

The 100 **ABSOLUTELY UNBREAKABLE LAWS of** **BUSINESS SUCCESS**

100 QUY LUẬT BẤT BIẾN
ĐỂ THÀNH CÔNG
TRONG KINH DOANH

*Cuốn sách cần thiết cho tất cả những người
làm Quản lý và Kinh doanh!*

BRIAN TRACY



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



100 QUY LUẬT BẤT BIẾN ĐỂ ĐI ĐẾN THÀNH CÔNG TRONG KINH DOANH

Brian Tracy

Biên tập Ebook: <http://www.taisachhay.com>

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản

NỘI DUNG

100 QUY LUẬT BẤT BIẾN ĐỂ ĐI ĐẾN THÀNH CÔNG TRONG KINH DOANH	2
Lời nói đầu.....	4
Về tác giả	7
Giới thiệu Thành công có thể đoán được.....	9
Câu chuyện của chính tôi.....	17
Chương 1: Các luật của cuộc sống	23
Chương 2: Các luật thành công.....	39
Chương 3: Các luật kinh doanh.....	94
Chương 4: Các luật lãnh đạo	145
Chương 5: Các luật tiền tệ	181
Chương 6: Các luật bán hàng.....	223
Chương 7: Các luật đàm phán thương lượng.....	261
Chương 8: Các luật Quản lý thời gian	304

Lời nói đầu

Ngày xưa, tôi bắt đầu một chuyến đi có chiều dài của cả một cuộc đời để tìm hiểu tại sao thế giới này lại hoạt động theo cách thức mà nó đang hoạt động. Giống như rất nhiều người trong chuyến đi này, tôi đã tìm thấy con đường của mình trong việc mua bán, sau đó là quản trị, và cuối cùng là việc xây dựng doanh nghiệp và kinh doanh. Sau một thời gian, tôi bắt đầu nhận ra những cách thức và nguyên tắc nhất quán và có thể dự đoán được. Và những nguyên tắc và cách thức ấy dường như luôn song hành với tất cả những thành công trong kinh doanh. Liệt kê và giải thích chúng là mục đích của cuốn sách này.

Hơn hai mươi lăm năm rồi, nhiệm vụ trong đời tôi vẫn vậy. Đó là giải phóng tiềm năng cá nhân bằng cách đem đến cho mọi người những ý tưởng và chiến lược họ có thể sử dụng để đạt được nhiều lợi nhuận hơn, nhiều phần thưởng họ muốn hơn và nhanh hơn so với việc họ có thể đạt được mà không có những ý tưởng này.

Tôi tin rằng cuộc sống là phần thưởng quý giá nhất và tuyệt vời nhất so với tất cả các phần thưởng khác. Và niềm tin ấy đã lôi cuốn tôi đi tìm những con đường làm giảm khoảng thời gian trong đời mà bạn cần để mưu cầu những mục tiêu vật chất và phi vật chất mà bạn đã đặt ra cho bản thân mình. Vì thế cuốn sách này nói về Luật kinh doanh thành công.

Cuốn sách này đặc biệt được viết cho những người đang hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh muốn tối đa hóa những tiềm năng cá nhân của họ và đạt được những kết quả kinh doanh vĩ đại nhất có thể cả về số lượng và chất lượng để đổi lại những giờ, những tuần,

những tháng những năm quý giá trong đời mà họ đã phải đầu tư cho nghề nghiệp của mình.

Bất kì luật nào trong cuốn sách này cũng có thể giúp bạn tiết kiệm được nhiều tháng, thậm chí nhiều năm làm việc vất vả nếu bạn chưa sống và làm việc nhất quán với nó. Và mỗi luật trong cuốn sách sẽ vô cùng quý giá để bạn nhận ra toàn bộ khả năng tiềm ẩn của mình. Không tuân thủ một cách nhất quán bất kì luật nào được đề cập trong sách thì bạn cũng sẽ phải trả giá bằng nhiều tháng và thậm chí nhiều năm thất bại và thành tích kém.

Đây là câu hỏi dành cho bạn: Nếu bạn có thể kiếm được hoặc 50.000 đô la mỗi năm hoặc 100.000 đô la mỗi năm, tất cả các thứ khác vẫn vậy, bạn sẽ chọn cái nào?

Câu trả lời thật rõ ràng. Bạn sẽ thích nhiều hơn là ít cho cùng một số lượng thời gian và công sức. Và thực tế là mọi người sống bằng những luật này và áp dụng những nguyên tắc này kiếm được nhiều tiền hơn trong cùng một khoảng thời gian so với những người không áp dụng.

Những luật này giống với những luật của các môn vật lý học, toán học, cơ khí học, hoặc luật của môn điện học. Chúng rất thực tế, những luật đã được chứng minh và áp dụng mọi nơi đối với thành công và kinh doanh. Chúng không bàn về sức khỏe hay gia đình hay tình yêu hay sự thăng trầm của số mệnh hay bất kì những yếu tố lớn lao nào tạo nên hạnh phúc và sự thỏa mãn cá nhân. Cuốn sách này không cố gắng đề cập đến những vấn đề đó mà chỉ đề cập đến những nguyên tắc vô tận của sự thành công trong kinh doanh.

Tin tức tốt nhất đối với thành công trong kinh doanh đó là tạo hóa là trung lập. Nếu bạn làm những gì mà những người thành đạt khác đã

làm, bạn sẽ đạt được kết quả mà những người thành đạt khác đạt được. Và nếu bạn không làm thì bạn sẽ không đạt được. Chân lý chỉ đơn giản là vậy.

Một số luật trong cuốn sách này dường như là giản dị thái quá hay hiển nhiên quá. Một vài luật tự lặp lại theo những cách thức khác nhau trong các phạm trù khác nhau. Đừng đại dốt xem thường hay bỏ qua những khía cạnh này của các luật. Thành công vĩ đại và bí ẩn trong bất kì lĩnh vực gì cũng luôn đến với những ai “phát huy thông minh trên kiến thức nền tảng.”

Khi bạn đọc, hãy dành ra một vài phút cho mỗi luật và đánh giá một cách chân thật những cư xử và thái độ của bạn đối với luật đó. Một sự thấu hiểu bên trong hay một ý tưởng mới mà trước đây không có trong bạn có thể làm cho bạn chuyển hướng cuộc đời mình.

Khi bạn áp dụng 100 Quy luật bất biến để đi đến thành công trong kinh doanh và bạn sống cuộc sống kinh doanh của mình một cách hài hòa với chúng, bạn sẽ đạt được lợi ích rõ rệt so với những người không áp dụng.

Bạn sẽ được hưởng niềm vui của những mức độ thành công và thỏa mãn mà bạn chưa bao giờ dám tưởng tượng là có thể. Bạn sẽ đạt được trong một vài tháng hay một vài năm nhiều hơn so với rất nhiều người đạt được trong cả cuộc đời!

Brian Tracy Solana Beach, California Tháng 3, 2000

Về tác giả

Brian Tracy bắt đầu từ hai bàn tay trắng và đi lên bằng chính bàn tay và khối óc của mình từng bước một. Ông bắt đầu cuộc sống trưởng thành với học thức, kỹ năng và công việc là những con số không tròn trĩnh nhưng thật méo mó cho một sự khởi đầu, phải sống trong xe của mình và làm những công việc vất vả khi có người thuê mướn.

Từ lúc còn nhỏ tuổi, ông đã bắt đầu tò mò về sự hoạt động của các sự vật. Tại sao các sự vật lại xảy ra theo cách thức mà chúng xảy. Rồi qua quá trình làm việc và đi du lịch, đọc, và nói chuyện với mọi người, ông bắt đầu khám phá ra tính quy tắc và khả năng có thể dự đoán được đối với những sự việc của con người. Những thấu hiểu bên trong này đã thay đổi phương hướng cuộc đời ông và cuối cùng đã dẫn đến những luật và ý tưởng trong cuốn sách này.

Giống như một nhà khoa học hay một nhà điều tra, ông đã thử và áp dụng mỗi nguyên tắc, so sánh những kết luận của ông với kết luận của những người khác. Trong khi ông thay đổi từ công việc này sang công việc khác, từ vị trí này sang vị trí khác, và cuối cùng từ thất bại đến thành công. Ông đã sử dụng bản thân mình như một vật thí nghiệm để chứng minh hay bác bỏ tính vững chắc trong những phát hiện của ông.

Hiệu quả tích lũy của việc học tập và áp dụng những nguyên tắc chung về sự thành công và thành tựu này thật chính xác như những gì ông đã dự đoán.

Ngày nay, Brian Tracy là một trong những cố vấn kinh doanh hàng đầu ở Hoa Kỳ và là một trong những người diễn thuyết chuyên nghiệp giỏi nhất thế giới. Ông đã làm việc với hơn 500 công ty lớn

nhỏ, bao gồm rất nhiều công ty trong nhóm Fortune 500. Mỗi năm ông đã nói chuyện với hơn 300 ngàn người trên toàn thế giới về vấn đề hiệu quả cá nhân và tập thể.

Brian Tracy đã viết mười cuốn sách, một vài trong số đó đã được dịch ra mười hai thứ tiếng. Các chương trình học tập qua audio và video của ông được sử dụng trên toàn thế giới để giảng dạy về công việc lãnh đạo, bán hàng, sự thành công cá nhân, và quản trị thời gian.

Ngoài ra, ông đã đi du lịch và làm việc tại tám mươi nước ở cả năm châu lục. Ông có bằng thạc sĩ kinh doanh và quản trị và là một độc giả khát chữ của các bộ môn lịch sử, triết học, kinh tế, tôn giáo, siêu hình học và tâm lý học.

Brian có một phương pháp tuyệt vời để tổng hợp các ý tưởng và các thấu hiểu bên trong từ một vài quy tắc thành các chiến lược thực tế và các chiến lược này hoạt động rất nhanh và có hiệu quả tức thì.

Ông là chủ tịch của Brian Tracy International, một tổ chức tư vấn và đào tạo có trụ sở chính ở Solana Beach, California. Ông đã có vợ và 4 con và ông gắn bó rất tích cực với cộng đồng của mình.

Trong cuốn sách này, ông chia sẻ với bạn trí khôn bao năm của ông đã được sàng lọc từ những kinh nghiệm với những người và những công ty trên toàn nước Mỹ và thế giới.

Giới thiệu

Thành công có thể đoán được

Đây là thời điểm tuyệt vời để nhận thức. Chưa bao giờ có nhiều cơ hội hơn cho nhiều người hơn hoàn thành nhiều hơn những mục tiêu của họ, cả về phương diện cá nhân và nghề nghiệp, so với chúng tồn tại ngày nay. Và nếu chỉ có bất cứ một điều gì đúng thôi, thì tình hình của chúng ta cũng sẽ trở nên ngày càng tốt đẹp hơn theo mỗi năm đi qua.

Brian Tracy bắt đầu từ hai bàn tay trắng và đi lên bằng chính bàn tay và khối óc của mình từng bước một. Ông bắt đầu cuộc sống trưởng thành với học thức, kỹ năng và công việc là những con số không tròn trĩnh nhưng thật méo mó cho một sự khởi đầu, phải sống trong xe của mình và làm những công việc vất vả khi có người thuê mướn.

Từ lúc còn nhỏ tuổi, ông đã bắt đầu tò mò về sự hoạt động của các sự vật. Tại sao các sự vật lại xảy ra theo cách thức mà chúng xảy. Rồi qua quá trình làm việc và đi du lịch, đọc, và nói chuyện với mọi người, ông bắt đầu khám phá ra tính quy tắc và khả năng có thể dự đoán được đối với những sự việc của con người. Những thấu hiểu bên trong này đã thay đổi phương hướng cuộc đời ông và cuối cùng đã dẫn đến những luật và ý tưởng trong cuốn sách này.

Giống như một nhà khoa học hay một nhà điều tra, ông đã thử và áp dụng mỗi nguyên tắc, so sánh những kết luận của ông với kết luận của những người khác. Trong khi ông thay đổi từ công việc này sang công việc khác, từ vị trí này sang vị trí khác, và cuối cùng từ thất bại đến thành công. Ông đã sử dụng bản thân mình như một vật thí

nghiệm để chứng minh hay bác bỏ tính vững chắc trong những phát hiện của ông.

Hiệu quả tích lũy của việc học tập và áp dụng những nguyên tắc chung về sự thành công và thành tựu này thật chính xác như những gì ông đã dự đoán.

Ngày nay, Brian Tracy là một trong những cố vấn kinh doanh hàng đầu ở Hoa Kỳ và là một trong những người diễn thuyết chuyên nghiệp giỏi nhất thế giới. Ông đã làm việc với hơn 500 công ty lớn nhỏ, bao gồm rất nhiều công ty trong nhóm Fortune 500. Mỗi năm ông đã nói chuyện với hơn 300 ngàn người trên toàn thế giới về vấn đề hiệu quả cá nhân và tập thể.

Tại sao điều này lại đang xảy ra? Câu hỏi đơn giản nhất đó là chúng ta ngày nay biết nhiều hơn về cách thức làm thế nào để đạt được những kết quả tốt nhất trong nhiều khu vực kinh doanh hơn chúng ta đã biết trước đây. Và những thông tin này, những ý tưởng và sự thấu hiểu bên trong, giống như nước vậy, chảy đến khắp nơi và đến mọi người, những người đang tay đón chúng và sẵn sàng sử dụng chúng.

Điều kì diệu về thông tin và những ý tưởng đó là chúng có thể phân chia một cách vô hạn định. Nếu bạn có một ý tưởng mà có thể giúp tôi trở nên hiệu quả hơn trong một lĩnh vực kinh doanh nào đó của tôi và bạn chia sẻ nó với tôi, cả hai chúng ta có thể làm giàu. Nếu tôi có thể chia sẻ ý tưởng này với một người nào khác, và người đó lại chia sẻ với một người khác nữa, tất cả mọi người nhận được ý tưởng mới đều giàu có hơn.

Và kiến thức có tính tích lũy. Một khi nó tồn tại, nó không dừng lại để tồn tại. Nó trở nên có giá trị đối với ngày càng nhiều người và nó phát triển theo hàm số mũ. Mọi mẫu kiến thức mới hé mở những kết nối và những liên kết nối với những khu vực khác của kiến thức theo phương thức tự tăng cường và đẩy mạnh. Mỗi một sự đột phá trong kiến thức tạo ra những cơ hội mới, những cơ hội mới này lan rộng và nhân lên khi kiến thức đó được sử dụng.

Động lực phía sau của sự bùng nổ kiến thức và phát triển công nghệ là một cuộc cạnh tranh. Cuộc cạnh tranh này ngày càng khốc liệt, kiên quyết và tàn nhẫn hơn bao giờ hết, và nếu có, nó thậm chí sẽ khốc nghiệt hơn trong những năm tháng phía trước.

Người ta nói rằng “thương trường là chiến trường.” Các sách báo về kinh doanh, và các khóa học có đề cập đến đầy rẫy những “cuộc chiến giành giật thị trường”, “Chiến thuật đánh du kích”, “Cuộc phản công” và những thuật ngữ quân sự khác. Và những tất cả những điều đó đều đúng với một điểm nổi bật và quan trọng: Bản chất của loại “chiến tranh” đang diễn ra.

Chiến tranh quân sự nhằm vào việc chinh phục con người và lãnh thổ. Chiến tranh kinh tế nhằm vào việc giành giật khách hàng và thị trường. Cuộc chiến quân sự nhằm vào việc phá hủy và chiến thắng bằng cách sử dụng lực lượng áp đảo. Cuộc chiến kinh tế nhằm vào việc tìm kiếm những phương thức nhanh hơn, tốt hơn và rẻ hơn để phục vụ khách hàng, cạnh tranh với những công ty khác đang tìm cách làm hài lòng cùng nhóm đối tượng khách hàng.

Cuộc cạnh tranh kinh tế này rất khốc liệt. Rất nhiều những bộ óc minh mẫn nhất và những con người tài năng nhất đã sống đang suy nghĩ và làm việc cả ngày lẫn đêm để tìm ra những cách thức thỏa

mãn khách hàng bằng các hàng hóa và dịch vụ mới và tốt hơn. Cuộc đua đã bắt đầu. Chỉ có những người có thể học và áp dụng những ý tưởng và phương pháp tốt nhất nhanh hơn các đối thủ cạnh tranh của họ mới tồn tại.

Khái niệm về “Lợi thế chiến thắng” (Winning Edge) nói rằng, “một sự khác biệt nhỏ về khả năng có thể dẫn đến những khác biệt lớn về kết quả”. Những khác biệt nhỏ trong vốn kiến thức và kỹ năng của cá nhân bạn có thể dẫn đến những khác biệt lớn trong thu nhập và thành tựu của bạn.

Mục đích của bạn trong suốt quá trình nghề nghiệp của bạn, cho bản thân bạn và công ty bạn, nên là đạt được và phát huy những lợi thế chiến thắng trong lĩnh vực của bạn, cái mà phân biệt giữa sự thành công và tầm thường.

Ngày nay, các chiến lược và kỹ thuật để đạt được thành công tại mọi cấp độ của kinh doanh, và trong mọi hoạt động của cuộc sống, sẵn có ở phạm vi rộng lớn hơn và sinh sôi nảy nở nhanh hơn so với bất kỳ thời điểm nào trong lịch sử loài người. Và tất cả chúng ta đều có thể được hưởng lợi từ chúng bằng cách nắm bắt và áp dụng chúng vào cuộc sống của chúng ta.

Mục đích của cuốn sách này là chia sẻ với bạn một hệ thống các nguyên tắc đã được chứng minh, hay “các luật”, đã được phát hiện rồi lại phát hiện, được thực tập và áp dụng bởi hầu hết những nhà kinh doanh thành đạt ở mọi nơi, và trong mọi loại hình tổ chức lớn nhỏ xuyên suốt lịch sử sự nghiệp kinh doanh. Việc thực tập những luật này sẽ giúp bạn giành được lợi thế chiến thắng.

Khi bạn biết và hiểu những sự thật vô tận này, bạn sẽ thu được một lợi ích khổng lồ so với những người không biết. Khi bạn sắp đặt cuộc

sống và công việc kinh doanh của mình theo những luật và nguyên tắc chung này, bạn có thể bắt đầu, xây dựng, quản lý hay đảo ngược một công việc kinh doanh hay phòng ban nhanh hơn và dễ dàng hơn so với việc bạn có lẽ đã từng nghĩ là có thể.

Càng kết hợp những nguyên tắc này vào suy nghĩ và quyết định hàng ngày của bạn, bạn càng trở nên có hiệu quả hơn. Bạn sẽ thu hút và giữ được những người giỏi hơn, sản xuất và bán được nhiều hàng hóa và dịch vụ hơn, kiểm soát giá cả một cách thông minh hơn, bành trướng và phát triển theo xu hướng dễ đoán hơn, và tăng lợi nhuận của bạn một cách bền vững hơn.

Một số những luật này nghe có vẻ kì lạ hay thậm chí có thể gây tranh cãi khi bạn mới đọc chúng. Tuy nhiên chúng là những sự thật vô tận. Chúng luôn luôn tồn tại. Chúng luôn luôn hiệu nghiệm. Chúng là những luật tự nhiên. Chúng được gắn vào vũ trụ. Rốt cuộc thì chúng là bất khả xâm phạm.

Thomas Henry Huxley viết trong cuốn Một nền giáo dục tự do, "Bàn cờ là thế giới, các quân cờ là các hiện tượng của vũ trụ, và các luật lệ của trò chơi là những gì mà chúng ta gọi là Luật của Tự nhiên. Người chơi bên kia là người giấu mặt. Chúng ta biết rằng anh ta chơi đẹp, công bằng và kiên nhẫn. Nhưng chúng ta cũng biết, qua kinh nghiệm của bản thân chúng ta, rằng anh ta không bao giờ bỏ sót một lỗi nhỏ, hoặc chiếu cố cho một sự ngu dốt nhỏ nhất."

Cũng tương tự như vậy, những luật này là trung lập, không tích cực cũng không tiêu cực. Chúng thờ ơ với những niềm tin cá nhân sở thích hoặc ước nguyện của bạn. Chúng luôn tồn tại trong kinh doanh và sẽ luôn như thế. Như Johann Wolfgang von Goethe đã viết, "Bản chất không hiểu chuyện đùa; nó luôn đúng, luôn khắt khe; nó luôn

có lý, và các lỗi lầm và khuyết điểm luôn thuộc về con người. Con người không có đủ năng lực để đánh giá cao nó. Nó khinh ghét con người. Và nó chỉ dẫn lòng tiết lộ bí mật cho những người có khả năng, những người đức hạnh, và những người chân chính."

Nếu bạn muốn nấu ăn, bạn học nấu ăn và tuân theo những quy tắc liên quan đến sự kết hợp những gia vị và những chuẩn bị mà trong quá khứ đã thành công. Bạn không thể nghĩ cách thêm hay bớt những nguyên liệu chính và rồi hy vọng món ăn mà bạn đang chuẩn bị có hương vị giống như món ăn có công thức đã được chứng minh.

Cũng tương tự như vậy, bạn không thể hy vọng đạt được những kết quả giống như một nhà kinh doanh thành đạt đã gặt hái được khi mà bạn vi phạm những nguyên tắc và luật chính yếu mà họ đã thực hiện từ năm này qua năm khác.

Có một câu chuyện về một người đàn ông quyết định tự tử bằng cách nhảy từ tòa nhà mười ba tầng xuống. Khi anh ta đang lao xuống mặt đất, có một người thò cổ ra ngoài cửa sổ ở tầng mười lăm la lên, "Tình hình sao rồi?"

Người đàn ông đang rơi la lên trả lời, "Đến lúc này vẫn tốt!"

Rất nhiều người đang sống cuộc sống kinh doanh của họ với loại triết lý này, "Đến lúc này vẫn tốt!" Họ đang vi phạm những luật lệ và nguyên tắc tự nhiên được áp dụng trong đời sống kinh doanh, đôi lúc biết và đôi lúc không biết. Vì thế, những chân lý này không biến đổi và không thể tránh được. Bạn vi phạm nó một cách liều lĩnh. Và thậm chí nếu bạn nghĩ bạn đang tạm thời trốn tránh những hậu quả của nó, rút cục thì bạn cũng phải trả giá một cách đầy đủ cho những đòi hỏi của chúng.

Tin tức tốt lành đó là khi bạn sắp xếp cuộc sống và những hoạt động kinh doanh theo chiều hướng của cuốn sách 100 Luật tuyệt đối không phá vỡ của sự thành công trong kinh doanh, bạn sẽ hầu như được đảm bảo hưởng thành công và sự thịnh vượng trong các hoạt động kinh doanh của bạn. Theo quy luật thì bạn sẽ gặt được những gì mà bạn gieo, khi bạn làm một điều tốt đẹp, bạn sẽ được hưởng một kết quả tốt đẹp.

Có lẽ phẩm chất quan trọng nhất của một nhà kinh doanh thành đạt đó là tính thực dụng. Bạn thực dụng khi khi bạn không cần phải quan tâm đến nguồn gốc của một ý tưởng. Bạn không hỏi xem nó đến từ đâu hay ai nghĩ về nó trước tiên. Bạn chỉ hỏi một câu hỏi: Nó có khả thi không?

Bạn thành công trong kinh doanh và trong cuộc sống đến mức độ bạn tìm ra những gì có tác dụng và sau đó áp dụng nguyên tắc đó bất cứ ở đâu và bất cứ khi nào phù hợp để đạt được kết quả đặc biệt. Cuốn sách này nhằm vào việc cung cấp cho bạn những ý tưởng và những chiến lược đã được chứng minh một cách kĩ lưỡng và hiệu nghiệm.

Các luật và nguyên tắc chung giống với các số điện thoại ở chỗ nếu bạn nhấn đúng số, bạn sẽ được nối máy với người cần nối. Nhưng thậm chí nếu bạn có tài, học thức rộng, chân thật, quyết đoán, và thông minh, bạn bấm sai số thì bạn vẫn không kết nối đúng máy.

Năm này qua năm khác, hàng ngàn công ty thể hiện năng lực kém hay thậm chí bị loại khỏi vòng kinh doanh bởi vì hoặc những người đưa ra quyết định trong các công ty đó không biết những luật chung này hoặc họ cố tình phi phạm chúng và tuy nhiên họ cũng thu được một phần thành công. Thậm chí nhiều trăm ngàn, và thậm chí hàng

triệu công ty thất vọng trong việc gặt hái những tiềm năng chính đáng của họ trong các hoạt động mua bán và lợi nhuận hàng năm bởi vì họ đã vi phạm một trong những luật này.

Hãy nhớ rằng việc không biết những luật này thì thông thể bỏ qua được. Thậm chí nếu bạn không biết các luật này, thì bạn cũng không thể không tuân theo chúng. Thậm chí nếu bạn vi phạm những luật và nguyên tắc này một cách vô ý, bạn vẫn phải trả giá bằng hình phạt thất bại, và không đạt được thành tựu như mong muốn.

Câu chuyện của chính tôi

Bối cảnh của tôi không được sáng sủa cho lắm. Gia đình tôi không bao giờ có tiền, và tôi đã phải tự trang trải cuộc sống cho mình bằng tiền kiếm được từ các công việc lặt vặt từ khi tôi mới mười một tuổi. Chưa tốt nghiệp trung học tôi đã phải rời trường. Sau khi làm một vài công việc lao động trong vài năm, tôi chập chững bước vào nghề bán hàng. Tôi đã vật lộn với công việc bán hàng trong nhiều tháng đến cho đến khi tôi bắt đầu đặt một câu hỏi mà đã làm thay đổi cuộc sống của tôi: Tại sao lại có một số người thành đạt hơn những người khác?

Kinh thánh nói, “Hãy tìm kiếm và bạn sẽ thấy, ai tìm kiếm cũng sẽ thấy cái bạn cần tìm” (Seek and ye shall find, for all who seek find-eth). Khi tôi bắt đầu tìm lý do tại sao một số người lại làm tốt hơn tôi, tôi bắt đầu tìm thấy kết quả ở khắp nơi. Và khi tôi áp dụng những câu trả lời mà tôi tìm thấy, tôi bắt đầu nhận được những kết quả tương tự như những người thành đạt đang đạt được.

Trong cuộc sống có một “Nguyên tắc 10/90”. Nguyên tắc này nói rằng 10% thời gian đầu tiên bạn đầu tư để tìm ra các luật, nguyên tắc, quy tắc, phương pháp ở dưới, và các kỹ thuật của hành động thành công sẽ tiết kiệm cho bạn 90% thời gian và những nỗ lực cần thiết để đạt được mục đích của bạn trong lĩnh vực đó.

Qua nhiều năm, tôi đã nhận ra rằng những người thông minh nhất là những người dành thời gian để tìm ra các quy tắc thành công trong bất kỳ lĩnh vực gì trước khi họ cố gắng đạt được kết quả trong lĩnh vực ấy. Họ làm bài tập trước.

Khi tôi còn ở độ tuổi ba mươi, tôi đã nâng cấp học vấn chính quy của tôi. Tôi đã tham gia vào một chương trình quản trị MBA tại một trường đại học lớn và nhận được bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh. Tôi đã đầu tư khoảng 4000 giờ để nghiên cứu các môn kinh doanh và các nguyên tắc kinh doanh. Sau nhiều năm, tôi đã đọc hàng trăm cuốn sách và bài báo tham khảo để tìm kiếm cái gọi là Bí mật của thành công.

Khi tôi có được cơ hội xây dựng một lực lượng bán hàng phụ trách 6 quốc gia, tôi đã hỏi các chuyên gia, đọc sách, nghe các chương trình audio, và tham gia các khóa học về tuyển dụng và xây dựng các tổ chức bán hàng. Sau đó tôi đã áp dụng những gì tôi đã học và luyện tập các luật và các nguyên tắc có hiệu quả nhất.

Trong một năm, tôi đi từ việc lang thang trên phố, bán hàng để hưởng hoa hồng trực tiếp, ăn xối ở thì, xây dựng một lực lượng bán hàng gồm 95 người phụ trách 6 quốc gia và tạo ra doanh thu nhiều triệu đô la mỗi năm.

Sau đó, khi tôi bước vào công việc phát triển bất động sản, tôi làm theo cách tương tự. Tôi đã mua tất cả những cuốn sách về phát triển bất động sản mà thư viện có và nghiên cứu chúng đến tận khuya. Tôi đã dành nhiều giờ với các nhà phát triển bất động sản, hỏi họ dồn dập rất nhiều câu hỏi. Sau đó tôi đã chọn mua một lô đất với giá 100 đô la, đặt các phân tích về tài chính cần thiết và các lời đề nghị với nhau, tìm thấy một đối tác tài chính có đủ sức mạnh để bao mua dự án, và tôi đã hoàn thành việc xây dựng và cho thuê một trung tâm mua sắm trị giá 3 triệu đô la trong vòng 12 tháng sau.

Khi tôi bắt đầu nhập khẩu xe hơi Nhật Bản, tôi cũng làm theo cách tương tự. Trong vòng một năm, tôi đã xây dựng được một mạng lưới

gồm 62 đại lý và qua đó cuối cùng tôi đã bán được một lượng xe trị giá hơn 25 triệu đô.

Khi tôi trở thành giám đốc điều hành một công ty phát triển có tài sản trị giá 265 triệu đô la, tôi đã áp dụng các luật, nguyên tắc và kỹ thuật đã được thử nghiệm và chứng minh mà tôi đã có được. Tôi đã bố trí lại đội ngũ nhân sự, tổ chức lại và thay đổi tiêu điểm công ty một cách hoàn toàn và đồng bộ, biến nó từ tình trạng hỗn loạn trở thành có lợi nhuận chỉ trong vòng chưa đầy một năm.

Các doanh nhân bắt đầu thuê tôi làm cố vấn và làm người khắc phục sự cố. Từ công ty này đến công ty khác, tôi sử dụng cùng một phương pháp. Tôi đã đắm chìm trong kinh doanh cho đến khi tôi xác định được một cách chắc chắn về cái mà tôi gọi là “các nguyên tắc thành công của ngành hay lĩnh vực đó, và sau đó tôi áp dụng chúng. Kết quả là tôi đã có thể tiết kiệm hay tạo ra cho các thân chủ của tôi nhiều triệu đô la hết lần này đến lần khác.

Sau đó tôi bắt đầu sắp xếp những ý tưởng và nguyên tắc này thành những bài nói chuyện và hội thảo để phổ biến cho cá nhân và tập thể các thính giả. Cuối cùng, tôi đã tạo ra toàn bộ một chuỗi các buổi hội thảo và các chương trình huấn luyện cho các cá nhân và các tổ chức kinh doanh, rất nhiều trong số đó đã quay video và thu âm audio. Chúng được dạy cho các doanh nghiệp trên toàn nước Mỹ và toàn thế giới, bằng hai mươi ngôn ngữ và tại ba mươi quốc gia.

Lý do vì sao những nguyên tắc này, và các buổi hội thảo và các chương trình được xây dựng trên cơ sở chúng, thành công đến vậy cũng rất đơn giản. Chúng được xây dựng trên nền tảng các kỹ thuật thực tế đã được chứng minh. Những kỹ thuật đó giúp con người tiết kiệm được nhiều năm lao động vất vả để đạt được những kết quả

tương tự. Các học sinh đã tốt nghiệp của tôi đã áp dụng những ý tưởng mà họ đã học để tạo ra hàng trăm hàng ngàn và thậm chí hàng triệu đô la từ việc số lượng hàng bán tăng, chi phí giảm hay lợi nhuận được cải thiện.

Qua nhiều năm, làm việc với hàng trăm doanh nghiệp và hàng ngàn doanh nhân, tôi đã nghiệm ra rằng tất cả những doanh nghiệp thành đạt, may mắn, năng động, thịnh vượng và phát triển đều liên tục vận dụng những nguyên tắc này trong hầu hết những công việc mà họ làm. Và khi bạn làm giống như họ đã làm, bạn sẽ gần như đạt được kết quả giống như họ.

Phần lớn những thành công trong kinh doanh có thể được giải thích một cách dễ dàng bằng việc liên tục vận dụng những luật này. Phần lớn những thất bại có thể được giải thích một cách dễ dàng do sự vi phạm hay không hiểu biết các luật này. Khi bạn sắp xếp các hoạt động của bạn song song với những nguyên tắc chung này, bạn sẽ cảm thấy bạn sẽ gặt hái được nhiều kết quả mà chỉ cần ít công sức hơn. Bạn sẽ có được vẻ thư thái và lòng tự tin. Bạn sẽ yêu đời và vui vẻ hơn. Bạn sẽ trở nên có năng lực và hiệu quả hơn.

Thay vì bạn phải làm việc kiệt sức đến rồi cảm thấy nản chí và bị lấn át, bạn sẽ vượt qua một khối lượng công việc khổng lồ một cách nhanh chóng và dễ dàng và gặt hái được nhiều thành quả tốt hơn so với những người khác mặc dù họ có thể lao động cật lực gấp đôi bạn.

Có một phương pháp tương tự để sử dụng những nguyên tắc này mà tôi thường chia sẻ với các thính giả tham dự hội thảo của tôi. Tôi hỏi câu hỏi: "Nếu bạn mua một cái cối xay và mang nó về nhà, cái gì sẽ quyết định số lợi nhuận mà bạn có được từ chiếc cối xay?" Rất nhanh, các doanh nhân trong số khán giả của tôi trả lời rằng lợi

nhuận mà họ sẽ nhận được từ một cái cối xay tỉ lệ thuận với tần số họ sử dụng nó và mỗi lần sử dụng là bao lâu.

Đây là mấu chốt vấn đề: Chưa bao giờ có một câu hỏi nào đề cập đến việc liệu cái cối xay có thể làm cho một con người sung sức hơn và khỏe mạnh hơn. Mọi người đều biết rằng đây là một điều rõ ràng. Cái cối xay là một thiết bị đã được thử nghiệm và chứng minh là có ích cho sức khỏe. Điều này đã được giải quyết từ lâu.

Cũng vậy khi bạn bắt đầu sử dụng các luật và nguyên tắc đã được thử nghiệm và chứng minh này vào chính đời sống kinh doanh của bạn. Câu hỏi không phải là liệu chúng có hiệu nghiệm không. Câu hỏi duy nhất là bạn áp dụng chúng vào các hoạt động của mình có chính xác và nhất quán không. Và giống như cái cối xay, bạn càng áp dụng các luật này thường xuyên và nhất quán, chúng càng phát huy tác dụng tốt hơn và bạn sẽ đạt được những kết quả to lớn và dễ dàng hơn.

Một vấn đề cuối cùng trước khi chúng ta bắt đầu. Đức tính phổ biến nhất của những người thành đạt đó là họ luôn hành động có định hướng. Họ thường hành động đón đầu hơn là phản ứng khi việc đến. Họ làm đầu tàu. Khi họ nghe thấy một ý tưởng hay, họ làm theo nó ngay lập tức. Do hành động nhanh, họ ngay lập tức nhận được phản hồi và điều đó giúp họ tự điều chỉnh và tiến về trước. Họ học hỏi và trưởng thành từ mọi kinh nghiệm. Và họ luôn thử những điều mới lạ.

Khi bạn nhìn thấy một ý tưởng hay trong các trang phía trước mà bạn có thể áp dụng vào công việc của mình, hãy quyết tâm làm theo nó ngay. Đừng chậm trễ. Một hành động mang tính quyết định hoặc

một quyết định làm việc gì đó khác đi có thể làm thay đổi cả cuộc đời bạn.

Câu hỏi duy nhất liên quan đến bạn đó là: Nó có hiệu nghiệm không? Và những ý tưởng này sẽ hiệu nghiệm. Chúng hiệu nghiệm gần như ở mọi nơi, trong gần như tất cả các hoàn cảnh trong hệ thống kinh doanh của chúng ta. Và bạn càng sử dụng chúng, chúng càng có hiệu nghiệm đối với bạn. Bạn càng song hành cuộc sống của bạn với các luật và nguyên tắc này, bạn càng cảm thấy may mắn và thành đạt. Không có giới hạn cho việc vận dụng các luật và nguyên tắc này.

Chương 1: Các luật của cuộc sống

1. Luật Nhân quả.
2. Luật Niềm tin.
3. Luật Kỳ vọng.
4. Luật Hấp dẫn
5. Luật Tương thích.

Luật cuộc sống

Tại sao lại có những người và những tổ chức thành công hơn những người và tổ chức khác? Tại sao lại có những người có nghề nghiệp tuyệt vời, chuyển từ vị trí này qua vị trí khác, hướng về phía trước và tiến lên trên, kiếm được nhiều tiền hơn, được trả lương ổn định hơn và thăng tiến nhanh hơn?

Và tại sao những người khác chuyển hết nghề này đến nghề khác, luôn luôn lo lắng về tiền bạc và cảm thấy rằng họ không được đánh giá đúng mức những đóng góp và sự lao động vất vả của họ? Tại sao có rất nhiều người, như Henry David Thoreau có lần đã viết, "sống những cuộc đời trong tuyệt vọng lặng thầm"?

Khi tôi bắt đầu khởi nghiệp kinh doanh, tôi vô cùng kém cỏi. Tôi đã chuyển hết nghề này đến nghề khác, hiếm khi do sự chọn lựa, có phần nào đó bị cuốn vào vòng xoáy của các sự kiện xung quanh tôi và những hành vi tưởng chừng vô lý và không thể đoán được của các ông chủ tôi. Tôi cảm thấy mình giống như một con tốt đang chơi trong một trò chơi, hoặc đang bị chơi trong một trò chơi mà ở đó tôi không hiểu rõ luật lệ.

Sau đó tôi bắt đầu đặt câu hỏi, Tại sao lại có những người thành công hơn những người khác?

Tôi nhận ra rằng những người xung quanh tôi, những người đang làm việc tốt hơn tôi dường như không thông minh hơn tôi hay có tính cách tốt hơn tôi. Đôi khi họ có tính cách rất khó khăn và cách ứng nhân xử thế đáng ngờ. Thỉnh thoảng các ý tưởng và ý kiến của họ không được thông minh cho lắm. Tuy nhiên họ đang làm việc rất tốt.

Khám phá vĩ đại.

Bước đột phá lớn đầu tiên đối với tôi là phát hiện của tôi về nguyên tắc thuyết nhân quả của A-ri-xtot mà ngày nay chúng ta gọi là Luật Nhân quả. Vào cái thời khi mà phần lớn mọi người tin vào Chúa trên đỉnh núi Ô-lim-pi, tự làm trò cười bằng cách đùa giỡn với số phận và định mệnh con người, A-ri-xtốt đã chỉ ra một cái gì đó hoàn toàn khác biệt. Điều này mãi mãi thay đổi quan điểm của chúng ta về thế giới.

1. Luật Nhân quả

Mọi việc xảy ra đều có nguyên nhân; với mỗi kết quả đều có một nguyên nhân cụ thể. A-ri-xtốt quả quyết rằng chúng ta sống trong một thế giới được chi phối bằng quy luật, không phải bằng sự tình cờ. Ông đã chỉ ra rằng mọi thứ xảy ra đều có lý do cho dù chúng ta có biết đến nó hay không. Ông nói rằng mọi kết quả đều có một hoặc nhiều nguyên nhân cụ thể. Mọi nguyên nhân hay hành động đều có một loại kết quả nào đó cho dù chúng ta có nhìn thấy nó và có thích nó hay không.

Đây là luật quan trọng, “Luật thép” của tư tưởng phương Tây, của triết học phương Tây. Sự tìm kiếm không ngừng những chân lý và những quan hệ nhân quả trong các sự kiện đã làm cho phương Tây phát triển về khoa học, kỹ thuật, y học triết học và thậm chí chiến tranh trong hơn hai ngàn năm. Ngày nay tiêu điểm này đang thúc đẩy những tiến bộ về khoa học và công nghệ làm thay đổi thế giới chúng ta một cách rất nhanh chóng.

Luật này nói rằng các thành tựu, của cải, hạnh phúc, thịnh vượng và sự thành công trong kinh doanh là tất cả những kết quả trực tiếp hay gián tiếp hay kết quả của những nguyên nhân hay hành động cụ thể. Điều này chỉ đơn giản có nghĩa là nếu bạn muốn biết về những thành quả hay kết quả mà bạn sẽ nhận được hoặc bạn có thể nhận được thì bạn phải tìm hiểu từ những người đã đạt được kết quả tương tự và làm theo những gì họ đã làm, bạn có thể nhận được kết quả giống như vậy.

Thành công không phải là một sự tình cờ

Thành công không phải là phép màu, cũng không phải là sự may mắn. Mọi thứ xảy ra đều có nguyên nhân, tốt hoặc xấu, tích cực hoặc tiêu cực. Khi bạn đã biết rõ bạn muốn gì, bạn chỉ cần copy những người khác, những người đã đạt được nó trước bạn, và cuối cùng thì bạn cũng sẽ đạt được những gì mà họ đã đạt được.

Điều này được đề cập đến trong Kinh thánh về Luật gieo-gặt của cái chết, Luật này nói rằng, "Con người ta gieo cái gì , thì đó cũng là cái mà họ sẽ gặt được." Nhà khoa học Isaac Niu-ton đã gọi nó là nguyên tắc thứ ba của sự vận động. Ông nói, "Luôn luôn có một phản ứng ngang bằng và ngược chiều cho mọi hành động." Đối với bạn và với

tôi, sự diễn đạt quan trọng nhất của luật chung này là "Tư duy là nguyên nhân và điều kiện là kết quả."

Nói theo một cách khác, "Tư duy là sáng tạo." Tư duy của bạn là sức mạnh mang tính sáng tạo quan trọng nhất trong cuộc đời bạn. Bạn tạo ra toàn bộ thế giới của bạn theo cách mà bạn suy nghĩ. Tất cả mọi người và mọi tình huống trong đời bạn có ý nghĩa với bạn thế nào là do cách mà bạn suy nghĩ về họ và về chúng. Và khi bạn thay đổi suy nghĩ, bạn đã thay đổi cuộc đời bạn, nhiều khi chỉ trong tích tắc.

Nguyên tắc quan trọng nhất để thành công đối với cá nhân và đối với công việc kinh doanh chỉ đơn giản là như thế này: Bạn trở thành những gì bạn nghĩ trong phần lớn thời gian.

Đây là phát hiện vĩ đại mà tất cả các tín ngưỡng, triết lý, siêu hình học, các trường phái tư duy, và các lý thuyết tâm lý dựa vào. Nguyên tắc này có thể áp dụng cho cá nhân cũng như nhóm cá nhân và tổ chức. Bất cứ điều gì bạn nhìn thấy hay trải nghiệm là sự diễn đạt của tư duy con người ẩn giấu phía sau hiện tượng. Ralph Waldo Emerson đã nhận ra điều này khi ông viết, "Mọi tổ chức vĩ đại chỉ là cái bóng kéo dài của một con người đơn giản."

Nó không phải là những gì xảy đến với bạn nhưng cái cách thức mà bạn suy nghĩ về những gì xảy ra với bạn sẽ quyết định cách thức mà bạn cảm nhận hay phản ứng. Nó không phải là thế giới bên ngoài bạn, cái thế giới đã chép lại những điều kiện hay hoàn cảnh của bạn. Nó là cái thế giới bên trong bạn, cái thế giới đã tạo ra những hoàn cảnh của cuộc đời bạn.

Sự lựa chọn của bạn, cuộc đời bạn

Bạn luôn luôn được tự do lựa chọn. Kết quả là không ai bắt bạn phải nghĩ, cảm nhận hay cư xử theo cách mà bạn vẫn thể hiện. Dĩ nhiên là bạn chọn tình cảm và cách cư xử của mình bằng cái cách mà bạn chọn để nghĩ về thế giới xung quanh bạn và về những gì đang xảy ra với bạn.

Tiến sĩ Martin Seligman thuộc trường đại học Pennsylvania gọi cách phản ứng này là "phong cách giải thích đặc thù" của bạn. Đó là cách mà bạn giải thích hay thanh minh mọi thứ cho chính bản thân mình. Đây là yếu tố quyết định đối với việc bạn sẽ là ai và bạn sẽ trở thành gì.

Một tin tức tốt lành đó là phong cách giải thích của bạn thường mang tính nguyên bác. Điều này có nghĩa là nó cũng có thể không nguyên bác. Cách thức bạn giải thích các hiện tượng cho chính mình nằm trong tầm kiểm soát của bạn. Bạn có thể giải thích những kinh nghiệm của mình theo một cách mà bạn cảm thấy lạc quan hơn là tức giận và thất vọng. Bạn có thể quyết định phản ứng theo cách là những phản ứng của bạn có tính chất xây dựng và có hiệu quả. Bạn luôn được tự do lựa chọn.

Những suy nghĩ và cảm xúc của bạn luôn luôn thay đổi. Chúng bị ảnh hưởng rất nhanh bởi những sự kiện xung quanh bạn. Ví dụ, khi bạn nhận được một mẫu tin tốt lành, thái độ của bạn ngay lập tức tỏa sáng và bạn cảm thấy vui vẻ tích cực hơn với tất cả mọi người và mọi việc. Ngược lại, nếu bạn nhận được tin xấu, ngay lập tức bạn sẽ trở nên bối rối, giận dữ, và nóng nảy, thậm chí nếu tin đó không chính xác hay không đúng sự thật. Căn cứ vào những trạng thái phản ứng như vậy để bạn giải thích những sự kiện cho chính bản thân mình là cách làm chết người.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng luật này ngay lập tức:

Kiểm tra những phần quan trọng trong cuộc đời bạn – gia đình bạn, sức khỏe của bạn, công việc của bạn, tình hình tài chính của bạn – và quan sát các mối quan hệ nhân quả giữa những gì bạn nghĩ, nói, cảm nhận và làm và những kết quả bạn đang đạt được. Hãy thành thật với mình.

Phân tích xem bạn thực sự suy nghĩ về bản thân mình thế nào trong mối quan hệ với loại hình cuộc sống mà bạn đang sống. Hãy tuyệt đối thành thật. Cân nhắc xem những suy nghĩ của bạn trong mỗi lĩnh vực đang gây ra, tạo ra và duy trì hoàn cảnh xung quanh bạn. Những thay đổi gì bạn có thể tạo ra trong suy nghĩ của bạn để cải thiện chất lượng một vài bộ phận trong cuộc sống của bạn?

Bốn Luật cơ bản

Bốn luật cơ bản bắt nguồn trực tiếp từ Luật Nhân quả. Những luật này làm nền tảng cho tất cả các luật mà bạn sẽ học trong cuốn sách này. Dù sao đi nữa thì chúng cũng giải thích phần lớn những kinh nghiệm của con người. Tất cả hạnh phúc và thành công đều xuất phát từ việc sống hài hòa với bốn luật này. Tất cả những bất hạnh hay thất bại đều do vi phạm chúng ít hay nhiều.

Bốn luật cơ bản là các luật Niềm tin, Kỳ vọng, Hấp dẫn và Tương thích. Đây là những luật phụ của Luật Nhân quả, giải thích phần lớn những thành công và thành tựu, phần lớn những may mắn và bất hạnh, phần lớn những thịnh vượng và nghèo đói trong cuộc đời.

2. Luật Niềm tin

Bất cứ cái gì bạn thực sự tin tưởng, bằng cảm xúc, sẽ trở thành hiện thực của bạn.

Bạn luôn luôn làm theo niềm tin của mình, đặc biệt là niềm tin của bạn về bản thân bạn. Niềm tin của bạn hoạt động giống như một chuỗi các bộ lọc dùng để lọc những thông tin mâu thuẫn với chúng ra. Bạn không nhất thiết phải tin những gì bạn nhìn thấy, nhưng bạn thường có khuynh hướng nhìn thấy những gì bạn tin. Bạn loại bỏ những thông tin trái ngược với những gì bạn đã quyết định tin, bất chấp niềm tin của bạn, thành kiến của bạn, dựa trên sự thật hay khả năng tưởng tượng.

Từ "Thành kiến" có nghĩa là vội vã đánh giá, đi tới kết luận trước bất kì thông tin gì, hay bất chấp thông tin, ngược lại. Một trong những chiến lược thành công nhất đó là bạn phải kiềm chế việc đánh giá con người hay hoàn cảnh cho đến khi bạn có đủ thông tin để đưa ra quyết định đầy am hiểu. Đặc biệt là bạn phải kiềm chế việc đánh giá bản thân bạn và những khả năng của bạn. Phần lớn những niềm tin thủ cựu về bản thân bạn và những khả năng của bạn đều là không đúng.

Những niềm tin tồi tệ nhất mà bạn có thể có là "những niềm tin tự giới hạn." Những niềm tin này tồn tại bất cứ khi nào bạn tin rằng bản thân bạn bị giới hạn về một mặt nào đó. Ví dụ, bạn có thể nghĩ rằng bạn không có tài năng và năng lực như những người khác. Bạn có thể nghĩ rằng những người khác vượt trội hơn bạn trong một vài lĩnh vực. Bạn có thể bị mắc vào cái bẫy rất tầm thường bằng việc tự cho mình là kém cỏi và đặt ra cho mình những gì ít hơn khả năng thực tế của bản thân bạn.

Những niềm tin tự hạn chế này hoạt động giống như những chiếc phanh đối với tiềm năng của bạn. Chúng kìm bạn lại. Chúng sản sinh ra hai kẻ thù lớn nhất của sự thành công cá nhân – hoài nghi và sợ hãi. Chúng làm bạn tê liệt và làm cho bạn e ngại trong việc nắm bắt thời cơ cần thiết để thể hiện đúng tiềm năng của mình.

Để bạn tiến tới, hãy tiến về trước và lên trên trong cuộc đời mình và sự nghiệp kinh doanh của mình, bạn phải liên tục thách thức những niềm tin của bạn đã bị chính bạn giới hạn. Bạn phải loại bỏ bất kì suy nghĩ hay gợi ý gì rằng bạn bị hạn chế ở mặt này hay mặt khác. Bạn phải chấp nhận như một nguyên tắc cơ bản rằng bạn là một người “không có giới hạn” và những gì người khác làm được thì bạn cũng làm được.

Khi tôi còn là một thanh niên, trưởng thành trong điều kiện khó khăn, tôi bị rơi vào một cái bẫy tinh thần của việc kết luận rằng bởi vì những người khác làm tốt hơn tôi làm, họ chắc phải thông minh và giỏi hơn tôi. Tôi nghiễm nhiên kết luận rằng họ đáng giá hơn tôi, vì thế tôi đáng giá ít hơn họ. Niềm tin sai lầm này đã kìm hãm tôi rất nhiều năm.

Sự thật là không ai giỏi hơn bạn và không ai thông minh hơn bạn. Nếu những người khác đang làm tốt hơn, đó phần lớn là do họ đã phát triển tài năng và khả năng tự nhiên của mình nhiều hơn bạn mà thôi. Họ đã học Luật Nhân quả và áp dụng vào cuộc sống và công việc của họ trước bạn. Và bất kì cái gì bất kì ai khác đã làm, trong phạm vi lý trí, bạn cũng có thể làm được. Bạn chỉ cần học cách làm mà thôi.

Làm cách nào bạn có thể áp dụng luật này ngay lập tức:

1. Xua đuổi tất cả những hoài nghi và sợ sệt ra khỏi đầu óc bạn. Tưởng tượng rằng bạn không có hạn chế nào. Một thứ vĩ đại nào bạn dám mơ nếu bạn biết rằng bạn sẽ không thể thất bại? Nếu bạn có tất cả thời gian, tiền bạc, tài năng, kĩ năng, và những liên lạc mà bạn muốn có, bạn sẽ quyết định làm gì hay là gì hay có gì trong cuộc đời mình?

2. Thử thách những niềm tin tự hạn chế của bạn, những niềm tin kìm chân bạn. Phần lớn mọi người thường mù mờ với vấn đề này. Họ cần thông tin phản hồi chân thật nhất của một người nào đó mà người đó biết họ và sẽ chân thật với họ. Hãy đến gặp một người nào đó mà bạn biết và quan tâm đến vấn đề và họ xem họ có nhìn thấy bất cứ niềm tin nào mà bạn có thể có, cái mà đang làm cho bạn thể hiện thấp hơn tiềm năng của mình.

3. Luật Kỳ vọng

Bất kì cái gì bạn mong đợi với sự tự tin sẽ trở thành lời tiên tri tự thực hiện.

Bạn luôn hành động giống như một nhà tiên tri trong cuộc đời mình bởi cách mà bạn nghĩ và nói về các sự kiện sẽ xảy ra như thế nào. Khi bạn mong đợi một cách tự tin những điều tốt đẹp sẽ xảy đến, những điều tốt đẹp sẽ đến với bạn. Nếu bạn mong một việc tiêu cực xảy ra, việc tiêu cực đó sẽ xảy ra với bạn.

Những mong đợi của bạn cũng có kết quả rất đúng với những người chung quanh bạn. Những gì bạn mong đợi từ những người hay những tình huống quyết định thái độ của bạn đối với họ hơn là những yếu tố khác, và mọi người phản ánh thái độ của bạn ngay sau bạn, giống như một chiếc gương, có thể tích cực hoặc tiêu cực.

Tiến sĩ Robert Rosenthal thuộc trường đại học Harvard đã tiến hành hàng tá những thí nghiệm có kiểm soát trong nhiều năm để thử nghiệm sức mạnh của sự mong đợi của các giáo viên đối với việc học tập của sinh viên họ. Trong cuốn sách tâm đắc của mình, Hiệu ứng Pygmalion trong lớp học, ông kể rất nhiều trường hợp mà các giáo viên được báo cho biết rằng một sinh viên, hoặc đôi khi cả lớp, cực kì thông minh và người ta đoán rằng (những) sinh viên này sẽ tạo ra bước đột phá trong học tập vào năm tới.

Thậm chí mặc dù các sinh viên được chọn trong sổ học sinh của toàn trường, miễn là các thầy giáo tin rằng những sinh viên này là ngoại lệ, và các giáo viên mong họ sẽ học tập tốt, các sinh viên thể hiện tốt hơn nhiều so với các sinh viên khác trong cùng lớp hay trong những lớp tương tự so với việc họ đã được dự đoán ở các lớp trước hay hành vi trước.

Trong cuộc đời của chính bạn, những mong đợi của các nhân viên của bạn, ông chủ của bạn, khách hàng của bạn và thậm chí tương lai của bạn có hướng trở thành hiện thực. Những mong đợi của bạn có ảnh hưởng rất lớn đến mọi người và các sự kiện, có thể tốt hoặc xấu, vì vậy hãy cẩn thận!

Làm thế nào bạn có thể áp dụng luật này ngay lập tức:

1. Mong đợi những gì tốt nhất! Gắn những ý định tốt nhất cho các cộng sự và đồng nghiệp của mình. Giả định ngay từ đầu rằng họ muốn làm những công việc tốt, đưa ra những quyết định tốt và gặt hái những kết quả tốt. Khi có những vấn đề trục trặc, công việc luôn luôn là vậy, thay vì phản ứng dữ dội, hãy ngồi lại với người gây ra vấn đề trong không khí thân thiện và hỏi những câu hỏi để xác định xem chuyện gì đã xảy ra. Mọi thứ thường có một lý do tốt đẹp. Bắt

đầu từ nhà. Hãy nói với vợ hoặc chồng bạn rằng bạn tin họ, rằng bạn nghĩ họ rất tuyệt vời, rằng bạn yêu họ, và rằng bạn tự hào về họ. David McClelland thuộc trường đại học Harvard phát hiện ra rằng những gia đình tốt nhất, hạnh phúc nhất, các gia đình sản sinh ra những đứa con tuyệt vời nhất, đều có một đặc điểm chung đó là những gia đình “có những mong đợi tích cực”.

2. Các bậc cha mẹ thường xuyên gửi đến con cái mình một dòng những lời nhắn mang ý nghĩa tích cực, khẳng định lại tình yêu mà họ đã dành cho chúng và tin tưởng ở chúng. Cho dù bất kì điều gì xảy ra trước mắt thì con cái họ vẫn luôn biết rằng cha mẹ chúng đang ở phía sau chúng 100%. Và chúng sẽ không thất vọng về cha mẹ mình.

3. Thực tập những hành vi này với cộng sự và đồng nghiệp của bạn. Những người quản lý, nhà doanh nghiệp và nhân viên kinh doanh tốt nhất luôn là những người “có những mong đợi tích cực”, với mọi người và trong mọi việc họ làm.

4. Hy vọng những điều tốt nhất về bản thân bạn. Tưởng tượng rằng tiềm năng của bạn là vô tận và rằng bạn có thể thực hiện được mọi điều mà bạn để tâm chí đến. Tưởng tượng rằng tương lai của bạn chỉ bị hạn chế bởi những tưởng tượng của chính bạn và rằng bất kì điều gì bạn đã thực hiện cho đến bây giờ chỉ là một phần nhỏ của những gì bạn có khả năng đạt được. Tưởng tượng rằng những khoảnh khắc vĩ đại nhất của bạn đang nằm phía trước và rằng mọi thứ đã xảy ra với bạn cho đến bây giờ chỉ là một sự chuẩn bị cho những gì vĩ đại sẽ xảy ra trong tương lai.

4. Luật Hấp dẫn

Bạn là một thanh nam châm sống; bạn gần như thu hút mọi người, các hoàn cảnh và tình huống vào cuộc sống của mình. Những con người, hoàn cảnh, tình huống này luôn hài hòa với những suy nghĩ chi phối của bạn.

Đây là một trong những luật vĩ đại nhất dùng để giải thích rất nhiều những thành công và thất bại trong công việc kinh doanh và trong cuộc sống cá nhân. Luật này được viết ra từ những nghiên cứu ngược dòng thời gian trở về với các trường phái bí ẩn của Ai Cập cổ đại, 3000 năm trước Công Nguyên. Nó rất mạnh mẽ, có sức lan tỏa, và chứa đựng tất cả. Nó ảnh hưởng đến tất cả những gì bạn làm hay nói, hay thậm chí bạn nghĩ hay cảm nhận. Tất cả mọi thứ bạn có trong đời, bạn đã thu hút vào bản thân mình bởi vì cái cách bạn nghĩ, bởi vì cái con người mà bạn đang là. Bạn có thể thay đổi cuộc sống của mình bởi vì bạn có thể thay đổi cách suy nghĩ của bạn. Bạn có thể thay đổi cái con người mà bạn đang là.

Bạn đã nghe thấy người ta nói rằng: "Ngưu tầm ngưu mã tầm mã". "Like attracts like." "Những gì bạn muốn, muốn bạn." Đây là những cách thức để diễn đạt Luật Hấp dẫn.

Những suy nghĩ của bạn là cực kì mãnh liệt. Chúng giống như một dạng năng lượng tinh thần chuyển động bằng tốc độ ánh sáng. Và thật tuyệt vời vì chúng có thể đi qua bất kì rào cản nào. Điều này giải thích tại sao đôi khi bạn có thể nghĩ về một người ở rất xa bạn và rồi chỉ một phút sau chuông điện thoại reo và chính người đó đang gọi điện cho bạn. Khi bạn suy nghĩ về người đó thì những suy nghĩ của bạn đã được kết nối với người đó.

Các công ty phát triển các sản phẩm, các quá trình chế biến, các dịch vụ, và những cách thức kinh doanh thu hút toàn bộ khách hàng,

người làm công, các nhà cung cấp, những chuyên gia tài chính, và những hoàn cảnh. Và tất cả những yếu tố đó phải hòa hợp với những suy nghĩ điển hình của tổ chức. Cần phải suy nghĩ rằng tất cả mọi người hợp thành bên ngoài và bên trong tổ chức phải giống như một loại nhạc cụ nào đó. Và tất cả tạo nên một dàn nhạc giao hưởng vĩ đại. Tất cả mọi người đang chơi cùng nhau và tạo nên một hình thức âm nhạc cấu thành những hoạt động kinh doanh của bạn và của cuộc đời bạn.

Bất kì khi nào công việc trong tổ chức không được suôn sẻ, cách thức nhanh nhất để đưa ra sự thay đổi là đưa vào một con người mới mà người này có thể thay đổi cách thức mọi người suy nghĩ và cảm nhận về chính họ và những gì họ đang làm. Những giá trị mới, những cái nhìn mới, những chiến lược mới và những chính sách mới đối với khách hàng và đối với mọi người với nhau mang đến sự thay đổi nhanh chóng và sâu sắc.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Tiến hành một quá trình tự phân tích và tự kiểm tra nghiêm ngặt. Hãy nhìn thật gần vào thế giới xung quanh bạn và xem nó hòa hợp với suy nghĩ của bạn thế nào. Hãy xem xét cẩn thận tất cả những điều tốt đẹp trong cuộc sống của bạn. Chúng là thế bởi vì bạn đã thu hút chúng bảo bản thân mình. Sau đó, hãy nhìn quanh bạn, nhìn vào những thứ bạn không thích và hãy quan tâm đến chúng. Chúng là thế bởi vì bạn, bởi vì một vài sai sót trong suy nghĩ của bạn. Sai sót đó là gì, và bạn sẽ làm gì với chúng?

Hãy nhìn vào bản thân bạn và hỏi: “Điều gì trong tôi đã gây ra tình huống này? Giả sử rằng bạn đang là một kiến trúc sư cho chính cuộc đời bạn và số phận bạn. Bạn liên tục tạo ra những gì xảy đến với bạn

bằng cách mà bạn suy nghĩ. Bạn cần tạo ra những thay đổi gì trong suy nghĩ của mình nếu bạn muốn thay đổi hoặc cải thiện một số khía cạnh của cuộc đời bạn?

5. Luật Tương thích

Thế giới bên ngoài của bạn là sự phản ánh thế giới bên trong bạn; nó tương thích với những cách thức suy nghĩ nổi trội của bạn.

Đây là một nguyên tắc phi thường. Nó giải thích phần lớn những may mắn và bất hạnh, phần lớn những thành công và thất bại, phần lớn những vĩ đại và hèn hạ trong đời. Sau nhiều năm nghiên cứu trong lĩnh vực này, tôi vẫn kính sợ luật đầy uy lực này, giống như đứng nhìn ra hẻm núi Grand Canyon bao la hùng vĩ.

Hãy suy nghĩ! Thế giới bên ngoài của bạn phản ánh thế giới bên trong bạn theo mọi khía cạnh. Sẽ không có gì xảy ra với bạn hay cho bạn trong một khoảng thời gian dài cho đến khi nó tương thích với một cái gì đó bên trong bạn. Nếu bạn muốn thay đổi và cải thiện bất kỳ điều gì trong cuộc sống của mình, bạn phải bắt đầu bằng việc thay đổi những khía cạnh bên trong trí óc của bạn.

Đôi khi sự tương thích này được gọi là “tương đương về tinh thần”. Trách nhiệm vĩ đại nhất trong cuộc đời là tạo ra trong bản thân bạn sự tương đương về tinh thần của những gì bạn muốn trải nghiệm ở bên ngoài. Thực tế là bạn không thể đạt được một kết quả ở bên ngoài cho đến khi bạn tạo ra nó ở bên trong trước.

Cuộc đời bạn cũng giống như chiếc gương 360 độ. Bất kỳ chỗ nào bạn nhìn thì bạn ở chỗ đó. Chẳng hạn như những mối quan hệ của bạn luôn phản ánh ngược trở lại cho bạn biết bên trong bạn là người như thế nào. Thái độ của bạn, sức khỏe của bạn, và những điều kiện

vật chất của bạn là sự phản ánh cách thức mà bạn vẫn thường xuyên tư duy.

Điều này thật khó để cho hầu hết mọi người chấp nhận. Phần lớn mọi người nghĩ rằng các vấn đề trong cuộc sống của họ là do những người khác và những hoàn cảnh bên ngoài gây ra. Họ bị sốc và tức giận khi có người nói với họ rằng họ chính là người kiến trúc sư quan trọng nhất thiết kế nên những gì xảy ra với họ. Họ muốn những người khác thay đổi. Họ muốn thế giới thay đổi. Nhưng họ lại không muốn chính bản thân họ phải thay đổi.

Luật Tương thích là một nguyên tắc căn bản của hầu hết các tôn giáo và các trường phái tư tưởng. Đó thực sự là một tin tốt lành. Nó là chiếc chìa khóa mở ra hạnh phúc và tự do cá nhân. Nó là con đường cao tốc để mở ra sự thành công và thỏa mãn.

Bạn chỉ có thể điều khiển được một thứ trên thế giới này, và đó là cách nghĩ của bạn. Tuy nhiên, khi bạn đã hoàn toàn điều khiển mọi thứ trong suy nghĩ của mình rồi, bạn hãy điều khiển những lĩnh vực khác trong cuộc sống của mình. Chỉ bằng cách nghĩ và nói về những gì bạn muốn, và bằng cách từ chối nghĩ và nói về những gì bạn không muốn, bạn đã trở thành người kiến trúc sư của số phận chính bạn.

Làm thế nào có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Hãy nhìn quanh bạn, chẳng hạn hãy nhìn xem ở chỗ nào kinh nghiệm của thế giới bên ngoài bạn là sự phản ánh suy nghĩ, tình cảm và niềm tin bên trong của bạn. Hoàn cảnh hiện tại trong công việc và trong việc kinh doanh của bạn phản ánh thái độ trong thâm tâm và sức thuyết phục của bạn đối với công ty của bạn, cộng sự của bạn,

các sản phẩm và dịch vụ của bạn, khách hàng của bạn và những mục đích của bạn như thế nào? Hãy thành thật.

2. Bắt đầu ngay hôm nay để xây dựng ý thức, sự tương đương tinh thần, về mặt bên trong cuộc đời để có thể tận hưởng thế giới bên ngoài. Hình dung và tưởng tượng rằng công việc kinh doanh của bạn và nghề nghiệp của bạn hoàn hảo ở tất cả các mặt. Những thay đổi gì bạn cần phải tạo ra trong suy nghĩ của mình để tạo ra cho thế giới bên trong bạn thống nhất với những trải nghiệm trong thế giới bên ngoài của bạn?

Tổng kết

Tất cả những luật kinh doanh bạn sẽ học trong cuốn sách này là những mở rộng lô gích của luật nhân quả kết hợp với Luật niềm tin, Luật mong đợi, Luật hấp dẫn và Luật tương thích. Chúng chứa đựng một thông điệp giản đơn: Nếu bạn thay đổi chất lượng tư duy của mình, bạn sẽ thay đổi chất lượng cuộc sống của bạn.

Và vì việc bạn suy nghĩ tốt hơn nhiều như thế nào thì không có giới hạn, cho nên cuộc sống của bạn tốt hơn như thế nào thì cũng không có giới hạn. Điều đó hoàn toàn tùy thuộc vào bạn.

Chương 2: Các luật thành công

Luật Điều khiển

Luật Ngẫu nhiên

Luật Trách nhiệm

Luật Phương hướng

Luật Bồi hoàn

Luật Phục vụ

Luật Nỗ lực áp dụng

Luật Bồi hoàn nhiều hơn

Luật Chuẩn bị

Luật Kết quả vượt trội do năng lực bị ép buộc. Luật Quyết định

Luật Sáng tạo

Luật Linh hoạt

Luật Kiên trì

Các Luật thành công

Thành công là gì? Thành công có thể được định nghĩa là: “hạnh phúc với những gì bạn có.” Thành công không nhất thiết phải là sự sở hữu vật chất hay những lời khen ngợi tán dương. Bạn có thể tận hưởng thành công chỉ đơn giản bằng cách vươn tới đỉnh điểm mà bạn đã hoàn toàn hài lòng với cuộc đời của bạn trong mọi lĩnh vực và bạn không cảm thấy còn sự bất mãn hay những cần thiết cấp bách phải có bất kì một thứ nào khác. Theo nghĩa này, bạn có thể là một người thành công thanh thản ngồi ở một nơi tĩnh lặng ngắm thế giới.

Thành tựu khác với thành công. Thành tựu nói về “nhận được những gì bạn muốn.” Thành tựu đòi hỏi khả năng đặt ra các mục tiêu và mục đích, để lập kế hoạch hành động, và sau đó thực hiện những

kế hoạch này. Các thành tựu đòi hỏi bạn vượt qua các chướng ngại và khó khăn để đạt đến mục tiêu mà bạn đã đề ra cho bản thân.

Trong cả hai trường hợp, thành công và thành tựu, điểm xuất phát của sự tán dương vĩ đại là do bạn quyết định một cách chính xác những gì bạn muốn trong mọi lĩnh vực của cuộc sống cá nhân và cuộc sống kinh doanh của bạn. Động cơ thúc đẩy đòi hỏi phải có “động cơ”, và bạn càng nắm rõ về những động cơ xác đáng của mình, bạn sẽ đạt được nhiều hơn và bạn sẽ đạt được một cách nhanh chóng hơn.

Nguyên tắc cơ bản của hành động con người là mọi thứ bạn làm đều nhằm cải thiện một phần nào đó cuộc sống của bạn. Tất cả mọi hành động của bạn được dẫn đường bởi một mục đích nào đó, rõ ràng hay mờ nhạt. Như A-ri-xtốt đã viết, mọi hành vi đều có “mục đích luận” hay có chủ định - nhằm vào một mục tiêu. Và một nhân tố chi phối mỗi hành động của bạn là ước muốn của bạn muốn trở nên giàu có hơn so với việc bạn không hành động.

Một chân lý nổi bật đó là bạn dường như luôn đạt được những mục tiêu mà bạn đặt ra cho bản thân. Nếu mục tiêu của bạn nhỏ, chẳng hạn như về nhà vào ban đêm và xem ti vi, chắc chắn bạn sẽ đạt được nó. Nếu mục tiêu của bạn lớn—đạt được thành công về tài chính, sự thịnh vượng, và tạo uy tín đối với mọi người xung quanh—bạn cũng sẽ đạt được nó.

Trong đầu bạn có chứa một cơ chế điều khiển tìm mục tiêu. Một khi bạn đã lập trình một mục đích hoặc một ước muốn vào trong tiềm thức của mình rồi, tiềm thức của bạn sẽ tự nhận được một nguồn năng lượng và dường như vừa lái vừa đẩy bạn một cách chắc chắn về phía đạt được mục tiêu của bạn bất kể mục tiêu đó là gì.

Theo ý nghĩa này, mục tiêu đạt được dường như xảy ra một cách tự động. Khả năng kiếm tìm mục đích này là tự nhiên giống như bạn hít vào hay thở ra vậy. Khó khăn luôn nằm ở khả năng của bạn trong việc đặt ra các mục tiêu rõ ràng lúc đầu. Khi bạn học hay luyện tập một kĩ năng phê bình, bạn sẽ bắt đầu đạt được ở một cấp độ cao hơn hầu như ngay lập tức. Bạn sẽ bắt đầu đạt được mục đích của mình nhanh hơn với khả năng dự đoán tốt hơn. Chìa khóa để kích hoạt Luật Thành công đó là bạn phải trở nên hoàn toàn rõ ràng về những gì bạn muốn và khi bạn đạt được những thứ đó thì trông chúng sẽ ra sao. Cũng giống như việc bạn không muốn cố gắng xây dựng một căn nhà mà không có bản vẽ, bạn sẽ không nghĩ rằng bạn xây dựng một cuộc đời vĩ đại mà không cần đến một danh sách rõ ràng những mục tiêu bạn muốn đạt tới và một kế hoạch hành động được viết ra để đạt được những mục tiêu này.

Không may thay, căn cứ theo hầu như mọi nghiên cứu, dưới 3% trong số những người trưởng thành có mục tiêu rõ ràng, những mục đích được viết ra và những kế hoạch chi tiết để đạt được chúng. Theo Mark McCormack trong cuốn sách của ông Những gì người ta không dạy bạn ở trường kinh doanh Harvard, 3% những người đặt mục tiêu này đang kiếm được cao trung bình gấp mười lần trong cùng một khoảng thời gian so với những người không có mục tiêu.

Bạn có thể tự gia nhập vào hàng trên cùng của những người đang sống hôm nay bằng cách đơn giản là hãy ngồi xuống, lấy ra một mẫu giấy và một cây bút và liệt kê những thứ bạn muốn. Phần lớn mọi người không làm thế này bao giờ. Chính hành động viết ra bản mô tả những gì bạn muốn thực hiện và những gì bạn dự định thực hiện nó trong vòng 3 hoặc 5 năm tới sẽ thay đổi cuộc đời bạn.

Khi bạn viết những mục đích của mình, bạn lập tức trở thành một người hoàn toàn khác. Thái độ của bạn đối với chính bản thân bạn và tương lai của bạn thay đổi theo chiều hướng tích cực. Bạn cảm thấy tự tin và lạc quan hơn. Bạn cảm thấy bạn đang chỉ huy và điều khiển cuộc đời mình. Tốt nhất là những mục tiêu và kế hoạch của bạn ở dạng văn bản, khả năng thực hiện của bạn sẽ tăng lên mười lần, hay 1.000%.

Một bài tập đơn giản để thay đổi cuộc đời bạn

Đây là một bài tập đơn giản nhưng rất hiệu quả. Lấy một mảnh giấy và liệt kê một danh sách những mục tiêu mà bạn muốn đạt được trong mười hai tháng. Viết ra những mục tiêu đó ở thì hiện tại, như thể là một năm đã trôi qua và bạn đã đạt được chúng rồi.

Sử dụng từ "Tôi" trước mỗi mục tiêu để cá nhân hóa nó, chẳng hạn như "Tôi kiếm được X đô la mỗi năm." "Tôi đạt được những mức bán hàng (hay lợi nhuận) như thế." Tiềm thức trong trí óc của bạn chỉ chấp nhận những mệnh lệnh mang tính cá nhân, tích cực và ở thì hiện tại.

Đây là một bài tập rất đáng ngạc nhiên, gần như là ảo thuật. Nếu tất cả bạn viết ra là mười mục tiêu trên một mảnh giấy và cất nó đi trong một năm, sau mười hai tháng, khi bạn mang nó ra, bạn sẽ phải ngạc nhiên. Khi bạn đọc lại danh sách sau một năm, bạn sẽ thấy rằng 8 trên 10 mục tiêu đã hoàn thành, đôi khi bằng cách hết sức xuất sắc. Dần dần những mục tiêu của bạn sẽ trở thành hiện thực rất nhanh.

Một ủy biên ban chấp hành của một hãng bảo hiểm ở Houston đã học được những lời khuyên này của tôi tại một cuộc hội thảo

ở Phoenix vào một buổi sáng thứ bảy. Chiều hôm đó ông ta bay về nhà, ông ta liệt kê một danh sách mà ông ta muốn thực hiện trong vòng mười hai tháng.

Tối hôm sau, Chủ nhật, ông ta xem lại danh sách liệt kê và ngạc nhiên nhận thấy ông ta đã hoàn thành 5 trong số 10 mục tiêu mà ông ta đã đề ra cho cả một năm. Ông nhanh chóng viết thêm 5 mục tiêu nữa, nâng số mục tiêu cần phải đạt tiếp lên 10. Trước buổi tối thứ Bảy sau đó, ông ta đã hoàn thành 5 mục tiêu nữa trong số những mục tiêu trong danh sách mới của ông ta. Ông ta đã viết thư cho tôi rằng ông đã với những mục tiêu đã viết ra, trong 5 ngày ông đã làm được nhiều hơn những gì ông mong đợi làm trong cả một năm một cách vất vả.

Những luật thành công sau sẽ hiệu nghiệm đối với bạn khi bạn áp dụng chúng. Chúng là những nguyên tắc chung đã được khám phá, thử nghiệm và chứng minh qua nhiều thế kỉ. Khi bạn mới áp dụng chúng vào công việc kinh doanh và cuộc sống của bạn, bạn sẽ ngạc nhiên về những gì bạn hoàn thành và sự dễ dàng để hoàn thành chúng.

6. Luật Điều khiển

Bạn cảm thấy bản thân bạn tốt đến mức bạn đang điều khiển cuộc sống của chính bạn.

Mặt trái của luật này tất nhiên là bạn cảm thấy tiêu cực về bản thân mình đến mức bạn cảm thấy bạn ở ngoài tầm kiểm soát cuộc đời mình hay bạn bị điều khiển bởi những người khác và những hoàn cảnh.

Chuyên ngành tâm lý từ lâu đã nhận ra tầm quan trọng của việc điều khiển cảm xúc như là một yếu tố quan trọng trong tính cách và sự thể hiện của con người. Thuật ngữ mà các nhà tâm lý học sử dụng là “sự điều khiển địa vị” (locus of control). Địa vị, hay địa điểm, điều khiển đề cập đến những gì bạn cảm thấy có điều khiển, được đặt trong tất cả các bộ phận của cơ thể bạn. Nếu bạn cảm thấy bạn đưa ra các quyết định cá nhân quyết định phương hướng cuộc đời bạn, bạn được coi là có “sự điều khiển địa vị bên trong”.

Nếu bạn cảm thấy ông chủ của bạn, các hóa đơn của bạn, những kinh nghiệm tuổi thơ của bạn, sức khỏe của bạn hay bất cứ điều gì điều khiển bạn hay bắt bạn làm hay chế ngự bạn làm những gì bạn thật sự muốn, bạn được xem như đã có “điều khiển địa vị bên trong.”

Vị trí địa điểm điều khiển trong tư duy của bạn là yếu tố rất quan trọng đối với sự quyết định mức độ sức khỏe và giàu có của bạn. Những người có sự điều khiển địa vị bên trong, những người cảm thấy rằng họ ở phía sau những chiếc bánh xe của cuộc đời họ, có xu hướng ít căng thẳng, thể hiện tính cách tốt. Những người có điều khiển địa vị bên ngoài, những người cảm thấy rằng những gì họ đang làm bị ghi lại bởi những người khác và những áp lực, có xu hướng bị căng thẳng nhiều và thể hiện tính cách không tốt.

Lĩnh vực tâm lý học dựa trên kinh nghiệm tập trung vào nghiên cứu cách tư duy của bạn và mối quan hệ giữa những suy nghĩ và sức khỏe và hạnh phúc của bạn. Hơn hai mươi lăm năm tìm hiểu về lĩnh vực này đã đưa đến kết luận là một “ý thức điều khiển” là vô cùng quan trọng đối với bạn để thể hiện bạn một cách tốt nhất.

Hệ quả đầu tiên của Luật điều khiển là

Thay đổi là điều tất yếu sẽ xảy ra.

Không chỉ là điều tất yếu sẽ xảy ra; mà thay đổi còn là điều không thể tránh được. Nó đang tăng tốc. Thay đổi thường ngắt quãng và không thể đoán được. Nó đang ảnh hưởng đến tất cả các mặt của đời sống của chúng ta.

Sự thay đổi cũng rất đáng sợ đối với phần lớn mọi người. Phần lớn mọi người có một mong muốn thâm căn cố đế đó là tránh tất cả những thay đổi, thậm chí cả những thay đổi tích cực. Điều này giải thích tại sao các mục tiêu lại quan trọng. Các mục tiêu cho phép bạn điều khiển phương hướng của sự thay đổi. Các mục tiêu giả định rằng sự thay đổi trong cuộc đời bạn chủ yếu theo xu hướng bạn muốn tiến. Các mục tiêu giúp bạn điều khiển những yếu tố quan trọng của cuộc đời bạn. Các mục tiêu giúp bạn cảm thấy sức khỏe và năng lực cá nhân của mình vượt trội hơn.

Hệ quả thứ hai của Luật điều khiển là

Những thay đổi có kiểm soát tất yếu dẫn đến những thành tựu lớn lao hơn so với sự thay đổi không được kiểm soát.

Bằng cách làm việc hàng ngày để hoàn thành những mục tiêu quan trọng nhất của bạn, bạn gần như đảm bảo rằng bạn sẽ cảm thấy tốt hơn và hoàn thành nhiều hơn so với việc bạn không đặt ra. Bạn sẽ tự động cảm thấy có điều khiển hơn.

Hệ quả thứ ba của luật này là

Để điều khiển cuộc đời bạn, bạn phải bắt đầu bằng việc điều khiển trí óc bạn.

Khả năng của bạn nghĩ về những suy nghĩ bạn muốn, và quyết định những mục tiêu và kết quả bạn muốn, là xuất phát điểm của mọi hạnh phúc và sự uyên bác. Những người thành đạt và hạnh phúc có thói quen chỉ nghĩ và nói về những điều họ muốn. Những người không thành đạt, bất hạnh, không may thay sử dụng phần lớn thời gian của họ để nghĩ và nói về những chuyện họ không muốn. Bởi vì luật Niềm tin, luật Kỳ vọng, luật Hấp dẫn và luật Tương thích, bất kì điều gì bạn nghĩ và nói về trong phần lớn thời gian sẽ xuất hiện trong cuộc đời bạn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng luật này ngay lập tức:

Kiểm tra cuộc sống của bạn một cách cẩn thận và chú ý những những bộ phận của cuộc đời bạn đã gây ra stress, tức giận, hay thất vọng lớn nhất nói chung. Đó thường là những tình huống trong đó bạn cảm thấy bạn có rất ít hoặc không có kiểm soát. Xuất phát điểm của việc giao thiệp với một người căng thẳng hoặc đối phó với một tình huống sẽ giúp bạn nhận rõ về điều đó.

Quyết tâm đưa ra quyết định cho mỗi một lĩnh vực như thế, hoặc tiến hoặc lùi, làm một cái gì đó hoặc ngừng lại bất kì cái gì mà bạn đang làm. Bất kể nó là một công việc, một mối quan hệ hay một sự đầu tư thời gian, tiền của, tình cảm, việc đưa ra quyết định hành động ở mức độ này hay mức độ khác sẽ giúp bạn làm giảm căng thẳng và tăng cảm giác về năng lực cá nhân của bạn gần như ngay lập tức.

Luôn nhớ rằng nơi chốn của bạn, thế giới bên trong và bên ngoài bạn là tấm gương phản ánh chính bản thân bạn, bởi vì những lựa chọn và quyết định của chính bạn. Nếu bạn không thỏa mãn với tình hình của bạn, bạn có tạo ra sự khác biệt hay không, có đưa ra những

lựa chọn và quyết định tốt hơn hay không, điều đó phụ thuộc vào chính bạn. Và bạn được tự do lựa chọn.

7. Luật Ngẫu nhiên

Cuộc sống là một chuỗi những sự kiện và những điều không theo trình tự xảy ra một cách ngẫu nhiên.

Luật này thực sự là một nguyên tắc tâm lý được phần lớn mọi người chấp nhận không có ngờ vực gì, do đó họ coi nó như một luật. Nếu bạn tin là một điều gì đó đúng, thậm chí nếu nó hoàn toàn sai, bạn sẽ nghĩ và cảm nhận rằng nó đúng với bạn.

Hệ quả thứ nhất của luật này

Bằng sự thất bại trong việc lập kế hoạch, bạn đang lập kế hoạch để thất bại.

Không ai cố tình lập kế hoạch để thất bại. Không ai quyết định trước việc sẽ sống một cuộc sống thất vọng và không thành tựu, nhưng do thất bại trong việc quyết định một cách chính xác những gì bạn muốn, rốt cuộc bạn đã sống một cách không ý thức và không dự định bởi Luật Ngẫu nhiên. Sau đó, những gì xảy đến với bạn trong cuộc đời sẽ xuất hiện theo chuỗi những sự kiện ngẫu nhiên mà bạn có rất ít sự điều khiển đối với chúng.

Những người sống bằng luật Ngẫu nhiên thường nói những điều như: "Bạn không thể cãi nhau với tòa thị chính thành phố." "Vấn đề không phải bạn biết cái gì mà là bạn biết ai." "Thành công chỉ là vấn đề đúng nơi đúng lúc". Những người này thường tin rằng thành công chủ yếu là do hoàn cảnh và may mắn và những thứ này thì họ có rất ít. Họ đang sống bằng luật Ngẫu nhiên.

Để nghiên cứu xem thái độ này phổ biến ra sao, trong một cuộc khảo sát gần đây, 63% những người được hỏi nói rằng họ tin rằng cách duy nhất để họ có thể về hưu và độc có sự độc lập về tài chính là họ trúng vé số với một giải thưởng nào đó. Điều này có nghĩa là phần đông mọi người nghĩ rằng cuộc sống tài chính của họ chỉ đơn giản là một canh bạc lớn trong đó họ thực hiện rất ít sự kiểm soát. Họ đang sống bằng sự ngẫu nhiên.

Một chính trị gia nổi tiếng, một đại biểu quốc hội gần đây, đề cập đến những người thành đạt nói chung đã nói: "Những ai đã làm tốt trên bàn bạc cuộc đời nên bị bắt buộc phải chia phần thắng của họ cho những ai may mắn chưa mỉm cười." Lối suy nghĩ này khuyến khích ngày càng nhiều người tin rằng cuộc sống chỉ là một trò chơi gồm những lá bài ngẫu nhiên. Họ sống bằng luật Ngẫu nhiên, tin rằng họ là những nạn nhân của hoàn cảnh và rằng họ chẳng thể làm gì để giúp mình được.

Những người sống bằng luật Ngẫu nhiên thường có xu hướng tiêu cực, bi quan và không sẵn lòng giúp đỡ và cảm thấy như là họ có rất ít sự điều khiển đối với cuộc đời họ. Những người sống dưới bóng tối của luật Ngẫu nhiên đổ lỗi cho những người khác về những vấn đề của họ. Họ luôn gây ra lỗi, thể hiện những gì thấp hơn tiềm năng của họ, và lao vào rất nhiều những hình thức trốn chạy như suốt ngày chỉ xem ti vi, uống rượu, sử dụng ma túy hàng lang bang ngoài đường ngoài chợ.

Một điều tuyệt vời của các mục tiêu đó là chính hành động đặt ra mục tiêu đã giải thoát cho bạn khỏi luật Ngẫu nhiên và đặt bạn một cách ngay ngắn vào luật Điều khiển và Luật Nhân quả. Việc đặt ra các mục tiêu mang lại cho bạn một cảm giác về năng lực, mục đích

và phương hướng phía trước. Đặt ra mục tiêu giúp bạn có trách nhiệm với cuộc đời mình và làm cho bạn cảm thấy bạn thật là tuyệt vời.

Điều này giải thích tại sao việc đặt mục tiêu lại được gọi là “kỹ năng chính” của thành công. Đó là một kỹ năng mà có thể quan trọng hơn đối với hạnh phúc và giàu có so với tất cả mọi kỹ năng khác mà bạn có thể phát triển. Nó đặt bạn vào ghế của tài xế.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng luật này ngay lập tức:

Xác định lĩnh vực kinh doanh trong cuộc sống của bạn ở đó bạn cảm thấy không thỏa mãn và bạn chẳng có gì để làm về nó. Một sự thay đổi bạn có thể tạo ra mà sự thay đổi đó có thể đưa bạn trở về vị trí điều khiển là gì? Cho dù câu trả lời của bạn là gì đi nữa, hãy quyết tâm làm một cái gì đó về nó ngay hôm nay.

Hãy hành động ngay để đưa sự kiểm soát vào những tình huống trong đời bạn, những tình huống đang làm cho bạn bị vướng mắc và chán nản. Nếu bạn có thể vung cây gậy phép thuật và có đầy đủ năng lực để thay đổi tình hình và hoàn cảnh cuộc đời bạn, điều đó sẽ là gì và bạn sẽ thay đổi ra sao?

8. Luật Trách nhiệm

Bạn hoàn toàn chịu trách nhiệm về mọi điều bạn làm, mọi thứ bạn trở thành và đạt được. Bạn trở thành những gì bạn nghĩ về trong phần lớn thời gian. Và chỉ có bạn mới có thể quyết định bạn nghĩ gì và bạn nghĩ về nó thế nào. Vì thế, chỉ có bạn mới chịu trách nhiệm về những gì xảy ra trong đời bạn. Từ mười tám tuổi trở đi, đôi khi sớm hơn, bạn đã tự mình lựa chọn và quyết định. Và như vậy bạn chịu

trách nhiệm về những kết quả của những lựa chọn và quyết định này.

Nơi chốn của bạn và tất cả những gì của bạn phản ánh bạn bởi vì bạn là chính bản thân bạn – không phải ai khác. Bạn đang làm công việc mà bạn đã chọn để làm và kiếm được số tiền mà bạn đã chọn để kiếm. Bạn luôn tự do chọn lựa, nhưng khi bạn đã chọn rồi, hoặc thất bại trong việc chọn rồi, bạn phải chấp nhận những hậu quả của sự chọn lựa ấy.

Khái niệm trách nhiệm cá nhân là một vấn đề lớn trong cuộc sống và trong xã hội, có lẽ là vấn đề quan trọng nhất. Nói chung có hai trường phái tư duy về vấn đề này. Một trường phái gồm những người tin rằng không có ai thực sự chịu trách nhiệm về bất kì cái gì. Họ tin rằng chính phủ hoặc xã hội hoặc việc kinh doanh là những cái để đổ lỗi về bất kì điều gì không may mắn xảy ra với bất cứ ai, ở bất cứ đâu.

Một trường phái tư duy khác nói rằng trong một xã hội tự do cá nhân thì trách nhiệm cá nhân là tuyệt đối. Điều này là cốt yếu và không thể tránh khỏi. Nhóm này nói rằng mọi người phải chịu trách nhiệm về những hậu quả hành vi của họ. Các cá nhân phải chịu trách nhiệm về những điều mà họ làm và những điều mà họ lơ đi không làm.

Sự thật về trách nhiệm đó là đem lại tự do và hạnh phúc cho bạn, nó không phải là cái gì đó mang tính chọn lựa, nó là mệnh lệnh. Bạn chỉ có thể đạt được những tiến bộ vượt bậc trong cuộc sống khi mà bạn chấp nhận mức độ trách nhiệm cao hơn trong lĩnh vực đó. Không ai khác có thể và sẽ làm điều đó cho bạn.

Điều lí thú về trách nhiệm đó là bạn càng chấp nhận nó nhiều và bạn càng nhìn lại mình nhiều, những người khác càng muốn giúp bạn nhiều hơn. Nhưng bạn càng chấp nhận ít trách nhiệm và đổ lỗi cho người khác nhiều hơn thì càng ít người muốn thiết lập và duy trì quan hệ với bạn.

Hệ quả thứ nhất của luật Trách nhiệm là

Bạn luôn tự do chọn lựa những gì bạn nghĩ và những gì bạn làm.

Bạn đang ở bất kì đâu và bạn đang làm bất kì điều gì, đó chủ yếu là kết quả của những lựa chọn của chính bạn. Vì thế, nếu bạn hỏi tôi đang ở đâu, tôi là gì thì bạn chỉ có thể tìm thấy lời giải đáp ở những hành động và hành vi của bạn. Dù thích nó hay không, bạn đã chọn ở đó.

Bởi vì bạn được tự do chọn lựa những gì bạn có thể làm và những gì bạn muốn, bạn không bao giờ có thể lảng tránh trách nhiệm đối với những điều bạn đã làm hay làm không thể làm, về những điều bạn đã nói và không thể nói.

Hệ quả thứ hai của luật này là

Trách nhiệm bắt đầu bằng việc bạn kiểm soát hoàn toàn và đầy đủ nội dung của tiềm thức trong trí óc bạn.

Đó là những gì bạn muốn và cách thức bạn nghĩ nó, những cái quyết định thực tế của bạn. Và vì chỉ có bạn mới kiểm soát được những gì bạn nghĩ, chính hành động kiểm soát những suy nghĩ của bạn và giữ chúng tập trung vào những gì bạn muốn (và xua đuổi những thứ bạn không muốn) là sự khởi đầu của sự tự chủ, tự kiểm soát và năng lực cá nhân.

Hệ quả thứ ba của Luật trách nhiệm là

Sẽ không ai đến cứu.

Nếu điều đó là như vậy, nó phụ thuộc vào bạn. Nếu bạn muốn cuộc sống của họ trở nên tốt hơn, bạn phải tốt hơn lên. Nếu bạn muốn mọi điều thay đổi, bạn phải thay đổi. Nếu bạn muốn mọi điều được cải thiện, trước hết bạn phải cải thiện bản thân mình đã.

Phần thưởng tuyệt vời nhất bạn nhận được từ việc chấp nhận trách nhiệm hoàn toàn là khả năng to lớn về kiểm soát và tự do mà bạn trải nghiệm như là một kết quả vậy. Việc chấp nhận trách nhiệm hoàn toàn giúp bạn cảm thấy tích cực và hạnh phúc về bản thân mình. Nó giải thoát bạn hoàn toàn khỏi Luật ngẫu nhiên. Nó đặt bạn trên con đường sáng sủa của những thành tựu vĩ đại. Nó cho phép bạn đặt bàn chân lên cần tăng tốc của tiềm năng chính bạn và chuyển động nhanh hơn đề phía thành quả của nhiều thứ quan trọng hơn đối với bạn.

Làm thế nào để áp dụng luật này ngay lập tức:

1. Hãy chịu trách nhiệm với những công việc của bạn, với mọi mặt công việc của bạn. Những con người đỉnh cao của mọi ngành nghề thường hành động như thể họ làm chủ nơi đó. Họ xem mình như tự làm chủ, và không hề quan tâm đến việc có ai việc họ có được trả công hay không. Và họ luôn là những người được kính trọng và đánh giá cao nhất trong công ty.

Đừng bao giờ biện bạch hay đổ lỗi cho ai về bất kì điều gì. Đừng bao giờ nói hay thậm chí nghĩ: “Đó không phải là việc của tôi”. Đó là cách nghĩ và nói của những người không có tương lai. Điều đó không phải để cho bạn. Bạn là người có trách nhiệm.

2. Hãy xung phong làm các nhiệm vụ, làm những công việc phụ thêm. Hãy là người đầu tiên giơ tay trong cuộc họp khi có một việc gì đó cần được làm. Hãy làm đầu tàu. Luôn đi tiên phong. Hãy đến gặp ông (bà) chủ của bạn và nói với họ rằng bạn muốn có trách nhiệm nhiều hơn. Và hãy thường xuyên hỏi họ về điều đó.

Khi bạn nhận được một nhiệm vụ hay bạn xung phong làm một việc gì đó cần làm, hãy làm nhanh gọn và tốt. Xây dựng thói quen phản ứng nhanh gọn. Hãy xem mọi cơ hội thực hiện như thể là một sự mờ mịt trong trò chơi bóng đá và rồi bạn sẽ có cơ hội ghi bàn thắng. Hãy chớp lấy nó và chạy theo nó.

9. Luật Phương hướng

Những người thành đạt luôn có ý thức rõ ràng về mục đích và phương hướng trong mọi lĩnh vực cuộc sống của họ.

Lloyd Conant, người sáng lập tập đoàn Nightingale Conant ở Chicago, nhà sản xuất và phân phối lớn nhất các chương trình audio về sự thành công và thành tựu trên thế giới, đã làm việc và nghiên cứu về những người thành công trong hơn năm mươi năm. Ông đã rút ra kết luận rằng: “Thành công là những mục tiêu, và tất cả mọi thứ khác là lời bình luận.”

Khả năng của bạn trong việc đặt ra những mục tiêu rõ ràng, cụ thể cho bản thân mình trong mọi lĩnh vực đời sống của bạn sẽ đảm bảo cho bạn đứng trên những nấc thang thành công và thành tựu cao hơn so với bất kì kĩ năng hay phẩm chất đơn lẻ nào khác. Xác định một cách rõ ràng những gì bạn muốn là xuất phát điểm của tất cả những thành tích vĩ đại.

Bạn càng rõ ràng và tập trung, bạn càng dễ dàng đưa ra những quyết định sáng suốt hơn về những ưu tiên của bạn trong cuộc sống và sử dụng thời gian một cách hợp lý hơn. Bạn càng dành nhiều thời gian cho những mục tiêu quan trọng, bạn càng hoàn thành được nhiều hơn, và bạn càng đạt được nhiều thành tích hơn. Và bạn càng gặt hái được nhiều, bạn càng cảm thấy bản thân mình tốt hơn lên, bạn càng cảm thấy mình là người chiến thắng và bạn càng muốn đạt được nhiều hơn. Bạn đặt bản thân mình vào một đường xoắn tròn ốc hướng lên và nó sẽ dẫn bạn đến với những thành tích vĩ đại chưa từng thấy. Bạn cảm thấy bản thân mình thật tuyệt vời.

Làm thế nào để áp dụng luật này ngay lập tức:

1. Hãy lấy ngay một mảnh giấy và viết các chữ : “Danh sách ước mơ” trên đỉnh trang giấy, và đề ngày tháng hôm nay. Có thể bạn muốn sử dụng một cuốn vở gáy lò xo để làm bài tập này cốt để cho bạn có một vài trang cùng ở một chỗ.

Hãy tạo ra “Những điều tưởng tượng trong 5 năm” cho chính bản thân bạn. Tưởng tượng rằng 5 năm đã trôi qua và cuộc sống của bạn giờ đây đã hoàn hảo về tất cả mọi mặt. Tưởng tượng rằng tất cả các mục tiêu bạn đã đạt được, tất cả các vấn đề đã được giải quyết, và bạn đang sống cuộc sống của những giấc mơ.

Tưởng tượng rằng thu nhập của bạn, tài khoản ngân hàng, các mối quan hệ, cuộc sống gia đình, sức khỏe, công việc và nghề nghiệp rất lý tưởng về mọi phương diện. Chúng sẽ như thế nào? Bạn sẽ đang làm gì? Bạn sẽ sống và làm việc với ai? Bạn sẽ không sống và làm việc với ai? Bạn sẽ đang kiếm được bao nhiêu? Loại lối sống và gia đình nào bạn sẽ có? Loại tổ ấm nào, loại xe hơi nào, quần áo nào và sức khỏe nào bạn sẽ có?

Hãy mô tả ảo mộng về tương lai cho chính bản thân bạn một cách hoàn toàn chi tiết bằng cách viết ra mọi thứ bạn đã có từng tưởng tượng là có trong Danh sách mơ ước của mình.

Một số người sẽ kết thúc với một danh sách chỉ có 5 hay 10 thứ. Những người khác có thể kết thúc với một danh sách với 200 hoặc 300 thứ mà họ muốn hoàn thành trong 5 năm tới.

Muốn có sự thúc đẩy thì phải có động lực thúc đẩy. Toàn bộ 85 % động cơ thúc đẩy của bạn được quyết định bởi những hệ quả mà bạn mong đợi, hay những thứ mà bạn hy vọng sẽ đạt được, như là một kết quả của những gì bạn làm. Bạn càng rõ ràng bao nhiêu về những gì bạn muốn, bạn càng có nhiều động lực và quyết tâm thực hiện nó.

Một khi bạn đã viết ra một danh sách những giấc mơ và mục tiêu về những thứ mà bạn muốn có trong cuộc đời, bước tiếp theo là bạn phải sắp xếp chúng theo thứ tự ưu tiên. Bên cạnh những điều quan trọng nhất đối với bạn, những điều có thể tạo nên sự khác biệt vĩ đại nhất trong đời bạn và bạn có ước muốn một cách mãnh liệt, viết chữ "A."

Bên cạnh những mục mà bạn muốn có nhưng không quan trọng đối với việc thay đổi cuộc sống như là nhóm thứ nhất, viết chữ "B." Bên cạnh mỗi mục còn lại, những mục tiêu mà bạn muốn nhưng bạn không quan tâm lắm, viết chữ "C."

Bây giờ, viết tất cả những mục tiêu có chữ A vào một mẫu giấy riêng. Sau đó tự hỏi bản thân bạn, Một mục tiêu trong danh sách này là gì, nếu tôi đạt được nó, liệu có tác động tích cực vĩ đại nhất đối với cuộc sống của tôi không?

Viết "A-1" cạnh mục tiêu cơ bản này. Sau đó tự hỏi bản thân bạn, Nếu tôi chỉ đạt được một mục tiêu trong danh sách này, thì sẽ là mục tiêu nào?

Viết "A-2" cạnh mục tiêu quan trọng thứ hai của bạn. Lướt qua toàn bộ danh sách với câu hỏi tương tự, viết "A-3," "A-4," ...cho đến khi bạn đã sắp xếp tất cả các mục tiêu nhóm chữ A theo trật tự ưu tiên.

Mục tiêu nhóm A của bạn nên là "mục đích chính được xác định rõ ràng của bạn," mục tiêu quan trọng nhất trong đời bạn. Việc hoàn thành mục tiêu này sẽ giúp bạn hoàn thành nhiều mục tiêu khác hơn là những mục tiêu đơn giản trong danh sách của bạn. Sự lựa chọn của bạn về một mục đích chính được xác định rõ ràng A-1, mục tiêu quan trọng nhất của bạn, là xuất phát điểm của bạn để đến với sự vĩ đại cá nhân. Bằng việc quyết định mục tiêu này cho bản thân bạn, bạn đã gia nhập vào hàng ngũ 3% những người dẫn đầu về thành tích đạt được trong xã hội của chúng ta.

Trong những buổi thuyết trình về kế hoạch mang tính chiến lược với các tập đoàn, chúng tôi sử dụng bài tập tương tự. Chúng tôi yêu cầu những người tham dự trong buổi thuyết trình tưởng tượng rằng 5 năm đã trôi qua và công ty đã hoàn hảo về mọi mặt. Chúng tôi đi xung quanh phòng và mời từng người một miêu tả về công ty theo quan điểm của từng người, theo vị trí trách nhiệm cụ thể của họ.

Sau đó chúng tôi thảo luận và nhất trí về những nguyên tắc quan trọng nhất mà công ty có thể đạt được nếu nó lý tưởng ở mọi khía cạnh. Mục đích chính hay đầu ra cho công ty nhanh chóng trở nên rõ ràng. Sau đó cũng trở nên rõ ràng rằng phần lớn những mục tiêu khác là đầu vào, hay các bước để tiến tới những thành quả của mục tiêu chính.

Ví dụ, trong việc lập kế hoạch chiến lược với một dây chuyền nhà hàng khắp toàn quốc, chúng tôi đụng chạm đến một vài mục tiêu liên quan đến việc tăng số lượng mỗi đơn vị; chất lượng thức ăn; danh tiếng trên thị trường; các chiến lược thuê mướn, đào tạo, và khuyến mại; các tiêu chuẩn phục vụ; kiểm soát nguồn tài chính bên trong; vân vân. Tuy nhiên, mục tiêu chính được xác định rõ và được nhất trí đó là tăng giá cổ phiếu lên 300 % trong vòng 5 năm tới.

Điều trở lên rõ ràng ngay lập tức đó là những mục tiêu khác là những mục tiêu phụ cần phải đạt được nếu công ty có đủ lợi nhuận để đạt được mục tiêu tăng giá cổ phiếu gấp 3 lần. Những mục tiêu khác là đầu vào, việc hoàn thành những mục tiêu đó sẽ dẫn đến đầu ra như mong muốn.

Để xem lại những mục tiêu cá nhân của bạn, bạn nên chia chúng thành 3 loại. Loại thứ nhất là những mục tiêu của cá nhân và của gia đình bạn. Đây là những mục tiêu thuộc về phẩm chất, phải thực hiện với mọi người, thời gian và chất lượng cuộc sống.

Đây là những lý do “tại sao” bạn lại làm cái mà bạn đang làm. Bạn nên rõ ràng như pha lê về những lý do ở dưới tại sao bạn muốn những mục tiêu vật chất và hữu hình mà bạn đang làm vì chúng. Rất nhiều người dính vào vết xe đổ làm việc vì những thứ vật chất và đánh mất hết những cái nhìn về lý do tại sao họ lại đang làm nó.

Những mục tiêu trong nhóm thứ hai của bạn là những mục tiêu về nghề nghiệp và vật chất của bạn. Đây là “những gì” trong danh sách mục tiêu của bạn. Đây là những mục tiêu mà bạn phải đạt đến nhằm đạt được cái gọi là “tại sao”. Cái gọi là “những gì” hay những mục tiêu về kinh doanh và tài chính trong danh sách của bạn, sẽ là những

thành quả về nghề nghiệp, thu nhập tài chính, lượng bán hay lợi nhuận, các mục đích về tiền bạc vật chất trong đời bạn.

Loại mục tiêu thứ ba là những mục tiêu phát triển nghề nghiệp và cá nhân bạn. Đây là những mục tiêu “ như thế nào”. Đây là những nhiệm vụ mà bạn phải làm, hoặc phải có năng lực làm, nhằm đạt được những mục tiêu vật chất và điều đó sẽ dẫn bạn đến việc hoàn thành những mục tiêu về cá nhân và gia đình bạn.

Bạn cần các mục tiêu trong mỗi một trong ba lĩnh vực này cho cuộc đời bạn một cách cân bằng và giúp bạn thể hiện bạn một cách tốt nhất.

Hãy lập các kế hoạch chi tiết để đạt được những mục tiêu của bạn. Một khi bạn đã đặt những ưu tiên trong danh sách mục đích ban đầu của bạn, chia chúng thành các A, các B và các C và sau đó chuyển các A sang một một trang giấy và sắp xếp chúng theo thứ tự ưu tiên, bạn đã sẵn sàng bắt đầu giai đoạn lập kế hoạch. Trong giai đoạn lập kế hoạch, hãy lấy một miếng giấy sạch và viết mục tiêu A-1 lên đỉnh đầu của trang giấy ở thì hiện tại, như thể là nó đã là sự thật.

Ví dụ, bạn có thể viết, "Tôi kiếm được 100.000 đô la mỗi năm." Sau đó hãy lập một danh sách mà bạn có thể nghĩ rằng bạn có thể đạt được mục tiêu của mình. Thời gian trôi qua, bạn sẽ nghĩ đến những hành động phụ thêm mà bạn có thể thêm vào danh sách của mình. Hãy giữ những ý kiến mới cho đến khi danh sách của bạn hoàn thành.

Làm tương tự đối với những mục tiêu nhóm A khác. Vào cuối quá trình này, bạn sẽ có một danh sách gồm những mục tiêu nhóm A,

mỗi mục tiêu lại được kèm theo một danh sách gồm có vài ý tưởng để hoàn thành cho một mục tiêu.

Sau đó sắp xếp mỗi danh sách những hoạt động theo thời gian và thứ tự ưu tiên. Những nhiệm vụ nào bạn có thể làm hay nên làm hay bắt đầu trước? Những hành động gì là quan trọng nhất và sẽ tạo ra sự khác biệt lớn lao đối với sự vươn tới mục đích? Viết A, B, hoặc C bên cạnh mỗi mục và sau đó viết A-1, A-2, A-3, B-1, B-2, B-3,... bên cạnh mỗi mục.

Bây giờ bạn sẽ có một danh sách những mục tiêu quan trọng nhất của mình, được sắp xếp theo thứ tự ưu tiên. Bạn sẽ có một danh sách những hoạt động mà bạn phải tiến hành để đạt được những mục tiêu này, cũng sắp xếp theo thứ tự ưu tiên. Bạn sẽ có một mục tiêu và kế hoạch cho mỗi giai đoạn quan trọng của cuộc đời mình.

Xem lại kế hoạch này hàng ngày vào buổi sáng và buổi tối. Quyết tâm làm một cái gì đó hàng ngày để chuyển mình về phía đạt được một hoặc nhiều những mục tiêu quan trọng nhất của bạn. Công việc hàng ngày với những mục tiêu của bạn này sẽ giúp bạn phát triển và duy trì sức đẩy chắc chắn. Với sức đẩy này, bạn sẽ phải ngạc nhiên về sự tiến bộ mà bạn đã bắt đầu đạt được đối với những mục tiêu thậm chí lớn nhất và đầy thử thách nhất của bạn.

Nói tóm lại, đây là một phương pháp đơn giản, hiệu quả đã được chứng minh để đặt và thực hiện bất kì mục tiêu gì. Hãy tự luyện tập và phổ biến cho người khác:

Bước một: Quyết định một cách chính xác bạn muốn gì. Phần lớn mọi người không bao giờ làm việc này.

Bước hai: Viết ra bằng ngôn ngữ rõ ràng, cụ thể, chi tiết.

Bước ba: Đưa ra thời hạn. Đặt thời hạn phụ nếu mục tiêu lớn, lâu dài hay phức tạp. Bước bốn: Lập danh sách tất cả mọi thứ bạn có thể nghĩ là sẽ làm để đạt được mục tiêu của bạn.

Bước năm: Sắp xếp danh sách của bạn vào kế hoạch dựa trên những ưu tiên và kết quả, dựa trên những gì đến trước và sau đó những gì phải được làm trước khi những thứ khác được làm.

Bước sáu: Hành động theo kế hoạch của bạn ngay lập tức. Đừng chậm trễ. Bước bảy: Làm một cái gì đó hàng ngày, không quan trọng là lớn hay nhỏ, để giúp bạn tiến tới mục tiêu của bạn.

Chìa khóa mở ra thành công vĩ đại

Sau một cuộc hội thảo ở Minneapolis gần đây, một thương nhân đã kể cho tôi một câu chuyện vĩ đại. Ông ta nói rằng ông đã đến một cuộc hội thảo của tôi khoảng tám năm về trước. Ông ta từ một gia đình trang trại và sống trong một thị trấn nhỏ bên ngoài Minneapolis. Trước đó ông ta chưa bao giờ được nghe về việc đặt ra mục tiêu.

Ông ta kể cho tôi nghe rằng tối hôm đó ông trở về nhà, viết ra những mục tiêu của ông, lập kế hoạch, và hành động ngay lập tức. Từ ngày đó đến nay, ông ta kể, ông ta đã tự đặt ra kỉ luật cho mình phải làm một cái gì đó hàng ngày để hướng tới mục tiêu to lớn của ông, bất chấp điều gì xảy ra vào thời điểm đó. Ông nói rằng thu nhập của ông ta đã tăng lên hơn 1.000 %, mười lần, trong tám năm. Ông đã kếp lại câu chuyện của mình và kết luận rằng ý tưởng “ làm một cái gì đó mỗi ngày” quan trọng hơn bất kì điều gì mà ông đã được học.

Khi bạn bắt đầu luyện tập mục đích và kế hoạch hàng ngày của bạn một cách thường xuyên, có hệ thống, kết hợp với những nguyên tắc khác bạn học được trong cuốn sách này, bạn sẽ đạt được kết quả mà

chính bạn và những người xung quanh bạn phải ngạc nhiên. Bạn sẽ hoàn thành trong một hoặc hai năm nhiều hơn những người khác hoàn thành trong năm hay mười năm.

10. Luật Bồi hoàn

Bạn luôn phải bồi hoàn một cách đầy đủ cho những gì bạn làm, tích cực hay tiêu cực.

Thế giới này tồn tại một sự công bằng đến tuyệt vời, ít nhất cũng đúng về lâu về dài. Bạn thực hiện bất kì hành động gì, bạn sẽ được lấy cái đó ra. Bạn càng cho nhiều, bạn càng nhận nhiều. Nếu bạn muốn tăng số lượng và chất lượng những phần thưởng của mình, bạn phải tăng số lượng và chất lượng những cống đóng góp của bạn.

Bạn tôi tên là Zig Ziglar, nhà hùng biện và người xúc tiến, đã thành lập nên cái mà chúng ta có thể gọi là Luật Ziglar. Luật này diễn giải Luật Bồi hoàn, nói rằng: “Bạn có thể có mọi thứ bạn muốn trong đời nếu chỉ cần bạn giúp đủ cho những người khác nhận được những gì họ muốn.”

Luật Bồi hoàn là một sự nói lại của Luật nhân quả, hay Luật Gieo - Gặt, nói rằng: “Con người ta gieo cái gì thì sẽ gặt cái đó.”

Ý nghĩa của luật này đó là bạn không thể gặt một cái gì đó trừ khi bạn gieo nó trước. Nói theo cách khác, bất kì cái gì bạn đang gặt hôm nay là một sự đo lường của những gì bạn đã gieo trong quá khứ. Nếu bạn muốn gặt cái gì đó nhiều hơn và khác biệt trong tương lai, bạn sẽ phải gieo cái gì đó nhiều hơn và tốt hơn ở hiện tại.

Trong bài luận của Ralph Waldo Emerson về Sự bồi hoàn, ông viết. Bạn đưa vào mà không lấy ra càng lâu, thì bạn càng nhận được nhiều hơn khi cuối cùng nó đến với bạn."

Luật hay nguyên tắc này xuyên suốt tất cả những kinh nghiệm của con người và giải thích rất nhiều những thành công và thất bại, hạnh phúc và bất hạnh. Đây là nguyên tắc cơ bản của tất cả các hoạt động kinh doanh, để sản xuất các sản phẩm và dịch vụ mà con người muốn và sẽ mua với số lượng đủ để bù lại những chi phí trước tiên để đưa chúng ta thị trường.

Những cá nhân và tổ chức thành đạt luôn tìm cách nâng cao chất lượng và số lượng những gì họ đưa ra. Họ không ngừng tìm kiếm những cách thức để tăng thêm giá trị, phục vụ khách hàng tốt hơn so với những người khác. Bạn cũng nên làm như vậy. Hãy tự đặt mình vào thế giới của những thiên thần bằng cách luôn hỏi: Tôi có thể làm gì để tăng giá trị dịch vụ của tôi cho các khách hàng của tôi hôm nay?

Làm thế nào để áp dụng luật này ngay lập tức:

Quyết định xem bạn thật sự muốn gì và sau đó quyết định giá bạn sẽ phải trả để nhận được nó. Đối với mọi thứ bạn muốn trong đời, phải trả giá cho nó, trả trước và trả một lần.

Quyết định những kĩ năng mới và những chất lượng mới bạn sẽ cần để thực hiện mục tiêu của mình. Hãy nhớ rằng, để đạt được điều gì mà trước đây bạn chưa đạt được, bạn phải làm một việc gì đó mà bạn chưa làm bao giờ. Bạn phải trở thành một ai đó mà trước đây bạn chưa bao giờ trở thành. Bạn muốn bất cứ điều gì, bạn sẽ phải trả một mức giá được đo bằng sự hi sinh, thời gian, và những nguyên

tắc cá nhân. Hãy quyết định điều đó là gì và bắt đầu trả giá cho nó ngay hôm nay.

11. Luật Phục vụ

Những phần thưởng trong đời bạn sẽ tỉ lệ thuận với giá trị sự phục vụ của bạn đối với những người khác.

Tất cả chúng ta đều kiếm sống và kiếm tìm ý nghĩa cuộc sống bằng cách phục vụ người khác theo cách này hay cách khác. Tất cả chúng ta đều phụ thuộc vào hàng ngàn hàng triệu người khác để có được thức ăn chúng ta ăn, quần áo chúng ta mặc, nhà cửa chúng ta ở, và rất nhiều yếu tố khác để đảm bảo cho cuộc sống của chúng ta thú vị và xứng đáng. Công việc đầu tiên của chúng ta như một thành viên trong xã hội đó là tìm phương cách tốt nhất để sáp nhập bản thân chúng ta vào cơ cấu của xã hội bằng cách phục vụ được nhiều người khác trong khả năng của chúng ta.

Hệ quả thứ nhất của luật này

Tất cả mọi vận may bắt đầu bằng việc bán các dịch vụ cá nhân.

Ở Mỹ có gần 5 triệu triệu phú tự làm giàu, bao gồm cả những người có xuất phát điểm khó khăn nhất. Ngoài ra, có vô số những người nhập cư đã trở nên độc lập về tài chính mà những người này khi đến Mỹ với hai bàn tay trắng, không biết ngôn ngữ, trình độ văn hóa hạn chế, và không bạn bè liên lạc. Mỗi một người này đã vượt qua mốc một triệu đô la diệu kì xứng đáng với cá nhân họ bằng cách tìm một con đường phục vụ những người khác một cách phù hợp hơn. Và bạn cũng có thể làm như vậy.

Hệ quả thứ hai của luật này là:

Nếu bạn muốn tăng số lượng những phần thưởng của bạn, bạn phải tăng số lượng và chất lượng phục vụ của bạn.

Bạn cho nhiều, bạn càng nhận nhiều. Theo các nghiên cứu, những người Mỹ được trả cao nhất—các nhà doanh nghiệp, giám đốc điều hành, các nhà chuyên nghiệp, những người bán hàng—làm việc trung bình 59 giờ mỗi tuần, trong nhiều năm để trở nên thành đạt. Họ trở nên rất hữu ích và có giá trị đối với các khách hàng của họ cho đến khi cuối cùng họ cũng đạt được nó. Sau đó mọi người mới nói với họ rằng họ thật “may mắn.”

Hệ quả thứ ba của Luật phục vụ đó là:

<="" font="">."

Luật hay nguyên tắc này xuyên suốt tất cả những kinh nghiệm của con người và giải thích rất nhiều những thành công và thất bại, hạnh phúc và bất hạnh. Đây là nguyên tắc cơ bản của tất cả các hoạt động kinh doanh, để sản xuất các sản phẩm và dịch vụ mà con người muốn và sẽ mua với số lượng đủ để bù lại những chi phí trước tiên để đưa chúng ta thị trường.

Những cá nhân và tổ chức thành đạt luôn tìm cách nâng cao chất lượng và số lượng những gì họ đưa ra. Họ không ngừng tìm kiếm những cách thức để tăng thêm giá trị, phục vụ khách hàng tốt hơn so với những người khác. Bạn cũng nên làm như vậy. Hãy tự đặt mình vào thế giới của những thiên thần bằng cách luôn hỏi: Tôi có thể làm gì để tăng giá trị dịch vụ của tôi cho các khách hàng của tôi hôm nay?

Làm thế nào để áp dụng luật này ngay lập tức:

Quyết định xem bạn thật sự muốn gì và sau đó quyết định giá bạn sẽ phải trả để nhận được nó. Đối với mọi thứ bạn muốn trong đời, phải trả giá cho nó, trả trước và trả một lần.

Quyết định những kĩ năng mới và những chất lượng mới bạn sẽ cần để thực hiện mục tiêu của mình. Hãy nhớ rằng, để đạt được điều gì mà trước đây bạn chưa đạt được, bạn phải làm một việc gì đó mà bạn chưa làm bao giờ. Bạn phải trở thành một ai đó mà trước đây bạn chưa bao giờ trở thành. Bạn muốn bất cứ điều gì, bạn sẽ phải trả một mức giá được đo bằng sự hi sinh, thời gian, và những nguyên tắc cá nhân. Hãy quyết định điều đó là gì và bắt đầu trả giá cho nó ngay hôm nay.

11. Luật Phục vụ

Những phần thưởng trong đời bạn sẽ tỉ lệ thuận với giá trị bạn mang lại. Mọi người làm việc vì tiền hoa hồng.

Mọi người được trả "một mẫu của hành động," một phần của thu nhập hay lợi nhuận từ hoạt động kinh tế của tổ chức. Không cần biết sự bồi hoàn của bạn được cấu trúc ra sao hay nó được mô tả ra sao, rốt cục thì cũng dựa trên giá trị về sự phục vụ của bạn, mức độ những đóng góp của bạn.

Nói theo một cách khác, rốt cục thì bạn cũng được trả cho các kết quả của mình. Tỉn tức tốt lành đó là bạn có thể tăng giá trị của bạn, mà chủ yếu là số tiền bạn kiếm được, bằng cách tăng số lượng và chất lượng những kết quả của bạn. Và rốt cuộc thì cũng chẳng còn cách nào khác.

Điều này tập trung vào kết quả, tập trung vào việc khách hàng của bạn thỏa mãn hơn so với những đối thủ cạnh tranh của bạn, là lực dẫn hướng đối với công việc kinh doanh thành công. Những giám đốc hàng đầu ở các công ty dường như có một điều “ám ảnh với dịch vụ khách hàng.”

Những người thành đạt nE=4 STYLE="font-size: 15pt">.

Hệ quả thứ hai của luật này là:

Nếu bạn muốn tăng số lượng những phần thưởng của bạn, bạn phải tăng số lượng và chất lượng phục vụ của bạn.

Bạn cho nhiều, bạn càng nhận nhiều. Theo các nghiên cứu, những người Mỹ được trả cao nhất—các nhà doanh nghiệp, giám đốc điều hành, các nhà chuyên nghiệp, những người bán hàng—làm việc trung bình 59 giờ mỗi tuần, trong nhiều năm để trở nên thành đạt. Họ trở nên rất hữu ích và có giá trị đối với các khách hàng của họ cho đến khi cuối cùng họ cũng đạt được nó. Sau đó mọi người mới nói với họ rằng họ thật “may mắn.”

Hệ quả thứ ba của Luật phục vụ đó là:

<="" font="">."

Luật hay nguyên tắc này xuyên suốt tất cả những kinh nghiệm của con người và giải thích rất nhiều những thành công và thất bại, hạnh phúc và bất hạnh. Đây là nguyên tắc cơ bản của tất cả các hoạt động kinh doanh, để sản xuất các sản phẩm và dịch vụ mà con người muốn và sẽ mua với số lượng đủ để bù lại những chi phí trước tiên để đưa chúng ta thị trường.

Những cá nhân và tổ chức thành đạt luôn tìm cách nâng cao chất lượng và số lượng những gì họ đưa ra. Họ không ngừng tìm kiếm những cách thức để tăng thêm giá trị, phục vụ khách hàng tốt hơn so với những người khác. Bạn cũng nên làm như vậy. Hãy tự đặt mình vào thế giới của những thiên thần bằng cách luôn hỏi: Tôi có thể làm gì để tăng giá trị dịch vụ của tôi cho các khách hàng của tôi hôm nay?

Làm thế nào để áp dụng luật này ngay lập tức:

Quyết định xem bạn thật sự muốn gì và sau đó quyết định giá bạn sẽ phải trả để nhận được nó. Đối với mọi thứ bạn muốn trong đời, phải trả giá cho nó, trả trước và trả một lần.

Quyết định những kỹ năng mới và những chất lượng mới bạn sẽ cần để thực hiện mục tiêu của mình. Hãy nhớ rằng, để đạt được điều gì mà trước đây bạn chưa đạt được, bạn phải làm một việc gì đó mà bạn chưa làm bao giờ. Bạn phải trở thành một ai đó mà trước đây bạn chưa bao giờ trở thành. Bạn muốn bất cứ điều gì, bạn sẽ phải trả một mức giá được đo bằng sự hi sinh, thời gian, và những nguyên tắc cá nhân. Hãy quyết định điều đó là gì và bắt đầu trả giá cho nó ngay hôm nay.

Những phần thưởng trong đời bạn sẽ tỉ lệ thuận với giá trị trong xã hội chúng ta là những người có thể đánh “mất chính bản thân họ” để phục vụ những người phụ thuộc vào họ, những khách hàng của họ, những người chủ của họ và những người khác, đối với những gì họ làm.

Khi bạn kết hợp Luật Bồi hoàn với Luật phục vụ, bạn sẽ có chìa khóa để đạt được bất kỳ cái gì mà bạn thực sự muốn trong đời. Bạn sẽ nhận lại đúng với cái mà bạn đã cho, và thật tuyệt vời là, bạn có sự

kiểm soát hoàn những gì bạn cho. Không ai có thể ngăn cản bạn cho nhiều hơn hằng ngày. Không ai có thể cản trở bạn đi thêm một dặm đường nữa, luôn luôn làm nhiều hơn những gì bạn được trả.

Khi bạn dành hết mình cho việc phục vụ khách hàng của bạn – ông chủ của bạn, nhân viên của bạn, những người mua và sử dụng các sản phẩm và dịch vụ của bạn— bạn bắt đầu tận hưởng một cảm giác tuyệt vời của ý nghĩa và mục đích. Bạn cảm thấy rằng bạn đang tạo ra một sự thay đổi trên thế giới. Khi bạn biết rằng bạn nhận nhiều hơn bạn đang cho, bạn đang tạo ra một sự đóng góp thực sự, bạn cảm thấy bản thân bạn rất tuyệt vời.

Khi bạn bằng cả trái tim mình đem lại niềm vui cho khách hàng và phục vụ họ tốt hơn những người khác, bạn đã hoàn toàn kiểm soát được tương lai của mình. Bạn đặt nghề nghiệp và cuộc sống tài chính của mình vào một đường ray cao tốc.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng luật này ngay lập tức:

1. Hiểu thật rõ khách hàng của bạn. Khách hàng của bạn là bất cứ ai mà bạn về bất kì điều gì bạn muốn trong công việc kinh doanh và cuộc sống cá nhân của bạn. Khách hàng của bạn cũng bao gồm tất cả mọi người phụ thuộc vào bạn cho sự thành công và thỏa mãn của họ.

Khách hàng trong công việc của bạn là ông chủ của bạn, các cộng sự của bạn, và nhân viên của bạn. Những người này phụ thuộc vào bạn trong rất nhiều vấn đề. Họ cần bạn thể hiện những gì tốt nhất? Làm sao để bạn có thể tăng giá trị của bạn đối với họ? 2. Xác định những khách hàng bên ngoài quan trọng nhất của bạn, những người bên ngoài tổ chức của bạn, những người phải thỏa mãn nếu bạn muốn họ tiếp tục làm kinh doanh với bạn. Những ai là khách hàng quan

trọng nhất, cả những khách hàng hôm nay và khách hàng trong tương lai? Bạn có thể làm gì để tăng giá trị phục vụ của bạn cho những người là phương tiện để công việc kinh doanh của bạn tồn tại?

Ai là người trong cuộc sống cá nhân của bạn phụ thuộc vào bạn theo cách này hay cách khác: gia đình bạn, bạn bè bạn, những người trong cộng đồng bạn? Làm thế nào để bạn phục vụ họ tốt hơn? Bạn có thể làm gì để tăng cường hay làm giàu cho cuộc đời họ?

Bất kể những câu trả lời của bạn là gì, hãy viết chúng ra, lập kế hoạch và hành động. Toàn bộ tương lai của bạn phụ thuộc vào bạn.

12. Luật Nỗ lực áp dụng

Tất cả những thành tựu xứng đều song hành với sự làm việc chăm chỉ.

Không có gì làm sếp của bạn chú ý đến bạn nhanh hơn việc bạn xây dựng cho mình một danh hiệu là người lao động chăm chỉ. Những người ở trong vị trí giúp bạn trước tiên về công việc sẽ luôn có ấn tượng tốt vì bạn sẵn sàng làm việc chăm chỉ và lâu hơn những người khác.

Trong nghiên cứu của tiến sĩ Thomas Stanley về Những người Mỹ giàu có, Tỉ phú bên cạnh nhà, ông đã phát biểu rằng hầu như tất cả mọi người trong số những triệu phú tự làm nên mà ông đã phỏng vấn trả lời ông rằng thành công của họ do làm việc chăm chỉ nhiều hơn những yếu tố khác. Ở Mỹ, bạn làm việc 40 giờ một tuần để tồn tại. Nếu tất cả bạn làm là 40 giờ, toàn bộ số tiền bạn kiếm chỉ đủ để tồn tại. Bạn ở trong tình trạng tay làm hàm nhai, tay ngoi miệng

nghỉ. Nhưng bạn không tiến xa về phía trước và bạn không bao giờ đạt được những thành công mà bạn có thể đạt được.

Tất cả những thời gian mà bạn dành ra ngoài 40 giờ đó, hoặc là cho công việc, hoặc là cho bản thân bạn, cải thiện kiến thức và kỹ năng của bạn, là một sự đầu tư cho tương lai của bạn, cho thành công của bạn. Bạn có thể nói sẽ bạn sẽ ở đâu trong 3 đến 5 năm nữa một cách rất chính xác bằng cách nhìn vào số thời gian ngoài 40 giờ mà bạn đang làm việc mỗi tuần.

Tuần làm việc trung bình đối với cả những người điều hành và những ông chủ doanh nghiệp nhỏ ở Mỹ xấp xỉ 59 tới 60 giờ. Rất nhiều người thành đạt làm việc làm việc 70 đến 80 giờ mỗi tuần trong suốt những giai đoạn quan trọng hình thành nghề nghiệp của họ.

Hệ quả thứ nhất của Luật Cố gắng áp dụng là:

Tất cả những thành công vĩ đại thường đến sau một thời kỳ làm việc rất vất vả theo một định hướng duy nhất về phía mục đích đã được xác định rõ ràng.

Bạn phải không ngừng tự hỏi: Tôi đang cố gắng làm gì? Và Tôi đang cố gắng làm việc đó như thế nào? Chỉ làm việc chăm chỉ và nhiều giờ thôi chưa đủ. Bạn phải làm những công việc và hoạt động có giá trị cao để nhằm vào việc thực hiện những mục tiêu quan trọng và có ý nghĩa.

Hệ quả thứ hai của Luật này là

Bạn càng làm việc chăm chỉ thì bạn càng nhận được những điều may mắn.

Dường như khả năng của bạn làm việc rất, rất chăm chỉ sẽ mở ra những cánh cửa của cơ hội cho bạn và sẽ mang đến cho bạn sự giúp đỡ mà tất cả những người, mọi nguồn mà bạn không tưởng tượng đến sẽ đến với bạn. Sự cam kết làm việc chăm chỉ của bạn sẽ tạo ra một trường lực của năng lượng tích cực xung quanh bạn và trường lực đó thu hút những người tích cực và những cơ hội to lớn hơn vào cuộc đời bạn.

Hệ quả thứ ba của Luật nỗ lực áp dụng là:

Để đạt được nhiều hơn một người trung bình, bạn phải làm việc nhiều hơn và chăm chỉ hơn một người trung bình.

Điều này thật đơn giản để chỉ ra sự thật rằng bạn có thể nhận được nhiều hơn trong đời chỉ nếu bạn đặt vào cuộc đời mình nhiều hơn. Và bạn càng đặt vào nhiều, bạn càng nhận lại được nhiều. Luật Nhân quả là tuyệt đối. Bạn sẽ luôn luôn gặt được những gì bạn gieo, và nếu bạn gieo nhiều hơn, cuối cùng bạn sẽ gặt được nhiều hơn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Hãy quyết định ngay hôm nay rằng từ hôm nay trở đi bạn sẽ bắt đầu làm việc nhiều giờ hơn và chăm chỉ hơn so với bất kì ai. Làm thế nào để bạn có thể sắp xếp cuộc sống của mình để bạn có thể bắt đầu sớm hơn, làm việc chăm chỉ hơn, và thức khuya hơn? Ví dụ, bằng cách bắt đầu công việc sớm hơn những người khác một giờ đồng hồ, làm việc trong lúc ăn trưa, và ở lại một trễ hơn một giờ, bạn đã tận dụng được 3 giờ làm việc phụ thêm mỗi ngày.

Một giờ làm việc tập trung không nghỉ sẽ giúp bạn gặt hái được kết quả bằng 3 giờ làm việc bình thường, ngắt quãng trong suốt một ngày. Năng suất của bạn sẽ tăng gấp đôi và giá trị của bạn cũng

vậy. Và bằng cách đi làm hơi sớm hơn và ở lại trễ hơn một chút, bạn sẽ tránh được phần lớn giao thông trong giờ cao điểm! 2. Bắt đầu ngay hôm nay để sắp xếp các ngày và các tuần của bạn cốt để cho bạn có thể làm việc 45, 50 thậm chí 60 giờ mỗi tuần. Bạn sẽ ngạc nhiên bởi vì thật dễ dàng tạo ra những thời gian phụ thêm, và bạn sẽ nhanh chóng được mọi người chú ý và họ sẽ giúp bạn tấn tới, chẳng cần phải nói lời nào.

Hơn cả mọi điều, hãy làm việc trong toàn bộ thời gian làm việc của bạn! Đừng phí phạm thời gian vào việc tán gẫu với đồng nghiệp, gọi điện, nghỉ uống cà phê hay những giờ nghỉ ăn trưa rề rà. Khi bạn làm việc, hãy làm việc! Hãy đặt tâm trí của mình vào và tận dụng từng phút một. Khi bạn đến sớm hay ở lại trễ, bắt đầu ngay vào công việc đừng chậm trễ. Hãy làm những việc có giá trị cao. Hãy tránh những cuộc nói chuyện tốn nhiều thời gian. Hãy để cho thời gian của chính bạn hòa nhập theo mọi người. Hãy nhớ rằng mọi người đang theo dõi bạn.

13. Luật Bồi hoàn nhiều hơn

Nếu bạn luôn làm nhiều hơn những gì bạn được trả, bạn sẽ luôn được trả nhiều hơn so với những gì giờ đây bạn đang được nhận.

Để có được những thành công to lớn, bạn phải luôn tìm kiếm cơ hội để vượt khỏi những đòi hỏi về công việc của bạn. Napoleon Hill, có lẽ là nhà nghiên cứu lỗi lạc nhất về thành công giai đoạn nửa đầu thế kỉ 20, đã kết luận rằng một trong những chìa khóa để đến với thành công vĩ đại ở Mỹ đó là sự sẵn lòng “đi thêm một dặm đường”.

Bởi vì nguyên tắc này, tương lai của bạn là vô hạn. Không có sự hạn chế nào đối với những việc ngoài giờ mà bạn có thể làm để tạo thêm

những giá trị lớn hơn đối với công việc của bạn. Bạn có thể đi thêm một dặm đường trong mọi thứ bạn làm, mọi ngày và bằng mọi cách. Bạn luôn tìm kiếm những cơ hội để vượt qua những mong đợi của mình.

Earl Nightingale khuyên rằng bạn nên: "Luôn làm nhiều hơn bạn được trả hay bạn sẽ không bao giờ được trả nhiều hơn hiện tại bạn đang nhận." Cách duy nhất mà bạn có thể gạt nhiều hơn đó là gieo nhiều hơn. Cách duy nhất bạn được trả nhiều hơn đó là hãy làm cho công việc của bạn có nhiều giá trị hơn và qua việc nhận được những kết quả tốt hơn và nhiều hơn.

Một người phụ nữ trẻ đang làm thư kí tại một công ty lớn ở Florida gần đây đã đến dự buổi hội thảo của tôi và kể cho tôi nghe về câu chuyện của cô. Cô nói cô đã nghe một trong những chương trình audio của tôi, và kết quả là cô đã đặt ra một mục tiêu đó là tăng thu nhập của cô lên thêm 50%. Tuy nhiên trong thâm tâm cô không thực sự tin là điều đó có thể bởi vì trong công ty cô đã có sẵn chính sách về tiền lương.

Tuy vậy, cô vẫn bắt tay vào việc áp dụng Luật Bồi hoàn nhiều hơn vào công việc của mình. Cô bắt đầu tìm kiếm những cách thức để tăng giá trị phục vụ của cô đối với sếp, làm nhiều hơn là cô được trả. Cô áp dụng Luật vào bất kì việc gì cô làm. Cô đã học những kĩ năng mới trong giờ rảnh rỗi của mình. Cô bắt đầu đi sớm hơn và về muộn hơn. Cô có tinh thần trách nhiệm hơn và thực hiện trách nhiệm của mình bằng tất cả khả năng của cô.

Cô đã nhận ra những việc mà sếp cô không thích làm và điều đó làm mất rất nhiều thời gian lý tưởng của ông, chẳng hạn như trả lời những thư từ hàng ngày. Một hôm, cô viết một vài lá thư trả lời giúp

ông và đưa cho ông xem thử, ông sếp của cô đã rất ngạc nhiên và hài lòng. Ông bắt đầu giao cho cô ngày càng nhiều những công việc hàng ngày của ông, tất cả những việc đó cô làm nhanh và tốt.

Để rút ngắn một câu chuyện dài, cô nói rằng qua năm sau, ông chủ cô dần dần tăng lương cho cô, trong 3 giai đoạn từ 1500 đô la mỗi tháng lên 1750 đô la và đến 2000 đô la và cuối cùng là 2250 đô la, tăng 50%. Và sếp tự tăng lương cho cô chứ cô chưa bao giờ yêu cầu sếp tăng lương cho mình!

Những gì cô ấy làm mỗi ngày đó là tìm cách làm việc chăm chỉ hơn và thông minh hơn để phục vụ ông chủ cô được tốt hơn. Ông chủ cô đã tăng lương cho cô bởi vì ông nhận ra cô đã tăng giá trị đối với ông thế nào.

Điều nổi bật đó là: Cô đã làm việc ở độ tuổi 25 để nhận mức lương lên tới 1500 đô la mỗi tháng. Chỉ trong 6 tháng, bằng cách áp dụng những nguyên tắc này, cô đã tăng mức lương của mình thêm 50%. Và những nguyên tắc này cũng sẽ hiệu nghiệm đối với bạn. Đó chỉ đơn giản là vấn đề áp dụng những luật này vào công việc của bạn hàng ngày.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy nghĩ về công việc của bạn. Ở đâu và bằng cách nào bạn có thể làm việc tốt hơn, thông minh hơn và có năng suất hơn? Những gì bạn có thể ủy quyền, thuê ngoài, đơn giản hóa, hay xóa bỏ cốt để cho bạn có nhiều thời gian hơn để làm một vài việc quan trọng nhất?

Xác định những chỗ nào trong công việc của bạn mà bạn có thể làm thêm, chỗ nào bạn có thể làm nhiều hơn so với bất kỳ ai mong đợi. Ở đâu và bằng cách nào bạn có thể làm việc chăm chỉ hơn, theo

phương pháp mang tính nguyên tắc hơn, để đạt được thậm chí nhiều hơn những kết quả quan trọng nhất đối với công việc của bạn?

Hãy đến gặp ông chủ của bạn và hỏi họ xem có công việc gì bạn có thể làm đỡ họ không. Hãy tìm những cách thức giúp cuộc sống của ông chủ bạn được dễ dàng hơn, và ông chủ của bạn cũng sẽ tìm cách làm cho cuộc sống của bạn được tốt hơn lên.

14. Luật Chuẩn bị

Muốn thực hiện hiệu quả thì trước hết phải chuẩn bị kỹ càng.

Tiêu chuẩn của người đứng đầu, hay nghề những người thực sự chuyên nghiệp, trong bất kì lĩnh vực gì đó là họ dành rất nhiều thời gian cho việc chuẩn bị hơn những người bình thường khác. Người không đứng đầu, hay người không chuyên nghiệp, thường cố gắng lừa bịp hay “chấp cánh cho công việc”. Anh ta cố gắng vượt qua với sự chuẩn bị ít nhất. Anh ta không nhận ra rằng mức độ chuẩn bị của anh ta sẽ được mọi người xung quanh nhận thấy một cách rõ ràng và ngay lập tức.

Một trích dẫn của Abraham Lincoln đã định hình cuộc đời tôi và thái độ của tôi khi tôi trưởng thành. Ông nói, như một người đàn ông trẻ tuổi ở Springfield, Illinois, "Tôi sẽ chuẩn bị cho cuộc đời tôi và một ngày nào đó cơ hội của tôi sẽ đến." Ông đã nhận ra, tương tự như tất cả những người vĩ đại, rằng việc chuẩn bị kỹ càng sẽ là chìa khóa để mở ra tương lai của ông.

Hệ quả thứ nhất của Luật Chuẩn bị là:

Hãy làm bài tập của bạn; Đó là những chi tiết ngáng chân bạn trong mọi lúc đơn độc.

Những thành công vĩ đại thường được quyết định bởi việc để ý đến những chi tiết nhỏ nhất nhất. Một thực tế, một điểm sai, có thể làm mọi việc khác đi. Và mọi thứ đều đáng quan tâm.

Bạn tôi Joel Weldon vài năm trước đã có một bài diễn thuyết tuyệt vời tại Hiệp hội diễn thuyết quốc gia. Bài diễn thuyết có tên là "Voi không bao giờ đốt." Thông điệp trung tâm trong bài phát biểu của ông đó là chính những "con muỗi" của cuộc đời, những thứ nhỏ nhất mà bạn có xu hướng lơ đi, lại gây ra nhiều phiền phức nhất. Chưa có ai bị con voi đốt cả, nhưng người ta thường xuyên bị muỗi đốt. Thông điệp của anh ta rất đơn giản: Nếu bạn muốn đạt đến đỉnh cao trong lĩnh vực của bạn, bạn phải có thái độ nghiêm túc về những thứ nhỏ nhất bởi vì, như một bộ trưởng đã nói, "con nhím lợi hại ở những chiếc lông."

Hệ quả thứ hai của Luật chuẩn bị đến từ một nhân vật có uy tín trong làng kinh doanh, Peter Drucker, ông đã viết, "Làm mà không nghĩ là nguyên nhân của mọi sự thất bại."

Hành động trước khi suy nghĩ về các chi tiết và những hậu quả của nó dường như là nguyên nhân của phần lớn những thất bại trong đời. Điều ngược lại của lời phát biểu này, tất nhiên, đó là hành động sau khi đã suy nghĩ thấu đáo và lập kế hoạch kỹ càng là lí do của hầu như mọi thành công.

Điều này không có nghĩa là bạn sẽ tự động thành công nếu bạn lập kế hoạch kỹ lưỡng trước. Mà nó có nghĩa là bạn sẽ gần như luôn thất bại nếu bạn không làm điều đó. Rất nhiều luật về sự sắp xếp của

Murphy có thể được tổng kết trong lời phát biểu sau: "Mọi điều có thể dẫn đến sai lầm, và sẽ đi đến sai lầm. Và tất cả những điều có thể thì luôn có thể đi đến sai lầm, điều có thể nhất sẽ đi đến sai lầm tại thời điểm tồi tệ nhất có thể và tốn nhiều tiền của nhất."

Lời bình đầu tiên về Luật của Murphy đó là "Murphy là một người lạc quan." Đừng bao giờ thừa nhận hay xem điều gì là quan trọng để quan tâm. Nếu điều đó thực sự quan trọng đối với vấn đề, thì việc kiểm tra đi kiểm tra lại là thực sự quan trọng.

Làm thế nào để bạn áp dụng Luật này một ngay lập tức:

Hãy suy nghĩ một loạt những nhiệm vụ và trách nhiệm quan trọng của bạn. Hãy viết suy nghĩ ra giấy. Viết ra tất cả mọi chi tiết của vấn đề và xem lại bản viết của bạn một cách cẩn thận.

Tìm kiếm những đầu vào và những ý kiến của người khác trước khi bạn đưa ra những quyết định và cam kết quan trọng. Đã có ai khác gặp phải tình huống tương tự chưa? Những kinh nghiệm quý báu gì người đó đã phổ biến cho bạn?

Hãy tiếp nhận sự thật, tiếp nhận sự thật đã qua trải nghiệm chứ không phải những sự thật hiển nhiên, những sự thật rõ ràng, những sự thật được cho là đúng, hay những sự thật mang tính lô gích. Sự thật không bao giờ nói dối. Kiểm tra đi kiểm tra lại. Suy nghĩ của bạn và những quyết định của bạn cũng tốt như là chất lượng của thông tin mà bạn đã làm việc với.

15. Luật Năng lực bị ép buộc.

Bạn càng có nhiều việc để làm trong một khoảng thời gian hữu hạn, bạn càng bị ép phải thực hiện những nhiệm vụ quan trọng nhất của

mình. Đây là một cách nói khác rằng không bao giờ có đủ thời giờ để làm mọi việc, nhưng luôn có đủ thời gian để làm những việc quan trọng nhất.

Bạn càng đảm nhận nhiều công việc, bạn càng có xu hướng bị ép buộc phải hành động với năng suất tối đa của mình. Bạn sẽ phải nghĩ, phân tích, và đánh giá những nhiệm vụ và hành động của bạn một cách cẩn thận. Bạn sẽ bị ép buộc phải dành sức lực thể chất và tinh thần hữu hạn của mình cho những nhiệm vụ quan trọng nhất đối với sự thành công của bạn.

Hệ quả thứ nhất của Luật Năng lực bị ép buộc là:

Không bao giờ có đủ thời gian để làm mọi việc mà bạn phải làm.

Bạn càng trở nên thành đạt và bận rộn hơn, hệ quả này sẽ càng đúng hơn đối với bạn. Nếu bạn có nhiều thời gian để thực hiện công việc của bạn, có thể là bạn chưa làm công việc đúng năng lực của mình, được trả ít và đang đi trên con đường thấp kém để đến với những thành tích kém cỏi và thất vọng trong nghề nghiệp của mình. Nếu bạn thành công, bạn sẽ luôn có rất nhiều công việc để làm và có rất ít thời gian.

Hệ quả thứ hai của Luật này là

Chỉ bằng cách kéo căng bản thân bạn ra thì bạn mới có thể phát hiện khả năng thực sự của mình.

Bạn chỉ có thể phát hiện xem bạn có thể làm được bao nhiêu bằng cách cố gắng làm thật nhiều. Bạn chỉ có thể tìm ra xem bạn có thể đi xa như thế nào bằng cách đi thật xa. Bạn chỉ có thể biết năng lực thực sự của mình bằng cách kéo dãn bản thân bạn ra hết cỡ.

Để có được hạnh phúc thực sự, bạn phải biết rằng bạn đang làm việc ở mép ngoài tiềm năng của bạn. Bạn cần cảm thấy bị hoàn toàn thách thức bởi công việc của mình. Bạn cần làm những gì bạn yêu thích, yêu thích những gì bạn làm, và đặt hết tâm trí vào công việc của bạn.

Hệ quả thứ ba của Luật này là

Bạn chỉ có thể thể hiện tiềm năng của mình ở mức độ cao nhất khi bạn tập trung vào việc sử dụng phần lớn thời gian quý báu của mình.

Đây là chìa khóa mở ra thành công của cá nhân và trong kinh doanh. Đó là vấn đề trung tâm trong năng lực cá nhân và quản lý thời gian. Bạn phải luôn tự hỏi, Hiện nay tôi đang sử dụng phần lớn thời gian quý giá của tôi vào việc gì?

Hãy tự đặt kỉ luật cho mình để giải quyết một nhiệm vụ, tại bất kì thời gian nào, là câu trả lời của câu hỏi này. Hãy giữ cho bản thân bạn đi trên đường ray và tập trung vào những trách nhiệm quan trọng nhất của bạn bằng cách tự hỏi, hỏi đi hỏi lại: Hiện nay tôi đang sử dụng phần lớn thời gian quý báu của tôi vào việc gì?

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Hãy nhớ rằng bạn chỉ có thể làm một việc một lúc. Hãy dừng lại và suy nghĩ trước khi bạn bắt đầu. Đảm bảo rằng nhiệm vụ bạn làm là sự sử dụng thời gian có giá trị cao nhất của bạn. Tự nhủ rằng bất kì điều gì khác bạn làm trong khi nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn chưa được làm là một sự phí phạm thời gian.

2. Hãy rõ ràng về công việc quý báu nhất mà bạn làm cho tổ chức của mình. Dù đó là việc gì, hãy quyết tâm tập trung vào làm công việc cụ thể đó trước bất kì công việc nào khác.

Tại sao bạn lại được trả mức lương đó? Những kết quả gì cụ thể, hữu hình, có thể đo được nào đang mong đợi bạn? Và tất cả những kết quả khác nhau bạn có thể đạt được, Kết quả nào là quan trọng nhất đối với nghề nghiệp của bạn vào lúc này? Bất kể lời giải đáp là gì, đây là điểm mà bạn phải tập trung sức lực vào chứ không phải nơi nào khác.

16. Luật Quyết định

Mọi bước nhảy tiến về trước vĩ đại trong đời đều theo sau một quyết định rõ ràng và sự cam kết hành động.

Tất cả những người thành đạt đều rất quyết đoán trong suy nghĩ và hành động của họ. Họ nghĩ trước tất cả mọi điều một cách cẩn thận và rõ ràng. Họ quyết định một cách chính xác những gì họ muốn, và sau đó đưa ra những quyết định rõ ràng. Sau đó họ đưa ra những hành động cụ thể để biến những quyết định đó thành hiện thực.

Trong đời bạn, bạn đã có những kinh nghiệm về những chỗ bạn không chắc chắn phải làm gì. Bạn đã đi tới đi lui và lại càng cảm thấy không thoải mái và xao nhãng hơn. Cuối cùng bạn cảm giải quyết sự lưỡng lự của mình bằng cách đưa ra một quyết định rõ ràng, theo cách này hay cách khác. Nhìn lại, bạn sẽ có thể thấy rằng sự quyết định đó là bước ngoặt đối với bạn trong tình huống đó, hoặc có lẽ thậm chí là trong đời bạn. Mọi thứ khác đều bắt nguồn từ quyết định của bạn.

Khả năng đưa ra quyết định đúng đắn là một trong số những kỹ năng quan trọng nhất của người thành đạt. Trong các nghiên cứu nhằm so sánh công việc của những nhà quản lý được thăng chức rất nhanh với những nhà quản lý đã bị những người khác vượt qua trong việc thăng chức, các nhà khoa học đã nhận thấy rằng một hành vi nổi bật của những nhà quản lý tiến thân nhanh chóng đó là họ rất quyết đoán về bất kỳ việc gì họ làm.

Một phát hiện thú vị xuất phát từ những nghiên cứu này đó là khi cả hai nhóm các nhà quản lý được yêu cầu làm các bài test với các vấn đề giả định, cả hai nhóm các nhà quản lý đều có các quyết định trên giấy chính xác ngang nhau. Tuy nhiên, đối với công việc thực tế thì những nhà quản lý thành đạt luôn sẵn sàng đưa ra quyết định và hành động trong khi đó những nhà quản lý không thành đạt luôn e sợ rằng họ có thể đưa ra quyết định sai lầm.

Xây dựng một ý thức quyết đoán có thể là một yếu tố quan trọng giúp bạn làm chủ được tình huống và đặt bạn vào đường ray hỏa tốc trên con đường nghề nghiệp của bạn.

Tôi đã nói chuyện với vô số người mà cuộc đời của họ đã thay đổi tại một thời điểm nhất định. Trong hầu hết mọi trường hợp, họ nói với tôi rằng thay đổi đến khi họ cuối cùng quyết định “trở nên nghiêm túc”. Họ cuối cùng đã quyết định không ngồi trên hàng rào nữa. Họ quyết định đưa ra một quyết định cụ thể theo một kiểu nào đó và sau đó dồn toàn bộ tâm trí vào một hướng hành động riêng biệt.

Những người thành đạt không nhất thiết phải là những người có các quyết định đúng, mà họ là những người làm cho quyết định của họ đúng. Họ chấp nhận những phản hồi và tự sửa chữa. Họ đưa vào những thông tin mới và họ thay đổi nếu cần. Nhưng họ luôn quyết

đoán, luôn tiến về trước, thái độ và phương hướng cuộc đời họ không bao giờ yếu ớt hay dao động.

Hệ quả thứ nhất của Luật Quyết định chỉ đơn giản như thế này:

Hành động táo bạo và những sức mạnh vô hình sẽ đến để giúp bạn

Khi bạn đương đầu với một tình huống một cách táo bạo và dũng cảm bước về phía trước, một loạt những sức mạnh vô hình, phần lớn những sức mạnh này được giải thích trong cuốn sách này, dường như xuất hiện để giúp bạn đạt được mục tiêu của mình. Thiện chí hành động của bạn hơn là trì hoãn hay chần chừ dường như mang sức mạnh từ vũ trụ đến giúp bạn.

Bất kể lời giải đáp là gì, đây là điểm mà bạn phải tập trung sức lực vào chứ không phải nơi nào khác.

Mọi bước nhảy tiến về trước vĩ đại trong đời đều theo sau một quyết định rõ ràng và sự cam kết hành động Hệ quả tiếp sau đến từ một cuốn sách tuyệt vời xuất bản năm 1935 bởi Dorothea Brande có tên là Hãy tỉnh dậy và sống. Bà đã viết về một phát hiện đã làm thay đổi cuộc đời bà và cuộc đời của hàng ngàn người khác, những người đã nghe nó trong những bài phát biểu trước công chúng của bà.

Hệ quả thứ hai của Luật Quyết định là một công thức thành công đơn giản Hành động như là điều đó không thể thất bại, và nó sẽ đúng như vậy.

Đây là một trong những nguyên tắc thành công có sức mạnh lớn nhất. Khi bạn tưởng tượng rằng thành công của bạn sẽ được bảo đảm nếu bạn hành động và bạn làm theo giả thuyết đó, một loạt những chuỗi sức mạnh bắt đầu trợ giúp bạn và đẩy bạn về phía đạt

được những gì bạn mong muốn. Khi bạn hoài nghi về bất kì lý do gì, hãy hành động như thể là điều đó không thể thất bại, và tiến về phía trước.

Hệ quả thứ ba của Luật Quyết định đến từ công ty thương mại Nike nổi tiếng, nói rằng "Hãy làm nó!"

Ba chữ này thực sự tổng hợp một trong những công thức vĩ đại nhất của sự thành công. "Hãy làm nó!" Đặt ra mục đích cho bạn, sắp xếp theo thứ tự ưu tiên, tưởng tượng rằng điều này là không thể thất bại, và sau đó, hãy làm nó!

Làm thế nào bạn có thể áp dụng luật này ngay lập tức:

1. Xác định các khu vực trong công việc và trong cuộc sống của bạn mà ở đó bạn cần làm cho một vài quyết định rõ ràng và dứt khoát. Quyết định "câu cá hay bỏ mồi!" Nắm hay thả. Nhớ rằng bất kì quyết định nào cũng tốt hơn là không có quyết định.

Như William Shakespeare đã nói trong Hamlet, "Hãy cầm vũ khí chống lại một biển những phiền phức, và làm như vậy sẽ kết thúc chúng." 2. Hãy quyết đoán. Tiến lên vì nó! Nắm bắt lấy cơ hội! Hành động táo bạo, và những sức mạnh vô hình sẽ đến giúp bạn. Làm ngay bây giờ.

17. Luật Sáng tạo

Mọi tiến bộ trong cuộc sống con người đều bắt đầu từ một ý tưởng trong đầu óc của một con người đơn giản.

Đó là những ý tưởng bạn nghĩ ra, hơn bất kì điều gì khác, điều đó sẽ giúp bạn giải quyết các vấn đề của bạn, hãy vượt qua những chướng ngại của bạn, và đạt được các mục tiêu của bạn. Những ý tưởng là

những chiếc chìa khóa mở ra tương lai. Bạn sẽ không thể đạt được điều gì có giá trị trừ phi bạn suy nghĩ một cách sáng tạo và làm những gì khác với những gì đã được làm trước đây, tùy thuộc vào mức độ sáng tạo. Tất cả những điều cần thiết là một sự đổi mới nhỏ để đặt nền móng cho một vận may và đẩy bạn về phía thành công vĩ đại.

Hệ quả thứ nhất của Luật này là

Khả năng của bạn tạo ra những ý tưởng có tính cách xây dựng là, đối với tất cả các ý nghĩa và mục đích, vô hạn. Vì thế, tiềm năng của bạn cũng là vô hạn.

Ý tưởng là một hình thức giao thông, một phương tiện bạn có thể sử dụng để chở bạn từ bất cứ đâu đến bất cứ đâu bạn muốn đến. Công việc của bạn là tạo ra càng nhiều ý tưởng càng tốt, đánh giá chúng một cách cẩn thận đối với những mục tiêu ở hiện tại của bạn, và sau đó hành động theo chúng. Bạn càng phát triển được nhiều ý tưởng về số lượng, bạn càng sẵn có nhiều ý tưởng có chất lượng tốt.

Hầu như không có trở ngại nào trong cuộc sống mà bạn không thể vượt qua bằng sức mạnh của tư duy, bằng sức mạnh của sự tập trung, bằng sức mạnh của ý tưởng. Hệ quả thứ hai của Luật này đến từ Napoleon Hill, nói rằng,

Bất kì điều gì trí óc của con người có thể tin tưởng và nhận thức, điều đó có thể đạt được. Trí óc của bạn được thiết kế theo kiểu bạn không thể có ý tưởng mà lại không thể có khả năng biến ý tưởng đó thành hiện thực. Sự tồn tại của một ý tưởng trong trí óc có ý thức của bạn có nghĩa là bạn có bên trong bạn và xung quanh bạn khả

năng biến nó thành hiện thực. Câu hỏi duy nhất mà bạn phải trả lời đó là, Mức độ bạn cần nó là ít hay nhiều?

Hệ quả thứ ba của sự sáng tạo đến từ Napoleon Bonaparte nói rằng, Sự tưởng tượng thống trị thế giới.

Mọi thứ bạn nhìn thấy chung quanh bạn là kết quả của những gì bắt nguồn từ một ý tưởng trong đầu của một con người đơn giản. Toàn bộ thế giới nhân tạo của chúng ta là kết quả của tư duy được phản ánh bởi thực tế.

Hệ quả thứ tư của Luật này đến từ Albert Einstein, nói rằng:

Sự tưởng tượng quan trọng hơn thực tế.

Đã có vô số những sự kiện xảy ra trong cuộc sống của bạn, và trong cuộc sống của người khác, ở đó thực tế thể hiện một kiểu nhưng những ý tưởng và khả năng sáng tạo của bạn cho phép bạn làm một cái gì đó hoàn toàn khác biệt.

Một ý tưởng hay một sự thấu hiểu bên trong tại một thời điểm quan trọng có thể là bước ngoặt trong đời bạn. Tất cả mọi thay đổi vĩ đại trong cuộc sống và số phận con người bắt đầu bằng một ý tưởng cho phép bạn nhìn thấy mọi thứ một cách khác biệt và đưa ra những hành động mà lẽ ra bạn sẽ không thể hành động nếu không có ý tưởng đó.

Dù bạn ở bất kì đâu, bạn đang làm bất kì điều gì, bất kể bạn đang ở trong hoàn cảnh nào, bạn luôn có khả năng sáng tạo, dưới dạng một khả năng xác định tạo ra ý tưởng, để giải quyết bất kì vấn đề gì và đạt được mục tiêu. Hầu như không có giới hạn đối với những gì bạn có thể hoàn thành trừ những giới hạn bạn đặt vào tưởng tượng của chính mình.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Hãy tạo ra ý tưởng bằng phương pháp luyện tập “Động não” đối với mọi vấn đề, câu hỏi, hay mục tiêu. Rất nhiều người đã trở nên giàu có và thành công bằng phương pháp suy nghĩ sáng tạo này hơn bất kì phương pháp nào khác.

Hãy lựa chọn bất kì mục tiêu hay vấn đề nào bạn có và viết nó dưới dạng câu hỏi ở trên đỉnh của một tờ giấy. Sau đó, viết 20 câu trả lời cho câu hỏi đó, sử dụng thì hiện tại, như thể là bạn đã làm nó rồi.

Ví dụ, bạn có thể viết, "Tôi có thể làm gì để tăng thu nhập gấp đôi trong vòng ba năm nữa?" Sau đó bạn có thể trả lời: "Hàng ngày tôi đi làm sớm một giờ và lập kế hoạch ngày của tôi trước". Hãy cố gắng suy nghĩ ít nhất 20 câu trả lời theo cách này và nhiều hơn nếu có thể.

2. Chọn ít nhất một ý tưởng hay lời giải từ danh sách của bạn và hành động ngay lập tức. Việc bạn hành động giúp cho các ý tưởng được quan tâm đến hàng ngày. Nó duy trì dòng chảy sáng tạo của bạn. Và bạn càng luyện tập bài tập này nhiều, bạn sẽ càng nghĩ ra những ý tưởng hay hơn. Bạn sẽ hoạt động trí óc nhiều hơn. Bạn sẽ thực sự tăng trí thông minh.

Làm bài tập này hàng ngày trong một tuần, điều đầu tiên vào buổi sáng, đối với bất kì câu hỏi hay mục tiêu nào quan trọng đối với bạn vào thời điểm đó. Bạn sẽ ngạc nhiên về số lượng và chất lượng của những ý tưởng làm bật dậy sự tưởng tượng của bạn khi bạn tự hỏi những câu hỏi hợp lý và sau đó viết những câu trả lời ra.

18. Luật Mềm dẻo

Thành công được gặt hái một cách tốt nhất khi bạn trở lên rõ ràng về mục tiêu nhưng mềm dẻo về quá trình đạt đến đó.

Đây là một trong những phát hiện quan trọng nhất được thực hiện bởi những người thành đạt. Khi bạn đặt ra một mục tiêu rõ ràng cho bản thân bạn và lập một kế hoạch, bạn thường có một ít tưởng rất hay về những gì bạn sẽ phải làm để đạt được bất kì điều gì bạn muốn đạt. Tuy nhiên, hàng ngàn thứ có thể thay đổi, mỗi thứ đó đòi hỏi những thay đổi trong kế hoạch của bạn. Những người sáng tạo và lạc quan nhất là những người luôn cởi mở, mềm dẻo và hay thay đổi trong sự đối mặt với những thay đổi không ngừng và không thể tránh được mà họ cần cần phải tạo ra khi họ tiến tới mục tiêu.

Hệ quả đầu tiên của Luật Mềm dẻo là Liên tục trải nghiệm sự chịu đựng và thất vọng thường là một dấu hiệu chỉ ra rằng bạn đang làm điều không đúng.

Bất kì khi nào bạn cảm thấy rằng bạn đang cố gắng quá vất vả và đạt được quá ít kết quả, hãy chuẩn bị lùi lại và kiểm tra lại kế hoạch của bạn. Đảm bảo rằng mục tiêu mà bạn đang hướng tới vẫn là mục tiêu mà bạn mong muốn. Cân nhắc khả năng chiến lược bạn chọn là sai lầm trong hoàn cảnh này. Hãy chuẩn bị xem xét lại và thay đổi hướng tiếp cận của bạn. Đặc biệt là, hãy đưa bản ngã của bạn thoát ra khỏi con đường đó. Hãy quan tâm nhiều hơn tới những gì đúng hơn là ai đúng.

Hãy phát triển sự sắp xếp trong trí óc giống như một lập trình viên máy tính. Khi anh ta thiết kế một chương trình máy tính, anh ta biết rằng chương trình sẽ có rất nhiều chỗ sai sót khi nó được hoàn thành. Không có chương trình máy tính nào đã từng làm việc một cách hoàn hảo trong lần chạy đầu tiên. Tuy nhiên, người lập trình

viên chấp nhận điều này như một thực tế của cuộc sống và sau đó bắt đầu quay trở lại toàn bộ chương trình, từng dòng một, khắc phục những khiếm khuyết. Khi lập trình viên kết thúc, chương trình sẽ hoạt động một cách hoàn hảo.

Cũng tương tự như vậy, bất kì khi nào mà kế hoạch của bạn dường như không thành công, thay vì tiến tới mạnh hơn, bạn hãy dừng lại và đánh giá lại tình hình. Xem xét khả năng bạn có thể sai lầm ở chuỗi hành động hiện tại. Liên tục kiểm tra kế hoạch của bạn cho đến khi chúng không còn lỗi và chúng cho phép bạn tiến về trước một cách êm ả, không còn lo lắng bị thất bại nữa.

Hệ quả thứ hai của Luật này là Sự tự do trong đời bạn chỉ nhiều như là số lượng những lựa chọn đã được phát triển tốt sẵn có đối với bạn.

Sự tự do và hạnh phúc của bạn được quyết định rất nhiều bởi số lượng của những thay đổi mà bạn đã phát triển trong trường hợp sự lựa chọn đầu tiên của bạn không có tác dụng. Bạn càng có nhiều những chọn lựa và thay đổi được phát triển kĩ càng, bạn càng có nhiều tự do. Nếu một tiến trình hành động không phát triển như bạn đã mong đợi, bạn sẽ phải chuẩn bị kĩ càng để chuyển sang một cái khác.

Chính bài tập phát triển những thay đổi tạo khả năng cho bạn suy nghĩ một cách rõ ràng hơn. Càng có nhiều sự lựa chọn, bạn càng có nhiều tự do và mềm dẻo. Càng có nhiều sự lựa chọn, càng có nhiều khả năng là một trong số chúng sẽ có hiệu quả và cho phép bạn đạt được mục đích của mình.

Hệ quả thứ ba của Luật mềm dẻo là: Khủng hoảng là thay đổi đang cố xảy ra.

Bất cứ khi nào bạn trải qua một cuộc khủng hoảng hay một trở ngại gì, hãy đứng lại một lát và tự hỏi: Thay đổi gì đang cố gắng xảy ra ở đây vậy? Thông điệp chứa trong khủng hoảng này là gì?

Bạn có thể đang có khủng hoảng trong công việc của bạn, trong các mối quan hệ cá nhân của bạn, với sức khỏe của bạn hoặc với công việc kinh doanh của bạn. Trong phần lớn mọi trường hợp, một sự khủng hoảng là một dấu hiệu chỉ ra rằng một cái gì đó hoàn toàn sai và việc tìm kiếm một tiến trình hành động tương tự chỉ làm cho nó tồi tệ thêm. Sự thay đổi đang cố gắng xảy ra trong đời bạn ngay bây giờ là gì?

Hệ quả thứ tư của Luật mềm dẻo là: Những giả định sai lầm nằm ở căn nguyên của mọi thất bại.

Hầu như mọi thất bại mà bạn trải qua đều do một giả định không chính xác mà bạn đã tạo ra hay chấp nhận mà không hoài nghi. Bạn nên đặt câu hỏi cho những giả định của mình mà làm cho chúng trở nên dễ hiểu, đặc biệt là khi mọi việc không tiến triển tốt như là bạn mong muốn.

Những giả định của bạn là gì? Những giả định minh bạch của bạn là gì, Những cái mà bạn hoàn toàn có ý thức về nó? Những giả định ngầm của bạn là gì, những giả định không có ý thức mà bạn có thể chấp nhận mà không nghi vấn?

Sẽ ra sao nếu phần lớn những giả định mà bạn áp dụng là sai? Những thay đổi gì bạn phải tạo ra? Bạn sẽ thay đổi tiến trình hành động của

mình thế nào nếu một cái gì đó bạn đang giả định là đúng lại hóa ra không đúng?

Bất kì khi nào bạn tạo ra những quyết định đúng đắn và bạn đạt được mục đích đúng tiến độ, đó là vì những giả định những giả định bạn đang điều khiển xem ra phù hợp với thực tế của hoàn cảnh. Bất kì khi nào bạn trải qua thất bại, thoái trào và sự đảo ngược kết quả, điều đó thường có nghĩa là có điều gì đó sai với giả thuyết cơ sở của bạn, những giả định của bạn.

Rất nhiều người đi đến khánh kiệt bắt đầu sự nghiệp kinh doanh của họ bởi vì họ giả định rằng có đủ thị trường cho hàng hóa hay dịch vụ mà họ cung cấp. Họ cho rằng khách hàng sẽ bỏ những nhà cung cấp hiện tại để đến với họ và thế là họ tiến vào thị trường. Đôi khi họ cho rằng họ có tài năng, kĩ xảo, và khả năng cung cấp hàng hóa hay dịch vụ với giá cạnh tranh và vẫn tạo ra được lợi nhuận. Có thể chẳng có giả định nào trong đó đúng hết. Nếu thậm chí chỉ có một giả định sai thôi thì cũng có thể dẫn đến sụp đổ về tài chính.

Việc bạn sẵn sàng đặt câu hỏi cho những giả định của mình, kiểm tra những giả định của mình một lần nữa bằng thực tế, kết hợp với sự sẵn sàng chấp nhận khả năng bạn có thể sai lầm, là loại thái độ sau cùng sẽ dẫn bạn đến thành công vĩ đại. Sự mềm dẻo có lẽ là phẩm chất đơn nhất quan trọng nhất mà bạn có thể vận dụng để đạt được thành công trong kinh doanh trong nền kinh tế đang thay đổi nhanh chóng của chúng ta. Đó là biểu hiện của đầu óc thông minh.

Làm thế nào để áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định những giả định tốt nhất mà bạn áp dụng trong những lĩnh vực quan trọng nhất của công việc kinh doanh và cuộc sống cá nhân của bạn. Sẽ ra sao nếu chúng sai lầm? Bạn sẽ làm gì một cách khác biệt

so với những gì bạn đang làm hôm nay? Những lựa chọn của bạn là gì?

Liệt kê danh sách những điều tồi tệ nhất có thể xảy ra trong đời sống kinh doanh của bạn trong năm tới. Bạn sẽ làm gì nếu một hay nhiều trong số chúng xảy ra? Lập một danh sách những lựa chọn cho mỗi sự cấp bách và bắt đầu suy nghĩ về những tiến trình hành động thay thế đối với những thứ quan trọng nhất bạn đang giải quyết hôm nay.

19. Luật Kiên trì

Khả năng của bạn kiên trì trong việc đối mặt với những thất bại và thất vọng là mức độ niềm tin của bản thân bạn và khả năng thành công của bạn.

Sự kiên trì là phẩm chất sắt đá của thành công. Tài sản quan trọng nhất mà bạn có thể có—một phẩm chất làm cho bạn khác với những người khác—là khả năng kiên trì chịu đựng của bạn lâu hơn những người khác.

Hệ quả thứ nhất của luật kiên trì là Kiên trì là một hành động kỉ luật tự giác.

Khi bạn kiên trì chịu đựng trong sự đối mặt với những thất bại không thể tránh được, những trì hoãn, những thất vọng, và những chiến bại tạm thời mà bạn sẽ trải nghiệm trong cuộc sống, và bạn tiếp tục kiên gan bất chấp những khó khăn đó, bạn đã chứng minh cho bản thân mình và cho những người xung quanh rằng bạn có phẩm chất của kỉ luật tự giác và sự tự chủ và những phẩm chất này là vô cùng quý giá đối với sự gặt hái bất kì thành công vĩ đại nào.

Winston Churchill đã tổng kết bài học quan trọng nhất của cuộc đời

ông trong hệ quả thứ hai của Luật kiên trì khi ông nói,
"Đừng bao giờ đầu hàng; đừng bao giờ chịu thua."

Churchill đã tin, và đã chứng minh đi chứng minh lại trong suốt cuộc đời ông, rằng người kiên gan ngoan cường đối mặt với những gì dường như là sự thất bại thảm hại thường là phẩm chất quan trọng để chuyển thất bại đó thành thắng lợi. Churchill có lẽ được xem là lãnh tụ chính trị vĩ đại nhất của thế kỉ 20 bởi vì sự sẵn sàng cam chịu không than phiền của ông và bám chặt một cách bền bỉ ở giữa những gì dường như là chiến bại hay thất bại chắc chắn.

Khi bạn ủng hộ tất cả những mục tiêu và kế hoạch của bạn với sự quyết tâm và bền bỉ không gì lay chuyển được, cuối cùng bạn sẽ nhận thấy rằng không có gì trên thế giới này có thể chặn bạn lại. Bạn sẽ trở thành một sức mạnh không thể kháng cự được của bản năng. Mục tiêu thành đạt của bạn sẽ trở thành hiện thực của bạn.

Làm thế nào để áp dụng luật này ngay lập tức:

1. Liệt kê một danh sách bao gồm những vấn đề và thử thách bạn đang đối mặt ở hiện tại. Bạn đang cảm thấy chán nản hay không chắc chắn ở những điểm nào? Bạn cần phải kiên gan thậm chí nhiều hơn những gì bạn đang làm hôm nay ở những điểm nào? Hãy luôn tự nhắc nhở rằng "Thất bại không phải là một sự chọn lựa."
2. Trước hết hãy đề ra quyết tâm rằng, dù có chuyện gì xảy ra, bạn sẽ không bao giờ từ bỏ. Hãy nhớ rằng nếu bạn tiến lên một cách tự tin theo phương hướng những giấc mơ của bạn, và bạn đã đề ra quyết tâm trước là bạn sẽ không bao giờ từ bỏ, cuối cùng thì thành công vĩ đại sẽ đến với bạn.

Ngoại trừ bạn ra, không ai có thể chặn con đường đi của bạn. Hãy vững bước trên con đường của mình! Tổng kết

Thành công không phải là sự ngẫu nhiên. Thành công là kết quả rõ ràng của những hành động không ngừng và kiên gan trong sự tìm kiếm khôn nguôi những mục đích của bạn theo một phương cách thống nhất với những luật tổng quát.

Nếu chỉ có một hay hai người đã luyện tập những nguyên tắc vô tận này và kết quả là đạt được thành công vĩ đại, bạn có thể bỏ qua những kinh nghiệm của họ như một sự may mắn hay trùng hợp. Nhưng nếu hàng trăm ngàn người, và thậm chí hàng triệu, phụ nữ và đàn ông bắt đầu bằng hai bàn tay trắng và dựng xây những cuộc đời thú vị bằng cách làm cho những hành vi của họ hài hòa với những luật này, chẳng lẽ không phải là một ý tưởng hay để bạn làm theo sao?

Những người thành công không nhất thiết phải thông minh hơn những người khác. Chỉ là do họ đã phát hiện ra những nguyên tắc của sự thành công đã đề cập và áp dụng chúng trước những người khác. Bây giờ bạn có thể đuổi kịp, và nhanh hơn là bạn đã nghĩ là có thể. Khi bạn bắt đầu luyện tập những luật này hàng ngày, đối với mọi việc bạn làm, bạn sẽ bắt đầu đạt được những tiến bộ nhanh hơn và dễ dàng hơn bất cứ khi nào.

Không có những giới hạn thực sự trừ những cái bạn đặt lên chính bản thân mình, bằng chính suy nghĩ của mình.

Chương ba: Các luật kinh doanh

Luật Mục đích

Luật Tổ chức

Luật Thỏa mãn khách hàng

Luật Khách hàng

Luật Chất lượng

Luật Lỗi thời

Luật Đổi mới

Luật Những nhân tố thành công quan trọng Luật Thị trường

Luật Chuyên môn hóa

Luật Phân biệt

Luật Phân đoạn

Luật Tập trung

Luật Xuất sắc

Các Luật kinh doanh

Tổng thống Calvin Coolidge có lần nói, "Công việc của Hoa Kỳ là kinh doanh." Phần lớn những cơ hội để dẫn đến thành công vĩ đại sẽ đến từ việc làm chủ hay làm việc cho một tổ chức kinh doanh tư nhân. Bạn càng học những luật kinh doanh sớm và làm cho cách hoạt động của bạn hài hòa với chúng, bạn sẽ càng được trả lương cao và thăng chức nhanh chóng.

Ở Mỹ ngày nay có hơn 23 triệu doanh nghiệp. Mỗi năm có khoảng từ 600.000 đến 1.000.000 doanh nghiệp mới gia nhập thêm. Ngoài ra còn có hàng trăm ngàn doanh nghiệp cá thể và hăng không đăng kí. Những doanh nghiệp này đủ mọi thành phần, từ lớn đến nhỏ, từ

những cá đơn lẻ đóng vài cái bàn nhà bếp bán kiếm tiền đến những tổ chức tập đoàn lớn nhất thuê mướn hàng trăm ngàn người.

Hệ thống kinh doanh của chúng ta là một phần của lối sống chúng ta. Khả năng của bạn hiểu được các cách mà hệ thống đáng kinh ngạc này hoạt động thì rất quan trọng để bạn đạt được những gì có thể đối với bạn trong xã hội của chúng ta. Kiến thức này có thể giúp bạn thành công hơn rất nhiều so với những người chưa bao giờ học nó.

Tỉ lệ thay đổi ngày nay trong kinh doanh thật kinh khủng, và nếu là như thế, nó đang tăng tốc. Không ở nơi đâu không có các công ty đang xuất hiện, phát triển nhanh chóng, ra mắt công chúng với hàng nhiều triệu đô la, và sau đó bị hất văng khỏi chiến trường kinh doanh hoặc bị qua mặt chỉ trong một vài năm ngắn ngủi. Chúng ta chưa bao giờ chứng kiến bất kì điều gì như thế trước đây. Tốc độ thay đổi không thể tin được này là một sự thật không thể tin được và không thể tránh được trong đời sống kinh doanh hiện đại của chúng ta.

Mỗi năm, có khoảng một trăm công ty gia nhập hoặc rút ra khỏi danh sách 500 công ty lớn nhất nước Mỹ. Rất nhiều những công ty sáp nhập khổng lồ hoặc là bị giải thể, hợp nhất hoặc cần hoặc thay đổi đường hướng kinh doanh của họ. Chúng ta nhìn thấy những công ty hợp nhất và những công ty hợp nhất khổng lồ đang chuyển đổi thế giới kinh doanh và ảnh hưởng đến đời sống của nhiều triệu người.

Khi chúng ta trải nghiệm những rối loạn này xảy ra trong những tập đoàn hùng mạnh nhất đất nước, bạn có thể tưởng tượng ra loại rối loạn đang diễn biến giữa hàng triệu những doanh nghiệp nhỏ.

Hàng năm, toàn bộ 80% những doanh nghiệp mới bị đóng cửa hay biến mất chỉ trong vòng hai năm đầu tiên khởi nghiệp, và rất nhiều những công ty lớn có uy tín bị phá sản và bị các tổ chức khác chiếm.

Cùng lúc đó, hàng ngàn công ty mới đạt được thành công và rất nhiều những công ty lớn hơn phát triển với tốc độ nhanh chóng, dù chúng lớn nhỏ cỡ nào. Tốc độ thay đổi này có nghĩa là có cơ hội vô tận cho số ít người sáng tạo, những người biết về Luật Kinh doanh thành công. Bằng cách áp dụng những luật và nguyên tắc này, bạn tăng khả năng tạo ra những đóng góp có ý nghĩa cho tổ chức của mình. Bạn đặt cuộc đời và sự nghiệp của bạn lên trên một đường ray hỏa tốc. Bạn đạt được nhiều tiến bộ trong một vài năm hơn là rất nhiều người đạt được trong toàn bộ sự nghiệp của họ.

Tôi bắt đầu học những nguyên tắc này rất nhiều năm trước đây. Sự nghiệp kinh doanh của tôi bắt đầu khi tôi bắt đầu bán xà phòng thơm cho hãng YMCA ở địa phương khi tôi lên mười. Và từ đó tôi tiếp tục với công việc bán báo, dịch vụ cắt cỏ, và cây thông giáng sinh. Tôi đã làm kế toán trong một cửa hàng tạp hóa. Sau đó tôi gõ cửa từng nhà bán các đồ trang thiết bị văn phòng và sau đó tiếp tục bán quỹ đầu tư chứng khoán, bất động sản, xe hơi, quảng cáo, đào tạo và tư vấn. Tôi đã làm việc cho, bán cho và quản lý 22 tổ chức lớn nhỏ trong hơn hai mươi lăm năm. Tôi đã nhìn thấy cả những thành công làm say mê lòng người lẫn những thất bại ngoạn mục.

Khi tôi 31 tuổi, thậm chí mặc dù tôi đã trượt tốt nghiệp phổ thông, tôi đã làm đơn xin và được chấp thuận học chương trình chương trình cao học quản trị tại một trường đại học lớn, hầu như dựa vào nền tảng của những kinh nghiệm cuộc sống của tôi. Vào các buổi tối, cuối tuần, các mùa hè, và những học kì trọn vẹn trong vòng 3 năm

liền, tôi đã phải căng óc ra, lội qua những khóa học tốt nghiệp và chưa tốt nghiệp trong mọi lĩnh vực của kinh doanh và quản trị kinh doanh. Tôi đã sang đến bờ bên kia và đầu óc chứa đầy những kiến thức lý thuyết và sự khao khát áp dụng một số những ý tưởng này vào thế giới thực. Sau đó tôi đã có được một trong những thay đổi đột ngột may mắn nhất trong đời. Tôi đã được mời làm việc như một cố vấn cá nhân cho chủ tịch của một tổ hợp độc quyền kinh tế có tài sản trị giá 500 triệu đô la. Bằng cách áp dụng một vài luật và nguyên tắc có đề cập trong chương này, tôi đã thành lập, quản lý, điều hành và tạo ra hàng chục triệu đô la từ việc bán các sản phẩm và dịch vụ khác nhau. Ở mọi giai đoạn của công việc kinh doanh của tôi ở thời kì này, ông chủ tịch đã hướng dẫn tôi bằng những lời khuyên và những thấu hiểu bên trong, những điều này đã giúp ông ta trở thành một trong những người giàu nhất và đáng kính nhất nước.

Ba năm sau, tôi được thuê với mức lương gấp ba cộng thêm quyền được lựa chọn mua cổ phần để trở thành tổng giám đốc điều hành của một công ty phát triển có vốn 265 triệu đô la. Ở vị trí đó, tôi đã áp dụng rất nhiều bài học mà tôi đã học được trong thời gian phục vụ ông chủ tịch kia. Và kết quả là tôi có thể sắp xếp lại, định hướng lại và thay đổi lại bộ máy nhân sự của công ty một cách hoàn toàn trong chỉ trong vòng 6 tháng.

Trong suốt quá trình sắp xếp lại này, tôi đã học được một nguyên tắc sống còn trong kinh doanh: Bất kì sự thay đổi thuộc loại nào trong kinh doanh cũng sẽ phá vỡ cấu trúc quyền lực đang tồn tại, và mọi người sẽ đấu tranh mãnh liệt để bảo vệ đặc quyền và vị trí của họ, thậm chí có hại cho tổ chức. Dù họ nói gì hay gợi ý gì đi chăng nữa, mọi người không muốn thay đổi và không thích thay đổi và không

thích những tác nhân thay đổi. Tôi trở thành nạn nhân của một "palace coup" và tôi nhanh chóng cảm thấy mình bị hất ra đường, tìm kiếm một công việc khác.

Qua nhiều năm, tôi đã chứng kiến rất nhiều loại hình kinh doanh, từ những suy nghĩ tốt nhất đến những cái lỗ bịch nhất. Tôi đã làm việc với gần như mọi loại thương nhân, từ những người tài năng và lanh lẹ nhất cho đến những người ngu ngốc và tự dối mình nhất. Tôi đã đọc hàng trăm cuốn sách và hàng ngàn bài báo về rất nhiều những lĩnh vực của kinh doanh và quản trị kinh doanh, và tôi vẫn tin rằng tôi mới chỉ đang cào cấu cái bề mặt của nó.

Vì thế, tôi đã xây dựng một vài đường lối chỉ đạo, và những đường lối này đã có tác dụng giúp tôi xây dựng thành công sự nghiệp kinh doanh cho bản thân. Tôi cũng đã có thể rất nhiều những khách hàng của tôi cải thiện nhanh chóng tốc độ phát triển của họ, thị phần của họ, và lợi nhuận của họ.

Một vài luật có thể áp dụng một cách riêng biệt cho bất kì loại hình kinh doanh nào. Việc bạn luyện tập một trong số những luật này mà có thể bạn chưa có trong quá khứ có thể tạo ra tất cả những khác biệt đối với thành công về lâu về dài của bạn. Những luật này đã được chứng minh, thực tế, đơn giản và hiệu quả. Giống như một cái cối xay, bạn càng sử dụng chúng thường xuyên, bạn càng nhận được kết quả tốt hơn.

20. Luật Mục đích

Mục đích của một công việc kinh doanh là tạo ra và giữ khách hàng. Rất nhiều người nói rằng mục đích của một việc kinh doanh là tạo ra lợi nhuận. Tuy nhiên, trong khi đó là mục đích của cá nhân người bắt

đầu hoặc đầu tư vào công việc kinh doanh, một công việc kinh doanh thực sự là một thực thể tách biệt có mục đích riêng của nó. Trong thực tế, một phương cách hữu hiệu để đạt được mục đích duy trì sự tồn tại của một công việc kinh doanh đó là phải tưởng tượng rằng những người chủ kinh doanh phải xuất hiện trước tòa án hàng năm và bào chữa để được cho phép công việc kinh doanh tiếp tục. Bạn sẽ ngay lập tức thấy rằng “kiếm lời” không phải là tất cả mọi lý do để doanh nghiệp mình chứng sự tiếp tục tồn tại của nó.

Hệ quả thứ nhất của Luật mục đích là Lợi nhuận là thước đo mức độ thực hiện mục đích của công ty.

Bạn có thể nói rằng việc sáng tạo để phục vụ tốt khách hàng là mục đích chính yếu của một doanh nghiệp bằng cách đơn giản là quan sát phần lớn thời gian và tâm trí của phần lớn những người trong bất kỳ công ty thành đạt nào đều tập trung vào việc sáng tạo và giữ khách hàng. Mức độ bán hàng và lợi nhuận mà công ty được hưởng là kết quả và thước đo tình hình của tổ chức, và mọi người trong tổ chức, đóng góp vào sự gặt hái của mục đích đó.

Hệ quả thứ hai của Luật Mục đích trong kinh doanh là Lợi nhuận là giá trị của kinh doanh, giá trị của tương lai.

Rất nhiều người nhầm lẫn về vai trò của lợi nhuận. Một vài người trong số họ cảm thấy rằng, hoặc thậm chí việc theo đuổi lợi nhuận, có cái gì đó giống như “tham lam”. Thực tế đó là lợi nhuận là rất tốt. Chính lợi nhuận đã trả cho mọi thứ. Chính lợi nhuận đã trả lương bổng, thuế khóa, tiền đầu tư vào những sản phẩm và quy trình mới, nghiên cứu và phát triển, và tất cả rất nhiều những công việc thuộc về xây dựng mà công ty có thể làm để phục vụ tốt khách hàng.

Trái ngược với lợi nhuận là thua lỗ. Ở đó có những mất mát, có những cắt giảm trong các hoạt động kinh tế, ít công việc hơn, và thường dẫn đến sự sụp đổ của doanh nghiệp. Ở đâu doanh nghiệp lỗ liên miên, ở đó chẳng có tương lai cho những người làm việc ở đó. Bất kì ai phản đối việc tạo lợi nhuận là đã phản đối lại tương lai của những người phụ thuộc vào doanh nghiệp đó để kiếm kế sinh nhai. Những người này không thể có một tương lai ở một nơi không có lợi nhuận.

Một số người cảm thấy rằng lợi nhuận là quá cao. Tuy nhiên, trong một giai đoạn 80 năm, từ 1920 đến 2000, những công ty lớn nhất ở Mỹ có lợi nhuận sau thuế bình quân hàng năm sắp xỉ 5% mỗi năm. Về tổng chi phí của phần lớn công ty, chi phí về nguyên liệu sản xuất và hàng hóa bán ra không nhiều, gần 85% của tất cả các chi phí đó là lương, tiền thù lao và thưởng. Bất cứ ở đâu một đất nước, hay thậm chí một phần của đất nước, có hiệu công ty làm ăn phát đạt, thì ở đó thường có nhiều công việc được trả lương hậu hĩnh và những cơ hội to lớn cho những người làm những công việc này.

Làm thế nào để áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy tìm những cơ hội để làm cho công ty bạn được thành công hơn. Khả năng của bạn tác động vào lợi nhuận của công ty là yếu tố quyết định vô cùng quan trọng đối với sự thành công về lâu về dài của bạn. Bạn có biết về cấu trúc giá cả và lợi nhuận của công ty bạn không? Những sản phẩm mang về nhiều lợi nhuận nhất cho bạn là gì? Ai là những khách hàng mang đến cho bạn nhiều lợi nhuận nhất? Bạn có ảnh hưởng như thế nào đến nguồn tiền sẽ đi vào công ty?

Hãy xác định những khu vực mà bạn có thể góp phần tạo ra và giữ những khách hàng mới. Tìm kiếm cơ hội để phát triển và đẩy mạnh

những sản phẩm và dịch vụ mới. Tìm cách xây dựng niềm tin lớn hơn đối với những khách hàng hiện tại của bạn. Làm một việc gì đó hàng ngày để tăng khả năng của công ty bạn trong việc tạo ra và giữ khách hàng.

21. Luật Tổ chức

Một tổ chức kinh doanh là một nhóm người tập hợp cùng nhau vì một mục đích chung đó là tạo ra và giữ khách hàng.

Một tổ chức kinh doanh bắt đầu hình thành khi những nhiệm vụ phải được thực hiện để tạo ra và thỏa mãn khách hàng trở nên quá lớn đối với một cá nhân đơn lẻ. Những người sáng lập phải chuyên biệt hóa và tập trung vào những công việc quan trọng mà chỉ có họ mới có khả năng làm và giao giao những công việc đó cho những người có khả năng làm chúng. Những vị trí mới đã được tạo ra, và những hoạt động mới được đảm nhận. Công ty mở rộng khả năng phục vụ khách hàng. Quá trình phát triển trong suốt quá trình lượng khách hàng thỏa mãn với tổ chức đó tăng.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng luật này ngay lập tức: Xác định trách nhiệm đầu ra chủ yếu của bạn, xác định xem bạn đã đóng góp vào khả năng phục vụ khách hàng của công ty như thế nào.

Xác định xem công việc của bạn đang thay đổi trong tổ chức của bạn như thế nào. Quyết định về những thay đổi bạn sẽ phải tạo ra trong kiến thức kỹ năng và các hoạt động của mình để duy trì giá trị, nếu không muốn nói vai trò không thể thiếu được, của bạn đối với công ty. Lập kế hoạch ngay hôm nay để tăng khả năng của bạn đóng góp vào những kết quả quan trọng quyết định sự thành công của công ty bạn.

22. Luật Thỏa mãn khách hàng

Khách hàng luôn đúng.

Điều này còn được gọi là "nguyên tắc số một" của việc thỏa mãn khách hàng. Chúng ta đang sống trong một nền kinh tế thị trường mà khách hàng là trung tâm. Chưa bao giờ khách hàng có nhiều thông tin và nhiều quyền lực như vậy. Thậm chí các công ty, dù lớn dù nhỏ, phải suy nghĩ ngày đêm về làm sao để làm hài lòng khách hàng nhanh hơn, tốt hơn, và rẻ hơn so với các đối thủ cạnh tranh.

Hệ quả thứ nhất của Luật Thỏa mãn khách hàng đó là Nếu xem như khách hàng sai, xem lại quy tắc số một.

Những công tốt nhất ở Mỹ, và trên toàn thế giới, được xây dựng trên lý luận này. Họ có một nỗi ám ảnh với dịch vụ khách hàng. Họ đang không ngừng tìm kiếm những cách thức để làm hài lòng khách hàng tốt hơn bất cứ đối thủ cạnh tranh nào và thậm chí tốt hơn chính bản thân họ so với việc làm thỏa mãn khách hàng trước đây. Trong mọi nền công nghiệp, những công ty thành công nhất là những công ty coi khách hàng của mình là những ông vua bà chúa và việc làm thỏa mãn khách hàng là lực đẩy đối với tất cả những hoạt động của họ.

Hệ quả thứ hai của Luật Thỏa mãn khách hàng đó là

Tất cả những thỏa mãn khách hàng đến từ những người giao thiệp với những người khác. Bạn không thể làm thỏa lòng mọi người bằng bất kì loại hàng hóa hay giấy tờ gì. Mọi người đều có xúc cảm, và họ chỉ có thể thỏa lòng khi mà họ có sự tương tác với những người khác. Theo một nghiên cứu tại trường Đại học Harvard, toàn bộ 68% số khách hàng không thỏa mãn, những người đã thay đổi nhà cung cấp của mình bởi vì sự thờ ơ lãnh đạm của một hay nhiều người

trong công ty. Điều này giải thích tại sao những công ty thành công nhất có chính sách thỏa mãn khách hàng rất rõ ràng, thường là bằng văn bản. Tất cả mọi người trong những tổ chức này luôn cam kết phải đối xử tốt với khách hàng.

Ví dụ, Tập đoàn Walt Disney thuê hàng ngàn cộng tác viên là sinh viên làm việc ở các công viên giải trí Disney vào thời gian hè. Những sinh viên này được thuê từ trung tuần tháng 5 và được đào tạo nghiệp vụ trong khoảng 4 đến 6 tuần. Sau đó họ làm việc sắp xỉ 8 tuần của mùa hè khi trẻ em được nghỉ hè và các công viên giải trí đông đúc nhất.

Khi những người của Disney được hỏi tại sao các sinh viên phải trải qua khóa huấn luyện nghiêm ngặt như vậy, kéo dài từ 4 đến 6 tuần, rồi sau đó chỉ làm việc có tám tuần trước khi trở lại trường, câu trả lời của họ hé mở rất nhiều về triết lý của Disney. Các giám đốc điều hành của Disney giải thích rằng các sinh viên được huấn luyện về công việc đến trình độ họ có thể làm mà không cần suy nghĩ. Điều này cho phép họ tập trung chú ý vào những người tham quan, hay “những vị khách”, như họ vẫn được gọi. Bởi vì các sinh viên đã hoàn toàn nhớ công việc của họ, họ có ý thức hơn về những điều nhỏ nhất mà họ có thể làm để mang lại niềm vui cho những người đã đến với một công viên giải trí Disney.

Hệ quả thứ ba của Luật Thỏa mãn khách hàng là Những công ty tốt nhất lúc nào cũng có những con người giỏi nhất.

Đã từ lâu, những công ty tốt nhất ý thức được rằng việc lựa chọn con người sẽ quyết định một phần lớn thành công của họ. Vì thế họ phải dành rất nhiều thời gian cho việc tuyển nhân viên và rất cẩn thận trong việc phỏng vấn và kiểm tra lý lịch. Khi một người đã được

tuyển dụng, nếu người đó là sai lầm đối với vị trí đó, người sai lầm đó có thể gây ra rất nhiều tác hại trước khi có thể đảm nhận một cách bình thường.

Với cương vị là người điều hành, khả năng của bạn trong việc thu hút và giữ nhân tài đóng vai trò vô cùng quan trọng đối với thành công về lâu về dài của bạn. Thật may là bạn có thể học cách phỏng vấn và tuyển người một cách hiệu quả. Đây là kỹ năng chính yếu đối với sự thành công trong kinh doanh.

Hệ quả thứ tư của Luật Thỏa mãn khách hàng là Nguyên tắc quan trọng của quản trị là đạt được thành quả tối đa trong việc đầu tư cho nguồn nhân lực đối với việc làm thỏa mãn các khách hàng.

Bạn có hai sự lựa chọn với bất kì công việc gì. Bạn có thể hoặc là tự làm công việc đó hoặc bạn có thể nhờ ai đó làm giúp bạn. Là một người quản lý, công việc của bạn là làm cho dòng công việc chạy êm xuôi hơn là tự làm chúng.

Một quan sát cuối cùng về sự thỏa mãn khách hàng: Các nhân viên của công ty sẽ luôn luôn đối xử với khách hàng giống như là việc quản trị đối xử với các nhân viên. Bất cứ khi nào bạn được đối xử một cách đặc biệt tốt bởi những người ở trong một cửa hàng hay nhà hàng nào đó, bạn biết rằng ở nơi đó có người quản lý tốt và đối xử tốt với nhân viên của mình. Bất cứ khi nào bạn bị đối xử tệ, vì bất kì lý do gì, bạn biết rằng người mà bạn đang giao thiệp với có thể đang đối xử với bạn giống như cách mà người quản lý của anh ta hay chị ta đã đối xử với anh ta hay chị ta một cách tồi tệ vậy.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức: Ngay hôm nay, hãy quyết tâm mang đến cho các khách hàng của bạn số lượng

và chất lượng phục vụ tốt nhất của lĩnh vực. Đừng bao giờ thỏa mãn với hạng nhì.

Xác định xem bạn và công ty của bạn đang đứng ở vị trí nào trong bốn cấp độ thỏa mãn khách hàng được mô tả dưới đây. Xây dựng một kế hoạch hành động để đạt đến những cấp độ cao nhất.

Đây là bốn cấp độ về thỏa mãn khách hàng. Cấp độ một, sự tồn tại tối thiểu, là đáp ứng được những mong đợi của khách hàng. Những mong đợi cơ bản của các khách hàng của bạn là gì, và làm thế nào để bạn có thể thỏa mãn được chúng một cách phù hợp hơn?

Cấp độ hai của sự thỏa mãn khách hàng là bạn vượt qua những mong đợi của khách hàng. Những điểm đặc trưng về dịch vụ phụ thêm mà bạn có thể tạo ra để vượt trội hơn những gì các đối thủ cạnh tranh của bạn đang làm là gì?

Cấp độ thứ ba là bạn làm cho khách hàng của bạn vui thích. Bạn có thể làm gì để mang đến ngạc nhiên một cách thú vị cho khách hàng của bạn, một cái gì đó hoàn toàn nằm ngoài kì vọng của họ?

Cuối cùng, cấp độ số bốn về thỏa mãn khách hàng, chỉ có những tổ chức thành công nhất và khả kính nhất mới đạt đến cấp độ này, đó là bạn làm cho các khách hàng mình phải ngạc nhiên. Điều này nằm ở chỗ bạn không chỉ có khả năng đáp ứng nhiều hơn những gì họ mong đợi để rồi họ không chỉ luôn mua của bạn mà họ còn tuyên truyền cho bạn bè người thân họ mua của bạn nữa. Bằng phương thức nào bạn có thể thiết kế những chính sách về quan hệ khách hàng cốt để cho bạn có thể làm cho khách hàng ngạc nhiên?

23. Luật Khách hàng

Khách hàng luôn tìm cách thỏa mãn lợi ích của mình bằng cách tìm kiếm giá cả rẻ nhất và chất lượng tốt nhất có thể.

Khách hàng thực tế hóa những tính toán kinh tế bằng những lựa chọn của họ. Họ tìm kiếm để tối đa hóa việc mua sắm và tối thiểu hóa chi phí, hay tiền chi phí của mình. Khách hàng luôn cố đạt được thứ họ muốn bằng cách thức nhanh nhất, dễ nhất có thể, càng nhanh càng tốt, với giá thấp nhất có thể.

Điều này không phải là một vấn đề phức tạp. Điều này chỉ đơn thuần là một thực tế trong đời sống kinh doanh. Các khách hàng muốn những cái tốt nhất có giá cả thấp nhất, và họ sẽ mua chúng từ bất kì ai mà họ cảm thấy có thể cung cấp cho họ tốt nhất. Và họ luôn đúng. Để tồn tại và phát triển trong kinh doanh, hàng ngày bạn phải giao tiếp với những khách hàng hoàn toàn cho mình là trung tâm, thất thường và không kiên nhẫn, những người muốn những gì họ muốn, khi nào họ muốn và muốn như thế nào, và họ sẽ đi nơi khác ngay khi họ nhận ra sự không thỏa mãn. Cũng giống như bạn.

Nhân tiện đây cũng cần phải bàn thêm về tầm quan trọng của việc phân biệt giữa thực tế và vấn đề. Chúng hoàn toàn khác biệt, và sự nhầm lẫn giữa hai cái đó có thể gây ra cho bạn rất nhiều căng thẳng.

Một thực tế, bởi định nghĩa, cũng chỉ là một thực tế. Nó là một phần không thể thiếu được và không thể tránh được của cuộc sống. Nó là một cái gì đó mà bạn chấp nhận và làm việc với nó và làm việc xung quanh nó, chẳng hạn như thời tiết. Nó giống như một vật không thể cử động. Bạn không cãi vã với nó hay bối rối về một thực tế.

Mặt khác, một vấn đề là một cái gì đó mà bạn có thể giải quyết được. Một vấn đề là một cái gì đó phức tạp trí thông minh và tưởng tượng của bạn.

Trong kinh doanh, việc bạn tách rời thực tế và vấn đề và bạn không trở nên bối rối hay lo lắng về một việc gì đó mà bạn chẳng thể làm gì. Một trong những luật của Burnham, của nhà triết học James Burnham, làm rõ sự khác biệt giữa thực tế và vấn đề. Luật này nói rằng: "Nếu không có sự thay thế, sẽ không có vấn đề."

Trước khi bạn trở nên quan tâm về một điều gì đó chưa xảy ra, hãy tự hỏi mình: Đây có phải là một vấn đề hay nó là một thực tế? Tuy nhiên, tất cả những sự kiện trong quá khứ đều là những thực tế. Ảnh hưởng duy nhất mà bạn có đối với chúng là cái cách mà bạn giải thích chúng và phản ứng với chúng. Những vấn đề gì là những gì bạn làm bây giờ, không phải những gì đã xảy ra hay phải đổ lỗi cho ai hay bạn đã có thể làm gì một cách khác biệt.

Hệ quả thứ nhất của Luật khách hàng là Khách hàng vừa khắt khe lại vừa nhân tâm; họ thưởng cao cho những công ty phục vụ họ tốt nhất và đẩy những công ty phục vụ họ tồi tệ xuống vực.

Sam Walton có lần đã nói: "Tất cả chúng ta có chung một ông chủ, đó là khách hàng, và anh ta có thể thiêu chúng ta bất cứ lúc nào anh ta muốn bằng cách quyết định mua ở một nơi khác."

Không phải là khách hàng không quan tâm đến công việc kinh doanh của bạn. Mà là khách hàng quan tâm về bản thân họ và sự thỏa mãn của chính họ hơn là họ quan tâm đến việc thành công hay thất bại của doanh nghiệp bạn. Bất cứ ở đâu bạn nhìn thấy một công việc kinh doanh thất bại, bạn nhìn thấy một công việc kinh doanh mà ở

đó những người chủ hoặc không thể hoặc không muốn điều chỉnh những phần thưởng để làm thỏa lòng đủ số lượng khách hàng tại các mức giá cho phép họ tiếp tục. Khách hàng bỏ đi một cách lặng lẽ, kể cho bạn bè về kinh nghiệm tồi tệ của họ, và không bao giờ trở lại.

Hệ quả thứ hai của Luật này là Khách hàng luôn cư xử có lý trong việc kiếm tìm con đường có ít trở ngại nhất để nhận được những gì họ muốn.

Từ quan điểm của khách hàng, mọi hành động đều có ý nghĩa hoàn hảo. Tất cả những hành vi mua đều nhằm vào việc đạt được sự thỏa mãn cá nhân lớn hơn, đối với việc cải thiện vị trí của một người, đối với việc trở nên giàu có. Nếu một người bán hàng hay một thương nhân gợi ý rằng khách hàng là những kẻ ngu đần bởi vì không thường xuyên lui tới hay mua các sản phẩm của một cửa hàng nào đó, chắc chắn là do người bán hàng hay thương nhân đó kẻ ngu đần.

Khách hàng rất thông minh và luôn biết những gì đem lại lợi ích tốt nhất cho họ. Quyết định của khách hàng luôn hợp lý, xuất phát từ quan điểm của khách hàng. Khách hàng luôn đúng, trong những gì khách hàng quan tâm. Khi bạn bước chân vào kinh doanh, bạn đặt toàn bộ tương lai về tài chính của mình vào việc làm thỏa mãn khách hàng từng ngày. Từ lúc bạn mở cửa, khách hàng đã biết được bạn sẽ bán những gì, bán với giá bao nhiêu, và bạn sẽ kiếm được bao nhiêu tiền. Chỉ bằng cách phục vụ những mong muốn và những ý thích chợt nảy ra của khách hàng thì bạn mới có thể tồn tại và phát triển trong kinh doanh.

Hệ quả thứ ba của Luật Khách hàng là

Kế hoạch kinh doanh phù hợp luôn bắt đầu với khách hàng như là tâm điểm của sự chú ý và thảo luận.

Những người trong các công ty có một khuynh hướng nguy hiểm là đánh mất đi những suy nghĩ, cảm xúc và nhu cầu của khách hàng. Họ có xu hướng chỉ nói chuyện giữa những người trong công ty với nhau, và điều tồi tệ hơn là gì, họ chỉ lắng nghe nhau. Họ quên đi như sự thật về khách hàng.

Nếu bạn đang đứng trong môi trường kinh doanh, và nếu những gì bạn làm ảnh hưởng đến khách hàng của bạn, bạn nên dựng một bức tượng khách hàng trong đầu mình và đặt nó ở giữa bàn khi bạn thảo luận về bất cứ kế hoạch gì liên quan đến các sản phẩm và dịch vụ của bạn. Hãy luôn tự hỏi bản thân, nếu khách hàng đang ngồi đây và lắng nghe chúng ta, khách hàng sẽ nghĩ gì? Khách hàng sẽ nói gì? Khách hàng sẽ tán đồng hay phản đối những gì chúng ta đang lập kế hoạch để làm?

Và còn nữa, chủ đề “khách hàng” là rất quan trọng. Một số người trong các tổ chức có những ý tưởng sai lầm rằng họ không có khách hàng bởi vì họ không có sự tương tác với những người mua sản phẩm và dịch vụ của công ty. Điều này có thể là một sai lầm chết người trong suy nghĩ. Nó có thể phá hỏng nghề nghiệp của bạn mà bạn thậm chí không biết đến nó.

Thực tế là bất kì ai cũng có khách hàng, và rất nhiều người có vài khách hàng. Khách hàng đầu tiên của bạn là người quyết định bạn sẽ được trả bao nhiêu và bạn sẽ được thăng chức nhanh như thế nào. Bằng định nghĩa này, trừ phi bạn là người chủ của chính bạn, khách hàng đầu tiên của bạn là ông chủ của bạn. Mức độ bạn làm hài lòng ông chủ của bạn tốt như thế nào sẽ quyết định bạn sẽ tiến xa và tiến nhanh thế nào về phía trước.

Nếu bạn là một người quản lý và bạn có những người làm việc dưới bạn, các cộng sự của bạn cũng sẽ là khách hàng của bạn. Bạn đối xử với họ và làm thỏa mãn họ như thế nào sẽ quyết định việc họ làm thỏa mãn khách hàng của bạn ra sao.

Nếu bạn làm việc ở bộ phận kế toán hay quản trị, khách hàng của bạn là những người phải sử dụng những gì bạn sản xuất ra, hoặc là bản kê khai tài chính, những dữ liệu in ra từ máy tính, hay những thông tin khác.

Mọi người đều có một khách hàng. Mọi người đều ở trong công việc kinh doanh làm thỏa mãn khách hàng. Mức độ thành công của bạn trong kinh doanh được quyết định bởi việc bạn làm thỏa mãn những khách hàng quan trọng nhất của mình như thế nào.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng luật này ngay lập tức:

1. Lập một danh sách tất cả các khách hàng của bạn, cả bên trong và bên ngoài công việc kinh doanh của bạn. Viết tên ông chủ và các đồng nghiệp của bạn, các khách hàng bên ngoài của bạn và địa chỉ liên hệ của họ, bất cứ ai mà bạn có quan hệ với, gồm cả các nhân viên của bạn.
2. Lập một kế hoạch ngay hôm nay để tăng giá trị của bạn đối với những người quan trọng nhất trong danh sách đó bằng cách này hay cách khác. Những kết quả nào mà bạn muốn đạt được một cách lý tưởng trong những mối quan hệ của bạn với những khách hàng này? Quyết tâm làm một cái gì đó hàng ngày để tăng mức độ thỏa mãn mà các khách hàng chính của bạn có được khi làm việc với bạn hay với công ty bạn.

24. Luật Chất lượng

Khách hàng luôn đòi hỏi chất lượng cao nhất và giá cả thấp nhất.

Điều này có vẻ đơn giản trừ trường hợp rất nhiều công ty đã cố vi phạm luật này trên con đường họ đi đến những phiên tòa phá sản. Khách hàng rất thông minh. Khách hàng sẽ luôn luôn hành động để thỏa mãn số lượng lớn nhất có thể những cần thiết của họ trong việc đưa ra quyết định riêng là sẽ mua gì. Chỉ có những công ty ra sức duy trì việc cung cấp cho khách hàng những cấp độ chất lượng cao nhất với giá thấp nhất thì mới thành công trên thị trường.

Năm 1989, cả hai hãng Toyota Lexus và Nissan Infiniti được giới thiệu vào thị trường Hoa Kỳ. Cả hai công ty đã quảng cáo những chiếc xe hơi như là những chiếc xe hơi của tương lai, với những đặc điểm sang trọng của những chiếc xe hơi châu Âu mắc tiền hơn nhưng giá rẻ hơn 10.000 đô la, 20.000 đô la, hay 30.000 đô la. Cả hai công ty đã tự cam kết đưa ra những chiếc xe hơi có chất lượng tốt nhất trong khả năng của họ ở Mỹ.

Và họ đã thành công. Từ năm 1991 trở đi, Tổ chức nghiên cứu thỏa mãn khách hàng J. D. Power đã liên tục đánh giá Lexus and Infiniti là những xe hơi tốt nhất, về mặt chất lượng phương tiện và dịch vụ hậu mãi, trong số toàn bộ 557 mẫu xe hơi được bán ở Mỹ. Và nhiều lần Lexus và Infiniti đứng vững chắc ở vị trí hàng đầu về chất lượng trong tất cả các loại xe hơi được bán ở Mỹ trong bảng xếp hạng của J. D. Power.

Và kết quả của những xếp hạng về chất lượng này đó là, việc bán những chiếc xe này liên tục lên đến hàng trăm triệu đô la mỗi năm. Hệ quả thứ nhất của Luật chất lượng là Chất lượng là những gì khách hàng nói là có và sẵn sàng trả giá.

Chỉ có khách hàng mới có thể định nghĩa được chất lượng. Đôi khi thậm chí khách hàng cũng không thể định nghĩa nó một cách rõ ràng, nhưng khách hàng sẽ bình bầu cho lá phiếu chất lượng bằng cái cách mà họ tiêu tiền. Và hơn 80% những quyết định mua ngay nay được đưa ra bởi hay bị ảnh hưởng mạnh bởi phụ nữ.

Philip Crosby, trong cuốn sách của ông Chất lượng không có nước mắt, đã viết, "Chất lượng rất dễ dàng để xác định. Chất lượng của một sản phẩm có thể được đo lường bởi số phần trăm thời gian nó làm những gì nó được bán để làm và để tiếp tục làm việc đó."

Bạn có thể đo chất lượng của một cái đồng hồ bằng cách xác định xem nó báo thời gian một cách chính xác trong bao lâu. Nếu nó làm điều này 100% thời gian mà không bị dừng, nó sẽ được đánh giá là 100% về chất lượng.

Nếu bạn mua một chiếc xe hơi, chất lượng đánh giá của chiếc xe đó là bạn sẽ sử dụng được nó trong bao lâu mà không cần phải sửa chữa, bảo dưỡng, trừ những cái đã được ghi rõ vào thời điểm bạn mua. Nếu chiếc xe chạy mà không gặp trục trặc gì trong 100% thời gian, nó được đánh giá là có 100% chất lượng.

Không may thay, việc toàn bộ 25% các sản phẩm được sản xuất ngày nay phải gia công và xây dựng lại ngay tại nhà máy vì những khiếm khuyết về chất lượng không phải là hiếm. Cuốn sách của Philip Crosby có tiêu đề Chất lượng là tự do dựa trên kết luận của ông rằng việc sản xuất ra một mặt hàng có chất lượng cao, không có khiếm khuyết, thực sự tiết kiệm tiền và tăng lợi nhuận, cả trước mắt và sau này. Trong giai đoạn trước mắt, chất lượng tạo ra khách hàng, và về lâu về dài, tiếng tăm về chất lượng sẽ giữ được khách hàng.

Hệ quả thứ hai của Luật Chất lượng đó là Chất lượng bao gồm cả sản phẩm hay dịch vụ và cách mà nó được bán, phân phối và bảo trì. Định nghĩa của khách hàng về chất lượng bao gồm tất cả các hoạt động liên quan đến mua, làm chủ và sử dụng mặt hàng.

Giá cả trong một nhà hàng có chất lượng cao không chỉ dựa trên thực tế là thức ăn ngon được phục vụ trên đĩa. Một nhà hàng hạng nhất, một nhà hàng có mức giá cao hơn trung bình và có thể kiếm được lợi nhuận trên trung bình, còn phục vụ thức ăn trong một không khí thoải mái và sự thú vị mà mọi người luôn sẵn sàng trả. Bạn có thể tưởng tượng một người bồi bàn trong một nhà hàng rất đẹp ném đĩa thức ăn xuống bàn và bỏ đi?

Thậm chí một sản phẩm đơn giản cũng có thể được bán và được phục vụ với sự vui vẻ và lịch sự, do đó tăng giá trị nhận thức của nó. Kinh nghiệm tổng thể mà khách hàng nhận được là toàn bộ ấn tượng của chất lượng.

Hệ quả thứ ba của Luật Chất lượng là Các công ty sinh lời tỉ lệ thuận với thứ bậc về chất lượng của chúng, và chất lượng là do khách hàng nhận thức.

Điều này có nghĩa là nếu một hãng nghiên cứu thâm nhập vào thị trường sản phẩm của bạn và tiến hành một cuộc khảo sát trung thực và khách quan trong số những khách hàng mua hàng của bạn, cuộc điều tra này có thể làm tăng thứ bậc về chất lượng cho công ty của bạn bằng việc so sánh với những đối thủ cạnh tranh của bạn.

Ví dụ, giả sử có mười công ty đang cung cấp cùng một sản phẩm trong một khu vực thị trường. Một cuộc điều tra với các khách hàng có thể hé mở công ty nào được xem là công ty tốt nhất trong ngành

đó trên thị trường khu vực đó. Cuộc khảo sát cũng có thể xác định xem công ty nào đứng ở vị trí số hai, số ba... Các công ty được xem là có chất lượng cao nhất trên thị trường đó cũng là những công ty có lợi nhuận cao nhất trong thị trường đó.

Một lý do chủ yếu mà các công ty được xem là có chất lượng cao đạt được lợi nhuận cao bởi vì sự cần thiết mà khách hàng có đối với sự an toàn và chắc chắn cho những quyết định mua của họ. Bất cứ khi nào mà mọi người phải chọn lựa giữa một mặt hàng giá cao và một mặt hàng giá thấp hơn, nếu họ có khả năng mua nó, họ sẽ chọn sản phẩm giá cao bởi vì giá cao gắn liền với chất lượng cao. Chất lượng cao gắn liền với tiềm thức của khách hàng về tính an toàn và khả năng có thể đoán trước cao hơn. Sự nhận thức về chất lượng tốt hơn làm giảm cảm giác không chắc chắn hay mạo hiểm trong việc đưa ra quyết định mua. Điều nó làm cho việc mua dễ dàng hơn.

Điều đó giải thích tại sao người ta thường nói: "Nếu bạn có khả năng mua những cái chất lượng, bạn sẽ không có khả năng mua những cái không có chất lượng". Gần như là luôn có một mối quan hệ trực tiếp giữa số lượng tiền bạn trả và chất lượng của sản phẩm và dịch vụ bạn nhận được. Rất hiếm khi bạn nhận được chất lượng tốt với giá thấp. Bạn không bao giờ nhận được một cái gì đó mà không phải trả cái gì. Bạn luôn nhận được những gì bạn trả. Trong một xã hội cạnh tranh bạn có thể yên tâm cho rằng trả giá cao sẽ đảm bảo cho bạn mức độ chất lượng cao và mức độ mạo hiểm thấp.

Hãy nhớ những gì Thomas Ruskin nói: "Sự cay đắng của chất lượng kém sẽ được nhớ rất lâu sau khi sự vui sướng của giá thấp bị lãng quên."

Công việc kinh doanh của bạn đứng ở bất cứ đâu trong thứ bậc xếp hạng về chất lượng, và hầu hết tất cả mọi người biết bằng trực giác công việc kinh doanh của họ đang xếp ở hạng nào, thậm chí không cần phải có khảo sát, bạn phải tự cam kết và cam kết công ty mình sẽ vươn lên đứng ở vị trí hàng đầu. Bạn phải cam kết trở nên tốt nhất trong lĩnh vực mà bạn đã chọn.

Nhắm vào vai trò lãnh đạo trong sản phẩm và dịch vụ của bạn. Sự cam kết đối với chất lượng sẽ không chỉ cổ vũ và kích động mọi người trong tổ chức, mà nó còn được phản ánh trong lợi nhuận như là kết quả cuối cùng. Các công ty có chất lượng cao nhất là những công ty kiếm được lợi nhuận cao nhất. Chúng là đại diện của những cơ hội vĩ đại nhất cho tương lai.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định thứ hạng chất lượng trong ngành kinh doanh của bạn. Sử dụng việc bỏ phiếu khách quan nếu bạn có thể. Sử dụng trực giác của bạn nếu bạn phải dùng. Nhưng hãy hoàn toàn chân thật với bản thân bạn. Hỏi các nhân viên và đồng nghiệp của bạn xem họ xếp công ty bạn vào vị trí nào trong danh sách từ một đến mười công ty đối thủ cạnh tranh của bạn.

Xác định một cách chính xác việc khách hàng của bạn xác định chất lượng như thế nào. Tìm ra mức độ chất lượng họ kì vọng ở bạn. Kiểm tra thật cẩn thận các sản phẩm và dịch vụ của bạn và bạn bán và hỗ trợ chúng thế nào. Hỏi những khách hàng tốt nhất của bạn họ quý nhất ở công việc kinh doanh của bạn là cái gì và làm thế nào để bạn có thể cải thiện khu vực đó.

Chọn một khu vực quan trọng để tập trung vào cải thiện. Chọn một khu vực hay hoạt động có tác động trực tiếp đến sự thỏa mãn khách hàng. Giải quyết để đạt đến kết quả tốt nhất trong khu vực này. Kể cho mọi người trong công ty nghe về cam kết này và sau đó kiểm tra bản thân bạn thường xuyên để xem bạn đang tiến triển tốt như thế nào.

25. Luật Lỗi thời

Những gì đã từng tồn tại thì đang trở nên lỗi thời.

Luật Lỗi thời nói rằng mọi thứ – các sản phẩm, dịch vụ, kỹ năng, những năng lực quan trọng, chiến lược quảng cáo, chiến lược phát triển thị trường, và các quá trình kinh doanh—đang trở nên lạc hậu khi thời gian trôi qua. Để tồn tại và phát triển trong những lúc hỗn loạn như thế, bạn và công ty bạn phải nhanh chân và chuẩn bị đối phó với những thay đổi không ngừng như là một sự thật không thể tránh được trong cuộc sống.

Hệ quả thứ nhất của Luật Lỗi thời là Ngày mai sẽ khác với hôm nay.

Những người thất vọng nhất trong kinh doanh ngày nay là những người đang cố gắng kìm hãm trào lưu của sự thay đổi bằng cách không thích nghi, hoặc bằng cách thích nghi quá chậm với sự tấn công dữ dội mang tính cạnh tranh đang xảy ra chung quanh họ.

Hệ quả thứ hai của Luật này là Đổi mới và phát triển liên tục rất quan trọng đối với tồn tại.

Đổi mới và phát triển không phải những thứ mà bạn làm khi bạn có đủ thời gian và tiền bạc. Mọi công ty phải có những con người đỉnh cao cống hiến cho việc phát triển sản phẩm và dịch vụ của ngày mai.

Nếu một công ty không cam kết liên tục đổi mới, nó sẽ tự thấy một hiện tại lung lay và một tương lai không chắc chắn. Nó sẽ bị quên lãng trong cát bụi bởi các đối thủ cạnh tranh, những người đang hấp hức thôn tính công việc làm ăn của nó.

Những công ty thành công nhất, trong hầu các điều kiện kinh tế, là những công ty không ngừng đổi mới và giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ mới, thậm chí là khi công việc kinh doanh chập chạp. Dường như có một mối liên hệ trực tiếp giữa số lượng các ý tưởng mới mà công ty đã cố gắng tạo ra và sự thành công những thành công tối ưu về tài chính của việc kinh doanh.

Hệ quả thứ ba của Luật Lỗi thời là Cách tốt nhất để dự đoán tương lai là tạo ra nó.

Khi Walt Disney được hỏi liệu ông có lo lắng về việc những người khác copy những ý tưởng của ông không, ông đã trả lời bằng câu nói: "Đừng lo! Chúng tôi sẽ tiến đến những ý tưởng mới nhanh hơn bất kì ai có thể ăn trộm chúng."

Điều này cũng nên là triết lý của bạn. Bạn nên luôn luôn có nhiều ý tưởng cho các sản phẩm và dịch vụ mới hơn là bạn có thời gian và tài nguyên để phát triển. Sau đó bạn nên kiểm tra toàn bộ các khả năng có thể và chọn ra những cái có tiềm năng thị trường lớn nhất vào thời điểm đó.

Hãy cởi mở với những ý tưởng của tất cả mọi người. Một người làm việc trong một công ty đôi khi nhìn thấy sự cần thiết cho một sản phẩm hay dịch vụ mà sản phẩm và dịch vụ đó có thể tạo ra cuộc cách mạng đối với công ty và đối với cả nền công nghiệp đó. Có thể bạn đã biết câu chuyện về nhà khoa học của tập đoàn 3M ở Minnesota

người chỉ có vừa đủ thời gian để dùng những thẻ đánh dấu gắn vào các trang của cuốn sách kinh thánh của ông. Ông đã thí nghiệm với rất nhiều loại keo dán, tìm kiếm một chất dính mà có thể làm cho một mảnh giấy gắn vào và rời ra vài lần mà không để lại dấu hay làm mất tính chất dính của nó.

Cuối cùng ông đã phát triển một chất dính mà ngày nay đó chính là giấy ghi chú có keo dính. Tập đoàn 3M giờ đây đang thống trị thị trường thế giới về giấy ghi chú có keo dính và mỗi năm đạt được doanh thu bán ra lên đến vài trăm triệu đô la. Và bởi vì phải chia sẻ lợi nhuận, người nghiên cứu tình cờ phát hiện ý tưởng đã trở thành một người giàu có.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng luật này ngay lập tức:

Tưởng tượng rằng sản phẩm có số lượng bán ra nhiều nhất và thu lợi nhuận cao nhất của bạn sẽ lỗi thời trong vòng ba hay năm năm nữa. Sản phẩm hay dịch vụ mới nào bạn có thể phát triển và đưa ra thị trường?

Tưởng tượng rằng công việc kinh doanh của bạn bị thiêu cháy toàn bộ chỉ trong một đêm và bạn được giao nhiệm vụ mua sắm trang thiết bị mới và bắt đầu lại. Bạn sẽ làm gì một cách khác biệt?

26. Luật Đổi mới

Tất cả những đột phá trong kinh doanh đều đến từ sự cách tân, từ việc mang đến một cái gì đó tốt hơn, rẻ hơn, nhanh hơn, mới hơn hay hiệu quả hơn vào thị trường hiện tại. Trong cuốn sách của Peter Drucker Sự cách tân và Nhà doanh nghiệp, ông đã bàn về bảy nguồn đổi mới chính trong kinh doanh. Ông đã giải thích một vài ý tưởng

mà bạn có thể sử dụng để đổi mới một lối sống, cho cả bản thân bạn và việc kinh doanh của bạn.

Hai nguồn đổi mới chính, theo Drucker, là thành công không mong đợi và Thất bại không mong đợi. Trong trường hợp của một trong hai, bạn phải phân tích một cách cẩn thận những gì đã xảy ra để quyết định xem liệu một bước đột phá tiềm năng đã xảy ra chưa.

Thuyết "phần nổi của tảng băng chìm" về tư duy phê bình thì đặc biệt rất hữu ích đối với việc kiểm tra những thành công, thất bại, hay bất kì sự kiện không mong đợi nào. Bất cứ khi nào có vấn đề gì đó khác thường xảy ra, hãy dừng lại và hỏi: Đây có phải là một sự kiện đơn nhất hay chỉ là phần nổi của tảng băng chìm? Liệu điều này là sự bắt đầu của một xu hướng, chỉ ra một sự chuyển dịch to lớn của thị trường? Rất nhiều những đột phá vĩ đại trong kinh doanh xảy ra như là kết quả của việc nhận ra một xu hướng của thị trường và sau đó chuyển đổi theo trước khi bất kì ai khác lợi dụng được nó, hoặc ngược lại, nhận ra một xu hướng mà các sản phẩm hay dịch vụ của bạn đang chuẩn bị đội nón ra đi và hành động để giảm thiểu những thiệt hại hối đoái và phát triển các sản phẩm hoặc dịch vụ khác trong khi bạn vẫn còn thời gian.

Có lẽ xu hướng quan trọng nhất của kỉ nguyên chúng ta là sự tiến đến máy tính cá nhân và mạng Internet. Khi chiếc máy tính cá nhân đầu tiên được phát triển, hãng IBM đã tự tiến hành một cuộc khảo sát về tương lai của sản phẩm này. Các chuyên gia của IBM đã đi đến kết luận rằng toàn bộ thị trường thế giới cho máy tính cá nhân chỉ có từ 300 đến 400 bộ mỗi năm. Công ty này đã quyết định tập trung vào sản xuất máy tính cỡ lớn. Ngày nay, hơn 50 triệu máy tính cá nhân được bán mỗi năm, và máy tính cỡ lớn đã trở thành thứ yếu đối với

cuộc cách mạng máy tính. IBM đã lờ đi cái phần nổi của tảng băng chìm!

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định và phân tích các xu hướng trong công việc kinh doanh của bạn. Việc bán hàng đang phát triển và suy thoái đi ở chỗ nào? Khách hàng của bạn đang nói với bạn điều gì mà họ muốn nhiều hơn? Ít hơn? Bạn nên theo cái gì và không theo cái gì?

Thán phục những đối thủ cạnh tranh thành đạt của bạn! Phần lớn những đối thủ cạnh tranh của bạn đã thành công ở điểm nào, như thế nào trong việc đạt được doanh thu bán hàng lớn nhất và lợi nhuận lớn nhất? Bạn có thể học hỏi và cải thiện cho bản thân điều gì từ những việc mà họ đang làm?

Phân tích những thành công lớn nhất và thất bại lớn nhất của năm trước. Những bài học quý báu nào chúng chứa đựng mà bạn có thể sử dụng một cách có ích nhất trong những năm tháng sắp tới? Hãy nhớ rằng tất cả những thành công vĩ đại đều đến sau thất bại, và mọi thất bại đều chứa đựng những bài học quý báu. Còn đối với bạn thì sao?

27. Luật Những nhân tố thành công quan trọng

Mọi công việc kinh doanh đều có một số nhân tố thành công chính. Những nhân tố này đo lường và quyết định thành công hay thất bại.

Những nhân tố thành công quan trọng trong kinh doanh giống như những chức năng sống còn của cơ thể, chẳng hạn như nhịp tim, nhịp thở, huyết áp, hoạt động của sóng não... Những chức năng chủ yếu này tất cả là những dấu hiệu và sự đo lường của toàn bộ sức khỏe và

sự sinh tồn của một cơ thể. Nếu thiếu vắng bất kì chức năng nào, thậm chí chỉ trong một vài phút thôi, có thể dẫn đến tử vong của một cơ thể.

Các công ty cũng có những nhân tố thành công. Những nhân tố này đo lường sức khỏe và sự sinh tồn của một doanh nghiệp. Rất nhiều những nhân tố này doanh nghiệp nào cũng biết. Ngoài ra, một số công ty sẽ có những nhân tố thành công quan trọng là những độc chiêu mà những tổ chức khác không thể có.

Những nhân tố thành công quan trọng phổ biến nhất trong kinh doanh đó là vai trò lãnh đạo, chất lượng sản phẩm, dịch vụ, bán hàng, marketing, sản xuất, phân phối, và kế toán và tài chính. Sự thực hiện xuất sắc rất cần thiết đối với bất kì ai trong tất cả những khu vực này để công ty được hưởng những kết quả tuyệt vời. Việc thực hiện kém hiệu quả, hay không thực hiện, đối với một trong những khu vực này có thể đe dọa đến sự tồn tại của một doanh nghiệp.

Ví dụ, theo Dun và Bradstreet, phần lớn những thất bại trong kinh doanh ở nước Mỹ bị gây ra bởi sự sụt giảm lượng bán và doanh thu bán. Bất cứ các nguyên nhân dẫn đến việc bán hàng sụt giảm là gì, bất kì sự yếu kém kéo dài nào trong lĩnh vực này có thể dẫn đến sự sụp đổ của doanh nghiệp. Điều này, sau đó, là một nhân tố thành công quan trọng, hay một chức năng sống còn của một doanh nghiệp.

Hệ quả thứ nhất của Luật này là Mỗi cá nhân có những nhân tố thành công riêng cho mình, việc thực hiện điều này quyết định tương lai kinh doanh của anh ta.

Bạn có một tập hợp những kĩ năng chủ chốt hay những năng lực chính yếu mà bạn sử dụng, giống như những công cụ, để làm công việc của bạn. Một sự yếu kém hay thất bại trong bất kì các kĩ năng quan trọng nào của bạn cũng có thể làm suy yếu năng lực toàn bộ của bạn và làm yếu khả năng của bạn thực hiện công việc một cách hiệu quả. Để bạn có thể thực hiện một cách tốt nhất, trước hết bạn phải nhận ra những nhân tố thành công quan trọng của công việc bạn, đo lường sức mạnh của bạn đối với mỗi nhân tố, và sau đó phát triển một kế hoạch để trở nên xuất sắc trong những khu vực có thể giúp bạn nhiều nhất.

Ví dụ, việc giải quyết vấn đề và đưa ra quyết định là những nhân tố quan trọng nhất đối với mọi người trong kinh doanh. Đây là những năng lực quan trọng, là trung tâm của tất cả các hoạt động kinh doanh. Nếu một người bị ốm đau bệnh tật hay trải qua một tình huống khó khăn về tình cảm trong đời, người đó có thể không có khả năng giải quyết các vấn đề một cách thông minh hay đưa ra những quyết định sáng suốt. Mọi người sau đó phụ thuộc vào người đó để nghĩ và quyết định thì thật là mạo hiểm. Toàn bộ một phòng ban có thể bị tác động một cách tiêu cực bởi vì sự yếu kém trong một trong những nhân tố thành công quan trọng trong một con người quan trọng.

Trong mỗi khu vực thực hiện quan trọng, cũng có những nhân tố thành công quan trọng. Ví dụ, trong bán hàng, một yếu kém trong một trong số những yếu tố thành công quan trọng đơn nhất có thể làm giảm hiệu quả của một nhân viên bán hàng, làm cho người đó chỉ bán được một phần so với những gì anh ta hoặc chị ta có thể bán. Trong rất nhiều công ty, sức thuyết phục trong việc bán hàng chỉ được đào tạo qua loa hay không được đào tạo gì hết. Các thành viên

quản trị cấp cao không thể luận ra tại sao họ lại không đạt được bất kì loại hình bán hàng nào mà họ muốn hay kì vọng. Đôi khi, bằng cách tập trung vào một nhân tố thành công quan trọng riêng biệt, việc đào tạo bán hàng có thể tăng gấp đôi, thậm chí gấp ba mức bán của một công việc kinh doanh.

Để quyết định những nhân tố thành công quan trọng của cá nhân bạn, hãy tự hỏi bản thân hai câu hỏi. Câu hỏi thứ nhất là: Tại sao tôi lại đang được hưởng mức lương đó?

Cái gì, một cách chính xác, bạn được thuê để hoàn thành? Tại sao công ty lại trả bạn một lượng tiền như vậy? Cả bạn và ông chủ của bạn nên hoàn đạt được thỏa thuận hoàn toàn đối với câu hỏi này. Bất cứ câu trả lời của bạn là gì, thì điều đó nên được tiếp tục trong phần lớn thời gian.

Câu hỏi thứ hai là: Tôi, và chỉ tôi, có thể làm gì và nếu điều đó được làm một cách tốt đẹp thì có thể tạo ra một khác biệt thực sự nào cho công ty tôi không?

Đây là một nhiệm vụ hay một trách nhiệm mà chỉ có bạn mới có thể làm. Nếu bạn không làm nó, nó sẽ không được làm. Nhưng nếu bạn làm nó, và làm nó một cách xuất sắc, nó có thể tạo ra một sự khác biệt lớn lao đối với cả công ty bạn và bản thân bạn.

Đây là những câu hỏi mà bạn nên hỏi mỗi ngày: Tại sao tôi lại được trả lương như thế? Và tôi, và chỉ tôi, có thể làm gì và nếu điều đó được làm tốt có thể tạo ra một sự khác biệt thực sự không? Những câu hỏi này nên được hỏi một cách thường xuyên bởi mọi người đơn lẻ trong một tổ chức. Mọi người nên tuyệt đối rõ ràng về các câu trả lời. Đây là một cách để đảm bảo rằng mỗi người đang tập trung

nỗ lực tuyệt đối của mình vào các lĩnh vực của các nhân tố thành công quan trọng của cá nhân.

Hệ quả thứ hai của Luật này là Những nhân tố thành công quan trọng mà bạn yếu nhất xác định độ cao mà tại đó bạn có thể sử dụng tất cả những kĩ năng khác của mình.

Sức mạnh cá nhân và những năng lực quan trọng của bạn là những gì đã mang bạn đến địa điểm mà bạn đang đứng hiện nay. Chúng là những nền móng của vị trí và những nhân tố quyết định của thu nhập của bạn. Cùng lúc đó, những yếu điểm của bạn hình thành nên cái trần trên khả năng của bạn và tăng lên thậm chí ở độ cao lớn hơn. Nhân tố thành công quan trọng yếu nhất của bạn đặt giới hạn lên tốc độ và quãng đường mà bạn có thể đi. Nó hoạt động như một chiếc phanh đối với tiềm năng của bạn.

Để tiến về trước nhanh hơn, bạn phải tuyệt đối trung thực với bản thân trong việc tìm ra và đối mặt với những điểm yếu của bạn. Chúng là gì? Một kĩ năng, nếu bạn phát triển và sử dụng nó theo một kiểu cách thích hợp, sẽ đạt được thành quả tích cực nhất cho nghề nghiệp của bạn? Bất kể câu trả lời cho câu hỏi này là gì, điều đó cũng là cái mà bạn bắt đầu hành động cho chính bản thân mình. Đây là điểm mà bạn có thể đạt được sự trả thù lao cao nhất xuất phát từ việc tăng năng lực của mình.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy nhìn lại bản thân bạn trong khi công việc đang tiến triển. Bạn đã đi được một đoạn đường dài, nhưng bạn vẫn còn một đoạn đường dài nữa để đi. Những yếu tố thành công quan trọng của công ty bạn, những khu vực hoạt động mà ở đó bạn phải hoàn toàn tuyệt vời để

đạt được kết quả tốt nhất trong công việc kinh doanh mà bạn phụ trách là gì?

Nhận ra những nhân tố thành công quan trọng của những nhân vật chớp bu trong tổ chức của bạn. Những sức mạnh làm nên những thành công của họ ngày nay là gì? Những yếu điểm của họ, đặc biệt là những yếu điểm về cá nhân, thường nằm ở gốc rễ của phần lớn các vấn đề của bạn.

3. Những nhân tố thành công quan trọng của cá nhân bạn là gì, và kế hoạch để trở nên tuyệt đối xuất sắc trong một khu vực có thể giúp bạn nhiều nhất trong thời gian này là gì? Bất là gì đi nữa, hãy bắt đầu phấn đấu bản thân trong lĩnh vực đó ngay lập tức, và đừng dừng lại cho đến khi bạn đã nắm vững kỹ năng quan trọng này.

28. Luật Thị trường

Thị trường là nơi mà những người mua và người bán các sản phẩm và dịch vụ gặp nhau để thiết lập giá cả và quyết định việc phân phối tiền của, lao động, của cải vật chất và tất cả các yếu tố sản xuất.

Thị trường là nơi được tưởng tượng ra, nó tồn tại ở bất cứ đâu và chẳng ở đâu. Thị trường đại diện cho toàn bộ hàng triệu những quyết định mua và bán xảy ra hàng ngày ở mọi cấp độ xã hội và trong mọi khu vực doanh nghiệp công và tư. Tổng số tiền của tất cả những quyết định này xác định giá cả của hầu như mọi thứ không phải do chính phủ điều phối trong xã hội của chúng ta.

Hệ quả thứ nhất của luật Thị trường là Trong một thị trường tự do, các nguồn tài nguyên sẽ được một cách hoàn toàn phù hợp và giá cả sẽ phản ánh một cách chính xác cung và cầu tại thời điểm đó.

“Luận điểm thị trường hiệu quả” này, thường được áp dụng vào thị trường chứng khoán, nói rằng tất cả những giá chứng khoán vào thời điểm đóng cửa của mỗi ngày sẽ phản ánh một cách chính xác tất cả các thông tin được biết về các viễn cảnh hiện tại và tương lai của công ty được thể hiện bởi cổ phiếu. Luận đề này còn nói rằng những kiến thức của các nhân tố ảnh hưởng đến giá cả sẽ lan rất nhanh tới những người quan tâm đến kinh tế.

Hệ quả thứ hai của Luật Thị trường là Thị trường tự do là phương cách hiệu quả nhất để đáp ứng nhu cầu của hàng triệu người với chi phí thấp nhất.

. Chúng là những nền móng của vị trí và những nhân tố quyết định của thu nhập của bạn. Cùng lúc đó, những yếu điểm của bạn hình thành nên cái trần trên khả năng của bạn và tăng lên thậm chí ở độ cao lớn hơn. Nhân tố thành công quan trọng yếu nhất của bạn đặt giới hạn lên tốc độ và quãng đường mà bạn có thể đi. Nó hoạt động như một chiếc phanh đối với tiềm năng của bạn.

Để tiến về trước nhanh hơn, bạn phải tuyệt đối trung thực với bản thân trong việc tìm ra và đối mặt với những điểm yếu của bạn. Chúng là gì? Một kỹ năng, nếu bạn phát triển và sử dụng nó theo một kiểu cách thích hợp, sẽ đạt được thành quả tích cực nhất cho nghề nghiệp của bạn. Thị trường tự do có lẽ là điều kì diệu vĩ đại nhất của xã hội con người và kinh nghiệm con người. Thị trường tự do không ngừng hình thành và hoạt động một cách tự động gần như ở mọi nơi – không có sự can thiệp của chính phủ trong các hoạt động kinh tế hay các quyết định kinh tế. Thị trường càng tự do thì nền kinh tế càng sôi nổi và càng tạo được nhiều số lượng của cải và cơ hội cho mọi người.

Ở Hồng Kông chẳng hạn, gần như không có các quy định của chính phủ, trừ giao thông và cảnh sát bảo vệ. Mức thuế cao nhất đối với thu nhập, cá nhân và tập thể, là 20% Nhận ra những nhân tố thành công quan trọng của những nhân vật chóp bu trong tổ chức của bạn. Những sức mạnh làm nên những thành công của họ ngày nay là gì? Những yếu điểm của họ, đặc biệt là những yếu điểm về cá nhân, thường nằm ở gốc rễ của phần lớn các vấn đề của bạn.

3. Những nhân tố thành công quan trọng của cá nhân bạn là gì, và kế hoạch để trở nên tuyệt đối xuất sắc trong một khu vực có thể giúp bạn nhiều nhất trong thời gian này là gì? Bắt là gì đi nữa, hãy bắt đầu phấn đấu bản thân trong lĩnh vực đó ngay lập tức, và đừng dừng lại cho đến khi bạn đã nắm vững kĩ năng quan trọng này.

28. Luật Thị trường

Thị trường là nơi mà những người mua và người bán các sản phẩm và dịch vụ gặp nhau để thiết lập giá cả và quyết định việc phân phối tiền của, lao động, của cải vật chất và tất cả các yếu tố sản xuất.

Thị trường là nơi được tưởng tượng ra, nó tồn tại ở bất cứ đâu và chẳng ở đâu. Thị trường đại diện cho toàn bộ hàng triệu những quyết định mua và bán xảy ra hàng ngày ở mọi cấp độ xã hội và trong mọi khu vực doanh nghiệp công và tư. Tổng số tiền của tất cả những quyết định này xác định giá cả của hầu như mọi thứ không phải do chính phủ điều phối trong xã hội của chúng ta.

Hệ quả thứ nhất của luật Thị trường là

Trong một thị trường tự do, các nguồn tài nguyên sẽ được một cách hoàn toàn phù hợp và giá cả sẽ phản ánh một cách chính xác cung và cầu tại thời điểm đó.

“Luận điểm thị trường hiệu quả” này, thường được áp dụng vào thị trường chứng khoán, nói rằng tất cả những giá chứng khoán vào thời điểm đóng cửa của mỗi ngày sẽ phản ánh một cách chính xác tất cả các thông tin được biết về các viễn cảnh hiện tại và tương lai của công ty được thể hiện bởi cổ phiếu. Luận đề này còn nói rằng những kiến thức của các nhân tố ảnh hưởng đến giá cả sẽ lan rất nhanh tới những người quan tâm đến kinh tế.

Hệ quả thứ hai của Luật Thị trường là

Thị trường tự do là phương cách hiệu quả nhất để đáp ứng nhu cầu của hàng triệu người với chi phí thấp nhất.

Chúng là những nền móng của vị trí và những nhân tố quyết định của thu nhập của bạn. Cùng lúc đó, những yếu điểm của bạn hình thành nên cái trần trên khả năng của bạn và tăng lên thậm chí ở độ cao lớn hơn. Nhân tố thành công quan trọng yếu nhất của bạn đặt giới hạn lên tốc độ và quãng đường mà bạn có thể đi. Nó hoạt động như một chiếc phanh đối với tiềm năng của bạn.

Để tiến về trước nhanh hơn, bạn phải tuyệt đối trung thực với bản thân trong việc tìm ra và đối mặt với những điểm yếu của bạn. Chúng là gì? Một kỹ năng, nếu bạn phát triển và sử dụng nó theo một kiểu cách thích hợp, sẽ đạt được thành quả tích cực nhất cho nghề nghiệp của bạn. Hồng Kông là một khu vực nhỏ, không có tài nguyên thiên nhiên. Chế độ thuộc địa Anh cũ bao gồm xấp xỉ năm triệu người sống trong một không gian nhỏ hẹp. Tuy vậy, với sự không can thiệp của chính phủ, Hồng Kông đã trở thành một trong những nền kinh tế sôi động nhất thế giới. Bán đảo và đảo nhỏ này đã sản sinh ra vô số những triệu phú và một số tỉ phú. Như là kết quả

của thị trường tự do, Hồng Kông thịnh vượng đến nỗi nó luôn phải chịu ảnh hưởng bởi vấn đề thiếu lao động.

Hệ quả thứ ba của Luật Thị trường là Thị trường càng tự do không bị chính phủ can thiệp thì lượng cung các loại hàng hóa và dịch vụ càng lớn hơn và càng mang lại nhiều thịnh vượng hơn cho mọi người.

Hàng năm, Quỹ Di Sản Thừa kế của Washington, D.C., xuất bản cuốn Danh Mục Nền kinh tế tự do, xếp hạng tất cả các quốc gia trên thế giới theo thứ tự từ “tự do nhất” đến “ít tự do nhất”. Năm này qua năm khác, so sánh này qua so sánh khác, nghiên cứu này và những nghiên cứu khác chỉ ra rằng sức khỏe, sự thịnh vượng nói chung, và cơ hội kinh tế của một con người trung bình thì cao hơn theo tỉ lệ thuận với sự mở cửa của thị trường và sự tự do của kinh doanh không bị chính phủ can thiệp và quy định.

Mọi sự can thiệp của chính phủ đối với sự tự do của thị trường được tạo ra vì một lý do nghe có vẻ hợp lý và bề ngoài thì rất tốt đối với công chúng. Nhưng lý do thực sự thì thường là trục lợi hay hối lộ một số quyền lợi đặc biệt hay khu vực bỏ phiếu được ủng hộ. Mỗi một sự can thiệp của chính phủ thường kết thúc bằng việc lên giá hay giảm cung cấp, rốt cuộc thì trừng phạt khách hàng bằng cách ép họ phải trả giá cao hơn cho một sản phẩm hay dịch vụ so với việc họ có thể trả thấp hơn nếu thị trường không bị hạn chế. Nói theo một cách khác, việc can thiệp vào thị trường hiếm khi nào giảm giá cả cho bất kì ai đối với bất kì sản phẩm hay dịch vụ nào về lâu về dài. Mục đích của nó thường là ngược lại.

Việc thành công trong kinh doanh phụ thuộc vào khả năng của bạn đi vào thị trường với các sản phẩm và dịch vụ mà bạn có thể bán trong sự cạnh tranh với những sản phẩm và dịch vụ tương tự được

đưa ra bán bởi các đối thủ cạnh tranh của bạn. Thị trường tự do cho phép một người bắt đầu bằng hai bàn tay trắng nhưng có một ý tưởng, được ủng hộ bằng nghị lực và tham vọng, và xây dựng một doanh nghiệp vĩ đại. Một trong những nhiệm vụ của bạn để bảo vệ và ủng hộ hệ thống này bằng cách hiểu nó và ủng hộ nó khi nó bị công kích.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy trở thành một nhà vô địch của thị trường tự do. Nhận ra rằng thị trường tự do—ở đó khách hàng là ông vua bà chúa và tất cả mọi công việc kinh doanh thành đạt phụ thuộc vào việc phục vụ khách hàng với những thứ mà họ muốn, bằng chất lượng tốt nhất có thể và với giá cả thấp nhất có thể—là hy vọng tốt nhất đối với cơ hội và sự thịnh vượng đối với số lượng nhiều người nhất.

Nghiên cứu những thị trường khác trên thế giới và giữ tinh tảo với những sản phẩm và dịch vụ mới, hay những con đường đổi mới để cung cấp hay cải thiện những sản phẩm và dịch vụ đang có, mà bạn có thể áp dụng và copy vào công việc kinh doanh của mình. Một ý kiến hay đó là tất cả những gì bạn cần là hãy tạo cho mình lợi thế chiến thắng trong ngành kinh doanh của bạn.

29. Luật Chuyên môn hóa

Để thành công trong một thị trường cạnh tranh, một sản phẩm hay dịch vụ phải được chuyên môn hóa để thực hiện một chức năng cụ thể và xuất sắc trong việc thỏa mãn nhu cầu được xác định rõ ràng của khách hàng.

Việc sản phẩm chỉ phù hợp để làm gì và được thiết kế cho ai phải được xác định rõ ràng. Các sản phẩm cố gắng là mọi thứ dành cho

mọi khách hàng sẽ trở thành chẳng là thứ gì và chẳng dành cho ai hết. Nếu khách hàng không chắc chắn về việc sử dụng cụ thể hay áp dụng cụ thể của sản phẩm, họ sẽ bỏ qua nó và dùng một sản phẩm khác.

Hệ quả thứ nhất của luật Chuyên môn hóa là

Các công ty thất bại khi họ không chuyên biệt hóa và không phục vụ đủ lượng khách hàng theo một phương thức giá cả phù hợp.

Sự chuyên biệt hóa là điểm xuất phát của tiếp thị thành công. Bạn phải xác định rõ ràng hàng hóa đó là gì và bán cho ai. Việc cẩn thận và xác định đi xác định lại đối tượng khách hàng cụ thể của bạn là tuyệt đối quan trọng đối với sự thành công của doanh nghiệp bạn. Một thay đổi hay dịch chuyển nhỏ trong nền tảng hay tiêu điểm khách hàng có thể gây ra những tác động to lớn đối với việc bán hàng của bạn, theo chiều hướng đi lên hoặc đi xuống.

Hàng trăm mẫu xe hơi được đưa ra bán hàng năm. Mỗi một mẫu xe này được thiết kế cho một loại người riêng biệt, với thị hiếu, kinh nghiệm, thu nhập, trình độ văn hóa và nhu cầu riêng biệt. Các công ty như Toyota, Ford, và Daimler Chrysler đã thành công vang dội bởi vì họ thiết kế mỗi một mẫu xe nhằm để thỏa mãn những cấp bách và nhu cầu riêng biệt của những mảng lớn thị trường xe hơi. Những công ty khác phải chật vật cạnh tranh và thua lỗ bởi vì họ thất bại trong việc chuyên biệt hóa những sản phẩm đưa ra cho một thị trường khách hàng đủ lớn.

Chúng ta nhìn thấy khả năng hay sự thất bại tương tự của việc chuyên biệt hóa trong những đột phá Internet, ở đó các công ty với một ý tưởng vĩ đại đi vào công chúng và được đánh giá một cách phi thường. Chỉ trong vòng vài tháng, những công ty này có thể biến

thành những ngôi sao, thậm chí những ngôi sao băng, đến mức độ chính xác mà họ đã có thể chuyên biệt hóa đủ để thu hút đủ nền tảng khách hàng.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Không ngừng hỏi và trả lời một cách chính xác những câu hỏi sau: Khách hàng của chúng là ai? Sản phẩm của chúng ta được thiết kế dành cho ai? Khách hàng của chúng ta đánh giá về giá trị thế nào? Những yêu cầu, mong muốn hay nguyện vọng cụ thể nào khách hàng của chúng ta có mà sản phẩm của chúng ta được tạo ra để làm thỏa mãn?

Nghiên cứu cẩn thận thị trường của bạn và tự hỏi: Bằng cách nào sản phẩm hay dịch vụ của chúng ta có thể thay đổi hay cải thiện cốt để cho nó thỏa mãn thậm chí nhiều hơn những nhu cầu cụ thể của một số lượng khách hàng lớn? Chúng ta có thể làm gì với sản phẩm hay dịch vụ của chúng ta để làm cho nó thậm chí hấp dẫn hơn đối với một thị trường lớn hơn mà không bị mất lượng khách hàng cốt lõi?

30. Luật Phân biệt

Một sản phẩm hay dịch vụ phải có lợi thế cạnh tranh hay một khu vực xuất sắc tạo khả năng cho nó nổi trội hơn các sản phẩm của các đối thủ cạnh tranh khác bằng cách này hay cách khác nếu ta muốn nó thành công trong thị trường cạnh tranh.

Sản phẩm hay dịch vụ của bạn phải độc đáo, tốt hơn, hay thậm chí nổi trội hơn ít nhiều nếu bạn sắp sửa bán nó với số lượng nhiều và đạt được thành công. Nó không thể là sản phẩm “của tôi cũng vậy”. Nó phải có sức mạnh hay chất lượng đặc biệt làm cho nó khác biệt

với bất kì sản phẩm hay dịch vụ nào khác cạnh tranh với nó hoặc cái mà có thể được sử dụng như một sự thay thế nó.

Hệ quả thứ nhất của Luật Khác biệt là Sự quyết định về khẩu hiệu bán hàng độc đáo (USP) là xuất phát điểm của mọi sự quảng cáo và bán hàng thành công.

Một công ty nên có khả năng tổng hợp những gì làm cho sản phẩm hay dịch vụ của nó độc đáo và tốt hơn trong khoảng hai mươi lăm từ hoặc ít hơn. Ford nói rằng, "Chất lượng là công việc số một." BMW gọi những chiếc xe hơi của nó là "Chiếc máy lái tối thượng." IBM đã đưa ra nội dung quảng cáo và tiếp thị dựa trên "Chất lượng và Dịch vụ khách hàng". Nordstrom nổi tiếng và có mức lợi nhuận cao bởi vì danh tiếng của nó về "Dịch vụ". Coca-Cola là "Thành tựu cao nhất." Những lợi thế này chuyển tải một cách rõ ràng tại sao khách hàng nên chọn những công ty đó mà không phải những công ty đối thủ cạnh tranh khác.

Những chiến lược tiếp thị, quảng cáo và bán hàng tốt nhất được xây dựng xung quanh một khẩu hiệu bán hàng độc đáo mà khẩu hiệu này có thể được truyền đạt trong một phương cách có ý nghĩa tới những khách hàng tương lai. Còn với bạn thì sao?

Hệ quả thứ hai của luật Khác biệt là Để thành công trong thị trường, một sản phẩm hay dịch vụ phải có lợi thế điển hình, một cái gì đó làm cho nó vượt trội hơn các sản phẩm và dịch vụ đang cạnh tranh.

Việc quyết định về lợi thế cạnh tranh của bạn đối với sản phẩm và dịch vụ của bạn có lẽ là quyết định bán hàng và tiếp thị đơn giản quan trọng nhất mà công ty bạn đưa ra. Yếu kém về khu vực này là

lý do chết người nhất đối với sự thất bại của bất kì sản phẩm hay dịch vụ nào.

Sản phẩm dù là một tờ báo quốc gia, như Hoa Kỳ ngày nay (USA Today), đã thua lỗ vài trăm triệu đô la trước khi nó lôi kéo được những người da đen, hay một ứng cử viên cho một văn phòng chính trị. Những người phụ trách quảng cáo phải tạo ra một lợi thế cạnh tranh có ý nghĩa để tạo cho khách hàng triển vọng một lý do tốt để mua sản phẩm đó hơn là mua một cái khác.

Jack Welch, giám đốc điều hành của General Electric, đã nói rằng triết lý của ông là hoặc là ở vị trí số một hoặc là số hai trong mọi lĩnh vực sản phẩm mà General Electric cạnh tranh. Nếu General Electric không thể đạt được vị trí thứ nhất hoặc thứ hai trong một thời gian hợp lý, nó sẽ rút khỏi thị trường và tập trung nguồn lực vào một lĩnh vực khác mà ở đó nó có thể thống trị. Ông nói, "Nếu bạn không có lợi thế cạnh tranh, đừng cạnh tranh nữa."

Thành công của các công ty Internet như Amazon, America Online, Yahoo, eBay, Priceline, và những công ty khác là do có rất nhiều khách hàng thấy rằng những website này có thiết kế và đặc trưng trội hơn những website khác cung cấp cùng sản phẩm và dịch vụ.

Lĩnh vực xuất sắc của bạn, hay lợi thế cạnh tranh, có thể thay đổi theo thời gian để bắt kịp với những thay đổi về điều kiện thị trường. Khi thị hiếu thị trường hay nhu cầu thị trường thay đổi, bạn cũng phải thay đổi theo.

Ví dụ, trong rất nhiều năm, các nhà hàng địa phương đã cạnh tranh trên nền tảng thức ăn ngon, giá cả phải chăng, và địa điểm thuận lợi. Ngày nay nói chung cũng vẫn là như vậy. Sau đó, xuất hiện tràng trai

trẻ Tom Monahagn ở East Lansing, Michigan, với một ý tưởng là làm sẵn một sự lựa chọn của những chiếc bánh pizzas nổi tiếng nhất để cho chúng có thể được nướng và được giao trong một khoảng địa lý trong vòng 30 phút. Và cái tên Domino's Pizza đã được khai sinh.

Ngày nay có khoảng vài ngàn nhà hàng Domino's Pizza trên toàn thế giới và Tom Monahagn đã là một tỉ phú. Ông đã chọn một lĩnh vực có lợi thế về cạnh tranh, đó là tốc độ trong việc giao hàng của một loại thức ăn nổi tiếng và đắt, và đã xác định lại ngành kinh doanh của mình.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định lợi thế cạnh tranh của bạn trong một câu. Sản phẩm và dịch vụ của bạn trội hơn các đối thủ cạnh tranh của bạn ở chỗ nào? Cái gì làm cho bạn đặc biệt? Viết câu trả lời của bạn bằng những thuật ngữ đơn giản đến mức một đứa trẻ sáng dạ cũng có thể hiểu được và tự nhắc lại cho bạn.

Quyết định ngay hôm nay để phát triển và xúc tiến các một lợi thế cạnh tranh nào đó, nếu hiện tại bạn chưa có. Điều đó có thể là gì? Điều đó nên là gì? Theo cách thức mà thị trường của bạn đang thay đổi, nó sẽ phải như thế nào trong tương lai? Hỏi các khách hàng của bạn xem. Điều này thường là những gì họ nhận thức là sự khác biệt về cạnh tranh của bạn. Tại sao họ lại mua của bạn hơn là mua của những người khác?

31. Luật Phân đoạn

Các công ty phải nhắm tới các nhóm khách hàng cụ thể hay phân các đoạn thị trường nếu họ muốn đạt được lượng bán quan trọng.

Chúng ta đang nhanh chóng tiếp cận với đầu kia của thị trường đại chúng. Ngày nay, phần lớn những công ty thành công là những công ty có khả năng nhận ra những đoạn cụ thể của thị trường để họ thiết kế những sản phẩm và dịch vụ phù hợp với thị hiếu và nhu cầu của khu vực thị trường đó.

Hệ quả thứ nhất của luật Phân đoạn là

Rất nhiều công ty thất bại bởi vì họ đang nhắm tới thị trường sai lầm với sản phẩm sai lầm theo cách thức sai lầm.

Rất nhiều công ty bắt đầu nhắm hướng cho việc quảng cáo và bán hàng của họ tại một đoạn thị trường cụ thể, chỉ để thấy rằng các sản phẩm đang được mua bán bởi một đoạn thị trường khác nói chung. Những chiếc xe nhỏ ban đầu được thiết kế dành cho những người làm công việc xây dựng hà chuyên chở nguyên vật liệu với số lượng ít. Chúng trở nên cực kì thịnh hành với giới trẻ như là những phương tiện thể thao để đi chơi ở bờ biển và núi.

Trong rất nhiều năm loại bia Lowenbrau của Đức, một mặt hàng nhập khẩu giá cao, đã cố gắng cạnh tranh với các hãng bia của Mỹ như Budweiser và Miller. Công ty này đã cố gắng tạo ra mọi hình thức quảng cáo có thể tưởng tượng được và vẫn không thể thâm nhập vào thị trường Mỹ, một thị trường đã bị chế ngự bởi các nhà máy bia lớn. Cuối cùng, Lowenbrau đã thay đổi chiến lược tiếp thị của mình và bắt đầu nhắm vào những người có thu nhập cao. Chương trình quảng cáo mới đầu tiên làm thay đổi toàn bộ thị trường bia nhập khẩu ở Mỹ. Chương trình quảng cáo nói: "Khi bạn hết champagne, hãy kêu Lowenbrau."

Bằng việc đặt vị trí của nó ngang hàng với champagne hơn là với những loại bia giá thấp, Lowenbrau đã tạo ra một sự nhận thức rằng

bia nhập khẩu là một cái gì đó chỉ được thưởng thức bởi những người sành điệu có khả năng nhất.

Hệ quả thứ hai của luật Phân đoạn là

Đoạn thị trường lý tưởng là đoạn thị trường mà các sản phẩm trong đoạn thị trường ấy phải có lợi thế cạnh tranh quan trọng nhất và đáp ứng được một cách tốt nhất nhu cầu cần thiết của những khách hàng trong phạm vi của nó.

Nói một cách khác, nếu bạn đang bán thức ăn, hãy bán cho những người đói. Nếu bạn đang bán các hệ thống quản trị thời gian, hãy bán cho những người mà với họ thời gian là quan trọng nhất và những người cảm thấy thời gian của họ là cần thiết cho việc quản trị nhất.

Đoạn thị trường tốt nhất của bạn phải bao gồm những người có nhu cầu về sản phẩm của bạn một cách rõ ràng và minh bạch. Như họ nói: "Câu cá ở nơi có cá."

Mục đích tổng thể của việc nghiên cứu thị trường đó là bạn phải nhận ra và phân đoạn thị trường để giúp bạn có thể tiếp cận với nó với hiệu quả to lớn nhất và chi phí thấp nhất có thể. Bạn càng nhìn nhận đúng về đối tượng khách hàng mà bạn đang cố gắng giành được và giữ họ, những nỗ lực tập trung vào tiêu điểm thị trường của bạn lại càng hiệu quả hơn và khả năng thành công càng nhiều hơn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xây dựng một bản mô tả sơ lược rõ ràng về những khách hàng lý tưởng của bạn. Họ thực sự là ai? Tuổi tác, giới tính, trình độ văn hóa, thu nhập, và sự căn cứ định giá? Họ ở đâu? Họ sống ở đâu theo phân

bố địa lý? Họ làm việc ở những loại hình kinh doanh và những ngành công nghiệp nào? Họ làm việc ở những vị trí nào? Họ ở trong các phòng ban của các loại hình công ty nào?

Xác định các thức tốt nhất để bán hàng cho khách hàng lý tưởng của bạn. Họ mua như thế nào? Họ mua khi nào? Loại hình phương pháp bán nào mà bạn sẵn có để giao kết với các khách hàng triển vọng những người có thể được hưởng lợi nhanh nhất từ những gì bạn bán?

32. Luật Tập trung

Sự thành công thị trường đến từ việc tập trung hết tâm sức vào việc bán hàng cho những khách hàng mà bạn đã phân đoạn, những người có thể được hưởng lợi nhiều nhất và tức thì từ những điểm đặc trưng của sản phẩm hay dịch vụ độc đáo mà bạn mang đến trong khu vực chuyên biệt của bạn.

Quay trở lại ví dụ về Lexus và Infiniti, hai hãng xe này cạnh tranh trong một vùng thích hợp hay một đoạn thị trường, và những nỗ lực tiếp thị của họ được tập trung vào bán hàng cho những người có thể mua một chiếc xe hơi sang trọng với giá từ 35.000 đô la đến 55.000 đô la. Những người này nói chung phải có thu nhập cao, sẵn sàng có khả năng tiến xa hơn, có trình độ đại học, làm việc trí óc. Đó phải là những người thán phục BMW và Mercedes-Benz nhưng đối với họ những chiếc xe đó nằm ngoài khả năng trả giá của họ.

Lexus và Infiniti biết rằng họ càng hạ thấp đường cong giá cả xuống thì họ càng dành được nhiều khách hàng tiềm năng trong đoạn thị trường này, những người sẽ mua sản phẩm. Trong khi BMW và Mercedes đấu tranh để giành giật các khách hàng những người có

thể trả từ 50,000 đô la đến 75,000 đô la, Lexus và Infiniti đã quyết định hạ giá các sản phẩm của họ thấp hơn giá của Jaguar và tự đặt các sản phẩm của họ lên chiếu trên ngang hàng với các loại xe hơi có giá cao nhất ở Mỹ. Và chiến lược của họ đã thu được những kết quả đáng nể.

Hệ quả thứ nhất của luật Tập trung là

Chiến lược thu được lợi nhuận cao nhất là thống trị một khu vực thị trường riêng biệt phù hợp với sản phẩm tốt nhất sẵn có dành cho những khách hàng trong khu vực thuận lợi này.

Một ví dụ về việc thống trị một khu vực thị trường riêng biệt thuận lợi là chiến lược được theo đuổi bởi công ty Cross Pen. Công ty này đã cố gắng đặt cái tên Cross pen vào tâm thức của các thương nhân Mỹ như là loại bút kinh doanh của hàng đầu của Mỹ có chất lượng cao. Công ty này có các loại bút từ kiểu bút màu đen rẻ tiền đến kiểu màu bạc giá phải chăng và các loại bút lên đến 18-karat, tất cả các loại dụng cụ viết sang trọng bằng vàng thật. Dù các hãng bút Parker hay Mont Blanc có cố gắng xâm nhập thị trường thế nào đi nữa, thì cái tên Cross pen vẫn được xem là nổi tiếng thế giới về chất lượng trong khu vực thị trường bút địa lợi đó. Sự thống trị này đã giúp công ty CrossPen trở thành một trong những công ty nhỏ thành công và thu được nhiều lợi nhất trên thế giới.

Hệ quả thứ hai của Luật tập trung là Sự tập trung vào các khu vực có lợi nhuận cao với các sản phẩm và dịch vụ có lợi nhuận cao mang lại tiền lời bán hàng, tiền lời đầu tư, và tiền lời cổ đông cao nhất.

Những công ty có lợi nhuận cao nhất là những công ty bán các sản phẩm có lợi nhuận cao trong các thị trường có lợi nhuận cao. Họ tập

trung vào việc thống trị thị trường của họ và không ngừng tìm kiếm các cách thức đổi mới và nâng cao chất lượng các sản phẩm của mình.

Các công ty xe hơi Mỹ kiếm được những đơn vị lợi nhuận lớn nhất đối với các loại xe như Chrysler Imperial, Ford Lincoln Continental, và Cadillac chứ không phải các loại xe thông thường. Các công ty sản xuất các sản phẩm cao cấp nhất có chất lượng tốt nhất và đắt nhất thì luôn kiếm được lợi nhuận cao nhất có thể khi bán ra những mặt hàng này. Công ty sản xuất đồng hồ Rolex là một ví dụ khác nữa minh chứng cho điều này.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Kiểm tra toàn bộ phạm vi sản phẩm hoặc dịch vụ mà bạn cung cấp. Những sản phẩm hoặc dịch vụ nào là đắt nhất và những cái nào thu nhiều lợi nhuận nhất? Hai tiêu chí đó có rơi vào cùng (những) sản phẩm hay dịch vụ không? Làm thế nào để bạn có thể bán được nhiều hơn những sản phẩm hay dịch vụ có lợi nhuận cao nhất của mình?

Phân tích mỗi một sản phẩm và dịch vụ của bạn để quyết định một cách chính xác chi phí mà bạn phải bỏ ra để sản xuất, bán hàng, và làm dịch vụ. Sau đó xác định một cách chính xác bạn kiếm được bao nhiêu lãi ròng từ việc bán mỗi mặt hàng. Các sản phẩm hay dịch vụ nào tiêu biểu cho rất nhiều hoạt động kinh tế nhưng mang lại lãi ròng thấp?

33. Luật Xuất sắc

Thị trường trả những đền đáp và những phần thưởng xuất sắc cho sự thực hiện xuất sắc, các sản phẩm xuất sắc, và các dịch vụ xuất sắc.

Khách hàng muốn cho ít nhất, nhận nhiều nhất. Họ thích chất lượng cao hơn là chất lượng thấp bởi vì chất lượng cao hứa hẹn sự thỏa mãn lớn hơn và ít vấn đề trục trặc sau khi mua hơn. Các công ty có tỷ lệ chất lượng cao có thể đưa ra giá cao hơn và kiếm được nhiều hơn qua mỗi đơn vị bán. Một sự cam kết đối với sự xuất sắc của sản phẩm hay dịch vụ là chiến lược an toàn và dễ đoán nhất để đạt được thành công trong kinh doanh.

Hệ quả thứ nhất của Luật Xuất sắc

Thị trường trả những phần thưởng trung bình cho sự thực hiện trung bình và những phần thưởng dưới trung bình sự thực hiện dưới trung bình.

Thị trường chính là người đốc công. Nó luôn công bằng. Nó luôn hợp lý. Thị trường luôn phản ánh những đánh giá thực sự của khách hàng vì những đánh giá đó được thể hiện trong hành vi mua. Nó luôn thưởng cho những ai phục vụ nó bằng hàng hóa và dịch vụ nó muốn ở các mức giá nó sẵn sàng trả, và nó luôn trừng phạt những công ty nào từ chối làm điều đó bằng cách là từ chối những gì công ty đó đưa ra.

Chìa khóa để mở ra những phần thưởng xuất sắc mà bạn có thể kiếm được trong công việc của mình là bạn phải trở nên xuất sắc trong việc làm những phần quan trọng nhất công việc của bạn bởi vì chúng được xác định bởi ông chủ của bạn và các khách hàng của bạn. Chìa khóa mở ra thành công trong kinh doanh cho bạn đó là xây dựng một danh tiếng cho sự xuất sắc trong mọi thứ mà bạn làm.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Cam kết đạt đến sự xuất sắc trong công việc của bạn, đặc biệt là trong các lĩnh vực kết quả quan trọng của bạn và các năng lực cốt lõi của bạn. Hãy quyết tâm ngay hôm nay gia nhập vào 10% số người dẫn đầu trong lĩnh vực của bạn, bất kể bạn làm gì. Sự cam kết thể hiện đỉnh cao này sẽ tác động nhiều hơn để đưa bạn vào làn đường cao tốc của nghề nghiệp bạn hơn bất kì quyết định nào bạn có thể đưa ra.

2. Xây dựng một danh tiếng là người luôn tìm những cách thức làm việc tốt hơn và nhanh hơn. Hãy xung phong làm các nhiệm vụ và làm thật nhanh. Tốc độ là một nhân tố quan trọng của sự xuất sắc, bởi vì điều này khách hàng rất dễ nhận ra. Và khách hàng luôn đúng.

Tổng kết: 5 Nguyên tắc Kinh doanh thành công

Những chiếc chìa khóa để mở ra thành công trong kinh doanh luôn luôn giống nhau. Hàng ngàn cuốn sách đã được viết và vô số những bài báo đã được xuất bản, nhưng rốt cục thì chúng cũng gặp nhau ở cái mà tôi gọi là “ 5 cái lớn”.

Thứ nhất, sản phẩm hay dịch vụ phải phù hợp một cách lý tưởng với thị trường hiện tại và với những gì mọi người muốn, cần, và sẵn sàng trả giá. Các sản phẩm và dịch vụ không phù hợp một cách lý tưởng với nhu cầu của thị trường hiện tại phải được thay đổi nhanh chóng và chấp nhận rủi ro biến mất khỏi thị trường.

Thứ hai, phải có một tiêu điểm ở mức độ toàn công ty tập trung vào việc tiếp thị, bán hàng, và tạo thu nhập. Phần lớn sức lực quan trọng nhất của những người tài năng nhất trong công ty phải được tập trung vào khách hàng và vào việc bán nhiều sản phẩm mang lại lợi nhuận hơn nữa cho số lượng khách hàng nhiều nhất. Thất bại trong

việc tập trung toàn bộ tâm trí vào việc bán hàng là nguyên nhân số một của thất bại trong kinh doanh và trong bất kì nền kinh tế nào.

Thứ ba, các hệ thống lưu trữ sổ sách, kế toán, quản lý phát minh và kiểm soát chi phí nội bộ hiệu quả phải được tồn tại. Quản lý chi phí và quản trị nội bộ kém là nguyên nhân thứ

hai dẫn đến thất bại trong kinh doanh.

Thứ tư, phải có một ý thức phương hướng rõ ràng và việc phối hợp giải quyết các công việc đội nhóm giữa những người quản lý và nhân viên trong tổ chức phải nhịp nhàng. Công ty nên vận hành giống như một cỗ máy được tra dầu tốt, với một chỗ cho mỗi người và mọi người phải ở vị trí của mình, thực hiện nhiệm vụ một cách tốt nhất.

Cuối cùng, công ty nên không ngừng học hỏi, phát triển, đổi mới, và cải tiến. Người Nhật gọi điều này là quá trình Kaizen. W. Edwards Deming, cha đẻ của chất lượng của cả Nhật và Mỹ, đã dạy rằng việc đào tạo và nâng cao tay nghề ở tất cả các cấp độ của công ty là chìa khóa để đạt được lợi thế cạnh tranh quan trọng và thành công về lâu về dài trong kinh doanh.

Hệ thống doanh nghiệp tự do của Mỹ, ở đó bạn và tôi và bất kì ai khác được tự do tham gia vào thị trường, để cố gắng phục vụ khách hàng với những sản phẩm và dịch vụ theo những cách thức tốt hơn hay rẻ hơn so với bất kì ai khác, là hệ thống tốt nhất đã từng tiến hóa cho sự thỏa mãn những nhu cầu và sự sáng tạo cơ hội.

Bạn có thể chiếm được chỗ của mình trong hệ thống này bất cứ khi nào bằng cách đưa ra một sản phẩm hay dịch vụ mà mọi người

muốn và sẵn sàng trả cho nó. Bằng cách thực tập các luật kinh doanh này, bạn có thể xây dựng một công ty hay nghề nghiệp thành đạt và sẽ đưa bạn đến với những phần thưởng và những thỏa mãn trong đời.

Chương bốn: Các luật lãnh đạo

Luật Toàn vẹn

Luật Cam đảm

Luật Chủ nghĩa hiên thực Luật Sức mạnh

Luật Tham vọng

Luật Lạc quan

Luật Thấu cảm

Luật Kiên cường

Luật Độc lập

Luật Cảm xúc chín chắn Luật Thực hiện tuyệt vời Luật Nhìn xa trông rộng

Các luật lãnh đạo

Lãnh đạo là một trong những nhân tố đơn lẻ quan trọng nhất trong việc quyết định thành công hay thất bại của việc kinh doanh trong nền kinh tế cạnh tranh hỗn loạn, hoạt động nhanh của chúng ta. Chất lượng lãnh đạo của một cơ quan hay tổ chức quyết định cơ quan tổ chức đó mạnh hay yếu. Khả năng đẩy mạnh nỗ lực và cung cấp sự lãnh đạo cần thiết là yếu tố quan trọng đối với sự thành công trong tất cả các hoạt động của con người. Và chưa bao giờ lại có nhu cầu lớn về lãnh đạo ở tất cả các cấp độ như ngày nay.

Phẩm chất của lãnh đạo và những thuộc tính cá nhân của các nhà lãnh đạo đã được nghiên cứu trong hơn 2.500 năm, quay trở lại với Thucydides và tác phẩm Lịch sử chiến tranh của người Peloponnesus. Hiện nay có hơn 5.000 cuốn sách, bài báo và những bài bình luận khác nhau về các nhà lãnh đạo và vai trò lãnh đạo, mỗi một tác phẩm lại đưa ra những ý kiến và những thấu hiểu bên trong

thành những cách mà các cá nhân có thể học để trở thành các nhà lãnh đạo tốt hơn trong đời sống cá nhân và kinh doanh của họ.

Có lẽ tin tức tốt nhất mà các nhà lãnh đạo được tạo nên chứ không phải được sinh ra. Một người trở thành một nhà lãnh đạo khi một nhà có nhu cầu về một người lãnh đạo và một cá nhân đã đón nhận được cơ hội. Rất nhiều người, cả nam giới và phụ nữ, đã sống những cuộc sống trung bình trong rất nhiều năm cho đến khi một tình huống phát sinh và đòi hỏi họ phải tiến về trước và bằng lòng khoác chiếc áo lãnh đạo, với tất cả mọi điều kéo theo.

Bạn trở thành một lãnh đạo trong công việc kinh doanh của bạn và trong thế giới xung quanh bạn bằng cách luyện tập các phẩm chất và hành động xử thế của các nhà lãnh đạo đi trước bạn. Giống như bất kì tập hợp kĩ năng nào, vai trò lãnh đạo được phát triển bằng việc luyện tập và lặp đi lặp lại cho đến khi bạn nắm vững nó.

Những phần thưởng để trở thành một nhà lãnh đạo là rất to lớn. Là một nhà lãnh đạo, bạn sẽ được kính trọng, tôn sùng, và được mọi người xung quanh ủng hộ. Bạn được tận hưởng một ý thức quản lý và quyền lực cá nhân lớn hơn trong tất cả các mặt của cuộc sống. Bạn trở nên có khả năng đạt được những mục tiêu và mục đích ngoài mức bình thường.

Bạn càng xử sự như một người lãnh đạo, bạn càng cảm có thái độ tích cực đối với bản thân mình. Bạn sẽ được tận hưởng những mức độ cao hơn của sự tự trọng, tự tôn và tự hào cá nhân. Bạn cảm thấy khỏe mạnh hơn và thông minh hơn và có khả năng hơn trong việc đạt được những kết quả hơn là những người khác. Bạn trở nên có năng lực hơn trong việc mang đến những thay đổi trong công việc của bạn và trong đời sống cá nhân của bạn.

Luật Lãnh đạo đã được tìm ra và thảo luận trong nhiều thế kỉ nay. Chúng được dạy ở trường quân sự, trường cao đẳng và đại học. Chúng được dạy trong trường kinh doanh và được thực tập hàng ngày trong các tổ chức và doanh nghiệp trong xã hội. Những luật và nguyên tắc này được học theo bởi cả nam giới và phụ nữ ở mọi nơi, những người xuất hiện để đảm đương các vị trí quyền lực và uy quyền bất cứ khi nào có tình huống đòi hỏi.

Khi bạn bắt đầu nghĩ và hành động theo cách của các nhà lãnh đạo làm và bạn áp dụng luật Lãnh đạo vào cuộc sống và công việc của bạn, bạn sẽ thu hút được những cơ hội để sử dụng tốt hơn tài năng và năng lực của bạn ở những cấp độ cao hơn. Bạn càng luyện tập các phẩm chất lãnh đạo ở những vấn đề nhỏ, bạn sẽ càng có nhiều cơ hội trở thành lãnh đạo của những vấn đề lớn hơn. Bạn càng thực hiện trách nhiệm của mình tốt hơn hôm nay, ở ngay vị trí của bạn, thì trách nhiệm giao phó cho bạn trong tương lai càng lớn hơn. Nó nằm trong tay bạn.

34. Luật Liêm chính

Vai trò lãnh đạo vĩ đại trong kinh doanh được thể hiện bởi sự chân thực, tính trung thành và thẳng thắn, cần thiết đối với tất cả mọi người, trong mọi hoàn cảnh.

Luật này yêu cầu bạn phải hoàn toàn trung thực với bản thân và với những người khác. Như Emerson đã nói, "Hãy bảo vệ tính liêm chính của bạn như là một thứ thiêng liêng. Cuối cùng thì chẳng có gì thiêng liêng trừ tính liêm chính trong tâm trí bạn."

Liêm chính nằm ở cốt lõi của việc lãnh đạo, nằm trong tim của người lãnh đạo. Mọi điều bạn làm quay tròn xung quanh cái con người mà

bạn cư ngụ ở bên trong. Và cái con người mà bạn cư ngụ bên trong ấy luôn là minh chứng cho các hành động của bạn, những điều bạn làm và bạn nói.

Việc lãnh đạo được định nghĩa là "khả năng lôi kéo được người theo." Đối với những người đi theo bạn, để làm cho những quan tâm của họ phụ thuộc vào bạn, thì bạn phải làm sao cho họ tin vào bạn và sẵn sàng công hiến thời gian, tiền của và công sức cho bạn. Vì thế việc lãnh đạo là một sự tin tưởng của người khác đối với bạn. Để có được niềm tin và xứng đáng với niềm tin ấy, bạn phải thành thật với chính mình. Bạn phải sống trung thực với bản thân. Chỉ có như vậy thì sau đó bạn mới có thể sống trung thực với mọi người khác trong cuộc sống và trong công việc.

Có lẽ điều quan trọng nhất bạn làm với cương vị là một người lãnh đạo đó là trở thành một người mẫu mực về vai trò. Lãnh đạo bằng cách nêu gương. Nói và làm. Hãy sống hết mình. Luôn luôn làm việc như thể là mọi người đang nhìn mình, thậm chí ngay cả khi chẳng có ai nhìn.

Các nhà lãnh đạo giỏi luôn hoàn toàn đáng tin. Mọi người có thể hiểu những lời họ nói và tin tưởng rằng họ sẽ làm những gì họ nói. Họ rất cẩn thận với những lời hứa của mình, và họ luôn luôn giữ lời.

Một dấu hiệu quan trọng của tính liêm chính trong các quan hệ của con người đó là sự nhất quán, cả bên ngoài và bên trong. Những nhà lãnh đạo giỏi nhất luôn nhất quán từ ngày này qua ngày khác, từ tình huống này đến tình huống khác. Bởi vì tính nhất quán bên trong này, các nhà lãnh đạo được người khác tin tưởng. Mọi người biết phải mong đợi gì. Chẳng có sự ngạc nhiên nào hết.

Nhất quán cũng có nghĩa là bạn đối xử với tất cả mọi người giống nhau. Bạn không có một sự thiên vị nào dành cho một khách hàng quan trọng này nọ bởi vì bạn phụ thuộc vào họ. Như Thomas Carlyle đã viết, "Bạn có thể nói chuyện với một người quan trọng theo cách mà anh ta đối xử với những người bình thường."

Có hai loại lãnh đạo cơ bản trong kinh doanh ngày nay: lãnh đạo theo hướng giải quyết và lãnh đạo theo hướng chuyển hóa. Lãnh đạo theo hướng giải quyết là khả năng định hướng cho mọi người, quản lý các nguồn, và làm cho công việc được tiến triển. Nhưng lãnh đạo theo hướng chuyển hóa, kiểu lãnh đạo quan trọng nhất ngày nay, là khả năng thúc đẩy, tạo cảm hứng, đưa mọi người đến những mức độ cao của khả năng thực hiện.

Lãnh đạo theo hướng chuyển hóa là khả năng khơi gợi tình cảm con người, trao quyền cho họ nhiều hơn để họ đóng góp nhiều hơn những gì họ đã có trước đây. Khả năng này cho phép các nhà lãnh đạo theo hướng chuyển hóa gọi ra sự thực hiện phi thường từ những người bình thường.

Các nhà lãnh đạo nghĩ về tương lai. Họ nghĩ lâu dài. Họ nghĩ xem họ muốn được quan sát bởi những người khác như thế nào, bây giờ và sau này trong đời. Bởi vì viễn cảnh dài lâu này, họ không bao giờ hy sinh tính nhất quán của mình hay danh tiếng của mình để đổi lấy lợi nhuận hay những gặt hái trước mắt.

Có một mối quan hệ trực tiếp giữa một mặt là cảm giác tự tôn và tự tin của bạn và mặt kia là các cấp độ của sự nhất quán và chân thực. Bạn càng sống lâu với các giá trị của bạn, bạn càng cảm thấy hạnh phúc hơn và tốt hơn về bản thân bạn, bất kể có chuyện gì xảy ra chung quanh bạn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Quyết tâm sống thành thật với chính bạn và với mọi người và mọi hoàn cảnh trong cuộc sống. Lắng nghe cơ thể bạn và tin vào trực giác của bạn. Xác định những điểm căng thẳng chính và những vấn đề về con người trong cuộc sống của bạn và sau đó tự hỏi: Điều phù hợp cần làm trong tình huống này để giải quyết vấn đề này và làm giảm căng thẳng là gì?
2. Tự hỏi bản thân mình: Công ty của tôi sẽ ra sao nếu mọi người trong công ty tôi đều giống như tôi? Những thói quen và hành vi ứng xử nào bạn sẽ cần thay đổi để trả lời cho câu hỏi này ở thể khẳng định? Dù bạn là ai, hãy làm một việc gì đó ngay hôm nay để trở thành con người tốt nhất mà bạn có thể.

35. Luật Can đảm

Khả năng đưa ra các quyết định và hành động táo bạo để đối phó với những thất bại và nghịch cảnh là chìa khoá mở ra sự vĩ đại trong vai trò lãnh đạo. Winston Churchill có lần nói: "Can đảm được xem là đức hạnh cao nhất trong các đức hạnh mà tất cả các đức hạnh khác phải phụ thuộc vào nó."

Các nhà lãnh đạo phải có lòng can đảm để đưa ra các quyết định và hành động để đối mặt với sự hoài nghi và không chắc chắn, với sự không đảm bảo thành công. Khả năng của bạn trong việc phát động, tiến lên bằng niềm tin, thậm chí khi có khả năng thua lỗ hay thất bại, là mốc đánh dấu của việc lãnh đạo. Việc lãnh đạo không phải là điếc không sợ súng hay không biết sợ hãi. Việc lãnh đạo là sự kiểm soát sợ hãi – làm chủ sợ hãi.

Mọi người e dè; các nhà lãnh đạo chỉ đơn giản là những người đối mặt với sợ hãi và hành động bất chấp sợ hãi. Và bạn phát triển thói quen can đảm bằng cách hành động một cách can đảm bất cứ khi nào cần phải can đảm.

Phản ứng tự nhiên của phần lớn mọi người là trốn tránh hay lùi lại bỏ qua những việc mà họ sợ. Nhưng khi bạn tự ép buộc mình chịu đựng khuynh hướng tự nhiên này và làm ngược lại, khi bạn thay vì tiến đến điều mà bạn sợ hãi, bạn lại cảm thấy chùn bước và mất hết can đảm.

Glenn Ford, một nam diễn viên, có lần nói, "Nếu bạn không làm điều mà bạn sợ, thì sự sợ hãi sẽ kiểm soát cuộc sống của bạn."

Hai chướng ngại vật lớn nhất chắn ngang trên con đường thành công và năng lực cá nhân đó là sợ thất bại và sợ phê bình. Nhưng mọi thành công vĩ đại đều đến sau rất nhiều thất bại và vô số những phê bình. Đó là những bài học bạn học từ những thất bại này và khả năng của bạn vượt lên trên những phê bình này sẽ giúp bạn đạt được thành công về lâu về dài.

Thomas J. Watson Sr., người sáng lập IBM, có lần đã nói: "Nếu bạn muốn thành công nhanh hơn, bạn phải tăng gấp đôi tỉ lệ thất bại của mình. Thành công nằm ở mặt bên kia của thất bại."

Hãy tạo ra thói quen đối mặt với những sợ hãi của bạn. Nếu có bất cứ vấn đề thì trong cuộc sống của bạn gây cho bạn lo lắng, hãy xem nó như một thách thức cá nhân và quyết tâm xử lý nó. Như Emerson đã viết, "Hãy làm những điều mà bạn sợ và chắc chắn sợ hãi sẽ bị diệt vong."

Người lãnh đạo trong bất kì nhóm hay tổ chức nào cũng là người nhận trách nhiệm chuyển hướng và đối mặt với bất kì nguy hiểm hay đe dọa nào mà nhóm đang phải đối mặt với. Phương châm của con người vĩ đại Frederick là "L'audace, l'audace et toujours l'audace!" ("Táo bạo, táo bạo và luôn táo bạo!")

Táo bạo thường là cách giải quyết tốt nhất khi cần phải đưa ra quyết định và hành động là cần thiết. Táo bạo thường dẫn bạn đến phiền toái vào lúc ấy, nhưng sau đó, thậm chí càng táo bạo hơn sẽ là lối thoát cho bạn. Người Zulu có một câu nói cổ như sau: "Khi bạn đối mặt với hai sự nguy hiểm, một đằng sau bạn và một phía trước bạn, tốt hơn là hãy tiến về phía trước."

Quyết tâm ngay từ hôm nay thoát ra khỏi khu vực đối mặt của bạn, bất kể khu vực đó thế nào. Những thành công vĩ đại trong kinh doanh đến từ việc chấp nhận rủi ro, từ việc có những bước đi táo bạo mà ở đó chưa có ai từng đi. Hãy mở phong bì của bạn ra. Đặt vào những cái gọi là: "BHAGs" (những mục tiêu lớn, phức tạp, cần giải quyết táo bạo) cho bản thân bạn và cho tổ chức của bạn. Đừng bao giờ thỏa mãn với hiện tại. Peter Drucker nói, "Bất cứ khi nào bạn trông thấy một thành công vĩ đại trong kinh doanh, đó là vì trong quá khứ đã có người chớp được một cơ hội lớn."

Hãy nhớ rằng, không quan trọng là bạn lập kế hoạch tốt như thế nào, cuộc đời của bạn sẽ là một chuỗi liên tục của các vấn đề, những khó khăn, những thất vọng, những thất bại, và những chướng ngại. Những điều này có thể dễ dàng làm bạn thoái chí nản lòng. Tuy nhiên, tiêu chuẩn của một người lãnh đạo đó là người đó không bao giờ cho phép mình "hưởng thụ" sự xa xỉ của nản chí hay tự than thân. Người lãnh đạo không phàn nàn, cáo lỗi, và muốn mọi

thứ sẽ dễ dàng hơn hay khác đi. Hãy luôn tự nhắc nhở mình, như Henry Ford có lần đã nói: "Thất bại chỉ là một cơ hội để đến với một sự bắt đầu lại thông minh hơn."

Hãy quyết tâm ngay để xây dựng một thói quen dũng cảm bằng cách cư xử một cách can đảm, bằng cách làm những điều bạn sợ, và bằng cách tiếp xúc một cách táo bạo và thẳng thắn với những người và tình huống khó trong cuộc sống của bạn. Như Mark Twain đã viết, "Can đảm không phải là thiếu sợ hãi, vắng bóng sợ hãi, mà là kiểm soát sợ hãi, làm chủ sợ hãi."

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Tưởng tượng rằng bạn có thể giơ một cây gậy thần lên và đạt được bất kì mục tiêu nào mà bạn đã đặt ra cho bản thân. Bạn sẽ hành động gì trong kinh doanh của mình, bạn sẽ tạo ra những thay đổi nào, nếu bạn không sợ thất bại? Bạn sẽ đặt ra mục tiêu gì nếu bạn được đảm bảo là sẽ thành công? Bất kì những câu trả lời cho những câu hỏi này là gì, hãy bắt đầu hành động ngay hôm nay như thể là thành công của bạn đã được đảm bảo.

Xác định một sự sợ hãi cụ thể trong đời bạn, chẳng hạn như nói trước công chúng hay đối mặt với những cái khác, điều đó có thể gây khó khăn cho bạn trong việc nhận ra đầy đủ tiềm năng của mình. Bất kì là gì, hãy quyết tâm ngay hôm nay để đối phó và vượt qua nó. Như Dorothea Brande đã viết: "Hãy hành động như là điều đó không thể thất bại, và nó sẽ là như vậy!"

36. Luật Hiện thực

Những người lãnh đạo đối xử với thế giới như là chính nó chứ không phải họ muốn thế giới phải theo ý họ.

Khả năng của bạn và sự sẵn sàng của bạn trở nên hoàn toàn hiện thực trong cuộc sống và trong công việc là những phẩm chất quan trọng nhất của việc lãnh đạo. Mức độ hiện thực thực sự của bạn được chứng minh bởi sự sẵn lòng của bạn đối phó thẳng thắn với sự thật của cuộc sống và của việc kinh doanh của bạn, dù nó có thể là gì.

Peter Drucker đã đề cập đến phẩm chất hiện thực này có trong một người lãnh đạo như là "sự chân thực của trí tuệ." Jack Welch, chủ tịch của General Electric, gọi nó là "Nguyên tắc xác thực." Ông đã tiếp cận mọi vấn đề hay khó khăn bằng câu hỏi: Sự thực là gì? Tập trung vào việc nhận các thực tế. Thực tế không nói dối. Bạn càng thu nhận được nhiều thực tế, bạn càng có thể xây dựng được một bức tranh hiện thực tốt hơn. Chất lượng các quyết định của bạn sẽ được quyết định phần lớn bởi chất lượng của thông tin mà những quyết định này căn cứ vào.

Trong khi bạn thu thập các thực tế, hãy khép mình vào kỉ luật để duy trì tính khách quan, để tránh vội vàng đưa ra kết luận. Ưu tiên số một cho việc tìm kiếm sự thật, hơn là ngoan cố và biện hộ. Hãy tưởng tượng, giống như một bài tập, rằng tình huống này đang xảy ra với một ai đó khác mà bạn đã được mời đến như một người quan sát để khuyên và bình luận. Hãy đứng lùi lại sau tình huống, hay bước ra khỏi nó, có thể giúp bạn có cái nhìn khách quan và chân thật hơn và tạo khả năng cho bạn đưa ra những quyết định tốt hơn.

Một trong những tiêu chí của người "thể hiện đầy đủ tiềm năng của mình", theo Abraham Maslow, đó là họ cực kì chân thật và khách quan về bản thân họ. Họ không có những ảo giác. Họ không che giấu khuyết điểm và không cảm thấy bị ép buộc phải giải thích bản thân

họ cho người khác. Họ chấp nhận bản thân, như Oliver Cromwell nói, "không che giấu những khuyết điểm."

Họ biết họ không hoàn hảo và họ không cố thể hiện điều đó. Họ không cảm thấy cần thiết phải là một người nào đó không phải bạn. Họ chấp nhận những yếu điểm của họ và điều chỉnh hành vi của họ để bù đắp cho những yếu điểm đó. Họ không đòi hỏi bản thân phải trở thành hoàn hảo và không cảm thấy tội lỗi khi họ mắc lỗi.

Sự thật là phần lớn mọi người, bao gồm cả những người rất có năng lực, có nhiều yếu điểm hơn thế mạnh. Các tổ chức được xây dựng để tối đa hóa những thế mạnh và làm cho các yếu điểm trở nên không quan trọng. Các yếu điểm được giải quyết và được bù đắp, được hợp lý hóa, hay lờ đi chứ không thể tránh được.

Phân tích bản thân một cách chân thực. Những điểm mạnh lớn nhất của bạn là gì? Các khu vực yếu điểm của bạn là gì? Điểm mạnh của bạn là những gì đã giúp bạn đạt đến mức độ của bạn hôm nay. Những yếu điểm của bạn đang quyết định tốc độ bạn chuyển động về phía trước trong nghề nghiệp của bạn. Trong những khu vực nào các yếu điểm của bạn đang giữ chân bạn hay giới hạn năng lực của bạn trong điều kiện hiện tại của bạn?

Kĩ năng quan trọng yếu nhất của bạn chi phối tầm cao mà bạn có thể sử dụng tất cả những kĩ năng khác của bạn. Bạn càng chân thực với bản thân mình và bạn càng sẵn sàng đối phó thẳng thắn với cuộc sống của bạn, bạn sẽ càng nâng cao được năng lực xử lý những thay đổi không ngừng của công việc kinh doanh chung quanh bạn.

Những điểm mạnh và điểm yếu trong kinh doanh hiện tại của bạn là gì? Hãy liên tục đặt câu hỏi, của tất cả mọi người, để phát triển bức

tranh thực tại của bạn sáng sủa hơn. Hãy đọc, nghiên cứu, tham dự các khóa học, và tiếp nhận những quan điểm khác để xây dựng bức tranh hiện thực của bạn trở nên rõ ràng sáng sủa hơn. Luôn luôn sẵn sàng đối mặt với những yếu điểm và sự không hoàn hảo của công ty bạn, bất kể chúng là gì, và sau đó quyết tâm làm một cái gì đó về chúng.

Nếu bạn không hài lòng với mọi thứ, hãy nghĩ về cách thức mà bạn muốn chúng phải như vậy và sau đó dồn tâm sức vào việc tạo ra thực tế mà bạn muốn. Tập trung vào tương lai hơn là quá khứ. Tập trung vào giải pháp hơn là vấn đề. Tập trung vào chỗ mà bạn đang đi hơn là chỗ mà bạn xuất phát.

Từ chối việc cho phép bản thân bạn bối rối về những điều đã xảy ra và những điều không thể thay đổi. Một điều gì đó đã xảy ra như là một thực tế. Nó là một phần của thực tế. Đôi khi điều duy nhất mà bạn có thể làm về một thực tế là điều khiển thái độ của bạn với nó. Cách thức mà bạn phản ứng lại với một tình huống không thể thay đổi sẽ thường quyết định năng lực của bạn trong giai đoạn trước mắt và thành công của bạn về lâu về dài.

Đừng bao giờ tin vào vận may hay hy vọng rằng một điều gì đó không mong đợi sẽ xuất hiện để để giải quyết một vấn đề hay cứu vãn một tình huống. Đừng bao giờ cho phép bản thân bạn ước muốn, hy vọng, hay tin vào bất kì ai khác sẽ làm cho bạn. Bạn là người lãnh đạo. Bạn phải chịu trách nhiệm. Hãy đối xử với thế giới của bạn như bản chất của nó, đừng bắt nó phải tuân theo bạn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định những yếu điểm lớn của bạn, về các đặc điểm tính cách hoặc các kỹ năng cụ thể. Phẩm chất cá nhân yếu nhất của bạn là gì? Kỹ năng quan trọng yếu nhất của bạn là gì? Bất kể chúng là gì, xác định chúng một cách rõ ràng và sau đó lập một kế hoạch sửa chữa chúng.

Xác định và phân tích những thực tế của công ty bạn, các sản phẩm, dịch vụ của bạn, phương pháp vận hành hiện tại của bạn. Những yếu điểm hay những chỗ yếu kém trong công việc kinh doanh của bạn là gì? Bất kể chúng là gì, quyết định ngay hôm nay để có những hành động cụ thể để bù cho những yếu kém của bạn và tối đa hóa những mặt mạnh của bạn.

37. Luật Quyền lực

Quyền lực hướng về người có thể sử dụng nó một cách hợp lý nhất để đạt được những kết quả mong muốn.

Quyền lực là khả năng ảnh hưởng đến việc phân phối con người, tiền bạc, và các nguồn. Nó tồn tại trong tất cả các mối quan hệ và tình huống của con người. Nó rất quan trọng đối với sự vận hành hiệu quả của cuộc sống con người và xã hội. Nó không tốt mà cũng chẳng xấu. Nó là nó.

Quyền lực có thể được sử dụng trong kinh doanh bằng hai hình thức: (1) nâng cao lợi ích của tổ chức hoặc (2) nâng cao lợi ích của cá nhân. Khi quyền lực được sử dụng một cách khéo léo để nâng cao lợi ích của tổ chức, nó là một sức mạnh tích cực. Nó có thể cải thiện hoàn cảnh của tất cả mọi người trong tầm ảnh hưởng của nó.

Nếu quyền lực được sử dụng, hay lạm dụng, để nâng cao lợi ích của cá nhân mà làm phương hại đến tổ chức, thì quyền lực trở thành

một sức mạnh tiêu cực hay tàn phá và có thể làm hại đến tổ chức hay những người trong tổ chức.

Bất kì một tổ chức hay hệ thống nhất định nào cũng có một số lượng quyền lực cố định. Nếu một người có nhiều quyền lực hơn, thì một người khác sẽ có ít đi. Tất cả mọi cuộc đấu tranh giành quyền lực đều nhằm vào kiểm soát một mảng quyền lực lớn hơn trong cái bánh quyền lực cố định ấy.

Cách duy nhất để tổng số quyền lực tăng lên đó là tăng kích cỡ của công ty, số lượng các hoạt động, và số lượng người trong tổ chức đó.

Người lãnh đạo có xu hướng là người có khả năng nhất trong việc nắm dây cương quyền lực và chế ngự chúng. Những rắc rối, những quyền lực thực sự và bên lâu trong một tổ chức đến từ sự đồng lòng của những người theo. Các nhà lãnh đạo trở thành các nhà lãnh đạo và nắm quyền bởi vì những người khác muốn họ có được quyền lực đó. Điều này đặc biệt đúng trong một hệ thống mở mà ở đó mọi người được tự do bỏ đi và tìm đến một nơi nào đó để phò việc một người khác nếu họ không thỏa mãn với cái cách thức mà quyền lực đang được sử dụng.

Cách duy nhất để giữ quyền lực một khi bạn đã có nó là phải chứng minh rằng bạn là người có năng lực nhất trong việc đạt được kết quả bằng cách sử dụng quyền lực đó.

Quyền lực chính là “quyền để làm”. Bạn được giao nhiệm vụ gì với quyền lực mà bạn có? Khi bạn chứng minh khả năng của bạn để đạt được kết quả bằng quyền lực mà bạn có, bạn sẽ thu hút được nhiều cơ hội hơn để mở rộng quyền lực của mình. Khi quyền lực của bạn được mở rộng, bạn sẽ lại càng nhận được nhiều cơ hội và những kết

quả to lớn hơn. Quyền lực của bạn sẽ tiếp tục phát triển miễn là bạn phải chứng minh được rằng bạn có thể sử dụng được nó một cách hiệu quả hơn bất kì ai khác.

Bốn loại Quyền lực bạn có thể xây dựng

Có bốn loại quyền lực chính bạn có thể xây dựng. Loại thứ nhất là quyền lực chuyên môn. Đây là xuất phát điểm của bạn. Bạn tập trung vào làm một cách xuất sắc. Khi người ta nhận ra bạn đã làm rất tốt những công việc của mình, bạn sẽ đạt được quyền lực và ảnh hưởng lớn hơn so với những người chỉ ở mức trung bình hay tầm thường. Với quyền lực chuyên môn, bạn thu hút sự tôn trọng và chú ý của những người quan trọng trong tổ chức của mình. Bạn nhận được nhiều cơ hội hơn để làm những việc bạn có thể làm tốt. Các cánh cửa mở ra với bạn.

Loại quyền lực thứ hai bạn có thể phát triển đó là quyền lực cá nhân. Loại hình quyền lực này đến từ việc bạn được mọi người xung quanh quý mến và tôn trọng. Mọi người càng quý mến bạn, bạn càng có ảnh hưởng lớn đối với họ. Mọi người lắng nghe bạn và cởi mở với những ý tưởng và gợi ý của bạn. Loại hình quyền lực này thường được gọi là “trí tuệ xã hội” hay “trí tuệ xúc cảm”. Nó là khả năng hữu ích nhất, và rất cực được trả cao nhất trong xã hội của chúng ta.

Loại quyền lực thứ ba, quyền lực địa vị, là loại quyền lực luôn đi đôi với tước hiệu công việc. Quyền lực địa vị bao gồm khả năng tuyển dụng và sa thải, thưởng và phạt. Quyền lực vị trí có thể được tách rời với khả năng và nhân cách. Có rất nhiều người không xứng đáng và không đủ năng lực nhưng vẫn có quyền lực vị trí. Những người này được hưởng địa vị vì những lý do khác không phải khả năng của họ.

hoàn thành công việc một cách xuất sắc và nhanh chóng hay khả năng của họ quan hệ tốt với những người khác.

Có lẽ loại quyền lực tối cao nhất, loại thứ tư, là quyền lực được gán cho. Đây là loại quyền lực bạn có khi mọi người xung quanh bạn sẵn lòng công nhận quyền lực và ảnh hưởng của bạn đối với họ bởi vì chính con người bạn. Bạn thu hút quyền lực này vào bản thân bằng cách tỏ ra rất xuất sắc với những gì bạn làm, và đồng thời, được mọi người xung quanh bạn quý mến, tôn trọng.

Xây dựng một cấu trúc quyền lực

Quyền lực trong kinh doanh và trong xã hội dựa vào một hệ thống các yếu tố quản lý phụ thuộc. Một "yếu tố phụ thuộc" được định nghĩa như là một ai đó đang sẵn sàng giúp bạn khi bạn nhờ, thậm chí mặc dù bạn không thể yêu cầu người đó làm bất cứ việc gì. Quyền lực thường phụ thuộc vào khả năng của bạn tạo ảnh hưởng với những người mà bạn không có sự kiểm soát hay quyền lực nào.

Bạn xây dựng một mạng lưới các yếu tố phụ thuộc bằng cách không ngừng tìm kiếm các cách trước hết hãy giúp đỡ người khác bằng cách này hay cách khác. Bạn càng làm nhiều việc tốt cho người khác, không mong đợi được trả ơn, bạn càng đạt được nhiều quyền lực hơn. Những người có quyền lực nhất trong bất kì tổ chức hay cộng đồng nào dường như đều là những người đã giúp, hay có thể giúp, được nhiều người nhất đạt được những mục tiêu và mục đích của chính họ.

Làm thế nào để Giành và Giữ Quyền lực

Bước thứ nhất trong việc giành được quyền lực và ảnh hưởng là bạn phải trở nên có giá trị và sau đó là không thể thiếu được đối với tổ

chức của bạn. Trong các phân tích cuối cùng, các kết quả là tất cả vấn đề đó. Hãy giữ cho bạn ở tâm điểm bằng cách luôn luôn hỏi: Những kết quả gì đang trông đợi ở tôi?

Đây là xuất phát điểm. Việc tập trung vào các kết quả luôn luôn là con đường cao tốc của quyền lực và ảnh hưởng cá nhân lớn hơn. Khi bạn đã có tiếng là làm việc tốt, bạn chẳng còn cách nào khác ngoài việc được trả cao và thăng chức nhanh hơn.

Bước thứ hai trong việc đảm bảo quyền lực của bạn đó là bạn phải làm cho bản thân mình trở nên có giá trị và hữu ích đối với ngày càng nhiều người. Không ngừng tìm kiếm những cách thức để đi thêm một dặm đường, làm những việc ngoài tầm mong đợi của những người khác.

Cách thứ ba để bạn mở rộng quyền lực của mình đó là không ngừng tìm kiếm các cơ hội để giúp và làm tăng thêm giá trị cho cả tổ chức của mình và những người trong đó. Đi học thêm, nâng cấp kiến thức và kỹ năng của mình, và tìm kiếm những cách thức mới giúp tăng lượng bán và giảm chi phí.

Đi làm sớm hơn và ở lại muộn hơn. Xung phong gánh vác thêm trách nhiệm. Luôn làm nhiều hơn bạn được trả và đến một lúc nào đó bạn sẽ được trả nhiều hơn những gì bạn đang được trả hôm nay.

Để giành và giữ được quyền lực và ảnh hưởng, bạn sẽ cần nhiều người ủng hộ cả bên trong và bên ngoài tổ chức. Bạn phải suy nghĩ nhiều về vấn đề này. Ai là, hoặc có thể là, những người ủng hộ tốt nhất của bạn, và bạn có thể làm gì để củng cố các mối quan hệ với họ?

Hầu như tất cả mọi người trong một tổ chức đều có quyền lực ít nhiều. Mọi người đều có quyền để giúp đỡ hay gây hại bằng cách này hay cách khác. Mọi người đều có quyền để làm hay chế ngự một việc gì đó cần được làm. Mỗi người đều có được đặt vào vị trí để tiên lên trong sự nghiệp hay ngăn cản nó, làm cho mọi thứ phía trước chuyển động hay ngăn cản chúng. Quyền lực của bạn trong tổ chức của bạn là gì? Quyền lực của những người xung quanh bạn là gì?

Một nguyên tắc quan trọng của quyền lực đó là “quyền lực luôn phát sinh để lấp chỗ trống.” Bạn có thể tạo ra quyền lực cho bản thân mình bằng cách bước vào một tình huống mới không xác định mà ở đó tồn tại khoảng trống về quyền lực và đảm đương trách nhiệm để đạt được kết quả. Bạn có thể giành được quyền lực theo ý nghĩa tích cực nhất của bản thân từ quyền lực bằng cách đảm đương một dự án mới và tập trung hết tâm lực của bạn vào sự thành công của dự án đó.

Bạn càng chứng minh được năng lực và khả năng của bản thân trong việc đạt được những kết quả quan trọng và điển hình cho tổ chức của bạn, thì càng có nhiều các dòng quyền lực, ảnh hưởng và uy quyền chảy đến với bạn, và bạn càng trở nên có giá trị hơn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định các cá nhân trong tổ chức của bạn những người có quyền lực loại này hay loại khác—quyền lực chuyên môn, quyền lực vị trí, quyền lực cá nhân, hoặc quyền lực được gán cho. Một vài việc mà cá nhân bạn có thể làm để phát triển quyền lực của bạn trong một hay nhiều các lĩnh vực này?

Xác định các những kết quả quan trọng nhất mà bạn được mong đợi ở vị trí của mình. Làm thế nào bạn có thể tăng số lượng và chất lượng các kết quả của bạn? Xác định một thứ mà bạn có thể làm khác đi ngay từ bây giờ để trở nên hiệu quả nhất.

38. Luật Tham vọng

Các nhà lãnh đạo có ước muốn mãnh liệt để lãnh đạo; họ có một tầm nhìn rõ ràng của một tương lai tốt đẹp hơn, những điều mà họ đã quyết tâm hiện thực hóa.

Tầm nhìn là phẩm chất thông thường phân biệt giữa những người lãnh đạo và những người không phải lãnh đạo. Những người lãnh đạo có một bức tranh rõ ràng về loại hình tương lai mà họ muốn tạo ra, và họ có khả năng gắn kết tầm nhìn này với những người khác theo một cách thức rất thú vị và đầy cảm hứng.

Mọi người có thể làm việc một cách ổn định để kiếm được lương bổng, nhưng họ chỉ thể hiện ở cấp độ cao hơn khi họ được truyền cảm hứng bởi một tầm nhìn nào đó. Sự phát triển và tính thống nhất của tầm nhìn này là trách nhiệm quan trọng của công việc lãnh đạo.

Các nhà lãnh đạo có khả năng hình dung, để thấy được bức tranh lớn sau đó truyền cảm hứng cho những người khác để làm việc cùng nhau biến nó thành hiện thực. Các nhà lãnh đạo chân chính xem việc lãnh đạo như một công cụ mà họ có thể sử dụng để mang đến một kết quả lớn hơn và quan trọng hơn bất cứ cá nhân đơn lẻ nào.

Bạn trở thành một nhà lãnh đạo khi bạn đặt ra một mục tiêu, lập một kế hoạch, và sau đó tập trung hết tâm lực vào việc biến nó thành hiện thực. Bạn trở thành một nhà lãnh đạo khi bạn xây dựng được một tầm nhìn đầy cảm hứng cho bạn và cho những người khác.

Bạn trở thành một nhà lãnh đạo khi bạn biết một cách chính xác bạn muốn đi đâu, tại sao bạn muốn đến đó, và bạn phải làm gì để đạt được điều đó.

Các nhà lãnh đạo có thể giải thích một cách rõ ràng cho những người khác họ đang cố gắng thực hiện điều gì, tại sao họ lại đang cố gắng thực hiện nó, và họ đang làm thế nào để đạt được nó. Họ rất háo hức đạt được kết quả và họ luôn kiên trì với những trì hoãn. Họ rất hứng thú với những gì họ đang làm, và như là một kết quả, họ còn làm cho người khác hứng thú nữa.

Các nhà lãnh đạo có mục tiêu, kế hoạch, và chiến lược cho những công việc mà họ đang thực hiện hàng ngày. Họ luôn vội vã. Họ có rất nhiều việc phải làm và họ cảm thấy rằng họ có quá ít thời gian.

Có lẽ phần quan trọng nhất của khát vọng là sự rõ ràng ở phần của người lãnh đạo. Người lãnh đạo của có một tầm nhìn rõ ràng, các giá trị rõ ràng, một nhiệm vụ rõ ràng, và các mục tiêu, kế hoạch và chiến lược được viết ra rõ ràng cho phòng ban hay tổ chức mình.

Trên hết, các nhà lãnh đạo muốn lãnh đạo, đảm đương, chịu trách nhiệm, để làm cho mọi việc xảy ra. Họ sẵn sàng chịu đựng những mạo hiểm và những hy sinh cần thiết để tạo nên một sự khác biệt thực sự trong các thế giới của họ.

Chính hành động đặt ra các mục tiêu rõ ràng cho bản thân bạn và cho đội nhóm của bạn giúp bạn vươn lên đứng vào vị trí lãnh đạo. Nó đẩy bạn tiến về phía trước của con đường. Là một nhà lãnh đạo, bạn phải dẫn dắt người khác đi theo một phương hướng cụ thể về phía một mục đích cụ thể để đạt được một kết quả cụ thể. Bạn càng rõ ràng về tầm nhìn, các giá trị, nhiệm vụ và các mục tiêu của bạn,

bạn càng lãnh đạo một cách có năng lực hơn và bạn sẽ dẫn dắt, hướng dẫn, chỉ đường và truyền cảm hứng cho người khác.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định một tầm nhìn rõ ràng cho bản thân và cho tổ chức bạn. Bạn thích đứng ở vị trí nào một cách lý tưởng trong vòng ba hoặc năm năm nữa? Xác định nó một cách rõ ràng. Viết nó ra. Chia sẻ nó với mọi người. Bạn càng rõ ràng về tương lai và tầm nhìn của bản thân và của công ty, bạn sẽ càng hoàn thành được nhiều hơn và bạn càng trở thành một nhà lãnh đạo tốt hơn và có năng lực hơn.

Quyết định xem bạn thực sự muốn làm gì trong đời. Đây là một câu hỏi vĩ đại của việc lãnh đạo. Nếu bạn không có giới hạn về bất cứ điều gì về thời gian, tiền của và các nguồn lực khác, điều gì làm cho bạn hứng thú nhất để gặt hái cho bản thân và tổ chức của bạn? Bắt đầu ngay hôm nay suy nghĩ về việc làm thế nào bạn có thể hoàn thành nó, và sau đó hành động ngay lập tức.

39. Luật Lạc quan

Các nhà lãnh đạo chân chính bộc lộ sự tin tưởng rằng tất cả những khó khăn có thể được vượt qua và tất cả các mục đích có thể đạt được.

Tinh thần lạc quan của nhà lãnh đạo truyền cảm hứng và tiếp sức mạnh để mọi người tin rằng họ có thể làm nhiều hơn và tốt hơn so với những gì họ đã làm trước đây. Nó là một trong những phẩm chất quan trọng nhất của việc lãnh đạo và thành công trong đời sống cá nhân và kinh doanh. Và bạn học để trở thành một người lạc quan bằng cách tập luyện các hành vi của những người tích cực lạc quan luôn nhìn về tương lai.

Bạn trở thành một nhà lạc quan không thể kìm nén được bằng cách luyện tập các thói quen lạc quan bất cứ khi nào cần thiết. Chủ nghĩa lạc quan là nền móng của một thái độ tích cực. Chủ nghĩa lạc quan là khả năng tìm thấy một điều gì đó đáng giá trong mọi tình huống. Nó được định nghĩa một cách chính xác nhất là: "một phản ứng tổng thể tích cực mang tính xây dựng đối với sự căng thẳng."

Điều duy nhất bạn có thể kiểm soát trong đời là những phản ứng của bạn đối với những vấn đề và khó khăn không thể tránh được đối mặt với bạn hàng ngày. Cách mà bạn phản ứng lại với một tình huống, hay cách bạn giải thích một tình huống, quyết định cách cảm nhận của bạn về nó. Cảm xúc của bạn, tình cảm của bạn, sau đó quyết định sự rõ ràng và phù hợp của tư duy bạn và những phản ứng của bạn. Bạn càng lạc quan và tích cực bao nhiêu thì bạn càng bình tĩnh tích cực và sáng tạo bấy nhiêu.

Những người lạc quan là những người "Có thể làm!". Họ tìm kiếm những điều tốt đẹp trong mọi tình huống. Khi một điều gì đó bị sai lệch, họ nói: "Điều đó rất tốt!" và sau đó tìm kiếm một cái gì đó tốt đẹp trong phạm vi của vấn đề hay khó khăn. Và họ luôn luôn tìm thấy nó.

Những người lạc quan tìm kiếm những bài học quý báu trong mọi thất bại và những điều thất vọng. Như Napoleon Hill đã viết, "Họ tìm kiếm những giá trị chất lọc hoặc lợi ích hay lợi nhuận lớn hơn trong mọi thất bại và cản trở." Họ hoạt động trên nguyên tắc: "Khó khăn không phải đến để cản đường mà để dẫn đường."

Những người lạc quan tập trung vào tương lai hơn là quá khứ. Họ tìm kiếm cơ hội trong mọi khó khăn. Họ nghĩ về những gì có thể làm

bây giờ hơn là tập trung vào những gì đã xảy ra trong quá khứ và phải đổ lỗi cho ai về những điều đó.

Trên hết, những người lạc quan thường hướng tới giải pháp hơn là hướng tới vấn đề. Họ tập trung vào giải pháp, vào bước tiếp theo, hơn là vấn đề. Họ nghĩ theo chiều hướng những gì có thể làm bây giờ hơn là đã xảy ra hay phải đổ lỗi cho ai.

Bạn có thể thay đổi tâm trạng của mình từ tiêu cực thành tích cực trong một giây bằng cách xua đuổi tất cả các vấn đề và chỉ tập trung vào giải pháp cho dù bạn đang phải đối mặt với bất kỳ thách thức gì. Hãy tạo điều này thành thói quen. Bất kể lúc nào bạn phải đối mặt với một vấn đề gì, hãy dừng lại ngay và hỏi, Okay, chúng ta làm gì bây giờ? Bước tiếp theo là gì? Từ đây chúng ta sẽ đi đâu?

Tưởng tượng rằng vấn đề lớn nhất của bạn, dù đó là gì, đã được gửi đến bạn lúc này để dạy cho bạn một điều gì đó quý giá mà bạn cần phải học. Đó đích thị là những gì bạn cần để phục vụ cho sự phát triển và xây dựng trong tương lai. Nó chứa đựng một món quà trí khôn mà chỉ được thiết kế để dành riêng cho bạn, vào thời này của cuộc đời bạn.

Đầu là bài học quan trọng nhất hay sự thấu hiểu bên trong chứa đựng vấn đề hay khó khăn lớn nhất mà bạn đang phải vật lộn hôm nay?

Thomas Edison đã trở thành một nhà phát minh vĩ đại ở Mỹ và một trong những người giàu nhất thế giới chỉ bằng cách theo một triết lý đơn giản. Ông tin rằng thành công bao gồm, trước hết, xác định phát minh hay sản phẩm mong muốn và sau đó, thử nghiệm cho đến khi ông loại trừ tất cả các cách thức mà nó không hoạt động. Edison tin

rằng thành công là một quá trình của sự loại bỏ, của những thất bại lặp đi lặp lại, của việc tiếp tục thử nghiệm cho đến khi tìm ra phương pháp đúng.

Khi bạn bắt đầu nhìn vào mỗi thất bại hay khó khăn tạm thời như là một bậc đá trên con đường đến với thành công mà bạn tất nhiên phải đến, bạn sẽ trở thành một con người, một nhà lãnh đạo hoàn toàn lạc quan, giàu sáng tạo và đầy năng lực.

Làm thế nào để áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Liệt kê danh sách ba mục tiêu quan trọng trong đời, ngay bây giờ. Sau đó, viết ra một bước mà bạn có thể tiến hành ngay lập tức để hướng bạn về phía mỗi mục tiêu ấy. Bài tập đơn giản này sẽ giúp bạn tăng ý thức về sự kiểm soát và quyền lực cá nhân. Liệt kê một danh sách gồm ba điều mà bạn lo lắng hay quan tâm ngay hôm nay. Quyết định ít nhất một hành động cụ thể bạn có thể làm trong mỗi trường hợp để bắt đầu giải quyết vấn đề hay giải quyết những lo lắng mà bạn đang quan tâm.

Xác định bài học quý nhất chứa đựng trong vấn đề lớn nhất mà hiện tại bạn đang vật lộn với. Khi bạn đã bắt đầu xác định và lợi dụng những bài học chứa đựng trong mọi khó khăn mà bạn phải đối mặt mới, bạn sẽ bắt đầu tiến về trước với một tốc độ nhanh hơn bất kì thời điểm nào trở về trước.

40. Luật Thấu cảm

Các nhà lãnh đạo luôn nhạy cảm và ý thức về những nhu cầu, cảm xúc, và động cơ của những người mà họ lãnh đạo.

Các nhà lãnh đạo có khả năng “hiểu thấu lòng người.” Họ luôn ý thức được những tâm tư, xúc cảm và những hành động có thể của những người khác đối với những việc họ làm và những điều họ nói. Trước khi họ đưa ra quyết định, họ dành thời gian để suy nghĩ về những ảnh hưởng mà những quyết định này có thể tác động đến mọi người. Họ luôn hiểu rằng cảm xúc của mọi người sẽ có những tác động lớn đến mức độ thực hiện của họ.

Các nhà lãnh đạo là những người luôn luôn lắng nghe. Họ nghe một cách cẩn thận những gì người khác nói và họ tìm cách nắm bắt cái ý tại ngôn ngoại của người khác. Họ luôn cởi mở với những phản hồi từ mọi người, và họ sẵn sàng thay đổi quyết định dựa trên những thông tin mới. Họ mềm mỏng hơn là cứng nhắc.

Là một người lãnh đạo, bạn nhận ra rằng những người khác nhau cần những thứ khác nhau trong mỗi một tình huống lãnh đạo. Có lúc, họ muốn bạn rõ ràng và trực tiếp. Lúc khác, họ muốn rằng bạn phải thư giãn hơn và dân chủ hơn. Hành vi cần thiết của việc lãnh đạo cũng thay đổi không ai giống ai, không tình huống nào giống tình huống nào.

Các nhà lãnh đạo thay đổi cách tiếp cận của họ với mọi người tùy thuộc vào những gì những người khác nhau cần để thể hiện họ tốt nhất. Các nhà lãnh đạo nhận ra rằng những hành vi cư xử của họ thể hiện sự quan tâm lịch sự, chu đáo và tử tế đối với mọi người dưới quyền là yếu tố quyết định rất quan trọng đối với sự thực hiện cá nhân.

Đối với những người thể hiện năng lực tốt nhất, họ cần biết một cách chính xác người khác mong đợi gì ở họ. Các nhà lãnh đạo dành thời gian để làm cho các công việc giao và các trách nhiệm rõ ràng.

Họ đảm bảo mọi người biết một cách chính xác những gì người đó phải làm, việc đó quan trọng như thế nào, và khi nào thì công việc đó phải kết thúc.

Mọi người muốn cảm thấy tốt đẹp về bản thân mình. Các nhà lãnh đạo liên tục tìm kiếm những phương pháp sử dụng lời khen, sự tán thành, và sự ủng hộ tích cực để khơi gợi những điều tốt đẹp nhất của những người cấp dưới của mình.

Những người lãnh đạo không ngừng sáng tạo ra các tình huống nhằm tiếp thêm sức mạnh cho mọi người, làm cho mọi người cảm thấy có sức mạnh hơn và tự tin hơn. Họ lãnh đạo bằng sự khuyến khích và cam kết hơn là sợ hãi và dọa nạt. Các nhà lãnh đạo khuyến khích mọi người phát biểu tự do và cởi mở với những suy nghĩ và quan tâm thực sự của họ. Họ nhận ra rằng chất lượng của một mối quan hệ giữa hai người có thể được đo lường bằng mức độ tự do mà mỗi người cảm thấy có thể nói thật với người khác và đưa ra ý kiến chân thực của mình.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Liệt kê một danh sách những người báo cáo với bạn và cân nhắc về loại phương hướng và sự giám sát nào mà họ cần từ bạn để thực hiện một cách tốt nhất. Bạn có thể điều chỉnh phong cách lãnh đạo của bạn như thế nào để trở nên phù hợp hơn với từng người?

Hãy là một người chịu khó lắng nghe. Luyện tập hỏi mọi người nhiều câu hỏi hơn và sau đó lắng nghe một cách im lặng và chăm chú những câu trả lời của họ. Hãy nhớ rằng bạn không cần bình luận hay trả lời mọi thứ mà người khác nói. Bạn chỉ cần nghe tốt là được. Hỏi mọi người xung quanh bạn để xin lời khuyên, ý tưởng và đầu vào. Khuyến khích mọi người cởi mở và hướng vào bạn. Hãy nghĩ cách

cải thiện các mối quan hệ với mọi người bằng cách thoải mái và dễ tiếp thu hơn đối với các ý kiến khác nhau và các quan điểm mà họ có thể có.

41. Luật kiên cường

Các nhà lãnh đạo khôi phục những thất bại, những thất vọng, và những đổ vỡ tạm thời, không thể tránh khỏi để làm bàn đạp tiến tới bất kì mục tiêu xứng đáng nào.

Một thứ không thể tránh khỏi trong kinh doanh và trong việc lãnh đạo đó là khủng hoảng. Nếu bạn thu hút tâm trí một cách tích cực vào cuộc sống và vào công việc của bạn, bạn sẽ dẫn thân vào và thoát ra khỏi khủng hoảng một cách đơn giản. Khả năng của bạn phản ứng lại một cách phù hợp với một thất bại hay khủng hoảng là tiêu chuẩn chân chính của việc lãnh đạo, sự kiểm tra chính xác.

Khi có việc gì đó sai lệch, mọi người quan sát người lãnh đạo xem anh ta hay chị ta sẽ phản ứng như thế nào. Hành vi của người lãnh đạo trong một tình huống khó khăn tạo không khí cho toàn tổ chức.

Cuộc sống là một chuỗi liên tục các vấn đề và các khó khăn. Sẽ không có thành công nếu không có thất bại tạm thời. Những thất bại và thất vọng là tất yếu và không thể tránh được. Khả năng của bạn phản ứng một cách tích cực và mang tính xây dựng với nghịch cảnh sẽ chứng minh bạn sẽ tiến xa như thế nào. Hãy luôn nhắc nhở bản thân: "Bạn trượt ngã xa như thế nào không quan trọng, điều quan trọng là bạn bật cao như thế nào!"

Khả năng của bạn trong việc giải quyết vấn đề và đưa ra những quyết định đúng đắn trước khi hành động sẽ quyết định thành công của bạn nhiều như là những yếu tố khác. Khi mọi thứ bị sai lệch đi,

hãy tự lấy bình tĩnh, hít thở sâu, và ngay lập tức thu thập sự kiện của tình huống cốt để cho bạn có thể đưa ra quyết định đúng đắn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định ba điều tồi tệ nhất có thể xảy ra trong đời sống kinh doanh, công việc và nghề nghiệp của bạn. Xây dựng một kế hoạch đối phó với sự việc bất ngờ cho mỗi tình huống. Tưởng tượng điều gì có thể sai lệch, sẽ sai lệch và bắt đầu chuẩn bị những dự phòng để đối phó với các vấn đề ngay lập tức.

Thường xuyên quan tâm tới việc “đề phòng khủng hoảng”, nhìn lại và tưởng tượng các vấn đề có thể xảy ra. Thảo luận vấn đề với những người khác. Vất óc suy nghĩ những biện pháp đối phó trong trường hợp có bất kì khủng hoảng nào xảy ra.

Xác định các nguyên nhân chính dẫn đến lo lắng và căng thẳng trong cuộc sống của bạn ngay hôm nay. Những điều đó là gì? Bây giờ, hãy hỏi: Hậu quả tồi tệ nhất có thể của tình huống này là gì? Một khi bạn đã xác định được hậu quả tồi tệ nhất có thể, bắt đầu ngay lập tức để đảm bảo rằng nó sẽ không xảy ra.

42. Luật Độc lập

Các nhà lãnh đạo biết họ là ai và họ tin vào điều gì, và họ nghĩ cho bản thân họ.

Các nhà lãnh đạo có xu hướng độc lập về suy nghĩ. Họ rất rõ ràng về các giá trị, mục tiêu của họ và các nhiệm vụ cá nhân của họ. Họ rất rõ họ ủng hộ cái gì và tin vào cái gì. Họ không trệch hướng khỏi các giá trị vì bất kì lý do gì, đặc biệt là các giá trị cốt lõi về trách nhiệm và tính toàn vẹn.

Các nhà lãnh đạo có một sự quan tâm hợp lý về cảm xúc và ý kiến của những người khác, nhưng họ không quan tâm quá, cũng không lơ đãng quá với những việc thể hiện sự không tán đồng hay không ưng thuận. Họ xin ý kiến và lời khuyên từ những người khác, nhưng sau đó họ đưa ra quyết định riêng của họ.

Các nhà lãnh đạo có xu hướng không che giấu khuyết điểm. Họ chấp nhận trách nhiệm và từ chối bào chữa. Họ không hợp lý hóa, thanh minh hay đổ lỗi cho những người khác. Họ không bị bối rối với sự phê bình, không đồng thuận hay những đảo ngược không mong đợi.

Các nhà lãnh đạo biết những điểm mạnh và điểm yếu của họ, và họ chấp nhận chúng. Như là một kết quả, họ nói chung chấp nhận những người khác và không muốn thay đổi người. Họ tránh phán xét hay lên án người khác. Họ chấp nhận rằng mọi người là chính họ và họ không muốn thay đổi.

Trên hết, các nhà lãnh đạo đặt ra cho họ những tiêu chuẩn cao và không ngừng phấn đấu để đạt được những tiêu chuẩn ấy. Họ không so sánh tính cách của họ với người khác. Thay vào đó, họ tự so sánh với bản thân họ và đo lường bản thân họ với những gì tốt nhất mà cá nhân họ có thể đạt được.

Các nhà lãnh đạo có những mục tiêu và mục đích rõ ràng cho bản thân họ, và họ làm việc theo lịch trình riêng của họ, thời gian của riêng họ, với nhịp độ của riêng họ. Họ thường nhìn lại mình để tìm những lý do cho cả những thành công và thất bại. Họ nhận ra rằng họ không hoàn hảo, và họ không ngừng phấn đấu để nâng cao những khu vực quan trọng của cuộc đời họ.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Quyết định cho mình những gì bạn thực sự thích và ưa thích. Những hoạt động nào làm cho bạn cảm thấy tốt nhất về bản thân bạn? Làm thế nào bạn có thể sắp xếp công việc của mình cốt để cho bạn có thể làm những hoạt động này thường xuyên hơn?

Hãy rõ ràng về những giá trị và niềm tin quan trọng nhất của bạn. Quyết định một cách chính xác những gì bạn tin vào và những gì bạn ủng hộ. Sau đó đảm bảo rằng những gì bạn làm luôn nhất quán với những giá trị cao nhất và sự tin tưởng trong thâm tâm của bạn.

43. Luật Cảm xúc chín chắn

Các nhà lãnh đạo là những người bình tĩnh, điềm tĩnh và có kiểm soát trong việc đối mặt với các vấn đề, những khó khăn và nghịch cảnh.

Sự chín chắn về cảm xúc là một trong những phẩm chất quan trọng được kính trọng nhất của việc lãnh đạo. Trước hết, nó đòi hỏi bạn phải hòa thuận với chính bản thân mình và sau đó bạn phải giữ được bình tĩnh khi đối mặt với nghịch cảnh và khó khăn.

Sự chín chắn về cảm xúc cho phép bạn sống trong trạng thái không chắc chắn và mơ hồ mà không trở nên hồi hộp hay giận giữ. Hơn là e sợ về xung đột hay tránh những thay đổi, bạn chấp nhận chúng như là những phần quan trọng và không thể tránh được của vai trò lãnh đạo. Bạn nắm bắt những thay đổi và tìm kiếm những cơ hội chứa trong mọi thay đổi. Các nhà lãnh đạo nhận ra rằng tất cả tất cả những điều bạn làm đã thể hiện bạn một cách tốt nhất. Nếu một tình huống không tiến triển, thì nó chính là tình huống không phát triển. Bạn không thể nổi xung hay đổ lỗi cho nhau khi mọi việc đang chống

lại bạn. Bạn có thể cố gắng để đạt được những mục tiêu và mục đích cao hơn, vì thế hãy chấp nhận thất bại trên lộ trình của bạn.

Sự chín chắn về cảm xúc đòi hỏi rằng bạn thích và tôn trọng bản thân mình. Bạn là một người tự nhận thức một cách tích cực về chính bản thân mình. Bạn có thể cam chịu sự phê bình hay không tán đồng của những người khác mà không cảm thấy quá phiền lòng. Bạn có thể làm mà không cần sự đánh giá cao hay những phần thưởng nếu chúng không đến ngay lập tức.

Những người có cảm xúc chín chắn đặt ra những tiêu chuẩn hay mục tiêu cho riêng họ. Họ nhận ra rằng họ chỉ là người phán xét cho những hành động của chính họ, những người khác nói gì không quan trọng.

Những người có cảm xúc chín chắn biết khi nào thì đưa ra quyết định, khi nào thì không nên. Họ có sức mạnh nội tại và sự an toàn cá nhân. Họ dễ đoán và ổn định. Sự chín chắn về cảm xúc tạo khả năng cho bạn đứng ở vị trí trung tâm và cân bằng, trở nên bình tĩnh hơn, giàu tính sáng tạo hơn, và có năng lực hơn trong mọi việc bạn làm. Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Hãy nghĩ về những thách thức hay khó khăn đang đối mặt với bạn ngay hôm nay. Hỏi những câu hỏi để giữ kiểm soát, cả cảm xúc của bạn và tình huống. Một trong những câu hỏi tốt nhất là: Chính xác là điều gì đã xảy ra? Tình huống thực tế là gì? Nó đã xảy ra như thế nào? Bạn nghĩ chúng ta nên làm gì? Bước tiếp theo là gì?

2. Hãy từ chối việc phê bình, lên án hay phàn nàn, dù là điều gì xảy ra. Tưởng tượng rằng tình huống khó khăn này là tình huống nhân tạo để thử thách bạn, để xem bạn thực sự là bạn như thế nào. Hành động như là mọi người đang xem bạn giải quyết vấn đề và như thế là

những viễn cảnh về tương lai của bạn sẽ được quyết định bởi mức độ bình tĩnh và thư thái mà bạn cư xử.

44. Luật Thực hiện xuất sắc

Các nhà lãnh đạo luôn tận tâm với sự thực hiện xuất sắc nhiệm vụ kinh doanh hiện tại và với sự không ngừng nâng cao.

Một nhà lãnh đạo là một người lựa chọn khu vực xuất sắc cho đội nhóm của mình. Một nhà lãnh đạo biết sự xuất sắc là một chuyến đi, không phải là một nơi đến. Các nhà lãnh đạo luôn hướng vào những gì tốt nhất trong mọi việc mà họ làm. Họ không ngừng phấn đấu để trở nên tốt hơn trong những lĩnh vực mà họ đạt được kết quả quan trọng. Họ so sánh bản thân họ với những người, những tổ chức, và những sản phẩm hay dịch vụ tốt hơn họ, và họ không ngừng nâng cao.

Các nhà lãnh đạo đặt ra các tiêu chuẩn về sự xuất sắc cho tất cả những người phải báo cáo với họ. Họ không ngần ngại loại trừ sự thiếu năng lực và thực hiện kém hiệu quả. Các nhà lãnh đạo đòi hỏi chất lượng công việc và nhấn mạnh rằng mọi người làm tốt công việc của mình.

Người lãnh đạo đặt ra tiêu chuẩn của sự xuất sắc. Không ai, hay một phần của một tổ chức, có thể tốt hơn tiêu chuẩn mà người lãnh đạo hình dung hay ép buộc. Về lí do này, các nhà lãnh đạo luôn quan tâm tới sự xuất sắc cá nhân trong bất kì việc gì họ làm. Những người lãnh đạo là những người học hỏi, liên tục phấn đấu tốt hơn trong công việc và trong đời sống cá nhân của họ. Họ đọc, tham gia các khóa họ nâng cao và các buổi hội thảo, và nghe các chương trình audio trong xe hơi của họ. Họ tham dự các buổi họp theo thông lệ và của hội liên

hiệp, đến những phiên họp quan trọng, và ghi lại những điều bổ ích. Họ rất quan tâm đến việc học hỏi và phát triển trong mọi lĩnh vực mà ở đó họ cảm thấy họ có thể có những đóng góp thậm chí giá trị hơn cho công việc của họ.

Mọi người được truyền cảm hứng nhiều nhất khi họ cảm thấy rằng họ đang làm việc cho một tổ chức mà ở đó người ta kì vọng sự xuất sắc. Cách tốt nhất để thúc đẩy và truyền cảm hứng cho người khác là bạn tuyên bố sự cam kết của mình sẽ trở nên tốt nhất trong lĩnh vực hay ngành. Sau đó, liên tục giữ cho sự thực hiện của bạn và của tổ chức bạn hướng tới “thứ hạng cao nhất” trong công việc kinh doanh của mình.

Các nhà lãnh đạo xác định được những năng lực chính yếu của họ, những nhiệm vụ sống còn họ làm vì trách nhiệm của họ trong kinh doanh. Họ không ngừng tìm kiếm những cách thức nâng cao những năng lực cốt lõi của họ để đảm bảo rằng họ duy trì một lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

Các nhà lãnh đạo nghĩ về tương lai và nhận ra những năng lực cốt lõi sẽ cần thiết để đến với thành công trong những năm tới. Sau đó họ xây dựng các kế hoạch để mài dũa những năng lực cốt lõi đó trước khi họ dùng chúng để cạnh tranh một cách có hiệu quả trên thị trường ngày mai.

Trên hết, các nhà lãnh đạo luôn nghĩ về chiến thắng. Họ luôn hướng về chiến công, hướng về đỉnh cao trong lĩnh vực mà họ đã chọn. Họ không đành lòng nhìn thấy các đối thủ cạnh tranh của họ đang làm tốt hơn họ trong kinh doanh. Họ luôn tìm kiếm những cách thức để nâng cao và vượt qua những công ty khác trong ngành của họ.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức: Xác định “khu vực xuất sắc” của bản thân bạn. Những việc mà bạn có thể làm cực tốt giúp bạn có giá trị độc đáo với tổ chức của bạn là gì? Nó nên là gì? Nó có thể là gì?

Xác định những năng lực cốt lõi của bạn. Những kỹ năng quan trọng của công việc bạn là gì, những khả năng làm cho bạn có giá trị, nếu không nói là không thể thiếu được là gì? Những năng lực cốt lõi mà bạn cần đạt được nếu bạn muốn phát huy tốt nhất trong lĩnh vực của bạn trong những năm tới là gì? Lập một kế hoạch ngay hôm nay để xây dựng các kỹ năng quan trọng và những năng lực chính yếu mà bạn cần cho ngày mai.

45. Luật Dự đoán tương lai

Các nhà lãnh đạo có khả năng dự đoán trước và nhìn thấy trước tương lai. Bạn nên dành nhiều suy nghĩ cho tương lai bởi vì đó là cái nơi mà bạn sẽ dành trọn cả phần đời còn lại của mình. Khả năng nhìn thấy trước tương lai một cách chính xác sẽ

quyết định phần lớn thành công và thất bại của bản thân bạn và tổ chức của bạn.

Dự đoán tương lai là khả năng phân tích tình huống hiện tại và dự đoán một cách chính xác điều gì sẽ xảy ra theo chuỗi lô gích đó. Những người lãnh đạo giỏi nhất là những người không ngừng nhìn lại và chuẩn bị một cách cẩn thận cho những đảo ngược trước khi chúng xảy ra.

Các nhà lãnh đạo biết rằng những thành công tiềm tàng thường biến thành những thảm họa bởi vì sự thất bại của người lãnh đạo trong việc nhìn thấy trước một thoái trào trong một khu vực nào đó. Thậm chí nếu chỉ một khả năng nhỏ để cho một vấn đề nguy hiểm hay một sự đảo ngược xảy ra, bạn cũng nên cân nhắc một cách nghiêm túc và lập kế hoạch đối phó.

Các nhà lãnh đạo có khả năng đoán trước những cơ hội trước khi bất kì ai khác nhận ra chúng. Sau đó họ có thể hành động nhanh chóng để thu thập các nguồn cần thiết để tận dụng tình huống khi cơ hội xuất đầu lộ diện.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy nhìn vào tương lai và tưởng tượng những cơ hội thú vị nhất có thể xảy đến với bạn trong một vài năm tới. Làm thế nào để bạn có thể bắt đầu chuẩn bị ngay hôm nay để lợi dụng chúng?

Xác định những khó khăn lớn nhất hay những đảo ngược có thể xảy ra trong một, hai hay ba năm nữa. Bạn có thể làm gì hôm nay để đảm bảo chúng sẽ không xảy ra? Tổng kết

Các nhà lãnh đạo được tạo nên chứ không phải được sinh ra. Họ thường là tự tạo nên mình như là thành quả của quá trình lao động vất vả, dài lâu. Và tất cả mọi người có phẩm chất lãnh đạo đang chờ đợi để được phát huy.

Việc lãnh đạo xuất hiện theo yêu cầu của các tình huống cần những gì tốt nhất bạn phải đưa ra. Khi bạn suy nghĩ giống một nhà lãnh đạo và cư xử giống một nhà lãnh đạo, khi bạn chấp nhận khoác lên mình tấm áo trách nhiệm mà không than vãn, đổ lỗi, nhìn người khác dò xét, hay chạy trốn, bạn đã trở thành người lãnh đạo rồi đấy.



Và cả thế giới này sẽ mở ra trên hai bàn tay và trong khối óc của bạn.

Chương năm: Các luật tiền tệ

Luật Giàu có

Luật Trao đổi

Luật Vốn

Luật triển vọng thời gian Luật Tiết kiệm Luật Bảo toàn Luật Parkinson Luật Con số 3

Luật Đầu tư

Luật Lãi gộp

Luật Tích lũy

Luật Sức hấp dẫn Luật Tăng gia tốc

Các luật tiền tệ

Một trong những mục tiêu chính của bạn trong đời là độc lập về tài chính. Bạn phải nhằm vào việc đạt đến điểm mà ở đó bạn có đủ tiền để bạn chẳng bao giờ phải lo lắng về tiền nữa. Tin tức tốt lành đó là sự độc lập về tài chính ngày nay đã trở nên dễ dàng hơn bất kì khi nào trước đây. Chúng ta sống trong quốc gia giàu có nhất ở vào thời điểm giàu có nhất của lịch sử nhân loại. Chưa bao giờ của cải và sự giàu có lại vây quanh chúng ta nhiều như hiện nay. Nhiệm vụ của bạn là kiếm một phần kha khá cho mình.

Luật Nhân quả áp dụng vào tiền bạc cũng nhiều như các lĩnh vực khác. Luật này nói rằng sự thành công về tài chính là một kết quả. Như thế, nó đến sau những nguyên nhân cụ thể, điển hình. Khi bạn đã nhận ra những nguyên nhân đó và thực hiện chúng trong chính cuộc đời của bạn và các hoạt động của bạn, bạn sẽ nhìn thấy những kết quả tương tự mà hàng trăm ngàn, thậm chí hàng triệu người khác đã nhìn thấy. Bạn có thể đạt được bất kì mức độ giàu sang nào

mà bạn thực sự muốn nếu bạn làm giống như những gì người khác đã làm trước bạn để nhận được kết quả tương tự. Và nếu bạn không làm, bạn sẽ không nhận được. Chỉ đơn giản như vậy thôi.

Có lẽ không có lĩnh vực nào mà ở đó các luật tổng quát lại dễ dàng được nhận ra hơn là lĩnh vực kiếm và giữ tiền. Ở Mỹ ngày nay, có vài triệu nam giới và phụ nữ đã bắt đầu bằng hai bàn tay trắng hay nợ lẫn chồng chất và đã đạt được độc lập về tài chính. Thái độ và cách cư xử của họ đã được nghiên cứu rất kỹ càng. Chưa bao giờ chúng ta biết đến nhiều cách thức làm giàu như bây giờ. Và những gì chúng ta biết đó là niềm tin mà bạn ấp ủ nhiều nhất về vấn đề tiền bạc sẽ là những yếu tố quyết định chính yếu về số lượng tiền mà bạn kiếm được và số tiền bạn giữ trong suốt cuộc đời lao động của mình.

Mục đích chính trong đời nên là sự đạt được hạnh phúc của chính bạn. Tuy nhiên, hạnh phúc là một cái gì đó tồn tại một cách tự nhiên trong sự vắng mặt của sợ hãi, nghi ngờ, và những cảm xúc tiêu cực. Một trong những nhân tố lớn nhất kéo bạn ra xa tầm tay của hạnh phúc đó là sự lo lắng về tiền bạc. Và, nhân tiện đây, khi chúng ta nói về sự lo lắng về tiền bạc, chúng ta không đề cập đến việc bạn có quá nhiều lo lắng về vấn đề này. Vấn đề dường như luôn luôn là mọi người cảm thấy rằng họ có quá ít tiền và cuộc sống của họ đang bị ảnh hưởng bởi điều đó.

Có lẽ sự lo sợ lớn nhất, thủ phạm gây cho bạn nhiều đau khổ và bất hạnh hơn bất cứ điều gì khác, đó là tâm lý sợ thất bại. Trong lĩnh vực tiền bạc, bạn trải nghiệm nó như là sự sợ hãi về nghèo đói và thua lỗ. Vì một trong những điều cần thiết nhất của con người là sự an toàn, bất kì sự đe dọa nào đối với sự an toàn của bạn, thực sự hay tưởng tượng, cũng có thể gây ra căng thẳng rất lớn.

Bạn chỉ có thể thoát mình ra khỏi sự sợ hãi về nghèo đói và thất bại bằng cách đạt được một mức độ giá trị tài chính cụ thể và sau đó bằng cách xây dựng một pháo đài xung quanh nó cốt để cho nó an toàn và không thể lay chuyển được. Thành quả về sự độc lập tài chính này là trách nhiệm quan trọng trong cuộc đời trưởng thành của bạn. Sẽ chẳng có ai làm điều đó cho bạn.

Trong môn tâm lý học, tiền được gọi là “một nhu cầu còn thiếu hụt”. Điều này có nghĩa là nó chỉ thúc đẩy bạn khi bạn cảm thấy thiếu hụt nó, khi bạn cảm thấy rằng bạn không có đủ. Trên một mức nhất định, khi bạn cảm thấy bạn có đủ, nó không còn là một động lực thúc đẩy nữa. Theo một nghĩa khác, khi bạn có đủ tiền, bạn không nghĩ về nó quá nhiều. Nhưng khi bạn có quá ít, suốt ngày bạn chỉ nghĩ về nó.

Anh hưởng của đồng tiền đối với đời sống cảm xúc của bạn phụ thuộc vào thái độ của bạn đối với nó. Nếu bạn cảm thấy bạn có quá ít, tiền bạc có thể trở thành một nỗi ám ảnh đối với bạn. Nó có thể chế ngự suy nghĩ, cảm xúc, và hành động của bạn. Những cuộc tranh luận xung quanh vấn đề tiền bạc là một lý do chính yếu dẫn đến sự đổ vỡ hôn nhân. Các vấn đề liên quan đến tiền bạc là lý do chính yếu dẫn đến sự sụp đổ trong kinh doanh, sự đổ vỡ tình bạn, và tất cả các loại bệnh thần kinh. Người ta giết nhau vì tiền cũng chẳng phải là hiếm.

Nguyên tắc Thực tế áp dụng riêng cho vấn đề tiền bạc. Nguyên tắc này chỉ ra rằng "Bạn phải xử cuộc sống như là chính nó, chứ không phải bạn muốn nó theo ý của bạn."

Phần lớn mọi người trong cuộc sống đều có phần nào tự dối mình, hay thậm chí còn tưởng tượng, là họ không quan tâm đến tiền bạc. Họ ước muốn, hy vọng và cầu nguyện về chuyện tiền bạc trong

tương lai của mình trong khi đó, thăm sâu trong lòng họ, họ biết rằng những giấc mơ sẽ mãi chỉ là những giấc mơ.

Trong cuốn sách của Lewis Carroll Alice trong xứ sở thần tiên, một nhân vật đã nói những lời hạnh phúc rằng cô hoàn toàn có khả năng tin vào một số những điều không thể trước bữa sáng mỗi ngày. Cũng tương tự như vậy, rất nhiều người tin vào những điều không thể về tiền bạc, và sau đó họ phân vân tại sao họ lại có quá nhiều các vấn đề về tài chính.

Một trong những trở ngại thông thường cản trở sự độc lập về tài chính là một niềm tin đã bám rễ sâu rằng tiền bạc có điều gì đó sai trái và những người có nhiều tiền là những người xấu xa. Niềm tin này chẳng dựa trên căn cứ thực tế nào. Nó đưa ta vào thế giới tuổi thơ khi mà trẻ em thường được nói điều này bởi vì người lớn muốn hợp lý hóa những thất bại về tài chính của họ.

Khi tôi và vợ tôi cưới nhau, toàn thể gia đình cô ấy đã dự đám cưới, sếp của tôi, một người đàn ông có tài sản trên 500 triệu đô la, cũng tới dự. Trong đời họ, các thành viên trong gia đình của vợ tôi đã bị tiêm nhiễm một niềm tin rằng nghèo là trong sạch và, mở rộng ra là, thành công về tài chính là một cái gì đó không ngay thẳng hay xấu xa. Họ rất ngạc nhiên khi nhận thấy rằng sếp của tôi, người đàn ông giàu có nhất mà họ đã từng gặp hay nghe nói trong đời họ, là một người rất mực ngoan đạo, một người đàn ông là trụ cột cho gia đình, rất điềm tĩnh, lịch thiệp, nhã nhặn và quyến rũ. Họ phải mất nhiều tháng, và vài năm thực tế, để điều chỉnh suy nghĩ của mình. Nhà thờ và bạn bè họ đã nói rằng bất kì ai có nhiều tiền đều tồi tàn và xấu xa.

Một chương ngại tinh thần lớn đối với thành công về tài chính đó là một số người tin rằng họ không xứng đáng được hưởng giàu có. Họ

lớn lên giữa hàng loạt những phê bình mang tính tiêu cực. Tôi cũng vậy. Những phê bình tiêu cực đó đã dẫn họ đến với một kết luận, trong điều kiện không có ý thức, rằng họ không thực sự xứng đáng với thành công và hạnh phúc. Những ảnh hưởng tồi tệ của những kinh nghiệm tuổi thơ, mà điều này rất phổ biến, đó là khi mọi người thực sự đạt được thành công do làm việc chăm chỉ, vất vả, họ cảm thấy tội lỗi. Những cảm giác tội lỗi đó đã khiến họ làm những việc để tống khứ tiền bạc đi, ném chúng đi. Họ tiêu xài nó và đầu tư nó một cách ngu ngốc. Họ cho vay, đánh mất, hay cho người khác. Họ đập phá, xả láng bằng những tiệc tùng thừa mứa, rượu chè bê tha, hút chích, ngoại tình, và thường dẫn đến những thay đổi lớn về nhân cách.

Thực tế là tiền là tốt đẹp. Tiền dùng để mua nhà, xe hơi, quần áo, đồ chơi, thức ăn và phần lớn mọi thứ khác trên đời. Tiền có sức mạnh riêng của nó, và nó thường tìm đến với ai đối xử tử tế với nó. Tiền có xu hướng chảy về phía những người có khả năng sử dụng nó theo cách thức hữu ích nhất để sản xuất ra những hàng hóa và dịch vụ có giá trị và những ai có khả năng đầu tư nó để tạo ra việc làm và cơ hội làm lợi cho những người khác. Đồng thời, tiền sẽ chảy ra khỏi tầm tay của những người sử dụng nó một cách kém cỏi hay những người tiêu xài nó theo những cách thức vô bổ.

Tiền rất giống một người tình. Nó phải được nịnh nọt, dỗ dành và quan tâm chăm sóc. Nó hút về phía những người tôn trọng nó và quý trọng nó và có khả năng làm những việc xứng đáng với nó. Nó chảy qua các ngón tay và chạy trốn khỏi những người không hiểu nó hoặc không quan tâm nó đúng mực.

Một vài người nói rằng họ sử dụng tiền không giỏi cho lắm. Nhưng sử dụng tiền giỏi là một kỹ năng mà mọi người nên học thông qua việc luyện tập. Thường thường, nói rằng một người nào đó không giỏi sử dụng tiền chỉ là một cái cớ hay một sự hợp lý hóa của thực tế rằng người đó không thành công hay không có kỷ luật với tiền bạc. Người đó chưa học làm cách nào để kiếm được tiền và giữ tiền.

Xuất phát điểm của việc tích lũy tiền đó là bạn phải tin rằng bạn có khả năng vô hạn để kiếm được tất cả những khoản tiền mà bạn không bao giờ cần. Hãy xem mình như là một người thành đạt về tài chính đang chờ thiên thời, địa lợi, nhân hòa.

Tiền là tốt đẹp. Tiền bạc cho bạn những lựa chọn và cho phép bạn sống một cuộc sống mà bạn muốn. Tiền bạc mở ra cho bạn những cánh cửa mà từ trước đến giờ vẫn đóng im lìm do không có tiền. Nhưng cũng giống với bất kỳ cái nào khác, sự ám ảnh về tiền bạc có thể gây hại. Nếu mọi người trở nên quá bận tâm về tiền bạc mà họ đánh mất đi cái nhìn thực tế rằng tiền chỉ là một công cụ được sử dụng để mưu cầu hạnh phúc, thì tiền sẽ trở nên có hại.

Kinh thánh nói rằng: "Tình yêu đối với tiền bạc là gốc rễ của mọi tội lỗi." Nó không nói: "Tiền là gốc rễ của mọi tội lỗi." Mà nói: "Tình yêu đối với tiền bạc là gốc rễ của mọi tội lỗi." Chính sự bận tâm về tiền bạc, ngoại trừ những thứ thực sự quan trọng trong đời, trở thành vấn đề chứ không phải bản thân đồng tiền. Tiền rất cần thiết đối với cuộc sống của chúng ta trong xã hội. Nó là trung tính. Nó không tốt cũng không xấu. Chỉ có cách thức kiếm tiền và sử dụng tiền mới quyết định nó là tốt hay xấu.

46. Luật Giàu có

Chúng ta sống trong một nhân gian giàu có, trong đó tiền bạc luôn có đủ cho những ai thực sự muốn nó và sẵn sàng tuân theo những luật chi phối sự mưu cầu đó.

Rất nhiều tiền sẵn có với bạn. Tiền không bao giờ thực sự thiếu. Bạn có thể có gần như tất cả những gì bạn muốn và cần. Chúng ta sống trong một nhân gian háo phóng, và chúng ta được vây quanh bởi những phước lành và những cơ hội để đạt được tất cả những gì chúng ta mong muốn chính đáng. Thái độ của bạn đối với hoặc sự dư thừa hoặc sự khan hiếm tiền bạc có tác động to lớn đối với việc bạn có trở nên giàu có hay không.

Hệ quả thứ nhất của luật Giàu có là Mọi người trở nên giàu có bởi vì họ quyết định trở nên giàu có.

Mọi người trở nên giàu có bởi vì họ tin rằng họ có khả năng làm giàu. Bởi vì họ tin tưởng hoàn toàn vào điều này, họ hành động theo nó. Họ không ngừng hành động để biến niềm tin của họ thành hiện thực. Và bạn luôn có khả năng đọc được những niềm tin của mình bằng cách nhìn vào những hành động của bạn. Chẳng có cách nào khác.

Hệ quả thứ hai của Luật này là Người ta nghèo bởi vì họ chưa quyết tâm trở nên giàu.

Trong cuốn sách Tỉ phú trong nháy mắt, của tác giả Mark Fisher, người triệu phú già hỏi cậu bé người mà đã đi tìm lời khuyên của ông về việc trở thành một nhà triệu phú: "Tại sao bạn chưa giàu?"

Đây là một câu hỏi quan trọng để hỏi bản thân bạn. Tuy nhiên, bạn trả lời câu hỏi này sẽ hé mở rất nhiều về bản thân bạn. Các câu trả lời của bạn sẽ hé mở những niềm tin tự giới hạn của bạn, những mối

ngại của bạn, sự sợ hãi của bạn, những lý do của bạn, những hợp lý hóa của bạn, và những lý lẽ bào chữa của bạn.

Tại sao bạn chưa giàu có? Hãy viết ra tất cả những lý do mà bạn có thể nghĩ ra. Đi lướt qua các đáp án của bạn từng cái một với một người biết rất rõ về bạn và xin ý kiến của người đó. Bạn sẽ ngạc nhiên và nhận ra rằng những nguyên nhân của bạn phần lớn là những lý do tự biện minh mà bạn đã tự hài lòng với.

Bất kì các nguyên nhân và những lý do tự biện minh của bạn là gì, giờ đây bạn có thể loại bỏ chúng. Thế giới là toàn bộ hàng ngàn người có nhiều những khó khăn hơn để vượt qua hơn là bạn đã từng tưởng tượng, và họ cũng đã đến được bến bờ thành đạt. Bạn cũng có thể vậy.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Tưởng tượng rằng mọi kinh nghiệm mà bạn đã từng có với tiền bạc chứa đựng trong một bài học đặc biệt được thiết kế dành riêng cho bạn để giúp bạn trở nên độc lập về tài chính. Những bài học quan trọng nhất mà bạn đã học được từ trước đến giờ là gì?

Phân tích bản thân bạn một cách chân thật và quyết định trở ngại lớn nhất của bạn, niềm tin tự hạn chế chủ yếu của bạn, những cái kìm hãm không cho bạn trở nên độc lập hơn về tài chính. Quyết tâm hành động từ giờ trở đi như thể là trở ngại này không tồn tại nữa.

47. Luật Trao đổi

Tiền là phương tiện mà con người dùng để trao đổi sức lao động trong sản xuất hàng hóa và dịch vụ với hàng hóa và dịch vụ của người khác.

Trước khi có tiền, người ta trao đổi hàng hóa lấy hàng hóa. Trong việc trao đổi hàng hóa lấy hàng hóa, người ta trao đổi hàng hóa và dịch vụ này lấy hàng hóa và dịch vụ khác mà không sử dụng tiền. Khi nền văn minh phát triển và việc trao đổi trực tiếp trở nên rối rắm, người ta nhận thấy rằng họ có thể trao đổi hàng hóa và dịch vụ của họ qua một phương tiện như đồng xu, sau đó họ có thể trao đổi với hàng hóa và dịch vụ của người khác, vì thế, làm cho quá trình tổng thể trở nên có hiệu quả hơn. Ngày nay, chúng ta đi làm và trao đổi công việc của chúng ta lấy tiền, sau đó chúng ta dùng tiền này để mua kết quả công việc của người khác.

Hệ quả thứ nhất của Luật này là Tiền là thước đo giá trị mà mọi người đặt vào hàng hóa và dịch vụ.

Tiền chỉ là cái mà một người sẽ trả để quyết định về giá trị của một cái gì đó. Hàng hóa và dịch vụ không có một giá trị tách rời với những gì một người nào đó sẵn sàng trả cho chúng. Vì thế tất cả mọi giá trị đều mang tính chủ quan và cá nhân. Nó dựa vào các suy nghĩ, cảm xúc, thái độ và các ý kiến của người mua triển vọng tại thời điểm quyết định mua được đưa ra.

Hệ quả thứ hai của Luật này là Sức lao động của bạn được nhìn nhận như một nhân tố sản xuất hay một giá trị bởi những người khác.

Chúng ta có xu hướng coi "mồ hôi nước mắt của chúng ta," hay công việc của chúng ta, như là một cái gì đó đặc biệt bởi vì nó rất cá nhân. Nó đến với chúng ta và là một sự diễn đạt của những gì là chúng ta. Tuy nhiên, cũng như những thứ liên quan khác, sức lao động của chúng ta chỉ là một giá trị. Là những người tiêu dùng thông minh, là những ông chủ hay những người khách hàng, chúng ta muốn những

bỏ ra ít nhất và lấy về nhiều nhất, bất kể là sức lao động của ai liên quan trong đó.

Vì lý do này, bạn không thể đặt vào sức lao động của chính mình một giá trị khách quan. Chỉ có những gì những người khác sẵn sàng trả trả cho sức lao động của bạn trong một thị trường cạnh tranh mới quyết định những gì bạn kiếm được và những gì bạn xứng đáng xét về góc độ tài chính.

Hệ quả thứ nhất của Luật này là Số lượng tiền mà bạn kiếm được là thước đo về giá trị mà người khác đặt vào sự đóng góp của bạn.

Nguyên tắc hoạt động của thị trường lao động rất đơn giản. Bạn sẽ luôn được trả theo tỉ lệ thuận với ba yếu tố: (1) công việc bạn làm, (2) bạn làm tốt thế nào, và (3) sự khó khăn để thay thế bạn.

Bạn được trả bao nhiêu sẽ tỉ lệ thuận với số lượng và chất lượng của sự đóng góp của bạn so với đóng góp của những người khác, kết hợp với giá trị mà những người khác đặt vào những đóng góp của bạn.

Hệ quả thứ tư của Luật trao đổi là Tiền là kết quả, không phải là nguyên nhân.

Công việc hay sự đóng góp của bạn đối với giá trị của một sản phẩm hay dịch vụ là nguyên nhân, và tiền lương, tiền thù lao hay tiền thanh toán mà bạn nhận được là kết quả. Nếu bạn muốn tăng Quả, bạn phải tăng Nhân.

Hệ quả thứ năm của Luật trao đổi là Để tăng số lượng tiền bạn đang nhận được, bạn phải tăng giá trị của công việc mà bạn đang công hiến.

Để kiếm được nhiều tiền hơn, bạn phải nâng cao kiến thức, nâng cao tay nghề, cải thiện thói quen làm việc, làm việc lâu hơn và chăm chỉ hơn, làm việc một cách sáng tạo hơn, hoặc làm một cái gì đó tạo khả năng cho bạn nâng cao tầm mức và kết quả từ những cố gắng của bạn. Đôi khi bạn phải làm tất cả những việc này cùng nhau. Những người được trả cao nhất trong xã hội chúng ta là những người không ngừng nâng cao một hay nhiều những lĩnh vực đó để tạo thêm giá trị đối với công việc mà họ đang làm.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy nghiên cứu kỹ công việc kinh doanh của bạn và quyết định một cách chính xác xem bạn sẽ làm gì để đóng góp những giá trị lớn nhất vào giá cả của các sản phẩm hay dịch vụ mà công ty bạn bán. Làm thế nào bạn có thể tăng giá trị những đóng góp của cá nhân bạn?

Hãy hỏi bản thân bạn mỗi ngày: Tại sao tôi lại được trả lương như vậy? Lập một danh sách những câu trả lời của bạn và chia sẻ với ông chủ và với các đồng nghiệp của bạn. Yêu cầu họ bình luận về nó và nói cho bạn nghe bạn sẽ làm gì mà họ cảm thấy có thể tạo ra những đóng góp lớn nhất cho tổ chức.

48. Luật Vốn

Tài sản quý nhất của bạn, xét về mặt dòng tiền, đó là vốn tinh thần và thể chất của bạn, khả năng kiếm tiền của bạn.

Bạn thậm chí không ý thức được rằng trừ phi bạn đã giàu có rồi, khả năng làm việc của bạn là tài sản quý nhất mà bạn có. Bằng cách sử dụng tối đa khả năng kiếm tiền của bạn, bạn có thể đem lại hàng ngàn đô la mỗi năm cho cuộc đời bạn. Bằng cách áp dụng khả năng kiếm tiền của bạn vào việc sản xuất những hàng hóa và dịch vụ có

giá trị, bạn có thể tạo ra nhiều tiền để trả cho những thứ mà bạn muốn trong đời. Số lượng tiền mà bạn được trả hôm nay là thước đo trực tiếp mức độ khả năng kiếm tiền mà bạn đã xây dựng từ trước đến giờ.

Hệ quả thứ nhất của Luật Vốn là Nguồn tài nguyên quý giá nhất của bạn là thời gian.

Thời gian của bạn là tất cả những gì bạn phải bán. Bạn cống hiến bao nhiêu thời gian và bạn đặt tâm trí nhiều như thế nào vào khoảng thời gian đó sẽ quyết định phần lớn khả năng kiếm tiền của bạn. Việc quản lý thời gian kém cỏi là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến sản lượng thấp và thành quả không như mong đợi trong bất kì ngày nào ở nước Mỹ. Đây là vấn đề số một đối với cả những người quản lý và những nhân viên bán hàng trong mọi lĩnh vực.

Ví dụ, các nghiên cứu liên tiếp trong nhiều năm, quay trở về tới tận năm 1928, đã chỉ ra rằng những nhân viên bán hàng chỉ làm việc khoảng 20% thời gian. Một người trung bình dành xấp xỉ từ một đến một tiếng rưỡi mỗi ngày vào các hoạt động bán hàng trực tiếp mặt đối mặt với khách hàng và khách hàng tương lai. Số thời gian còn lại được dành vào các việc hòa nhập vào xã hội, đọc tài liệu hướng dẫn bán hàng, gọi điện thoại, du lịch, và sử dụng phần lớn những giờ phút một cách không hiệu quả trong suốt cả ngày. Những người quản lý cũng chẳng khá khon chút nào. Trong một nghiên cứu gần đây, 95% những người quản lý thú nhận rằng toàn bộ 50% quỹ thời gian những ngày làm việc của họ được dành để làm những việc chẳng có mối liên quan nào với những công việc mà họ được trả

lương. Và rất nhiều những thời gian còn lại được dành vào những lĩnh vực có năng suất thấp, làm những việc có giá trị thấp.

Hệ quả thứ hai của Luật Vốn đó là Thời gian và tiền bạc có thể tiêu hoặc đầu tư.

Ở một mức độ nhất định, tiền và thời gian của bạn không thể trao đổi được. Nếu bạn tiêu chúng, chúng sẽ ra đi mãi mãi. Bạn không thể lấy lại được. Chúng trở thành những giá trị suy giảm trong cuộc đời bạn.

Mặt khác, bạn có thể đầu tư chúng, trong trường hợp nào mà bạn có thể nhận lại được lợi nhuận khừ hồi từ chúng, thì bạn có thể đầu tư mãi được. Nếu bạn đầu tư tiền bạc và thời gian để trở nên hiểu biết hơn và có tay nghề cao hơn, bạn có thể tăng giá trị của mình. Bằng cách tăng khả năng của bạn để đạt được những kết quả cho chính bản thân mình và cho người khác, bạn đã tăng khả năng kiếm tiền của mình lên, tăng dòng tiền cá nhân lên, đôi khi cho cả toàn bộ sự nghiệp của bạn.

Một trong những việc nhỏ nhất bạn có thể làm đó là đầu tư 3% thu nhập hàng tháng của bạn trở lại cho việc phát triển nghề nghiệp và cá nhân bạn, vào việc thực hiện tốt hơn những việc quan trọng nhất mà bạn làm. Trong thực tế, nếu bạn chỉ đầu tư cho trí tuệ bạn nhiều như đầu tư cho xe hơi của bạn, thì cũng đủ làm cho bạn giàu rồi.

Đầu tư một giờ để đọc về lĩnh vực của bạn mỗi ngày. Nghe các chương trình audio trong xe hơi của bạn. Tham gia mọi khóa học mà bạn có thể nâng cao được bản thân mình trong sự nghiệp của mình. Tìm kiếm những lời hướng dẫn về bản thân và về nghề nghiệp để giúp bạn phát huy tốt nhất khả năng của mình.

Không ngừng xây dựng một nguồn vốn trí tuệ, giá trị cá nhân bạn, và khả năng kiếm tiền của bạn. Cam kết đối với việc phát triển liên tục về cá nhân và về nghề nghiệp này sẽ trả cho bạn bằng thước đo lớn hơn những gì bạn có thể tin. Nó sẽ tiết kiệm cho bạn nhiều tháng và nhiều năm lao động vất vả ở cấp độ thấp hơn của thu nhập và thành quả. Những thành quả thu được từ sự đầu tư thời gian và tiền của cho chính bản thân bạn có thể là rất phi thường.

Ông Trưởng phòng Đào tạo của Motorola gần đây đã ước đoán rằng công ty này đang thu lại 30 đô la cho mỗi đô la công ty đã dành cho việc đào tạo con người. Người ta nói điều này là lợi nhuận cao nhất của việc đầu tư thời gian và tiền của mà công ty này đã đạt được. Các công ty khác cũng báo cáo những thành quả khur hồi tương tự đối với việc đầu tư đào tạo nhân viên và đội ngũ quản lý.

Đối với bạn, nó cũng tương tự như vậy. Chẳng có gì mang đến cho bạn một “cú đột phá” lớn hơn và tốt hơn cho những đồng đô la của bạn hơn là tái đầu tư một phần thời gian và tiền của của bạn vào khả năng của bạn kiếm được nhiều hơn. Những người Mỹ thành đạt và giàu có đã học điều này rồi, và tất cả những người Mỹ nghèo đói và bất hạnh vẫn đang cố gắng thực hiện nó.

Hệ quả thứ ba của Luật Tư bản là Một trong những đầu tư quan trọng về thời gian và tiền của của bạn là tăng khả năng kiếm tiền của bạn.

Mục đích của việc lập kế hoạch chiến lược tập thể của bạn là tăng “lợi nhuận khur hồi quân bình” hay ROE của bạn. Điều này đòi hỏi việc sắp xếp và tái sắp xếp các hoạt động tập thể cốt để cho công ty sẽ kiếm được lợi nhuận khur hồi cao hơn theo số vốn đầu tư của tổ chức. Trong đời sống công việc của bạn, tài sản cá nhân của bạn

chính là vốn liếng cảm xúc và tinh thần của bạn. Sau rồi, công việc của bạn đó là kiếm được lợi nhuận khứ hồi cao nhất có thể với vốn con người của bạn, để tăng “lợi nhuận khứ hồi về sức lực” mà bạn đã bỏ ra.

Như là một cỗ máy sản xuất đại diện cho vốn, bạn là một hình thức vốn tinh thần và thể chất có thể sản xuất ra số lượng hàng hóa và dịch vụ lớn nếu bạn phát triển nó đến mức khả dụng cao nhất. Các thức nhìn nhận bản thân này phải trở thành một phần quan trọng về thái độ của bạn đối với thế giới công việc của bạn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Lập một danh sách những trách nhiệm về sản lượng của bạn, công việc mà bạn làm thể hiện những thành quả, không phải những các hoạt động. Kiểm tra danh sách và sắp xếp các nhiệm vụ này theo thứ tự ưu tiên, dựa trên nền tảng của giá trị công việc đối với công ty của bạn.
2. Lập một danh sách tất cả các nhiệm vụ mà bạn làm, ngày này qua ngày khác. Mang danh sách này đến sếp của bạn và nhờ sếp của bạn sắp xếp các nhiệm vụ của bạn theo mức độ giá trị mà ông ấy hay bà ấy cân nhắc. Sau đó quyết tâm thực hiện những nhiệm vụ có giá trị nhất mọi phút của mọi ngày.

49. Luật Triển vọng thời gian

Những người thành đạt nhất trong bất cứ xã hội nào là những người dành nhiều thời gian nhất để cân nhắc các quyết định hàng ngày của họ.

Sự thấu hiểu bên trong này đến từ công việc tiên phong về sự lưu động tài chính hướng lên được dẫn dắt bởi tiến sĩ Edward Banfield của trường Đại học Harvard trong những năm cuối 1950 và đầu 1960. Sau khi nghiên cứu rất nhiều nhân tố mà người ta nghĩ rằng những nhân tố này có đóng góp vào sự thành công về tài chính của cá nhân trong suốt con đường của cuộc đời, ông đã kết luận rằng có một nhân tố chủ chốt nổi trội hơn những nhân tố khác. Ông gọi nó là "triển vọng thời gian."

Những gì Banfield đã tìm thấy đó là một người càng leo cao trong bất kì một xã hội nào, thì triển vọng về thời gian hay chân trời thời gian của người đó càng dài. Những người ở những cấp độ kinh tế và xã hội cao nhất đưa ra các quyết định và sự bán lỗ tạm thời mà họ không thu hồi lại được trong nhiều năm, nhiều khi thậm chí là trong suốt cả cuộc đời của họ. Họ "trồng cây chẳng bao giờ hái quả."

Một ví dụ điển hình về một người với triển vọng thời gian dài là một người dành mười hay mười hai năm học tập và thực tập để trở thành một bác sĩ. Người này dành một quãng thời gian cực kì dài để đặt nền móng cho sự nghiệp của một đời người. Và một phần bởi vì chúng ta biết để trở thành bác sĩ phải mất bao lâu, chúng ta dành cho bác sĩ sự kính trọng cao nhất trong tất cả các nhóm nghề. Lĩnh vực của các bác sĩ này dường như đúng với gần như trong mọi xã hội. Chúng ta đánh giá cao và khâm phục những hy sinh mà họ đã phải chịu đựng để thực tập một nghề rất quan trọng đối với tất cả chúng ta. Chúng ta đã nhận ra triển vọng thời gian dài lâu của họ.

Những người có triển vọng về thời gian dài luôn sẵn sàng trả giá cho sự thành công bằng một quãng thời gian dài dằng dặc trước khi họ đạt được nó. Họ nghĩ đến kết quả của những lựa chọn và những

quyết định của họ theo những gì mà họ sẽ dành cho trong năm năm, mười năm, và thậm chí mười lăm năm kể từ bây giờ.

Những người ở những cấp độ thấp nhất của xã hội có những thời gian triển vọng ngắn nhất. Họ chỉ tập chung chủ yếu vào tiền thù lao tức thời và thường mắc vào những hành vi ứng xử mà về lâu về dài gần như chắc chắn sẽ dẫn đến những kết quả tiêu cực. Ở ngay đáy cùng của xã hội, bạn tìm thấy những kẻ nghiện rượu và những kẻ nghiện ma túy vô vọng. Những người này nghĩ về lần uống rượu tiếp theo và lần chích tiếp theo. Viễn cảnh thời gian của họ thường ít hơn một giờ đồng hồ.

Bạn có thể di chuyển hướng lên trên theo từng nấc thang về phương diện xã hội và phương diện tài chính từ ngày bạn bắt đầu nghĩ về những gì bạn đang làm về mặt kết quả về lâu về dài có thể của những hành động của bạn. Khi bạn bắt đầu suy nghĩ về lâu về dài và sắp xếp cuộc đời và những ưu tiên của bạn với những mục đích tương lai và tham vọng của bạn trong đầu, chất lượng của các quyết định của bạn sẽ được cải thiện và cuộc sống của bạn sẽ trở nên tốt hơn gần như ngay lập tức.

Hệ quả thứ nhất của thuật triển vọng thời gian là Trì hoãn sự hài lòng là chìa khóa mở ra thành công về tài chính.

Khả năng của bạn trong việc luyện tập sự tự chủ, sự tự kiểm soát, và sự tự hạn chế mình, để hi sinh cái trước mắt để bạn có thể được hưởng những phần thưởng lớn hơn về lâu về dài, là xuất phát điểm của việc phát triển một viễn cảnh thời gian lâu dài. Thái độ này rất quan trọng đối với thành quả về tài chính của bất kì loại hình nào.

Hệ quả thứ hai của Luật này là Tự kỉ luật là phẩm chất quan trọng nhất để đảm bảo thành công về lâu về dài.

Tự kỉ luật được định nghĩa bởi Elbert Hubbard rất nhiều năm về trước như là: "Khả năng bắt bản thân bạn phải làm những gì bạn nên làm, khi bạn nên làm nó, dù bạn có thích nó hay không."

Herbert Gray, một thương nhân, đã dành mười một năm tìm kiếm cái mà ông gọi là: "mẫu số của thành công." Ông đã nghiên cứu hàng ngàn người thành đạt và cuối cùng ông kết luận: "Những người thành đạt là những người có thói quen làm những việc mà những người không thành công không thích làm."

Và những việc mà những người không thành đạt không thích làm là gì? Ồ, hóa ra chúng cũng là những việc mà những người thành đạt cũng không thích làm – như là dậy sớm, làm việc chăm chỉ, ở lại muộn hơn – nhưng tuy nhiên những người thành công vẫn làm chúng. Lý do? Những người thành đạt quan tâm nhiều hơn đến những kết quả hài lòng. Những người không thành đạt quan tâm nhiều hơn đến phương pháp hài lòng. Những người không thành công thích các hoạt động “không căng thẳng”. Những người thành công theo đuổi những hoạt động “hoàn thành mục tiêu”.

Khả năng của bạn trong việc trả giá cho sự thành công, trước, và tiếp tục trả giá cho đến khi bạn đạt được mục tiêu mà bạn đặt ra, là tiêu chuẩn đúng đắn của sự chiến thắng của nhân loại.

Hệ quả thứ ba của Luật này là Hy sinh trước mắt là cái giá mà bạn phải trả cho sự đảm bảo về lâu về dài.

Từ khóa ở đây là “hy sinh”. Khi bạn chống lại những cám dỗ của những việc vui thú, dễ dàng và thay vào đó bạn tự khép mình vào kỉ

luật để làm những việc khó khăn và cần thiết, bạn đã xây dựng cho bản thân mình loại tính cách mà gần như đảm bảo cho bạn một cuộc sống tốt hơn trong tương lai.

Khi bạn không ngừng đầu tư thời gian, tiền của vào việc tự nâng cao bản thân hơn là phung phí chúng bằng những công việc giao du nhàn rỗi hay xem ti vi, bạn đang đặt bản thân mình bên cạnh các thiên thần. Bạn đang gần như bảo đảm được tương lai của mình.

Các bậc cha mẹ làm việc vất vả và tích cóp tiền của để cho con họ được học hành đến nơi đến chốn chính là họ đang thực hiện viễn cảnh thời gian về lâu về dài. Họ đang đưa ra những quyết định mà có thể có tác động đối với các con của họ trong nhiều năm trong tương lai. Họ đang đặt con cái họ lên chiếc thang máy “hướng lên” của cuộc đời.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Thực tập một triển vọng thời gian lâu dài đối với mọi lĩnh vực trong cuộc sống của bạn, đặc biệt là trong đời sống tài chính của bạn nhưng cũng không bỏ qua gia đình và sức khỏe của bạn. Hãy nghĩ xem 5 năm nữa bạn muốn mình sẽ ở đâu và ngay từ hôm nay hãy cất bước hướng về vị trí đó.

Quyết định xem bạn muốn bao nhiêu cho thu nhập hàng năm của mình khi bạn về hưu và bạn phải có bao nhiêu tài sản để đảm bảo cho số thu nhập đó. Lập một kế hoạch để đạt được số lượng tiền đó và hãy bắt đầu làm việc vì nó ngay ngày hôm nay.

50. Luật Tiết kiệm

Sự tự do về tài chính đến với những ai tiết kiệm 10% trở lên từ thu nhập của mình trong suốt cuộc đời của họ.

Một trong những điều nhỏ nhất nhất mà bạn có thể làm cho bản thân mình đó là xây dựng một thói quen tiết kiệm một phần lương của bạn, lần lĩnh lương nào cũng vậy. Các cá nhân, gia đình, và thậm chí các xã hội đều ổn định và phát triển đến mức độ họ có mức tiết kiệm cao. Tiết kiệm hôm nay là những gì đảm bảo an toàn và những khả năng của ngày mai.

Hệ quả thứ nhất của luật Tiết kiệm đến từ cuốn sách Người đàn ông giàu nhất ở Babylon của tác giả George Clason: Hãy trả cho bản thân bạn trước đã.

Hãy bắt đầu ngay hôm nay tiết kiệm 10% thu nhập của bạn, cất biến đi, và đừng bao giờ đụng đến nó. Đây là quỹ của bạn để tích lũy tài chính lâu dài và bạn đừng bao giờ sử dụng nó vì bất kỳ lý do gì ngoại trừ việc đảm bảo tài chính cho tương lai của bạn.

Có điều này không vui nhưng đúng: Nếu bạn chỉ để dành cho ngày mưa, bạn có thể đảm bảo rằng trời sẽ mưa trong một ngày không xa. Nếu bạn tiết kiệm với ý định sẽ tiêu ngay khi bạn cần nó, bạn sẽ cần nó sớm hơn dự định.

Nếu bạn muốn mua một ngôi nhà hay đi nghỉ một chuyến, hãy lập một quỹ khác cho mục đích đó. Còn tài khoản tiết kiệm/đầu tư của bạn thì đừng có đụng vào.

Điều nổi bật đó là khi bạn trả cho bản thân mình trước và bắt bản thân mình phải sống bằng 90% còn lại, bạn sẽ nhanh chóng quen với điều đó. Bạn là một người sáng tạo thói quen. Khi bạn thường xuyên cất đi 10% thu nhập của mình, bạn sẽ trở nên rất thoải mái sống với

90% kia. Rất nhiều người đã bắt đầu bằng việc tiết kiệm 10% thu nhập của họ và sau đó tăng lên mức 15%, 20% và thậm chí nhiều hơn. Và rồi đời sống tài chính của bạn sẽ thay đổi rất nhiều. Bạn cũng vậy.

Hệ quả thứ hai của Luật Tiết kiệm là Lợi dụng tiền tiết kiệm hoãn thuế và các kế hoạch đầu tư.

Bởi vì các mức thuế cao và thậm chí phức tạp, tiền được tiết kiệm hay đầu tư không bị đánh thuế sẽ tích lũy với tốc độ nhanh hơn từ 30 đến 40 % so với tiền bị đánh thuế. Các nhà triệu phú tự làm nên, theo cuốn sách Triệu phú ngay cạnh nhà của tiến sĩ Thomas Stanley, là những người hầu như ám ảnh về việc tích lũy các quỹ của họ dưới dạng tài sản như bất động sản, các doanh nghiệp tư nhân, và các khoản quỹ thông qua việc bán cổ phiếu để làm tăng giá trị mà không gây ra các trách nhiệm về thuế khóa.

Đầu tư vào lương hưu của công ty và các kế hoạch về hưu, các kế hoạch 401(k), IRAs (các tài khoản về hưu cá nhân), các kế hoạch Keogh, Roth IRAs, các tài khoản đầu tư cho giáo dục, các chương trình lựa chọn mua cổ phiếu, và bất kì điều gì khác được đồng ý bởi Cục Thu nhập quốc nội về tích lũy tài chính dài hạn. Hãy tận dụng từng đô la một!

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Hãy bắt đầu ngay hôm nay cắt đi 10% thu nhập của bạn. Thiết lập một tài khoản đặc biệt cho mục đích này và coi việc góp tiền vào tài khoản này của bạn cũng giống như việc bạn trả tiền lãi cầm cố của mình mỗi tháng.

Nếu việc tiết kiệm 10% là quá nhiều đối với bạn, hãy bắt đầu bằng cách tiết kiệm 1% và sống bằng 99% còn lại. Khi bạn trở nên sống một cách thoải mái với 99% thu nhập của bạn, tăng mức tiết kiệm của bạn lên 2%. Theo thời gian, hãy tăng mức tiết kiệm lên 10, 15 và thậm chí 20% thu nhập của bạn.

2. Hãy trở thành một sinh viên tài chính suốt đời. Đọc những cuốn sách hay nhất, tham dự các khóa học, và đặt mua các tạp chí hữu ích nhất. Biết bạn đang làm gì để bạn có thể luôn đưa ra những quyết định thông minh khi bạn đầu tư các quỹ của mình.

51. Luật Bảo tồn

Yếu tố quyết định tương lai về tài chính của bạn không phải là bạn kiếm được bao nhiêu mà là bạn giữ được bao nhiêu.

Rất nhiều người kiếm được rất nhiều tiền trong cuộc đời làm việc của mình. Đôi khi, trong suốt những thời kì làm ăn phát lên, những người đó đã vượt khỏi những gì họ mong đợi và kiếm được nhiều tiền hơn là họ có thể suy nghĩ trước đây.

Không may thay, họ thường mắc phải triệu chứng "đi trên nước". Họ bắt đầu tin rằng thành công của họ là bởi vì những kỹ năng nổi bật và những khả năng mà họ đang phát huy rất tốt trong một lĩnh vực nào đó. Trong rất nhiều trường hợp, điều đó là do nền kinh tế hay lĩnh vực riêng biệt đó đang phát triển nở rộ. Họ cho rằng bởi vì họ đang kiếm được rất nhiều tiền, họ còn có thể kiếm được nhiều tiền hơn nữa. Họ tiêu xài hết những gì họ kiếm được, tin tưởng rằng họ luôn có thể kiếm được nhiều hơn.

Thước đo chân chính cho công việc bạn đang thực sự làm tốt như thế nào đó là bạn để ra được bao nhiêu từ số tiền bạn kiếm được.

Những người thành đạt rất kỷ lưỡng trong việc để ra những phần tiền một cách thường xuyên và thanh toán nợ lần trong quãng thời gian làm ăn phát đạt của họ cốt để cho họ có khoản để dành ra khi nền kinh tế hay việc kinh doanh đi xuống.

Làm thế nào để áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Tính toán giá trị thực của bạn ngay hôm nay. Lập một danh sách tất cả các tài sản của bạn và định giá xem nếu bạn quy đổi chúng ta tiền mặt ngay lập tức thì số tiền mặt đó là bao nhiêu.

Sau đó, gộp tất cả các hóa đơn, số dư thẻ tín dụng và các tài sản cầm cố và trừ nó đi khỏi số tài sản của bạn để lấy được kết quả chính xác về số tiền ròng mà bạn đáng giá ngay hôm nay.

2. Lấy giá trị ròng của bạn chia cho số năm mà bạn đã làm việc. Kết quả là số lượng chính xác bạn kiếm được mỗi năm sau khi trừ chi phí cho cuộc sống. Bạn có hạnh phúc với nó không? Nếu không, hãy bắt đầu ngay hôm nay làm cái gì đó để cải thiện nó.

52. Luật Parkinson

Chi phí luôn tăng lên để đáp ứng thu nhập.

Luật Parkinson là một trong những luật về sự tích lũy của cải và tiền bạc quan trọng nhất và được biết đến một cách rộng rãi nhất. Nó được phát triển bởi nhà văn người Anh C. Northcote Parkinson nhiều năm trước đây, và nó giải thích tại sao phần lớn mọi người về hưu trong sự nghèo nàn.

Luật này nói rằng người ta kiếm được bao nhiêu tiền, người ta thường có xu hướng tiêu toàn bộ và có thể hơn một chút. Chi phí của họ tăng lên tỉ lệ thuận với thu nhập của họ. Nhiều người đang kiếm được gấp vài lần những gì họ đã kiếm được ở công việc đầu tiên của họ. Nhưng tuy nhiên, họ dường như cần từng xu một để duy trì lối sống hiện tại của họ. Bất kể họ kiếm được bao nhiêu, dường như chẳng bao giờ đủ.

Hệ quả thứ nhất của Luật này là Độc lập về tài chính đến từ việc phá vỡ Luật Parkinsons.

Luật Parkinson giải thích cái bẫy mà phần lớn mọi người rơi vào. Đây là lý do mắc nợ, lo lắng về tiền bạc, và sự đổ vỡ về tài chính. Chỉ đến khi bạn xây dựng được một sức mạnh ý chí chống lại những thôi thúc mãnh liệt của việc tiêu xài mọi thứ bạn kiếm được thì bạn mới có thể bắt đầu tích lũy tiền và tiến về phía trước của đám đông.

Hệ quả thứ hai của luật Parkinson là Nếu bạn làm cho các chi phí của bạn tăng lên ở mức độ chậm hơn so với thu nhập của bạn và bạn tiết kiệm hay đầu tư số tiền chênh lệch đó thì bạn mới trở nên độc lập về tài chính trong cuộc đời lao động của bạn.

Đây là chìa khóa. Tôi gọi nó là “cái nôm”. Nếu bạn có thể điều khiển một cái nôm giữa số tiền bạn kiếm được đang tăng lên và những chi phí đang tăng lên trong lối sống của bạn, và sau đó tiết kiệm và đầu tư số tiền chênh lệch, bạn có thể tiếp tục cải thiện lối sống của mình cũng như kiếm được nhiều tiền hơn. Bằng cách phá vỡ luật Parkinsons một cách có ý thức, cuối cùng bạn sẽ trở nên độc lập về tài chính.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Tưởng tượng rằng đời sống tài chính của bạn giống như một công ty đang sắp sập tiệm mà bạn được cử về đảm trách. Xây dựng ngay một sự ổn định tài chính. Dừng ngay những chi phí không quan trọng. Phác thảo một ngân quỹ về các chi phí cố định, không thể tránh được hàng tháng của bạn và quyết tâm hạn chế những chi tiêu tạm thời số tiền này.

Cẩn thận kiểm tra từng khoản chi một. Đặt câu hỏi cho nó như thể là bạn đang phân tích những chi tiêu của một người khác. Tìm kiếm những cách thức để tiết kiệm hay cắt giảm. Phấn đấu giảm ít nhất 10% tiền chi phí cho cuộc sống trong vòng ba tháng tới.

2. Quyết tâm tiết kiệm và đầu tư 50% số thu nhập tăng lên mà bạn nhận được từ bất kì nguồn gì. Học cách sống bằng số tiền còn lại. Ở đây bạn vẫn còn 50% nữa để giải quyết cho những mong muốn của mình. Hãy làm như vậy cho phần còn lại của sự nghiệp bạn.

53. Luật Con số 3

Cái ghế đầu của sự tự do về tài chính có ba chân: tiết kiệm, bảo hiểm và đầu tư.

Một trong những trách nhiệm chính của bạn, đối với bản thân bạn và với những người phụ thuộc vào bạn, đó là xây dựng một pháo đài tài chính xung quanh bản thân bạn trên đường đời lao động của bạn. Công việc của bạn là tạo ra một tài sản mà dựa vào đó bạn có thể đảm bảo an toàn không bị đe dọa bởi những bất ổn về tài chính mà rất nhiều những người khác đã gặp phải. Để đạt được mục tiêu này, bạn cần duy trì tỉ lệ phù hợp về tài chính của mình trong ba lĩnh vực: tiết kiệm, bảo hiểm, và đầu tư.

Hệ quả thứ nhất của luật Con số 3 là Để được hoàn toàn bảo vệ chống lại những điều không mong đợi, bạn cần phải có khoản tiết kiệm tiền mặt tương đương với từ 2 đến 6 tháng tiêu dùng trung bình.

Mục tiêu tài chính đầu tiên của bạn đó là tiết kiệm đủ tiền cốt để cho nếu bạn mất nguồn thu nhập trong vòng đến 6 tháng, bạn sẽ có đủ tiền dành dụm để nuôi sống mình. Chính hành động tiết kiệm số tiền này và gửi chúng vào một tài khoản tiết kiệm có lợi tức cao hoặc một tài khoản tiền thị trường sẽ mang đến cho bạn một ý thức mãnh liệt về sự tin tưởng và sự thanh thản bên trong. Biết rằng bạn có số tiền này cất đi sẽ làm cho bạn trở thành một con người có hiệu quả hơn so với việc bạn cứ phải lo lắng về tháng lương sắp tới hai túi rau quả sắp tới của mình.

Một người phụ nữ đã tham dự một trong những cuộc hội thảo của tôi, trong cuộc hội thảo đó tôi đã thảo luận về tầm quan trọng của việc để dành tiền, một năm sau cô đã viết cho tôi và kể cho tôi một câu chuyện thú vị. Cô nói rằng cô chưa bao giờ cân nhắc đến thực tế rằng cô phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về sự giàu có tiền bạc của chính cô. Cô luôn tiêu xài mọi tất cả những gì cô kiếm được và thêm

một ít rút từ thẻ tín dụng của cô. Và kết quả là cô luôn luôn trong trạng thái nợ lần.

Tuy nhiên, từ cuộc hội thảo đó trở đi, cô bắt đầu tiết kiệm một phần thu nhập của mình từ mỗi lần nhận lương, bắt đầu với 5% và tăng dần lên theo thời gian. Cô đã trở nên cực kì tốt trong việc tiết kiệm đến nỗi mà chỉ trong vòng một năm cô đã bỏ ra được gần hai tháng thu nhập gửi vào tài khoản ngân hàng của mình.

Trong khi đó, công ty cô ta đã trải qua một vài thay đổi và cô đã phải làm việc với ông chủ mới. Người quản lý này có vẻ huênh hoang, hay chỉ trích và hay đòi hỏi. Lúc đầu, cô trung hòa thái độ của ông ta. Nhưng sau đó cô đã ý thức rõ ràng rằng cô có đủ tiền cốt để cho cô có thể bỏ đi. Và cô đã cất bước ra đi.

Cô kể cho tôi rằng quyết định này đã thay đổi cách nghĩ của cô về bản thân và về cuộc đời cô. Cho đến tận lúc đó, cô vẫn còn hơi thụ động và chỉ chấp nhận những gì ông chủ cô nói và làm. Sau kinh nghiệm đó, cô nhận thấy rằng có tiền trong ngân hàng sẽ đặt trách nhiệm cuộc đời cô lên vai cô.

Việc để dành tài chính đã tạo khả năng cho cô thôi không làm công việc mà cô không còn hào hứng nữa và cho phép cô có thời gian để tìm một công việc tốt hơn và được trả lương cao hơn. Cô viết trong thư rằng nếu cô không bắt đầu tiết kiệm, cô sẽ bị mắc vào cái bẫy công việc cũ của cô. Cô sẽ không thể ra đi, và cô sẽ đánh mất lòng tự trọng và tự tin của mình.

Hệ quả thứ hai của luật Con số 3 là Bạn phải mua bảo hiểm tương xứng đề phòng bất kì trường hợp khẩn cấp nào mà bạn không thể trả vì số tiền lớn hơn tài khoản ngân hàng của bạn.

Luôn đảm bảo đối phó được với một trường hợp khẩn cấp mà bạn không thể viết một tấm séc để thanh toán. Hãy tham gia bảo hiểm y tế đầy đủ để dự phòng cho bạn và gia đình trong bất kì trường hợp khẩn cấp về y tế nào. Mua bảo hiểm cho xe hơi của bạn để đề phòng trường hợp va quệt và trách nhiệm pháp lý. Hãy mua bảo hiểm cho cuộc đời bạn cốt để cho nếu có chuyện gì không may xảy ra với bạn, những người thân của bạn sẽ được đền bù. Có lẽ nhu cầu sâu xa nhất hay sự khao khát của bản chất con người chính là sự ước muốn được an toàn, và nếu không mua bảo hiểm tương xứng, bạn sẽ không được đảm bảo. Thường thường, bạn chấp nhận mạo hiểm về những việc mà bạn không đủ sức thanh toán.

Hệ quả thứ ba của Luật này là

Mục tiêu tài chính cuối cùng của bạn nên là tích lũy tư bản cho đến khi những đầu tư của bạn trả cho bạn nhiều hơn những gì bạn kiếm được từ công việc của bạn.

Cuộc sống của bạn được chia ra làm 3 phần rõ ràng mặc dù 3 phần này có xu hướng chồng chéo lên nhau. Thứ nhất, đó là những năm bạn học tập, quãng thời gian này bạn lớn lên và được giáo dục. Sau đó là những năm kiếm tiền của bạn, từ xấp xỉ tuổi hai mươi đến sáu mươi. Sau đến những năm khao khát của bạn, khi bạn về hưu, với tuổi thọ trung bình ngày nay đạt đến tám mươi năm, và đang tăng lên.

Điều đơn giản và hiệu quả nhất của tất cả các chiến lược tài chính đó là bạn tiết kiệm và đầu tư trong suốt cuộc đời làm việc của mình cho đến khi tiền của bạn trả cho bạn nhiều hơn so với bạn kiếm được trong công việc của mình. Tại điểm đó, bạn bắt đầu rút lui khỏi công việc của mình và dành thời gian quản lý tài sản của bạn. Điều này

giống với một kế hoạch chiến lược rất đơn giản của cả đời người, nhưng điều nổi bật là có rất ít người theo nó và rất nhiều người kết thúc ở tuổi 65 với rất ít tài sản để dành được. Một người Mỹ về hưu trung bình ngày nay có tổng giá trị ròng xấp xỉ 31.000 đô la cộng thêm thu nhập an sinh xã hội. Đừng để điều này xảy ra với bạn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Tính toán xem bạn sẽ mất bao nhiêu để duy trì mức sống hiện tại của bạn nếu thu nhập của bạn bị cắt hoàn toàn. Hãy quyết tâm ngay hôm nay để bắt đầu tiết kiệm cho đến khi bạn có từ hai đến sáu lần số lượng tiền này để dành. Xác định điều này là ưu tiên số một.

Hãy ngồi lại với một đại lý bảo hiểm tổng hợp và sắp xếp việc mua bảo hiểm cho tất cả các mặt trong cuộc sống của bạn—y tế, xe hơi, nhà cửa, và nhân thọ. Hãy là một người bi quan sáng tạo và tưởng tượng điều tồi tệ nhất có thể xảy ra. Đừng ứng xử liều lĩnh. Đảm bảo rằng bạn được bảo vệ, dù có bất kì điều gì xảy ra.

Bắt đầu chương trình tiết kiệm/đầu tư hàng tháng ngay hôm nay, thậm chí tất cả những gì bạn làm là đi đến ngân hàng và mở một tài khoản tích lũy tài chính đặc biệt. Đặt một số lượng tiền cố định vào tài khoản này hàng tháng và hãy hình nó phát triển.

54. Luật Đầu tư

Điều tra trước khi bạn đầu tư.

Đây là luật quan trọng nhất trong tất cả các mặt về tiền tệ. Bạn nên dành thời gian cho việc nghiên cứu một công việc đầu tư nào đó nhiều như là bạn dành thời gian để kiếm được số tiền đó để đầu tư cho thương vụ đó.

Đừng bao giờ để bản thân bạn phải vội vã chia tay với đồng tiền. Bạn đã làm việc quá chăm chỉ để kiếm nó và dành quá nhiều thời gian để tích lũy nó. Điều tra tỉ mỉ tất cả các mặt của công việc đầu tư trước khi bạn có bất kì cam kết nào. Hỏi để hiểu và nắm được một cách đầy đủ và hoàn toàn mọi chi tiết. Yêu cầu các thông tin thành thật, chính xác và đầy đủ về bất kì sự đầu tư thuộc bất kì loại hình nào. Nếu bạn có bất kì nghi ngờ hay nỗi e sợ nào, bạn thà để tiền trong ngân hàng hay ở trong một tài khoản đầu tư trong thị trường tiền tệ còn hơn là chấp nhận rủi ro có thể dẫn đến trắng tay.

Hệ quả đầu tiên của luật Đầu tư là Điều dễ dàng duy nhất đối với tiền bạc là làm mất nó.

Trong một thị trường cạnh tranh, kiếm được đồng tiền chẳng dễ chút nào. Nhưng đánh mất nó là một trong những điều dễ nhất mà bạn có thể làm. Một câu tục ngữ Nhật Bản nói rằng: "Kiếm tiền giống như đào bằng móng tay, trong khi đó đánh mất tiền giống như tưới nước vào cát."

Hệ quả thứ hai của Luật này đến từ nhà tỉ phú tự làm nên Marvin Davis, người được hỏi về các nguyên tắc của ông ta đối với việc kiếm tiền trong một cuộc phỏng vấn đăng trên tạp chí Forbes. Ông nói rằng ông có một nguyên tắc đơn giản và nó là "Đừng đánh mất tiền".

Ông nói rằng nếu có khả năng bạn sẽ đánh mất tiền của mình, trước tiên đừng chia tay với nó. Nguyên tắc này quan trọng đến nỗi mà bạn nên viết ra và đặt nó ở chỗ mà bạn có thể nhìn thấy nó. Hãy đọc đi đọc lại thật nhiều lần.

Nghĩ về tiền của bạn như thế nó là một phần cuộc đời bạn. Bạn phải đánh đổi một số giờ, tuần, và thậm chí năm trong quỹ thời gian của

mình cho việc tạo ra một số lượng tiền nhất định cho việc tiết kiệm và đầu tư. Thời gian đó là không thể thay thế được. Đó là một phần trong cuộc đời quý giá của bạn và nó sẽ ra đi mãi mãi. Nếu tất cả những gì bạn làm là giữ tiền, hơn là đánh mất nó, chỉ điều đó không thôi cũng đảm bảo rằng bạn đạt được sự an toàn về tài chính. Đừng đánh mất tiền.

Hệ quả thứ ba của luật Đầu tư là Nếu bạn nghĩ rằng bạn có thể đánh mất một ít, rốt cục bạn sẽ bị mất rất nhiều.

Có một điều gì đó về thái độ của những người cảm thấy rằng họ có đủ tiền để chấp nhận rủi ro mất mát một ít. Bạn hãy nhớ một câu ngạn ngữ cổ: Một kẻ ngu dốt và tiền bạc của hắn sẽ nhanh chóng chia tay nhau". Có một câu nói khác nữa: "Khi một người có kinh nghiệm gặp một người có tiền, người có tiền sẽ kết thúc với kinh nghiệm và người có kinh nghiệm sẽ kết thúc với tiền".

Luôn tự hỏi điều gì sẽ xảy ra nếu bạn mất 100% tiền của bạn trong một vụ đầu tư triển vọng. Bạn có thể giải quyết được điều đó không? Nếu bạn không thể, trước tiên đừng có quyết định đầu tư.

Hệ quả thứ tư của luật Đầu tư là Chỉ đầu tư với các chuyên gia những người đã có bằng thành tích đã được chứng minh về sự thành công với tiền của chính họ.

Gần đây, tôi đã ăn tối với một nhà triệu phú trẻ tự làm nên ở Portland, Oregon. Ông đã bắt đầu với hai bàn tay trắng và đã từng bước một làm việc và đầu tư theo cách riêng của ông để đạt được giá trị tài sản của ông lên đến vài triệu đô la. Ông có một triết lý rất đơn giản: Ông chỉ đầu tư với những người đã từng thành công trong việc

kiếm tiền trong quá khứ. Khi ông có nhiều tiền hơn, ông chỉ đầu tư với những người đang làm tốt hơn ông bằng tiền của họ.

Bởi vì ông khá giàu có, ông thường được những người bán vốn đầu tư tiếp cận. Ông luôn mời những người đó trao đổi các bản kê khai tài chính cá nhân với ông. Nếu những người kia có thể trưng cho ông xem những bản kê khai tài chính cá nhân của họ, ông cũng trưng cho họ xem bản kê khai của mình. Nếu người đó làm tốt hơn ông căn cứ theo số tiền đầu tư được đề cập trong bản kê khai, ông sẽ chấp nhận lời đề nghị mua số vốn đầu tư đó. Nếu ông đang làm tốt hơn so với người kia bằng số tiền đầu tư hiện có của mình, ông sẽ từ chối. Rất nhiều người tiếp cận ông với các khoản vốn đầu tư, trong thực tế phần lớn trong số họ làm chẳng tốt chút nào. Họ đã ra đi trong lặng lẽ và không bao giờ quay trở lại. Mục đích của bạn đó là chỉ đầu tư với những người có bảng thành tích thành công với tiền bạc. Theo cách này, bạn sẽ giảm được khá nhiều rủi ro. Đừng đánh mất tiền. Nếu bạn cảm thấy bị lôi cuốn, xem lại nguyên tắc này và quyết tâm giữ lại những gì bạn có.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy nghĩ kĩ lại những sai lầm về tài chính mà bạn đã mắc phải trong đời mình. Chúng có những điểm chung là gì? Bạn có thể học được gì từ chúng? Chẩn đoán chính xác là đã chữa được một nửa rồi.

Chỉ đầu tư vào những thứ mà bạn hoàn toàn am hiểu và tin tưởng. Chỉ xin những lời khuyên về đầu tư từ những người thành công về tài chính bằng chính những ý tưởng mà họ gợi ý cho mình. Hãy chơi ăn chắc. Thà giữ tiền của mình lại còn hơn là liều lĩnh đánh mất nó, đánh mất luôn cả khoảng thời gian mà bạn phải bỏ ra để kiếm nó.

55. Luật Lãi kép

Đầu tư tiền của bạn một cách cẩn thận và hãy để cho nó nhân lên với lợi nhuận kép và cuối cùng làm giàu cho bạn.

Lợi nhuận kép được xem là một trong những điều kì diệu của lịch sử nhân loại và kinh tế. Albert Einstein đã miêu tả nó như là sức mạnh lớn nhất trong xã hội của chúng ta. Khi bạn để cho tiền tích lũy với lợi nhuận kép qua một thời gian dài, nó tăng lên nhiều hơn là bạn có thể tưởng tượng.

Bạn có thể sử dụng nguyên tắc 72 để xác định xem tiền của bạn sẽ mất bao lâu để tăng lên gấp đôi với bất kì mức lợi nhuận nào. Chia tỉ lệ lợi nhuận cho số 72. Ví dụ, nếu bạn đang nhận được 8% lợi nhuận từ việc đầu tư của mình, và bạn chia 72 cho 8, bạn được số 9. Điều này có nghĩa là bạn sẽ mất 9 năm để tăng gấp đôi số tiền của bạn với tỉ lệ lãi là 8%.

Người ta ước đoán rằng một đô la được đầu tư với 3% lợi nhuận vào lúc chúa giáng sinh sẽ tương đương với một nửa số tiền trên thế giới ngày nay. Nếu số tiền này được làm cho sinh sôi nảy nở và tăng gấp đôi, lại gấp đôi, và lại gấp đôi, và lại gấp đôi lần nữa, thì ngày nay nó sẽ đáng giá rất nhiều ngàn tỉ đô la.

Hai mươi bốn đô la mà người Hà Lan đã trả cho những người Ấn Độ bản xứ để đổi lấy đảo Manhattan, nếu nó được đầu tư với lãi suất 5%, ngày nay sẽ đáng giá hơn 2,2 tỉ đô la. Lãi kép là một sức mạnh trong việc làm giàu.

Hệ quả thứ nhất của Luật này làChìa khóa mở ra lãi kép là cất tiền đi và đừng bao giờ đụng đến nó.

Một khi bạn bắt đầu tích lũy tiền và nó bắt đầu sinh sôi nảy nở, bạn đừng bao giờ đụng đến nó hay tiêu xài nó vì bất kì lý do gì. Nếu bạn vi phạm, bạn đã đánh mất đi sức mạnh của lãi kép, và mặc dù hôm nay bạn chỉ tiêu một số lượng nhỏ, bạn sẽ phải giã từ với những gì sau này có thể là một lượng khổng lồ.

Một nhân viên thư kí ở New York nhận được một phần chia gia tài sau ly hôn trị giá 5 ngàn đô năm 1935. Cô đã mang toàn bộ số tiền đến một nhà buôn bán cổ phiếu dày dặn kinh nghiệm và người này đã chọn mua những cổ phiếu khả thi cho cô. Sau một số năm, số tiền này lớn lên, trải qua những khoảng thời gian tốt và tồi, với tỉ lệ lãi gộp từ 12 đến 15%. Ngày nay, người phụ nữ này đã về hưu, và tài sản của bà đáng giá hơn 22 triệu đô la!

Nếu bạn bắt đầu đủ sớm, đầu tư đủ kiên định, không bao giờ rút vốn, và tin tưởng vào điều kì diệu của lãi kép, nó sẽ làm cho bạn giàu. Một người trung bình kiếm được mức thu nhập trung bình, đầu tư 100 đô la mỗi tháng từ tuổi 21 đến 65 và được hưởng lãi kép 10% trong suốt thời gian đó sẽ về hưu với số tiền ròng trị giá một triệu một trăm mười tám ngàn đô la!

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Bắt đầu một tài khoản đầu tư hàng tháng, thường xuyên và cam kết với bản thân đầu tư một lượng tiền cố định trong vòng năm, mười hoặc thậm chí hai mươi năm sau. Chọn lựa một công ty với một gia đình các quỹ hỗ trợ và các công cụ đầu tư, và giữ cho tiền của bạn hoạt động, tháng này sang tháng khác, năm này qua năm khác.

2. Liên tục tìm kiếm những cách thức để nâng cao phần tiền để dành ra để tăng sức mạnh của lãi kép. Đưa ra một quyết định để chọn sự độc lập về tài chính dài hạn chứ không chọn những thỏa mãn tức thời.

56. Luật Tích lũy

Mọi thành tựu vĩ đại về tài chính đều là sự tích lũy của hàng trăm những nỗ lực và hy sinh nhỏ mà chẳng ai từng nhìn nhận và coi trọng.

Thành tựu của sự độc lập về tài chính sẽ đòi hỏi một lượng khổng lồ các nỗ lực nhỏ về phần của bạn. Để bắt đầu quá trình tích lũy, bạn phải có kỉ luật và bền bỉ. Bạn phải giữ nó trong một thời gian dài. Đầu tiên, bạn sẽ nhìn thấy rất ít thay đổi hay khác biệt, nhưng dần dần, những nỗ lực của bạn sẽ bắt đầu đơm hoa kết trái. Bạn sẽ bắt đầu vượt qua những người ngang hàng với mình. Vốn tài chính của bạn sẽ được cải thiện và nợ lần sẽ biến mất. Tài khoản ngân hàng của bạn sẽ phát triển và cuộc sống của bạn sẽ được cải thiện.

Hệ quả thứ nhất của luật Tích lũy là Khi tiền tiết kiệm của bạn tích lũy, bạn xây dựng một động lực làm cho bạn chuyển động nhanh hơn về phía các mục tiêu tài chính của bạn.

Thật khó để bắt đầu một chương trình tích lũy tài chính, nhưng một khi bạn đã khởi động được cỗ máy, bạn sẽ cảm thấy việc tiếp tục ngày càng trở nên dễ dàng hơn. “Nguyên tắc động lực” là một trong những bí mật thành công vĩ đại. Nguyên tắc này nói rằng phải mất rất nhiều sức lực để vượt qua tính ì và sự kháng cự của sự tích lũy tài chính để bắt đầu, nhưng một khi đã bắt đầu, chỉ mất rất ít sức lực để giữ cho nó chuyển động.

Nếu bạn bị mất động lực và giảm tốc đến chỗ ngừng hẳn, bạn có thể cảm thấy rất khó khăn để bắt đầu lại. Động lực là một trong những bí mật của sự thành công mà bạn phải xây dựng và duy trì trong mọi việc bạn làm.

Hệ quả thứ hai của Luật Tích lũy là Bỏ cả một bó đũa thì khó, nhưng bỏ từng cái một thì chắc chắn sẽ được.

Khi bạn bắt đầu nghĩ về việc tiết kiệm 10 hoặc 20% thu nhập của bạn, bạn sẽ ngay lập tức nghĩ về tất cả các loại lý do tại sao lại không thể. Bạn có thể bị xô đẩy vào con đường nợ lần. Bạn có thể tiêu từng xu mà bạn kiếm được hiện nay vào việc trả nợ.

Nếu bạn thấy mình đang ở trong hoàn cảnh này, thay cho việc tiết kiệm 10%, bạn bắt đầu tiết kiệm chỉ 1% thu nhập của bạn trong một tài khoản mà bạn từ chối không đụng vào. Bắt đầu bỏ tiền lẻ vào một con lợn đất hàng đêm khi bạn về đến nhà. Khi con lợn đất đầy, mang đến ngân hàng và gửi nó vào tài khoản tiết kiệm của bạn. Khi bạn nhận được một số tiền vượt quá mức bình thường từ việc bán một cái gì đó, đó trả nợ hoặc một món tiền thưởng bất ngờ, thay vì tiêu xài nó, hãy gửi nó vào tài khoản đặc biệt của bạn. Những lượng tiền nhỏ nhất này sẽ bắt đầu tăng lên ở một mức độ làm bạn kinh ngạc. Khi bạn trở nên thoải mái với việc tiết kiệm 1%, tăng mức độ tiết kiệm lên 2%, sau đó 3%, sau đó 4% và 5%... Trong vòng một năm, bạn sẽ thấy mình thoát ra khỏi nợ lần và tiết kiệm được 10, 15% và thậm chí 20% thu nhập của bạn mà không thực sự ảnh hưởng đến lối sống của bạn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Quyết định về các mục tiêu tài chính dài hạn của bạn và sau đó quyết tâm thực hiện nó từng bước một. Bước thứ nhất là khó khăn nhất, và bạn phải đặt kỉ luật cho mình để tránh trượt lùi trở lại vào những thói quen cũ.

Luyện tập luật Tích lũy trong cả những lĩnh vực khác trong cuộc sống của bạn. Quyết tâm nắm vững một môn học mỗi lần một trang. Giảm cân mỗi lần một ounce. Học một ngôn ngữ mỗi lần một bài. Hiệu quả tích lũy sẽ vô cùng lớn lao.

57. Luật Hấp dẫn

Bạn càng tiết kiệm và tích lũy nhiều, bạn càng thu hút nhiều tiền vào cuộc đời mình.

Luật hấp dẫn đã được viết về trong hơn 5000 năm. Nó giải thích rất nhiều về thành công và thất bại trong mọi lĩnh vực cuộc sống, đặc biệt là trên vũ đài tài chính. Tiền sẽ đến chỗ mà nó được yêu thích và tôn trọng. Bạn càng gắn bó tình cảm một cách tích cực với tiền, thì những cơ hội mà bạn sẽ thu hút để đạt được càng nhiều hơn.

Trong lời nói bí ẩn của những người tài, cũng là tên của tiền tệ lúc ấy, chúa Jesus nói: "Những ai có sẽ được nhận nhiều hơn. Nhưng những ai không có, thậm chí những gì họ có sẽ bị lấy đi." Phiên bản hiện đại của lời nói bí ẩn này là: "Người giàu sẽ trở nên giàu hơn và người nghèo sẽ trở nên nghèo hơn."

Lý do mà người ta không tích lũy tiền hay hấp thu tiền chủ yếu là do suy nghĩ của họ. Điều này giải thích tại sao những người ở những nước thứ ba có thể sang Hoa Kỳ và, nếu suy nghĩ của họ là đúng đắn, sẽ đạt được những điều tuyệt vời mà không thể có được ở đất nước quê hương của họ và theo cách suy nghĩ cũ của họ. Với một trí óc mới.

Hệ quả thứ hai của Luật này là Dùng tiền để kiếm tiền.

Khi bạn thực tập sự tự kỷ luật và tự hạn chế cần thiết để phá vỡ chu kỳ tiêu xài tất cả những gì bạn kiếm được và một ít thêm nữa, bạn đã chứng minh cho bản thân và cho những người khác rằng bạn là người có thể tin tưởng được về tiền bạc.

Mấy năm trước, khi tôi làm đơn vay một khoản nợ và một dòng vốn tín dụng để kinh doanh, ngân hàng đòi phải có tài sản thế chấp gấp 5 lần số tiền tôi muốn vay. Tôi rất ngạc nhiên!

Sau này tôi mới biết rằng đây là tỉ lệ thông thường mà các ngân hàng đòi hỏi từ một người không có lịch sử tín dụng. Thực tế là những người vay tiền đã tiết kiệm và tích lũy tài sản là một bằng chứng rằng người đó có thể tin tưởng được về tiền bạc. Sau này, bằng kinh nghiệm, ngân hàng sẽ chỉ đòi hỏi tài sản thế chấp gấp hai lần số tiền người vay muốn vay.

Khi bạn bắt đầu tích lũy tiền, bạn bắt đầu thu hút nhiều tiền và nhiều cơ hội và kiếm được nhiều tiền hơn. Điều này giải thích tại sao việc bạn bắt đầu lại rất quan trọng, thậm chí chỉ với một số lượng tiền nhỏ. Bạn sẽ ngạc nhiên với những gì xảy ra và bạn thu hút nhiều tiền hơn về phía mình dễ dàng cỡ nào.

Bạn trở thành những gì bạn nghĩ về trong hầu hết thời gian. Câu hỏi chính sau đó là, Bạn nghĩ về cái gì, bạn nghĩ về cái đó như thế nào trong hầu hết mọi thời gian?

Những triệu phú tự làm nên dành từ hai mươi đến ba mươi giờ mỗi tháng để suy nghĩ và nghiên cứu vấn đề tài chính của họ. Họ cẩn thận lập kế hoạch và sắp xếp các tài khoản của họ. Họ cân nhắc mọi khoản đầu tư và chi phí trước khi thực hiện nó. Và kết quả là họ đưa ra những quyết định tài chính tốt hơn so với những người suy nghĩ ít và quyết định bốc đồng.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Tưởng tượng rằng bạn là một người rất thành đạt về tài chính. Xử lý tiền bạc, các vấn đề đầu tư, và những chi phí của bạn như thể là bạn

là một người giàu có và đã kiếm được số tiền đó bằng đầu óc sáng suốt về tài chính của bạn.

Hãy dành thời gian hàng ngày, hàng tuần, và hàng tháng để suy nghĩ về tình hình tài chính của bạn và tìm cách sắp xếp tài chính của bạn một cách thông minh hơn. Bạn càng dành nhiều thời gian để suy nghĩ một cách thông minh về tài chính của bạn, bạn sẽ càng đưa ra được những quyết định tốt hơn và bạn sẽ có nhiều tiền hơn để nghĩ về.

58. Luật Tăng gia tốc

Bạn càng di chuyển về phía tự do tài chính, nó càng di chuyển nhanh về phía bạn.

Thường thì phải mất một thời gian dài bạn mới nhận ra được những thay đổi về tình hình tài chính của mình. Những thói quen cũ rất khó bỏ. Thay đổi cuộc sống tài chính của bạn rất giống với sự thay đổi phương hướng của một con tàu vĩ đại. Bạn chỉ có thể thay đổi từ từ từng cấp độ một. Tuy nhiên, một khi những thay đổi được đặt vào đúng vị trí, chúng bắt đầu tăng tốc và đạt mô men khi chúng di chuyển bạn về phía các mục tiêu của bạn.

Hệ quả thứ nhất của Luật này là Không có gì thành công bằng sự thành công. Bạn càng tích lũy được nhiều tiền, bạn càng đạt được nhiều thành công, tiền bạc và thành công sẽ dường như tiến về phía bạn nhanh hơn, từ những phương hướng khác nhau.

Tất cả những người thành công về tài chính ngày nay đã phải trải qua lao động rất vất vả, đôi khi trong nhiều năm, trước khi họ có được cơ hội thực sự đầu tiên của mình. Nhưng sau đó, càng nhiều cơ hội đến với họ, từ tất cả các phương hướng. Vấn đề lớn mà hầu hết

những người thành đạt có đó là phân loại những cơ hội mà dường như đến với họ từ khắp nơi. Bạn cũng sẽ như vậy.

Hệ quả thứ hai của luật Tăng gia tốc là Toàn bộ 80% thành công của bạn sẽ đến trong 20% còn lại của thời gian bạn đầu tư.

Đây là một khám phá nổi bật. Hãy nghĩ! Bạn sẽ đạt được khoảng 20% trong thành công tổng thể có thể cho bạn trong 80% thời gian và tiền của đầu tiên mà bạn đầu tư vào một doanh nghiệp, một nghề nghiệp, hoặc một dự án. Bạn sẽ đạt được 80% còn lại với 20% thời gian và tiền bạc còn lại mà bạn đầu tư.

Peter Lynch, cựu giám đốc của Quỹ hỗ trợ Magellan, một trong những quỹ hỗ trợ thành công nhất trong lịch sử, nói rằng những đầu tư tốt nhất ông đã từng thực hiện là những đầu tư phải mất rất lâu để đơm hoa kết trái. Ông thường mua cổ phiếu của một công ty, những cổ phiếu đó không tăng giá trị trong một vài năm. Sau đó nó đột nhiên tăng vọt lên từ 10 đến 20 lần về giá cả. Chiến lược đầu tư chứng khoán lâu dài này cuối cùng đã giúp ông trở thành một trong những giám đốc thành công nhất và được trả cao nhất ở Mỹ.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Chứng minh nguyên tắc này cho bản thân bạn, trên giấy. Hãy nhân đôi một xu trong 30 ngày. Ngày đầu tiên bạn có một xu. Ngày thứ hai bạn có hai xu. Ngày thứ ba bạn có bốn xu, sau đó là tám, sau đó là mười sáu, sau đó là ba mươi hai xu, và cứ tiếp tục như thế. Đến ngày thứ ba mươi bạn sẽ có vài triệu đô la. Tuy nhiên, vào ngày thứ hai chín, bạn chỉ có một nửa của số tiền mà bạn sẽ có vào ngày thứ ba mươi. Và vào ngày thứ hai tám bạn chỉ có một phần tư của số tiền mà bạn sẽ có vào ngày thứ ba mươi. Đừng bao giờ sai lầm để rồi rút

tiền ra khỏi một vụ đầu tư quá nhanh chóng và từ bỏ tất cả những mức tăng vĩ đại có thể cho bạn.

Xác định những lĩnh vực mà ở đó bạn đã đầu tư rất nhiều thời gian và sức lực mà không trông mong kết quả tức thời của nó. Kiểm tra mỗi một cam kết đó một cách cẩn thận để xem liệu bạn đã sắp đến bước đột phá lớn của mình chưa.

Tổng kết

Các Luật tiền tệ giải thích tại sao bạn có thể đạt được độc lập về tài chính. Bất kì xuất phát điểm của bạn là gì, thậm chí ngập chìm trong nợ lẩn hay làm việc cho một người khác, bạn có thể khởi hành. Thậm chí nếu trong quá khứ bạn không nghiêm túc với chuyện tiền bạc, bạn có thể bắt đầu ngay hôm nay để tiết kiệm tiền, đầu tư nó một cách cẩn thận, thoát khỏi nợ lẩn, và đạt được những mục đích về tài chính của bạn trong cuộc sống. Hàng trăm ngàn, thậm chí hàng nhiều triệu những người đàn ông và phụ nữ đã bắt đầu tư hai bàn tay trắng và trở nên độc lập về tài chính bằng cách theo các luật và nguyên tắc mà bạn vừa mới học xong đó.

Câu hỏi duy nhất thực sự bạn cần hỏi liên quan đến tiền bạc đó là: Bạn cần nó như thế nào? Hãy nhớ rằng bạn luôn luôn tự do lựa chọn. Bạn chịu trách nhiệm. Không ai sẽ làm việc đó cho bạn. Mọi điều phụ thuộc vào bạn.

Khi bạn theo những luật và nguyên tắc này, và nếu bạn kiên trì đủ lâu, đó cứng cõi, không gì có thể chặn không cho bạn đạt được thành công vĩ đại về tài chính.

Chương 6: Các luật bán hàng

Luật Bán hàng

Luật Quyết định

Luật Nhu cầu

Luật Các vấn đề

Luật Thuyết phục

Luật An toàn

Luật Rủi ro

Luật Tin tưởng

Luật Các mối quan hệ Luật Tình bạn

Luật Địa vị

Luật Triển vọng

Luật Lập kế hoạch trước Luật Động cơ ngược

Chúng ta kiếm sống bằng cách bán cái gì đó cho ai đó. Mọi người làm việc vì tiền thưởng. Tất cả chúng ta được trả bằng cả các giá trị vô hình và hữu hình, trên nền tảng chúng ta bán bản thân mình, các ý tưởng của mình, các sản phẩm và dịch vụ của mình cho người khác tốt như thế nào. Đó không phải là vấn đề là bạn có bán nó hay không, đó là vấn đề bạn giỏi những công việc đó như thế nào.

Các bậc cha mẹ không ngừng bán các giá trị, thái độ, và các hành vi ứng xử cho con cái của họ, và con cái của họ sẽ lớn lên trong sự ảnh hưởng trực tiếp những cái mà chúng đã mua từ bố mẹ. Giá trị của chúng sẽ phụ thuộc vào chất lượng của sản phẩm mà bố mẹ chúng đã bán cho chúng. Những người lãnh đạo và những nhà quản lý tốt nhất được mô tả như những người bán hàng áp lực thấp tuyệt vời. Vì mọi người không thích bị chỉ bảo, dạy dỗ, hay xem thường, những chuyên gia về quan hệ con người thành công nhất là những người có

thể trình bày ý tưởng của họ theo một cách mà những người khác nắm bắt chúng như là của chính họ. Như Dwight D. Eisenhower có lần nói: "Nghệ thuật lãnh đạo là làm cho người khác làm những gì mình muốn họ làm và nghĩ về nó những là ý tưởng của chính họ."

Trong thương mại và công nghiệp, và trong phần lớn các tổ chức, bạn được trả dựa trên khả năng của bạn bán chất lượng công việc của bạn cho những người mà ý kiến của họ là quan trọng nhất quyết định sự thành công của bạn. Những người tự tiếp thị bản thân họ một cách hiệu quả nhất tiến về trước nhanh hơn trong nghề nghiệp của họ hơn là những người không làm điều này, thậm chí mặc dù họ không có tài năng hơn và họ không thể thể hiện được những công việc tốt hơn. Tất cả là ở việc bán hàng.

Rất nhiều người băn khoăn về từ "bán hàng", trong đó có rất nhiều người bán hàng. Nhưng thực tế đó là khả năng thuyết phục và ảnh hưởng người khác là trung tâm của một cuộc sống hạnh phúc. Nếu bạn không thể ảnh hưởng và thuyết phục người khác theo quan điểm của bạn, bạn có nguy cơ bị phớt lờ đi và được xem như người không quan trọng trong tổ chức của bạn. Những người không thể trình bày những ý tưởng của họ hay bán bản thân họ một cách phù hợp có rất ít ảnh hưởng và không được nhiều người tôn trọng. Mặt khác, những người khó khả năng thuyết phục và có thể làm cho người khác tin tưởng trong tranh luận của mình thường là những người được tôn trọng và thành đạt nhất trong xã hội chúng ta.

Khả năng bán hàng tốt là một trong những tài năng hiếm gặp nhất ở Mỹ. Những người bán hàng giỏi nhất là những người được trả cao nhất, được tôn trọng nhất, và được đảm bảo nhất so với tất cả các nghề nghiệp. Chẳng có gì khác biệt nếu bạn là một khách hàng, một

người quản lý, một người bán hàng hay bất kì ai khác; chính bản thân bạn nợ nó để trở nên xuất sắc trong việc bán bất kì cái gì bạn bán cho người khác.

Nói một cách cụ thể về nghề bán hàng, theo nguyên tắc Pareto, "Nguyên tắc 80/20," đó là 20% những người bán hàng giỏi nhất bán được 80% lượng hàng và kiếm được 80% số tiền. Nghiên cứu thể hiện rằng 10% những người bán hàng giỏi nhất mở 80% trong số những tài khoản mới và là những người được trả cao nhất trong thế giới kinh doanh. Nếu bạn đang ở trong lĩnh vực bán hàng, công việc của bạn là làm bất cứ việc gì, làm việc vào bất cứ giờ nào cần thiết, vượt qua bất cứ giới hạn nào bạn có thể đối mặt, để gia nhập vào đội ngũ 10% giỏi nhất. Ở mức độ bán đó, tương lai của bạn sẽ được đảm bảo.

Một điều tuyệt vời là ngày nay có nhiều kiến thức sẵn có hơn bao giờ hết về cách thức làm thế nào để bán hàng hiệu quả hơn. Các quá trình bán hàng đã được nghiên cứu một cách cẩn thận từ mọi góc độ. Hàng chục ngàn cuộc hội thoại bán hàng đã được ghi lại bằng băng video, băng audio, và được giám sát cá nhân để tìm ra một cách chính xác đó là gì mà những người bán hàng giỏi nhất đã làm để giúp họ thành công đến như vậy. Ngày nay chúng ta biết nhiều hơn so với trước đây về làm thế nào bạn có thể thành công trong bán hàng, đó là những gì chúng ta sẽ thảo luận trong chương này.

Việc bán hàng bao gồm ba yếu tố chính. Yếu tố thứ nhất là sản phẩm hay dịch vụ. Thứ hai là người bán hàng. Yếu tố thứ ba là khách hàng. Cả ba yếu tố này phải phù hợp với nhau để cho một việc mua bán xảy ra.

Sản phẩm và dịch vụ phải phù hợp với khách hàng, nhưng nó cũng

phải phù hợp với người bán hàng nếu người bán hàng đó sẽ bán sản phẩm đó cho khách hàng. Một số người bán hàng rất giỏi về bán một loại sản phẩm hay dịch vụ nào đó và một số người bán hàng khác lại rất giỏi về bán một mặt hàng khác. Tính tương thích này rất ít liên quan đến bản thân sản phẩm hay dịch vụ. Nó có nhiều mối quan hệ hơn với tính khí, nhân cách, các giá trị và thái độ của người bán hàng.

Thật khó, nếu không muốn nói là không thể, để bán một cái gì đó mà bạn không tin vào hay không không thể đặt hết tâm trí vào. Rất nhiều người bán hàng đã nhận ra rằng bằng cách thay đổi các loại hình sản phẩm hay dịch vụ bạn đang bán, họ đã đi đến đỉnh cao của ngành họ, trong khi đó trước đây họ chỉ lãng phí thời gian. Như vậy, xuất phát điểm của sự thành công trong bán hàng là đảm bảo ba yếu tố này được đặt vào đúng chỗ. Đảm bảo rằng những gì bạn đang bán là sản phẩm hay dịch vụ phù hợp để bạn bán cho khách hàng phù hợp, loại khách hàng thích sản phẩm hoặc dịch vụ đó.

Sản phẩm phải phù hợp, người bán hàng phải được chuẩn bị, và khách hàng phải cần sản phẩm, muốn nó, và có khả năng sử dụng nó và có đủ tiền trả cho nó. Nếu tất cả các yếu tố này được đặt vào đúng chỗ, việc bán hàng sẽ liên tục thành công.

Một vài luật bán hàng giải thích tất cả những thành công vĩ đại và phần lớn những thất bại trong bán hàng. Khi bạn học và áp dụng những luật này vào các hoạt động bán hàng của bạn, bạn sẽ bán được nhiều hàng hơn là bạn đã từng nghĩ là có thể.

59. Luật Bán hàng

Không có gì xảy ra cho đến khi một hoạt động bán hàng xảy ra.

Những lời nói bất hủ này đến từ người bán hàng và đào tạo nhân viên bán hàng vĩ đại Red Motley. Chính việc bán hàng đã khởi đầu cho cả một quá trình sản xuất. Nó thúc đẩy các doanh nghiệp và các nhà máy, củng cố công ăn việc làm vì nó tăng tần số liên lạc của bạn đối với khách hàng của mình, và sau đó thuyết phục họ mua hàng thường xuyên hơn.

Một trong những khách hàng của tôi, một công ty trị giá hàng tỉ đô la ở California, đã trả hàng ngàn đô la để mời một hãng tư vấn bên ngoài vào để tìm hiểu xem tại sao công việc bán hàng của họ lại đi xuống. Các nhà tư vấn đã phân tích các hoạt động bán hàng của lực lượng bán hàng và nhận thấy rằng, vì rất nhiều lý do, một người bán hàng trung bình chỉ tạo ra được bốn mối liên lạc với khách hàng mỗi tuần.

Dựa vào những phát hiện này, và không có thay đổi nào khác, công ty ngay lập tức thành lập một hệ thống quản lý liên lạc và đòi hỏi mỗi nhân viên kinh doanh phải gặp, mặt đối mặt, với ít nhất hai khách hàng tiềm năng mỗi ngày, mười khách hàng tiềm năng mỗi tuần. Doanh số bán hàng của toàn công ty tăng vọt lên 50% vào tháng sau và tiếp tục tăng lên sau đó. Điều này một lần nữa chứng minh rằng không có không có mức đào tạo hay kỹ năng nào có thể thay thế được sự cần thiết phải gặp đối mặt với các khách hàng tiềm năng.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Sắp xếp các hoạt động bán hàng theo cách thức mà bạn có thể nhìn thấy triển vọng về chất lượng mỗi ngày. Chất lượng khách hàng thường là một chức năng của số lượng các triển vọng. Hãy tập cho bản thân bạn hay đội ngũ nhân viên của bạn đứng trước nhiều

người hơn và, tất cả các yếu tố khác tương đương, doanh số bán hàng của bạn sẽ tăng lên. Thiết kế các quá trình bán hàng và nội dung trình bày của bạn theo một cách thức đó là bạn hoặc là lôi kéo khách hàng của mình tham gia vào công việc kinh doanh thường xuyên hơn hoặc mang đến cho khách hàng triển vọng của bạn nhiều cơ hội mua hơn trong mỗi cuộc hội thoại bán hàng. Thường thì bạn là câu hỏi duy nhất không có trong đơn đặt hàng.

60. Luật Quyết định

Bạn lên cao bao nhiêu chủ yếu phụ thuộc vào việc bạn trèo cao thế nào.

Bạn đi bao xa trong lĩnh vực của bạn, bạn kiếm được bao nhiêu tiền, không phải được quyết định bởi các yếu tố bên ngoài, mà bởi những gì đang xảy ra ở bên ngoài và xung quanh bạn. Nó chủ yếu được quyết định bởi các yếu tố bên trong, bởi những gì đang xảy ra bên trong bạn. Mức ước muốn cá nhân của chính bạn và tham vọng của bạn thường quyết định doanh số bán hàng và thu nhập của bạn hơn so với bất kì yếu tố nào khác.

Có rất ít giới hạn về việc bạn có thể tiến xa như thế nào trong nghề bán hàng. Lĩnh vực này luôn rộng mở đối với bạn. Bạn là người quyết định, và bạn đang kiếm một cách chính xác số tiền mà bạn đã quyết định kiếm.

Hệ quả thứ nhất của Luật Quyết định là Bạn phải cam kết là người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình.

Việc cam kết đạt đến sự xuất sắc trong lĩnh vực bán hàng của bạn, hơn cả bất kì lý do đơn lẻ nào, sẽ đảm bảo cho bạn thành công vĩ đại. Cam kết này sẽ đẩy bạn về trước và lên trên. Nó sẽ thúc đẩy và tạo

cảm hứng cho bạn. Nó sẽ giữ cho bạn đối mặt với sự nản lòng và thất vọng. Tất cả những người bán hàng giỏi nhất chỉ lên đến đỉnh cao sau khi đưa ra một quyết định vững vàng để trở nên tốt nhất trong bất cứ việc gì họ đang làm.

Hệ quả thứ hai của Luật này là Để đạt được mục tiêu bán hàng cao, bạn phải đặt chúng vào vị trí thứ nhất. Xuất phát điểm của thành công vĩ đại trong việc bán hàng đó là việc quyết định xem bạn sẽ kiếm được bao nhiêu tiền mỗi năm và sau đó quyết định xem bạn phải bán được bao nhiêu hàng để kiếm được số tiền đó.

Từ các mục tiêu về doanh thu bán hàng và thu nhập theo năm, hãy tính toán các mục tiêu hàng tháng, hàng tuần, thậm chí hàng ngày. Chia mục tiêu thu nhập trong một năm của bạn cho 250, con số thể hiện số ngày làm việc trung bình trong một năm, để xác định xem một ngày bạn muốn kiếm bao nhiêu tiền.

Sau đó chia mục tiêu về số tiền mà bạn phải kiếm hàng ngày cho tám giờ để xác định xem mỗi giờ bạn muốn kiếm bao nhiêu. Một khi bạn đã xác định được tỉ lệ mong muốn của bạn theo giờ, từ thời điểm đó trở đi, chỉ làm những việc sẽ mang đến cho bạn số tiền đó. Đừng làm những gì không đem lại cho bạn số tiền mà bạn muốn kiếm.

Ví dụ, nếu bạn muốn kiếm 50.000 đô la một năm, chia số tiền đó cho 250 bạn sẽ được kết quả là 200 đô la một ngày. Khi bạn chia 200 cho tám giờ, bạn sẽ đến với 25 đô la mỗi giờ. Đây là tỉ suất mong muốn theo giờ của bạn. Nếu bạn kiếm được 25 đô la mỗi giờ, tám giờ một ngày, 250 ngày mỗi tuần, bạn sẽ đạt được mục tiêu 50.000 đô la cho năm đó.

Từ thời điểm đó trở đi, hãy từ chối làm bất kì điều gì mà bạn không thể trả cho một người nào khác 25 đô la mỗi giờ. Không làm những công việc phí phạm thời gian, rửa xe hơi của bạn, tự phô tô tài liệu, hay gọi điện thoại cho gia đình hay bè bạn. Những hoạt động như thế không mang lại 25 đô la mỗi giờ. Hãy nghiêm khắc với bản thân. Luyện tập tinh thần tự kỉ luật mọi lúc. Sử dụng thời gian của bạn một cách cẩn thận từng giờ một, trong suốt một ngày làm việc. Chỉ làm những việc có thể mang đến cho bạn số tiền bạn mong muốn có được trong một giờ.

Hệ quả thứ ba của luật Quyết định là Bạn không thể bay với những con đại bàng nếu bạn tiếp tục đàn đúm với những con gà tây.

Quan sát này đến từ diễn giả Zig Ziglar, và nó nói rằng để trở thành một trong những người xuất sắc nhất trong lĩnh vực của bạn, bạn phải kết giao với những người giỏi nhất trong lĩnh vực của bạn. Bạn phải tránh 80% những người bán hàng, những người chẳng hề có một con đường sáng nào. Ngưu tầm ngưu mã tầm mã, và nếu bạn giao kết với những người tiêu cực, bạn có xu hướng giống với họ.

Phần lớn những người bán hàng ở đỉnh cao có xu hướng trở thành những người “đơn độc” bởi vì họ nhận ra rằng, để giữ cho bản thân họ tích cực, năng động và tập trung vào công việc của họ, họ phải tránh xa những người bán hàng khác, những người không tích cực tận tụy và tập trung bằng họ. Bạn cũng phải tự đặt kỉ luật cho mình như vậy. Nếu bạn muốn trở thành người bán hàng đỉnh cao, bạn phải giao du với những người bán hàng ở đỉnh cao khác.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Quyết định ngay từ bây giờ rằng bạn sẽ đứng vào một trong những vị trí cao nhất trong lĩnh vực của mình. Quyết định gia nhập vào đội ngũ 10% đỉnh cao. Xác định một cách chính xác xem 10% số người bán hàng đỉnh cao bán được bao nhiêu và kiếm được bao nhiêu, và sau đó lấy số liệu đó làm mục tiêu và mục đích cho mình cho năm đó. Từ thời điểm đó trở đi, quyết tâm chỉ làm những việc giúp bạn đứng vào đội ngũ 10% đỉnh cao. Suốt ngày chỉ làm những việc có thể đem đến cho bạn loại tiền mà bạn muốn kiếm.

Thoát khỏi những người không chia sẻ với bạn những cam kết để đạt đến sự xuất sắc. Chỉ giao thiệp với những người bán hàng giỏi nhất và được kính trọng nhất trong công ty và trong ngành của bạn. Việc chọn bạn của bạn sẽ có quyết định rất lớn đến tương lai của bạn. Hãy chọn cẩn thận!

61. Luật Nhu cầu

Mọi quyết định mua một sản phẩm hay dịch vụ là một sự cố gắng để thỏa mãn một nhu cầu hay giảm một sự bất mãn nào đó.

Mọi quyết định mua là một sự cố gắng giải quyết một vấn đề hay đạt được một mục tiêu. Một trong những điều quan trọng nhất bạn làm đối với việc bán hàng thành công đó là đặt mình vào vị trí của khách hàng triển vọng của mình và xem xét hàng hóa hay dịch vụ mà bạn đưa ra qua con mắt cô ta hay anh ta. Bạn phải xác định xem sản phẩm hay dịch vụ này có ý nghĩa thế nào đối với khách hàng triển vọng của bạn về mặt mục đích và các vấn đề của anh ta hay chị ta trước khi bạn có thể đưa ra và bán nó một cách hiệu quả.

Hệ quả thứ nhất của luật Nhu cầu là Trước khi bán bất kì thứ gì cho bất kì ai, người bán hàng phải rõ ràng về nhu cầu mà khách hàng đang muốn thỏa mãn.

Những người bán hàng đỉnh cao có kỹ năng về hỏi những câu hỏi rất hợp lý và cẩn thận lắng nghe các câu trả lời. Điều này cho phép họ tập trung vào làm thỏa mãn những nhu cầu quan trọng và cấp thiết nhất của khách hàng bằng sản phẩm hay dịch vụ của họ.

Hệ quả thứ hai của luật Nhu cầu là Thành công về bán hàng đến từ việc thỏa mãn các nhu cầu hiện tại, chứ không phải phát sinh các nhu cầu mới.

Công việc của bạn đó là vén mở những nhu cầu đã tồn tại, không phải là cố gắng thuyết phục mọi người rằng họ có những nhu cầu mà họ chưa nghĩ về nó. Họ đã làm gì hay mua gì? Làm thế nào bạn có thể trình bày được sản phẩm hoặc dịch vụ của mình như là một sự phát triển của điều đó? Tìm xem đau ở đâu và ngỏ ý giúp chữa chỗ đau tốt hơn bất cứ người nào khác.

Hệ quả thứ ba của luật Nhu cầu là

Nhu cầu càng cơ bản, thì sự trình bày bán hàng càng cơ bản. Nếu bạn đang bán khoai tây, loại hàng hóa cung cấp nhu cầu về thực phẩm để làm thức ăn, bạn có thể bán chúng đơn giản bằng kích cỡ và trọng lượng. Lỗi cuốn ở hoạt động bán hàng của bạn sẽ là sự ngon miệng và hấp dẫn. Nền tảng so sánh của bạn với những thứ thức ăn khác sẽ đơn giản và dễ hiểu.

Hệ quả thứ tư của Luật này, mặt tiêu cực của Hệ quả số 3, là Nhu cầu càng phức tạp thì sự trình bày càng phải phức tạp và tinh tế.

Ví dụ, nếu bạn đang bán nước hoa cho phụ nữ, những tiếp cận về quảng cáo và bán hàng của bạn phải gián tiếp và không quá sôi nổi. Nước hoa là mặt hàng nhạy cảm, được sử dụng một cách tế nhị, và chỉ được mua khi người bán hàng có thể tạo nên sự lôi cuốn theo

một cách thức đó là làm cho nó kết nối với những nhu cầu sâu thẳm bên trong của khách hàng phục vụ cho việc làm đẹp và phát triển khả năng bản thân.

Hệ quả thứ năm của luật Nhu cầu là Những nhu cầu rõ ràng thường không phải là những nhu cầu thực tế mà từ đó sản phẩm được mua.

Đừng bao giờ cho rằng bạn biết được nhu cầu thực sự của khách hàng. Mỗi khách hàng đều khác nhau. Nhu cầu khiến cho khách hàng này mua hàng khác với nhu cầu của khách hàng khác. Nếu bạn xác định nhu cầu khách hàng một cách sai lầm, thì cho dù sản phẩm và dịch vụ của bạn có tốt đến đâu chẳng nữa, bạn sẽ không bán được hàng. Những người bán hàng giỏi nhất là những người nhạy cảm và quan tâm nhất đến khách hàng của họ. Họ thậm chí không cố gắng bán hàng cho đến khi họ tuyệt đối rõ ràng về những gì khách hàng thực sự muốn mua.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định một cách rõ ràng những nhu cầu thực sự của khách hàng của bạn mà các sản phẩm và dịch vụ của bạn thỏa mãn. Đặt câu hỏi cho những giả định của bạn. Hãy nhìn xa hơn những lợi ích và thỏa mãn dễ thấy mà các sản phẩm của bạn cung cấp để nhận ra những nhu cầu quan trọng hơn nhưng cũng tinh tế hơn.

Hãy nhìn vào tương lai và xác định những nhu cầu mà khách hàng của bạn có hôm nay mà bạn chưa thỏa mãn. Những sửa đổi nào bạn có thể đưa ra để làm cho các sản phẩm cung cấp của bạn thỏa mãn thậm chí nhiều nhu cầu hơn cho khách hàng của bạn? Bạn có thể phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới nào để thỏa mãn những nhu cầu của các khách hàng của bạn?

62. Luật Các vấn đề

Mọi sản phẩm và dịch vụ đều được xem là giải pháp cho một vấn đề hay lời giải cho một sự việc không chắc chắn.

Là một người bán hàng, về cơ bản bạn là một người chuyên giải quyết các vấn đề thuộc lĩnh vực nghề nghiệp của mình. Bạn tìm kiếm những người có những vấn đề cụ thể mà sản phẩm hay dịch vụ của bạn có thể giải quyết. Bạn đang tìm kiếm những khách hàng tiềm năng, những người có thể đạt được các mục tiêu của họ hoặc giải đáp được những sự việc không chắc chắn của họ bằng phương tiện sản phẩm hay dịch vụ của bạn. Bạn càng chính xác về những vấn đề quan trọng nhất mà sản phẩm và dịch vụ của bạn có thể giải quyết, bạn càng dễ dàng tìm kiếm nhiều khách hàng tiềm năng hơn và bán cho họ một cách dễ dàng hơn.

Hệ quả thứ nhất của luật Các vấn đề là Khách hàng mua giải pháp chứ không phải sản phẩm hay dịch vụ.

Mọi người không quan tâm về bạn hay những gì bạn bán. Họ quan tâm đến bản thân họ và các vấn đề của họ. Một thương nhân quan tâm đến việc nâng cao việc bán hàng hay sản lượng, giảm chi phí, và tăng lợi nhuận cuối cùng. Thương nhân đó không quan tâm đến việc bạn đang bán những chiếc vòng để nhảy vũ điệu hula hay những chiếc máy tính cỡ lớn. Người thương nhân đó quan tâm đến các vấn đề và nhu cầu của mình và một giải pháp có thể cho nó, chứ không phải sản phẩm hay dịch vụ của bạn hay mong muốn bán hàng của bạn. Khi bạn bắt đầu nhận thức bản thân mình như là một người giải quyết vấn đề chuyên nghiệp hơn là một người bán hàng, doanh số bán của bạn sẽ tăng lên ngay lập tức.

Hệ quả thứ hai của luật Các vấn đề là Vấn đề hay nhu cầu của khách hàng càng cấp bách, thì sự nhạy cảm về giá cả càng ít và hàng bán càng dễ dàng.

Nếu một khách hàng tiềm năng có một nhu cầu hay mong muốn mãnh liệt về những gì bạn đang bán, mối quan tâm của người đó về giá cả sẽ bị lãng quên ngay. Khi một khách hàng tiềm năng cảm thấy rằng anh ta có thể đạt được lợi ích rõ ràng từ việc mua sản phẩm hay dịch vụ của bạn, mong muốn của anh ta làm chủ nó sẽ thường lấn át sự quan tâm của anh ta về giá cả. Nếu một người thực sự đói, người đó sẽ trả rất nhiều tiền để được ăn uống. Công việc của bạn trong cuộc nói chuyện bán hàng đó là làm tăng lên mức độ mong muốn của khách hàng để có được nhiều lợi ích và sự thích thú từ việc mua sản phẩm và dịch vụ của bạn đến điểm mà ở đó giá cả không phải là một trở ngại lớn để vượt qua.

Những người bán hàng giỏi nhất là những người có thể trình bày cho khách hàng hiểu họ sẽ ngay lập tức đạt được nhiều như thế nào với sản phẩm hoặc dịch mà bạn mang đến. Tập trung vào giá trị của những gì bạn đang đưa ra là một trong những cách thức có sức mạnh nhất để giảm sự kháng cự.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức: Nghĩ cách làm thế nào bạn có thể thiết lập hay trình bày sản phẩm của mình theo một cách thức đó là khách hàng tiềm năng của bạn có thể nhìn thấy một nhu cầu cấp bách và rõ ràng để đạt được nó và sử dụng nó. Những ai là khách hàng thỏa mãn của bạn, những người đã kể cho bạn nghe về những lợi ích họ đạt được từ những gì bạn đã bán cho họ?

Trình bày và giải thích sản phẩm hay dịch vụ của bạn theo cách thức đó là giá trị của nó đối với khách hàng của bạn quá cao và trực tiếp đến nỗi mà họ muốn mua nó ngay, mà không quan tâm nhiều lắm đến giá cả.

63. Luật Thuyết phục

Mục đích của quá trình bán đó là thuyết phục khách hàng rằng họ sẽ trở nên phong lưu hơn khi họ bỏ số tiền cần thiết ra mua sản phẩm.

Bạn trình bày về sản phẩm, bạn đang gắn bó khách hàng lại trong một cuộc mua bán. Bạn đang nói với khách hàng rằng nếu họ đưa tiền cho bạn, đổi lại bạn sẽ đưa cho họ một sản phẩm hay dịch vụ mà sản phẩm hay dịch vụ đó sẽ có giá trị lớn hơn đối với họ so với số tiền mà họ phải trả. Ngoài ra, nó sẽ có giá trị lớn hơn bất cứ thứ gì khác mà họ có thể mua với cùng số tiền đó, cùng thời điểm đó.

Hãy nhớ Luật Thay thế loại trừ (Mọi sự lựa chọn đều ngụ ý một sự từ chối). Khi bạn yêu cầu khách hàng của bạn mua hàng hóa hay dịch vụ từ bạn và đưa cho bạn một phần tiền thu nhập hữu hạn của họ, bạn đang yêu cầu họ từ bỏ tất cả những mua bán và thỏa mãn khác sẵn có đối với họ với cùng số lượng tiền đó và vào cùng thời điểm đó. Đây là một đòi hỏi hơi nhiều.

Hệ quả thứ nhất của luật Thuyết phục là Khách hàng luôn hành động để thỏa mãn số lượng lớn nhất các nhu cầu chưa được đáp ứng theo phương cách tốt nhất ở mức giá thấp nhất có thể.

Một phần quan trọng trong công việc của bạn đó là chứng minh rằng khách hàng sẽ nhận được nhiều hơn và nhanh hơn những gì họ muốn nếu họ mua sản phẩm hay dịch vụ của bạn hơn là nếu họ mua bất kì thứ gì khác.

Hệ quả thứ hai của Luật Thuyết phục là Chứng minh rằng những người khác giống như khách hàng đã mua sản phẩm sẽ xây dựng được lòng tin, làm giảm sự từ chối và lượng bán sẽ tăng lên.

Mọi mẫu thông tin mà bạn có thể trình bày đều thể hiện cho khách hàng thấy rằng những người khác, giống như người khách hàng đó, đã vật lộn với quyết định mua này, đã quyết định, và đã hạnh phúc với quyết định đó sẽ làm cho bạn tiến gần hơn đến sự thành công trong việc bán hàng đó. Một trong những kỹ năng thuyết phục có sức mạnh nhất trong xã hội chúng ta được gọi là “bằng chứng xã hội”. Tất cả chúng ta đều bị ảnh hưởng bởi những gì những người khác đã làm hay đang làm. Chúng ta sẽ sẵn lòng mua một sản phẩm hay dịch vụ khi chúng ta biết rằng những người khác giống như chúng ta đã mua và rất hạnh phúc với nó.

Hệ quả thứ ba của luật Thuyết phục là Giấy chứng nhận bất kì loại gì cũng sẽ làm tăng sự mong muốn và làm giảm sự cản trở của giá cả đối với một sản phẩm hay dịch vụ.

Thư xác nhận hay ảnh của các khách hàng đã sử dụng và thỏa mãn về sản phẩm hay dịch vụ của bạn, hay danh sách những khách hàng thỏa mãn, là những yếu tố có sức mạnh trong việc thuyết phục một người mua. Bạn nên kiên trì xin những chứng nhận từ các khách hàng của bạn. Lấy chúng từ tất cả các nguồn có thể và theo mọi cách mà bạn có thể.

Giấy chứng nhận có thể làm cho công việc bán hàng của bạn trở nên dễ dàng hơn. Bạn sẽ thấy rằng hầu như tất cả những người bán hàng ở đỉnh cao đều sử dụng giấy chứng nhận, khen hay ủng hộ sản phẩm hay dịch vụ mà họ đang bán và điều đó có liên quan đến người khách hàng mà họ đang chào bán.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

1. Nghĩ xem làm thế nào bạn có thể trình bày những sản phẩm bạn đưa ra theo cách thức đó là các khách hàng tương lai của bạn nhận thấy những gì bạn đang bán là cách thức nhanh nhất và dễ nhất để họ nhận được lợi ích cụ thể mà sản phẩm hay dịch vụ của bạn mang lại.
2. Thu thập các loại giấy chứng nhận từ mọi khách hàng thỏa mãn mà bạn có thể. Xây dựng cách trình bày bán hàng của mình và các tài liệu bán hàng xoay quanh những chứng nhận này. Không ngừng chứng minh cho các khách hàng tương lai của mình rằng những người khác, giống như họ, đã sử dụng những gì bạn bán một cách vui vẻ thỏa mãn.

64. Luật An toàn

Sự khao khát sâu sắc nhất của bản chất con người là sự khao khát được đảm bảo đảm về tình cảm, tài chính và cá nhân.

Điều này giải thích một trong những động lực có sức mạnh lớn nhất khiến mọi người mua rất nhiều sản phẩm và dịch vụ. Một sự lôi cuốn đối với nhu cầu an toàn nào đó có thể có đủ sức thuyết phục để vượt qua tất cả những mối quan tâm về giá cả, thời gian hay sự bất tiện.

Hệ quả thứ nhất của luật An toàn là Bản năng tồn tại là xu thế có sức mạnh lớn nhất trong hành vi ứng xử của con người.

Chúng ta không chỉ có động cơ mạnh mẽ để đưa ra các quyết định để đảm bảo cho sự sống còn của chính bản thân chúng ta, mà chúng ta thậm chí còn có động cơ mạnh mẽ để đưa ra các quyết định nhằm đảm bảo sự tồn tại và mạnh khỏe cho những người thân của chúng

ta. Bất cứ khi nào bạn có thể trình bày một sản phẩm hay dịch vụ theo một cách thức đó là nó được đưa ra để nâng cao khả năng sinh tồn của cá nhân hay một thành viên trong gia đình anh ta hay cô ta, bạn có thể tạo được một sức lôi cuốn đối với cảm tình của người mua.

Hệ quả thứ hai của Luật An toàn là Nhu cầu đối với sự an toàn là một động lực mạnh mẽ của hành vi con người.

An toàn là một nhu cầu tuy không mãnh liệt bằng nhu cầu về sống còn, nhưng rất gần. Đôi khi, một sự lôi cuốn đối với nhu cầu an toàn hơn sẽ lớn hơn so với sự lôi cuốn đối với sự thoải mái hay sắc đẹp hay bất kì hình thức hưởng lạc nào khác. Các ngành công nghiệp thuộc hệ thống an ninh, an toàn, khóa, và báo động được xây dựng trên nhu cầu cần an toàn hơn này.

Hệ quả thứ ba của luật An toàn là Nhu cầu tăng lên về sự chắc chắn ẩn giấu rất nhiều phía sau hành vi của khách hàng.

Bởi vì an toàn và đảm bảo rất quan trọng đối với sự phát triển tốt đẹp của cảm xúc và tinh thần, khách hàng luôn luôn tìm kiếm những cách thức làm tăng mức độ chắc chắn của họ lên và giảm mức độ rủi ro xuống.

Ví dụ, thực tế một công ty đã tồn tại rất lâu đảm bảo với khách hàng rằng làm ăn với công ty này sẽ an toàn hơn so với làm việc với một công ty non trẻ khác. Một bảng thành tích đã được xác lập dù là bất kì loại gì cũng sẽ tăng cảm giác chắc chắn trong tiềm thức của khách hàng. Khi bạn bán hàng, bạn nên nói với khách hàng của mình về khoảng thời gian bạn đã ở trong ngành kinh doanh cung cấp sản phẩm hay dịch vụ này. Loại thông tin này rất có sức thuyết phục đối

với một người mua tiềm năng. Nó làm cho bạn trở thành một sự lựa chọn an toàn hơn khi người ta có nhu cầu mua những gì bạn đang bán.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Đặt bản thân bạn và các sản phẩm của bạn như là sự lựa chọn an toàn nhất trong ngành công nghiệp của bạn. Hơn là cố gắng bán dựa vào giá thấp, thay vào đó bạn tập trung vào mức độ chắc chắn lớn hơn mà khách hàng của bạn sẽ được hưởng khi mua nó từ bạn.

Coi các đối thủ cạnh tranh có giá bán thấp hơn của bạn như những lựa chọn có mức độ rủi ro cao hơn đối với các khách hàng tương lai của bạn. Thể hiện rằng buôn bán với bất cứ ai cũng nguy hiểm hơn là buôn bán với bạn. Chứng minh rằng mua một sản phẩm thay thế sẽ giảm mức độ chắc chắn và thoải mái mà khách hàng được hưởng hơn là họ mua sản phẩm từ bạn. Các cam kết và đảm bảo về chất lượng sẽ là dài lâu trong sự cân nhắc này.

65. Luật Mạo hiểm

Mạo hiểm là hiển nhiên trong bất kì sự đầu tư về thời gian, tiền bạc hay tình cảm nào. Mạo hiểm là một mặt không thể tránh được và không thể trốn thoát được của cuộc sống. Chúng ta luôn luôn hành động, bằng mọi cách có thể, để giảm rủi ro. Ví dụ, đây là mục đích tổng thể của ngành công nghiệp bảo hiểm. Bảo hiểm chỉ đơn giản là một cách khắc phục rủi ro bằng cách thu tiền đóng bảo hiểm của rất nhiều người để bù đắp những thiệt hại cho một số nhỏ những người gặp phải rủi ro trong số đó. Trong mọi quyết định về mua bán, khách hàng đang tìm mọi cách có thể để giảm rủi ro và không chắc chắn có thể có trong việc mua bất kì thứ gì từ bất kì ai.

Hệ quả thứ nhất của Luật Rủi ro là

Mức độ thành công trong nghề bán hàng của bạn chính xác bằng mức độ bạn có thể thiết lập bản thân mình như là một người cung cấp có mức độ rủi ro thấp về các sản phẩm và dịch vụ của bạn.

Đây là một trong những khái niệm quan trọng nhất trong việc bán hàng và một ý tưởng mà bạn phải phấn đấu trong tất cả những nỗ lực bán hàng của mình. Một khi các khách hàng đã quyết định rằng họ muốn mua sản phẩm hay dịch vụ mà bạn bán, điều đó không có nghĩa là bạn đã thành công trong thương vụ bán hàng đó. Sau đó bạn phải thuyết phục họ rằng trong tất cả các nhà cung cấp sản phẩm và dịch vụ như của bạn, các khách hàng sẽ được hưởng mức độ cao nhất của sự an toàn và chắc chắn, và mức độ rủi ro thấp nhất, nếu họ mua chúng từ bạn.

Thường thì lý do mà bạn không thể đi đến đích trong một thương vụ bán hàng là bởi vì khách hàng không cảm thấy được đảm bảo trong những lời hứa của bạn liên quan đến sự sử dụng, thưởng thức, dịch vụ và bảo trì hậu mãi đối với sản phẩm hay dịch vụ của bạn. Thuyết phục khách hàng rằng đây là một quyết định an toàn và là một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn.

Hệ quả số 2 của luật Mạo hiểm là Chướng ngại chủ yếu đối với việc mua bất kì thứ gì đó là sự e sợ thất bại, sự e sợ mắc sai lầm trong quyết định mua.

Sự e sợ thất bại là một trong những trở ngại lớn nhất đối với hành động của con người. E sợ mắc phải một sai lầm về mua hàng xuất phát từ những kinh nghiệm ở trên. Có lẽ một khách hàng mua một sản phẩm không hoạt động hoặc tậu một sản phẩm hay dịch vụ mà

cuối cùng hóa ra quá đắt. Vị khách hàng đó có thể đã mua một cái gì đó dẫn đến bị phê bình hay cảm thấy lỗ bịch. Người khách hàng này có lẽ đã mua một sản phẩm bị vỡ hỏng hay không thể sửa chữa được.

Mọi người đều có những kinh nghiệm tồi tệ về mua sắm. Và kết quả là mọi người có lý do để cảnh giác và sợ sệt về sự lặp lại những kinh nghiệm đó. Sự sợ hãi này là một chướng ngại lớn mà bạn phải vượt qua trước khi bạn bán bất cứ cái gì.

Hệ quả thứ ba của luật Rủi ro là Mọi việc bạn làm trong một cuộc phỏng vấn bán hàng hoặc là tăng hoặc giảm sự nhận thức về rủi ro và sự sợ hãi thất bại.

Khi bạn mời mọi người mua một cái gì đó, bạn đang yêu cầu người ta đưa ra một quyết định, đặt bản ngã của họ lên bàn cân. Bạn đang yêu cầu họ từ bỏ tiền bạc và những trò may rủi của mình để nhận lấy một cơ hội mà bạn sẽ mang đến đúng như lời hứa của mình. Vì những lý do này, và rất nhiều lý do khác nữa, quyết định mua phải chịu trách nhiệm với cảm xúc. Mọi việc bạn nói và làm đều rất quan trọng. Nó thêm vào hoặc bớt đi sự nhận thức của khách hàng về rủi ro và không chắc chắn.

Trong bất kì tình huống bán hàng nào, và đặc biệt là trong một thương vụ bán hàng lớn, chẳng có gì là trung tính hết. Mọi thứ đều có vai trò của nó. Mọi thứ bạn nói hoặc là chuyển bạn về phía thương vụ, hoặc là kéo bạn ra khỏi thương vụ đó.

Đừng bao giờ cho phép bạn nói một cách xa xỉ rằng: Điều đó không có vấn đề gì". Mọi việc đều tạo nên vấn đề. Tất cả mọi thứ đều đóng vai trò. Mọi việc hoặc là thêm vào hoặc là lấy đi. Nó hoặc là giúp hoặc là phá hỏng. Trách nhiệm của bạn là đảm bảo rằng mọi việc bạn nói

hay làm đều hữu ích trong một phương diện nào đó rằng nó làm giảm nhận thức về rủi ro và tăng cảm giác của khách hàng về sự an toàn trong việc mua từ bạn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Nghĩ về những rủi ro mà một khách hàng thông minh có thể nhận thức được trong việc mua sản phẩm của bạn và nhận được lợi nhuận mà bạn đã hứa sẽ nhận được khi bỏ số tiền tương đương ra. Bạn sẽ làm gì để giảm sự nhận thức rủi ro này?

Hỏi trực tiếp các khách hàng xem họ nhìn thấy những rủi ro gì khi mua từ bạn. Bạn có thể làm gì để bù đắp những rủi ro đó và làm cho khách hàng của bạn cảm thấy thoải mái hơn trong việc đưa ra quyết định mua?

66. Luật Tin tưởng

Sự tin tưởng ràng buộc giữa người mua và khách hàng là nền móng của sự bán hàng thành công.

Sự tin tưởng là tất cả, đặc biệt là trong một thương vụ bán lớn và phức tạp. Mức độ tin tưởng giữa bạn và khách hàng càng cao, thì sự e sợ về thất bại và nhận thức về rủi ro của khách hàng bạn càng thấp. Khi mức độ tin tưởng đủ cao, việc bán hàng sẽ diễn ra. Hệ quả thứ nhất của luật Tin tưởng là

Bạn xây dựng mối quan hệ bán hàng có độ tin tưởng cao bằng cách đặt những câu hỏi nhằm vào việc xác định những nhu cầu thực sự của khách hàng mà sản phẩm hay dịch vụ của bạn có thể thỏa mãn.

Phần lớn những người bán hàng không nhận ra rằng một loạt những câu hỏi nhằm vào cuộc sống và tình trạng cá nhân của khách hàng

không nhất thiết xây dựng mức độ tin tưởng cần phải có để đem lại một vụ bán hàng. Những câu hỏi này chỉ nhằm tạo ấn tượng đối với khách hàng với ý tưởng là người bán hàng nồng ấm và thân thiện. Chúng không xây dựng sự tin tưởng trong sản phẩm hay dịch vụ.

Chỉ đến khi bạn hỏi những câu hỏi sâu sắc để xác định những nhu cầu bạn có thể thỏa mãn hoặc khám phá ra những vấn đề mà bạn có thể giải quyết được thì bạn mới đạt đến trình độ bán hàng chuyên nghiệp. Chỉ đến khi bạn hỏi những câu hỏi hay giúp khách hàng hiểu tình trạng của anh ta hay cô ta tốt hơn thì bạn mới xây dựng được lòng tin và sự tín nhiệm.

Hệ quả thứ hai của luật Tin tưởng là Người bán hàng thành công nghe nhiều gấp hai lần so với họ nói.

Những người bán hàng đỉnh cao luyện tập “nguyên tắc 70/30.” Họ nghe 70% hoặc nhiều hơn và họ nói 30% hoặc ít hơn. Người ta thường nói rằng bạn có hai cái tai và chỉ có một cái miệng, và trong một cuộc hội thoại bán hàng, bạn nên sử dụng chúng theo tỉ lệ đó.

Những người bán hàng giỏi nhất là những người nghe siêu hạng. Họ hoàn toàn thoải mái đặt ra những câu hỏi và lắng nghe câu trả lời một cách kiên nhẫn. Họ thường không quá vồ vập và quá thân thiện. Rất nhiều người trong số họ là những người hướng nội và không quá thích giao du hay cởi mở. Họ thường kín đáo và dè dặt. Họ cũng cực kì hiệu quả.

Hệ quả thứ ba của luật Tin tưởng là No one ever listened themselves out of a sale.

Many people talk themselves into and out of sales every single day, but it is hard to listen yourself out of a sale. Trong rất nhiều trường

hợp, nếu bạn lắng nghe một cách chăm chú, và nếu bạn lắng nghe như thế là chẳng có gì trên đời này quan trọng hơn những lời nói của khách hàng vào thời điểm đặc biệt đó, bạn sẽ you will listen yourself into more sales than you can imagine.

Thông thường, có nhiều khách hàng ban đầu không hề quan tâm đến những gì bạn chào mời sẽ trở nên có cảm tình với bạn và quyết định mua của bạn bởi vì một lý do đơn giản là bạn chịu khó lắng nghe và dường như quan tâm đến họ và hoàn cảnh của họ. Hệ quả thứ tư của Luật này là

Lắng nghe sẽ xây dựng được sự tin tưởng.

Có một cách tốt hơn và nhanh hơn để xây dựng tự tin tưởng giữa hai người so với việc người này lắng nghe người kia. Điều này đúng với tất cả các mối quan hệ. Bạn luôn thích những người những người giỏi nhất lắng nghe bạn một cách chăm chú khi bạn muốn hay cần nói về điều gì đó quan trọng đối với bạn. Các khách hàng đều như nhau cả. Khách hàng luôn nghĩ về bản thân họ. Họ rất bận tâm với những vấn đề và những quan tâm. Họ luôn thích và tin tưởng vào những người lắng nghe một cách cẩn thận và chăm chú khi họ nói về những gì trong tâm trí họ.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Thiết kế cuộc hội thoại bán hàng của bạn bằng những câu hỏi được suy nghĩ và cân nhắc cẩn thận, đi từ cái chung đến cái riêng. Liên tục nhắc nhở bản thân bạn rằng "Lắng lời là hồng bán."

Thực tập lắng nghe nhiều gấp đôi so với bạn nói. Hãy học cách thoải mái với những im lặng trong cuộc hội thoại bán hàng. Bạn càng chú

ý lắng nghe, bạn càng hiểu cách thiết kế những thứ mà bạn đưa ra cốt để cho nó chính xác là những gì anh ta hay cô ta muốn hay cần.

67. Luật Mỗi quan hệ

Tất cả mọi việc bán hàng tốt cuộc là mối quan hệ bán hàng.

Mọi người không mua sản phẩm hay dịch vụ. Họ “mua” những người đang bán sản phẩm hay dịch vụ. Trước hết, bạn bán bản thân mình như một người dễ thương và đáng tin, và sau đó bạn bán cái gì bạn đại diện.

Theo thuật ngữ đơn giản nhất, thành công trong bán hàng được quyết định bởi khả năng của bạn hình thành những mối quan hệ có chất lượng cao với khách hàng của bạn. Việc tiếp thị và bán hàng đã thay đổi lớn trong mấy năm gần đây. Các sản phẩm và dịch vụ phức tạp và khó hiểu hơn so với bất cứ khi nào trước đây. Bởi vì các mức độ rủi ro và không chắc chắn này đem đến, kết hợp với rất nhiều những chọn lựa sẵn có cho khách hàng, mối quan hệ trở thành trung tâm của việc bán bất kì thứ gì.

Hệ quả thứ nhất của Luật này là Khách hàng muốn mối quan hệ trước.

Để giảm rủi ro và không chắc chắn, khách hàng tìm kiếm điều gì đó mà họ có thể phụ thuộc vào và tin tưởng vào. Và một thứ mà tất cả chúng ta đều có đó là tất cả chúng ta đều có các mối quan hệ với những người khác, phần lớn những mối quan hệ đó đều dựa trên trực giác của chúng ta hoặc những phán xét đúng đắn của chính bản thân chúng ta. Trước khi khách hàng cân nhắc một cách nghiêm túc bất cứ một sản phẩm hay dịch được chào bán nào, họ muốn đảm bảo rằng họ có thể tin tưởng người bán hàng và công ty có sản phẩm hay

dịch vụ đó để thực hiện những cam kết của họ sau khi tiền đã được sang tay. Ngày nay khách hàng luôn tìm kiếm việc xây dựng một mối quan hệ với người cung cấp trước khi họ đưa ra quyết định có nên mua hay không.

Hệ quả số hai của Luật này là Các cuộc bán hàng phức tạp, mối quan hệ vẫn tiếp tục sau khi bán.

Trước khi khách hàng mua một sản phẩm hay dịch vụ, họ hoàn toàn độc lập với người bán hàng và công ty cung cấp nó. Khách hàng không cần chúng trong bất kì cách thức gì. Tuy nhiên, một khi khách hàng đã đưa ra quyết định mua, họ sau đó trở nên phụ thuộc vào các bảo đảm và bảo hành do công ty đưa ra nhằm đảm bảo sản phẩm được sử dụng một cách thỏa mãn và thích thú.

Bởi vì mối quan hệ như thế vẫn tiếp tục sau khi bán hàng, và thường kéo dài lâu như là thời gian sử dụng của sản phẩm hay dịch vụ, quyết định mua một sản phẩm hay dịch vụ là quyết định bước vào một mối quan hệ lâu dài với cá nhân và tổ chức. Nếu, vì bất kì lý do gì, khách hàng không thoải mái với ý tưởng bước vào một mối quan hệ lâu dài như vậy, trước tiên họ sẽ không mua sản phẩm hay dịch vụ đó.

Hệ quả thứ ba của luật Mối quan hệ là Mối quan hệ quan trọng hơn sản phẩm hay dịch vụ.

Khách hàng ngày nay, ít nhất là ban đầu, coi phần lớn các sản phẩm hay dịch vụ như là hàng hóa mà có thể mua được ở nhiều chỗ khác. Khách hàng chỉ quyết định mua sau khi đã tham khảo một số nhà cung cấp cạnh tranh, phần lớn trong số đó có giá cả giống nhau và mang đến những lợi ích giống nhau. Khách hàng hầu như đưa ra

sự chọn lựa trên cơ sở người bán hàng đó và công ty đó khách hàng cảm thấy thoải mái nhất để tiến hành một mối quan hệ.

Bởi vì các mối quan hệ rất quan trọng đối với khách hàng, những người bán hàng nên nói với khách hàng của họ, trong các cuộc hội thoại bán hàng, rằng triết lý của công ty họ đó là xây dựng một mối quan hệ lâu dài với khách hàng. Nói với khách hàng của bạn rằng bạn muốn xây dựng một mối quan hệ có chất lượng cao trong suốt thời gian mà họ sử dụng sản phẩm hay dịch vụ.

Những người bán hàng và những công ty thành công nhất là những người, những đơn vị thiết lập được nhiều mối quan hệ lâu dài với các khách hàng của họ. Họ tập trung mọi nỗ lực để duy trì chất lượng của những mối quan hệ này bằng sự chăm sóc, quan tâm, nhạy cảm, sự tin cậy, phản ứng nhanh với những phàn nàn và đòi hỏi, và dịch vụ và hỗ trợ tuyệt vời.

Đảm bảo nói với mỗi khách hàng rằng bạn muốn xây dựng và duy trì một mối quan hệ lâu dài với họ. Đây thường là nhân tố quan trọng nhất đối với quyết định mua.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xây dựng một quy trình quản lý mối quan hệ. Duy trì liên lạc thường xuyên với các khách hàng và khách hàng triển vọng của bạn. Thể hiện cho họ thấy rằng bạn đánh giá cao họ bằng cách xây dựng rất nhiều cách thức để nói “Cảm ơn”.

Dành toàn bộ 20% thời gian và nguồn lực của bạn để vun đắp tình cảm đối với các khách hàng của bạn, những người đã mua của bạn. Hãy cảnh giác với “entrôpi mối quan hệ”, hoặc cho rằng họ đã là khách hàng thân thiết rồi. Điều này có thể rất nguy hiểm đối với bất

kì mối quan hệ bán hàng nào. Hãy nhớ rằng, sự thu hút khách hàng tốt nhất là làm cho khách hàng được hạnh phúc, được chăm sóc cẩn thận. Công việc của bạn là tạo ra và giữ được nhiều trong số họ.

68. Luật Tình bạn

Một người sẽ không mua của bạn cho đến khi được thuyết phục rằng bạn là một người bạn và luôn đem lại những điều tốt nhất cho anh ta hay chị ta.

Điều này được gọi là “nhân tố tình bạn” trong bán hàng. Một thực tế không thể chối cãi đó là hầu hết tất cả các mối quan hệ kinh doanh thành công đều được xây dựng trên tình bạn giữa các bên. Những người bán hàng giỏi là những người kết bạn rất tuyệt vời. Họ có thể dễ dàng biến người lạ thành bạn bè ở bất cứ chỗ nào họ đến. Họ rất thoải mái, dễ thương và quan tâm đến những người khác. Những người khác quý họ, và vì quý họ, người ta muốn kinh doanh với họ.

Chúng ta luôn thích kinh doanh với những người mà chúng ta thích. Chúng ta được thiết kế theo một cách thức đó là chúng ta không thể và sẽ không mua từ người mà chúng ta không thích, thậm chí ngay cả khi chúng ta muốn mua sản phẩm hay dịch vụ mà họ mang đến.

Bạn càng có nhiều mối quan hệ tình bạn trong kinh doanh, mọi thứ đều cân bằng, bạn càng trở nên thành công và bạn càng kiếm được nhiều tiền hơn trong lĩnh vực bán hàng. Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Để có một người bạn, trước hết bạn phải là một người bạn. Hãy nghĩ về các khách hàng và khách hàng tương lai của bạn như những người bạn của cá nhân mình. Bạn sẽ đối xử với họ như thế nào để cho họ cảm thấy bạn thực sự quý mến và quan tâm đến bạn?

Những khách hàng tốt nhất của bạn thường là những người quý bạn nhất và những người mà bạn quý nhất. Bạn có thể làm gì để tạo ra và duy trì nhiều những tình bạn trong kinh doanh?

69. Luật Vị thế

Nhận thức của khách hàng về bạn và về công ty bạn là niềm tin của anh ta và quyết định hành vi mua của anh ta với bạn.

Cách mà khách hàng nghĩ về bạn, nói về bạn, và mô tả bạn cho người khác nghe sẽ quyết định mọi thứ mà anh ta làm hay không làm trong mối liên hệ với bạn và những gì bạn bán.

Mọi sản phẩm hay dịch vụ phải được nhận thức một cách tích cực bởi khách hàng trước khi khách hàng đó có thể đưa ra bất kì quyết định mua nào. Những sản phẩm và dịch vụ thành công nhất khách hàng nhận thức là những sản phẩm và dịch vụ của những nhà cung cấp được mong muốn và tin tưởng nhất.

Với địa vị phù hợp, sản phẩm hay dịch vụ của bạn sẽ được nhìn nhận bởi khách hàng như là sản phẩm của sự lựa chọn, cho dù có rất nhiều hàng hóa khác để so sánh. Một vài ví dụ về vị thế tuyệt vời là Coca-Cola, Kleenex, và Xerox. Trong mỗi trường hợp, những sản phẩm này là chuẩn mực. Khi bạn muốn uống, bạn nói, "Tôi thêm một lon Cô ca." Nếu bạn bị sổ mũi, bạn nhờ một người nào đó "Kiểm một lọ Kleenex" cho bạn. Nếu bạn cần sao chụp một tài liệu, bạn yêu cầu một ai đó "làm một Xerox của tài liệu này." Vị thế nổi trội này mang đến cho những sản phẩm này một địa lợi trong thị trường, làm cho việc bán hàng trở nên dễ dàng hơn, bán được giá cao hơn và thu được nhiều lợi nhuận hơn.

Hệ quả thứ nhất của luật Vị thế là Mọi yếu tố liên quan đến thị giác như ăn mặc, sản phẩm, đóng gói, in ấn, và quảng cáo đều tạo ra một sự cảm nhận nào đó.

Chẳng có gì là trung tính cả. Tất cả mọi thứ bạn làm và lờ đi không làm, mọi thứ mà khách hàng nhìn thấy và không nhìn thấy, nghe thấy hoặc không nghe thấy, tham gia vào sự nhận thức của khách hàng về bạn và công ty bạn. Mọi thứ đều đóng vai trò.

Hệ quả thứ hai của luật Vị thế là Những người bán hàng đỉnh cao đặt vị thế của họ như những nhà cung cấp được ưa chuộng về sản phẩm và dịch vụ của họ.

Mọi việc bạn làm góp phần vào nhận thức của khách hàng về bạn như là một người lý tưởng để kinh doanh với khi sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn được mua. Khách hàng thường trả nhiều tiền hơn cho cùng một sản phẩm hay dịch vụ mà không phải vì lý do nào khác hơn ngoài bạn, người đang bán nó và ủng hộ nó. Vị thế của bạn trong tâm trí khách hàng có thể quá lớn đến mức không có nhà cạnh tranh nào có thể chen vào giữa bạn và khách hàng của bạn để đẩy bạn ra rìa. Những công ty thành đạt nhất và những người bán hàng thành đạt nhất là những người và những đơn vị đã xây dựng vị thế như vậy trên thị trường, để rồi họ đã trở thành tiêu chuẩn để khách hàng so sánh với các đối thủ cạnh tranh của họ.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định những từ mà khách hàng của bạn sử dụng để miêu tả bạn với những người khác. Rốt cuộc thì họ nghĩ thế nào về bạn, các sản phẩm, các dịch vụ của bạn, và công ty của bạn? Bạn có biết không?

Tìm ra vị thế chính xác của bạn trên thị trường, và sau đó quyết định bạn sẽ làm gì để lợi dụng tối đa nó.

Quyết định một cách chính xác bạn muốn khách hàng của bạn nghĩ về bạn thế nào. Những từ chính xác nào bạn muốn họ sử dụng khi họ nói về bạn với những người khác? Bạn có thể làm gì, hãy bắt đầu ngay hôm nay, để xây dựng sự nhận thức đó vào tâm trí khách hàng của bạn?

70. Luật triển vọng

Cách quan sát của khách hàng về bạn sẽ quyết định thu nhập của bạn.

Danh tiếng của bạn—khách hàng biết đến bạn như thế nào, người ta nghĩ về bạn và nói về bạn thế nào khi bạn không ở đó—quyết định rất lớn đến số lượng bạn bán và số tiền bạn kiếm.

Hệ quả thứ nhất của luật Triển vọng là Khi khách hàng xem bạn như là đang làm cho họ, bạn sẽ đứng trong hàng ngũ 10% số người kiếm tiền giỏi nhất trong lĩnh vực của bạn.

Nhiều ngàn khách hàng đã được phỏng vấn rộng rãi về thói quen mua sắm của họ và lý do tại sao họ lại chọn người này mà không phải người khác. Lý do thông thường nhất được đưa ra đó là họ cảm thấy rằng người bán hàng thực sự “làm cho tôi” chứ không phải làm cho anh ta hay công ty anh ta. Họ cảm thấy rằng người bán hàng đó quan tâm về những nhu cầu của họ nhiều hơn là tiến hành được một vụ mua bán hay làm thỏa mãn yêu cầu của công ty để công ty trả lương cho anh ta hay cô ta.

Khi các khách hàng của bạn bắt đầu nói về bạn và nghĩ về bạn giống như họ nghĩ về những người bán hàng tốt nhất trong lĩnh vực của bạn, bạn sẽ bắt đầu nâng bản thân mình lên cùng mức độ đó vậy.

Một câu hỏi rất hữu ích để bạn liên tục hỏi bản thân mình đó là: Việc tôi được khách hàng nhìn nhận sẽ có ích thế nào? Nếu bạn là một con ruồi đang đậu trên tường, và một trong những khách hàng của bạn đang kể cho một trong những khách hàng tiềm năng của bạn về bạn, bạn muốn khách hàng của mình nói thế nào?

Bất cứ là thế nào đi nữa, hãy đảm bảo rằng mọi thứ bạn làm trong sự tương tác với mỗi khách hàng để lại cho anh ta hay cô ta một sự chuẩn bị tinh thần để nói những điều này về bạn khi bạn vắng mặt.

Hệ quả thứ hai của luật Triển vọng là

Những người kiếm tiền đỉnh cao trong ngành bán hàng được xem như là những người tư vấn, những người giúp đỡ, những người hướng dẫn và những người cố vấn đối với khách hàng của họ, chứ không phải như những người bán hàng.

Các khách hàng xem những người bán hàng đỉnh cao như những người bạn, những người đang cố gắng giúp họ giải quyết các vấn đề của họ hoặc đạt được các mục tiêu của mình. Họ xem những người bán hàng này như những đối tác và những người cố vấn. Khách hàng không nhận thức họ như những người bán hàng và họ không xem bản thân mình như là “được bán” cho. Họ xem những người này như là thầy giáo hãy những người trợ giúp cho họ.

Bạn càng cố gắng giúp cho khách hàng của bạn đạt được những gì họ cần và hướng dẫn cho họ nắm được các sản phẩm và dịch vụ của bạn sẽ giúp họ thế nào, họ sẽ xem bạn như là người bạn và họ sẽ

mua từ bạn nhiều hơn. Bạn càng đối xử theo cách tạo ra sự nhận thức mà những người bán hàng đỉnh cao đã tạo, bạn càng nhanh chóng đạt được những kết quả như họ đã làm.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định xem bạn muốn khách hàng của bạn nghĩ về bạn thế nào. Khách hàng của bạn nghĩ về bạn và miêu tả về bạn hữu ích thế nào? Bạn có thể làm gì để tạo ra nhận thức này trong tiềm thức của khách hàng bạn?

Tự đưa mình vào địa vị như thể là bạn làm việc cho khách hàng của bạn hơn là cho bản thân và cho công ty của bạn. Tập trung hết tâm trí vào các khách hàng và những nhu cầu của họ, những vấn đề của họ, hoàn cảnh của họ, và luôn nói chuyện về vấn đề làm thế nào bạn có thể giúp họ đạt được mục tiêu của họ.

71. Luật Lập kế hoạch trước

Những người bán hàng giỏi nhất chuẩn bị rất kỹ trước mọi cuộc điện thoại.

Nguyên tắc này quá đơn giản đến nỗi mà nó thường bị bỏ qua. Dấu hiệu phân biệt của sự chuyên nghiệp chân chính đó là sự chuẩn bị kỹ càng, xem xét lại mọi chi tiết, trước mọi cuộc gặp bán hàng. Những người bán hàng giỏi nhất là những người xem đi xem lại những điều mà họ sẽ trình bày và nghiên cứu các chi tiết của các sản phẩm và những nguyên liệu bán của họ trước khi mọi cuộc tiếp xúc bán hàng mới diễn ra.

Bạn không thể tưởng tượng một vận động viên đỉnh cao lại không luyện tập thường xuyên và khởi động kỹ càng trước mọi cuộc thi

đấu. Trong thực tế, khoảng thời gian luyện tập của một vận động viên lâu hơn rất nhiều so với thời gian thực sự của cuộc thi đấu. Khi bạn nghĩ về một lực lượng quân đội thiện chiến, như lực lượng lính thủy đánh bộ của Hòa Kỳ hay đội đặc công của I-xa-ren, bạn nghĩ ngay đến sự luyện tập vất vả và kỉ luật. Trong mỗi lĩnh vực của sự nỗ lực, những người bán hàng chuyên nghiệp được đào tạo kĩ càng và tận tụy nhất sẽ vươn lên đỉnh cao.

Để trở thành một người bán hàng với chút ít kinh nghiệm thì rất dễ. Nhưng đó cũng là điểm kết thúc của sự dễ dàng. Từ đó trở đi, sự làm việc cực kì vất vả và sự luyện tập và chuẩn bị thường xuyên là rất quan trọng đối với sự thành công. Nếu bạn muốn trở nên tốt nhất và đạt được kết quả mà những người giỏi nhất đạt được, bạn phải làm tương tự như họ đã làm. Và điều này có nghĩa là hãy chuẩn bị, chuẩn bị và chuẩn bị kĩ càng.

Hệ quả thứ nhất của luật Lập kế hoạch trước là Người bán hàng hiểu sâu sắc về hoàn cảnh thực sự của khách hàng sẽ là người có khả năng bán hàng nhất.

Bạn càng dành nhiều thời gian để hiểu cặn kẽ về khách hàng triển vọng của bạn và hoàn cảnh của khách hàng tiềm năng của bạn, bạn càng có vị thế bán hàng vào thời điểm quan trọng.

Hệ quả thứ hai của luật Lập kế hoạch trước là Những người bán hàng chuyên nghiệp lập kế hoạch các câu hỏi của họ trước.

Có một mối quan hệ trực tiếp giữa chất lượng của những câu hỏi tập trung vào vấn đề mà bạn hỏi một khách hàng và khả năng thành công của thương vụ. Cách duy nhất để đảm bảo rằng các câu hỏi của bạn rõ ràng và sâu sắc bằng cách viết chúng ta trước, từng từ một.

Một số những người bán hàng thành công nhất đã từng sống là những “chuyên gia đặt câu hỏi”.

Ben Feldman, một nhân viên kinh doanh của Công ty Bảo hiểm nhân thọ New York, được ghi vào sách kỷ lục Guinness như là nhân viên kinh doanh đỉnh cao của mọi thời đại. Ông nổi tiếng về việc dành hai giờ mỗi đêm xem lại và tập lại tài liệu của mình để ông có thể tỉnh táo và vững vàng cho ngày hôm sau.

Trong cuốn sách nổi tiếng của mình, Phương pháp Feldman, Ben Feldman giải thích rằng thành công vĩ đại của ông chủ yếu là do khả năng hỏi những câu hỏi phù hợp vào thời điểm phù hợp. Ông phát hiện ra rằng một câu hỏi được sắp xếp từ phù hợp sẽ biến một khách hàng triển vọng tiêu cực hay trung tính thành một khách hàng quan tâm, đôi khi chỉ trong một vài giây.

Heinz Goldman, trong cuốn sách của mình Làm thế nào để giành được khách hàng, chứng minh rằng 95% những người bán hàng sẽ nâng cao được kết quả của họ bằng cách sắp xếp lại lời nói trong sự trình bày của họ. Sự lựa chọn từ ngữ trong một câu hỏi hoặc một câu trả lời có thể rất có sức mạnh, và cách duy nhất để đảm bảo rằng bạn đang sử dụng cấu trúc câu tốt nhất đó là bạn hãy viết nó ra, luyện tập, và thực hành nhiều lần.

Hệ quả thứ ba của luật Lập kế hoạch trước là Sức mạnh ở ngay bên cạnh người bán hàng với những ghi chú tốt nhất.

Lập kế hoạch các mục tiêu tiếp chuyện khách hàng thật kĩ trước khi gặp khách hàng của mình. Viết ra và ghi thành từng khoản một cách chính xác những gì bạn hy vọng thực hiện trong cuộc viếng thăm này. Sau cuộc viếng thăm, nhanh chóng viết ra những gì khách hàng

nói. Đừng tin vào trí nhớ. Hãy nhớ lấy một câu nói của người Trung Quốc, "Mực mờ lâu phai hơn trí nhớ tỏ."

Trước mỗi lần bán hàng, và bất kể bạn đã ghé thăm vị khách đó bao nhiêu lần, hãy dành một ít phút để xem lại hồ sơ của khách hàng đó, hoàn cảnh của khách hàng, và những ghi chép của bạn về những gì đã xảy ra trong quá khứ. Bạn sẽ ngạc nhiên về ấn tượng mà bạn tạo ra khi bạn tiến hành cuộc phỏng vấn bán hàng sau khi đã xem lại hồ sơ của khách hàng trong vài phút trước đó. Và các khách hàng luôn biết bạn đã làm bài tập hay chưa.

Những người bán hàng đỉnh cao trong mọi lĩnh vực chuẩn bị rất kỹ càng mọi mặt trước khi bán hàng, trước khi họ trình bày, và trước khi kết thúc. Họ nghĩ xuyên suốt mọi điều trước. Và họ không để bất kì điều gì sót lại. Hãy nhớ, chính những chi tiết làm cho vấn đề khác đi. Người bán hàng dành số lượng thời gian lớn nhất để tìm hiểu về những nhu cầu cụ thể của khách hàng, người xây dựng được mức tin tưởng cao nhất và mối quan hệ bán hàng tốt nhất. Chuẩn bị kỹ càng là điều kiện tiên quyết chính yếu đối với việc bán hàng thành công.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy tạo ra một thói quen lập kế hoạch, chuẩn bị, và xem lại kỹ càng trước mọi cuộc viếng thăm bán hàng. Tạo ra một danh sách kiểm tra để xem lướt qua trước khi bạn rời nhà hay văn phòng. Quyết tâm không bao giờ bị bắt quả tang không làm bài tập ở nhà trước.

Giữ những ghi chép xuất sắc của mọi cuộc nói chuyện bán hàng. Viết chúng ngay lập tức sau khi gặp gỡ với khách hàng. Xây dựng một hồ sơ bán hàng để có thể bàn giao cho một người bán hàng khác mà

không bị mất số liệu trong tài khoản. Đừng bao giờ tin vào trí nhớ của bạn.

72. Luật Động cơ ngược

Mọi người thích mua, nhưng không ai thích bị người ta bán cho.

Mọi người không thích cái cảm giác họ là người nhận hay nạn nhân của một vụ bán hàng. Phần lớn khách hàng đều độc lập trong suy nghĩ của họ, và họ không thích nghĩ rằng họ đang bị lôi kéo, gây sức ép, hay bị ép buộc phải làm bất kì điều gì. Họ thích cảm thấy như thể là họ đang tự quyết định dựa vào những thông tin phù hợp đã được trình bày với họ. Hệ quả thứ nhất của luật Động cơ ngược là

Người bán hàng giỏi nhất được nhận thức như là một người trợ giúp, người mà giúp đỡ các khách hàng đạt được những gì họ muốn và cần.

Hãy nhớ rằng chính sự nhận thức của khách hàng, hơn bất kì điều gì khác, quyết định cách thức cư xử của khách hàng đối với người bán hàng. Bạn phải làm mọi thứ có thể để thể hiện rằng bạn đang giúp đỡ hơn là đang bán.

Hệ quả thứ hai của luật Động cơ ngược là

Những người bán hàng đỉnh cao là những giáo viên chỉ cho khách hàng của họ cách thức mà sản phẩm hay dịch vụ của anh ta có thể tạo ra để làm thỏa mãn những nhu cầu của khách hàng.

Bạn càng được nhận thức như là một giáo viên, bạn càng có khả năng được nhận thức như một nhà tư vấn và một cố vấn. Bạn sẽ được nhìn nhận như một người hướng dẫn đáng tin cậy, người mà

khách hàng có thể phụ thuộc vào để đạt được những gì họ muốn bằng các phương tiện sản phẩm hay dịch vụ mà bạn đang bán.

Nếu bất cứ khi nào khách hàng của bạn cảm thấy, thậm chí chỉ trong một giây, rằng bạn đang cố bán cho họ để họ phải mua cái gì đó, họ sẽ ngay lập tức kháng cự và rút lui. Phần quan trọng nhất của việc bán hàng đó là chất lượng của mối quan hệ tin tưởng tồn tại giữa bạn và khách hàng của bạn. Bạn không thể làm bất cứ điều gì đe dọa mối quan hệ tin tưởng đó.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy nghĩ rằng bạn là một giáo viên và việc trình bày bán hàng của bạn là một “giáo án”. Luôn bắt đầu bài trình bày của mình bằng cách giành được sự đồng thuận trên nền tảng giá trị hay lợi ích mà khách hàng tìm kiếm mà sản phẩm hay dịch vụ của bạn có thể mang đến.

Thiết kế bài trình bày của mình theo cách thức đó là bạn luôn chỉ dẫn, giải thích, và hỏi những câu hỏi để đảm bảo sự đồng thuận và thấu hiểu. Xem bản thân bạn như một giáo viên với một sinh viên có thiện chí, có khả năng và hào hứng với việc học hành.

Tổng kết

Tất cả mọi thứ sẽ là có thể đối với những người bán hàng biết họ đang làm gì, tin vào những gì họ đang làm, và yêu thích những gì họ đang làm. Nếu bạn là người phù hợp, bán hàng hóa hay dịch vụ phù hợp cho công ty phù hợp cho khách hàng phù hợp, tương lai bán hàng của bạn sẽ là vô hạn.

Để đạt được toàn bộ tiềm năng của bạn trong việc bán hàng, để được đứng vào đội ngũ 10% những người kiếm tiền đỉnh cao trong lĩnh vực của bạn, bạn phải tuân theo các luật bán hàng. Không biết

và không tuân theo bất kì một luật nào trong đây có thể phá hỏng những nỗ lực của bạn và làm giảm doanh số bán của bạn. Mọi thứ đều có vai trò của nó!

Chương 7: Các luật đàm phán thương lượng

Luật Đàm phán tổng quát

Luật Tương lai

Luật Cùng thắng hay Không thỏa thuận

Luật Những khả năng vô hạn

Luật Con số 4

Luật Thời gian

Luật Thời kì

Luật Đề phòng

Luật Quyền lực

Luật Sự đảo ngược

Luật Quyền lực lớn hơn

Luật Mong muốn

Luật Tương hỗ

Luật bước đi

Luật Kết thúc

Khả năng quan hệ của bạn với những người khác có lẽ là kỹ năng quan trọng nhất mà bạn có thể phát triển nếu bạn thực sự muốn thành công và hạnh phúc trong kinh doanh và trong cuộc sống. Ngày nay, mọi thứ đều chứa đựng các mối quan hệ. Những người thành công nhất trong hầu hết mọi lĩnh vực là những chuyên gia về quan hệ. Họ đã dành thời gian để trở nên hiệu quả trong các mối giao tiếp với những người khác, và điều này giúp họ có được công việc tốt hơn, được trả cao hơn và thăng chức nhanh hơn.

Có lẽ hình thức thông minh có giá trị nhất trong xã hội của chúng ta, cái mà trả cho chúng ta nhiều nhất và cái mà làm cho bạn hạnh phúc

nhất, đó là “sự thông minh xã hội.” Điều này được định nghĩa như là khả năng tương tác và truyền đạt một cách hiệu quả với những người khác trong rất nhiều tình huống.

Daniel Goleman của trường đại học Harvard gọi phẩm chất này là “trí thông minh xúc cảm,” hay “EQ.” Ông đã chỉ ra rằng EQ còn quan trọng hơn IQ (chỉ số thông minh) trong việc đưa đến thành công trong kinh doanh và trong cuộc sống. Tin tức tốt lành đó là trí thông minh xúc cảm không được xác định về mặt di truyền học hay có giới hạn. Nó bao gồm một chuỗi các kỹ năng liên nhân mà bạn có thể học thông qua việc luyện tập và lặp đi lặp lại.

Khả năng của bạn trong việc tương tác với những người khác để truyền đạt, thuyết phục và thương lượng quyết định thu nhập của bạn hơn là những yếu tố khác. Khả năng của bạn quan hệ tốt với người khác quyết định có lẽ 85% hạnh phúc của bạn. Vì thế chúng ta nên làm mọi việc có thể để trở nên giỏi trong lĩnh vực này.

Các luật Thương lượng đàm phán có liên quan mật thiết với môn kinh tế học. Chúng là phần của cùng một quá trình. Cả môn kinh tế học và việc đàm phán thương lượng đều dựa trên thực tế đó là mỗi người đặt những giá trị khác nhau lên những thứ khác nhau tại những thời điểm khác nhau. Mọi người cư xử về phương diện kinh tế trong ý nghĩa đó là họ luôn cố gắng thương lượng những tình huống hay kết quả tốt nhất cho bản thân họ trong mỗi tình huống.

Mọi giao dịch tài chính hay đàm phán thương lượng đều dựa vào nguyên tắc giá trị chủ quan. Nguyên tắc này chỉ ra rằng một vụ giao dịch chỉ xảy ra khi cả hai bên đánh giá những gì họ nhận được nhiều hơn những gì họ bỏ ra trong vụ giao dịch đó. Trong một xã hội tự do, thương mại và buôn bán chỉ xảy ra khi cả hai bên tin rằng, dựa vào

những ưu thế cá nhân, họ sẽ trở nên khá giả hơn khi trao đổi với người khác hơn là nếu họ không làm.

Khi bạn đàm phán thương lượng, bạn luôn tuân thủ các luật kinh tế về tối thiểu và tối đa. Bạn muốn nhận nhiều nhất và bỏ ra ít nhất, tất cả mọi thứ đều được cân nhắc. Bất kì khi nào bạn mua, bán, thiết lập mức lương hay tiền thù lao, hoặc là ở vị trí của ông chủ hay người làm công, hay thương lượng về những điều khoản của một vụ giao dịch hay mua bán, bạn đang đàm phán thương lượng trong một khía cạnh nào đó và cố gắng nhận được thỏa thuận có lợi nhất.

Trong một phạm vi ý nghĩa, toàn bộ cuộc đời là một quá trình đàm phán thương lượng. Khi bạn là một đứa trẻ sơ sinh, bạn thương lượng sự chú ý của bố mẹ bằng cách khóc to lên để được cho ăn hay được thay đổi chỗ nằm. Tiền mà bạn nhận được trong thương vụ đó là được ôm, hôn hay được nằm một cách thoải mái. Mọi đứa trẻ biết rằng sự diễn đạt hạnh phúc hay tình cảm có thể được đổi lấy thức ăn, sự quan tâm, sự ấm áp, đồ chơi, và những thứ khác nữa, và trẻ em họ được từ rất sớm để trao đổi thứ tiền tệ này một cách thành thạo. Vì đó là tất cả những gì mà chúng phải trao đổi, cho nên chúng tiêu xài nó một cách rất cẩn thận.

Bạn luôn thương lượng trong một phương cách nào đó. Khi bạn lái xe từ một nơi này đến một nơi khác, bạn thương lượng qua giao thông, vượt qua một vài người và để cho một vài người vượt qua bạn. Khi bạn đến một nhà hàng, bạn thương lượng, trước tiên, là kiếm một cái bàn và sau đó là kêu loại thức ăn mà bạn thích nhất. Bạn thương lượng tất cả các yếu tố trong đời sống công việc của bạn và tất cả mọi thứ bạn làm và không làm. Bạn thương lượng giá cả,

điều khoản, lịch trình, tiêu chuẩn, và hàng ngàn những chi tiết khác suốt ngày. Quá trình thương lượng không bao giờ kết thúc.

Trong mọi mối quan hệ, một số lượng đàm phán và thương lượng nhất định luôn tiếp diễn liên tục. Những gì bạn làm và những gì người khác làm trong sự kết hợp hài hòa của bạn không ngừng được đàm phán. Bạn thương lượng để vào phòng tắm buổi sáng và sử dụng lò nướng bánh vào bữa sáng. Bạn thương lượng những gì bạn sẽ làm trong thời gian rảnh rỗi và bạn sẽ làm ở đâu, làm như thế nào. Bạn thương lượng với gia đình bạn, bạn bè bạn, và đồng nghiệp bạn một cách tự nhiên như hít thở vậy. Bạn có thương lượng hay không, đó không phải là một câu hỏi. Câu hỏi duy nhất đó là: Bạn làm điều đó tốt như thế nào?

Một trong những trách nhiệm chính trong đời của bạn đó là học cách thương lượng tốt, thay mặt cho chính bạn. Bạn cần có khả năng đạt được nhiều thứ mà bạn muốn hơn, nhanh hơn và dễ dàng hơn là bạn có thể nếu một người khác thương lượng giỏi hơn bạn.

Nguyên tắc kết quả thứ yếu cũng áp dụng cho rất nhiều các vụ đàm phán thương lượng. Nguyên tắc này nói rằng thường có những kết quả thứ yếu để cân nhắc khi bạn thương lượng đàm phán, đặc biệt là trong một tình huống mà ở đó bạn cần phải tái tương tác với người đó trong tương lai. Vì thế, những nhà đàm phán giỏi nhất là những người có thể cân nhắc cả trước mắt cả lâu dài trong khi đang đàm phán. Họ tìm kiếm những kết quả thỏa mãn về lâu về dài ngoài việc đạt được thỏa thuận tốt nhất tại lúc đó.

Học và thực hành các Luật đàm phán thương lượng sẽ giúp bạn đạt được nhiều thứ mà bạn thực sự muốn hơn, tốt hơn, nhanh hơn và

dễ dàng hơn bao giờ hết. Khi bạn sử dụng những luật này một cách thống nhất, bạn sẽ cải thiện được mọi mặt trong cuộc sống của bạn.

73. Luật Đàm phán thương lượng phổ thông

Mọi thứ đều có thể thương lượng được.

Tất cả giá cả và điều khoản đều được đặt ra bởi một ai đó. Vì thế chúng có thể được thay đổi bởi ai đó. Điều này không có nghĩa là chúng sẽ được thay đổi, nhưng nó có nghĩa là luôn luôn có cơ hội để thay đổi. Khi bạn bắt đầu nhìn vào cuộc đời như là một quá trình thương lượng rộng mở dài đằng dặc, bạn sẽ thấy rằng hầu như tất cả mọi tình huống chứa đựng các yếu tố mà bạn có thể thương lượng để cải tiến các điều khoản cho bản thân bạn và cho những người khác.

Hệ quả thứ nhất của Luật này là Giá cả là sự đoán biết tốt nhất ước lượng những gì khách hàng sẽ trả.

Điều này có nghĩa là hỏi giá cả chỉ có quan hệ rất lỏng lẻo với sự thật khách quan. Chi phí cho sản xuất và tiếp thị một sản phẩm hay dịch vụ thường có rất ít mối liên hệ với giá cả được đặt lên nó. Giá cả là một sự tùy hứng và chỉ phản ánh ý kiến của một ai đó về những gì thị trường sẽ chấp nhận tại thời điểm đó.

Hệ quả thứ hai của Luật này là Mọi giá cả được đặt ra bởi ai đó vì thế có thể được thay đổi bởi ai đó.

Hãy để tôi đưa ra cho bạn một ví dụ về hệ quả này. Một ngày nọ, tôi vào một cửa hàng bán quần áo nam giới đắt tiền. Lúc đó là tháng Hai, đã sắp hết mùa đông. Tôi nhìn thấy một chiếc áo bành tô làm bằng len casomia rất đẹp, có giá 500 đô la nhưng đã được giảm

xuống còn 350 đô la và được bày bán một cách rất nổi bật. Tôi hỏi người bán hàng xem liệu anh ta có thể bán chiếc áo đó với giá 250 đô la không.

Người bán hàng hơi bị sốc một chút. Anh ta nói với tôi là không thể. Chưa có ai đã từng thương lượng về giá cả trong loại cửa hàng như thế này. Những gì được viết trong nhãn giá là giá của chiếc áo và không được phép thay đổi.

Tôi nhận ra ngay rằng tôi đang nói chuyện với một người không có quyền thương lượng. Và người giám đốc đi ra ngoài ăn trưa. Vì vậy tôi viết số tiền 250 đô vào danh thiếp của tôi một cách rất lịch sự và nhờ người bán hàng đưa cho giám đốc của anh ta khi ông trả quay trở lại. Tôi nói rằng giá chào của tôi sẽ có hiệu lực cho đến 3 giờ chiều hôm đó. Sau đó tôi quay trở về văn phòng của mình.

Lúc 2h.30 chiều, chuông điện thoại reo và một người thư kí rất ngạc nhiên nói với tôi rằng anh ta đã gặp giám đốc của mình, và giám đốc của anh ta đã đồng ý chấp nhận giá 250 đô la cho chiếc áo bành tô. Thậm chí người thư kí bán hàng cũng rất ngạc nhiên bởi vì anh ta chưa bao giờ có khái niệm rằng “mọi thứ đều có thể thương lượng được.”

Đừng có để cho những giá cả được viết sẵn dọa dẫm bạn, hoặc là trên biển hiệu hoặc trong thư từ hay hợp đồng. Giả định rằng chúng được viết bằng bút chì và có thể tẩy xóa một cách dễ dàng và được thay thế bằng một mức giá nào đó có lợi cho bạn. Điều quan trọng là phải yêu cầu.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy bắt đầu ngay ngày hôm nay yêu cầu những mức giá hay điều khoản tốt hơn, bất chấp ban đầu bạn được đưa đến điều gì. Lý do chính yếu mà người ta không yêu cầu những điều khoản tốt hơn đó là sự e sợ vô thức về sự từ chối mà tất cả chúng ta đều có. Và cách thức duy nhất để chào đón một sự sợ hãi là đối mặt với nó – làm những việc bạn sợ cho đến khi sự sợ hãi đó ra đi.

Hãy xem việc yêu cầu giá cả tốt hơn là một trò chơi. Yêu cầu một cách lịch sự, hỏi một cách ấm áp và thân thiện, hỏi một cách tích cực, hỏi một cách hy vọng, và hỏi một cách tự tin. Nhưng hãy đảm bảo rằng bạn phải hỏi. Bạn sẽ ngạc nhiên khi nhận ra rằng mọi người sẽ rất nhanh cải thiện những điều khoản cho bạn nếu bạn yêu cầu.

74. Luật Tương lai

Mục đích của thương lượng đó là đạt đến một thỏa thuận mà cả hai bên được thỏa mãn các nhu cầu của họ và có động cơ để thực hiện những thỏa thuận của họ và để tiến hành những đàm phán tiếp theo trong tương lai với cùng đối tác đó.

Đây là luật nền tảng của thương lượng, và nó áp dụng riêng đối với những cuộc đàm phán mà ở đó bạn sẽ phải thỏa thuận lại với đối tác đó. Trong kinh doanh, việc mọi người tham gia vào hay rút ra khỏi những vụ giao dịch thương mại với nhau trong nhiều năm là chuyện rất bình thường. Tương lai cơ bản này phải được ghi nhớ trong mỗi giai đoạn của mỗi vụ đàm phán.

Chúng ta hãy phá vỡ luật này và tách nó thành những bộ phận cấu thành. Trước hết, "mục đích của một cuộc đàm phán đó là đi đến một sự thỏa thuận." Người ta giả định, nhưng không luôn luôn đúng, rằng cả hai bên muốn làm ăn với nhau. Nếu một bên không muốn và

chỉ đàm phán để đạt được mục đích khác, bên kia sẽ gặp phải bất lợi lớn.

Phần thứ hai nói rằng: "cả hai bên được thỏa mãn yêu cầu." Điều này có nghĩa là một sự thỏa thuận mà ở đó bên này hay bên kia cảm thấy rằng anh ta hay chị ta bị thiệt thòi thì chưa đáp ứng được yêu cầu cơ bản của một vụ đàm phán thành công. Cả hai bên phải cảm thấy rằng họ có những kết quả ở phía trước.

Như vậy Luật này tiếp tục nói rằng: "và có động cơ để thực hiện những cam kết của họ và đi đến những cuộc đàm phán tiếp sau với đối tác đó trong tương lai." Điều này có nghĩa là cả hai bên đều có đủ thỏa mãn về kết quả họ có động cơ để thực hiện, bất kì những cam kết họ đã đưa ra là gì, và họ cảm thấy đủ lạc quan về việc hợp tác thương mại mà họ sẵn sàng đàm phán tiếp và hướng đến những thỏa thuận tiếp theo trong tương lai. Công việc của bạn trong mọi cuộc đàm phán mà ở đó bạn có nhã ý hợp tác lâu dài với người này đó là đảm bảo rằng bên kia cũng muốn tiếp tục làm ăn với bạn trong tương lai.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Phân tích phong cách đàm phán hiện nay của bạn. Trong lĩnh vực nào bạn tập trung vào "chiến thắng" trước mắt mà không thực sự cân nhắc đến thiệt hại về lâu về dài mà bạn có thể gây ra cho mối quan hệ đó?

Tìm kiếm những cách thức làm cho thỏa thuận cuối cùng có thể chấp nhận được với bên kia. Nghĩ về việc còn đàm phán với bên này trong tương lai dựa vào những điều khoản mà bạn đang thông qua lần

cuối cùng ngày hôm nay. Làm thế nào bạn có thể cải thiện những điều khoản mà không hy sinh những quyền lợi quan trọng của bạn?

Luật Hai bên cùng thắng hay Không thỏa thuận

Trong một vụ đàm phán thành công, cả hai bên nên hoàn toàn thỏa mãn với kết quả và cảm thấy rằng mỗi bên đã “chiến thắng” và không cần phải tiến hành thỏa thuận nào hết.

Kiên định với sự quyết tâm của bạn để chỉ đi đến những thỏa thuận có thể duy trì những mối quan hệ lâu dài giữa các bên, bạn nên luôn luôn tìm kiếm một kết quả làm thỏa mãn cả hai bên. Hãy nhớ rằng, bạn luôn gặt được những gì bạn gieo. Bất kì sự dàn xếp hay thỏa thuận nào làm cho một bên không thỏa mãn sẽ quay trở lại làm hại bạn sau đó, đôi khi theo những cách thức mà bạn không thể dự đoán trước được.

Một nhà thương lượng cứng rắn kể cho tôi nghe một cách tự hào về một vụ thỏa thuận khó khăn mà ông đã nài ép một tổ chức quốc gia để phân phối các sản phẩm của công ty ông. Ông đã yêu cầu và đe dọa và thương lượng một thương vụ mà sẽ đem lại cho ông rất nhiều tiền, cả tiền trả trước và phần trăm doanh số bán hàng, nhiều hơn bất kì khách hàng nào mà công ty này phân phối.

Tôi biết rất rõ về những người ở trong tổ chức kia. Sau đó hỏi hỏi họ xem có phải sự việc đúng như vậy không. Họ khẳng định là đúng. Tôi hỏi họ làm thế nào họ có thể bắt tay với các khách hàng khác của họ khi các điều khoản đã trở nên rõ ràng, như họ đã làm. Họ nói với tôi rằng không có vấn đề gì. Họ đã đồng ý trả giá và tiền bản quyền cao hơn đối với mọi thứ mà họ bán. Nhưng rồi họ không đồng ý bán bất cứ thứ gì. Và họ đã không bán.

Người doanh nhân đã đàm phán một sự thỏa thuận “bên thắng-bên thua”, ông ta thắng và những bên khác thua. Nhưng những người ở bên thua không có động cơ để thực hiện cam kết đã ngụ ý trong việc tiếp thị các sản phẩm. Họ không có động cơ thực sự nào để tiếp tục hợp tác với người này, và không có lý do để muốn hợp tác làm ăn lâu dài với anh ta. Cho đến hôm nay, họ đã chào tạm biệt.

Trong mọi cuộc đàm phán đang tiếp diễn, bạn nên nhắm đến một giải pháp hai bên đều thắng, hay không có thỏa thuận. Khi bạn bước vào một cuộc thương lượng mà bạn phải lại phải đàm phán với người này, bạn nên nói rõ trước rằng bạn đã cam kết đạt đến một giải pháp làm thỏa mãn cho cả hai bên. Nếu nó không đưa đến một sự chiến thắng cho cả hai bên, bạn nên từ chối không đạt bất cứ thỏa thuận nào.

Khi bạn đã quyết tâm đạt được một giải pháp hai bên cùng thắng trong một vụ đàm phán, và bạn cởi mở, dễ tiếp thu, và mềm dẻo trong những bàn bạc của mình, bạn sẽ thường phát hiện ra một giải pháp thứ ba mà không bên nào cân nhắc trước nhưng cao hơn những gì mà bạn hoặc bên kia chưa nghĩ đến.

Ví dụ, một cặp vợ chồng có thể muốn đi nghỉ hè một chuyến. Người chồng thì khăng khăng muốn đi nghỉ trên núi và leo núi, người vợ thì cương quyết không kém muốn đi bãi biển để được tắm nắng. Một bên hoặc người vợ hoặc người chồng sẽ thắng và bên kia sẽ thua.

Hoặc họ có thể thỏa hiệp dành một nửa kì nghỉ của họ ở biển và một nửa trên núi, và cả hai bên đều không thỏa mãn với một nửa thời gian ở cái nơi mà mình không thích. Tuy nhiên, một giải pháp thứ ba có thể làm thỏa mãn cả hai người đó là họ có thể đến một thành phố như Vancouver, British Columbia, ở đó núi và biển gần nhau. Với giải

pháp thứ ba này, ban ngày người vợ có thể đi ra bãi biển và người chồng có thể lên núi. Họ có thể cùng nhau vào các buổi chiều muộn, các buổi tối, và các buổi sáng sớm và có một kì nghỉ gia đình hoàn toàn thỏa mãn.

Loại giải pháp thứ ba này hầu như luôn đạt được kết quả nếu bạn sẵn sàng tìm kiếm nó. Nó chỉ đơn giản là đòi hỏi một cam kết hai bên đều thẳng.

Một khi bạn đã quyết định rằng bạn chỉ chấp nhận một giải pháp thỏa mãn với cả hai bên, điều này không có nghĩa là bạn phải chấp nhận bất kì sự sắp đặt nào mà bạn xem là tốt thứ hai. Với sự rõ ràng về các giá trị và các ý định của bạn, giờ đây bạn ở trong một địa vị để tận dụng mọi chiến lược và chiến thuật sẵn có đối với bạn để đạt được sự thỏa thuận tốt nhất cho cả hai bên – thỏa thuận phải đảm bảo rằng bạn phải thỏa mãn với sự sắp đặt. Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy nghĩ về cả hai bên cùng thắng trong tất cả những tương tác của bạn với những người khác, trong công việc và ở nhà. Tích cực tìm kiếm một cách thức trung gian làm thỏa mãn phần lớn những nhu cầu của cả hai bên. Hãy sáng tạo trong việc gợi ý những giải pháp để mang lại cho cả bạn và người khác nhiều hơn những gì bạn muốn.

Xác định bất kì tình huống nào mà bạn đang ở trong mà bạn không thỏa mãn với. Làm thế nào bạn có thể thiết kế lại các điều khoản theo một cách thức mà người khác có thể đạt được nhiều hơn những gì anh ta hay chị ta muốn trong quá trình mang đến cho bạn những gì bạn muốn nhiều hơn?

76. Luật Khả năng vô hạn

Bạn luôn đạt được một thỏa thuận tốt hơn nếu bạn biết cách.

Bạn không bao giờ cần phải chấp nhận hay cảm thấy bất mãn với kết quả của bất kì cuộc đàm phán nào. Hầu như luôn có một cách thức để bạn có thể đạt được những điều khoản tốt hơn hay giá cả tốt hơn, bất kể bạn đang mua hay bán cái gì. Công việc của bạn là tìm ra cách thức đó.

Hệ quả thứ nhất của luật này là Nếu bạn muốn có một thỏa thuận tốt hơn, hãy nêu lên yêu cầu đó.

Từ "yêu cầu" là từ ngữ có sức mạnh lớn nhất trong thế giới kinh doanh và đàm phán thương lượng. Phần lớn mọi người bị đờ người ra vì sợ bị từ chối hay không tán đồng đến nỗi mà họ sợ phải yêu cầu bất kì điều gì khác thường. Họ chỉ chấp nhận những gì được đưa ra cho họ và hy vọng những điều tốt đẹp nhất.

Nhưng đây không phải là trường hợp của của các nhà đàm phán đỉnh cao. Các nhà đàm phán đỉnh cao sẽ hoàn toàn bình thản và tự tin để yêu cầu bất kì loại giá cả hay điều khoản nào dù có mức nhỏ nhất trong phạm vi lý do đó. Bạn sẽ hoàn toàn ngạc nhiên với những thỏa thuận tốt hơn mà bạn sẽ đạt được bằng cách đơn giản là yêu cầu một mức giá thấp hơn nếu bạn đang mua và yêu cầu mức giá cao hơn nếu bạn đang bán.

Một trong những người đã học xong chương trình hội thảo của tôi là một người buôn bán bất động sản, buôn bán nhà cửa. Anh ta làm việc trong một phạm vi giá cả cụ thể và nhìn vào mọi căn nhà rao bán trên thị trường trong phạm vi giá cả đó. Chiến lược của anh ta rất đơn giản. Bất kì người ta đòi mức giá nào, anh ta trả từ 50 đến 60% mức giá đó bằng tiền mặt, không đòi hỏi thêm bất kì điều kiện

nào khác. Tất cả những trả giá của anh ta đều rất nhanh chóng, không mất thời gian nhiều.

Anh ta đã bị từ chối hàng tá lần. Những người bán xúc phạm anh ta và trì hoãn với anh ta. Tuy nhiên, cứ khoảng một trăm lần như vậy, anh ta lại tìm được một “người bán có động cơ” muốn bán cho anh ta ngay lập tức và người bán sẽ chấp nhận giá cả mà anh đưa ra. Sau đó anh ta chuẩn bị một sự thể chấp đầu tiên để lấy số tiền lớn hơn so với số tiền anh ta đã đồng ý trả và sử dụng tiền thể chấp để mua ngôi nhà đó. Sau đó hoặc là anh ta cho thuê ngôi nhà đó với một số tiền lớn hơn số tiền phải trả lãi thế chấp hoặc bán lại nó với giá cao hơn. Bí quyết của anh ta rất đơn giản. Đó chỉ là anh ta dám yêu cầu người ta bán nhà cho anh ta với mức giá thấp hơn nhiều so với bất kì người nào khác đã từng dám.

Hệ quả thứ hai của Luật này là Bất kì giá gợi ý là gì, phản ứng với sự ngạc nhiên và thất vọng.

Hãy nhớ rằng phần lớn mọi người đều đưa ra giá trên trời. Họ luôn đòi hỏi mọi người nhiều hơn những gì họ hy vọng sẽ được trả. Trong bất kì trường hợp nào, bạn nên lường lự và phản ứng bằng sự sốc nhẹ, bất kể giá cả đưa ra là bao nhiêu. Tổ ra bị tổn thương, như thể là người kia vừa mới nói điều gì đó thô lỗ hay không tử tế mà hoàn toàn không đúng lúc đúng chỗ. Sau đó hỏi: "Đó là điều tốt nhất mà bạn có thể làm à?" Và hoàn toàn im lặng.

Thường thương, khi bạn hỏi một người giá cả một mặt hàng là bao nhiêu và bạn lường lự khi giá được đưa ra, người bán hàng sẽ hạ giá ngay lập tức. Hầu hết tất cả mọi giá cả đều có một mức giá chiết khấu được chuẩn bị sẵn, và thường thì người bán hàng sẽ hạ xuống mức giá đó khi bạn thể hiện sự lường lự.

Hệ quả thứ ba của Luật này là Luôn thể hiện cho người khác biết rằng bạn có thể làm tốt hơn ở một nơi khác.

Chẳng có gì làm cho giá cả của người bán giảm xuống nhanh hơn là nói rằng bạn có thể mua được cùng mặt hàng đó ở một nơi khác với giá rẻ hơn. Điều này sẽ làm lung lay sự tự tin của người bán hàng, người bán hàng sẽ ngay lập tức cảm thấy rằng họ sẽ bị mất thương vụ và thường nhanh chóng giảm giá.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Thương lượng là một kỹ năng mà bạn có thể nắm vững nhờ luyện tập. Hãy tận dụng mọi cơ hội bạn có thể tìm kiếm để thương lượng về những thứ nhỏ nhất, đặc biệt là trong những tình huống mà ở đó bạn không thực sự quan tâm đến kết quả. Hãy đến các cửa hàng trao đổi và các ga ra bán xe hơi và trả một phần giá yêu cầu. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy mình nhanh chóng trở nên có kỹ năng trong việc thương thảo giá cả.

Làm bài tập của mình. Kiểm tra chung quanh và yêu cầu về những giá cả khác sẵn có. Bạn càng đưa ra được nhiều ví dụ khi bạn yêu cầu các mức giá thấp hơn, người bán hàng sẽ càng nhanh chóng đưa ra giá cả mà bạn chấp nhận được.

77. Luật Con số 4

Có 4 vấn đề cần được quyết định trong bất kì cuộc thương lượng nào; tất cả mọi thứ khác đều phụ thuộc vào các vấn đề này.

Có thể có hàng tá các chi tiết cần phải giải quyết trong một cuộc thương lượng phức tạp, nhưng sự thành công hay thất bại của vụ thương lượng sẽ phụ thuộc vào không nhiều hơn 4 yếu tố. Tôi đã

dành hai đến ba ngày trong các cuộc họp đàm phán với các nhóm những nhà kinh doanh sành sỏi ở cả hai mặt của một vấn đề, thảo luận 50 trang gồm những chi tiết lớn nhỏ, chỉ để mọi thứ cuối cùng rút lại còn 4 vấn đề chính.

Hệ quả thứ nhất của luật Con số 4 là

80% hay nhiều hơn nội dung của cuộc đàm phán sẽ tập trung chủ yếu vào bốn vấn đề này. Luật Con số 4 và yếu tố 80% này dường như đúng trong mọi trường hợp. Dù cuộc đàm phán lâu hay chóng, phức tạp hay đơn giản, dù có bao nhiêu điều khoản, điều khoản phụ, và các chi tiết khác nhau, hay các điều khoản, cuối cùng, bạn sẽ nhận ra rằng phần lớn những bàn bạc, và những điểm quan trọng nhất của cuộc đàm phán, đều xoay quanh 4 mục cơ bản.

Hệ quả thứ hai của luật Con số 4 là Trong 4 vấn đề chính trong bất kỳ cuộc đàm phán nào, một vấn đề sẽ là vấn đề chính và ba vấn đề kia sẽ là những vấn đề phụ.

Ví dụ, bạn có thể quyết định mua một chiếc xe hơi mới. Bốn vấn đề chính để quyết định có thể là giá cả, giá trị vượt trội so với chiếc xe mà bạn đang có, màu sắc, và phụ tùng. Các chính sách về bảo hành và dịch vụ cũng quan trọng nhưng chỉ là thứ yếu.

Theo các mẫu xe hơi mua bình thường, nếu bạn chuẩn bị mua một chiếc xe mới, bạn sẽ có thể cân nhắc khoảng mười chiếc xe khác nhau và ghé thăm khoảng mười đại lý bán xe hơi khác nhau. Cuối cùng bạn sẽ dừng lại ở một mẫu xe mà xấp xỉ ba đại lý xe hơi bán nó. Sau đó bạn sẽ đưa ra quyết định của mình dựa trên sự kết hợp của bốn yếu tố này, mà giá cả có thể là vấn đề chính và ba yếu tố khác

thay đổi theo tầm quan trọng đối với hoàn cảnh cá nhân và sở thích của bạn.

Luật Con số 4 có thể là cực kì quan trọng nếu hai bên sắp xếp bốn yếu tố theo những trật tự khác nhau. Một bên có thể quan tâm nhiều hơn về giá cả và bên kia có thể quan tâm về các điều khoản. Điều này có thể dẫn đến một giải pháp tuyệt vời mà hai bên cùng thắng, giúp thỏa mãn những yêu cầu quan trọng nhất của mỗi bên.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Nghĩ đến một cái gì đó rất đắt và phức tạp mà bạn đã mua trong quá khứ. Bốn sự cân nhắc chính của bạn là gì? Những cân nhắc của bên kia là gì? Làm thế nào cuối cùng bạn đạt được sự thỏa thuận?

Nghĩ về một tình huống thương lượng sắp xảy đến trong công việc của bạn. Lập một danh sách tất cả những cân nhắc của bạn và sau đó sắp đặt chúng theo trật tự về tầm quan trọng đối với bạn. Lập một danh sách về những cân nhắc của bên kia theo trật tự tầm quan trọng. Làm thế nào bạn có thể sử dụng thông tin này để đạt được một sự thỏa thuận tốt hơn?

78. Luật Thời gian

Thời gian là tất cả trong một cuộc đàm phán thương lượng.

Một cuộc đàm phán có thể được tổ chức hay không tổ chức do thời gian mà nó xảy ra. Trong mọi tình huống đều có một mốc “quá sớm” hay “quá muộn.” Bất cứ khi nào có thể, bạn phải lập kế hoạch một cách chiến lược và sử dụng thời gian của cuộc đàm phán sao cho có lợi cho bạn. Có một thời điểm tốt hơn để mua và có một thời điểm tốt hơn để bán trong phần lớn mọi trường hợp. Và khi sự căn thời

gian của bạn đúng đắn, bạn sẽ đạt được sự thỏa thuận tốt hơn là khi không đúng thời điểm.

Hệ quả thứ nhất của luật Thời gian là Nhu cầu càng cấp bách, người đàm phán càng kém hiệu quả.

Nếu bạn vội vàng kết thúc một sự thỏa thuận, khả năng của bạn trong việc đàm phán sẽ giảm đi rõ rệt. Nếu người khác háo hức muốn đạt được thỏa thuận, anh ta hay chị ta đang ở trong một trạng thái bất lợi mà bạn có thể khai thác.

Ví dụ, mọi công ty đều có các đích về doanh số bán hàng hàng mỗi tháng, mỗi quý và mỗi năm. Các giám đốc bán hàng có nhiệm vụ phải đạt được doanh số này. Họ phụ thuộc vào chính bản thân mình đối với công việc, thu nhập và tiền thưởng của họ. Mọi nhân viên kinh doanh cũng đều có một hạn ngạch bán hàng cho mỗi tháng. Vì thế, khi bạn đang mua một món đồ nhiều tiền, bạn sẽ luôn đạt được sự thỏa thuận tốt nhất nếu bạn đợi cho đến cuối tháng khi áp lực phải đạt được đích doanh số bán hàng xuất hiện.

Hệ quả thứ hai của luật Thời gian là Ai mà để cho bản thân mình ở vào trạng thái vội vã sẽ đạt được sự mặc cả ít nhất.

Vội vàng và sử dụng áp lực thời gian là một chiến thuật phổ biến trong đàm phán thương lượng, và bạn phải tỉnh táo tránh những người khác sử dụng điều đó đối với bạn. Mọi người thường nói với bạn là bạn phải quyết định nhanh chóng kéo thời gian không cho phép. Bất cứ khi nào bạn nghe thấy điều này, bạn nên hít một hơi thật dài và kiên trì hỏi những câu hỏi để tìm hiểu xem sự cấp bách về thời gian thực sự là như thế nào.

Nếu một người nào đó nhấn mạnh rằng họ cần một quyết định ngay lập tức, bạn có thể đáp lại bằng cách: "Nếu bạn cần có câu trả lời ngay bây giờ, thì câu trả lời là không. Nhưng nếu tôi có thể dành thời gian để nghiên cứu nó, câu trả lời có thể khác đi."

Mặt khác, bạn có thể sử dụng chiến thuật này làm địa lợi cho mình bằng cách tháo đồng hồ treo tường ra để cho người kia không còn thời gian và phải đồng ý với các điều khoản của bạn. Đừng để người khác giở trò này với bạn.

Hệ quả thứ ba của luật Thời gian là Bạn quyết định 80% những vấn đề sống còn trong bất kỳ cuộc đàm phán nào trong 20% thời gian còn lại được phân chia cho cuộc đàm phán.

Có thể là bởi vì sự phổ biến của luật Parkinson, rằng: "Công việc nở ra để lấp đầy thời gian phân chia cho nó," phần lớn những vấn đề quan trọng trong một cuộc đàm phán bị mắc kẹt trong giai đoạn cuối của các cuộc thảo luận. Ở giai đoạn thảo luận này, dường như có một xu hướng tự nhiên của con người trì hoãn đối với sự quyết định về những điều quan trọng nhất.

Những gì điều này có ý nghĩa đối với bạn đó là bạn phải kiên trì trong cuộc đàm phán. Bạn phải được chuẩn bị đối với những vấn đề quan trọng để được giải quyết vào phút chót. Việc thiết lập một kế hoạch và một hạn thời gian sẽ giúp bạn. Nếu những vấn đề quan trọng xảy ra và được giải quyết sớm hơn, bạn có thể ngạc nhiên một cách hài lòng. Nhưng đây là một ngoại lệ, không phải một nguyên tắc. Một điểm cuối cùng bàn về vấn đề thời gian. Bất cứ khi nào có thể, bạn nên trì hoãn việc đưa ra một quyết định quan trọng. Ít nhất cũng là đừng để cho người khác hoặc những người khác đẩy bạn đi đến quyết định bằng cách gợi ý rằng nếu bạn không hành động bây

giờ thì sẽ quá muộn. Bất cứ khi nào vấn đề đàm phán liên quan đến một số tiền lớn, đời sống của một sản phẩm, hay thời hạn của quyết định, hoặc đó là lần đầu tiên bạn thương lượng trong lĩnh vực này, hãy kéo dài thời gian cho bản thân mình. Dành ít nhất 24 giờ nếu không muốn nói là toàn bộ cuối tuần, để nghĩ về quyết định của bạn trước khi hành động. Sử dụng thời gian như là một thứ vũ khí để tăng cường địa vị của bạn và cải thiện khả năng của bạn để tạo ra những quyết định tốt hơn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Khi bạn thương lượng, hãy đặt ra thời hạn cho bên kia bất kì khi nào có thể. Luôn nhớ nguyên tắc trong bán hàng: “Không cấp bách, không bán được hàng!” Bạn luôn có thể nói thêm thời hạn nếu bên kia do dự hay không đồng ý.

Tránh hạn chót cho bản thân bạn bất cứ khi nào có thể. Khi bạn không đưa ra quyết định của mình hôm nay, bất kể là điều gì được đồng ý. Hãy dành cho bản thân bạn ít nhất 24 giờ để suy nghĩ thật kĩ trước khi quyết định. Gác quyết định đó đến ngày mai như một vấn đề về đường lối. Bạn sẽ ngạc nhiên về sự tiến bộ trong suy nghĩ của mình khi bạn đặt một khoảng thời gian giữa bản thân bạn và quyết định đó.

79. Luật Điều khoản

Các điều khoản về thanh toán có thể quan trọng hơn giá cả trong một cuộc đàm phán thương lượng.

Rất nhiều sản phẩm, chẳng hạn như nhà và xe hơi, được bán dựa trên các điều khoản thanh toán và lãi suất hơn là dựa trên giá cả thực sự hay thậm chí chính bản thân sản phẩm. Mọi người thường

mua những ngôi nhà đắt nhất mà họ có khả năng. Mọi người mua chiếc xe hơi đắt nhất mà họ có đủ tiền theo số tiền trả hàng tháng. Khả năng của bạn trong việc thay đổi điều khoản có thể là chìa khóa dẫn đến thành công trong một vụ đàm phán.

Ví dụ, tôi vẫn nhớ lần đầu tiên tôi mua một chiếc Mercedes-Benz. Người bán hàng, một người thực sự chuyên nghiệp, chỉ nó cho tôi xem và giục tôi mua nó. Tôi thích kiểu dáng của chiếc xe, nhưng tôi nói với anh ta rằng chẳng có cách nào để tôi có đủ tiền mua nó. Nó quá đắt và thu nhập của tôi không đủ để mua nó.

Trí óc tôi đã dựa trên những kinh nghiệm cũ của tôi về công việc mua xe, tất cả những hình thức mua đó là chi trả tài chính trong vòng ba năm. Trong ba năm, việc chi trả cho chiếc Mercedes là quá sức đối với tôi. Người bán hàng sau đó chỉ cho tôi thấy rằng, bởi vì nó là một chiếc Mercedes và có thể giữ được giá trị của nó, chiếc xe có thể được thanh toán bằng cách trả chậm trong năm năm hơn là ba năm. Sau đó anh ta tính toán số tiền hàng tháng phải trả nếu trả dần trong vòng năm năm. Ngoài ra, bằng cách mua nó thông qua công việc kinh doanh của tôi, tôi có thể giảm được giảm giá và giảm lãi suất. Ngay sau khi tôi nhìn thấy con số thực tế, tôi đã đảo ngược quyết định của mình và quyết định mua chiếc xe, thậm chí giá cả cao hơn nhiều so với những gì tôi hình dung là sẽ trả. Điều khoản quan trọng hơn giá cả. Trong một ví dụ khác, một người bạn tôi trở nên cực kì thành công như là một tổng giám đốc bán hàng của một công ty xây dựng nhà ở lớn. Chiến lược của anh ta rất thông minh. Ông nhận ra rằng mọi người không mua nhà, họ mua những chi trả và các điều khoản theo tháng. Thay vì quảng cáo sự hấp dẫn của các căn nhà và giá bán của chúng, như những đối thủ cạnh tranh của ông đang làm, ông đã quảng cáo số tiền chi trả hàng tháng để có được

một căn nhà mới đó. Doanh số bán của ông gần như lên đến đỉnh cao, và ông đã trở thành một trong những người được trả cao nhất trong lĩnh vực của ông.

Hệ quả thứ nhất của Luật Điều khoản là Bạn có thể đồng ý với hầu hết mọi mức giá nếu bạn có thể quyết định các điều khoản.

Nếu bạn đang thương lượng và bạn thực sự muốn mua mặt hàng nào đó, hoặc bán nó vì vấn đề đó, và giá cả là điểm tắc nghẽn, hãy chuyển tâm điểm của thảo luận và xem xét xem có phải bạn không thể thảo luận các điều khoản để cho giá cả trở nên dễ dàng chấp nhận hơn. Đây là một câu chuyện có thật để minh họa cho chiến lược này:

Hai người thương nhân già đều có đất ở vùng Tucson, và một trong số họ bán đất của ông ta cho một người buôn bất động sản với giá 1 triệu đô la. Một người bạn tôi cũng là người buôn bất động sản muốn mua lô đất của người thương nhân thứ hai. Lô đất này không tốt bằng lô đất thứ nhất. Nhưng quý ông thứ hai cũng muốn bán với giá 1 triệu đô. Như là một vấn đề về sự sĩ diện, ông ta không cảm thấy rằng ông ta có thể nhận được ít hơn bạn của ông ta nhận được cho lô đất của mình, thậm chí mặc dù lô đất của người thứ hai không hấp dẫn và ở địa điểm đẹp như lô thứ nhất.

Tuy nhiên, trong thương lượng các điều khoản, hóa ra người bán không cần số tiền thu được từ lô đất. Trong thực tế, chúng sẽ ảnh hưởng đến tình trạng đóng thuế của ông. Ông đang thực sự lập kế hoạch để lô đất lại cho con cháu mình.

Vì vậy người bạn buôn bất động sản của tôi đã đồng ý trả 1 triệu đô cho mảnh đất, nhưng không trả bằng tiền mặt, tiền trả hàng năm

thấp, và một lần thanh toán chót nợ sau hai mươi năm. Trên cơ sở đó, chi phí thực sự, trả chậm của lô đất đối với người buôn bất động sản là khá ít, thậm chí mặc dù giá bán được liệt kê ở mức 1 triệu đô la. Người thương nhân già rất thỏa mãn và việc mua bán diễn ra rất nhanh.

Hệ quả thứ hai của luật Điều khoản là Đừng bao giờ chấp nhận ở lần chào giá đầu tiên, bất kể sự chào giá đó tốt đẹp thế nào.

Thậm chí nếu sự chào giá đầu tiên là tất cả những gì bạn muốn yêu cầu, đừng chấp nhận nó. Hãy thể hiện một chút thất vọng. Yêu cầu thời gian để suy nghĩ kỹ về nó. Cân nhắc về giá chào một cách cẩn thận. Nhìn nhận rằng dù giá chào đó có tốt đến đâu, điều đó thường có nghĩa là bạn có thể đạt được một thỏa thuận thậm chí tốt hơn nếu bạn kiên trì. Hệ quả thứ ba của Luật này là

Đừng bao giờ từ chối một sự chào giá ngay lập tức, bất kể là nó vô lý thế nào khi bạn mới nghe thấy nó.

Một sự chào giá tồi có thể biến thành một thương vụ tốt đẹp nếu bạn có thể ra điều kiện về thanh toán. Bạn có thể nói: "Đó là một gợi ý thú vị. Nó nhiều hơn (hay ít hơn) tôi có trong đầu. Nhưng chúng ta hãy xem liệu có cách nào để chúng ta làm cho nó hoạt động không."

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy nhớ rằng chúng ta có thể đạt được một sự thỏa thuận tốt hơn bằng cách kiểm soát hoặc là giá hoặc là các điều khoản. Nếu bên kia quyết tâm giữ mức giá tốt nhất có thể, bạn có thể đồng ý bằng cách gợi ý các điều khoản để làm cho giá đó chấp nhận được.

Luôn tìm cách kéo dài việc trả tiền thực sự càng từ từ càng tốt. Bất cứ sự chậm trễ hay trì hoãn nào trong việc thanh toán, đặc biệt là nếu bạn có thể sắp xếp không để rơi vào tình thế bất lợi để phải trả tiền trước, tăng sự hấp dẫn của thương vụ bằng cách hạ phí tổn tiền mặt ở hiện tại.

80. Luật Đề phòng

80% hoặc nhiều hơn trong thành công của bạn trong bất kì cuộc đàm phán nào cũng sẽ được quyết định bởi việc bạn chuẩn bị trước tốt như thế nào.

Hành động mà không có kế hoạch trước là nguyên nhân của mọi thất bại. Đàm phán mà không có chuẩn bị là nguyên nhân của mọi thỏa thuận nghèo nàn mà bạn đạt được. Những nhà đàm phán giỏi nhất là những người dành thời gian để chuẩn bị thật kĩ càng và suy nghĩ xuyên suốt tình huống trước khi cuộc đàm phán bắt đầu.

Hệ quả thứ nhất của Luật này là Thực tế là tất cả.

Con nhím lợi hại ở những chiếc lông của nó. Chi tiết là những cái mà luôn ngáng chân bạn. Đảm bảo nhận được các sự thật trước khi bạn bắt đầu thương lượng, đặc biệt là nếu chủ đề thương lượng rộng lớn hay phức tạp, hoặc cả hai. Đừng nên thỏa mãn với những sự thật hiển nhiên hay những sự thật được giả định hay những sự thật rõ ràng hay những sự thật chứa đựng hy vọng hay những sự thật đã được cho là đúng. Nhấn mạnh vào những sự thật có thực bởi vì sự thật không bao giờ nói dối.

Tránh sự cám dỗ để chấp nhận những câu hỏi bề ngoài hoặc những con số không đầy đủ. Đừng vội vàng đến với kết luận. Tránh những suy nghĩ mang tính ước muốn. Tiến hành nghiên cứu, hỏi các câu

hỏi, lắng nghe một cách cẩn thận, và ghi chép. Điều này có thể tạo ra một sự khác biệt phi thường đối với kết quả.

Hệ quả thứ hai của luật Đề phòng là Làm bài tập của bạn; một chi tiết nhỏ cũng có thể là tất cả những gì bạn cần trong một cuộc đàm phán.

Trong cuốn sách bán chạy nhất của mình Đòi tôi ở tòa án, luật sư xét xử nổi tiếng Louis Nizer đã giải thích về cách thức, qua kinh nghiệm trong nghề với hơn 100 vụ án lớn, ông có thể chiến thắng trong những vụ án để mang lại sự sống từ cái chết cho các thân chủ của ông chính là vì sự chuẩn bị thấu đáo của ông. Đôi khi, chỉ một sự thật nhỏ mà ông đã phát hiện được trong rất nhiều giờ nghiên cứu đã làm sự việc hoàn toàn đổi khác đi.

Hệ quả thứ ba của luật Đề phòng là Kiểm tra các giả định của bạn; những giả định sai lầm nằm ở gốc rễ của phần lớn các sai lầm.

Một trong những giả định mà phần lớn mọi người mắc khi bước vào một cuộc đàm phán đó là phía bên kia muốn đưa ra thỏa thuận trước. Điều này không phải trường hợp nào cũng đúng. Bạn cần kiểm tra giả định này.

Đôi khi phía bên kia đã quyết định hợp tác với một đối tác khác hoặc không mua mà cũng chẳng bán. Có lẽ bên đó chỉ đi lướt qua các đề nghị của nội dung đàm phán để xem họ có thể nhận được những điều có lợi gì. Có thể là một người nào khác đã nhận lời chào giá ngang với những gì tốt nhất mà bạn có thể đưa ra rồi. Bên kia có thể đang thương lượng mà không đặt mình vào vị trí hoặc khả năng để theo đuổi bất kì sự thỏa thuận nào mà bạn đồng ý. Đảm bảo kiểm tra những giả định của bạn trước khi bạn đầu tư quá nhiều thời gian hay cảm xúc.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Suy nghĩ và ghi ra giấy. Viết ra mọi chi tiết đơn lẻ về cuộc đàm phán sắp tới. Chú ý mọi điều khoản mà bạn có thể nghĩ đến. Sau đó, xác định những giả định của bạn và bắt đầu thu thập thông tin để thực hiện hoặc từ chối chúng.

Bất cứ khi nào có thể, hãy nói chuyện với một người nào đó đã đàm phán một thương vụ tương tự với đối tác tương tự. Tìm hiểu xem người kia có thể muốn gì và anh ta hoặc chị ta đã đồng ý những gì trong quá khứ. Biết trước là sẵn sàng trước!

81. Luật Quyền hạn

Bạn chỉ có thể đàm phán thành công với người có quyền hạn trong việc đồng ý các điều khoản mà bạn thỏa thuận.

Một trong những thủ đoạn thông thường nhất của tất cả các thủ đoạn đàm phán được gọi là một “nhân viên không quyền hạn.” Đây là một người có thể đàm phán với bạn nhưng không có quyền đưa ra quyết định cuối cùng về sự thỏa thuận. Bất chấp những gì đã được thỏa thuận, nhân viên không quyền hạn này phải kiểm tra lại với một người nào đó trước khi anh ta hay chị ta có thể khẳng định các điều khoản của bản hợp đồng.

Hệ quả thứ nhất của Luật này là Bạn phải xác định trước xem phía bên kia có quyền quyết định về thương vụ.

Cách thức đơn giản nhất để làm việc này là hỏi đối tác xem liệu anh ta hay chị ta có được ủy quyền để thay mặt công ty hay khách hàng không. Nếu anh ta hay chị ta không phải, bạn phải cảnh giác về các vị trí mà bạn chịu trách nhiệm và những nhượng bộ mà bạn đưa ra.

Người Nga nổi tiếng về việc cử các nhân viên không quyền hạn đến các hội nghị đàm phán quốc tế về kiểm soát vũ khí, mậu dịch, hay các quan hệ đối ngoại. Người Mỹ luôn cử các nhà đàm phán, những người được trao quyền để tiến hành các thỏa thuận trong khi người Nga chỉ được trao quyền để chấp nhận những nhượng bộ. Theo bạn thì ai sẽ là người đạt được kết quả tốt nhất và tồi nhất trong những hội nghị như vậy?

Hệ quả thứ hai của Luật này là Khi đàm phán với ai đó không thể đưa ra được quyết định cuối cùng, bạn cũng phải thể hiện mình như một người không thể đưa ra được quyết định cuối cùng.

Dùng bà già để đối phó với kẻ cấp. Nếu người kia nói rằng anh ta hay chị ta không thể đưa ra quyết định cuối cùng, hãy nói rằng bạn cũng ở trong vị trí như vậy. Bất kì điều gì bạn đồng ý cũng phải được phê chuẩn bởi một người khác. Chiến thuật này cân bằng sân chơi và tăng sự mềm dẻo của bạn để đề phòng trường hợp một người chào giá ngược không thể chấp nhận được.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy cố gắng tìm ra ai là người sẽ đưa ra quyết định cuối cùng trước khi bạn bắt đầu đàm phán. Hỏi người mà bạn đang nói chuyện với xem anh ta hay cô ta có được trao quyền để tiến hành hợp đồng dựa trên những gì bạn thảo luận. Nếu không, tìm hiểu xem người đó là ai và cố gắng nói chuyện trực tiếp với người đó.

Khi bạn không thể làm việc với người quyết định cuối cùng, làm mọi việc có thể để tìm ra một cách chính xác những gì anh ta hay cô ta sẽ cảm thấy chấp nhận được trong việc đưa ra quyết định này. Đảm bảo đề cập rằng bạn cũng sẽ phải xin duyệt lần cuối trước khi bạn có

thể đưa ra quyết định không hủy ngang để bắt đầu. Giữ cho các lựa chọn của bạn theo hướng mở bất cứ khi nào có thể.

82. Luật Đảo ngược

Đặt bản thân bạn vào vị trí của người khác để cho phép bạn chuẩn bị và đàm phán một cách phù hợp hơn.

Trước bất kì cuộc đàm phán nào liên quan đến một sự thỏa thuận có lợi về tiền hay rất nhiều những chi tiết, sử dụng “phương pháp của ông luật sư” về sự chuẩn bị đảo ngược. Đây là một kĩ thuật vĩ đại để giúp các kĩ năng đàm phán của bạn trở nên rất sắc bén.

Ở trong các trường luật, các luật sư sinh viên được đưa ra một vụ án để hoặc là truy tố hoặc là bảo vệ như một bài tập. Họ thường được dạy để chuẩn bị vụ án của luật sư khác trước khi chuẩn bị cho chính mình. Họ ngồi xuống và kiểm tra lại tất cả các thông tin và bằng chứng, và họ tưởng tượng rằng họ ở phía bên kia. Họ chuẩn bị phía đó một cách kĩ lưỡng với đầy đủ ý định về sự thắng kiện. Chỉ đến khi họ cảm thấy rằng họ đã xác định được tất cả các vấn đề mà người luật sư phía kia sẽ đưa ra thì sau đó họ mới bắt đầu chuẩn bị cho phía họ trong vụ án.

Bạn cũng nên làm như vậy. Trước khi bạn đàm phán, hãy viết ra mọi thứ mà bạn nghĩ có thể sẽ liên quan đến người mà bạn chuẩn bị gặp. Viết ra và phân loại chúng giúp bạn nhìn thấy những khả năng mà bạn có thể bỏ qua. Khi bạn đã xác định những nhượng bộ chủ yếu mà bạn nghĩ rằng đối tác muốn, sau đó bạn có thể nghĩ đến những gì bạn sẽ đòi hỏi để đổi lại. Bạn có thể nhìn thấy bạn mạnh ở chỗ nào và yếu ở chỗ nào. Bạn có thể xác định những khu vực có thể mà ở đó

sự thỏa thuận hay thỏa hiệp có thể. Loại chuẩn bị này bằng cách đảo ngược là dấu hiệu phân biệt của các nhà đàm phán siêu hạng.

Một chiến thuật rất hiệu quả mà bạn có thể sử dụng vào lúc khởi đầu của cuộc đàm phán đó là mở đầu với câu hỏi này: Tại sao bạn lại cảm thấy chúng ta ở đây, và những gì bạn thực sự thích đúng theo lý tưởng để hoàn thành trong cuộc thảo luận này? Câu hỏi này sẽ chứng minh cho người kia thấy rằng bạn rất hợp lý và cởi mở và rất quan tâm đến việc đạt được kết quả thỏa mãn cả hai bên. Người kia thường sẽ rất sẵn sàng trả lời câu hỏi này, và bạn sẽ thường rất ngạc nhiên về sự nhanh chóng mà hai bên bước vào cuộc thảo luận trọng yếu.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Suy nghĩ kĩ, thảo luận, và viết ra tất cả những liên quan hay đòi hỏi mà bạn nghĩ rằng phía bên kia có thể đưa ra trước khi bạn gặp anh ta hay chị ta để bắt đầu đàm phán. Kiểm tra những giả định này bằng cách hỏi phía bên kia về những quan tâm và đòi hỏi của họ.

Nghĩ về một tình huống mà bạn không hài lòng với một sự thỏa thuận đã đạt được. Làm thế nào bạn có thể kiểm tra tình huống này từ quan điểm của những người khác và đưa ra các gợi ý để thay đổi tình hình bằng cách đưa ra một cái gì mà anh ta hay chị ta muốn nhưng chưa có?

83. Luật Quyền lực lớn hơn

Người có quyền lực lớn hơn, thực sự hay tưởng tượng, sẽ đạt được thỏa thuận có lợi hơn trong bất kì cuộc đàm phán nào.

Khả năng của bạn để nhận ra quyền lực của bạn và quyền lực của người kia có vai trò rất quan trọng đối với sự thành công của bạn trong đàm phán. Thường thì bạn có quyền lực lớn hơn là bạn biết. Thường thì bên đối tác có ít quyền lực hơn là anh ta hay chị ta thể hiện ra ngoài. Bạn phải rõ ràng về cả hai.

Hệ quả thứ nhất của luật Quyền lực lớn hơn là Mọi người sẽ không đàm phán với bạn trừ phi họ cảm thấy bạn có quyền lực để giúp họ hay làm hại họ bằng cách này hay cách khác.

Trong một phiên họp đàm phán, bạn phải có cái gì đó mà phía kia muốn, hoặc bạn có khả năng rút lại cái gì mà anh ta hoặc chị ta muốn, để người kia phải nể trọng bạn. Bạn phải liên tục nghĩ về tình huống từ góc độ của người kia cốt để cho bạn có thể đặt bạn vào vị trí được hưởng lợi cao nhất cho mình.

Hệ quả thứ hai của Luật này là

Quyền lực là một vấn đề về nhận thức; nó nằm trong mắt của người quan tâm. Bạn thường có thể tạo ra một cảm giác về quyền lực, về việc có khả năng giúp đỡ hay cản trở một người nào đó trong một phương cách nào đó, bằng sự táo bạo và sáng tạo. Thường thì khi tôi nhận được sự phục vụ tồi trên một chuyến bay hoặc tại một khách sạn nào đó, tôi sẽ lấy bút và giấy ra và hỏi người kia một cách lịch sự nhưng lạnh lùng: "Anh (chị) vui lòng cho tôi biết tên?"

Điều này gần như khiến cho anh ta hay cô ta đứng ngay đơ vì chột dạ. Người đó sẽ ngập ngừng nói tên của mình trong khi đầu óc quay cuồng lục tìm xem tôi có thể là ai và tại sao tôi lại hỏi. Sau đó tôi yêu cầu tên đánh vần chính xác. Tôi cẩn thận viết thông tin ra giấy và cất đi. Từ thời điểm đó trở đi, dịch vụ được cải thiện đáng kể. Dù là bất

kì ai đi chẳng nữa thì cũng không thể ứng xử liều lĩnh vì biết đâu tôi là một nhân vật cao cấp công ty hay một người có quan hệ cá nhân với một nhân vật cao cấp thì sao.

Ba yếu tố quan trọng nhất đối với đàm phán thương lượng đó là quyền lực, sự chuẩn bị, và thời gian. Và trong ba yếu tố đó thì quyền lực là yếu tố quan trọng nhất và có sức thuyết phục nhất.

Có mười loại quyền lực khác nhau mà bạn có thể phát triển và sử dụng, hoặc cá nhân hoặc tập thể, để gây ảnh hưởng và thuyết phục người khác trong bất kì cuộc đàm phán nào. Vấn đề đàm phán càng quan trọng thì thời gian bạn nên dành để cân nhắc làm thế nào bạn có thể sử dụng một hay nhiều yếu tố quyền lực này để củng cố bản thân bạn và vị trí của bạn.

Thứ nhất là quyền lực về sự khác biệt. Bên đương sự tỏ ra thờ ơ nhất với việc liệu vụ đàm phán có thành công hay không thường có quyền lực lấn át bên kia nếu người đó muốn cuộc đàm phán thành công hơn là bên thứ nhất. Như là một nguyên tắc, bạn nên thể hiện một sự gắn bó bình thường và thờ ơ trong một cuộc đàm phán, như thế là bạn không thực sự quan tâm lắm đến kết quả.

Loại quyền lực thứ hai đó là quyền lực về sự khan hiếm. Bất cứ khi nào bạn có thể gợi ý hay ngụ ý rằng mặt hàng mà bạn bán là mặt hàng khan hiếm và những người khác muốn nó vì vậy mặt hàng sẽ được bán rất nhanh, bạn có thể làm ảnh hưởng đến cuộc đàm phán theo cách có lợi cho bạn.

Một chiêu thức rất phổ biến trong bán hàng đó là gợi ý rằng một mặt hàng nào đó đã quá nổi tiếng đến nỗi nó hầu như đang cháy hàng, và mặt hàng mà bạn đang nhắm vào là mặt hàng cuối cùng trong kho ở

vào thời điểm đó. Đôi khi, mọi người thậm chí cũng chẳng nhận ra họ muốn một mặt hàng nào đó thế nào cho đến khi bạn gợi ý rằng có thể họ sẽ không mua được nó.

Loại hình quyền lực thứ ba là quyền lực về quyền hạn. Khi bạn có một chức danh gây ấn tượng hoặc trông bạn như thể là bạn có quyền đưa ra quyết định, chỉ riêng hình ảnh này thôi cũng có sức hăm dọa đối với người khác và giúp bạn đạt được thỏa thuận có lợi hơn. Trong cuốn sách Chiến thắng nhờ Rung cây dọa khỉ của mình, tác giả Robert Ringer viết về câu chuyện dẫn hai viên luật sư và một người đại lý nhà đất đến một cuộc họp để bàn bạc về một thương vụ bất động sản. Sự có mặt của ba người có quyền lực cao trong buổi đàm phán đó đã giúp ông đưa ra yêu cầu và nhận được giá cả và các điều khoản tốt hơn là nếu không đưa ra chiêu này.

Còn về quyền hạn, một hình ảnh đầy quyền lực sẽ giúp bạn. An mặc thật lịch sự, trong mọi khía cạnh. An mặc với các màu sắc ôn hòa, mạnh, trông giống như chủ tịch của một tập đoàn. Khi bạn trông giống như một nhà triệu phú, đối thủ của bạn, đặc biệt là nếu anh ta hay cô ta ăn mặc không lịch sự, thường dẫn đến sợ hãi để rồi phải nhường bạn thỏa thuận có lợi hơn hoặc dễ bị sai khiến với những yêu cầu của bạn hơn.

Loại hình quyền lực thứ tư là lòng can đảm. Bạn tạo ra nhự nhận thức về sự can đảm bằng cách sẵn sàng mạo hiểm, bằng cách nói ra một cách rõ ràng và mạnh mẽ và bằng cách hoặc là sẵn sàng hoặc là ngồi vào bàn đàm phán hoặc là chào tạm biệt và bước đi. Bất kì khi nào bạn hành động một cách can đảm bằng cách tuyên bố đồng ý và yêu cầu những gì bạn muốn, và quyết tâm bảo vệ những yêu cầu

của bạn, bạn đã chứng minh loại can đảm mà mang đến cho bạn một hình ảnh về quyền lực.

Loại quyền lực thứ năm là sự cam kết. Khi bạn dường như hoàn toàn cam kết làm cho một cuộc thương lượng thành công, tìm cách vượt qua bất kì trở ngại nào để đạt được thỏa thuận, bạn sẽ phát ra một quyền lực tinh hoa mà điều đó thường làm cho mọi người hợp tác với bạn và đồng tình với bạn.

Loại hình thứ sáu của quyền lực đó là sự tinh thông. Quyền lực về sự tinh thông đến từ việc bạn thể hiện rõ ràng bạn được trang bị thông tin cực kì tốt về vấn đề đang được đàm phán. Một người mà được nhận thức như là một chuyên gia trong bất kì tình huống nào có quyền lực trội hơn những người cảm thấy mình không được hiểu biết cho lắm. Và bạn càng nghiên cứu và chuẩn bị trước chu đáo, bạn càng tỏ ra hiểu biết hơn.

Loại hình thứ bảy của quyền lực bạn có thể tạo ra được gọi là kiến thức về những nhu cầu của người khác. Bạn xây dựng loại hình quyền lực này bằng cách tìm ra mọi thứ mà bạn có thể về người khác trước khi bắt đầu đàm phán. Bạn càng dành nhiều thời gian để tìm hiểu hoàn cảnh chính xác của người khác, bạn càng có nhiều quyền lực trong thương lượng đàm phán.

Victor Kiam, chủ tập đoàn Remington, đã kể về việc thương thảo của ông để mua một công ty nhỏ hơn. Người chủ đòi mức giá khoảng 2 tỉ đô la. Ông ta chỉ ra rằng công ty của ông ta đang ở trong một trật tự tốt, và vì thế, đáng giá từng xu trong đó. Kiam đã tìm hiểu các chủ ngân hàng của công ty và sau đó, bằng cách sử dụng những mối quan hệ của mình, phát hiện ra rằng công ty đang có nguy cơ không trả được nợ và rằng người chủ rất thất vọng phải bán nó.

Có được thông tin nội bộ này, Kiam đã có thể thương lượng được một mức giá hời hơn nhiều khi công ty cuối cùng đã được bán. Kiến thức về những nhu cầu thực sự của bên kia đã đem lại cho ông một lợi thế vượt trội.

Loại hình quyền lực thứ tám mà bạn có thể phát triển đó là sự đồng cảm. Con người thường có xúc cảm trong phần lớn mọi việc họ làm hoặc nói. Khi họ cảm thấy rằng người mà họ đang thương lượng với là người rất đồng cảm với họ và với hoàn cảnh của họ, họ sẽ trở nên mềm dẻo hơn và thông thoáng hơn trong cuộc đàm phán đó.

Hình ảnh của người đàm phán ăn nói cứng nhắc hoàn toàn là bịa đặt. Mọi nghiên cứu về các nhà đàm phán đỉnh cao chỉ ra rằng họ có mức độ đồng cảm cao, không quá sôi nổi, có định hướng cho giải pháp, và là những người rất dễ chịu để kinh doanh với. Những nhà đàm phán giỏi thường là những người tuyệt vời. Họ rất rõ ràng ngay từ đầu rằng họ thực sự quan tâm đến việc tìm ra một giải pháp mà tất cả mọi người đều có thể sống được.

Loại hình quyền lực thứ chín bạn có thể sử dụng đó là thưởng hoặc phạt. Khi đối thủ cảm thấy rằng bạn có khả năng giúp hay làm hại anh ta hay cô ta, đối thủ sẽ có thiện chí hợp tác hơn là anh ta hay cô ta không cảm thấy bạn có loại quyền lực này.

Loại hình thứ mười và cũng là loại hình quyền lực cuối cùng đó là sự đầu tư, về hoặc là tiền hoặc là thời gian hoặc cả hai. Khi bạn rõ ràng rằng bạn đã đầu tư rất nhiều vào vấn đề đang được đàm phán, nó sẽ mang đến cho bạn một hình thức quyền lực mà bạn sẽ không có nếu bạn dành ít thời gian và sự cố gắng.

Ví dụ, khi tôi mua căn nhà hiện nay của tôi, tôi ngồi lại với người chủ nhà và nói với ông ta rằng vợ tôi và tôi đã đi xem hơn 150 căn nhà và rằng đây là căn nhà đầu tiên mà chúng tôi quyết định trả giá. Thậm chí mặc dù người bán mới rao bán căn nhà được vài tuần, ông ta ngay lập tức nhận ra rằng chúng tôi rất nghiêm túc và thương lượng với chúng tôi theo một cách thức nghiêm túc, dẫn đến một thương vụ mua bán thỏa mãn cho cả chúng tôi và cả ông ta. Nếu chúng tôi nói với ông ta rằng đây là một trong những căn nhà đầu tiên chúng tôi xem, thái độ của ông ta có lẽ sẽ hoàn toàn khác.

Trong mỗi trường hợp, sự lựa chọn của bạn trong đàm phán thương lượng hoặc là bị ảnh hưởng bởi hoặc là có ảnh hưởng đến bên kia. Bạn càng phát triển được nhiều yếu tố quyền lực ở dưới đây và sử dụng lợi thế của bạn trong một cuộc đàm phán, bạn càng có sức thuyết phục và có hiệu quả.

Làm thế nào áp dụng luật này ngay lập tức:

1. Trước thương vụ mua, bán hay đàm phán lớn của bất kì loại hình gì của bạn, hãy xem lại những hình thức quyền lực khác nhau được miêu tả ở đây và suy nghĩ về việc làm thế nào chúng ta có thể sử dụng chúng để đem đến lợi thế cho bạn. Viết ra và thảo luận suy nghĩ của bạn với một người khác để đảm bảo rằng bạn đã hoàn toàn được chuẩn bị.
2. Luyện tập quyền lực về sự thờ ơ trong mọi cuộc đàm phán như là một vấn đề về đường lối. Khi bạn dường như không quan tâm hay không tỏ ra quá hào hứng về thành sự thành công của thương vụ, bạn sẽ tạo được đòn cân não đối với bên kia và được hưởng những nhượng bộ từ anh ta hay chị ta trước khi bạn thậm chí chiếm vị trí hay làm một người chào giá.

84. Luật Mong muốn

Người nào muốn cuộc đàm phán thành công thì người đó sẽ có quyền lực thỏa thuận ít nhất.

Bạn càng muốn đạt được một sự mua hoặc bán, bạn càng có ít quyền lực. Những nhà đàm phán thiện nghệ xây dựng một nghệ thuật xuất hiện rất lịch sự nhưng không hề quan tâm, như thể là họ có rất nhiều sự lựa chọn khác mà tất cả những lựa chọn đó đều hấp dẫn như thương vụ đang được bàn bạc.

Hệ quả thứ nhất của luật Mong muốn là Dù bạn có muốn điều gì đó thế nào chẳng nữa, bạn nên tỏ ra là trung tính và không lệ thuộc.

Một cái gì đó càng quan trọng với bạn, thì bạn càng phải xem như là nó vô cảm, không có ảnh hưởng và không để người khác đi guốc trong bụng bạn. Không mỉm cười hay tỏ ra quan tâm bằng bất kì hình thức nào. Một thái độ không chán không thích là tốt nhất.

Hệ quả thứ hai của luật Mong muốn là Bạn càng làm cho người khác muốn nó, bạn càng đạt được thỏa thuận có lợi cho mình.

Điều này tất nhiên là cốt lõi của việc thành công trong bán hàng. Tập trung tất cả các nỗ lực của bạn vào xây dựng giá trị và chỉ ra những lợi ích mà bên kia sẽ thích khi anh ta hay chị ta mua hay bán nó. Mong muốn là một nhân tố rất quan trọng.

Những người bán ngọc bích Trung Hoa rất nổi tiếng về việc giới thiệu một mặt hàng ngọc bích cho một khách hàng tiềm năng. Người Trung Hoa, do phong tục lâu đời, sẽ giữ cho sắc mặt của họ hoàn toàn vô cảm và khó nhìn thấu được. Tuy nhiên, khi người thương nhân cho xem một miếng ngọc mà khách hàng thực sự thích, đồng

tử trong mắt của khách hàng sẽ tổ giác không thể che đậy được. Người bán ngọc sẽ quan sát cẩn thận điều này và khi anh ta nhìn thấy đồng tử bộc lộ, anh ta biết món ngọc nào khách hàng thích nhất và món ngọc nào anh ta có thể thương lượng một cách hiệu quả nhất.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Trước khi bạn bắt đầu đàm phán, lập một danh sách về tất cả các lợi ích mà đối tác có thể thỏa thuận với bạn. Sắp xếp danh sách theo trật tự ưu tiên, từ lợi ích có sức thuyết phục nhiều nhất đến lợi ích có sức thuyết phục ít nhất. Đề cập đến những lợi ích chủ yếu này trong tiến trình của cuộc đàm phán và cảnh giác với phản ứng của phía bên kia.

Luôn lịch sự và thân thiện trong suốt quá trình đàm phán. Điều này sẽ giúp bạn dễ dàng hơn để thay đổi ý định của mình, để đưa ra những nhượng bộ, và để thỏa hiệp mà không để cái tôi của bạn vướng bận vào. Nó cũng dễ dàng hơn cho bên kia tạo ra sự nhượng bộ và đồng ý ở thời gian hợp lý.

85. Luật Tương hỗ

Mọi người có một nhu cầu tiềm ẩn sâu sắc đền đáp lại những gì được làm cho họ.

Luật Tương hỗ là một trong những yếu tố quan trọng nhất trong tất cả các yếu tố quyết định về hành vi của con người. Điều này là bởi vì chẳng có ai thích cảm thấy rằng anh ta hay chị ta biết ơn ai. Khi một ai đó làm một việc gì đó tốt đẹp cho chúng ta, chúng ta muốn trả ơn người đó, để đáp lại. Chúng ta muốn sòng phẳng. Bởi vì điều này, chúng ta tìm kiếm cơ hội để làm một việc gì đó tốt đẹp báo đáp. Luật

này là nền tảng của luật hợp đồng, cũng như là mối quan hệ gắn kết tất cả các mối quan hệ giữa con người với nhau.

Luật Tương hỗ này được áp dụng một cách rất tích cực trong đàm phán khi mà vấn đề nhượng bộ xuất hiện. Một cách lý tưởng, mọi sự nhượng bộ trong một cuộc đàm phán nên được làm cho phù hợp bởi một sự nhượng bộ nào đó từ phía bên kia. Việc cho và nhận các nhượng bộ thường chính là cốt lõi của đàm phán thương lượng.

Hệ quả thứ nhất của luật Tương hỗ là Bên thứ nhất đưa ra nhượng bộ là bên muốn thương vụ nhất.

Vì thế bạn phải tránh là người đầu tiên nhượng bộ, thậm chí là một sự nhượng bộ nhỏ. Thay vào đó, hãy thân thiện và quan tâm, nhưng phải giữ im lặng. Người đầu tiên nhượng bộ thường là người đưa ra những nhượng bộ cộng thêm, thậm chí không cần phải có nhượng bộ tương hỗ. Phần lớn những người mua và người bán ý thức được điều này. Họ nhận ra rằng sự nhượng bộ sớm là một dấu hiệu về sự háo hức và sẵn sàng lợi dụng điều đó. Hãy cẩn thận.

Hệ quả thứ hai của luật Tương hỗ là Mọi sự nhượng bộ bạn đưa ra trong một vụ đàm phán nên được đổi lại bằng một sự nhượng bộ ngang bằng từ phía bên kia.

Nếu bên kia yêu cầu một sự nhượng bộ, bạn có thể đồng ý, nhưng đừng bao giờ đồng ý mà không yêu cầu một điều gì đó đổi lại. Nếu bạn không yêu cầu một sự nhượng bộ tương hỗ, sự nhượng bộ mà bạn đồng ý sẽ được đánh giá là không có giá trị và sẽ không giúp được bạn trong suốt quá trình còn lại của cuộc đàm phán.

Nếu một người đưa ra yêu cầu về giá cả, gợi ý rằng giá đó là có thể nhưng hoặc là bạn giảm xuống hoặc là kéo dài thời gian thành toán.

Thậm chí nếu sự nhượng bộ không có ý nghĩa gì với bạn, bạn phải làm cho nó có giá trị và quan trọng đối với bên kia nếu không nó sẽ không giúp bạn trong cuộc đàm phán.

Hệ quả thứ ba của luật Tương hỗ là Những nhượng bộ nhỏ đối với những vấn đề nhỏ sẽ giúp bạn yêu cầu những nhượng bộ lớn đối với những vấn đề lớn.

Một trong những chiến lược đàm phán tốt nhất đó là sẵn sàng cho đi cái gì để nhận về cái gì. Khi bạn làm mọi cố gắng để thể hiện một cách hợp lý bằng cách thừa nhận về những vấn đề không quan trọng đối với bạn, bạn đã đặt bản thân mình vào một vị trí tuyệt vời để yêu cầu một sự nhượng bộ ngang bằng hoặc lớn hơn sau đó.

Làm thế nào để áp dụng Luật này ngay lập tức:

Sử dụng nguyên tắc tương hỗ để làm lợi thế cho bạn. Trước khi bạn thương lượng, lập một danh sách những thứ mà bên kia có thể muốn và quyết định những nhượng bộ nào bạn sẵn sàng đưa ra để lấy được những gì bạn muốn. Sự chuẩn bị này sẽ tăng cường khả năng đàm phán của bạn rất nhiều.

Chuẩn bị giá hay sự chào giá tốt nhất cho bạn trước khi bạn bắt đầu. Sau đó, suy nghĩ về vị trí “tự rút lui” trước của bạn và sẵn lòng tham gia vào thương vụ như thế nào. Chuẩn bị cả vị trí rút lui cuối cùng nữa, song song với sự tối đa mà bạn sẵn sàng thừa nhận. Việc luyện tập suy nghĩ xuyên suốt những vấn đề này trước sẽ giúp bạn trở thành một nhà đàm phán tốt hơn nhiều.

86. Luật Bỏ đi

Bạn sẽ không bao giờ biết giá cả và các điều khoản cuối cùng cho đến khi bạn đứng dậy và bỏ đi.

Bạn có thể đàm phán tới lui, tranh cãi về rất nhiều chi tiết của thương vụ trong một thời gian dài, nhưng bạn không bao giờ thực sự biết sự thỏa thuận tốt nhất cho đến khi bạn quyết định bước hoàn toàn ra khỏi cuộc đàm phán.

Khi tôi còn sống ở Mexico, tôi thường trao đổi và mua hàng hóa ở các chợ và các cửa hàng tạp hóa. Tôi nhận ra rằng bạn có thể đi đi lại lại trong một thời gian dài nhưng bạn không thực sự biết người bán hàng sẽ hạ giá xuống đến cỡ nào cho đến khi bạn nhún vai, cảm ơn người bán hàng rồi bước đi. Một khi bạn đã bước đi cách xa cỡ một dãy nhà, không ngoái nhìn lại, phía trước là người chủ cửa hàng chạy theo tôi, chặn tôi lại và bán cho tôi mặt hàng với giá cuối cùng mà tôi đã trả.

Hệ quả thứ nhất của luật Bước đi là

Quyền lực nằm ở bên phía người có thể bước đi không lưỡng lự.

Khi bạn dám bước đi, luôn luôn vui vẻ, không quá sức động, và lịch sự. Cảm ơn người kia về thời gian và sự cân nhắc của anh ta hay cô ta. Hãy để cửa mở để cho bạn có thể quay trở lại bạn đàm phán mà không bị mất mặt.

Hệ quả thứ hai của Luật này

Bước ra khỏi bàn đàm phán chỉ là một cách thương lượng khác.

Một số những người đàm phán giỏi nhất, cả ở tầm quốc gia và quốc tế, rất lão luyện trong việc đứng dậy và bước đi. Họ sẽ rời phòng đó, tòa nhà đó, thành phố đó, thậm chí đất nước đó, nếu cần, để củng cố

địa vị của họ và tăng quyền lực được người khác nhìn nhận trong một cuộc đàm phán.

Một chiến thuật rất thông thường, khi các nhóm đang thương thuyết, đó là để cho một hay một số nhân vật chủ chốt đứng lên một cách tức giận, chuồn ra khỏi phòng, và họ không bao giờ trở lại nữa. Tuy nhiên, họ sẽ để lại sau một ai đó sau đó tìm kiếm một cách thức nào đó hòa giải với những đối tác của mình và mời họ quay trở lại bàn đàm phán. Bên còn lại đó sẽ thân thiện và dễ dãi, như thể là người của chính bên kia. Chiến thuật này rất phổ biến trong các cuộc thương lượng về quản lý lao động.

Một biến tướng của chiến thuật này được gọi là “người tốt-kẻ xấu.” Trong kiểu biến tướng này, sẽ có hai người đàm phán, hoặc hai người điều tra trong các cuộc điều tra của công an, một người trong số họ sẽ rất cứng rắn và đòi hỏi trong khi người kia sẽ thân thiện và hòa nhã. Một người sẽ rất vô lý trong khi “người tốt” sẽ cố gắng tạo hòa bình bằng cách làm cho bạn nhường nhịn “kẻ xấu” một chút.” Tất cả đều là một phần của trò chơi, và bạn cần phải cảnh giác đề phòng bất kì ai có thể sử dụng nó đối với bạn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Hãy chuẩn bị cho việc đứng dậy và bước ra khỏi bàn đàm phán trước khi bạn đi vào. Đảm bảo rằng mọi người trong đội của bạn biết về việc này và khi nào sẽ làm nó. Vào thời điểm phù hợp, tất cả các bạn đều đứng dậy bước ra cửa. Điều này sẽ thường làm cho phía bên kia bối rối và mất phương hướng.

Chuẩn bị cắt đứt một cuộc đàm phán vào ngay lúc mà bạn nhận được một điều khoản hay đề nghị vô lý. Đóng va ly lại, cảm ơn người

kia đã dành thời gian cho việc thương lượng và bước ra cửa. Bạn càng làm điều này tốt thì bạn càng đạt được những thỏa thuận tốt hơn.

87. Luật Kết thúc

Không có vụ đàm phán nào đã từng kết thúc.

Thường thì có một điều thường xảy ra là một khi một vụ đàm phán kết thúc, một hay cả hai bên nghĩ về một điều gì đó hoặc trở nên cảnh giác về một vấn đề chưa được giải quyết một cách thỏa mãn. Có thể là do hoàn cảnh thay đổi giữa việc kí hợp đồng và sự thực hiện nó. Trong bất kì trường hợp nào, một trong hai bên không phấn khởi với kết quả của cuộc đàm phán. Một bên cảm thấy rằng anh ta hay chị ta đã bị “mất mát.” Điều này là không thể chấp nhận được nếu hai bên đang mong chờ việc đàm phán và xúc tiến các thương vụ tiếp theo trong tương lai.

Hệ quả thứ nhất của luật Kết thúc là

Nếu bạn không phấn khởi với kết quả đàm phán hiện có, yêu cầu tái đàm phán.

Phần lớn mọi người đều hợp tình hợp lý. Phần lớn mọi người muốn hạnh phúc với những điều khoản được thỏa thuận trong một cuộc đàm phán, đặc biệt là các điều khoản đã được tiến hành trong một khoảng thời gian dài. Nếu bạn thấy rằng bạn không thỏa mãn với một điều khoản cụ thể nào, đừng do dự tìm đến người kia và yêu cầu một cái gì đó khác biệt.

Suy nghĩ về các lý do tại sao bên kia lại có lợi khi tạo ra những thay đổi này. Đừng ngại chỉ ra rằng bạn không thỏa mãn với tình huống

này và bạn muốn thay đổi bản thỏa thuận cốt để cho nó công bằng và hợp lý hơn đối với bạn.

Hệ quả thứ hai của luật Kết thúc là

Sử dụng suy nghĩ không căn cứ trên một nền tảng phổ biến bằng cách tự hỏi mình nếu tôi có thể thương lượng sự dàn xếp này một lần nữa, tôi có đồng ý với cùng những điều khoản như thế này không?

Sẵn sàng kiểm tra các quyết định trước của bạn một cách khách quan bằng cách áp dụng suy nghĩ không căn cứ. Chuẩn bị để hỏi chính bản thân bạn: Nếu tôi không đạt được thỏa thuận này, biết những gì giờ đây tôi biết, liệu tôi có tiến hành được nó không? Khả năng liên tục đánh giá lại những quyết định trước đây của bạn, xua đuổi bản ngã của bạn đi, và nhìn nhận một cách chân thật và thực tế vào tình huống đang tiến triển của bạn là dấu hiệu nhận biết một nhà đàm phán siêu hạng.

Làm thế nào có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xem lại tình hình hiện tại của bạn và đặc biệt là những sắp xếp đang tiếp diễn mà bạn không thỏa mãn về bất kì điều khoản gì. Suy nghĩ về việc làm thế nào bạn có thể nối lại vụ đàm phán và những điều khoản nào sẽ làm bạn thỏa mãn hơn.

Bất cứ khi nào bạn bị căng thẳng hay không vui với thỏa thuận hiện tại, hoặc bất kì khi nào bạn cảm thấy rằng bên kia không thỏa mãn, chủ động xem xét lại hợp đồng và tìm cách làm cho nó thỏa mãn với cả hai bên. Hãy nghĩ về lâu về dài.

Tổng kết

Đàm phán là một phần tự nhiên và bình thường của cuộc sống. Bạn phải nỗ lực bản thân để trở nên có kỹ năng tốt với nó. Như là trong bất kì thứ gì khác, chìa khóa để mở ra sự xuất sắc cho bạn đó chính là thực hành tại mọi cơ hội. Coi nó là một trò chơi.

Đòi hỏi những gì bạn thực sự muốn. Đòi hỏi giá cả tốt hơn, các điều khoản tốt hơn, tỉ lệ lãi suất ưu tiên hơn—mọi thứ tốt hơn. Nhận ra rằng bạn có thể tiết kiệm cho chính mình rất nhiều tháng và thậm chí nhiều năm lao động vất vả bằng cách học để trở thành một nhà đàm phán xuất sắc đại diện cho chính bản thân mình. Và bạn cũng có thể nếu bạn nghĩ rằng mình có thể. Bạn có thể nếu chỉ cần bạn đòi hỏi.

Chương 8: Các luật Quản lý thời gian

Luật Rõ ràng

Luật Ưu tiên

Luật Đến sau

Luật Tài sản quý nhất Luật Lập kế hoạch

Luật Giải thưởng

Luật Liên tục

Luật Đòn bẩy

Luật Đúng lúc

Luật Thực hành

Luật Áp lực thời gian Luật Giải quyết đơn nhất Luật Năng lực

Mọi thứ của bạn ngày hôm nay và mọi thứ bạn sẽ trở thành trong tương lai sẽ được quyết định bởi cách suy nghĩ của bạn và cách sử dụng thời gian của bạn. Thái độ của bạn đối với thời gian là một yếu tố quan trọng trong tất cả mọi việc bạn làm và mọi việc bạn hoàn thành.

Khi tôi bắt đầu nghiên cứu về những người thành đạt, tôi thấy rằng tất cả những người đó đều có một điểm chung. Họ được mô tả như là những người “được tổ chức cực kỳ tốt.”

Những người thành đạt đã xây dựng khả năng làm được nhiều việc hơn trong cùng một khoảng thời gian với những người không thành đạt. Họ có các mục tiêu rõ ràng, các kế hoạch rõ ràng và cụ thể, và các lịch trình được sắp xếp khoa học, giúp họ liên tục tập trung vào việc sử dụng thời gian một cách quý giá nhất thời gian của họ.

Sự chuyển dịch mô hình về thời gian của tôi đến khi tôi xét lại suy nghĩ về mối quan hệ cá nhân của tôi với sự quản trị về thời gian một

vài năm trước đây. Đến thời điểm đó, tôi đã xem bản thân mình như “mặt trời” của vũ trụ, với tất cả các hành tinh, hay các nhân tố của cuộc đời tôi, quay theo quỹ đạo xung quanh tôi theo những vòng vĩ đại, có lúc đến gần hơn và có lúc lại ra xa hơn.

Một trong những hành tinh này là “sự quản lý thời gian.” Hành tinh này nhập vào và tách ra khỏi quỹ đạo khi tôi tình cờ đọc được một cuốn sách, một bài báo và một cuốn băng về các kỹ thuật quản lý thời gian.

Sự thay đổi lớn đối với tôi khi tôi xem lại những quan điểm này và tôi nhận ra rằng việc quản lý thời gian thực sự là mặt trời của cuộc đời tôi và tất cả những nhân tố của cuộc đời tôi là những hành tinh quay theo quỹ đạo xung quanh nó. Tôi đột nhiên nhận ra rằng bằng cách kiểm soát được hoàn toàn thời gian của tôi, tất cả các phần khác của cuộc đời tôi sẽ được sắp đặt vào đúng vị trí. Và chúng đã đúng như vậy.

Rất thường xuyên, những người có khả năng ngang nhau hay có các nền tảng giống nhau thường gia nhập vào một lĩnh vực cạnh tranh của cùng mức độ trách nhiệm và thu nhập. Tuy nhiên, mười năm sau, một số người trong nhóm cạnh tranh này có thể kiếm được nhiều hơn từ năm đến mười lần so với những người bắt đầu cùng thời điểm với họ. Những người đỉnh cao này có các văn phòng đầu cơ và trách nhiệm lớn hơn. Họ được tôn trọng và kính trọng bởi các đồng nghiệp và cộng sự của họ. Họ có cuộc sống tốt hơn, nhà cửa đàng hoàng, gia đình hạnh phúc hơn.

Và một điều mà họ có chung đó là họ dường như làm được nhiều việc hơn trong cùng một khoảng thời gian như những người xung quanh họ. Họ sử dụng từng phút từng giờ mỗi ngày một cách khác

biệt. Họ tỏ ra năng suất hơn. Và vì họ làm được nhiều việc hơn, họ được giao nhiều việc hơn và nhiều việc có giá trị hơn. Sau đó họ được trả nhiều hơn và thăng chức nhanh hơn.

Tin tức tốt lành đó là khi bạn học và luyện tập những kĩ thuật quản lý thời gian giống nhau, các luật tổng quát và các nguyên tắc sử dụng thời gian này, ngay lập tức bạn tự đặt mình vào đường ray hỏa tốc của cuộc đời mình. Bạn đặt bàn chân mình vào cần tăng tốc của nghề nghiệp chính bạn. Bạn bắt đầu hoàn thành nhiều việc hơn và nhanh hơn trong công việc trong đời sống cá nhân so với bất kì thời gian nào trước đây.

Những người luyện tập những luật quản lý thời gian này báo cáo rằng nghề nghiệp của họ đã được chấp cánh, thu nhập của họ tăng lên, và thật ngạc nhiên, họ có nhiều thời gian dành cho gia đình và bè bạn hơn.

Các luật về quản lý thời gian là vô tận và trường tồn. Chúng phục vụ mọi người và mọi nơi. Khi bạn sắp cho các hoạt động của bạn hài hòa với những luật và nguyên tắc này, bạn sẽ bắt đầu hoàn thành nhiều hơn rất nhiều so với những gì bạn đã từng nghĩ là có thể.

88. Luật Rõ ràng

Bạn càng rõ ràng về các mục tiêu và mục đích của mình, bạn càng có nhiều năng lực và hiệu quả trong việc đạt được chúng.

Sự rõ ràng chiếm đến 80% thành công và hạnh phúc. Thiếu rõ ràng có lẽ là nhân tố lớn hơn về sự thất vọng và không đạt kết quả mong đợi so với bất kì yếu tố đơn lẻ nào khác. Điều đó giải thích tại sao chúng ta nói rằng "Thành công là mục tiêu, và tất cả những cái khác là lời dẫn giải." Những người có những mục tiêu rõ ràng, được viết

ra hoàn thành nhiều hơn trong thời gian ngắn hơn so với những người không có chúng có thể tưởng tượng. Điều này đúng ở mọi nơi và trong mọi hoàn cảnh.

Bạn thậm chí có thể nói rằng ba yếu tố để dẫn đến thành tựu lớn đó là “Rõ ràng, rõ ràng và rõ ràng” với sự cân nhắc về các mục tiêu của bạn. Thành công của bạn trong đời sẽ được quyết định một phần lớn bởi việc bạn thực sự, thực sự muốn những gì.

Bạn càng viết đi viết lại các mục tiêu và bạn càng nghĩ nhiều về chúng, thì bạn càng trở nên rõ ràng về chúng. Bạn càng rõ ràng về những gì bạn muốn, bạn càng làm được nhiều việc nhất quán với việc đạt được chúng. Trong khi đó, bạn sẽ làm ít hơn những việc mà không giúp bạn đạt được những điều mà bạn không thực sự muốn.

Ở đây, một lần nữa, là điều đơn giản, quá trình gồm 7 bước mà bạn có thể sử dụng để đạt được những mục tiêu của bạn nhanh hơn và dễ dàng hơn bao giờ hết. Trước hết, quyết định một cách chính xác những gì bạn muốn trong mỗi lĩnh vực của cuộc đời bạn. Hãy cụ thể! Thứ hai, hãy viết ra, rõ ràng và chi tiết. Thứ ba, đặt ra một hạn thời gian cụ thể. Nếu nó là một mục tiêu lớn, tách nó ra thành những thời hạn nhỏ và viết chúng ra theo trật tự.

Thứ tư, lập một danh sách về mọi thứ mà bạn có thể nghĩ rằng bạn sẽ phải làm để đạt được mục tiêu của bạn. Khi bạn nghĩ ra những điều mới, thêm chúng vào danh sách của bạn.

Thứ năm, sắp xếp các mục trên danh sách của bạn vào một kế hoạch bằng cách đặt chúng theo thứ tự ưu tiên phù hợp. Thứ sáu, hành động ngay lập tức những việc quan trọng nhất mà bạn có thể làm trong kế hoạch của bạn. Điều này rất quan trọng! Thứ bảy, làm một

điều gì đó hàng ngày giúp bạn tiến về phía việc đạt được một hay nhiều những mục tiêu quan trọng của bạn. Duy trì động lực!

Ít hơn 3% số người trưởng thành có những mục tiêu và kế hoạch được viết ra để họ hành động theo nó mỗi ngày. Khi bạn ngồi xuống và viết những mục tiêu của mình, bạn đã gia nhập vào hàng ngũ những người 3% đỉnh cao trong xã hội rồi đó. Và bạn sẽ nhanh chóng đạt được những kết quả giống với những gì họ đã làm.

Nghiên cứu và xem lại những mục tiêu của bạn hàng ngày để đảm bảo chúng vẫn là những mục tiêu quan trọng nhất của bạn. Bạn sẽ thấy rằng bạn sẽ thêm vào danh sách của mình những những mục tiêu mới khi thời gian trôi qua. Bạn cũng sẽ bỏ đi những mục tiêu không còn quan trọng với bạn như trước đây bạn nghĩ nữa.

Bất kể các mục tiêu của bạn là gì, hãy lập kế hoạch cho chúng một cách kĩ càng, trên giấy, và thực hiện chúng hàng ngày. Đây là chìa khóa mở ra sự thực hiện đỉnh cao và thành tựu tối đa.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Lập một danh sách gồm 10 mục tiêu mà bạn muốn đạt được trong năm tới. Viết chúng ra bằng thì hiện tại, như thể là một năm đã trôi qua và bạn đã đạt được chúng.

Từ danh sách các mục tiêu thường xuyên của bạn, tự hỏi: Mục tiêu gì, nếu tôi hoàn thành được nó, sẽ có tác động tích cực lớn nhất đến cuộc đời tôi? Bất kể đó là gì, hãy khoanh tròn mục tiêu này và viết nó ra một mảnh giấy riêng.

Bây giờ, thực tập phương pháp bảy bước được mô tả ở trên đối với mục tiêu này. Đặt ra thời hạn, lập kế hoạch, đặt nó vào hành động,

thực hiện nó hàng ngày. Làm cho mục tiêu này trở thành mục đích chính, rõ ràng cho những tuần, những tháng tiếp theo.

Chuẩn bị sẵn sàng cho những thay đổi ngạc nhiên trong cuộc đời bạn.

89. Luật Ưu tiên

Khả năng của bạn đặt ra các ưu tiên rõ ràng và chính xác về thời gian quyết định toàn bộ chất lượng của cuộc đời bạn.

Việc sử dụng thời gian của bạn một cách tồi tệ là làm tốt những việc chẳng cần thiết chút nào. Nguyên tắc Pareto nói rằng 20% các hoạt động của bạn sẽ chiếm 80% giá trị của những hoạt động của bạn. Điều này có nghĩa là nếu bạn có một danh sách những công việc phải làm thường xuyên để hoàn thành, hai việc trong số đó sẽ đáng giá hơn tám việc kia cộng lại.

Để đạt được những điều vĩ đại, bạn phải luôn tập trung vào số lượng nhỏ các hoạt động để đóng góp vào giá trị lớn nhất của cuộc đời bạn và công việc của bạn.

Giá trị của bất kì cái gì trong trật tự ưu tiên của bạn cũng có thể được đo lường bằng việc đánh giá các kết quả tiềm năng của việc làm nó hay không làm nó. Một điều gì đó quan trọng có nghĩa là nó có những kết quả quan trọng đối với cuộc đời bạn và nghề nghiệp của bạn. Một cái gì đó không quan trọng sẽ có rất ít hay chẳng có tác dụng gì đối với cuộc sống và nghề nghiệp của bạn. Dấu hiệu của một người suy nghĩ vượt trội là khả năng cân nhắc những kết quả có thể thể trước khi hành động.

Liên tục hỏi bản thân bạn: Sự sử dụng thời gian quý giá nhất của tôi hiện nay là gì? Và dù bất kể là gì, hành động theo điều đó.

Khả năng của bạn tự đặt ra kỉ luật cho mình để thực hiện một vài nhiệm vụ có thể tạo ra sự khác biệt lớn lao nhất trong cuộc đời bạn là chìa khóa để làm cho mọi thứ khác trở nên có thể đối với bạn.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức: Lập một danh sách tất cả mọi thứ bạn làm như một phần của công việc của bạn. Bây giờ, phân tích danh sách và chọn ra ba đến năm việc quan trọng hơn hơn tất cả mọi việc khác gộp lại.

Tưởng tượng rằng bạn sắp nhận được 100 ngàn đô la tiền thưởng vào cuối tháng này nếu bạn có thể thực hiện công việc ưu tiên số một của bạn từng phút từng ngày. Điều đó thay đổi hành vi của bạn ra sao? Bạn có thể làm gì khác đi?

90. Luật đến sau

Trước khi bạn bắt đầu một việc gì mới, bạn phải đoạn tuyệt với một cái gì đó cũ.

Bạn có thể kiểm soát cuộc đời mình chỉ cần đồng ý với tình với việc bạn đừng không làm những việc không còn giá trị hoặc quan trọng với bạn cũng như những việc khác mà có thể bạn đang làm.

Bạn đã có rất nhiều việc phải làm và quá ít thời gian để làm chúng. Một người trung bình ngày nay đang làm việc khoảng 110% hoặc nhiều hơn. Tấm thẻ khiêu vũ của bạn đã đầy. Bạn sẽ không còn thời gian rảnh nữa.

Khi cuộc đời bạn thay đổi, các ưu tiên của bạn cũng thay đổi. Những điều chắc chắn quan trọng trọng trong một giai đoạn của cuộc đời

bạn hay nghề nghiệp của bạn không quan trọng nữa khi bạn đến một giai đoạn khác của cuộc đời mình hoặc tới một mức độ trách nhiệm khác.

Bạn phải liên tục tự hỏi: Những hoạt động nào trong đời tôi có thể cắt giảm, ủy thác, hay không tiếp tục nữa để dành nhiều thời gian hơn cho những hoạt động quan trọng hơn của tôi?

Để bắt đầu bất kì việc gì mới, bạn phải dừng một việc gì cũ lại. Chúng ta nói rằng “nhập vào có nghĩa là rút ra.” Phân tích thời gian của bạn một cách cẩn thận và dũng cảm dừng lại những việc không còn quan trọng với bạn như là những việc khác.

Khởi động có nghĩa là dừng lại. Muốn nhập vào thì phải rút ra. Bạn không thể thực hiện một điều gì đó mới mà không cố tình quyết định dừng một điều gì đó lại. Điều đó sẽ như thế nào?

Làm thế nào có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Phân tích công việc của bạn và lập một danh sách các mục mà tiêu tốn phần lớn thời gian của bạn. Những hoạt động nào bạn sẽ hủy bỏ hoặc ủy thác để dành nhiều thời gian hơn cho những công việc có giá trị cao hơn?

So sánh các hoạt động hàng ngày của bạn với thu nhập hàng năm của bạn. Liệu bạn có trả cho một người khác mức lương tương đương của bạn để làm những việc mà bạn đang làm không? Nếu bạn không, hãy thôi ngay không làm những việc đó nữa và chuyển chúng cho ai đó có thể làm tốt gần như bạn có thể.

91. Luật Tài sản quý nhất

Tài sản quý nhất của bạn là khả năng kiếm tiền của bạn. Một tài sản là một cái gì đó mang lại một dòng tiền mặt ổn định và có thể đoán trước được. Khả năng kiếm tiền của bạn có thể là tài sản quý nhất mà bạn có.

Khả năng làm việc, sản xuất và kiếm tiền của bạn trong nền kinh tế cạnh tranh của chúng ta bằng cách áp dụng trí óc và khả năng của bạn vào thế giới của bạn giúp bạn làm ra hàng chục ngàn đô la mỗi năm. Bạn có thể mất mọi thứ, tất cả tài sản của bạn, nhưng miễn là bạn duy trì khả năng kiếm tiền của bạn ở mức độ cao, bạn có thể tiếp tục được hưởng một trong những mức sống cao nhất thế giới.

Bạn phải mất cả đời mình để xây dựng khả năng kiếm tiền đến mức của bạn ngày nay. Nhưng khả năng kiếm tiền của bạn là một tài sản bị đánh giá thấp, giống như một chiếc xe hơi hoặc một mẫu thiết bị. Bạn phải liên tục duy trì và nâng cao chất lượng khả năng kiếm tiền của bạn để giữ cho bản thân bạn ở mức độ cao của năng suất, khả năng thực hiện và sản phẩm.

Kiến thức và kỹ năng là những chiếc chìa khóa để bước vào thế kỷ 21. Khả năng kiếm tiền của bạn được cấu thành từ sự kết hợp độc đáo giữa kiến thức và kỹ năng của bạn đã phát triển đến mức hiện tại. Nếu ngành hoạt động của bạn đang trải qua những thay đổi nhanh chóng, kiến thức và kỹ năng của bạn cũng đang trải qua một sự lỗi thời. Bạn phải liên tục thay thế kiến thức và kỹ năng cũ bằng kiến thức và kỹ năng mới nếu bạn muốn giữ cân bằng, và ít nhiều tiến về phía trước.

Hôm nay bạn đang được trả một cách chính xác những gì bạn đáng giá, không nhiều hơn và không ít hơn, căn cứ vào khả năng kiếm tiền ở hiện tại của bạn. Nếu bạn muốn nâng cao mức sống của mình, bạn

phải nâng cao khả năng kiếm tiền của của bạn qua một quá trình phức tạp và có hệ thống của việc học tập và thực hành những kỹ năng và khả năng mới.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định những kỹ năng cụ thể bạn có mà những kỹ năng này giúp bạn có giá trị nhất trong tổ chức của bạn. Điều gì là quan trọng đối với việc tạo ra thu nhập cho bạn? Bất kể câu trả lời của bạn là gì, lập kế hoạch nâng cao mỗi một khu vực kỹ năng quan trọng này.

Nhìn lại con đường cuộc đời bạn. Bạn sẽ phải giải một cách tuyệt đối, tích cực đối công việc gì trong vòng từ ba đến năm năm nữa kể từ bây giờ để giúp bạn tiếp tục được hưởng mức sống hiện tại và thậm chí cao hơn? Bất kể điều đó là gì, xác định những năng lực cốt lõi và sau đó lập kế hoạch để đạt được chúng.

92. Luật Lập kế hoạch

Dành một phút lập kế hoạch sẽ tiết kiệm được mười phút thực hiện.

Mục đích của việc lập kế hoạch chiến lược trong một công ty là sắp xếp và thiết kế lại các hoạt động và các nguồn của công ty để tăng “vốn khứ hồi,” hay sự thu hồi tiền đầu tư và làm việc trong một công ty. Mục đích của “việc lập kế hoạch chiến lược cá nhân” là giúp bạn tăng “khứ hồi sức lực” của mình, sự thu về từ vốn tinh thần, thể chất, cảm xúc và thần kinh mà bạn đã đầu tư trong cuộc đời bạn và nghề nghiệp của bạn.

Một phút bạn dành ra cho việc lập kế hoạch cho các mục tiêu, hoạt động, và thời gian của bạn trước sẽ tiết kiệm cho bạn mười phút công việc mà bạn phải thực hiện đối với những kế hoạch đó. Vì thế,

sự lập kế hoạch trước một cách cẩn thận sẽ mang lại cho bạn 10 lần, một ngàn phần trăm sự đầu tư sức lực của bạn về cảm xúc, thể chất và tinh thần.

Bạn chỉ mất từ 10 đến 12 phút để lập kế hoạch một ngày cho bạn. Sự đầu tư 10 đến 12 phút này sẽ tiết kiệm cho bạn 100 đến 120 phút thực hiện. Đây là một sự gia tăng về thời gian hữu ích sắp xỉ hai giờ một ngày, hay 25% tăng về sản lượng hay khả năng thực hiện, trong ROE, từ ngày đầu tiên bạn bắt đầu lập kế hoạch trước cho một ngày.

Chìa khóa đối với năng suất cá nhân là bạn sử dụng một chiếc máy lập kế hoạch về thời gian tốt. Hầu như bất kì chiếc máy lập kế hoạch nào cũng có tác dụng nếu bạn đặt ra kỉ luật cho bản thân mình sử dụng nó như cốt lõi của hệ thống quản lý thời gian của bạn. Ngày nay, Palm Pilots và máy trợ lý cá nhân dùng kĩ thuật số (PDA), kết hợp với máy tính cá nhân, có thể cho phép bạn lập kế hoạch thời gian của bạn với hiệu năng lớn hơn bất cứ thời điểm nào có thể trong quá khứ.

Bắt đầu bằng một danh sách chính như là nền móng của kế hoạch thời gian của bạn. Viết ra mọi thứ mà bạn có thể nghĩ đến mà bạn sẽ cần làm trong tương lai không xác định. Khi các ý tưởng, các mục tiêu, và các trách nhiệm phát sinh, viết chúng vào danh sách chính của bạn. Đừng tin vào trí nhớ của bạn.

Lập kế hoạch mỗi tháng trước bằng cách chuyển các mục từ danh sách chính của bạn vào danh sách tháng của bạn. Điều này được làm tốt nhất vào tuần cuối cùng của mỗi tháng. Lập kế hoạch trước cho mỗi tuần bằng cách chuyển các mục từ danh sách tháng vào danh sách tuần của bạn. Điều này được làm tốt nhất vào cuối tuần trước.

Lập kế hoạch mỗi ngày trước bằng cách chuyển các mục từ danh sách tuần của bạn vào danh sách ngày và sau đó thêm những việc cần phải làm cho ngày hôm đó. Điều này được làm tốt nhất là vào đêm hôm trước.

Lập kế hoạch cho mọi dự án, cuộc họp, và mục tiêu một cách chi tiết trước khi bạn bắt đầu. Chính hành động lập kế hoạch sẽ giúp bạn suy nghĩ tốt hơn và chính xác hơn về mọi việc bạn làm. Bạn càng suy nghĩ nhiều và lập kế hoạch cho một việc, trên giấy, bạn càng thực hiện được việc đó nhanh hơn và có hiệu quả hơn khi bạn bắt đầu.

Việc lập kế hoạch thường xuyên đảm bảo rằng bạn dành nhiều thời gian hơn cho các hoạt động có giá trị cao hơn. Điều này làm tăng hiệu quả và khả năng của bạn trong mọi việc bạn làm. Có lẽ nguyên tắc quan trọng nhất trong tất cả đó là bạn hãy “nghĩ trên giấy!”

Làm việc theo danh sách. Luôn viết ra những nhiệm vụ và các hoạt động của bạn trước khi bạn bắt đầu. Sử dụng danh sách này như kế hoạch chi tiết của bạn. Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức: Áp đặt một ý thức về trật tự trong cuộc sống của bạn bằng cách lập một danh sách chi tiết gồm tất cả những điều đơn lẻ mà bạn phải làm cho tương lai có thể nhìn thấy trước.

Phân tích danh sách của bạn một cách cẩn thận và đặt những ưu tiên lên các mục trước khi bạn bắt đầu. Đừng bao giờ để sự cảm dỗ dẫn bạn đến việc giải quyết những việc nhỏ trước.

Đặt ra kỉ luật cho mình để chỉ thực hiện những hoạt động có tác động lớn nhất và có ảnh hưởng lớn nhất đối với cuộc sống của bạn. Thực hiện chúng một cách nhanh chóng và xuất sắc. Một khi bạn đã xây dựng được thói quen lập kế hoạch và sắp xếp các ưu tiên rồi,

mức căng thẳng của bạn sẽ giảm xuống, sản lượng của bạn sẽ tăng lên, và nghề nghiệp của bạn sẽ được chấp cánh.

93. Luật Phần thưởng

Phần thưởng của bạn sẽ luôn được quyết định bởi kết quả của bạn.

Bạn sẽ luôn được trả theo tỉ lệ thuận với những gì bạn làm, bạn làm tốt thế nào, sự khó khăn để thay thế bạn. Chúng ta sống trong chế độ nhân tài, ở đó chúng ta luôn được ban thưởng theo kết quả mà chúng ta đạt mang đến cho người khác.

Cách thức nhanh nhất để bạn được trả nhiều hơn và được thăng chức nhanh hơn đó là bạn đạt được những kết quả với số lượng nhiều hơn và chất lượng cao hơn cho công ty của bạn và cho chính bản thân bạn. Những người được hưởng thu nhập cao và có mức sống cao là những người đang đạt được nhiều kết quả và kết quả tốt hơn những người khác trong bất kì điều gì mà họ đang làm.

Tập trung vào sự hoàn thành hơn là vào các hoạt động. Liên tục tìm kiếm những cách thức để đạt được nhiều kết quả và kết quả tốt hơn, nhanh hơn bao giờ hết. Thường xuyên đánh giá mỗi một hoạt động của bạn và đảm bảo rằng những gì bạn đang làm đang đóng góp những kết quả có số lượng và chất lượng lớn nhất vào bất kì thời gian nào. Luôn tự hỏi bản thân mình: Những kết quả người khác đang mong đợi ở tôi là là gì? Luôn tìm kiếm những cách thức để làm nhiều hơn là bạn được trả. Đi thêm một dặm đường. Không bao giờ có tắc nghẽn giao thông trên dặm đường đi thêm đó.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Liên tục hỏi bản thân mình: Tại sao tôi lại được trả mức lương đó? Những kết quả cụ thể nào bạn đã được thuê để hoàn thành? Những kết quả gì, nếu bạn thất bại trong việc thực hiện chúng, sẽ ảnh hưởng đến công việc và nghề nghiệp của bạn?

Xác định những điều quan trọng nhất bạn làm mỗi ngày. Làm thế nào bạn có thể trở nên tốt hơn trong từng lĩnh vực? Bạn có thể làm gì để làm cho bản thân mình không thể thiếu được?

Đi thêm một dặm. Bằng cách nào bạn có thể làm nhiều hơn bạn được trả? Khi bạn kiên định làm nhiều hơn là bạn được trả, cuối cùng bạn sẽ được trả nhiều hơn so với những gì bạn đang được nhận hôm nay.

94. Luật Kết quả

Việc quản lý thời gian cho phép bạn kiểm soát kết quả của những sự kiện trong cuộc sống của bạn.

Một thái độ tinh thần tích cực, một thái độ lạc quan và tin tưởng, sẽ làm tăng nỗ lực, sự sáng tạo của bạn để đạt được những kết quả lớn hơn. Và một thái độ tinh thần tích cực là nguyên nhân làm cho bạn có cảm giác về “ý thức về sự kiểm soát” cuộc đời mình. Ý thức về sự kiểm soát của cuộc đời mình là vấn đề chính trong sự thực hiện lên đến đỉnh điểm.

Khi bạn có quá nhiều việc phải làm và quá ít thời gian, bạn có thể bắt đầu cảm thấy bị chôn vùi. Bạn bắt đầu cảm thấy bạn đang bị mất sự kiểm soát thời gian của mình. Tuy nhiên, việc kiểm soát thời gian là công cụ mà bạn có thể sử dụng để điều khiển kết quả của những sự kiện và vì thế tạo nên sự kiểm soát hoàn toàn đối với cuộc đời bạn.

Bạn luôn được tự do để lựa chọn những gì bạn làm trước, những gì bạn làm sau, những gì bạn không làm. Toàn bộ cuộc sống của bạn hôm nay là kết quả tổng hợp chất lượng của những lựa chọn và những quyết định của bạn trong thời điểm này. Nếu bạn không thỏa mãn với bất kì lĩnh vực nào trong đời cuộc sống của bạn, điều đó phụ thuộc vào bạn đưa ra những lựa chọn khác đi và những quyết định tốt hơn cho mình.

Xuất phát điểm của việc đưa ra những quyết định tốt hơn đó là bạn không đưa ra những quyết định tồi nữa. Vào bất kì thời điểm nào được đưa ra, bạn có thể dừng lại và quyết định thay đổi kết quả của những sự kiện trong đời mình.

Bằng cách thay đổi kết quả của những sự kiện, bằng cách quyết định làm những việc theo một trật tự khác đi, bạn có thể thay đổi toàn bộ cuộc đời bạn và những kết quả của bạn. Bạn kiểm soát hoàn toàn cuộc sống và tương lai bạn bằng cách kiểm soát kết quả của các sự kiện, bằng cách quyết định làm những việc nhất định trước khi bạn quyết định làm những việc khác. Bằng việc đưa ra các lựa chọn mới và các quyết định tốt hơn, bạn đã đặt tay mình vào bánh xe của chính cuộc đời bạn và lái nó theo hướng mà bạn thực sự muốn đi.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Phân tích cách thức bạn tiêu xài thời gian cho một ngày hoặc một tuần điển hình. Những thứ gì bạn cần phải làm nhiều hơn, sớm hơn, để nâng cao số lượng và chất lượng của các kết quả và đầu ra của bạn?

Xác định những lựa chọn và quyết định mà bạn đã đưa ra trong quá khứ đã dẫn đến các vấn đề và những khó khăn mà bạn đang phải vật

lộn hôm nay. Bất cứ chúng là gì, bắt đầu ngay lập tức để đưa ra những lựa chọn và những quyết định mới mà những cái đó sẽ dẫn bạn đi theo một hướng mới của cuộc đời bạn.

3. Kiểm soát kết quả của các sự kiện trong đời bạn. Kiểm soát một cách hoàn toàn tương lai của bạn. Những thay đổi gì bạn có thể tạo ra ngay lập tức để nâng cao chất lượng tổng thể của cuộc sống và công việc của bạn? Bất kể là gì đi nữa, quyết tâm thực hiện chúng ngay hôm nay.

95. Luật Đòn bẩy

Một số việc bạn làm sẽ giúp bạn hoàn thành nhiều hơn so với bạn muốn nếu bạn dành cùng khoảng thời gian cho các hoạt động khác.

Mục đích của bạn nên là trở thành một dấu hiệu nhân trong cuộc đời của chính bạn. Bằng cách chọn lựa một hay hai thứ mà bạn có thể làm để tạo ra những kết quả phi thường cho bạn, bạn có thể tăng giá trị của bạn rất nhiều cho bản thân bạn và cho công ty của bạn.

Một yếu tố nhân mà bạn có thể tìm ra và sử dụng là một "điểm cường độ." Một điểm cường độ là một cái gì đó có thể có tác động rất mạnh đến các hoạt động của những người khác. Ví dụ, một quyết định dẫn mình vào một đường hướng hành động cụ thể, thực hiện một vụ đầu tư, tham gia vào hay rút khỏi một hành động nào đó, có thể làm ảnh hưởng đến những hoạt động của những người khác và, qua chúng, toàn bộ tương lai của một thương vụ kinh doanh. "Điểm cường độ" của bạn là gì?

Archimedes, một triết gia Hy Lạp có lần nói rằng: "Hãy cho tôi một cánh tay đòn và một điểm tựa, tôi có thể bẩy tung cả trái đất." Những hoạt động mà bạn gắn kết có đòn bẩy mạnh để chúng ảnh

hưởng đến các hoạt động của những người khác và việc sử dụng các nguồn khác là gì?

Một số những hình thức phổ biến nhất của đòn bẩy trong kinh doanh là “tiền của người khác”, “kiến thức của người khác”, và “những cố gắng của người khác.” Chúng ta nói về chúng như là OPM, OPK, và OPE.

Tiền của người khác đó là bạn có thể vay để làm đòn bẩy cho các hoạt động kinh doanh của bạn, để mua hoặc bán với số lượng lớn hơn so với có thể nếu các hoạt động của bạn bị hạn chế bởi các nguồn lực tài chính của riêng bạn. Đây là lí do chính để sử dụng thẻ tín dụng trong kinh doanh và đầu tư. Khả năng của bạn trong việc tiếp cận với tiền của người khác vì lý do này có thể là một nhân tố quan trọng trong thành công của bạn.

Kiến thức của những người khác là một loại đòn bẩy khác. Khả năng của bạn trong việc thỉnh giáo và lợi dụng kiến thức của những người khác, để đạt được những thông tin và những ý tưởng bạn cần để tiến về phía trước, có thể giúp bạn tạo đòn bẩy cho các nguồn lực của mình và đạt được nhiều kết quả hơn so với một người nào đó cố gắng đạt được kết quả của chính mình.

Những nỗ lực của người khác xét về thời gian và sức lực bạn có thể đạt được bằng cách thuê những người khác có những khả năng và kĩ năng quan trọng mà bạn cần để tối đa hóa hay tạo đòn bẩy cho tài năng và những nguồn lực của chính bạn.

Bằng cách phát triển khả năng của bạn để lôi kéo những nỗ lực, kiến thức, tiền bạc của những người khác tập trung thành một mối, bạn có thể thực hiện được nhiều hơn trong cùng một thời gian so với

một người nào đó bị bắt buộc phải phụ thuộc vào sức lực và nguồn lực của chính anh ta hay cô ta.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Quyết định về một hay một vài việc bạn có thể làm mà, nếu được làm tốt và kịp thời, sẽ đem lại thành quả to lớn nhất cho bạn và công ty của bạn. Làm thế nào bạn có thể nhận ra thời gian của bạn để tập trung hết sức vào những lĩnh vực quan trọng này?

Xây dựng một kế hoạch để đạt được và thuê kiến thức, sức lực và tiền bạc của người khác. Bạn có thể chào mời như thế nào để thu hút sự giúp đỡ bạn cần để bạn có thể tiến về trước nhanh hơn trong kinh doanh và trong sự nghiệp của bạn?

96. Luật Đúng lúc

Khả năng hành động nhanh hơn những người khác có thể là tài sản vĩ đại nhất của bạn.

Thời gian là tiền bạc trong thế kỉ 21 này. Khả năng của bạn trong việc thiết lập các ưu tiên và sau đó thực hiện công việc một cách nhanh chóng và hiệu quả là một trong những kĩ năng quản lý thời gian có giá trị nhất trong thương trường ngày nay.

Xây dựng một "ý thức khẩn cấp." Chỉ có 2% dân số nhân loại có ý thức về sự khẩn cấp, và họ cuối cùng đã đi nhanh hơn những người khác.

Ngày nay mọi người rất thiếu kiên nhẫn. Thậm chí những khoản tiền thưởng cấp tốc cũng không đủ nhanh. Tốc độ và sự thực hiện gắn bó chặt chẽ với giá trị trong trí óc mọi người. Khi bạn đã có tiếng là người thực hiện công việc nhanh, có trách nhiệm, thì các cơ hội và

các phần thưởng sẽ hút về phía bạn giống như magnet sắt bị hút vào nam châm.

Khi bạn muốn thực hiện một việc gì đó, hãy giao nó cho một người bạn rận. Những người bạn rận làm việc với tốc độ cao hơn so với người trung bình. Họ thực hiện được nhiều hơn trong cùng một khoảng thời gian. Công việc của bạn là xây dựng một danh tiếng là người thực hiện công việc một cách trôi chảy nhất ở nơi làm việc của bạn. Bắt đầu sớm hơn một chút, làm việc chăm chỉ hơn một chút, và ở lại trễ hơn một chút.

Làm việc trong “thời gian thực sự”—xử lý nhanh gọn những nhiệm vụ cấp bách nhỏ nhất. Giải quyết và tháo gỡ chúng ngay lập tức. Hãy dồn bước, chuyển động nhanh hơn, thực hiện nó ngay bây giờ. Đừng phí thời gian. Đôi khi, khả năng của bạn đảm nhận công việc và thực hiện nó nhanh hơn bất kì ai khác là tất cả những gì bạn cần để gạt hái được thành công.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Luôn tìm kiếm những cách thức để thực hiện công việc nhanh hơn. Những sản phẩm đầu ra chính của bạn là gì và làm thế nào bạn có thể hoàn thành chúng nhanh hơn so với trước đây?

Sắp xếp lại công việc của bạn cốt để cho bạn có thể mang đến cho ông chủ và cho các khách hàng của mình những gì họ cần, nhanh hơn. Một ý kiến hay đó là việc cắt giảm độ dài của thời gian cần thiết cho việc hoàn thành một công việc có thể giúp bạn có lợi thế trong thị trường.

Tìm kiếm các cách thức phục vụ khách hàng của mình nhanh hơn các đối thủ cạnh tranh của bạn. Mọi sự đột phá trong kinh doanh và

công nghệ ngày nay đều liên quan đến việc phục vụ khách hàng nhanh hơn bất kì ai khác. Thực hiện nó. An định nó. Thử nghiệm nó. Hành động nhanh. Một người nào đó đang đuổi sát bạn!

97. Luật Thực hành

Liên tục thực hành một kĩ năng quan trọng sẽ giảm thời gian cần thiết để thực hiện một nhiệm vụ và tăng kết quả đạt được.

Bạn càng thực hành một kĩ năng quan trọng nhiều lần, bạn càng mất ít thời gian để thực hiện một nhiệm vụ tương tự. Bạn càng trở nên tốt hơn trong một công việc cụ thể, bạn càng làm được nhiều công việc như vậy trong một khoảng thời gian ngắn hơn. Bạn càng xây dựng kĩ năng nhuần nhuyễn hơn trong công việc của mình, bạn càng làm được việc có chất lượng cao hơn và thời gian bạn làm càng mất ít hơn.

Một người đánh máy có kĩ năng cao có thể đánh nhanh hơn từ 5 đến 10 lần so với một người đánh máy không có kĩ năng và làm việc một cách tốt hơn. Hai người đánh máy có thể bằng tuổi nhau, thông minh như nhau, có các khả năng như nhau, nhưng người đánh máy nhanh hơn đã phát triển kĩ năng để cho phép cô ta thực hiện công việc nhanh hơn những người khác vài lần.

Sử dụng “đường cong kiến thức” để tăng kết quả và sản lượng của bạn một cách đáng kể. Gộp các nhiệm vụ của bạn và thực hiện một số nhiệm vụ cùng loại vào cùng một thời điểm. Bạn càng làm nhiều hơn cùng một nhiệm vụ, bạn càng mất ít thời gian để thực hiện mỗi nhiệm vụ tiếp sau.

Ví dụ, nếu bạn viết đi viết lại tất cả các báo cáo hay các kế hoạch của bạn, bạn sẽ trở nên nhanh hơn và hiệu quả hơn khi bạn làm việc.

Bạn sẽ mất ít thời gian hơn để làm mỗi việc. Nếu bạn gọi điện ngay lập tức, mỗi cuộc gọi sẽ mất ít thời gian hơn và hiệu quả hơn.

Lợi dụng cả "đường cong kinh nghiệm" để nâng bạn lên đỉnh cao của lĩnh vực bạn. Bạn làm một công việc càng tốt, thì bạn càng có thể làm được nhiều công việc như vậy với chất lượng cao hơn và trong một khoảng thời gian ngắn hơn.

Sự kết hợp giữa đường cong kiến thức và đường cong kinh nghiệm sẽ giúp bạn trở thành một trong những người có năng suất và có giá trị nhất trong tổ chức của bạn. Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Tuyệt đối rõ ràng về những nhiệm vụ quan trọng nhất bạn làm xét về mặt phần thưởng và sự công nhận trong công việc của bạn. Sắp xếp thời gian của bạn cốt để cho bạn có thể làm nhiều những nhiệm vụ như vậy, làm chúng cùng nhau, thực hiện chúng sớm hơn.

Trở nên tốt hơn trong những kĩ năng chủ chốt hay những năng lực cốt lõi cho phép bạn thực hiện công việc của mình một cách xuất sắc. Làm thế nào bạn có thể trở nên ngày càng giỏi hơn trong việc thực hiện những nhiệm vụ quan trọng nhất mà công việc của bạn đòi hỏi?

98. Luật Áp lực thời gian

Không bao giờ có đủ thời gian để làm mọi việc, nhưng có đủ thời gian để làm những việc quan trọng nhất.

Khi bạn cảm thấy mình đang chịu áp lực để thực hiện công việc bởi một hạn thời gian cụ thể, bạn bị ép phải trở nên hiệu quả hơn là so với việc bạn có rất nhiều thời gian. Điều này giải thích tại sao rất

những người chỉ có thể thực hiện công việc khi họ phải đối mặt với những hạn định thời gian chặt chẽ.

Luật Parkinson nói rằng: "Công việc nở ra để lấp đầy thời gian phân phối cho nó." Nếu bạn có một công việc có thể hoàn thành trong hai giờ để làm trong cả một ngày, công việc đó sẽ có xu hướng nở ra một cách từ từ và sẽ chiếm mất của bạn cả một ngày để làm công việc mà lẽ ra bạn chỉ cần làm trong hai giờ đó.

Tuy nhiên, điều ngược lại cũng đúng. Đó là "Công việc co lại để lấp đầy thời gian phân chia cho chúng." Sử dụng Luật này bằng cách đặt ra những hạn định thời gian cho bản thân bạn và ép mình phải hoàn thành công việc sớm hơn. Tiếp tục phân tích công việc của bạn và trước hết tập trung vào hoàn thành những nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn, những nhiệm vụ thể hiện sự đóng góp có giá trị nhất mà bạn có thể tạo ra, theo lịch trình, nếu không có.

Đây là bốn câu hỏi bạn có thể hỏi bản thân mình hàng ngày để giữ cho bản thân bạn luôn theo sát với những nhiệm vụ quan trọng nhất: Những hoạt động có giá trị cao nhất của tôi là gì? Những việc tôi làm đóng góp giá trị lớn nhất vào công việc của tôi là gì? Những khu vực có kết quả quan trọng của tôi là gì? Những kết quả cụ thể mà tôi đã được thuê để hoàn thành là gì? Tại sao tôi lại được trả mức lương đó? Tại sao họ lại trả tiền cho tôi để thực hiện công việc đó? Tôi được đặc biệt giao nhiệm vụ thực hiện công việc gì?

Những gì tôi và chỉ tôi có thể làm, nếu làm tốt, sẽ tạo ra một sự khác biệt thực sự. Nếu tôi không làm việc đó, nó sẽ không được làm. Nhưng nếu tôi làm việc đó, và tôi làm một cách xuất sắc, nó sẽ tạo ra một sự đóng góp quan trọng đối với công việc và cuộc sống của tôi. Việc đó là gì?

Bất cứ khoảng thời gian nào bạn có, thường chỉ có một hoạt động thể hiện sự sử dụng cao nhất và tốt nhất thời gian của bạn. Công việc của bạn là xác định nó và dành toàn tâm toàn ý vào việc giải quyết công việc nhanh chóng và hiệu quả.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định những nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn, những nhiệm vụ thể hiện sự đóng góp quan trọng nhất của bạn đối với công ty bạn. Quyết tâm thực hiện riêng những nhiệm vụ này trước khi bạn bắt đầu bất kì một việc gì khác.

Tạo ra “hệ thống ép” cho riêng bạn. Đặt ra những hạn thời gian cụ thể cho bản thân bạn và sau đó quyết tâm thực hiện công việc thật tốt và vượt kế hoạch.

99. Luật Tập trung giải quyết một việc

Khả năng bắt đầu và hoàn thành nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn quyết định sản lượng của bạn hơn bất kì kĩ năng nào khác. Sự thực hiện tối đa chỉ có thể khi bạn tập trung hết tâm trí vào một nhiệm vụ, nhiệm vụ quan trọng nhất, và bạn kiên trì thực hiện cho đến khi nó hoàn thành 100%.

Bạn không thể làm mọi việc, nhưng bạn có thể làm một việc, và bạn có thể làm nó ngay bây giờ. Bằng cách đặt ra các mục tiêu và các ưu tiên, và sau đó bằng cách chọn ra nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn, bạn có thể tăng mức sản lượng và đầu ra của bạn một cách đáng kể.

Giải quyết một việc có lẽ là kĩ năng quản trị thời gian có sức mạnh nhất. Nó có thể làm tăng đầu ra của bạn lên đến 500%. Nó có thể làm giảm số lượng thời gian bạn dành cho một công việc xuống tới 80%

- bằng chính hành động lao mình vào nhiệm vụ và đặt kỉ luật cho chính bạn gắn bó với nó cho đến khi nó hoàn thành.

Nhắc một nhiệm vụ lên, đặt nó xuống, và làm đi làm lại một vài lần sẽ tăng đáng kể số lượng thời gian cần thiết để hoàn thành nhiệm vụ. Mặt khác, đưa nhiệm vụ lên và từ chối đặt nó xuống cho đến khi nó được thực hiện sẽ giúp bạn hoàn thành nhiều hơn trong một khoảng thời gian ngắn hơn so với bạn đã nghĩ là có thể. Bằng cách đặt ra kỉ luật cho bạn để tập trung hết tâm trí vào việc quan trọng nhất bạn có thể làm, và sau đó bằng cách hoàn thành nhiệm vụ đó, bạn tăng số lượng, chất lượng và giá trị đầu ra của bạn một cách đáng kể.

Bạn có thể có mọi tài năng và kĩ năng trên thế giới. Nhưng nếu bạn không thể tự khép mình vào kỉ luật để tập trung hết sức lực vào nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn, bạn sẽ luôn phải làm việc cho một người khác. Bạn sẽ luôn bị giám sát bởi một ai đó mà người này có thể đảm bảo rằng bạn làm những gì bạn nên làm, khi nào bạn nên làm.

Tin tức tốt lành đó là bất cứ khi nào bạn hoàn thành một nhiệm vụ to lớn, bạn trải nghiệm một sự tăng lên mạnh mẽ về sức lực, sự nhiệt tình, và lòng tự trọng. Bạn cảm thấy rất tuyệt vời về bản thân mình. Bạn cảm thấy vui vẻ và phấn khởi. Bạn cảm thấy giống như một người chiến thắng.

Nhiệm vụ càng quan trọng và bạn càng có nhiều kỉ luật trong việc hoàn thành nhiệm vụ, bạn càng cảm thấy tốt hơn về bản thân mình khi bạn đã hoàn thành.

Bằng việc tự giao cho bạn một nhiệm vụ lớn và sau đó khép mình vào kỉ luật để tập trung hết tâm sức cho đến khi nhiệm vụ hoàn thành, cuối cùng bạn sẽ phát triển được thói quen quan trọng hơn tất cả, đó là sự hoàn thành nhiệm vụ. Bạn lập trình trí óc tiềm thức của mình theo một cách thức đó là bạn trông mong những nhiệm vụ lớn lao bởi vì bạn biết bạn sẽ cảm thấy sung sướng thế nào khi bạn đã hoàn thành chúng.

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Quyết tâm ngay hôm nay hình thành một thói quen suốt đời về hoàn thành nhiệm vụ. Bạn làm việc này bằng cách lựa chọn những nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn, sắp xếp bản thân bạn, và sau đó tập trung toàn tâm toàn ý thực hiện nó cho đến khi nó hoàn thành. Làm đi làm lại như thế cho đến khi thói quen giải quyết đơn lẻ này được củng cố vững chắc.

Xác định nhiệm vụ hoặc dự án đơn lẻ lớn nhất và quan trọng nhất mà bạn đang phải đối mặt với. Bất kể nó là gì, họ bỏ mặc tất cả mọi thứ khác và dồn toàn tâm toàn ý vào thực hiện nó, bất kể phải mất bao nhiêu lâu.

Khi bạn đang giải quyết những nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn, bất kì điều gì khác bạn có thể làm điều là phí phạm thời gian. Bất kể điều gì khác xuất hiện, bạn sẽ phải thỏa mãn để biết rằng chẳng có gì quan trọng hơn những gì bạn đang làm ở hiện tại. Đây là chìa khóa mở ra năng suất cao và thành công vĩ đại.

100. Luật Năng lực

Bạn có thể nâng cao năng lực và hiệu quả của mình bằng cách trở nên tốt hơn và tốt hơn trong những nhiệm vụ quan trọng của bạn.

Một trong những kỹ thuật quản trị thời gian mạnh mẽ nhất đó là bạn trở nên tốt hơn trong những điều quan trọng nhất mà bạn làm. Những năng lực chính yếu, những lĩnh vực kỹ năng của bạn, những nơi mà ở đó bạn hoàn toàn xuất sắc về những gì bạn làm, là yếu tố quyết định về hiệu quả của bạn, mức sống của bạn, và mức độ thành tựu mà bạn đạt đến trong lĩnh vực của bạn.

Thị trường chỉ trả những phần thưởng rất xuất sắc cho những công việc xuất sắc. Vì thế bạn thành công đến mức độ mà bạn làm nhiều việc tốt hơn so với người trung bình. Trách nhiệm lớn lao trong đời của bạn đó là quyết định những việc gì bạn có thể làm và nên làm tốt và sau đó xây dựng một kế hoạch để trở nên rất tốt trong lĩnh vực sống còn đó.

Đây một lần nữa là câu hỏi chìa khóa: Một kỹ năng, nếu bạn xây dựng và thực hiện theo một phương pháp tuyệt vời, sẽ có tác động tích cực lớn nhất đến nghề nghiệp của bạn là gì?

Kỹ năng quan trọng mà bạn yếu nhất đặt ra độ cao mà ở đó bạn có thể sử dụng tất cả những tất cả các kỹ năng khác của bạn. Hãy chân thật với chính bạn. Kỹ năng hạn chế của bạn là gì? Một kỹ năng xác định tốc độ mà tại đó bạn hoàn thành những nhiệm vụ chính yếu của bạn và đạt được các mục tiêu của bạn? Một kỹ năng mà nếu thiếu nó bạn sẽ bị kìm hãm là gì?

Nguyên tắc Pareto, nguyên tắc 80/20, áp dụng cho những kỹ năng đang hạn chế thành công của bạn. 80% lý do tại sao bạn không tiến bước nhanh như bạn muốn được giải thích bởi 20% các kỹ năng và khả năng mà bạn thiếu.

Nguyên tắc này cũng nói rằng 80% các hạn chế trong cuộc sống của bạn đều chứa trong bản thân bạn. 80% các lý do bạn không đạt được các mục tiêu nhanh như bạn muốn là bởi vì bạn thiếu một kỹ năng, khả năng, hoặc phẩm chất nào đó trong chính bản thân bạn.

Những người không gặt hái được thành công luôn luôn tìm kiếm những lý do về những vấn đề của họ ở thế giới bên ngoài. Những người đạt được thành tựu cao luôn luôn nhìn vào trong. Người đạt được nhiều thành tựu luôn tự hỏi: Trong tôi có điều gì đang kìm chân tôi lại vậy?

Những người thành công quan sát bản thân họ để tìm ra câu trả lời cho những câu hỏi của họ và tìm ra giải pháp cho các vấn đề của họ. Những người kém thành công thường nhìn ra ngoài. Theo bạn thì ai sẽ nhìn thấy giải pháp trước?

Làm thế nào bạn có thể áp dụng Luật này ngay lập tức:

Xác định các khu vực kết quả quan trọng của bạn và các năng lực cốt lõi của bạn. Những điều quan trọng nhất mà bạn thực hiện trong công việc là gì và bạn giải quyết chúng tốt như thế nào? Đưa ra danh sách kết quả của bạn từ một đến mười cho mỗi danh sách, với một là thấp nhất và mười là cao nhất, xét về khía cạnh bạn giỏi về lĩnh vực đó thế nào.

Nhờ mọi người xung quanh bạn đánh giá những lĩnh vực kỹ năng quan trọng của bạn theo thang mức độ từ một đến mười. Bạn càng chính xác trong bài tập này, bạn càng dễ dàng tập trung vào một hoặc hai khu vực kỹ năng mà có thể giúp bạn nhiều nhất.

Xác định một kỹ năng, kỹ năng quan trọng nhất, kỹ năng mà, nếu bạn phát triển và thực hiện nó một cách xuất sắc, sẽ có tác động lớn nhất

đối với nghề nghiệp của bạn. Bất kể nó là gì, đặt ra một mục tiêu, lập một kế hoạch, và tiến hành thực hiện để trở nên xuất sắc trong lĩnh vực đó. Bạn sẽ hoàn toàn ngạc nhiên với sự khác biệt mà nó sẽ tạo ra trong công việc của bạn.

Tổng kết

Các nguyên tắc quản trị thời gian đã được biết và được thực hành bởi những người có năng lực sản xuất cao trong suốt lịch sử, trong mọi tổ chức và trong mọi lĩnh vực của sự cố gắng. Chúng là những luật cơ bản của quản trị cuộc sống. Chúng là không thay đổi và bất biến. Và chúng sẽ tác động để cho phép bạn thành công hơn so với bạn có thể tưởng tượng nếu không có chúng.

Tin tức tốt nhất trong tất cả đó là các nguyên tắc dẫn đến thành công trong kinh doanh không phức tạp và khó hiểu. Chúng thực sự đơn giản để áp dụng. Chúng chỉ đòi hỏi 4 D để biến chúng trở thành của riêng bạn trong phần còn lại của sự nghiệp bạn.

Chữ D thứ nhất là Ước muốn (Desire). Đây là xuất phát điểm của những thành tựu nghề nghiệp hay cá nhân vĩ đại. Bạn phải thực sự muốn các mục tiêu của bạn. Bạn phải sẵn sàng tạo nên những nỗ lực cần thiết để phát triển những thói quen quản trị thời gian này cho đến khi chúng trở thành một phần của phẩm chất và tính cách của bạn.

Chữ D thứ hai là viết tắt của Decision, sự quyết định. Bạn phải xé rào. Bạn phải đưa ra quyết định rõ ràng, không lập lờ rằng bạn đang thực hành những hành vi này và tạo dựng những thói quen này bất kể phải mất bao lâu.

Chữ D thứ ba là kỉ luật (Discipline). Đây là phẩm chất đơn lẻ quan

trọng nhất mà bạn có thể phát triển để đạt được thành công và những thành tựu cá nhân vĩ đại trong đời mình. Với một ý thức cao về kỉ luật cá nhân, bạn có thể chinh phục thế giới. Nếu không có nó, khả năng có thể là rất ít.

Chữ D thứ tư là viết tắt của Determination, sự quyết tâm. Đây là một phẩm chất vĩ đại cho phép bạn vượt qua tất cả những thất bại, thất vọng, những thất bại tạm thời, và mọi chướng ngại mà cuộc đời ném vào con đường của bạn. Sự quyết tâm của bạn, sự kiên định của bạn, chính là thước đo niềm tin của bạn trong bản thân bạn.

Không có các giới hạn thực sự về những gì bạn có thể hoàn thành với cuộc đời mình trừ những giới hạn mà bạn đặt vào bản thân bạn bằng suy nghĩ của chính bạn. Kết luận Bắt đầu ngay từ bây giờ!

Bạn bắt đầu từ đâu? Bạn đã học được 100 luật và hơn 200 hệ quả của những luật này. Bạn phải đọc hàng trăm các bước hành động mà bạn có thể tiến hành để thực hiện và áp dụng những luật này vào cuộc đời của bạn. Bạn làm gì bây giờ?

Theodore Roosevelt có lần nói, "Hãy làm những gì bạn có thể, với những gì bạn có, ngay ở chỗ mà bạn đang đứng."

Những vấn đề gì, hơn bất kì điều gì khác, mà bạn hành động theo ít nhất một ý tưởng mà có thể thể giúp bạn ngay lập tức. Đừng trì hoãn hay chần chừ. Nếu bạn nghĩ rằng bạn có thể nâng cao cuộc sống của mình, công việc của mình hay hiệu quả cá nhân với một bước hành động riêng biệt, hãy làm điều đó.

Toàn bộ 95% mọi việc bạn làm được quyết định bởi thói quen của bạn, dù tốt dù xấu. Một thói quen là một phản ứng tự động có điều kiện hoặc nghi lễ của cá nhân hoặc đời sống kinh doanh. Mục tiêu vĩ

đại của bạn đó là hình thành các thói quen tốt để mà sau đó phát huy chức năng của chúng, tăng cường chất lượng cuộc đời bạn và tăng phạm vi những phần thưởng của bạn.

Bắt đầu bằng cách quyết định ngay hôm nay một cách chính xác những gì bạn thực sự muốn trong đời. Viết ra một danh sách các mục tiêu của bạn cho những năm phía trước. Và đừng có thận trọng hoặc cần thận.

Đặt ra những mục tiêu lớn—những mục tiêu kích thích và tạo cảm hứng cho bạn—và lập những kế hoạch rõ ràng viết ra để thực hiện chúng. Tạo ra các lịch trình kế hoạch và đặt các hạn định về thời gian. Làm cho các hoạt động và những hoàn thành của bạn trở nên có thể đo lường được, và sau đó hành động!

Phương hướng hành động là phẩm chất hướng ngoại dễ nhận nhất của một con người chiến thắng. Thế giới đầy rẫy những người luôn tuyên bố trong đầu óc rằng “một ngày nào đó tôi sẽ.” Họ luôn lập kế hoạch, chuẩn bị, và nghĩ về những gì họ sẽ làm “một ngày nào đó.” Bạn đừng là một người trong số họ.

Có lẽ phẩm chất vĩ đại nhất bạn có thể phát triển trong kinh doanh là “ý thức về sự khẩn cấp,” những gì Tom Peters gọi là “một thiên hướng của hành động.” Chỉ có khoảng 2% số người phát triển thói quen hành động nhanh chóng khi cơ hội hay nguy hiểm bộc lộ. Và những người này có xu hướng tiến về phía trước trên mọi chiến tuyến, trong mọi tổ chức hay lĩnh vực của sự nỗ lực.

Thomas Edison đã viết: “Những điều tốt đẹp đến với những người chờ đợi chúng, nhưng chúng chỉ là những gì được bỏ lại phía sau từ những người vội vã.” Khi bạn suy nghĩ, quyết định, và hành động về

một ý tưởng đơn giản, bạn sẽ trở nên tốt hơn một người nào đó học hàng trăm ý tưởng nhưng chẳng làm gì. Tin tức tốt lành đó là bạn càng chuyển động nhanh, bạn càng có nhiều kinh nghiệm và bạn càng học được nhiều bài học.

Bạn càng di chuyển nhanh, bạn càng trở nên thông minh và có năng lực hơn. Bạn càng di chuyển nhanh, đi nhiều nơi, gặp nhiều người, và phát hiện nhiều cơ hội, thì càng có nhiều cánh cửa mở ra cho bạn.

Bạn càng di chuyển nhanh, bạn càng có nhiều sức lực và bạn càng trở nên nhiệt tình và tự tin hơn.

Bạn càng di chuyển nhanh, bạn càng trở nên sáng tạo và có năng lực trong bất kì lĩnh vực nào. Bạn càng di chuyển nhanh bạn càng làm được nhiều việc hơn và bạn càng trở nên có khả năng làm nhiều việc hơn.

Không có gì thành công bằng sự thành công. Khi bạn học và áp dụng những luật này hàng ngày, bạn đã phát triển một thói quen trong thâm tâm về phương hướng hành động. Và bạn càng "thử" nhiều, bạn sẽ càng "thắng lợi" nhiều.

Bạn dịch chuyển từ "suy nghĩ tích cực" sang "hiểu biết tích cực." Bạn chuyển từ mong ước và hy vọng đến sự tin chắc hoàn toàn rằng bạn có thể làm mọi việc mà bạn để tâm trí đến.

Bạn là một người phi thường. Bạn có tài năng và khả năng xa hơn bất kì điều gì mà bạn đã từng hoàn thành. Bạn đang sống trong một thế hệ vàng của nhân loại, ở đó mọi người có thể đạt được nhiều thành tựu hơn là trước đây người ta có thể tưởng tượng.

Không có giới hạn về những gì bạn có thể làm, là, hay có trừ những giới hạn mà bạn đặt vào đầu óc bạn. Hãy đi theo phương hướng đó!

Biên tập Ebook: <http://www.taisachhay.com>

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản