

Bí mật của những đại gia sinh viên

Nhà xuất bản Lao động

175 Giảng Võ - Đống Đa - Hà Nội
Tel: (04) 3851 5380
Fax: (043) 851 5381
Website: www.nxbladong.com.vn

Công ty Cổ phần Sách Thái Hà

119 C5 Tô Hiệu - Cầu Giấy - Hà Nội
Tel: (04) 3793 0480
Fax: (04) 6287 3238
Website: www.thaihabooks.com

ĐÀO ĐỨC DŨNG

Chịu trách nhiệm xuất bản: Võ Thị Kim Thanh

*Biên tập viên Nhà xuất bản: Lê Nguyệt Hằng
Biên tập Thaihabooks: Mỹ Hạnh - Thanh Huyền
Trình bày: Thu Hiền
Sửa bản in: Phương Dung
Thiết kế bìa: Cẩm Châu*

Copyright © 2014, Đào Đức Dũng

Cuốn sách được xuất bản theo hợp đồng bản quyền giữa Tác giả Đào Đức Dũng và Công ty Cổ phần Sách Thái Hà.

Không phần nào trong cuốn sách này được sao chép hoặc chuyển sang bất cứ dạng thức hoặc phương tiện nào, dù là điện tử, in ấn, ghi âm hay bất cứ hệ thống phục hồi và lưu trữ thông tin nào nếu không có sự cho phép bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách Thái Hà.

Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam

Craig, Steven

Sáu ông chồng của vợ tôi / Steven Craig ; Xuân Chi dịch. - H. : Lao động ; Công ty Sách Thái Hà, 2013. - 395tr. ; 24cm. - (Tủ sách V-Smile)

ISBN: 9786045903926

Tên sách tiếng Anh: The six husbands every wife should have : How couples who change together, stay together

1. Cuộc sống gia đình 2. Kỹ năng sống
646.7 - dc14

LDF0015p-CIP

In 2.000 cuốn, khổ 14,5x20,5cm. In tại Công ty Cổ phần In & TM Prima.
Số đăng kí KHXB: 1795-2013/CXB/06-196/LĐ. Quyết định xuất bản số:
695/QĐLK-LĐ. In xong nộp lưu chiểu quý I năm 2014.

BÍ MẬT CỦA NHỮNG ĐẠI GIA SINH VIÊN

Nhà xuất bản

Mục lục

<i>Những cảm nhận về cuốn sách Bí mật những đại gia sinh viên</i>	7
<i>Lời nói đầu</i>	11

Phần I

CHUYỂN ĐỔI TƯ DUY NGƯỜI NGHÈO SANG NGƯỜI GIÀU

<i>Chương I.</i>	Cuộc đời và trò chơi cá ngựa	16
<i>Chương II.</i>	Hiểu rõ trò chơi kinh doanh	24
<i>Chương III.</i>	Bứt phá khỏi xiềng xích	42

Phần II

XÂY DỰNG THÓI QUEN HÀNH ĐỘNG CỦA NGƯỜI GIÀU - BA QUY TẮC NỀN TẢNG THÀNH CÔNG

<i>Chương IV.</i>	Quy tắc 2mm	69
<i>Chương V.</i>	Quy luật bốn mùa	80
<i>Chương VI.</i>	Ra quyết định	89

Phần III

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP DÀNH CHO SINH VIÊN

Chương VII.	Suy nghĩ và hành động như người giàu	113
Chương VIII.	Tìm môi trường học tập và trải nghiệm	136
Chương IX.	Khởi sự đầu đời	161
Chương X.	Quy trình sáng tạo ý tưởng kinh doanh	172
Chương XI.	Xây dựng thói quen quản lý tài chính	210
Chương XII.	Xây dựng động lực hành động - chiếc bàn động lực	217
Phần kết		227
Khởi nghiệp thực tiễn (khóa học không đóng học phí thực tế nhất)		2329

NHỮNG CẢM NHẬN VỀ CUỐN SÁCH *BÍ MẬT NHỮNG ĐẠI GIA SINH VIÊN*

“Tôi cảm thấy rất ngạc nhiên và thú vị khi được đọc bản thảo cuốn sách này của Đào Đức Dũng. Cách dẫn dắt đầy cảm xúc nhưng hết sức mạch lạc của Dũng khiến tôi bị lôi cuốn. Với tuổi đời còn rất trẻ, những thành công mà Dũng đạt được thật đáng khâm phục. Hãy đọc cuốn sách này nếu bạn muốn thử sức khởi nghiệp ngay từ khi còn ngồi trên giảng đường Đại học, bởi những chỉ dẫn từ việc xác định thái độ chuẩn mực tới các kiến thức và kỹ năng cần thiết mà Dũng chỉ ra trong cuốn sách chính là chìa khóa giúp bạn khởi nghiệp thành công.”

(Ông Nguyễn Bá Tường - Đông sáng lập - Giám đốc điều hành Tập đoàn EduViet Corporation)

“Cuốn sách *Bí mật của những đại gia sinh viên* chính là sự đúc kết hành trình đi đến thành công của những sinh

viên thành đạt và của chính tác giả. Cuốn sách không chỉ là cẩm nang khởi nghiệp cho các bạn trẻ mà còn là những lời khuyên rất bổ ích cho các bạn sinh viên, những người có mong muốn làm giàu bằng chính bàn tay và khối óc của mình.”

(PGS.TS. Hà Văn Hội - Phó chủ nhiệm Khoa Kinh tế & Kinh doanh Quốc tế - Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội)

“Thành công trong kinh doanh đòi hỏi một thái độ tích cực và hết sức nghiêm túc, đòi hỏi niềm đam mê cháy bỏng, một tinh thần lao động hăng say... Đào Đức Dũng đã đạt được những điều đó và anh đã rất thành công trong việc truyền tải lại một cách sinh động và hấp dẫn những kinh nghiệm, những bí quyết học được trên con đường lập nghiệp của mình. Thật sự, đây là cuốn cẩm nang khởi nghiệp rất thực tế không chỉ dành cho các bạn sinh viên đam mê làm giàu ngay từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường. Đó còn là những chia sẻ bổ ích cho các bạn trẻ năng động đang nỗ lực xây dựng sự nghiệp, hiện thực hóa những ước mơ của mình”.

(Ông Vũ Anh - Nguyên Tổng Giám đốc Tập đoàn Intimex - Bộ Thương mại)

“Ở Việt Nam và trên thế giới đã có không ít những cuốn sách viết về bí quyết làm giàu. Tuy nhiên, *Bí mật của những đại gia sinh viên* là một sự khác biệt, đó là cuốn sách

không được viết bởi những tỉ phú, hay những người giàu có và nổi tiếng nhất Việt Nam, tác giả chỉ là một bạn trẻ đã đạt được vài thành công nhỏ và vẫn đang khao khát học hỏi những kiến thức làm giàu. Đặc biệt hơn, cuốn sách tập trung chia sẻ từng bước đi nhỏ nhất của chính tác giả ngay khi còn ngồi trên ghế nhà trường. Chính vì vậy, cuốn sách là nguồn cảm hứng chân thực đối với các bạn trẻ, nó giúp các bạn trẻ có được sự tự tin, hướng dẫn bạn những tri thức làm giàu, nuôi dưỡng những hoài bão, ước mơ và có thêm quyết tâm để đi đến thành công.”

(Ông Lê Anh Tuấn - Phó Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ và Phát triển Thanh niên Hà Nội - Thành Đoàn Hà Nội)

“Đây thực sự là một cuốn sách tuyệt vời, chắc chắn sẽ được các bạn trẻ đón nhận, đặc biệt là các bạn sinh viên. Cuốn sách sẽ giúp bạn xây dựng hành trình thành công và giàu có ngay từ trên ghế nhà trường, giúp bạn vượt qua rào cản, khó khăn để sống cuộc đời đầy ý nghĩa với ước mơ và khát vọng cháy bỏng của mình.”

(Ông Vũ Hồng Thái - Giám đốc khu vực BNI Hà Nội - Hiệp hội Doanh nhân Quốc tế BNI có mặt tại 56 quốc gia trên thế giới)

“Những kiến thức có trong cuốn sách sẽ giúp bạn tự duy có hệ thống. Tôi đã không thể tin rằng nó lại được hệ thống hóa tốt đến như vậy. Đó không chỉ là món quà tuyệt

10 / ĐÀO ĐỨC DŨNG

vòi cho những bạn sinh viên muốn lập nghiệp mà tôi nghĩ rằng nó còn rất cần thiết cả cho những người đang đi làm. Diễn giả Đào Đức Dũng là một người thầy tuyệt vời cho các bạn”.

(Ông RichdadLoc - CEO ONNET, Internet Marketing Guru)

“Tôi luôn trân trọng những con người dám sáng tạo, đương đầu với thử thách để có những thành công vượt trội. Đào Đức Dũng là một trong số những người như vậy. Cuốn sách này sẽ là một cẩm nang vô cùng bổ ích cho những bạn sinh viên có suy nghĩ tích cực, mong muốn học hỏi và khát khao thành công khi vẫn đang còn ngồi trên ghế nhà trường.”

(Diễn giả Nguyễn Sơn Lâm Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đào tạo Tỏa Sáng)

LỜI NÓI ĐẦU

Tại sao bạn nên đọc cuốn sách này?

Mong muốn khởi nghiệp và sớm thành công là ước mơ, là hoài bão của đa số sinh viên trẻ hiện nay. Họ năng động, nhiệt tình, có khả năng và dám lăn xả hành động để đạt được điều đó. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, chỉ có khoảng 5% sinh viên có thể chạm tay tới cái đích của sự thành công, còn 95% những người còn lại phải chịu những thất bại tương đối nặng nề. Vậy 5% sinh viên đó đã làm gì khác những người còn lại? Họ biết những điều gì? Có những bí mật gì? Họ suy nghĩ ra sao? Và có những kỹ năng đặc biệt gì để đạt thành công như vậy?

Cuốn sách *Bí mật của những đại gia sinh viên* là cuốn sách đầu tiên tại Việt Nam tập trung các kinh nghiệm khởi nghiệp ở mỗi ngành nghề khác nhau một cách chân thực và rõ ràng nhất. Những sinh viên không khác chúng ta trên trường lớp, nhưng ngoài giờ học, họ là những người thành công kiếm hàng nghìn USD mỗi tháng. Cuốn sách đi sâu vào những

câu chuyện, những bí quyết, những kinh nghiệm và chia sẻ từng bước đi cụ thể mà nhóm 5% sinh viên này đã làm. Nó như cầm nang khởi nghiệp tin tưởng và thực tế nhất dành cho những sinh viên muốn nhanh chóng chiến thắng trong trò chơi của cuộc đời!

Hãy cùng xem những sinh viên có thu nhập hàng nghìn đô mỗi tháng, họ khởi nghiệp lúc đầu ra sao? Họ đã làm gì đầu tiên, bước thứ hai, thứ ba là gì...? Họ đã trải qua những khó khăn nào? Và những quy tắc cốt lõi nhất để thành công trong ngành nghề đó là gì? Khi biết và hiểu rõ những điều đó, công việc kế thừa những điều hay, tránh những sai lầm sẽ làm sinh viên chúng ta dễ dàng đạt được thành công như họ hoặc hơn thế nữa rất nhiều.

Anh là ai?

Anh khởi đầu bằng việc lập một câu lạc bộ, để rồi cùng với nó triển khai những dự án kinh doanh nhỏ, chia sẻ trong câu lạc bộ, tổ chức sự kiện... Anh cũng từng đi gia sư, cũng tạo ra những sản phẩm đơn giản nhưng đặc biệt để bán cho lớp của mình... Những bước khởi đầu của anh đơn giản, không quá đặc biệt, rất phù hợp để đa số sinh viên chúng ta có thể nắm bắt quy trình và học hỏi. Và rồi nếu bạn nỗ lực thực hiện những điều đó, chúng ta cũng sẽ ngỡ ngàng về thành công của chính mình.

Với khả năng diễn thuyết và gây ảnh hưởng với đám đông, bằng những phương pháp đào tạo mới mẻ và thực tế, cùng những trải nghiệm, những đúc rút thú vị sau các khóa tập huấn đặc biệt tại nước ngoài, diễn giả Đào Đức Dũng đã thay đổi tư duy, truyền động lực và cung cấp phương pháp thành công cho hơn 10.000 học viên, bao gồm học sinh tiểu học, trung học, sinh viên và các doanh nghiệp. Anh đang là một trong những diễn giả trẻ và triển vọng tại Việt Nam.

* Anh đã xây dựng những giáo trình đào tạo đặc biệt mang tính ứng dụng thực tế cao như:

- Khởi doanh nghiệp: *Quy trình chốt sale đỉnh cao, Bí quyết bán hàng không tưởng, Tái tạo động lực nhân viên, Nghệ thuật giao tiếp trong kinh doanh...* đã giúp rất nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa thay đổi cục diện kinh doanh và quản lý của mình.

- Khởi sinh viên: *Lựa chọn ngành nghề triệu đô, Hành trang khởi nghiệp, Khát vọng đánh thức ước mơ, Bí mật của những đại gia sinh viên, Khởi nghiệp thực tiễn...* và các giáo trình kỹ năng mềm ứng dụng thực tế như: *Nghệ thuật giao tiếp với người khác phái, Xây dựng đội nhóm vô địch, Tư duy đến hiện thực...* do anh trực tiếp giảng dạy đã có mặt tại gần 20 trường đại học lớn nhỏ trong và ngoài địa bàn Hà Nội. Anh cũng đã giảng dạy khóa học Khoa học làm giàu và Khởi sự kinh doanh cho sinh viên nhiều trường khối kinh tế như: Đại học

14 / ĐÀO ĐỨC DŨNG

Kinh tế - Đại học Quốc gia, Học viện Tài chính, Học viện Ngân hàng...

- Khối học sinh: Anh cùng hợp tác với những trung tâm đào tạo lớn đã xây dựng thành công các khóa học: “Hành trình thành công”, “Bí quyết nuôi dạy con thành công đột phá”, “Đánh thức tài năng trẻ”, “Nhà lãnh đạo tương lai”, “Đồng hành thay đổi thói quen”... Gần đây nhất, ba module “Phương pháp học tập đỉnh cao”, “Hành trang vào năm học mới” và “Xây dựng thói quen thành đạt” do anh cùng đồng nghiệp xây dựng đã giúp hàng nghìn học sinh tiểu học và trung học có cái nhìn mới mẻ hơn trong học tập, tự tin hơn trong cuộc sống và thành công trong tương lai.

CHỨC VỤ TỪNG ĐẢM NHẬN

- CEO Trung tâm Tư vấn Đào tạo & Phát triển ESpeed
- Đồng sáng lập Học viện Doanh nhân châu Á ABA
- Phó Giám đốc Đào tạo Trung tâm Tư vấn & Đào tạo FELIX
- Trưởng phòng đào tạo Công ty Đào tạo & Phát triển Kỹ năng Việt
- Chủ tịch hệ thống CLB Kỹ năng Kinh doanh BSCs tại chín trường đại học lớn tại Hà Nội

(Thông tin lấy tại www.daoducdung.com.vn)

Chuyển đổi tư duy người nghèo sang người giàu

01

Phần

CHƯƠNG I

CUỘC ĐỜI VÀ TRÒ CHƠI CÁ NGỰA

CÓ NGƯỜI ĐÃ TỪNG NÓI: “*Cuộc đời là một trò chơi, hãy vui đùa với nó một cách nghiêm túc.*” Ngẫm lại những năm tháng kinh doanh và làm việc của mình, tôi nhận ra có một số điểm tương đồng rất thú vị giữa trò chơi cá ngựa và trò chơi cuộc đời. Những con cá ngựa tượng trưng cho công việc mà ta đang làm, để chiến thắng trong trò chơi cá ngựa ta phải đưa cả bốn con về đích. Cũng giống như để viên mãn trong đời thực, ta phải đạt được thành công ở cả bốn mặt trong cuộc sống: học tập, gia đình, công việc và bạn bè. Chiến thuật để đưa từng con cá ngựa về chuồng, hay đưa cả bốn con về chuồng cùng lúc, cũng là chiến thuật mà chúng ta hay chọn để đạt thành công tại từng mảng việc hay cùng lúc đạt thành công mọi mặt tại một thời điểm. Mỗi người chơi đều có số lần tung xúc xắc như nhau ứng với lượng 24h/ngày của mỗi người, nhưng luôn có những con cá ngựa đi được rất xa sau mỗi lần đổ xúc xắc, còn một số khác thì lết đệt đi từng bước một. Và điều thú vị nhất trong trò chơi này là một số người tin rằng trò chơi cá ngựa phụ thuộc hoàn toàn vào may rủi,

họ trao số phận của mình cho những lần đổ xúc xắc. Còn số ít khác thì tin rằng chiến thuật điều quân, chọn thời điểm lên chuồng, thậm chí thất bại bị “đá” để tích lũy thêm kinh nghiệm mới thực sự tạo nên chiến thắng của trò chơi.

Tôi yêu thích và có rất nhiều trải nghiệm trong trò chơi cá ngựa. Tôi đã từng chia sẻ những gì học được trong trò chơi này cho rất nhiều bạn trẻ. Họ cũng đạt được nhiều thành công với những con cá ngựa xuất sắc của mình. Và ngày hôm nay, tôi sẽ tiếp tục chia sẻ những hiểu biết của mình về trò chơi lớn hơn mà bất kỳ ai cũng mong muốn chiến thắng – “trò chơi cuộc đời”.

Trước khi đọc những chương tiếp theo, tôi cũng xin hứa với bạn hai điều:

Lời hứa thứ nhất: Nếu bạn đọc cuốn sách này, rồi để cho những bài học, quy trình thành công dưới đây nằm nguyên vẹn trong đó và không bao giờ lôi ra áp dụng vào cuộc sống thì cuốn sách mãi chỉ là cuốn sách, tác dụng lớn nhất của nó chỉ để trang trí cho giá sách của bạn mà thôi.

Lời hứa thứ hai: Nếu bạn đọc hết cuốn sách này, học những kỹ thuật, những quy trình mà tôi giới thiệu và áp dụng vào cuộc sống hàng ngày, tôi đoán chắc chính bạn cũng sẽ phải ngỡ ngàng về những thành công mà mình đạt được.

Còn bây giờ thì lựa chọn thuộc về bạn. Để cho những kỹ thuật này móc meo trong những trang sách và coi đó là

những lý thuyết suông, tầm phào như bao cuốn sách khác? Hay làm sống dậy những kỹ thuật này bằng cách đem nó vào cuộc sống? Và điều thú vị mà tôi hay nói với các học viên của mình là: *“Khi bạn làm một việc đúng, bạn sẽ nhận được hàng loạt những kết quả đúng nối tiếp nhau”*.

Những điều chia sẻ dưới đây chỉ là những kinh nghiệm của cá nhân tôi, nó không đúng cũng không sai, các bạn có thể nghe có thể không, các bạn cũng có thể lựa chọn làm theo hoặc quên nó đi. Nhưng dù các bạn chọn cách nào đi chăng nữa, tôi vẫn có niềm tin mãnh liệt rằng những trải nghiệm này sẽ giúp ích cho các bạn rất nhiều trong công việc và cuộc sống. **HÃY CẢM NHẬN NÓ!**

Đam mê và nỗ lực không chờ tuổi tác

Ngay từ khi còn là sinh viên, tôi đã có ước mơ trở thành diễn giả chuyên nghiệp, đứng trước hàng vạn người để truyền động lực và chia sẻ những bí quyết thành công cho họ, giúp hàng triệu người thay đổi số phận và vươn lên trong cuộc sống. Ngày qua ngày, ước mơ phát triển mạnh mẽ đến nỗi đó không còn là mơ ước nữa. Nó là sứ mệnh, là lý tưởng sống của đời tôi. Nó là công việc, là niềm vui, là sở thích và là niềm đam mê cháy bỏng trong tôi.

Sau hai năm học hỏi thực hành, tôi lại tiếp tục học tập rồi thực hành nhiều hơn, tôi đang ngày càng tiến gần đến ước mơ của đời mình. Tôi đã giảng dạy ở hàng trăm hội thảo lớn cho hàng vạn sinh viên ở hơn 20 trường đại học. Tôi đã đào tạo về các kỹ năng mềm, bán hàng, quản lý, PR... cho rất nhiều doanh nghiệp, đã xây dựng những khóa học đặc biệt như: *“Phương pháp học tập đỉnh cao”*, *“Bí quyết thành công đột phá”*, *“Đánh thức tài năng trẻ”*, *“Đồng hành thay đổi thói quen”*... cho hàng nghìn học sinh tiểu học và trung học tại Hà Nội. Tôi cũng có những buổi đào tạo lớn tại Trung tâm Hội nghị Quốc gia, Tập đoàn Bảo Việt, Hiệp hội Doanh nghiệp Thành phố Hạ Long, Hội Nữ doanh nhân Hà Nội. Và tôi khẳng định mình đang dần đạt được những kết quả nhất định trong công việc và cuộc sống.

Tuy nhiên, tôi viết ra những thành công nhỏ đó không phải để nói với các bạn là tôi quá giỏi, tôi quá tuyệt vời... Điều tôi mong muốn là gửi tới những người đang đọc cuốn sách này một thông điệp – một thông điệp đã làm thay đổi cuộc đời tôi, và có thể sẽ làm thay đổi hoàn toàn cuộc đời bạn:

“THÀNH CÔNG KHÔNG PHỤ THUỘC VÀO TUỔI TÁC”

Khi còn là học sinh, tôi không phải là người có khả năng giao tiếp tốt, tôi đã từng bị nói lấp hời cấp II, tôi nổi tiếng với tính lười nhác và bỏ dở việc giữa chừng, tính nhanh ẩu đoảng không ít lần làm hại tôi khi lên cấp III. Tôi không có bất kỳ tố chất nào quá đặc biệt của một người thành công, thậm chí còn ươm tương đối những thói quen của người thất bại thời đó. Sinh ra trong một gia đình nghèo tại Hà Nội, nhưng cả dòng họ đều theo truyền thống học hành. Các anh, chị tôi đều đạt học bổng toàn phần và được cử đi du học Đức, Hàn Quốc. Còn các em trai, em gái lại luôn đạt thành tích cao ở giải thành phố, giải quận. Bản thân tôi đã đỗ Đại học Bách khoa Hà Nội với 27 điểm đầu vào. Tôi đã từng có mục tiêu tốt nghiệp bằng giỏi để có công việc lương cao, để hướng tới cuộc sống hạnh phúc sau này...

Cho đến một ngày, sự tình cờ đến thú vị đã kéo tôi vào con đường kinh doanh, nó đã làm thay đổi hoàn toàn hệ

tu tưởng trong đầu tôi. Tôi được tiếp xúc với nhiều doanh nhân giàu có, thành công và nhiều diễn giả nổi tiếng. Tôi ngưỡng mộ sự thành công và cuộc sống hạnh phúc của họ. Họ dạy tôi những điều tôi chưa từng được nghe, chưa từng được biết và thậm chí chưa từng tưởng tượng về nó.

- Vấn đề không phải bạn kiếm được bao nhiêu tiền, vấn đề là bạn đang xây dựng cây cầu đổ bao nhiêu tiền vào trong túi bạn.
- Làm giàu khác với kiếm tiền.
- Muốn thành công trong bất kỳ việc gì, bạn chỉ cần kiên trì thực hiện ba việc: Đặt mục tiêu, học những phương pháp thành công của những người đã đạt được nó và hành động.
- Giàu có không phải là hạnh phúc, nhưng là nền móng vững chắc để xây dựng hạnh phúc.

VÀ TÔI ĐÃ BẮT ĐẦU HÀNH ĐỘNG...

Tôi đặt mục tiêu trong một năm, ba năm, năm năm, 20 năm một cách cụ thể, rõ ràng. Tôi đọc sách, học tập, nghiên cứu và tìm hiểu những người thành công trên thế giới cùng với

những bí quyết làm giàu của họ. Lần lượt, những quy tắc, công thức, phương pháp hiện dần ra trước mắt. Tôi hiểu quy trình bốn bước làm giàu, nắm bắt được luật mạnh nhất của vũ trụ – luật hấp dẫn, tôi thực hành thuần thục các phương pháp thành công như: sơ đồ tư duy, công cụ cải thiện trí nhớ, công thức nâng cao tối đa giá trị. Tôi áp dụng tất cả các bí quyết đó vào thực tế, để rồi nhận ra rằng từ những cuốn sách đến thực tế là một khoảng cách rất xa. Tôi liên tục vấp phải thất bại và sau mỗi thất bại, tôi lại tìm hiểu lý do và cách khắc phục, lại học được thêm nhiều kiến thức mới hơn và hành động nhiều hơn. Cứ như vậy, tôi ngày một tiến bước nhanh hơn...



Tôi nỗ lực hành động và muốn khẳng định một thông điệp với cả thế giới: *“Thành công không chờ tuổi tác”*. Với đam mê, nỗ lực, biết phương pháp và hành động, bất kỳ ai cũng đều có thể chạm tay đến thành công và hạnh phúc.

Và ngày hôm nay, tôi muốn chia sẻ quy trình đó đến tất cả những ai đang đọc cuốn sách này. Quy trình từ một sinh viên bình thường thành Chủ nhiệm câu lạc bộ, rồi thành Chủ tịch của hệ thống câu lạc bộ tại chín trường đại học lớn, lên làm giảng viên đào tạo kỹ năng mềm rồi đạt được vị trí Trưởng phòng Đào tạo của công ty Đào tạo và Phát triển Kỹ năng Việt, tiếp tục phát triển thành Phó Giám đốc Đào tạo Trung tâm Tư vấn và Đào tạo FELIX, và rồi giữ chức vụ CEO cho Học viện Doanh nhân châu Á ABA. Sau đó tôi đứng ra cùng những người bạn tuyệt vời của tôi thành lập Trung tâm Tư vấn Đào tạo và Phát triển ESpeed. Và chắc chắn sẽ không dừng lại ở đó, mục tiêu Chủ tịch tập đoàn giáo dục – một trong những tập đoàn giáo dục hàng đầu vào năm 32 tuổi đối với tôi đang ngày càng khả thi hơn bao giờ hết.

Ở những chương tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ những bài học vỡ lòng của người đi tìm kiếm con đường đến với thành công – những bài học kinh nghiệm đắt giá. Ở Chương IV, V và VI chúng ta sẽ được biết những quy luật quan trọng nhất để nâng cao giá trị bản thân, để thành công trong cuộc sống...

CHƯƠNG II

HIỂU RÕ TRÒ CHƠI KINH DOANH

“Để chiến thắng trong mọi trò chơi, điều đầu tiên bạn cần là hiểu rõ trò chơi và nắm bắt luật chơi”.

Diễn giả Đào Đức Dũng

CŨNG GIỐNG NHƯ bất kì trò chơi nào khác trong cuộc đời, trò chơi kinh doanh cũng có những quy tắc, những luật chơi và kinh nghiệm chơi riêng của nó. Phần lớn những sinh viên mới ra trường khởi nghiệp thất bại bởi họ không hề hiểu biết gì về luật và phương pháp trong trò chơi đặc biệt này. Bởi vậy, trước khi bắt đầu vào kinh doanh, tôi muốn giúp các bạn hiểu thật rõ về trò chơi này để tránh những ngộ nhận, những sai lầm không đáng có. Đây là điều đặc biệt quan trọng để bạn tin tưởng vào khả năng làm giàu của mình, để xây dựng cho mình tư duy doanh nhân và khiến bạn có động lực vượt qua thất bại, khó khăn. Hãy đọc và nghiên cứu thật kĩ về những quan điểm mới mẻ này.

Nhiều người nói với tôi kinh doanh thật là khó, nó đòi hỏi sự may mắn cao. Và người kinh doanh cũng cần phải có tố chất dám chấp nhận rủi ro vì kinh doanh vốn mạo hiểm và tỷ lệ may rủi cao hơn rất nhiều so với các ngành nghề khác. Cá nhân tôi thì không cho là như vậy.

KINH DOANH KHÔNG PHẢI
TRÒ CHƠI MAY RỦI

Kinh doanh cũng là một trò chơi, như bao trò chơi thú vị khác trong cuộc đời. Nó cũng cần đến yếu tố may mắn, cũng có những rủi ro như bao ngành nghề khác. Khi bạn hiểu về trò chơi kinh doanh và luật chơi của nó, bạn sẽ thấy khái niệm “*may rủi cao hơn rất nhiều*” là hoàn toàn giải thích được.

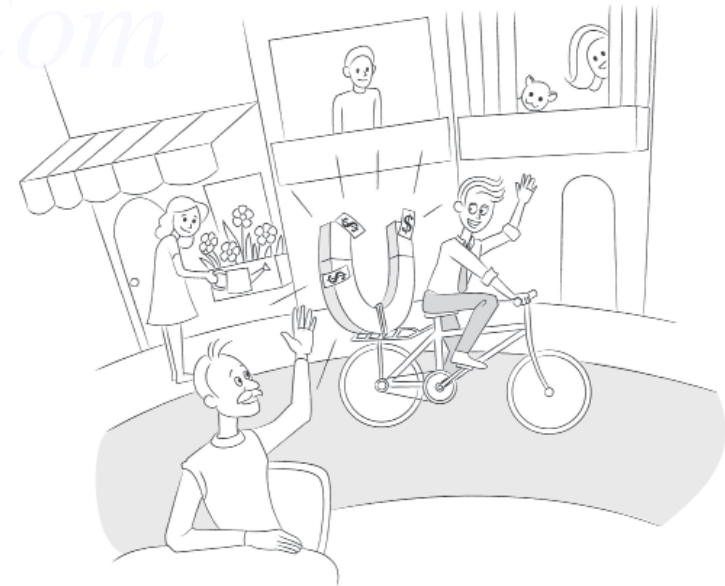
Hai người có năng lực bán hàng, khả năng giao tiếp và chào hàng như nhau. Nhưng một người thì rất đông khách, còn người kia thì ế ẩm hết ngày này qua tháng khác. Trong trường học, hai bạn sinh viên học cùng một kiến thức, khả năng tiếp nhận thông tin như nhau và cùng đạt bằng khá vào ngày tốt nghiệp. Nhưng một người vừa ra trường đã có rất nhiều công ty nhận, còn người kia suốt hai năm trời vẫn chưa xin được việc nào. Hai nhân viên của cùng một công ty môi giới bất động sản, có cùng một lượng kiến thức về đất đai như nhau, nhưng người thì mấy tháng trời không tìm được một mảnh đất, còn người kia mua rồi bán liên tục hai mảnh đất trong ba tháng để rồi thu về hơn hai tỷ đồng...

Trong kinh doanh, chúng ta gặp phải vô vàn những trường hợp tương tự và cho rằng những người thành công đó chỉ may mắn hơn mình mà thôi.

Song tôi muốn nói với các bạn rằng, tất cả những điều trên, tất cả những thành công đó, không phải chỉ dựa vào sự may mắn. Điều làm cho mọi cơ hội kinh doanh, mọi cơ hội kiếm tiền đến với họ nhiều hơn những người khác, đơn giản vì lực hút tiền của họ mạnh hơn mọi người mà thôi. Đúng vậy, tôi gọi đó là “*lực hút tiền*”.

Hai người bạn năm cuối, cùng một năng lực và trình độ đang ngồi học trong lớp, một người ngồi trên, sơ vin, trang phục chỉnh chu, thắt cravat lịch sự và có card cá nhân, một người ăn mặc bình thường ngồi cuối lớp. Nếu bạn là đơn vị tuyển dụng, bạn sẽ chọn ai? Hai người bạn cùng công ty bán hàng, một người chỉ đến gặp khách hàng và giới thiệu sản phẩm, một người đi bất cứ đâu cũng nhắc đến sản phẩm và tự hào giới thiệu công ty mình cho bạn bè. Theo bạn, ai sẽ là người có khả năng bán hàng cao hơn? Hai nhân viên môi giới, một người đi tìm đất vào giờ làm việc của công ty vì đó là việc phải làm, một người đi bất cứ đâu cũng để ý đến những mảnh đất, luôn hỏi han về những mảnh đất khi ăn sáng tại cửa hàng, khi ăn trưa tại nhà hàng, khi mua cafe, khi đánh giày, khi vào siêu thị... Theo bạn, ai là người tìm được mảnh đất theo ý của mình? Chắc hẳn tôi và bạn đều có cùng một câu trả lời.

Họ thành công, đơn giản vì họ dành nhiều thời gian cho công việc hơn, họ suy nghĩ nhiều đến sự thành công hơn, họ thể hiện được điều đó với mọi người và xã hội nhiều hơn, họ tìm cách “*hút*” được nhiều cơ hội hơn đến với mình. Hay nói cách khác, “*lực hút tiền*” của họ mạnh hơn chứ không phải họ may mắn hơn. Đó là quan điểm rất mới mẻ trong kinh doanh mà sinh viên khởi nghiệp cần biết. Để có một khởi đầu thuận lợi trong trò chơi này, bạn phải tạo ra nhiều cơ hội hơn, hay “*lực hút tiền*” của bạn phải mạnh hơn những người khác. Hãy có tác phong của một doanh nhân, hãy đi khắp nơi kể về dự án kinh doanh và ước mơ to lớn của mình,



hãy cho thật nhiều người biết đến việc bạn đang làm hoặc chuẩn bị làm để “hút” thêm thật nhiều cơ hội. Và khi “*lực hút tiên*” của bạn đủ mạnh, tiền sẽ chạy đến với bạn.

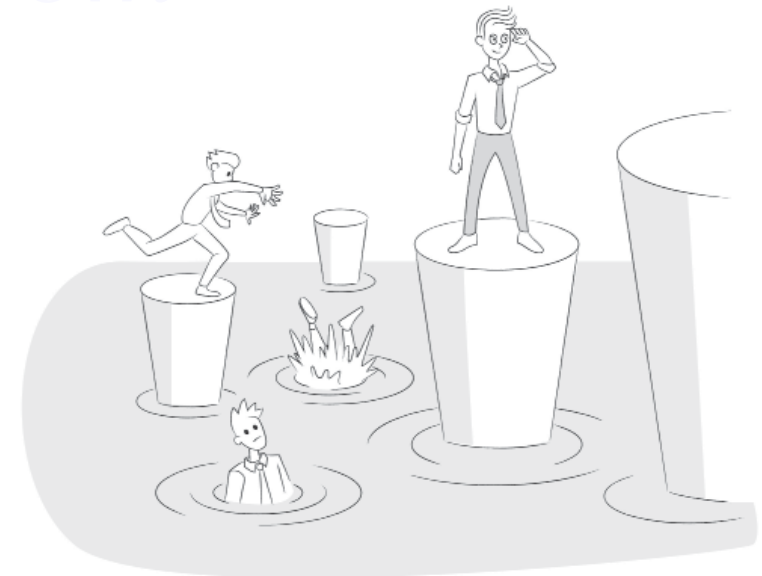
Bạn thấy đó, khi hiểu về quy luật này, chúng ta hoàn toàn có thể tự tạo ra may mắn, tự hút những cơ hội kinh doanh đến với mình. Ngay từ khi còn là thành viên tại một câu lạc bộ kinh doanh nhỏ, tôi đã cố gắng xây dựng cho mình một lực hút tiền thật lớn. Tôi đọc nhiều bài báo về tài chính, tìm hiểu những câu chuyện về bí quyết của những người thành công, giàu có trên thế giới. Tôi tìm mua rất nhiều sách về kinh doanh và làm giàu, cũng thường xuyên chia sẻ những điều tôi tìm hiểu được với câu lạc bộ và nhóm nhỏ của mình. Đương nhiên, với lượng kiến thức và những gì tôi thường chia sẻ, những người bạn cùng câu lạc bộ đánh giá tôi là người có hiểu biết và năng lực hơn họ khá nhiều. Còn với cá nhân tôi, nhận xét đó nói với tôi rằng: “*lực hút tiên của tôi đang mạnh hơn họ rất nhiều*”.

KINH DOANH KHÔNG QUÁ MẠO HIỂM

Bất kỳ ngành nghề nào cũng đều có những rủi ro. Bạn là kiến trúc sư, chỉ một chi tiết nhỏ trong bản thiết kế sai lệch cũng đủ làm tòa nhà mười hai tầng đổ sập. Bạn là bác sĩ, nếu không có sự tập trung cao nhất, khi mổ cho bệnh nhân, bạn có thể dễ dàng để quên kim trong bụng bệnh nhân. Bạn là

giáo viên, chỉ một vài cách phát âm không chính xác cũng đủ làm cho thế hệ trẻ nước nhà khó khăn trong việc nói chuẩn ngôn ngữ... Như vậy, bất kỳ ngành nghề nào cũng đều có những rủi ro của nó. Và theo như một số ví dụ trên, rủi ro phải mất vài triệu, vài chục triệu, hay vài trăm triệu khi khởi nghiệp có vẻ là mức độ thiệt hại thấp hơn cả.

Vậy tại sao trong kinh doanh thực tế, tỷ lệ rủi ro lại cao như vậy? Tại sao hàng triệu sinh viên lao vào kinh doanh, nhưng chỉ có khoảng 5 - 10% trong số đó tồn tại và phát triển, trong khi 90% sinh viên còn lại rơi vào thất bại? Những bạn trẻ thành công đó có bí quyết gì mà những người khác không có? Theo quan điểm của cá nhân tôi, lý do chính khiến phần lớn thất bại vì họ... “*nhảy liêu*”.



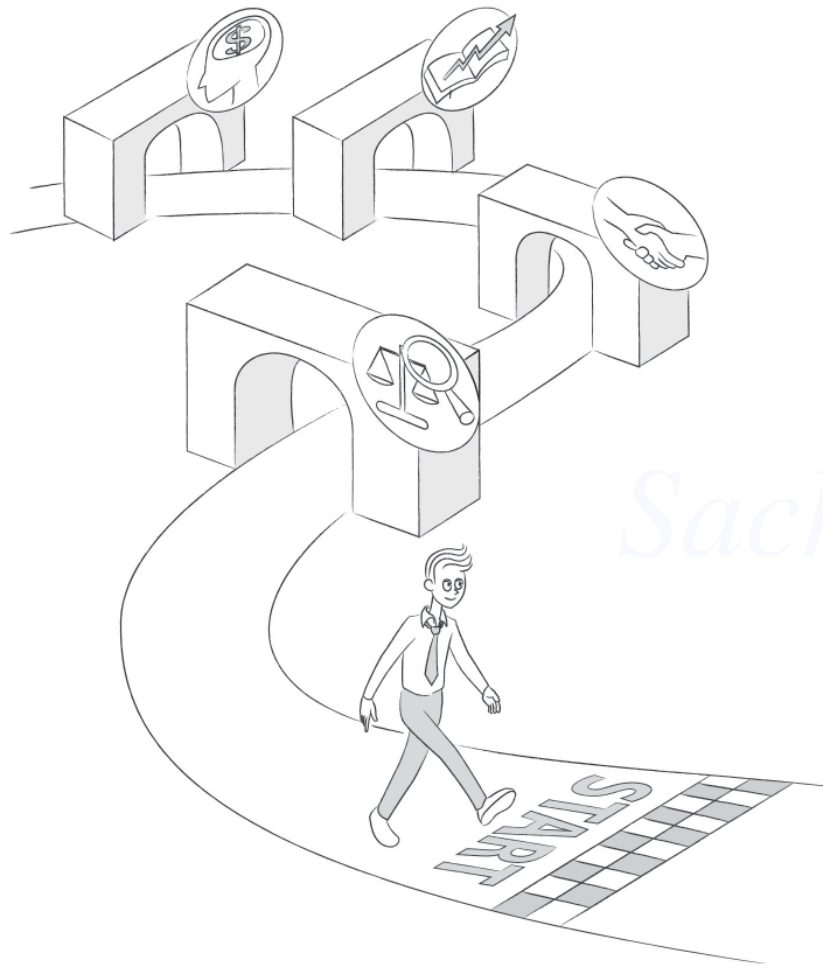
Để đến được cuộc sống giàu sang và thành công, bạn phải vượt qua được hố đen của tiền bạc. Song cách mà đại đa số sinh viên chúng ta vượt qua hố đen đó là liều mình nhảy qua. Một số có ý tưởng kinh doanh, đứng lên thành lập công ty và lao qua hố đen, số khác được bố mẹ cho vốn, cũng đứng lên mở shop quần áo, cửa hàng cafe... Họ chưa từng kinh doanh, không biết gì về buôn bán, nhưng vẫn liều mình nhảy qua hố đen đó. Kết quả là chỉ khoảng 5% sinh viên “chân khỏe”, có tố chất, được luyện tập và rèn luyện từ trước mới nhảy qua để đến với sự giàu có. Số còn lại thì yếu hơn, một số khác thậm chí chưa từng thử nhảy xa một lần, nên đều rơi xuống hố đen của sự thất bại. Đó là cách mà sinh viên hay làm.

Tôi thực sự rất thâm bài học này bởi hồi sinh viên năm ba, chính tôi là cậu “sinh viên nhảy liều” đó. Tích lũy được chút vốn nhỏ, trong tay đang điều hành hệ thống câu lạc bộ ở chín trường đại học, mặc dù không biết chút gì về ngành giải trí và cafe, thậm chí còn không hề thích uống thứ nước đắng ngắt đó, tôi cũng tự tin liều mình đầu tư mở quán cafe với số vốn hơn 100 triệu. Trong hai tháng đầu, quán Eco Cafe rất phát triển và đông khách, nhưng đến tháng thứ sáu, khả năng quản lý yếu kém và những chiến lược của “tuổi trẻ bông bột” đã kéo quán cafe thất bại thê thảm. Và điều gì đến cũng đến, sau một năm không thể trụ được, Eco Cafe đã phải đóng cửa.

Khi nắm bắt được cách chơi trong trò chơi này, bạn sẽ thấy kinh doanh không quá rủi ro như mọi người vẫn nghĩ. Đặc biệt là khởi nghiệp kinh doanh nhỏ khi còn là sinh viên. Bởi trên thực tế, để qua hố đen dễ dàng hơn, bạn chỉ cần bắc một cây cầu phù hợp nhất với mình rồi bước từng bước vững chắc sang bên kia cầu mà thôi.

Bước chân đầu tiên cần bước đó là học tư duy của người giàu. Bạn cần biết người giàu nghĩ gì và học cách suy nghĩ của họ để đạt được những thành công như họ. Trước cùng một vấn đề, tư duy của trẻ em và người già rất khác nhau. Trẻ em xây dựng cho mình một tư duy và thói quen thích ngủ dậy muộn. Việc dậy sớm từ năm giờ sáng với chúng là một cực hình rất khó chịu. Nhưng những cụ già lớn tuổi thì có tư duy hoàn toàn ngược lại. Họ xây dựng cho mình tư duy và thói quen thích dậy sớm. Nếu năm giờ sáng không dậy, họ sẽ cảm thấy rất đau lưng và mệt mỏi.

Cách nghĩ của người giàu và người nghèo cũng khác nhau tương tự như vậy. Cả người giàu và người nghèo đều nghĩ việc học rất quan trọng, nhưng người nghèo nghĩ học thật giỏi để xin được vào một công ty tốt, còn người giàu nghĩ học thật giỏi để mua được công ty tốt. Người nghèo nhìn một vật và nghĩ “đắt quá, tôi không mua nổi nó”, còn người giàu nghĩ “đắt quá, làm sao tôi có thể mua được nó?”. Người nghèo học cách kiếm thật nhiều tiền, còn người giàu học cách bắt tiền làm việc cho mình. Nếu bạn vẫn có tư duy



của người nghèo, bạn sẽ không thể làm giàu được. Bởi bộ não và thói quen chúng ta như một công tắc điện vậy. Bạn phải tác động một lực đẩy đủ lớn, để nó chuyển từ công tắc “off” sang công tắc “on”, chuyển từ tư duy nghèo sang tư duy giàu. Khi đó bạn mới thực sự giàu có được.

Bước chân thứ hai để qua cầu là học những kiến thức về tài chính. Bạn cần học cách tạo ra các đòn bẩy về kiến thức (điều hành công ty, bán hàng, quản lý...), tài chính (đầu tư, vay, cổ phần...) và nguồn lực (tạo mối quan hệ, xây dựng ê kíp...). Bước thứ ba là học và thuần thục những kỹ năng về con người như giao tiếp, đàm phán, thuyết phục, làm việc nhóm... Đây là điều không thể thiếu trong kinh doanh. Bước chân thứ tư cần đến là học và tìm hiểu về luật, thuế. Sau cùng mới là học kinh doanh thực sự. Đó mới là lúc bạn bắt đầu mở các doanh nghiệp, các cửa hàng, triển khai các ý tưởng để tiến tới tự do tài chính. Đừng nên nhảy thử bằng cách làm ngược lại, lập doanh nghiệp thật lớn rồi trong quá trình đó mới học bốn bước trên.

Nhưng cũng lưu ý là tôi không khuyên bạn hãy học tất cả đầy đủ bốn bước rồi mới bắt đầu kinh doanh. Tôi chỉ khuyên bạn, nếu chưa đi được bốn bước chân vững chắc đó, bạn không nên làm những điều quá lớn lao mà thôi. Theo kinh nghiệm và quan điểm cá nhân, tôi cho rằng cách học qua trải nghiệm là phương pháp học hiệu quả và thú vị nhất. Bạn có thể vừa kinh doanh nhỏ, vừa tích lũy kiến thức,

tài chính, kỹ năng... Bạn có thể tham gia kinh doanh cùng các câu lạc bộ, có thể làm những dự án nhỏ của riêng mình để học kinh doanh. Nhưng đừng nên bắt đầu những thứ quá lớn lao khi chưa có bốn bước chân vững chắc trên. Hãy từng bước một, làm từ nhỏ đến lớn, vừa làm vừa tích lũy thêm kiến thức và kinh nghiệm. Hãy học và bắt chước cây cầu của những người thành công trong lĩnh vực bạn đang tìm hiểu. Bạn sẽ đến với thành công và giàu có an toàn hơn rất nhiều.

Khi là Chủ tịch hệ thống câu lạc bộ kỹ năng kinh doanh BSCs, tôi đã học được rất nhiều bài học bổ ích trước khi bước chân vào kinh doanh thực tế. Tôi học được các kỹ năng cần thiết để quản lý gần năm trăm con người tại chín trường đại học khác nhau, học cách xây dựng bộ máy tổ chức điều hành, học cách khuyến khích, động viên thành viên trong công việc để trở thành nhà lãnh đạo tương lai, học cách làm việc với những thủ tục giấy tờ phức tạp và luật pháp. Đó là những bài học mà bạn phải trả giá rất đắt trong kinh doanh thực tế mới có được nó. Những nền tảng vững chắc đó đã góp phần không nhỏ cho việc phát triển sự nghiệp của tôi thuận lợi hơn rất nhiều.

KINH DOANH KHÔNG ĐỢI TUỔI

Quan điểm “Ngoài bốn mươi tuổi mới chín chắn, mới có thể thành công” của cha ông ta giờ đây cũng không còn chính

xác nữa. Mark Zuckerberg 28 tuổi, Giám đốc Facebook; Ben Casnocha 19 tuổi, Giám đốc Comcate; Stephen Yellin 19 tuổi, bình luận chính trị trên blog; Ashley Qualls 17 tuổi, triệu phú trên MySpace; Andrew Sutherland 18 tuổi, sáng lập Quizlet; Anshul Samar 14 tuổi, sáng lập Elementeo; Sean Belnick 20 tuổi, Chủ tịch BizChair.com... Hiện nay trên thế giới có vô số những triệu phú, tỷ phú thành đạt trước tuổi 30. Báo chí Việt Nam gần đây cũng đưa nhiều bài viết nói về những triệu phú trẻ tuổi Việt Nam, những bạn trẻ cùng với ý tưởng kinh doanh độc đáo của mình đã kiếm được hàng nghìn USD mỗi tháng ngay khi còn trên ghế nhà trường. Chúng ta sẽ cùng tìm hiểu xem bí quyết để họ làm được việc đó là gì?

Sau khi nghiên cứu về vấn đề này, tôi nhận ra quan điểm trên của người xưa chỉ có một số cơ sở lập luận tương đối xác thực mà thôi. Chúng ta ra trường thường là 23 - 25 tuổi, phải mất ba đến năm năm lựa chọn ngành nghề, chọn công việc phù hợp, ổn định. Vậy 30 tuổi mới là thời điểm thực sự bắt đầu gây dựng sự nghiệp. Sau đó phải rèn luyện bản thân, trải qua rất nhiều khó khăn, tích lũy đủ kinh nghiệm và đòn bẩy, trung bình sẽ mất khoảng mười năm để phát triển. Vậy ngoài bốn mươi tuổi, chúng ta mới thực sự đạt được những thành công nhất định trong cuộc sống. Đây có vẻ là một lập luận rất thuyết phục để nói với mọi người rằng 40 tuổi mới là tuổi để giàu có và thành công.

Tuy nhiên, lập luận trên chỉ cho thấy một điều: *Bạn phải mất khoảng 10 năm để rèn luyện bản thân và tích lũy kinh nghiệm*

mới có thể đạt được thành công trong cuộc sống” - chỉ quan điểm này là đúng mà thôi. Vì thế, bạn hoàn toàn có thể giàu có và hạnh phúc vào năm 35 tuổi nếu bạn bắt đầu kinh doanh từ năm 25 tuổi. Và đương nhiên, bạn cũng giàu có và hạnh phúc vào năm 30 tuổi, nếu bạn bắt đầu khởi sự ngay từ khi 20 tuổi, khi còn là sinh viên. Đây là thông điệp rất quan trọng dành cho các bạn. Dù bạn ở bất kỳ ngành nghề gì, học bất kỳ trường đại học nào, đều có hai việc liên quan đến chính tương lai của bạn:

Điều thứ nhất: Khi ra trường, bạn vẫn sẽ phải tốn ít nhất ba đến năm năm để tích lũy kinh nghiệm. Bạn cần thời gian trải nghiệm thực tế với công việc, học cách làm việc cùng đồng nghiệp, học các kỹ năng công việc và kỹ năng con người trong quá trình làm việc (hay còn gọi là kỹ năng mềm). Và để tiết kiệm ba đến năm năm này, bạn có thể học, thực hành thậm chí làm việc ngay khi còn là sinh viên.

Điều thứ hai: Khi bước chân vào cuộc sống, dù bạn làm ở ngành nghề nào, công việc gì, đạt được mức thu nhập ra sao thì vấn đề về tài chính sẽ xoay quanh suốt cuộc đời bạn. Nếu bạn tài giỏi trong vấn đề tài chính, bạn sẽ hạnh phúc với tiền bạc. Còn nếu không có chút kiến thức gì về nó, bạn sẽ vô cùng khốn khổ vì tiền suốt cuộc đời. Nhiều ca sĩ, diễn viên, kỹ sư và những người nổi tiếng kiếm được rất nhiều tiền nhưng vẫn phải lặn lội với nó hàng tháng. Kiếm nhiều tiền không làm bạn tự do về tài chính. Mà quản lý tiền và

làm tiền sinh sôi nảy nở mới là bí quyết để làm giàu. Vấn đề này tôi đã đưa ra trong rất nhiều khóa giảng dạy về khoa học làm giàu của mình.

Cả hai điều trên đều muốn nói với bạn rằng: Hãy tập kinh doanh, hãy học cách sống cùng với tiền và làm chủ nó ngay từ khi còn là sinh viên. Làm được những điều này, tương lai của bạn sẽ tươi sáng hơn rất nhiều.

BÍ QUYẾT

CHIẾN THẮNG TRÒ CHƠI KINH DOANH

Để thắng trong môn thể thao vua – trò chơi bóng đá, bạn phải ghi thật nhiều bàn và chiến thắng đối thủ của mình. Còn để thắng trong trò chơi kinh doanh, bạn phải đạt được sự tự do tài chính, chiến thắng tiền bạc. Và phần thưởng trong trò chơi này là cuộc sống giàu sang, sung túc không phải lo toan vấn đề tiền bạc.

Trò chơi kinh doanh cũng chia làm hai hiệp như bóng đá vậy. Hiệp một tính từ lúc bắt đầu khởi nghiệp, từ 25 đến 40 tuổi. Ở tuổi 40, hay còn gọi là tuổi hồi xuân, ta được nghỉ giải lao để bắt đầu hiệp hai, từ 45 đến 60 tuổi.

Tuy nhiên điều đáng buồn trong trò chơi kinh doanh này là nó cũng có hiệp phụ, cũng có hết giờ như trận bóng đá. Sau hai hiệp cố gắng và nỗ lực, đến tuổi về hưu,

nếu chưa giành được chiến thắng, chúng ta vẫn phải vất vả tiếp tục đá hiệp phụ kiếm sống qua ngày.

Hiện nay có không ít những cụ già 60, 70 tuổi hàng sáng vẫn phải đứng ở lề đường bơm xe kiếm sống. Cũng không ít những bà lão 65, 75 tuổi vẫn ngày ngày đi ăn xin để đá hiệp phụ trong trò chơi cuộc đời này. Và đến khi hiệp phụ kết thúc, không còn sức lực để đá tiếp nữa thì GAME OVER – Trò chơi kết thúc. Họ phải chết trong sự nghèo khó vĩnh viễn.

Điều đáng nói là sinh viên, thậm chí cả những người đi làm, đều chưa từng nghĩ gì đến hiệp phụ. Chúng ta tin tưởng rằng mình sẽ chiến thắng trò chơi này khi hai hiệp kết thúc – chiến thắng tiền bạc ở tuổi về hưu. Chúng ta làm việc chăm chỉ để hi vọng khi về hưu sẽ được an hưởng tuổi già, vui vẻ bên con cháu, được tận hưởng cuộc sống tuyệt vời thực sự sau bao năm vất vả. Chúng ta hầu như không hề có sự chuẩn bị nào cho trường hợp xấu nếu phải đá hiệp phụ cả. Và rồi, chỉ một trong số hàng triệu điều không may có thể xảy đến cũng đủ làm ta lặn độn vất vả suốt cuộc đời còn lại.

Nếu như, tôi dùng từ “*nếu như*” với hi vọng bạn không bao giờ gặp phải nó. Nếu như ở tuổi 40, 50 hay thậm chí 55 – cái tuổi sắp về hưu, cái tuổi sắp được nhận lương hưu để tận hưởng cuộc sống, chúng ta gặp phải một tai nạn nhỏ không thể làm việc được. Có thể là tai nạn nghề nghiệp, có thể

khủng hoảng kinh tế khiến công ty đang làm phá sản, có thể bị sa thải, có thể tai nạn, có thể, có thể, có thể... Chỉ một trong hàng trăm điều có thể đó xảy đến cũng đủ khiến chúng ta không tiếp tục công việc được nữa. Điều tồi tệ đó khiến kế hoạch tương lai thay đổi, khiến mục tiêu chiến thắng trò chơi ở tuổi về hưu tan biến, cũng có nghĩa là chúng ta sẽ phải tiếp tục lặn độn suốt phần đời còn lại của mình bằng hiệp phụ khó khăn. Và cái chết trong sự nghèo khó thường xảy đến với những người phải đá hiệp phụ này.

Đây là lời khuyên tôi muốn dành cho bạn – ĐỪNG CHỜ ĐỢI. Đừng đợi bất kỳ điều gì cả. Hãy cố gắng chiến thắng trò chơi mà bất kỳ ai cũng phải chơi càng sớm càng tốt. Hãy chiến thắng tiền bạc, hãy tự do tài chính ở tuổi 35, 40 chứ không phải là 60. Hãy chiến thắng sớm nhất có thể, bởi bạn chiến thắng càng sớm bao nhiêu, mức độ rủi ro bạn phải đá hiệp phụ càng thấp bấy nhiêu. HÃY TỰ DO TÀI CHÍNH THẬT SỚM.

Hiện nay có rất nhiều bạn trẻ đã hiểu được thông điệp này, họ nỗ lực cố gắng để rồi chiến thắng ngay từ khi bắt đầu vào hiệp một. Họ trở thành triệu phú, tỷ phú từ trước những năm 30 tuổi như Bill Gates, T. Harv Eker, Adam Khoo... Khi đó, họ thậm chí không cần phải đá hiệp hai nữa nếu muốn. Đồng nghĩa với việc hiệp phụ hầu như không bao giờ xảy ra với họ. Họ gần như chắc chắn sẽ có một tương lai an toàn, một cuộc sống sung sướng suốt phần đời còn lại. Cá nhân tôi

vẫn chưa thực sự chiến thắng trong trò chơi này. Tuy nhiên, không tính đến toàn bộ thu nhập mỗi tháng, chỉ với hơn 5000\$ thu nhập thụ động hàng tháng (là thu nhập mà bạn không cần phải làm việc, tiền vẫn gửi vào tài khoản của bạn hàng tháng), tôi có thể yên tâm rằng nếu mỗi tháng không chi tiêu quá 5000\$, tôi có thể sống thoải mái suốt quãng đời còn lại.

Vậy điều gì đã làm họ chiến thắng nhanh như thế? Có lẽ đây là câu hỏi thực sự quan trọng trong trò chơi tiền bạc này. Hóa ra, bí quyết đó không quá khó như mọi người vẫn tưởng. Họ chiến thắng ngay đầu hiệp một, họ dễ dàng đi đến thành công và giàu có khi tham gia trận đấu này, đơn giản bởi trước khi vào sân, họ đã khởi động rất kỹ. Trước khi trận đấu bắt đầu ở tuổi 25, họ đã tập rất nhiều, đã đá thử ở rất nhiều trận bóng trước đó. Họ kinh doanh nhỏ, học bán hàng, tham gia các câu lạc bộ, đi làm thêm ở những công ty... từ khi còn rất sớm. Bởi vậy, khi vừa vào sân, họ đã nhanh chóng bắt kịp tốc độ trận đấu và dễ dàng chiến thắng hơn rất nhiều. Bí quyết chỉ đơn giản như vậy mà thôi. Họ khởi động từ khi còn là sinh viên, thậm chí một số ít còn khởi động từ những năm cấp II, cấp III. Trên thế giới có không ít những triệu phú tuổi teen là vì thế. Họ đã trở thành triệu phú từ khi chúng ta vẫn còn đọc truyện tranh và ăn kẹo mút.

Vậy bạn đã sẵn sàng để bắt đầu? Bạn còn thấy nó quá rủi ro và mạo hiểm? Bạn còn ý định chờ đến khi ra trường mới

học kinh doanh thực sự? Nếu vẫn còn những quan điểm đó thì bạn không cần đọc tiếp những chương tiếp theo. Còn nếu bạn thấy, ngay bây giờ chính là lúc bắt đầu gây dựng cơ nghiệp cho chính mình thì những bài học kinh nghiệm đắt giá dưới đây sẽ là những bài học không thể thiếu đối với sự nghiệp kinh doanh của chính bạn.

CHƯƠNG III

BỨT PHÁ KHỎI XIỀNG XÍCH

TRONG QUÁ TRÌNH GIẢNG DẠY tại những buổi hội thảo hàng nghìn người, tôi nhận thấy học viên của mình được chia ra thành hai nhóm. Một nhóm nhỏ học xong kiến thức mới, thấy đúng đắn liền về nhà áp dụng và làm ngay những gì được học. Song phần lớn những người còn lại khi học xong kiến thức mới, thấy đúng đắn, cảm thấy rạo rức khí thế tại đó nhưng về không làm gì, để rồi sang tháng lại đóng tiền đi nghe tiếp. Điều đó thật đáng buồn. Bạn có thường rơi vào tình trạng như vậy không?

Ở những chương tiếp theo, đặc biệt ở Phần III, tôi sẽ giới thiệu đến bạn từng bước đi cụ thể để xây dựng cây cầu tiến tới thành công của mình. Nhưng trước khi đến với quy trình đó. Tôi muốn cùng bạn trả lời những câu hỏi khó khăn nhất mà tôi tin rằng bạn ít nhiều đang băn khoăn, trăn trở để giúp bạn thực sự ra quyết định thay đổi cuộc đời mình, vượt lên trên những khó khăn, vượt lên những người bạn đồng trang lứa để tiến tới thành công. Những câu hỏi này

như chiếc xích chắc chắn nhất trói chặt sự thành công của bạn suốt bao năm qua. Nếu không chặt đứt nó, bạn không thể vượt qua được hố đen thất bại dù có một cây cầu vững chắc thế nào đi nữa.

**TÔI RẤT MUỐN THAY ĐỔI
NHƯNG CHƯA NGHĨ RA CÁCH NÀO?**

Đây là câu hỏi lớn mà hàng triệu, thậm chí hàng tỷ người trên thế giới đang tìm câu trả lời cho câu hỏi khó này. Đó có phải là câu hỏi đang ở trong đầu bạn? Nếu đúng vậy thì thật may mắn cho bạn, tôi có câu trả lời cho nó.

Tôi đã từng được nghe kể câu chuyện về một nông dân nghèo bị thực dân Pháp bắt vào tù để lao động khổ sai vì tội đi đường không chào quan lớn. Anh bị hành hạ, lao động đến gần như kiệt sức. Một hôm, anh nhận ra con ác mộng xung quanh mình và phải đối diện với một sự thật hiển nhiên: nếu còn ở lại đây, sớm muộn cũng sẽ chết. Anh đã ra một quyết định: bằng mọi giá phải trốn thoát. Anh không biết cách nào, chỉ biết mình phải trốn.

Ngày qua ngày, anh tìm kiếm mọi cơ hội và hỏi những bạn tù khác. Câu trả lời mà anh vẫn thường nhận được là “đừng điên rồ”, “hãy cố mà sống đi”, “hãy chịu khó làm việc và cầu nguyện cho mình được sống sót”, “rất nhiều

người tìm cách bỏ trốn và đều bị treo cổ kìa"... Nhưng anh không chấp nhận điều này.

Sau nhiều tháng đi tìm câu trả lời, anh đã tìm được nó. Có thể vì anh đã hỏi hết sức mãnh liệt, cũng có thể vì anh tập trung toàn bộ sức lực và tâm trí tìm câu trả lời. Bất luận vì lý do gì, sức mạnh vĩ đại của bộ não và tinh thần đã thức tỉnh con người này. Câu trả lời đã đến với anh từ một nguồn gốc lạ thường – mùi ghê tanh của xác người thối rữa mà không ai muốn đến gần. Chỉ cách vài mét chỗ đang lao động, anh thấy một đồng xác người chết vì kiệt sức bị hốt lên một chiếc xe tải. Mọi người đều quay mặt và tránh khỏi nơi chết chóc thương tâm này, người thì hỏi: *"Sao quân Pháp lại có thể tàn ác đến vậy?"*, *"Sao số phận con người lại rẻ mạt như thế này?"*, *"Tại sao thượng đế lại để chuyện này xảy đến với họ?"*, *"Điều này liệu có đến với mình không?"*... Còn riêng anh, anh đã hỏi một câu hỏi hoàn toàn khác: *"Làm cách nào tôi có thể sử dụng điều này để trốn thoát?"*. Và ngay lập tức, anh có câu trả lời.

Hoàng hôn dần buông xuống, kết thúc một ngày lao động của những con người khốn khổ. Anh chạy nấp sau chiếc xe tải. Trong nháy mắt, anh nhảy lên xe và vùi mình trong đồng xác chết mà không ai để ý. Anh giả bộ như đã chết, không một chút cử động, dù có lúc, anh gằn như ngộp thở vì một số xác chết đang được xúc lên xe, đê lên người mình. Mùi thối rữa bốc lên, những cái xác cứng đờ bao bọc tứ phía.

Cuối cùng, xe tải nổ máy, anh cảm thấy chiếc xe rung lên và đang di chuyển. Rất lâu sau, xe dừng lại, trút toàn bộ số thây ma xuống một cái hố rộng mênh mông. Anh vẫn nằm yên đó hàng giờ cho tới khi màn đêm buông xuống. Sau cùng, khi chắc chắn đã không có ai, anh chui ra khỏi đồng thây ma và chạy đi tìm cuộc sống tự do của mình.

Giữa anh nông dân này và hàng nghìn người phải bỏ mạng trong tù khác nhau ở chỗ nào? Tất nhiên, có rất nhiều yếu tố. Nhưng yếu tố quan trọng nhất là anh **ra quyết định** phải tìm bằng được cách trốn thoát và hành động không ngừng nghỉ để tìm kiếm nó.

Và câu trả lời ở đây là: Quan trọng không phải là bạn có cách nào hay không. Mà quan trọng là bạn có **ra quyết định nhất định phải tìm** cho bằng được một cách hay không mà thôi. Khi bạn đã quyết tâm tìm bằng được một cách, bộ não thông minh của bạn sẽ tìm ra nó.

Thánh Gandhi là một nhân vật lỗi lạc của thế kỷ XX. Ngài là người duy nhất áp dụng phương pháp ôn hòa bất bạo động để đương đầu với súng đạn của thực dân Anh và đã thành công khi mang lại tự do cho đất nước Ấn Độ rộng lớn. Vậy khi đưa ra quyết định tương chừng như không thể là giải phóng Ấn Độ mà không cần dùng đến một phát đạn, ngài đã nghĩ ra cách nào để chắc chắn làm việc đó chưa? Chắc chắn là chưa. Ngài chỉ ra quyết định nhất định phải

tìm cho bằng được cách để đạt được thành công đó. Và Ngài đã tìm ra, thậm chí đạt được điều không tưởng đó.

Cũng giống như Bác Hồ vĩ đại của chúng ta, ngày 5 tháng 6 năm 1911, Bác đã rời bến Nhà Rồng quyết tâm ra đi tìm bằng được con đường cứu nước cho dân tộc Việt Nam. Cũng như hàng triệu người dân khác, Bác vẫn chưa biết cách nào để giải phóng dân tộc. Nhưng *“quan trọng không phải là bạn có cách nào hay không. Mà quan trọng là bạn ra quyết định phải tìm cho mình bằng được một cách nào đó”*. Sau bao năm tìm tòi và học hỏi, Bác đã tìm ra đường đi cho dân tộc Việt Nam và giải phóng đất nước. Chúng ta hãy thử tưởng tượng, nếu ngày đó Bác ngồi suy nghĩ và nói *“Tôi rất muốn giải phóng dân tộc, nhưng không có cách nào”* thì không biết đến bao giờ bạn mới được ngồi đọc cuốn sách này với tư cách một công dân tự do của nước Việt Nam độc lập.

Bộ não của con người rất tuyệt vời, trong khi những cỗ máy tính lớn nhất thế giới phải xử lý thông tin từng byte dữ liệu thì bộ não bạn có thể đồng thời xử lý bốn triệu byte thông tin từ mắt đập đến với tốc độ ánh sáng. Với một lượng thông tin lớn như vậy, bộ não sẽ thường có xu hướng bỏ qua những thứ không quan trọng, hoặc những điều bạn cho rằng không thật cần thiết để dễ dàng ghi nhớ những thứ quan trọng hơn. Khoa học gọi đó là *lý thuyết điểm mù*. Ví dụ, bạn chuẩn bị đi dự sinh nhật bạn thân và sắp bị muộn giờ, bạn vội vàng chạy vào phòng tìm chiếc chìa khóa xe

máy, sau khi nhìn bao quát khắp phòng một lượt, bạn dễ dàng nhìn thấy chiếc chìa khóa cùng với rất nhiều đồ vật khác đang bừa bộn trên giường. Cầm chìa khóa, bạn nhanh chóng khóa cửa phòng, dắt xe đi dự sinh nhật. Đang đi trên đường thì mẹ gọi điện nói hình như mẹ để quên điện thoại trên chiếc bàn gỗ ngang đồ dùng của bạn. Và hỏi khi bạn lấy chìa khóa có nhìn thấy điện thoại của mẹ không? Bạn nhớ lại kỹ càng và nói: *“Không, con không nhìn thấy”*. Đi sinh nhật về, bạn mở cửa phòng và đập ngay vào mắt là chiếc điện thoại của mẹ đang nằm trên bàn.

Bạn đã bao giờ gặp phải trường hợp này chưa? Nếu chưa thì hãy làm một thí nghiệm nhỏ này. Bạn nhìn khắp nhà một lượt, chậm rãi cẩn thận nhìn tất cả những đồ dùng trong nhà. Bây giờ thì hãy nhắm mắt lại và nhớ xem, bạn có nhìn thấy 8 chiếc dép đi trong nhà mọi khi ở những vị trí nào không? Bạn có thấy lọ tắm ở trên bàn bây giờ đặt ở đâu không? Bạn có thấy giá sách của bạn có thêm một cuốn sách to do em bạn mới đặt lên không? Bây giờ hãy mở mắt ra và nhìn lại phòng lần nữa, bạn dễ dàng nhìn thấy chúng đúng không? Đó gọi là lý thuyết điểm mù.

Những cơ hội kinh doanh, những ý tưởng độc đáo, những chiến lược tuyệt vời cũng tựa như chiếc điện thoại hay chiếc chìa khóa vậy. Nếu bạn quyết tâm nhất định phải tìm được chìa khóa và đi tìm bằng được thì sớm muộn gì bạn cũng thấy nó. Còn bạn không ra quyết định

tìm điện thoại, và thậm chí còn không đi tìm, không lùng sục khắp nơi để tìm bằng được nó, thì hầu như không bao giờ bạn có được nó. Bởi thế diễn giả chuyên đào tạo về khoa học làm giàu nổi tiếng thế giới Bob Proctor đã từng nói: *“Bí quyết làm giàu rất đơn giản, bạn chỉ cần ngồi viết ra những điều mình muốn vào một tấm thẻ, bỏ vào túi luôn mang bên mình, liên tục đọc thật nhiều mỗi ngày và tập trung chú ý vào cách kiếm được nó. Bạn sẽ có nó”*. Bạn thấy đó, chúng ta tin rằng làm giàu rất khó, nên luôn tìm những lời khuyên phức tạp rắc rối mà bỏ qua những nguyên tắc đơn giản nhất để thành công.

Sau khi có một khoản thu nhập thụ động tương đối lớn và thành công trong việc điều hành Học viện Doanh nhân châu Á ABA, tôi rất mong muốn được quay lại giúp đỡ những bạn trẻ sinh viên năng động, giúp họ có ước mơ, mục tiêu và giải pháp theo đuổi ước mơ của mình, giúp họ nâng cao kỹ năng và kinh nghiệm kinh doanh để thành công trong cuộc sống. Song tôi không biết bắt đầu từ đâu, vì những khóa đào tạo kỹ năng mềm, khởi nghiệp kinh doanh hiện nay phần lớn chỉ dạy lý thuyết suông, hô hào cho khí thế chứ không thực sự thay đổi được tận gốc con người. Muốn thay đổi tận gốc, muốn rèn luyện tư duy doanh nhân, tố chất thành công cho họ, tôi cần một môi trường khác biệt, một sản phẩm vượt trội và một đội ngũ ê kíp tâm huyết. Tôi đã làm theo đúng như những gì diễn giả

Bob Proctor nói: viết ra những điều mình muốn, thường xuyên đọc nó, chăm chỉ đến các hội thảo kinh doanh, các câu lạc bộ, trung tâm đào tạo kỹ năng... Và phép màu đã xảy ra, sau gần ba tháng tìm kiếm, tôi được mời đến hội thảo Lập trình Phản xạ tiếng Anh bằng sức mạnh vô thức của chuyên gia lập trình thần kinh ngôn ngữ – diễn giả Nguyễn Mạnh Trường. Tôi đã trải nghiệm việc thầy Trường thôi miên cả hội trường, trải nghiệm khả năng ghi nhớ 20 từ Tiếng Anh chỉ trong vòng 20 giây bằng phương pháp kích thích não bộ và phương pháp học tiếng Anh đặc biệt lần đầu có mặt ở Việt Nam của thầy. Tôi đã thực sự bị thuyết phục và ngỏ lời muốn hợp tác với thầy ngay lập tức. Trung tâm Tư vấn Đào tạo & Phát triển ESpeed – Môi trường từ thiện đào tạo và rèn luyện toàn diện ba trong một cho sinh viên về Tiếng Anh - Kỹ năng - Khởi nghiệp Kinh doanh chính thức ra đời từ thời điểm đó.

Hãy ra quyết định thay đổi, hãy ra quyết định mình phải giàu có, hãy ra quyết định mình sẽ thành công và hành động nỗ lực không ngừng để tìm kiếm nó. Thành công và giàu có sẽ đến với bạn.

BÀI TẬP ỨNG DỤNG

Hãy viết ra những điều bạn muốn vào một tờ giấy nhỏ và luôn mang bên mình:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

**PHẢI MẤT BAO LÂU
TÔI MỚI ĐẠT ĐƯỢC THÀNH CÔNG?**

Nóng vội là đức tính chung của đa số sinh viên. Vì thế có lẽ đây là câu hỏi thứ hai mà chúng ta vẫn hay thắc mắc. Có một câu nói rất nổi tiếng của Anthony Robbins: *“Nếu bạn thực hành công việc đó một ngày mười lần, còn người bình thường thực hành nó một tháng một lần. Thì bạn có mười tháng kinh nghiệm chỉ trong một ngày”*. Vì vậy, sự thành thạo công việc tùy theo lượng thời gian bạn muốn.

Các diễn giả hay các nhà văn thường mất từ một đến nhiều năm để hoàn thành cuốn sách của mình. Còn tôi đặt mục tiêu trong năm tháng phải hoàn thành nó. Thời gian ít hơn nhiều như vậy, không phải vì cuốn sách của tôi sơ sài

hơn, cũng không phải vì văn tôi hay hơn, khả năng viết của tôi cao hơn. Lý do để tôi có thể hoàn thành cuốn sách đặc biệt này chỉ trong năm tháng đơn giản vì tôi dành hầu như toàn bộ thời gian và tâm huyết của mình trong năm tháng này cho cuốn sách. Tôi đi giảng dạy ít hơn, tổ chức ít hội thảo hơn, tạm gác việc soạn giáo trình mới và dành gần như toàn bộ thời gian cho cuốn sách. Hàng ngày, tôi dậy từ bảy giờ sáng để đọc sách tích lũy thêm kiến thức và học cách viết của những diễn giả nổi tiếng trên thế giới. Trong ngày, tôi dành phần lớn thời gian để viết sách. Và tại thời điểm này, khi nhìn đồng hồ, những dòng chữ bạn đang đọc chính là thành quả được viết vào một giờ ba mươi tư phút sáng. Như vậy theo Anthony Robbins, *“tôi có một năm viết sách chỉ trong vòng năm tháng”*.

Vậy bạn muốn bao lâu mới đạt được thành công? Sáu tháng, một năm, hai năm, hay mười năm... Điều đó tùy thuộc vào hành động của bạn. Hãy chăm chỉ hơn, hãy hết mình hơn, hãy thực hành nhiều hơn. Kết quả sẽ đến với bạn nhanh hơn rất nhiều.

BÀI TẬP ỨNG DỤNG:

Thời gian tôi dành cho kinh doanh mỗi ngày là:_____.

Cụ thể:

1. Đọc sách: _____
2. Tìm kiếm ý tưởng: _____
3. Học hỏi, thực hành: _____
4. Khác: _____

NHỮNG SAO NHỮNG NGƯỜI KHÁC CŨNG CHỈ LÀM NHƯ VẬY, HỌ LẠI ĐẠT ĐƯỢC THÀNH CÔNG NHANH HƠN TÔI?

Đây là câu hỏi tôi hay nhận được từ các học viên của mình. Để trả lời, tôi thường kể cho họ câu chuyện cây tre và cây dương xỉ.

Hồi đó, có một tín đồ quá chán nản về cuộc đời mình, nên đến gặp Chúa và cũng hỏi câu hỏi tương tự: “Thưa Chúa, những người khác, họ cũng làm việc như con tại sao họ lại thành công nhanh đến như vậy?” Lúc đó, Chúa chỉ cười và trả lời: “Con biết cây tre và cây dương xỉ chứ?”.

“Khi ta gieo hạt của dương xỉ và cây tre, ta đã chăm sóc chúng rất cẩn thận. Ta cho chúng ánh sáng, tưới đầy đủ nước cho chúng. Cây dương xỉ lớn rất nhanh trên mặt đất. Màu xanh của nó chẳng mấy mà phủ kín cả một vùng. Nhưng chẳng có dấu hiệu gì từ hạt giống của cây tre cả. Tuy nhiên, ta đã không từ bỏ hạt mầm đó. Một năm trôi qua, dương xỉ nhanh chóng phát triển lớn mạnh. Nhưng một lần nữa,

không một dấu hiệu của hạt giống cây tre. Và cũng một lần nữa, ta không từ bỏ” – Chúa chậm rãi kể: “Bước sang năm thứ ba, vẫn chẳng thấy gì từ hạt giống cây tre cả. Nhưng ta vẫn không từ bỏ. Năm thứ tư cũng không có gì khác. Ta vẫn tiếp tục công việc và không từ bỏ”.

“Đến năm thứ năm, một mầm xanh vươn mình lên khỏi mặt đất. So với đám dương xỉ xung quanh, nó quá nhỏ bé và chẳng có chút ấn tượng nào. Nhưng chỉ sáu tháng thôi, cây tre đã cao hơn 30 mét. Nó đã mất tới năm năm để phát triển bộ rễ. Rễ của nó rất khoẻ mạnh và có thể cung cấp cho nó tất cả những gì cần thiết để sống và vươn lên. Cây tre không còn gặp bất kỳ thử thách nào sau đó nữa”.

“Con có biết không, con của ta, tất cả thời gian mà con phải vật lộn để sống, là để xây dựng và hoàn thiện gốc rễ của mình” – Chúa nói tiếp – “Ta đã không rời bỏ cây tre. Và ta cũng sẽ không bao giờ xa con. Đừng so sánh bản thân con với bất cứ thứ gì khác. Cây tre và dương xỉ có cách sống khác nhau mặc dù mục tiêu của chúng đều là màu xanh cho trái đất. Cơ hội của con sẽ đến...” – Chúa khẳng định – “Con sẽ vươn cao”.

“Liệu con có thể vươn cao đến đâu thưa Người?” – Vị tín đồ hỏi.

“Vậy con có biết cây tre vươn cao đến đâu không” – Chúa không trả lời mà hỏi lại.

“Cao hết mức mà nó có thể phải không ạ?” – Vị tể đồ ngáp ngừng hỏi lại.

“Đúng thế” – Chúa mỉm cười: “Hãy cho ta cảm thấy tự hào khi thấy con vươn đến đỉnh cao nhất mà con có thể”.

Mỗi người đều có những khả năng, tính cách và cuộc đời khác nhau. Nhưng khi đã xác định được đường đi và đích đến, có quyết tâm không bỏ cuộc, thì dù bạn đi máy bay, đi ô tô, xe máy hay thậm chí đi bộ, bạn cũng đều đến được đích. Chỉ có người bỏ cuộc giữa đường mới là người thua cuộc mà thôi.

BÀI TẬP ỨNG DỤNG

1. Điểm mạnh của tôi là: _____

2. Điểm cần khắc phục của tôi là: _____

3. Tôi sẽ phát triển điểm mạnh, khắc phục điểm yếu bằng cách: _____

NẾU LỠ THẤT BẠI THÌ SAO?

Ông mất việc năm 1832. Tiếp tục thất bại trong cuộc bầu cử vào cơ quan luật pháp năm 1832. Công việc kinh doanh bị phá sản vào năm 1833. Ông tranh cử lần nữa và thắng lợi trong cuộc bầu cử năm 1834. Người phụ nữ ông yêu mất năm 1835 khiến ông trải qua thời kỳ suy sụp tinh thần trầm trọng năm 1836. Ông tiếp tục thất bại khi tranh cử vào Nghị viện năm 1843. Ông vận động và thất bại khi tái tranh cử năm 1848. Ông nộp đơn tuyển và bị từ chối vào chân nhân viên sở địa chính năm 1849. Ông vận động tranh cử và thất cử chức thượng nghị sĩ năm 1854. Ông tiếp tục thất bại trong tranh cử chức phó tổng thống năm 1856. Và ông được bầu làm tổng thống năm 1860.

Khi đọc về cuộc đời đầy thăng trầm này, bạn có nhớ đến cái tên nào không? Đúng thế. Phải mất tới hơn 30 năm, Abraham Lincoln mới đạt được mục đích đeo đuổi của cuộc đời mình. Con đường ông đi đầy chông gai với bao lần thất bại. Nhưng sau 30 năm, ông đã chạm tay đến đỉnh cao của sự thành công trở thành Tổng thống Hoa Kỳ.

Cô bị sa thải 18 lần, 25 lần phải lang thang tìm chỗ ở mới. Cô đã trải qua những tháng ngày đói rét, không nơi nương tựa và phải lo từng bữa ăn để sống tạm qua ngày. 26 năm tiếp theo, cô phải làm việc cật lực chỉ để đạt được mức thu nhập 2200\$/năm. Thất bại liên tiếp đã có lúc khiến cô

tuyệt vọng và tưởng chừng như mất niềm tin. Nhưng rồi cô lại tiếp tục cố gắng và không bỏ cuộc...

Trên đây là những dòng tóm lược ngắn gọn về những năm tháng đầy vất vả của người phụ nữ, giờ đây đã trở thành một người rất nổi tiếng, Sally Jessy Raphael – người dẫn chương trình nổi tiếng nhất nước Mỹ với thu nhập hàng triệu đô mỗi năm.

Bạn thấy đấy, để đạt được thành công, việc trải qua thất bại gần như là chuyện đương nhiên. Bởi chính những thất bại, những rủi ro đó mới là người thầy vĩ đại nhất huấn luyện bạn cách đi đúng đắn và dẫn bạn đến thành công. Ở Chương VI, bạn sẽ hiểu rõ hơn về điều này thông qua quy luật của cuộc sống – quy luật bốn mùa.

Đó cũng chính là lý do mà tôi khuyên bạn nên khởi sự từ sớm. Vì cho dù có mất hết tất cả, bạn cũng còn lại điều mà Bill Gates sẵn sàng bỏ hàng tỷ đô để đánh đổi, đó là thời gian. Bạn có rất nhiều thời gian để sửa chữa kinh nghiệm của mình và làm lại từ đầu. Những người thành công, ai cũng đều phải trải qua thất bại. Thậm chí mất hết tất cả. Vì vậy, bạn thất bại càng sớm, cơ hội bạn thành công càng cao. Các chuyên gia khuyên rằng nếu lỡ có phá sản, bạn hãy phá sản trước năm 30 tuổi, như thế bạn sẽ có nhiều thời gian để gây dựng cho mình sự nghiệp lớn hơn trước rất nhiều lần.

Còn nếu hỏi về mức độ hậu quả của thất bại lớn cỡ nào? Tôi xin trả lời: có thể bạn nghĩ mất 30, 50 triệu hay thậm

chí hàng trăm triệu là rất lớn. Tôi cũng đồng ý điều đó thật khủng khiếp. Nhưng nếu so với tỷ phú Donald Trump từng bị phá sản, thậm chí những khoản nợ của Donald Trump lên tới gần 5 tỷ USD, thì có lẽ thất bại của bạn là quá nhỏ bé. Và chỉ sau ba năm, nhờ rút ra những bài học quý báu từ thất bại của mình, Donald Trump đã đứng dậy gây dựng cơ nghiệp còn lớn hơn trước rất nhiều lần.

Vì vậy hãy tiến bước về phía trước. Hãy coi thất bại là yếu tố cần thiết và là dấu hiệu chứng tỏ bạn sắp vượt lên một nấc thang thành công mới. Đừng chỉ tập trung vào những hậu quả mà bạn có thể gánh chịu. Hãy dũng cảm đối mặt với nó. Hãy nhìn thẳng về phía trước và tiến từng bước đi cẩn thận, chắc chắn, bạn sẽ đạt được thành công.

BÀI TẬP ỨNG DỤNG

Tôi sẵn sàng chấp nhận những rủi ro sau đây để theo đuổi con đường kinh doanh và làm giàu của mình:

TÔI THẤY MÌNH CHƯA ĐỦ ĐIỀU KIỆN ĐỂ KINH DOANH, TÔI CÒN THIẾU RẤT NHIỀU THỨ VÀ KHÔNG CÓ KHẢ NĂNG

Trường hợp của bạn cũng giống như một thí nghiệm mà tôi may mắn có dịp được nghe. Chắc bạn cũng biết bọ chét vốn là loài vật có khả năng bật nhảy rất cao. Các nhà nghiên cứu đã làm một thí nghiệm nhỏ, họ nhốt những con bọ chét vào trong một chiếc hộp. Như thường lệ, bọ chét co chân và nhảy mạnh. Bốp, chúng đụng phải nắp hộp. Sau nhiều lần bị cộc đầu, bọ chét bắt đầu điều chỉnh độ cao, chúng chỉ nhảy vừa sát mép trần hộp để không bị đau đầu. Thời gian trôi qua, người ta thả bọ chét ra khỏi hộp. Mặc dù thoát được ra ngoài, nhưng bọ chét không còn nhảy cao như trước nữa. Nó mãi chỉ nhảy đúng bằng chiều cao của chiếc hộp mà thôi.

Con người cũng vậy. Nếu tự coi mình không thể vượt qua một mốc nào đó, tức là chúng ta đã tự nhốt mình vào trong chiếc hộp vô hình. Bạn mãi mãi sẽ không bao giờ nhảy cao hơn chiều cao của hộp mà bạn tự đặt ra đó. Hãy nhớ rằng: *“Thử chưa chắc đã thành công, nhưng không thử thì chắc thất bại!”*

Tôi đồng ý rằng nếu chưa đủ khả năng, điều kiện và những yếu tố thành công đã vội vàng khởi sự thì không khác gì tự sát. Tuy nhiên, cách nhanh chóng và hiệu quả nhất để có được những khả năng đó là trải nghiệm thực tế thật nhiều. Nếu bạn chưa tự tin vào khả năng của mình, hãy

bắt tay vào làm những việc nhỏ trước. Ngoài ra, tôi cũng có hai lời khuyên dành cho bạn để nâng cao khả năng của mình. Cách thứ nhất, bạn có thể đi theo học kinh doanh từ những người thành công, họ sẽ là người cố vấn tuyệt vời cho bạn, hướng dẫn và chỉnh sửa giúp bạn tiến bộ nhanh chóng. Hoặc tham gia cùng các tổ chức câu lạc bộ, đội nhóm kinh doanh... như vậy, sẽ an toàn hơn rất nhiều và bạn cũng học được nhiều điều hơn so với tự làm một mình. Cách thứ hai, bạn có thể hợp tác với những người mạnh về mảng này, xã hội hiện nay không ít những người giỏi về chuyên môn muốn được hợp tác với người có tư duy lớn. Như vậy bạn sẽ học được ngay trong quá trình làm việc. Tôi không hề giỏi tiếng Anh, nhưng nhờ hợp tác được với chuyên gia lập trình thần kinh ngôn ngữ – diễn giả Nguyễn Mạnh Trường, tôi dễ dàng trở thành CEO của một trung tâm hàng đầu trong việc huấn luyện học viên giao tiếp tiếng Anh bằng sức mạnh vô thức chỉ trong ba tháng. Bởi vậy, điều quan trọng mà bạn cần ghi nhớ là: **chỉ ngồi một chỗ than rằng tôi không có khả năng, thì khả năng đó không bao giờ đến với bạn. Suy nghĩ là tốt, cẩn thận cũng rất tốt. Nhưng chỉ có hành động mới đem lại kết quả mà thôi.**

BÀI TẬP ỨNG DỤNG

Những khả năng yếu và những thiếu sót mà tôi cần phải học hỏi bổ sung hoặc hợp tác là:

NẾU KHÔNG PHẢI NHỮNG ĐIỀU TRÊN, VẬY ĐIỀU GÌ MỚI LÀ QUAN TRỌNG NHẤT ĐỂ THÀNH CÔNG?

Chuyện kể rằng, A đi câu cá, trên đường trở về, gặp một người ăn xin sắp chết đói. A thương tình nên bắt trong giỏ cá của mình cho người ăn xin một con cá. Người ăn xin đã nướng ăn và thoát được con đói. A về rất vui, gặp bạn mình là B và kể lại chuyện mình đã làm được một việc thiện. B lắc đầu bảo rằng A làm như vậy không chắc tốt. “Không chỉ cho cá, cậu nên cho người ăn xin cần câu để anh ta có thể tự mình đi câu kiếm sống. Không tin ngày mai cậu đi qua sẽ thấy người ăn xin đó vẫn bị con đói hành hạ” – B nói.

Ngày hôm sau A rủ B cùng đi câu. Khi trở về, quả đúng như lời B nói, hai anh em gặp lại người ăn xin đang nằm lả bên vệ đường. A lại cho người ăn xin cá và B cho người ăn xin cần câu. A và B trở về nhà trong tâm trạng vui vẻ vì đã làm được việc thiện. Trên đường về gặp bạn là C. Cả A và B hào hứng kể cho C nghe chuyện vừa xảy ra. C lắc đầu nói: “Các cậu làm như vậy chưa chắc đủ. Cho người ăn xin cần rồi



nếu không chỉ cho anh ta phương pháp câu thì chưa chắc anh ta đã câu được cá. Có thể ngày mai trở lại các cậu sẽ thấy người ăn xin vẫn bị đói”.

Ngày hôm sau A và B rủ C cùng đi câu. Khi trở về, quả đúng như lời C nói, ba anh em gặp lại người ăn xin đang nằm còng queo, quắp chiếc cần câu là đi bên vệ đường. Thế là A lại cho cá, B sửa lại cần, C giảng giải tỉ mỉ phương pháp câu cá, từ ngoắc môi câu đến phương pháp câu từng loại cá... Thế rồi cả ba ra về trong tâm trạng đầy hưng phấn, tin chắc từ nay người ăn xin sẽ không sợ đói nữa. Khi ba người về gặp D, cả ba lại hào hứng kể lại chuyện người ăn xin. D ngẫm nghĩ một lát rồi lắc đầu nghi hoặc: “Các cậu đã làm đúng, thế nhưng tó nghĩ chưa đủ. *Tớ chỉ sợ thiếu một điều có lẽ còn quan trọng hơn đó là các cậu chưa chỉ cho anh ta thái độ sống tích cực, phù hợp. Chỉ e rằng anh ta sẽ chỉ lo bản thân trước mắt, không lo đến lâu dài, “tích cốc phòng cơ” khi mùa hạn tới không có cá để câu; thậm chí có khi anh ta còn có thái độ tiêu cực, không chịu đi câu, lại trở về với nghề ăn xin”.*

Cả A, B và C không tin lắm vào lời D, nhưng để kiểm tra, ngày hôm sau nữa, A, B và C rủ D cùng đi câu. Không ngờ rằng, trên đường về nhà, cả bốn anh em lại gặp người ăn xin ngày nọ trở về với nghề cũ của mình. A, B và C kéo D lại bảo D chỉ cho người ăn xin thái độ sống. D ngần ngại: “*Thái độ sống phải được tự đào luyện thường xuyên nhờ sự định hướng, tác động của gia đình, nhà trường và xã hội, không thể ngày một ngày hai mà có được”.*

Công cụ và phương pháp để làm giàu là rất quan trọng. Nhưng thái độ làm giàu mới là điều cần thiết hơn cả. Thái độ thúc đẩy suy nghĩ, suy nghĩ thúc đẩy hành động, hành động tạo nên thói quen, thói quen tạo ra tính cách và tính cách quyết định vận mệnh của mỗi con người. Nếu không có thái độ đúng đắn của người giàu, thì dù có biết phương pháp và cách thức, chúng ta cũng khó lòng đạt đến sự viên mãn của sự giàu có. Không đi câu cá thì dù câu giỏi đến mấy cũng không có cá để ăn. Còn khi có thái độ làm giàu tốt, cho dù chúng ta không biết cách thì sẽ học hỏi để tìm ra cách, không có vốn thì sẽ kiên trì tích lũy vốn, không biết gì chúng ta sẽ chăm chỉ học hỏi. Không sớm thì muộn, chúng ta sẽ câu được cá lớn.

BÀI TẬP ỨNG DỤNG

Tôi luyện thái độ sống và tư duy kinh doanh bằng cách:

HỎI LÀ CÁCH TRẢ LỜI NHANH NHẤT

Vậy những băn khoăn và thắc mắc của bạn đã được giải đáp bao nhiêu phần? Tôi tin rằng khi đã thông suốt những vấn đề cơ bản đó, thái độ làm giàu của chúng ta sẽ tốt hơn rất nhiều. Chúng ta không nên quá e dè, vì thất bại mà chùn bước, không nên chán nản khi chưa đạt được thành công, không nên tự giới hạn bản thân mình mà hãy luôn nỗ lực không ngừng phấn đấu. Như vậy khả năng giàu có của chúng ta sẽ tăng lên rất nhiều.

Tuy nhiên, trong suốt quá trình khởi sự của mình, bạn cũng nên chú ý đến cách đặt câu hỏi. Điều này rất quan trọng. Bởi hỏi không chỉ giúp chúng ta có được câu trả lời, không chỉ giúp chúng ta học được nhiều điều mới mẻ trong cuộc sống, mà các câu hỏi còn xác định cả tư duy và thái độ sống của chúng ta nữa. Bộ óc thông minh luôn sẵn sàng phục vụ bạn, nên khi bạn đưa ra câu hỏi và quan tâm tìm bằng được câu trả lời, bạn sẽ có nó. Vì thế, nếu bạn đặt ra những câu hỏi tích cực như: “Tôi có thể biến khó khăn này thành thuận lợi như thế nào bây giờ?”, “Làm thế nào để...?” thì sớm muộn gì bạn cũng sẽ tìm được câu trả lời. Nhưng nếu bạn đặt ra các câu hỏi tiêu cực như: “Làm vậy có ích gì chứ?”, “Cố làm gì khi kết quả vẫn vậy?”, “Trời, sao tôi lại tệ hại thế này cơ chứ?”... bạn cũng sẽ tìm được câu trả lời, nhưng những câu hỏi tiêu cực đó sẽ làm hại cuộc đời bạn.

Rất nhiều hành khách đang tức giận về sự trục trặc của hãng hàng không và phải dời lịch bay sang sáng ngày hôm sau. Họ đặt ra hàng loạt câu hỏi như: “Hôm nay là ngày gì mà lại đen đui như vậy chứ?”, “Hãng hàng không này làm ăn kiểu gì vậy?”, “Tôi sắp có cuộc họp, vậy mà giờ phải đứng đây là sao?”... cùng hàng trăm câu hỏi tương tự. Trong lúc đó, có một người đặt ra câu hỏi hoàn toàn khác: “Làm sao mình có thể đi cho kịp giờ họp, mà lại có thể kiếm được đôi chút từ vụ này bây giờ?”. Người đó là Richard Brason – người sáng lập ra hãng hàng không Virgin Atlantic nổi tiếng ngày nay. Từ câu hỏi khác biệt đó, ông đã tìm cho mình một câu trả lời cũng rất khác biệt. Ông gọi điện cho hãng hàng không tư nhân để thuê một chiếc. Đồng thời ông cầm cái bảng thật to với dòng chữ “Ồ ĐÂY CÓ CHUYẾN BAY” và bán vé cho những hành khách đang vô cùng tức giận còn lại. Kết quả là ông vừa kịp giờ họp, lại vừa kiếm được một khoản kha khá từ vụ này. Trong chuyến bay đó, một hành khách có đưa ra nhận xét: “Máy bay này cũng được đấy chứ, chỉ thiếu mỗi nhân viên phục vụ nữa là không thua kém gì hãng hàng không chuyên nghiệp rồi”. Hãng hàng không Virgin Atlantic ra đời từ đó.

Vì vậy, trong quá trình làm giàu của mình, hãy chọn cho mình những câu hỏi tích cực, những câu hỏi thay đổi cuộc đời bạn, những câu hỏi giúp bạn tìm ra giải pháp. Bạn đừng bao giờ hỏi những câu hỏi tiêu cực khiến cuộc sống bạn ngày một tệ đi. Đó là điều quan trọng bạn cần ghi nhớ.

BÀI HỌC TỔNG KẾT PHẦN I

1. Trước khi tham gia trò chơi kinh doanh, cần hiểu rõ trò chơi và luật chơi.
2. Kinh doanh không phải là trò chơi may rủi, không quá mạo hiểm và không đợi chờ tuổi tác.
3. Kinh doanh cũng có các bước, quy trình thực hiện như mọi ngành nghề khác.
4. Hãy gỡ bỏ những tư duy người nghèo, những câu hỏi xiềng xích, những suy nghĩ tiêu cực để học kinh doanh.
5. Tố chất, kỹ năng, nguồn lực, kinh nghiệm rất quan trọng. Nhưng điều quan trọng nhất để thành công là THÁI ĐỘ.

XÂY DỰNG THÓI QUEN HÀNH ĐỘNG CỦA NGƯỜI GIÀU – BA QUY TẮC NỀN TẢNG THÀNH CÔNG

02 Phần

QUY TẮC 2MM

Bạn có thấy những kiến thức và kinh nghiệm vừa đọc được ở những chương trước thật tuyệt vời? Bạn đã thấy xứng đáng và rất đúng khi quyết định mua cuốn sách này? Nếu đúng như vậy thì xin chúc mừng bạn. Tuy nhiên, tất cả những điều trên mới chỉ là khởi động mà thôi. Ở những chương tiếp theo, bạn sẽ học được những bí quyết tưởng chừng như rất đơn giản trong cuộc sống, nhưng đến khi thực hành, bạn sẽ thấy trong đó chứa đựng những phương pháp vô cùng cụ thể để tiến bước thành công. Chỉ cần áp dụng nó bằng một nửa khả năng vốn có của mình, đối thủ của bạn sẽ dần lùi về phía sau. Để nói về bí quyết thành công hiện nay thật sự có rất nhiều, cũng có vô số những cuốn sách nói về chủ đề này. Tuy nhiên trong suốt quá trình kinh doanh, đặc biệt là thời kỳ khó khăn của quá trình khởi nghiệp, có ba quy tắc nền tảng đã giúp tôi vượt qua mọi thử thách. Với ba quy tắc này, bạn nói là lý thuyết suông cũng đúng, mà nói là bí quyết tất yếu để thành công cũng không sai. Hãy cùng nhau tìm hiểu về nó.

ĐÂY LÀ BÍ QUYẾT SỐ MỘT khiến tôi liên tục thăng tiến trong công việc và cuộc sống. Nó giúp tôi vượt trội hơn so với những người bạn cùng trang lứa và những đồng nghiệp trong nghề. Khi bước chân vào kinh doanh, mọi thứ đến với tôi thật khó khăn: liên tục gặp thất bại, có cảm giác như những cơ hội thường không đi cùng đường với mình. Tôi cảm thấy mình không có điểm gì nổi trội và đặc biệt để vượt lên hoặc thậm chí ngang tầm với những anh chị đồng nghiệp đi trước. Cho đến một ngày, tôi học được quy tắc 2mm. Khi thực sự hiểu và tin tưởng hoàn toàn vào quy tắc này, tôi đã bắt đầu áp dụng nó. Và điều kỳ diệu đã xảy ra, mọi thứ dường như bước sang một trang mới – trang sách của sự thành công.

Chắc hẳn các bạn đều biết tay golf số một thế giới hiện nay – Tiger Woods. Tiger Woods là một vận động viên đánh golf chuyên nghiệp người Mỹ, được đánh giá là một trong những vận động viên golf thành công nhất mọi thời đại.

Anh được trả với mức thu nhập cao nhất thế giới năm 2006 khi anh giành được hơn 100 triệu USD từ những chức vô địch và hợp đồng quảng cáo. Để có được thành công như ngày nay, anh đã đặt mục tiêu từ khi còn rất nhỏ, luyện tập chăm chỉ, đúng phương pháp, không bỏ cuộc và rất nhiều những điều khác nữa. Nhưng đó chưa phải là điều mà tôi muốn nói ở đây.

Có lẽ điều này các bạn chưa biết, trước khi trở thành tay golf số một thế giới, Woods đã mời một huấn luyện viên nổi tiếng về lĩnh vực chơi golf hướng dẫn. Vị huấn luyện viên này yêu cầu Woods đánh thử. Woods đánh ba lần đều sát mép golf và rơi xuống lỗ. Anh đã ghi điểm xuất sắc. Tuy nhiên, huấn luyện viên này cười và nói: “Tư thế đánh golf của anh rất chuẩn, song nếu anh cố gắng hơn một chút, chỉ cần cố nâng tay golf thêm 2mm nữa, anh sẽ trở thành tay golf vô địch. Bởi với tư thế đó, anh sẽ không còn bị đánh vào sát mép lỗ golf như vậy nữa”.

Và từ đó trở đi, Woods chỉ tập đi tập lại đúng một động tác – nâng tay golf của mình lên 2mm. Thay đổi thói quen quá thật không hề dễ chút nào. Song nhờ sự kiên trì tập luyện và được sự ủng hộ động viên từ vị huấn luyện viên này, anh đã làm được điều đó – nâng tay golf của mình lên đúng 2mm. Khi đã thuần thục, anh tham gia các giải đấu và đạt hết thành công này đến thành công khác. Và anh đã trở thành tay golf số một thế giới.

Vậy thông điệp mà tôi muốn nói ở đây là: Hóa ra khoảng cách giữa thành công và thất bại không phải là rất lớn, không phải là 100m, cũng không phải là 10m, mà chỉ đơn giản là 2mm mà thôi. Vì thế, **hãy luôn cố gắng nhỉnh hơn người khác 2mm và cố gắng nhỉnh hơn chính mình ngày hôm qua 2mm, bạn sẽ có tất cả.** Ngay bây giờ, bạn hãy ngồi thẳng lên 2mm, hãy mở to mắt thêm 2mm, hãy chăm chú hơn 2mm vào cuốn sách này, bạn sẽ thu lại được rất nhiều điều bổ ích. Bạn nên nhớ rằng lịch sử chỉ ghi danh những người vô địch, chúng ta chỉ nhớ những người xếp thứ nhất, chứ không hề nhớ vị trí thứ hai, thứ ba... Trong các cuộc chạy đua, người về nhất cách người về nhì một phần nghìn giây, song người về nhất có tất cả mọi thứ: họ được thưởng rất nhiều tiền, được ghi vào kỷ lục, được cả thế giới biết đến, còn người về nhì thì không có gì nhiều. Trong những cuộc đua ngựa cũng vậy, con ngựa về nhất được thưởng 10.000 USD, trong khi con ngựa về nhì chỉ được 1000 USD. Vậy có phải con ngựa về nhất chạy nhanh gấp mười lần con ngựa về nhì? Không, chắc chắn là không. Con ngựa về nhất chỉ cách con ngựa về nhì khoảng 2mm mà thôi. Nhưng phần thưởng mà nó nhận được gấp 10 lần con ngựa về nhì. Và đó là thông điệp mà tôi muốn nói với các bạn.

Nếu bạn muốn thành công hơn hiện tại, muốn có nhiều hơn những gì mình đang có, hãy cố gắng nhiều hơn những gì bạn đã từng làm. Hãy luôn nhắc nhở mình về quy tắc 2mm

này. Và đừng quên rằng, để trở nên đột phá vượt trội, bạn chỉ cần một thay đổi nhỏ mà thôi – cố gắng thêm 2mm. Hãy đọc sách nhiều hơn ngày hôm qua 2mm, hãy chăm chỉ hơn ngày hôm qua 2mm, nỗ lực hơn 2mm, tích cực hơn 2mm, và tiến bộ hơn ngày hôm qua 2mm. Bạn sẽ nhận được những kết quả vượt trội cùng với những phần quà rất xứng đáng.

BÀI TẬP ỨNG DỤNG

Những hành động cụ thể vượt trội 2mm của bạn sau khi đọc cuốn sách này là:

QUY LUẬT GIÁ TRỊ CUỘC SỐNG

Có một điều mà tôi hay chia sẻ với học viên của mình. Đó là quy luật giá trị cuộc sống.

“Khi bạn tạo ra một giá trị, bạn sẽ nhận lại một giá trị tương xứng với giá trị tạo ra.”

Khi bạn làm bất kỳ một việc gì, bạn cũng đều nhận lại một giá trị, một kết quả. Đó có thể là giá trị vô hình, cũng có thể là giá trị hữu hình. Bạn giúp đỡ bạn bè, bạn nhận về lời cảm ơn và những người bạn; bạn quát mắng sẽ nhận về sự bực mình cho cả hai bên; bạn động viên, khuyến khích sẽ nhận về những giải pháp... Và bạn đòi hỏi sự công bằng khi làm việc, bạn sẽ nhận lại sự công bằng trong mức lương và công việc. Khi là giảng viên tại Công ty Đào tạo và Phát triển Kỹ năng Việt, tôi đã có những trải nghiệm thú vị về quy luật này. Ngoài thời gian giảng dạy, tôi dành thêm thời gian để nghiên cứu và xây dựng giáo trình, tôi chia sẻ những điều đó với giám đốc, tổ chức các chương trình gắn kết, lập ra các buổi trao đổi kinh nghiệm giữa các giảng viên..., mặc dù đó không phải là việc của mình. Và quy luật giá trị đã đáp lại, tôi được giám đốc đề bạt lên vị trí trưởng phòng đào tạo với mức lương tăng gấp ba chỉ sau hai tháng làm việc. Khi bạn muốn sự công bằng, bạn bỏ sức làm việc như bao người khác, bạn sẽ nhận được mức lương giống họ. Còn nếu bạn làm việc nhiều hơn, tạo ra nhiều kết quả hơn, chắc chắn bạn sẽ nhận được những phần thưởng xứng đáng hơn họ rất nhiều.

Có hai người bạn thân làm cùng công ty, cùng một năng lực và khả năng như nhau, cùng vào làm tại một thời điểm và cùng nhận mức lương 1 triệu mỗi tháng. Chỉ có một điều khác biệt duy nhất là người A khi được trả 1 triệu, anh chỉ

làm việc xứng đáng với số tiền 1 triệu anh nhận được và coi thế là công bằng. Thời gian còn lại anh dành cho việc vui chơi, thư giãn và nghỉ giải lao. Sau mười năm làm việc chăm chỉ, anh được thăng tiến và nhận mức lương 10 triệu mỗi tháng. Người B thì khác biệt đôi chút, tuy chỉ được trả 1 triệu như người A, nhưng anh nỗ lực cố gắng làm việc như thể anh đang được trả 10 triệu vậy. Anh là người đến sớm nhất, về muộn nhất, học tập chăm chỉ nhất công ty. Anh không chỉ hoàn thành xuất sắc phần việc của mình như người A, anh còn chủ động xin giúp đỡ, làm các phần việc khác của những người cùng phòng. Anh đề xuất giám đốc giao cho mình nhiều việc hơn và chăm chỉ học hỏi để cố gắng hoàn thành công việc tốt hơn. Dĩ nhiên, sau mười năm cố gắng như vậy, anh đã tự đứng ra lập doanh nghiệp và có mức thu nhập 100 triệu mỗi tháng. Điều này hoàn toàn bình thường và dễ hiểu trong cuộc sống.

Nhưng điều mà tôi muốn xét đến ở đây là bạn hãy thử nhìn xem, người A khởi điểm với mức lương 1 triệu/tháng, anh làm như người đang được trả 1 triệu và anh nhận được 10 triệu/tháng sau mười năm cố gắng. Khi chia bình quân 10 triệu cho mười năm thì đúng là thời điểm đầu tiên anh nhận được 1 triệu thật. Cũng phép tính tương tự với người B, anh khởi điểm với mức lương 1 triệu/tháng, nhưng anh làm việc như người đang được trả lương 10 triệu, và sau mười năm cố gắng anh có được 100 triệu mỗi tháng. Khi chia bình quân

100 triệu cho 10 năm thì thật bất ngờ. Hóa ra ngay từ thời điểm đầu anh đã có mức lương 10 triệu/tháng rồi. Bạn thấy đó, quy luật giá trị luôn đúng, chỉ là bạn có nhìn thấy hay tin tưởng vào nó hay không mà thôi.

Những bạn trẻ mong muốn cuộc sống thành công và giàu có hãy nhớ đến quy luật này. Hãy làm việc nhiều hơn những gì bạn được yêu cầu, hãy tạo ra nhiều giá trị hơn những gì bạn được trả, hãy cống hiến nhiều hơn những gì người khác mong muốn. Bạn sẽ nhận được những điều tuyệt vời. Khi tham gia một tổ chức nào đó, hãy là người đến sớm nhất và về muộn nhất. Nên nhớ việc kê một cái bàn, xếp gọn một cái ghế, giặt giẻ lau bảng không làm bạn tốn quá nhiều sức lực và năng lượng, nhưng nó sẽ xây dựng được thói quen tuyệt vời trong bạn, sẽ khiến mọi người đánh giá cao năng lực, lòng tin, sự nhiệt tình của bạn. Đó là những thứ rất đắt giá trong kinh doanh. Triệu phú T. Harv Eker đã từng nói : *“Cách bạn làm một việc, chính là cách bạn làm tất cả mọi việc. Nếu muốn thay đổi cuộc đời của bạn, hãy thay đổi từng cử chỉ và hành động nhỏ nhất của mình”*. Cách bạn vỗ tay, cách bạn đọc sách, cách bạn làm việc, cách bạn vui chơi đều nói cho tôi biết tương lai của bạn sẽ như thế nào, bạn sẽ đạt được những gì trong thời gian tới. Hãy sống hết mình trong từng khoảnh khắc, bạn sẽ đạt được sự viên mãn trong cuộc đời này. Hãy sống để trả lời cho câu hỏi : **“20 năm tới cuộc đời tôi sẽ như thế nào?”**.

ĐỪNG BAO GIỜ CHẤP NHẬN LÀM NGƯỜI TRUNG BÌNH TRONG XÃ HỘI NÀY

Tại sao quy tắc 2mm lại quan trọng như vậy? Bởi nếu bạn không cố gắng hơn mỗi ngày, không vượt trội hơn mọi người, bạn sẽ là người trung bình trong xã hội này. Và điều đáng buồn là người trung bình luôn bị thiệt thòi trong hầu hết mọi trường hợp. Không phải người giàu nhất, cũng không phải là người nghèo nhất, mà chính người trung bình mới là người chịu thiệt thòi nhiều nhất.

Đơn giản như khi đất nước gặp khủng hoảng, theo bạn chính phủ sẽ giúp nhóm người nào: giàu nhất, trung bình, hay nghèo nhất? Tôi chắc bạn sẽ bất ngờ khi biết rằng chính phủ luôn tập trung giúp những người giàu nhất đầu tiên. Bởi họ chính là nền móng của tài chính nước nhà, chỉ họ mới có khả năng vực dậy tình hình tài chính và giúp đất nước thoát khỏi khủng hoảng. Khi gặp khủng hoảng, chính phủ thường hỗ trợ những người giàu bằng rất nhiều cách: tạo cơ chế mở, cho vay, hỗ trợ chính sách... để khiến những người giàu nhanh chóng thoát khỏi tình trạng mất tiền. Tiếp đó chính phủ sẽ hỗ trợ đối tượng nào? Đó là người nghèo, bởi “túng thiếu sinh trộm cắp”, những người nghèo khi gặp khủng hoảng họ không còn gì hết, nếu chính phủ không hỗ trợ họ thì đất nước sẽ bị loạn. Sau khi đã rót hết kinh phí cho người giàu, hỗ trợ hết mức cho người nghèo, cuối cùng nếu

còn chút nào đó thì mới đến lượt đối tượng những người trung bình: những công chức nhà nước, những nhân viên văn phòng làm công ăn lương...

Bạn lại thử nghĩ xem, khi gặp khủng hoảng như vậy, nhóm người nào sẽ chịu thiệt thòi nhiều nhất? Đúng vậy, vẫn là người trung bình. Bởi người giàu là người mất tiền nhiều nhất, song họ có quá nhiều tiền và việc mất đó vẫn đủ để họ tiếp tục cuộc sống sung túc của mình. Khi Bill Gates bị mất hơn 18 tỷ đô trong năm 2009, đất nước không có ai thương tiếc ông cả, cũng không ai buồn cho Bill Gates vì mất một số tiền khổng lồ như vậy. Bởi dù mất hơn 18 tỷ, song ông vẫn là người giàu nhất nhì thế giới. Còn nhóm những



người nghèo thì sao? Họ vốn dĩ đâu có gì để mất. Thậm chí khủng hoảng còn làm cho họ được hưởng thêm trợ cấp của nhà nước nữa. Chỉ có những người trung bình là khổ sở khi gặp khủng hoảng mà thôi.

Tiếp đến, bạn hãy nghĩ xem, khi một công ty gặp khó khăn, họ sẽ đuổi việc nhóm người nào? Không thể là nhóm người giỏi nhất được, vì nhóm đó là nền móng của công ty, có khả năng vực dậy công ty, vì vậy ở các tập đoàn nước ngoài, khi công ty gặp khó khăn thường nhóm người giỏi được thưởng và hưởng lương cao hơn, một phần để giữ chân họ lại, một phần muốn họ làm việc năng nổ và hiệu quả hơn để vực dậy doanh nghiệp. Họ cũng không thể đuổi việc nhóm người kém nhất được, bởi như vậy giám đốc sẽ phải tự lau dọn, tự làm bảo vệ, tự ghi vé xe... Vì vậy, không còn cách nào khác, họ chỉ có thể đuổi việc những người ở nhóm trung bình, những nhân viên văn phòng, những người làm việc hành chính, những người không quá quan trọng trong công ty mà thôi.

Đơn giản và gần gũi hơn với các bạn, đó là tỷ lệ xin việc khi ra trường. Khi bạn thi vào đại học, tỷ lệ 1 chọi 5, chọi 7 đã là cao, bởi bạn phải vượt qua khoảng hai, ba nghìn người để vào được ngôi trường bạn yêu thích. Nhưng khi đi xin việc, đơn giản như khi xin vào Ngân hàng ACB năm 2011, tỷ lệ chọi trung bình là 1 chọi 80. Bạn thử nghĩ xem nếu bạn hiện đang là nhóm sinh viên trung bình: học trung bình ở

lớp, không giữ chức vụ gì, không kinh nghiệm... mọi thứ đều trung bình, thì bạn ra trường định xin việc như thế nào? Và cuộc sống tương lai của bạn trong vài năm nữa sẽ ra sao? Bởi vậy, lời khuyên chân thành dành cho bạn là ĐỪNG BAO GIỜ TRỞ THÀNH NGƯỜI TRUNG BÌNH TRONG XÃ HỘI NÀY.

QUY TẮC THÀNH CÔNG VƯỢT TRỘI

QUY TẮC

Bạn chỉ cần vượt trội hơn chính bản thân mình ngày hôm qua và hơn tất cả mọi người 2mm, bạn sẽ có tất cả.

Người thành công chỉ làm những việc đơn giản, bình thường một cách thường xuyên hơn chúng ta mà thôi.

CHƯƠNG V

QUY LUẬT BỐN MÙA

XUÂN, HẠ, THU, ĐÔNG là bốn mùa của thiên nhiên. Xuân qua đi, hạ lại về; thu sang, đông lại tới. Mùa xuân tiết trời tươi đẹp, trăm hoa đua nở; mùa hạ nóng bức, khô cằn; mùa thu se lạnh để đón chào mùa đông băng giá. Năm này qua năm khác, bốn mùa xuân, hạ, thu, đông lần lượt đến rồi đi, tạo thành quy luật vĩnh cửu của đất trời.

Điều thú vị là cuộc đời mỗi con người cũng là một chuỗi các quá trình xuân, hạ, thu, đông. Mùa xuân ươm mầm, khởi đầu một công việc mới, nghĩ ra một ý tưởng mới, triển khai một sản phẩm mới. Sau khi ươm mầm ý tưởng sẽ đến mùa hạ – mùa của khô cằn, khó khăn. Chúng ta phải trải qua rất nhiều khó khăn, cạm bẫy và những thất bại để thành công trong ý tưởng mới ươm mầm này. Khi đã trải qua hết những khó khăn, vượt qua mọi thất bại, sẽ đến được mùa thu – mùa thu hoạch. Ta thu nhặt nhiều bài học kinh nghiệm đắt giá, gặt hái được nhiều thành công. Sau mùa thu, chúng ta phải đối mặt với mùa đông băng giá. Mọi thứ gần như đóng

băng, bế tắc không lối thoát. Không nghĩ ra được ý tưởng mới, không biết làm gì tiếp theo để phát triển. Kết quả là chúng ta dậm chân tại chỗ vào mùa đông này. Cuộc đời cũng có bốn mùa. Có thăng có trầm, có lên có xuống, có vui có buồn, có thành công và có bế tắc. Cũng giống như máy báo nhịp tim vậy, nó vận động liên tục tạo ra các vạch lên xuống. Còn nếu nó chỉ là một dòng ngang ổn định cùng với tiếng tí tách, chúng ta đều biết kết quả rồi đây.

Khi biết công thức và quy trình lời giải, mọi bài toán trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết. Và khi đã thực sự hiểu về quy luật bốn mùa, chúng ta nhận thấy cuộc đời bỗng trở nên đơn giản hơn rất nhiều, vì nó cũng có quy luật, có công thức. Rất nhiều doanh nhân, diễn giả nổi tiếng khởi nghiệp từ hai bàn tay trắng, số khác bắt đầu khi còn là sinh viên như chúng ta, để rồi sau 10 năm, 20 năm, tên tuổi của họ được cả thế giới biết đến như Bill Gates, Steve Jobs, Anthoni Robbins... Mọi thứ đều có quy trình của nó, thành công có quy trình, hạnh phúc có quy trình, từ tay trắng thành triệu phú có quy trình, khởi nghiệp khi còn là sinh viên cũng có quy trình. Thế kỷ XXI này, những người thành đạt và giàu có luôn muốn chia sẻ quy trình của mình cho nhân loại. Chúng ta sẽ dễ dàng tìm được hàng trăm quy trình từ hàng nghìn cuốn sách và những buổi hội thảo, những khóa đào tạo. Để đạt được thành công như họ, chúng ta chỉ cần nghiên cứu, tìm hiểu, phân tích để nắm bắt quy trình họ đạt được thành công như

thế nào và bắt chước có sáng tạo. Tỷ lệ chúng ta đạt được thành công sẽ tăng lên rất nhiều lần. Nếu muốn kinh doanh trong ngành đồ ăn nhanh – hãy học của Mc Donalds, nếu bạn yêu thích phần mềm, máy tính – hãy tìm hiểu quy trình của Bill Gates, nếu bạn thích kinh doanh về đào tạo, bạn có thể giảng dạy ở lĩnh vực nào đó, hãy học hỏi những người nổi tiếng như Antony Robbins, T.Harv Eker, Adam Khoo. Còn nếu bạn muốn học từ người kém hơn họ rất nhiều nhưng sẵn sàng lắng nghe và tư vấn – hãy tìm đến tôi. Tôi cũng đã góp ý, hỗ trợ, đồng thời đầu tư và mua cổ phần khá nhiều dự án nhỏ của các bạn trẻ sinh viên.

Chắc hẳn các bạn còn nhớ câu chuyện Aladin và cây đèn thần. Aladin vất vả đi tìm cây đèn thần trong số hàng tỷ cây đèn trên thế giới. Để rồi khi có được nó, Aladin chỉ làm một việc duy nhất là xoa nhẹ vào cây đèn và nói lên yêu cầu của mình. Mọi ước muốn trở thành hiện thực. Chúng ta cũng như vậy, công việc khó khăn nhất là tìm được quy trình thành công phù hợp nhất với mình trong số hàng trăm quy trình của hàng nghìn người thành công trên thế giới. Khi đã có được nó rồi, công việc của chúng ta sẽ trở nên đơn giản tựa như xoa nhẹ vào cây đèn và yêu cầu nó vậy.

Một trong những điều khó khăn mà tôi đã từng làm là từ Giảng viên đào tạo kỹ năng trở thành Trưởng phòng đào tạo của Công ty Đào tạo và Phát triển Kỹ năng Việt chỉ sau hai tháng làm việc. Tôi đã phải trải qua rất nhiều khó khăn

của mùa hạ, nỗ lực tương chừng như quá khả năng của bản thân, làm việc không kể ngày đêm mới đến được mùa thu thành công – mùa thu hoạch. Nhưng khi đã hiểu và thực hành thuần thục quy trình đó, việc từ Giảng viên lên chức Phó Giám đốc đào tạo Trung tâm Tư vấn và Đào tạo FELIX trở nên đơn giản hơn bao giờ hết.

Từ quy luật bốn mùa chúng ta nhận thấy thất bại là điều bắt buộc xảy ra. Nhiều người khi rơi vào tình trạng bế tắc của mùa đông thì nghĩ mình thất bại, mình vô dụng. Họ không hiểu mùa đông là mùa chuẩn bị ươm mầm mới, là mùa cần phải học thêm kiến thức, tích lũy thêm kinh nghiệm, nghiên cứu thêm quy trình mới để đón nhận những thành công mới. Đó là quy luật. Chúng ta không thể dùng quy trình kiếm 1 triệu để áp dụng cho việc kiếm 10 triệu, 100 triệu, chắc chắn sẽ rất khó thành công. Chúng ta cần có mùa đông học tập để nâng tầm giá trị bản thân, để đón chờ những cơ hội, để ươm những mầm non lớn hơn vào mùa xuân đang đến. Cuộc đời rất đơn giản vì nó đều có quy luật. Quy trình của cuộc sống là làm, giải quyết, gạt hái và học tập thêm. Để rồi làm việc lớn hơn, giải quyết, gạt hái nhiều thành công hơn và lại học tập thêm nhiều điều mới hơn nữa. Cuộc đời đơn giản vì nó chỉ có thể thôi.



Khi là Chủ nhiệm Câu lạc bộ Kỹ năng Kinh doanh tại trường Đại học Bách khoa Hà Nội, tôi đã uom mầm để câu lạc bộ này có mặt ở khắp các trường đại học. Trải qua rất nhiều khó khăn về thủ tục thành lập, ê kíp tại các trường, địa điểm họp, tuyển thành viên, tài chính... Để rồi khi vượt qua được những khó khăn mùa hạ đó, tôi đã cùng người bạn bên ngân hàng của mình lập ra hệ thống CLB Kỹ năng Kinh doanh có mặt tại chín trường đại học lớn, đón chào mùa thu hoạch. Sau khi đạt được thành công nhỏ đó, tôi rơi vào mùa đông bế tắc. Quy trình kiếm 1, 2 triệu của câu lạc bộ không thể áp dụng để kiếm 10, 20 triệu được. Phải làm gì tiếp theo đây? Phát triển tiếp sự nghiệp thế nào bây giờ? Và ở mùa đông đó, tôi chỉ làm một việc, đó là học thêm những điều mới. Tôi đầu tư tiền học những khóa kỹ năng mềm, tôi học những quy trình mới không chỉ để áp dụng mà còn để đào tạo những người khác – học quy trình của giảng viên đào tạo kỹ năng. Tại thời điểm đó, tôi học rất nhiều, và thực hành giảng dạy cho các câu lạc bộ cũng rất nhiều. Thời gian đầu là dạy miễn phí cho các câu lạc bộ trực thuộc hệ thống của mình, dần dần các câu lạc bộ khác biết tiếng, cũng mời tôi về giảng dạy cho thành viên của họ. Ngày đó, chỉ hai trăm nghìn cho hai tiếng đồng hồ đã khiến tôi cảm thấy rất vui. Sau ba tháng vừa học, vừa thực tập giảng dạy, tôi mở được tám lớp với mức lương ba trăm nghìn mỗi buổi. Tiếng lành đồn xa, công ty Kỹ năng Việt đã mời tôi về làm giảng viên đào tạo kỹ năng. Và một mùa xuân mới lại bắt đầu.

HỌC TẬP VÀ RÈN LUYỆN TRONG CUỘC CHƠI KÉO DÀI

Tôi muốn kể cho các bạn một câu chuyện. Tại một vương quốc nọ, nhà Vua tổ chức cuộc thi chặt cây để xây cung điện cho mình. Sau rất nhiều vòng thi căng thẳng, loại rất nhiều đối thủ nặng ký, trận chung kết diễn ra với hai đối thủ A và B có năng lực và sức mạnh tương đương nhau – một đôi kỳ phùng địch thủ. Cả hai đều hiểu rất rõ sức mạnh đối thủ, và theo nhận xét của rất nhiều khán giả, với năng lực tương đương như vậy, để thắng được trong cuộc thi này chỉ có thể dựa vào tâm lý và phong độ ngày hôm đó của ai nhanh hơn mà thôi. Rồi thời khắc quan trọng cũng bắt đầu, hai đối thủ đứng trước một rừng cây, ở giữa có tấm màn lớn che để hai đối thủ không nhìn thấy nhau.

Trận đấu bắt đầu. Cả hai đối thủ cùng lao vào chặt cây, họ thi đấu hết mình, tiếng rìu chặt cây đều nhau, với sức lực mỗi nhát chặt ngang nhau. Sau một tiếng đồng hồ chặt cây liên tục, A bỗng không nghe thấy tiếng rìu của B – đối thủ của mình nữa. Nghĩ bụng B đã thấm mệt và nghỉ ngơi, A vui mừng nghĩ rằng mình đang vượt lên trên đối thủ nên càng nỗ lực chặt cây nhanh hơn. Sau mười phút, tiếng rìu của B lại vang lên, cuộc đua lại tiếp tục. Một tiếng tiếp theo, A lại không nghe thấy tiếng rìu của B trong mười phút. Mặc dù đã thấm mệt, nhưng A vẫn cố gắng không nghỉ, vẫn tiếp tục

chặt mạnh hơn nữa để vượt lên trên đối thủ. Và bốn mươi phút, ba mươi, hai mươi, mười... Hết giờ. Ba tiếng căng thẳng đã trôi qua. Cả hai đối thủ được mời ra sàn đấu để chuẩn bị công bố kết quả.

A rất vui mừng vì tin chắc rằng mình là người chiến thắng bởi anh đã làm việc liên tục không nghỉ ngơi, hơn hẳn đối thủ của mình hai mươi phút, hơn hẳn số lần chặt cây với lực chặt tương đương. Sau khi đếm số lượng cây chặt được của hai người, tổ trọng tài từ từ bước lên sàn đấu. Cả khán đài nín thở chờ đợi kết quả.

“B là người chiến thắng” – trọng tài nhắc tay B lên và công bố. Những tràng vỗ tay, những lời tán thưởng, những lời chúc mừng, những tiếng hò hét reo vang lên khen ngợi người chiến thắng. Còn với A, anh rất ngạc nhiên về kết quả đó: “Không thể nào, không thể có chuyện đó được, tôi chắc chắn rằng anh B đã dừng lại hai mươi phút, tôi đảm bảo rằng mình chặt nhiều hơn B, tôi mới là người chiến thắng”.

Trọng tài điềm tĩnh và nói: “Đúng, anh là người chặt cây liên tục không nghỉ, nên số lần chặt của anh đương nhiên nhiều hơn B. Song, B chặt được nhiều cây hơn. Vì vậy B là người chiến thắng”.

“Tại sao lại vậy? Tại sao lại như vậy được? Chặt nhiều hơn mà cây để lại ít hơn là sao?”

Trọng tài nói: “Đúng vậy, vì anh chặt cây liên tục. Còn với B, cứ chặt một tiếng, B lại dừng mười phút để mài rìu. Và sau mười phút đó, một tiếng chặt cây tiếp theo với chiếc rìu sắc của B hiệu quả hơn anh rất nhiều”.

Đến lúc này, A mới ngỡ ngàng và hiểu ra, thì ra mười phút đó B không nghỉ ngơi, mà B dùng mười phút trong ba tiếng ít ỏi đó để mài rìu. Và với chiếc rìu sắc hơn, chiến thắng đến với B dễ dàng hơn rất nhiều.

Trong cuộc sống cũng vậy, chúng ta luôn cần mùa đông để học tập thêm kiến thức mới, tìm hiểu thêm quy trình mới, nâng cấp bản thân để đón chờ cơ hội mới của mùa xuân tươi đẹp. Cuộc đời rất đơn giản bởi nó có những quy luật riêng của nó.

BÀI TẬP ỨNG DỤNG

Bạn đang ở mùa nào và sẽ làm gì trong mùa này?

CHƯƠNG VI

RA QUYẾT ĐỊNH

“Bất cứ điều gì bạn có thể làm hoặc mơ ước làm, hãy bắt đầu ngay lập tức! Sự can đảm mang trong nó cả sức mạnh, phép màu lẫn trí thông minh vượt bậc.”

Goethe

MỘT QUẢ TRỨNG CHIM ƯNG rơi khỏi tổ xuống đồng cỏ khô, có người thấy, cho là trứng gà nên mang về nhà, bỏ vào ổ gà. Thế rồi quả trứng chim ưng cùng nở với các quả trứng gà khác. Từ đó, con chim ưng nhỏ bị coi là gà, nó sinh sống như gà. Nhưng vì tướng mạo quái dị nên thường bị khinh rẻ. Nó cảm thấy cô độc và khổ sở.

Một hôm, nó đang ăn cùng bầy gà, bỗng nhiên có một bóng đen trên trời chao qua lượn lại, bầy gà tán loạn tìm chỗ trốn. Khi nguy hiểm qua đi, cả bọn mới thở phào nhẹ nhõm. “Vừa rồi là con chim gì vậy?” – nó hỏi. Cả bầy trả lời: “Là chim ưng, không con gì bay cao hơn chim ưng”. “Ồ chim ưng ghê

góm thật, bay cao sung sướng làm sao!” – nó thán phục. “Một ngày nào đó ta mà thành chim ưng thì hay biết bao!”

“Đồ đần!” Đám gà chung quanh mắng nó: “Mày sinh ra là gà, thậm chí là con gà xấu xí làm cả bầy phải xấu hổ, mày làm sao bay như chim ưng được?”

Theo bạn, điều gì sẽ xảy ra với chú chim ưng đó? Chú sẽ tập bay để rồi một ngày quay trở lại cuộc sống chim ưng sung sướng, hay an phận tiếp tục sống quăng đời còn lại của kiếp gà xấu xí? Điều đó phụ thuộc vào lựa chọn của chú chim này.

Một trong những bài học quan trọng nhất của cuộc đời là ra quyết định. Nếu bạn vẫn làm như cũ, vẫn lối suy nghĩ cũ, bạn sẽ nhận được kết quả cũ. Khi thấy cần một cuộc sống khác, hãy ra quyết định làm một việc khác, chỉ đơn giản vậy mà thôi. Nếu bạn đi dạy thêm, và vui vẻ với việc đó, bạn sẽ vẫn chỉ là một gia sư. Nếu bạn là một thành viên trong câu lạc bộ, làm y nguyên những việc mà các thành viên khác làm, bạn sẽ mãi chỉ là một thành viên bình thường trong một câu lạc bộ mà thôi.

Khi mới khởi nghiệp, tôi có tham gia vào một câu lạc bộ kinh doanh. Ngay từ khi bước chân vào câu lạc bộ, tôi đã ra quyết định mình nhất định phải tự thành lập câu lạc bộ riêng để tạo đòn bẩy quảng bá thương hiệu và nâng cao giá trị bản thân. Nhờ việc ra quyết định đó, tôi làm việc chăm

chỉ hơn những thành viên khác. Tôi học cách quản lý câu lạc bộ, cách điều hành thành viên, cách tạo ra những buổi sinh hoạt hàng tuần thú vị. Sau ba tháng, tôi đã đứng lên xây dựng thành công Câu lạc bộ Kỹ năng Kinh doanh SEC tại trường Đại học Bách khoa Hà Nội.

HỘI CHỨNG THẢ TRÔI

Điều đáng nói là đa số các bạn sinh viên hay mắc phải “*hội chứng thả trôi*”. Họ không hề ra quyết định, không hề có sự chuẩn bị nào. Chỉ đơn giản là họ nhảy vào dòng trôi của cuộc đời và để nó cuốn đi. Khi dòng đời đến ngã rẽ, họ cũng không ra quyết định trôi theo nhánh nào, mà thả lỏng để dòng đời cuốn đi theo nhánh nó muốn. Chúng ta chọn đại học vì học lực, vì cha mẹ và vì xu thế xã hội chứ không biết mình yêu thích gì, hợp với ngành nào. Trong trường học, chúng ta học đối phó, học để lấy điểm, lấy bằng chứ không học vì tương lai bản thân. Khi tham gia các tổ chức, đi làm cho các công ty cũng vậy, chúng ta làm việc không hết sức, làm việc theo kiểu “*nó không phải của mình*”, để rồi nhận được kết quả và mức lương như bao người khác.

Điều thú vị hơn là trong cuộc sống, những người “*thả trôi*” đó thường bị dòng đời trớ trêu cuốn vào những chỗ nước chảy mạnh hơn, khiến cuộc sống của họ càng trở nên khó khăn hơn. Thậm chí họ bị cuốn đến những thác nước

lớn và bị nước nhấn chìm. Đến lúc này, họ không thể nghĩ đến sự lựa chọn nào khác, cũng không còn tâm trí để nghĩ đến cuộc sống hạnh phúc tương lai. Điều duy nhất họ nghĩ khi đó là cố ngoi lên khỏi mặt nước để không bị chết ngạt. Rồi nước lại đánh vào mặt và nhấn chìm họ, lại cố ngoi lên, lại bị nhấn chìm, lại cố ngoi lên... Cứ thế, đến hết cuộc đời.

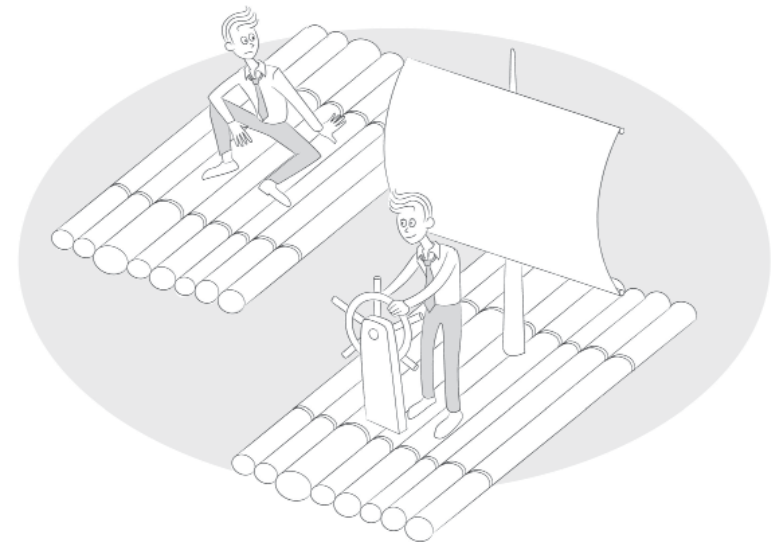
Rất nhiều sinh viên trên lớp học theo kiểu “thả trôi”, kết quả là ra trường, đợt sóng đầu tiên của dòng đời đập vào nhấn chìm họ – không có công ty nào nhận sinh viên học lực trung bình và không có khả năng nổi trội. Những kỹ sư, cử nhân đó phải đi làm trái ngành, trái nghề, làm những việc họ không hề muốn. Một số đi làm công nhân, số khác mở cửa hàng bán sim thẻ nhỏ, số ít còn lại không biết làm gì, đành chọn nghề cừ vạ kiếm sống. Rồi cuộc sống hàng ngày, miếng cơm manh áo khiến họ không còn nghĩ nhiều đến tương lai nữa, chỉ mong cố ngoi lên khỏi mặt nước để tiếp tục sinh tồn.

KHÔNG RA QUYẾT ĐỊNH CŨNG LÀ MỘT QUYẾT ĐỊNH

Bạn nên nhớ rằng, sớm muộn gì bạn vẫn phải ra quyết định. Thậm chí, nếu bạn chọn “thả trôi” và không ra quyết định gì, đó cũng là một quyết định mà bạn đã chọn, bạn ra quyết định mặc kệ cuộc đời của chính mình.

Một gia đình nọ có hai anh em song sinh giống hệt nhau. Mẹ mất sớm, người cha thì rượu chè, cờ bạc suốt ngày. Hai mươi năm sau, người anh trở thành tiến sĩ nổi tiếng, thuyết giảng ở rất nhiều nơi về chủ đề bài trừ tệ nạn rượu chè, cờ bạc. Còn người em thì hoàn toàn ngược lại, sa đà vào rượu chè có phần còn hơn cả cha của mình. Thấy hiện tượng lạ như vậy, các nhà khoa học đã mời hai anh em đến hai phòng riêng biệt và đặt ra cùng một câu hỏi: “Tại sao cuộc sống của anh lại trở nên như thế này?”

Thật bất ngờ, cả hai anh em đều có cùng câu trả lời. Người em nói: “Làm sao mà tôi lại không trở nên thế này được chứ. Ông hãy nhìn cha của tôi đi, ông ấy rượu chè cờ bạc suốt ngày, làm sao tôi có thể khá lên được?”



Người anh cũng trả lời tương tự: “Làm sao mà tôi lại không trở nên thế này được chứ. Ông hãy nhìn cha của tôi đi, ông ấy rệu rề cò bạc suốt ngày, làm sao tôi có thể sống cuộc sống giống ông ấy được?”

Trước cùng một hoàn cảnh sống, hai anh em song sinh cùng một năng lực, khả năng, tố chất và cơ hội như nhau. Nhưng người em chọn “thả trôi” cuộc đời của mình để dòng đời xô đẩy, còn người anh chọn việc ra quyết định nhất định phải thay đổi. Khi suy nghĩ khác, hành động khác thì kết quả sẽ khác. Người anh có tất cả mọi thứ và thoát khỏi cuộc sống khốn khổ đó, còn người em thì tiếp tục sống chuỗi ngày dài mà mình đã lựa chọn.

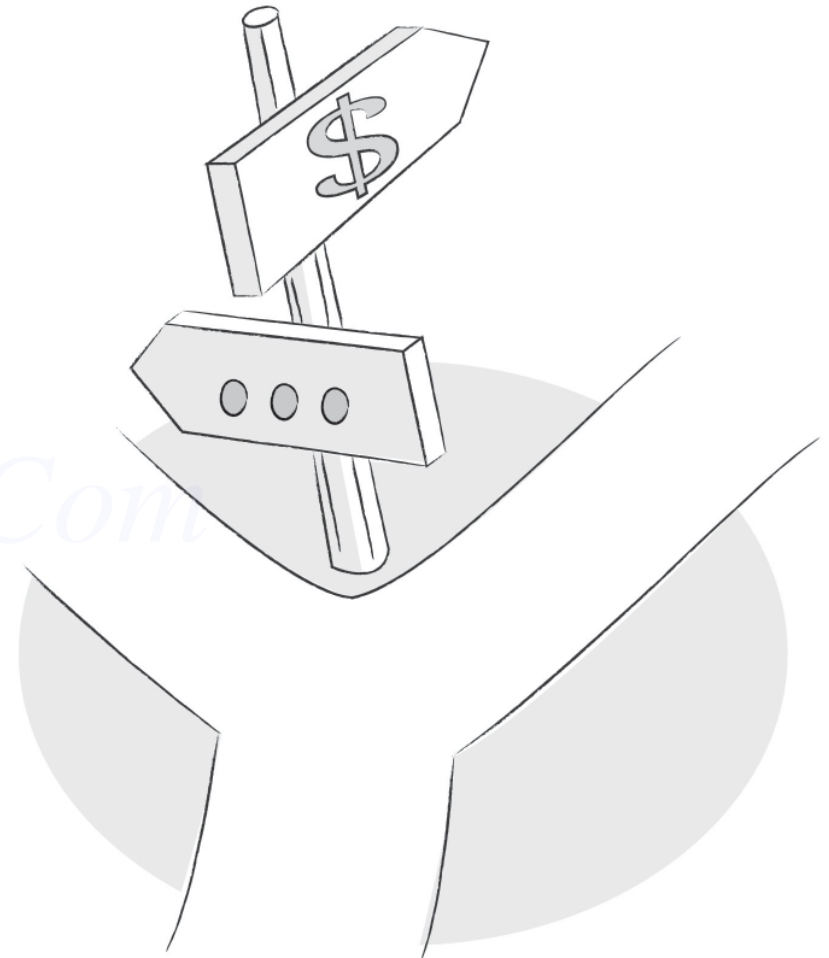
Người làm chủ và người làm thuê cũng chỉ khác nhau ở việc lựa chọn ra quyết định mà thôi. Mọi người vẫn thường cho rằng làm chủ là làm việc nhưng có nhân viên ở dưới để chỉ đạo và sai khiến, còn làm thuê là thực hiện theo sự sai bảo của người làm chủ. Nếu định nghĩa này là đúng thì tôi cho rằng ai cũng là người làm chủ và ai cũng đều là người làm thuê cả. Những người mà chúng ta gọi là làm thuê hiện nay, họ cũng đang sở hữu một doanh nghiệp của riêng họ đấy thôi. Như tôi cũng vậy, tôi đang là Chủ doanh nghiệp của Công ty TNHH Đào Đức Dũng, tôi có rất nhiều nhân viên đang ngày ngày làm việc chăm chỉ và nghe theo sự sai bảo của tôi. Những nhân viên đó có tên là: đầu óc, tay, chân, mắt, mồm, tai... Tôi đang cố gắng để doanh nghiệp

mình đáp ứng nhu cầu của một vị khách hàng giàu có – đó là ông chủ của tôi. Nếu vậy thì bất kỳ ai cũng đều là người làm chủ rồi. Ngược lại, những người mà chúng ta vẫn hay gọi là ông chủ, bản chất thực chi là người làm thuê mà thôi. Họ đang làm thuê cho ông chủ – những khách hàng của họ. Thậm chí đó còn là ông chủ vô cùng khó tính. Ông chủ này không hề ra lệnh, cũng không yêu cầu gì, không nói gì, nhưng chỉ cần bạn làm ông chủ không hài lòng, không vừa ý, không vui, họ sẵn sàng trừ lương, cắt chức, đuổi việc bạn không khoan nhượng bằng cách mua hàng ở công ty khác. Bạn phải dự đoán được tâm lý ông chủ, tìm cách đáp ứng nguyện vọng thậm chí phải cố gắng làm vượt mức kỳ vọng của ông chủ. Như vậy doanh nghiệp của bạn mới có thể tồn tại và phát triển. Vì vậy, tôi có thể khẳng định “trên đời này, bất kỳ ai cũng là người làm thuê”.

Nhưng nếu ai cũng là người làm chủ và ai cũng là người làm thuê, thì sự khác nhau giữa người làm chủ và người làm thuê là gì? Theo quan điểm cá nhân, tôi cho rằng sự khác nhau cơ bản nhất giữa người làm chủ và người làm thuê chính là ở hai từ THÁI ĐỘ. Ai cũng đều có nhân viên và ai cũng đều có những vị khách hàng. Người làm thuê là người đáp ứng đủ, làm tốt những việc mà khách hàng – ông chủ của mình yêu cầu và cho rằng thế là hoàn thành trách nhiệm của mình rồi. Còn người làm chủ thì luôn cố gắng tìm cách để làm việc vượt kỳ vọng, vượt mong đợi và sự hài lòng của khách hàng – ông chủ của mình. Thậm chí họ luôn chủ động

tìm kiếm xem khách hàng còn cần thêm điều gì để đáp ứng. Làm chủ và làm thuê chi khác nhau ở thái độ trong quá trình làm việc mà thôi. Khi bạn ra quyết định làm chủ – bạn sẽ trở thành một ông chủ cho dù bạn đang ở vị trí nào. Ngược lại, nếu bạn chấp nhận mình là người làm thuê, – bạn sẽ trở thành một người làm thuê chính thức cho dù bạn có đang là giám đốc hay chủ tịch hội đồng quản trị của doanh nghiệp lớn đến đâu chẳng nữa.

Trong việc ra quyết định lựa chọn cuộc sống giàu sang cũng vậy. Phần lớn mọi người chỉ dừng lại ở việc mong muốn có một cuộc sống sung túc mà thôi. Họ không hề làm gì cả, chỉ ngồi đó và ao ước: “giá như mình có nhiều tiền”, “giá như mình có chiếc ô tô này thì tốt quá”, “nếu mình có thật nhiều tiền mình sẽ...” Những mong ước đó không đủ mạnh để họ có động lực vượt qua khó khăn. Vì vậy, khi đến lúc cần lựa chọn trong việc đón nhận cơ hội mới, tham gia thử thách mới, học những kiến thức làm giàu mới thì phần lớn câu trả lời của họ là: “để xem đã”, “để tôi nghiên cứu đã”, “cứ từ từ, không vội”, “nhưng nhớ rủi ro thì sao”, “nghe có vẻ nguy hiểm quá”, “tôi nghĩ hay thôi đi, nó khó quá”, “nếu dễ thì cũng chả đến lượt tôi, nên thôi đi”... Khi muốn có bất kỳ điều gì, bạn luôn phải đánh đổi một thứ gì đó – đó là quy luật của cuộc sống. Không thể có chuyện bạn muốn giàu có, nhưng lại không chịu bỏ thời gian, công sức và thậm chí cả vốn ở thời điểm đầu để đổi lấy sự giàu có sau này được.



Nhóm người thứ hai thì lựa chọn việc giàu có. Với họ, giàu có chỉ là một sự lựa chọn mà thôi. Không phải vì đam mê, không phải vì yêu thích mà chỉ đơn giản rằng họ hiểu giàu có tốt cho họ, nên họ cần giàu có và họ lựa chọn việc đó. Khi đứng trước những lựa chọn hấp dẫn hơn, phần lớn những người này hay bị thay đổi và bị cám dỗ. Chẳng hạn, khi đứng trước lựa chọn đến hội thảo làm giàu và đi gặp một cô bạn gái mới quen rất xinh, phần lớn những người này đều chọn việc đi gặp cô bạn gái. Bởi đối với họ, gặp cô gái ngay bây giờ là lựa chọn làm họ thích thú hơn so với việc giàu có trong tương lai.

Còn với nhóm người thứ ba, là nhóm người quyết tâm làm giàu. Họ coi làm giàu là một cái đích vô cùng quan trọng để đạt được, họ sẽ kiên trì và tìm mọi cách trong đạo đức và pháp luật cho phép để theo đuổi con đường làm giàu này. Họ thường xuyên suy nghĩ và luôn chủ động tìm kiếm cơ hội cho dù là nhỏ nhất. Họ luôn quan niệm rằng việc đến một buổi hội thảo không chỉ là để nghe kiến thức, mà còn là để gặp gỡ với những người thích kinh doanh, giao lưu và tìm kiếm những cơ hội làm giàu. Khi không đến được một buổi hội thảo về làm giàu nào đó, những người này có cảm giác như một cơ hội kinh doanh tuyệt vời vừa mới bị trôi tuột qua tầm tay của họ. Và điều thú vị là phần lớn những người giàu có nhất trên thế giới đều nằm trong nhóm thứ ba này. Bạn thấy đấy, mỗi sự lựa chọn khác nhau, mỗi lần ra quyết định khác nhau cho dù là nhỏ nhất cũng tạo nên số

phận khác nhau cho mỗi người. Biết đâu, một cơ hội tuyệt vời, một ý tưởng kinh doanh đặc biệt, một mối quan hệ bền vững, một đòn bẩy mạnh mẽ sẽ đến với bạn khi bạn tham gia một buổi hội thảo? Cơ hội đó, ý tưởng đó, mối quan hệ đó lớn đến nỗi đủ để thay đổi hoàn toàn cuộc đời của bạn sau này? Giống như Bill Gates nghĩ ra phần mềm Microsoft, hay ý tưởng của Google, Facebook, Yahoo thì sao? Vì vậy, nếu bạn lựa chọn việc coi nhẹ buổi hội thảo đó thì cũng có thể bạn đã đánh mất hoàn toàn cuộc đời sau này của mình. Bởi những cơ hội mang tính chất lịch sử, cột mốc cuộc đời bạn khi đã bị bỏ qua, thường hiếm khi quay lại lần một nữa. Sẽ có một người khác, ở một nơi khác, vào một thời điểm khác nhận được cơ hội tuyệt vời này.

Sống khác với tồn tại. Hãy sống cho đáng sống. Hãy sống để tận hưởng cuộc đời tươi đẹp này. Đừng tồn tại qua ngày để đón chờ cái chết. Đừng để mình phải nuối tiếc. Những người già thường nuối tiếc về những gì mà họ đã không làm nhiều hơn là hối hận về những gì họ đã làm. Hãy nhớ rằng cuộc đời là một bộ phim, bạn vừa là diễn viên chính, vừa là đạo diễn của bộ phim này. Bạn có thể dựng lên một bộ phim hành động hoành tráng, cũng có thể dựng lên bộ phim tình cảm lãng mạn, hay bộ phim viễn tưởng kỳ thú... Bạn có thể ra quyết định tạo nên những bộ phim để muôn đời sau vẫn nhắc đến như Microsoft của Bill Gates, Disneyland của Disney, Apple của Steve Jobs... hoặc bạn có thể ra quyết định dựng lên những bộ phim bình thường tẻ

nhật mà không ai muốn xem. Điều đó phụ thuộc hoàn toàn vào quyết định của bạn.

Có ba vấn đề mà tôi rất muốn được hỏi bạn:

Vấn đề thứ nhất: Bạn có tin rằng bạn có thể làm một việc nào đó trong vòng hai tuần tới, khiến cuộc sống, gia đình và công việc làm ăn của bạn xấu đi không? Có hay không?

Vấn đề thứ hai: Bạn có tin rằng bạn có thể làm một việc nào đó trong vòng hai tuần tới, khiến cuộc sống, gia đình và công việc làm ăn của bạn tốt lên đôi chút không? Có hay không?

Và vấn đề thứ ba: Bạn có tin rằng mỗi sự lựa chọn ở hai câu hỏi trên đều sẽ dẫn đến một hệ quả nhất định nào đó không? Có hay không?

Nếu cả ba câu trả lời đều là có thì xin chúc mừng bạn. Bạn đã trả lời đúng. Khi trả lời được ba câu hỏi đó, bạn sẽ nhận ra một điều đơn giản rằng: Không quan trọng là cuộc sống của bạn trong quá khứ hay hiện tại đã tệ hại hay tuyệt vời đến mức độ nào, Không quan trọng là nó có thể tệ hơn được nữa hay không, Cũng không quan trọng là bạn đã có cách gì để giúp cuộc sống của mình tốt hơn chưa, Mà điều quan trọng nhất, đặc biệt quan trọng, là bạn có thể ra quyết định làm một việc gì đó ngay bây giờ, ngay tại thời điểm này khiến cho tương lai tốt hơn hoặc xấu đi. Điều đó nằm trong sự lựa chọn của bạn.

Vậy ngay bây giờ, bạn hãy ra quyết định ngay cho mình. Hãy lấy giấy bút ghi lại những quyết định của mình. Hãy vẽ ra những bức tranh tươi đẹp nhất, hãy dựng lên những bộ phim tuyệt vời nhất trong tương lai bằng những bước đi đơn giản nhất. Hãy ra quyết định để thay đổi suy nghĩ, hành động trong ngày hôm nay, trong tuần này, trong tháng này... Hãy đọc sách ít nhất 1 tiếng/ngày, hãy đến những buổi hội thảo về kinh doanh, đầu tư đi học thêm các khóa đào tạo về kỹ năng con người, hãy giao lưu và làm quen với thật nhiều người thành công trong lĩnh vực của bạn, hãy ra quyết định áp dụng những bí quyết cơ bản nhất trong cuộc sống như 2mm, quy luật bốn mùa, luật chơi kinh doanh... vào cuộc sống hàng ngày. Quy tắc thành công chi đơn giản như vậy mà thôi. Bạn thấy đó, bạn có quá nhiều cách khiến cuộc sống của mình tốt đẹp hơn.

BÀI TẬP ỨNG DỤNG

Tôi sẽ ra quyết định thay đổi và quyết tâm làm những việc sau đều đặn mỗi ngày:

BÀI HỌC RÚT RA Ở PHẦN II

1. Luôn nỗ lực và cố gắng thêm 2mm mỗi ngày. Bạn sẽ nhận được những kết quả vô cùng to lớn.
2. Đừng bao giờ là người trung bình trong bất kỳ nơi nào. Hãy tin tưởng vào quy luật giá trị và cố gắng hết sức có thể trong mọi trường hợp.
3. Mọi thứ đều có quy tắc, mọi bí quyết thành công đều có quy trình. Bất kỳ khi nào bạn cảm thấy bế tắc, cảm thấy không biết làm gì tiếp, đó là mùa đông của bạn. Hãy học một quy trình mới.
4. Đừng thả trôi cuộc đời mình để dòng đời và số phận xô đẩy tương lai bạn.
5. Ai cũng là người làm chủ, ai cũng là người làm thuê. Điều khác biệt chỉ là thái độ làm việc mà thôi.
6. Cuộc đời bạn được tạo ra chính vào lúc bạn đưa ra những quyết định. Nếu muốn sống giàu có, hãy đưa ra những quyết định để tạo ra cuộc đời đó.

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP DÀNH CHO SINH VIÊN

03 Phần

MODULE 1: TƯ DUY LÀM GIÀU

Khóa học nhằm thay đổi tư duy nghèo, tạo dựng khao khát làm giàu và học cách thể hiện điều đó bằng cách xây dựng lực hút tiền. Gồm bốn nội dung chính:

- *Bí mật của tiền và sự giàu có*
- *Quy trình bốn bước tay trắng làm giàu*
- *Ứng dụng luật hấp dẫn xây dựng lực hút tiền*
- *Những bài học cơ bản của người giàu*

MODULE 2: KHỞI SỰ KINH DOANH

Sau khi học module này, chúng ta sẽ cùng nhau xây dựng những ý tưởng kinh doanh khả thi và biến nó thành hiện thực. Cuối module 2, chúng ta sẽ cùng góp tiền để kinh doanh thực tế. Tôi sẽ tham gia cùng bạn kinh doanh, cùng góp vốn, cùng bán hàng, cùng vạch kế hoạch và dựa vào kinh nghiệm của mình để hướng dẫn bạn từng bước kinh doanh cụ thể dẫn đến thành công. Tuy nhiên bạn phải:

- *Xác định nhu cầu thị trường kinh doanh tại trường bạn*
- *Lựa chọn ý tưởng khả thi*
- *Xây dựng kế hoạch hiện thực hóa ý tưởng*
- *Phân công công việc, triển khai hoạt động*

Sau khi đi học rất nhiều các khóa tập huấn về làm giàu cả trong nước lẫn nước ngoài, cũng như đọc rất nhiều sách về kinh doanh, cùng với những kinh nghiệm quý báu trong thời kỳ khởi sự của mình khi còn ngồi trên ghế nhà trường. Tôi đã xây dựng thành công khóa học “**Hành trang khởi nghiệp**” và cao cấp hơn là khóa “**Khởi nghiệp thực tiễn**” để chia sẻ toàn bộ những hiểu biết của mình về lĩnh vực làm giàu cho các bạn sinh viên. Tôi đã chia sẻ và giảng dạy ở rất nhiều trường đại học, đặc biệt là Đại học Ngoại thương, Học viện Ngân hàng, Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội, Học viện Tài chính... Chỉ sau ba tháng tham gia khóa học, các học viên đã bắt tay vào khởi sự, góp vốn kinh doanh và đạt được bước đầu của sự thành công. Một lần nữa, đó là minh chứng cho điều mà tôi đã từng nói: “**Làm giàu hoàn toàn có thể học được**”. Tôi cũng xin giới thiệu đến các bạn bảy module của khóa học, cũng là bảy bước nền móng cơ bản nhất mà những bạn trẻ năng động cần tìm hiểu.

MODULE 3: NGHỆ THUẬT BÁN HÀNG THỰC TIỄN

Trong module này, chúng ta sẽ học tất cả các tuyệt chiêu bán hàng và thực hành ngay trên chính sản phẩm vừa xây dựng. Cách đến từng giảng đường, cách phân công bao quát thị trường, cách tiếp thị và lập kế hoạch bán hàng được ứng dụng và thực hành một cách thực tế nhất:

- Công thức tiếp thị
- Quản lý tiếp thị, marketing
- Tuyệt chiêu Sale

MODULE 4: XÂY DỰNG CÔNG VIỆC THU NHẬP THỤ ĐỘNG

Module này sẽ hướng dẫn bạn cách phát triển công việc kinh doanh, mở rộng ra các trường và bước đầu học cách thuê người làm việc cho mình, tạo dựng các nguồn thu nhập thụ động từ việc kinh doanh:

- Xây dựng quy trình làm việc
- Mở rộng mạng lưới hệ thống
- Chuyển giao quy trình làm việc

MODULE 5: XÂY DỰNG SỰ NGHIỆP TƯƠNG LAI

Kinh doanh thành công ý tưởng vừa xây dựng mới chỉ là khởi động vào nghề. Ở module này, bạn sẽ học cách xác

định sự nghiệp kinh doanh của mình. Công việc khác với sự nghiệp kinh doanh. Bạn có thể làm công việc ở bất kỳ ngành nghề gì: bác sĩ, kiến trúc, biên dịch, kế toán... nhưng vào thời gian còn lại, bạn cần xây dựng sự nghiệp kinh doanh để thực sự giàu có như: bất động sản, cổ phiếu, viết sách, mở trung tâm, xây dựng chuỗi cửa hàng... Bạn phải:

- Khám phá năng lực vượt trội của bản thân
- Lựa chọn ngành nghề triệu đô
- Xây dựng dự án cuộc đời
- Xây dựng tương lai tài chính

MODULE 6: XÂY DỰNG NỀN MÓNG CÔNG TY

- Xây dựng cơ cấu tổ chức
- Quản lý chiến lược công ty
- Quản lý tài chính công ty
- Bí quyết phát huy nhiệt huyết nhân viên

MODULE 7: TRẢI NGHIỆM THỰC TẾ

- Kinh nghiệm mở shop nhỏ: quần áo, văn phòng phẩm...
- Kinh nghiệm kinh doanh quán cafe
- Kinh nghiệm kiếm tiền trên Internet (vatgia, ebay, muare, enbac...)
- Kinh nghiệm kinh doanh ngành giáo dục

Do điều kiện không cho phép, tôi không thể viết hết cả bảy module vào trong cuốn sách này. Vì vậy tôi sẽ chia sẻ với các bạn những kinh nghiệm thực tế nhất, những trải nghiệm kinh doanh thú vị của mình và quy trình tay trắng khởi nghiệp – một phần rất quan trọng trong những nội dung mà tôi giảng dạy cho các học viên của mình.

Quy trình tay trắng khởi nghiệp được tôi và đồng nghiệp xây dựng dựa trên câu chuyện nổi tiếng về đường ống nước. Truyện kể rằng ở một ngôi làng nhỏ có hai người bạn tên là Bruno và Pablo, họ thường trao đổi với nhau để làm sao trở thành những người thành đạt nhất trong làng. Cuối cùng, cơ hội đã đến với họ. Trưởng làng đã thuê họ xách nước từ một hồ nước trên núi cao về cho dân làng sử dụng. Hàng ngày, họ làm việc chăm chỉ và tối đến nhận được tiền công của mình.

Bruno có thân hình to khỏe nên nghĩ rằng anh ta có thể sử dụng những thùng xách nước to hơn để được nhiều tiền hơn. Còn Pablo thì gầy yếu hơn nên cảm thấy rất đau tay. Vì vậy, anh đã ra quyết định phải nghĩ ra bằng được cách làm thông minh hơn, để làm sao tiết kiệm sức lực hơn và có nhiều tiền hơn.

Pablo nghĩ ra một ý tưởng và lập kế hoạch “*Master plan*” – xây dựng đường ống để dẫn nước từ trên hồ nước chảy về làng. Anh đã nói ý tưởng đó cho Bruno và mời anh ta

cùng cộng tác xây dựng đường ống. Bruno cho rằng đó là kế hoạch viển vông và sẽ ảnh hưởng đến thu nhập hàng ngày của mình nên không đồng ý hợp tác. Pablo đành thực hiện kế hoạch một mình. Hàng ngày anh vẫn đi xách nước với số lượng vừa phải để kiếm sống qua ngày. Thời gian còn lại anh dành cho việc xây dựng đường ống. Người dân trong làng cho rằng Pablo đang làm một công việc “điên rồ” và cười nhạo anh. Nhưng Pablo đã bỏ qua những lời chế nhạo đó và kiên trì kế hoạch của mình đã vạch ra.

Bruno với sức khỏe vượt trội hơn đã xách những thùng nước to hơn và có nhiều tiền hơn. Anh đã có tiền để mua nhà và một con bò. Sau giờ đi làm anh thường đến các quán bar để uống bia, giải trí. Nhưng thời gian trôi đi, Bruno cảm thấy sức lực ngày càng yếu dần và mệt mỏi. Anh buộc phải xách những thùng nước nhỏ hơn trước, vì vậy mà thu nhập cũng giảm dần theo thời gian. Cơ thể Bruno già đi trông thấy vì phải làm thêm nhiều giờ và tăng khối lượng công việc.

Còn Pablo thì sau hai năm kiên trì kế hoạch của mình đã xây dựng xong đường ống dẫn nước từ trên núi về làng. Khi đường ống được xây dựng xong, Pablo không phải đi gánh nước nữa mà ngồi tại nhà thu tiền nước của cả làng. Tiền chảy về túi của anh ngay cả khi anh đang ngủ hoặc đi chơi.

Câu chuyện trên phản ánh cuộc sống hiện thực. Mỗi ngày, con người chỉ có 24 giờ, sức lực cũng có hạn, muốn có nhiều tiền, thường chúng ta phải bỏ thêm sức lực và thời gian để làm thêm. Nhưng với cách đó thì chúng ta lại phải đánh đổi sức khỏe, sắc đẹp, tuổi thanh xuân và sự tự do để lấy tiền. Phần lớn những người nghèo khó có thể giàu được bởi họ đều làm theo cách này. Khi càng thiếu tiền, họ càng làm thêm nhiều việc hơn, họ làm bù giờ, làm từ sáng sớm đến tối mịt để hi vọng kiếm thêm được chút tiền. Chính vì dành toàn bộ thời gian để kiếm tiền như vậy nên họ không còn chút thời gian nào để suy nghĩ cho sự nghiệp, cho tương lai của mình. Đó là nguồn gốc căn bản khiến họ không thể giàu có bởi: “người nghèo làm việc vì tiền còn người giàu bắt tiền làm việc cho mình”.

Lý do thứ hai làm người nghèo tiếp tục nghèo đó là vì họ đi theo lối mòn suy nghĩ của cha mẹ, của những người xung quanh và xã hội. Chúng ta bắt chước những người đi trước, học cách suy nghĩ của họ, ăn sâu thói quen và tư duy của họ để rồi hành động như họ. Trong câu chuyện, khi Pablo nghĩ ra một ý tưởng kinh doanh mới, những người xung quanh với “lối mòn suy nghĩ” đã chê cười anh, đã đưa ra những “lời khuyên chân thành” muốn anh bỏ ý tưởng đó. Khi phải nghe những lời khuyên như vậy từ gia đình, bạn bè và người thân, phần lớn nhiều người đều làm theo và bỏ cuộc để rồi chấp nhận số phận nghèo suốt đời.

Cách làm giàu của Pablo thì hoàn toàn khác, anh xây dựng cho mình một con đường riêng, một quy trình tay trắng khởi nghiệp của riêng mình. Ở phần này, chúng ta sẽ cùng đi sâu vào học hỏi và thực hành những bước đi của anh chàng Pablo thông minh này.

Quy trình tay trắng khởi nghiệp gồm bốn bước: Suy nghĩ và hành động như người giàu; tìm môi trường học tập và trải nghiệm; sáng tạo ý tưởng khởi nghiệp và triển khai ý tưởng, xây dựng nguồn thu nhập thụ động. Ở những chương tiếp theo tôi sẽ chia sẻ cụ thể và rõ ràng từng bước, thậm chí có những ví dụ minh họa cụ thể để bạn không chỉ biết mà còn có thể sử dụng các bước này một cách đơn giản nhất.

BƯỚC I: SUY NGHĨ VÀ HÀNH ĐỘNG NHƯ NGƯỜI GIÀU

- *Làm việc để học làm giàu*
- *Sống và hành động như một doanh nhân*
- *Làm việc thật chuyên nghiệp ngay từ đầu*
- *Tự cam kết với bản thân*
- *Thường xuyên đầu tư và nâng cấp chính mình*

BƯỚC II: TÌM MÔI TRƯỜNG HỌC TẬP VÀ TRẢI NGHIỆM

- *Chọn môi trường học kinh doanh tốt nhất và học được nhiều nhất*
- *Làm thêm, kinh doanh thử để học*
- *Tìm người thầy phù hợp*
- *Làm việc giỏi nhất trong môi trường đó để học quy trình và từ đó sáng tạo ý tưởng*

BƯỚC III: SÁNG TẠO Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP

- *Tập trung sáng tạo*
- *Xây dựng câu hỏi định hướng tư duy*
- *Quan sát, bổ sung và sáng tạo*
- *Hiện thực hóa ý tưởng*

BƯỚC IV: TRIỂN KHAI Ý TƯỞNG, XÂY DỰNG NGUỒN THU NHẬP THỤ ĐỘNG

- *Xây dựng quy trình làm việc*
- *Xây dựng hệ thống hoạt động không cần sự có mặt của bạn*
- *Xây dựng thu nhập từ hệ thống thụ động của mình*

CHƯƠNG VII

SUY NGHĨ VÀ HÀNH ĐỘNG NHƯ NGƯỜI GIÀU

SỰ KHÁC NHAU GIỮA tư duy người giàu và người nghèo là gì? Người giàu có những tư duy gì? Người nghèo có tư duy tiêu cực ra sao?... Chắc hẳn những câu nói sáo rỗng này các bạn đã quá quen thuộc ở các sách báo được bày bán la liệt trên thị trường, những câu nói chung chung tương tự cũng thường xuyên xuất hiện trên các trang mạng về làm giàu, các chủ đề liên quan cũng được giảng dạy và tập huấn thường xuyên ở các khóa huấn luyện kinh doanh. Ai trong chúng ta cũng đều biết tư duy của người giàu là nhiệt tình, ham học hỏi, suy nghĩ lớn, có cái nhìn bao quát, biết rộng lượng, chủ động đón nhận cơ hội... Chúng ta đều biết tư duy làm giàu là quan trọng nhất, là cần thiết nhất, là nền tảng cơ bản nhất để khởi nghiệp. Nhưng điều đáng tiếc là các sách báo, các trang mạng, những khóa học và chính bản thân chúng ta cũng không biết chính xác và cụ thể làm thế nào để đạt được những điều đó.

Cá nhân tôi thì cho rằng những tư duy đó, những thói quen đó giống như một phần thuộc tố chất cũng như tính cách của người thành công. Nhưng bạn nghĩ xem, từ một người hay bỏ cuộc, lười nhác thành người kiên trì; từ người thiếu tự tin, nhút nhát thành người mạnh mẽ dũng cảm; từ người có thói quen nghĩ trước mắt, chỉ quan tâm đến hiện tại thành người có suy nghĩ lớn; từ người luôn sợ hãi hay chần chừ, do dự thành người biết chủ động nắm bắt và đón nhận cơ hội, điều đó có thực sự dễ dàng? Bạn có tin rằng để biến hóa từ người thất bại thành người thành công như vậy, chúng ta chỉ cần đọc vài trang sách hoặc làm vài bài tập là đạt được? Tôi thì không tin vào điều đó. Thói quen, tính cách và tư duy là ba thứ đã khắc sâu vào mỗi con người, chính điều đó mới giúp chúng ta có thể phân biệt được bạn trong số hơn 7 tỷ người trên thế giới này. Bởi chỉ có mình bạn mới có những điều tuyệt vời đó, cũng chỉ mình bạn mới hội tụ đầy đủ các tính cách, thói quen và tư duy đó. Vì vậy để thay đổi ba điều này là việc vô cùng khó khăn, đòi hỏi quá trình rèn luyện lâu dài, thậm chí suốt cả đời người. Chúng ta hoàn toàn có thể rèn luyện được thói quen của người thành công, xây dựng được tính cách và tư duy giống như họ, nhưng việc đó không hề dễ dàng và đơn giản. Nếu bạn quan tâm và mong muốn thay đổi hãy đến những khóa huấn luyện đặc biệt của các chuyên gia tâm lý, những diễn giả, doanh nhân thành đạt. Họ sẽ kèm cặp, hướng dẫn và đồng hành với bạn, họ sẽ áp dụng

những phương pháp trị liệu đặc biệt, bạn sẽ trải qua những thử thách không hề dễ dàng thì mới có cơ hội thay đổi được những điều đó. Cá nhân tôi cũng đã tổ chức và huấn luyện những khóa học đặc biệt này. (Bạn có thể tìm hiểu tại: www.aba.edu.vn, www.espeed.edu.vn hoặc www.daoducdung.com.vn).

Còn trong cuốn sách này, để tăng tính thực tiễn và hiệu quả của nó, tôi sẽ không nói về vấn đề lớn lao như thay đổi thói quen xấu hay tạo dựng những tư duy làm giàu cho bạn. Thay vào đó, tôi sẽ nói với bạn một vài suy nghĩ, hành động đơn giản giúp bạn dễ làm theo nhất. Sau một thời gian dài thực hành những điều đó, tư duy làm giàu, thói quen thành đạt sẽ ngấm dần vào con người của bạn. Đó là cách bản thân tôi thấy phù hợp và hiệu quả nhất dành cho sinh viên.

BÍ MẬT NẪM Ở CẢM XÚC LÀM GIÀU

Một trong những lý do khiến việc thay đổi tư duy để làm giàu trở nên khó khăn hơn bởi bản năng của con người đều hành động theo hai từ: khổ và sợ. Chúng ta đều nhận thức được rằng phải khổ trước thì mới sướng sau, giống như phải bỏ thuốc lá để có sức khỏe tốt, phải học thật giỏi để có tương lai tươi sáng, phải dậy sớm tập thể dục để có thân hình đẹp, phải làm bài tập để đạt điểm cao... nhưng hầu như chúng ta không làm. Bởi tại thời điểm ra quyết định phải làm những việc này, bản năng sẽ khiến chúng ta thấy

mất nhiều hơn được, khổ nhiều hơn sướng. Chúng ta cảm thấy việc không được hút thuốc lá thật khó chịu, đó là một cảm giác dằn vặt, buồn miệng, nôn nao trong người, đầu óc không tỉnh táo... Những nỗi khổ đó mạnh hơn cảm giác sung sướng trong tương lai khi đã bỏ thuốc. Tiếp đến, chúng ta lại đưa ra một loạt lý lẽ để thuyết phục bản thân mình như: “Sống chết có số”, “30 năm nữa bị ung thư phổi thì mình cũng già rồi, chết cũng được”, “Không hút thuốc, đầu óc không tỉnh táo thì làm việc sao được?”... Để rồi lại cầm điếu thuốc, châm lửa và tận hưởng cảm giác “sung sướng” khi thực hiện hành động này. Bạn thấy đấy, dậy sớm, tập thể dục, học giỏi, chăm chỉ làm bài tập... tất cả những việc chúng ta biết phải làm, rất cần làm thì hầu như đều không được thực hiện. Gốc rễ chính bởi nguyên nhân này.

Bạn thử đặt lại tình huống giữa khổ và sướng xem, tôi tin hành động của bạn sẽ thay đổi hoàn toàn. Chẳng hạn, trước mỗi kỳ thi, đặc biệt là những kỳ thi quan trọng như thi học kỳ, thi chuyển cấp, thi tốt nghiệp hay đại học, bạn học hành rất tự giác và chăm chỉ. Bởi bạn biết rằng việc khổ này sẽ đem lại cho mình cảm giác sung sướng được tăng thêm vài điểm vào kỳ thi tới. Đi cùng bạn gái, mặc dù rất thèm thuốc lá, bạn gần như không thể chịu nổi nhưng bạn vẫn quyết định không rút điếu thuốc đã để sẵn trong túi bởi người yêu bạn rất ghét đàn ông hút thuốc, bởi bạn biết rằng việc khổ này sẽ đem lại cho bạn cảm giác sung sướng là người

ấy yêu mình hơn. Bạn liên tục cố gắng trong học tập, không đi chơi với bạn bè, chấp nhận từ bỏ niềm đam mê chơi game trong ba năm trời để tập trung ôn luyện du học bởi người yêu của bạn đang ở nước ngoài chờ bạn sang, bởi bạn biết rằng việc khổ này sẽ đem lại cho mình cảm giác sung sướng là hai người được ở bên nhau. Bạn thấy đó, chúng ta có cố gắng hay không? Có vượt qua được cảm dỗ hay không? Có hành động kiên trì, mạnh mẽ, quyết tâm và nỗ lực được hay không? Sâu thẳm gốc rễ là do cảm giác “sung sướng” có lớn hơn cảm giác “khổ” khi phải thực hiện công việc này hay không mà thôi.

Học tập tư duy làm giàu, hành động, quyết tâm làm giàu cũng tương tự như vậy. Bạn thử nghĩ lại xem, đã bao lần bạn đến một hội thảo, nghe một khóa học, tham gia một công việc, hay nhìn thấy một cuốn sách, bạn cảm thấy rất thích nó, thậm chí bạn còn tin rằng có thể khóa học này sẽ thay đổi cuộc đời mình. Nhưng bạn lại không tham gia và chấp nhận bỏ qua cơ hội đó. Bạn đã gặp chuyện như vậy bao giờ chưa? Tôi tin rằng dù ít dù nhiều thì ai cũng đã từng một lần bỏ qua những cơ hội tuyệt vời trong cuộc sống. Chúng ta biết rằng nó rất tốt, chúng ta cũng đã cảm nhận được sự tuyệt vời của những điều đó, nhưng chúng ta vẫn bỏ qua nó. Tại sao lại như vậy? Bởi cảm giác “khổ” lớn hơn cảm giác “sướng”, cảm giác “mất” lớn hơn cảm giác “được” – Con người ra quyết định phần lớn dựa vào tư duy cảm tính.

Cũng giống như việc bạn tỏ tình với bạn gái vậy. Bạn biết rằng cô gái đó thật tuyệt vời. Bạn cũng biết rằng cô gái này có đôi chút cảm tình với mình. Nhưng bạn lại không đủ dũng cảm đứng ra bày tỏ tình cảm, để rồi sau một thời gian, người con trai khác tấn công nàng và nàng đã không còn ở bên cạnh bạn nữa. Khi đó bạn mới ngời tự trách mình, tại sao mình lại nhút nhát như vậy? Tại sao mình lại thiếu quyết tâm đến vậy? Câu trả lời là bởi vì cảm giác “mất” mạnh hơn cảm giác “được”. Nỗi sợ thất bại bị từ chối khi bày tỏ tình cảm, nỗi sợ mất người con gái đó của bạn lớn hơn cảm giác hạnh phúc khi được ở bên nàng. Đó là lý do khiến bạn mất cô gái đó vĩnh viễn.

Chính vì vậy, việc đầu tiên giúp thay đổi được tư duy để làm giàu là chúng ta phải tạo cho bản năng những liên kết cảm giác “khô” với sự nghèo đói, với cuộc sống trung bình và cảm giác “sương” với sự giàu có, với cuộc sống thành công, vinh quang. Đó chính là bước chân đầu tiên trên con đường làm giàu.

Dưới đây tôi đưa ra một cách rất đơn giản nhưng có thể giúp bạn phần nào trong việc thay đổi tư duy để làm giàu:

Bước 1: Hãy lấy một tờ giấy thật đẹp, chia ra hai cột và bắt đầu viết ra những điều đáng sợ nhất nếu bạn nghèo và có một cuộc sống trung bình.

Sau đó ở cột bên kia, hãy viết ra những điều tuyệt vời nhất, những cảm giác hạnh phúc nhất khi bạn có cuộc sống

giàu sang và thành công. Trong quá trình viết, hãy đưa ra được càng nhiều hình ảnh, càng nhiều biểu tượng thúc đẩy cảm xúc càng tốt.

BÀI TẬP ỨNG DỤNG TƯƠNG LAI CỦA CHÍNH TÔI

- Nghèo khiến tôi “khô” vì:

- Giàu khiến tôi “sương” vì:

Bước 2: Điều tiếp theo chúng ta cần làm là tưởng tượng đến cảm giác đáng sợ, kích thích thật mạnh cảm giác “khô” khi phải rơi vào cảnh nghèo.

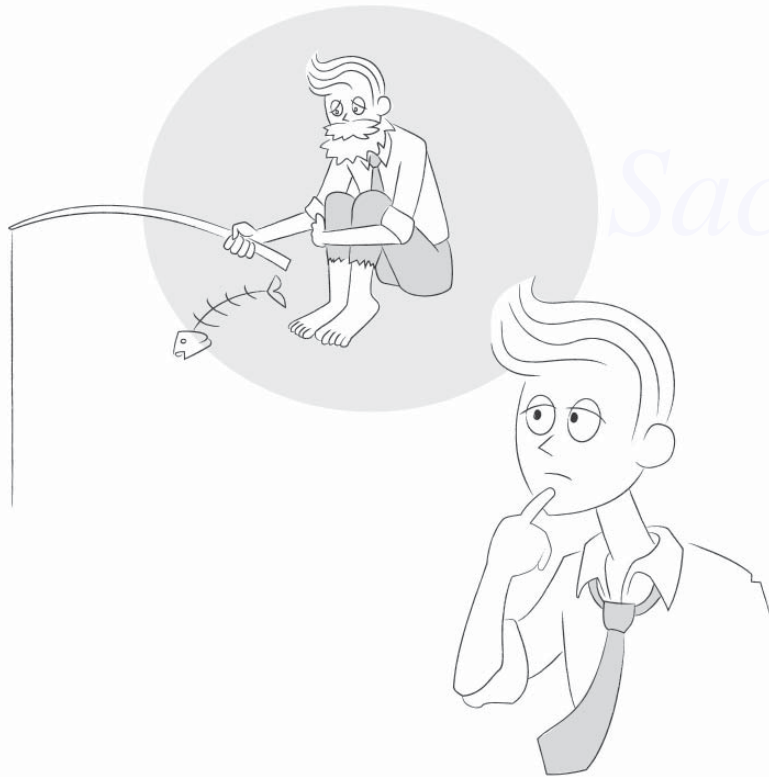
Bạn phải tập trung suy nghĩ đến khi thực sự có cảm giác sợ, cảm giác đau khổ. Hãy dành ra 10 phút tưởng tượng thật chi tiết, hãy để những cảnh tượng nghèo khổ này hiện

ra trước mắt bạn. Chúng ta nhìn thấy chính bản thân mình 15 năm tới, càng chi tiết càng tốt. Khi đó mình trông già hơn rất nhiều, thậm chí già hơn so với cái tuổi 40, với khuôn mặt khắc khổ, đen sạm và nhăn nheo. Tiếp theo hãy tưởng tượng về nụ cười của mình khi đó – một nụ cười gượng gạo của người nghèo khổ, nụ cười đã từ lâu không được thấy niềm vui. Hãy tưởng tượng về dáng đi chậm chạp, mệt mỏi, tưởng tượng về chiếc áo cũ vẫn phải mặc, về cuộc sống

nghèo khổ mà gia đình, vợ con mình đang phải gánh chịu, hay cảnh con cái chúng ta bị bạn bè chê cười vì hoàn cảnh gia đình nghèo khó, vì ông bố lười nhác không bao giờ cố gắng. Hãy tưởng tượng thật chi tiết cuộc sống nghèo khổ, túng thiếu để không bao giờ bạn muốn mình rơi vào hoàn cảnh đó.

Bước 3: Tương tự như Bước 2, bạn hãy dành ra 10 phút tưởng tượng cảm giác hạnh phúc, sung sướng, cảnh tượng bạn tự hào, cảnh gia đình vui vẻ khi mình đạt được cuộc sống giàu sang sau 15 năm cố gắng.

Trái ngược hoàn toàn với hoàn cảnh nghèo khổ, cuộc sống giàu sang của bạn thật tuyệt vời. Bạn nhìn thấy mình đang mặc bộ vest sang trọng, đi trên chiếc xe mui trần màu đen về nhà. Khi đi trên đường, những người xung quanh đều phải quay sang trầm trồ khen ngợi vì phong thái sang trọng và chiếc xe đắt tiền của bạn. Khi xe dừng trước cửa, bạn thấy đó là một biệt thự rất rộng và đẹp. Nhà bạn có vườn, có bể bơi, có gara ô tô, có phòng khách sang trọng, có phòng làm việc chuyên nghiệp trưng bày rất nhiều sách, có bốn phòng ngủ ấm cúng. Trong ngôi nhà của bạn tràn ngập tiếng cười vì bạn luôn làm cho vợ con mình hạnh phúc. Hãy tưởng tượng càng chi tiết càng tốt về cảm giác hạnh phúc này. Nó càng mạnh mẽ thì bạn càng dễ dàng chiến thắng nỗi sợ, sự lười nhác và cảm giác “khổ” khi phải nỗ lực theo đuổi con đường khởi nghiệp làm giàu.



Bước 4: Sau khi đã cảm nhận được một phần nỗi khổ của sự nghèo khó và sự sung sướng khi trải nghiệm cuộc sống giàu sang, việc tiếp theo chúng ta cần làm là dán tờ giấy đó lên chiếc bàn làm việc.

Mỗi lần chuẩn bị làm việc hay học tập, hãy dành ra ba phút để nhớ lại cảm xúc nghèo khổ và giàu có để có động lực cố gắng, không bỏ cuộc.

Hình ảnh này chính là màn hình trên laptop của tôi. Phần lớn thời gian trong ngày tôi đều học tập và làm việc với chiếc laptop này. Mỗi khi mở máy, tôi đều dành ra hai phút để tưởng tượng về cuộc sống của mình trong tương lai: Khi 35 tuổi tôi sẽ sở hữu những chiếc xe đẹp nhất, là chủ tịch của những tập đoàn lớn nhất, có một ngôi nhà đẹp nhất và tận hưởng cuộc sống gia đình hạnh phúc nhất. Không cần biết năm 35 tuổi tôi có đạt được những điều này không, nhưng rõ ràng một điều – những tưởng tượng này đã tạo cho tôi cảm giác “sung sướng” để có động lực làm việc không ngừng nghỉ.

LÀM VIỆC ĐỂ HỌC LÀM GIÀU

Sau khi đã hiểu về bí quyết kích thích cảm xúc làm giàu, chúng ta sẽ cùng đến với bài học làm giàu số 2: **Người nghèo làm việc vì tiền, người giàu làm việc để học cách làm giàu.** Người nghèo cho rằng phải kiếm thật nhiều tiền thì mới

giàu có. Họ lao vào công việc để cố kiếm thật nhiều tiền. Khi thấy chưa đủ, họ lại tiếp tục đi làm thêm công việc khác, làm bù giờ để cố gắng kiếm nhiều tiền hơn. Đó là lý do tại sao người nghèo vẫn cứ nghèo. Đây chính là bài học trong câu chuyện Pablo và Bruno mà chúng ta vừa được đọc.

Bạn thử nhớ lại cuộc sống của gia đình mình và những người hàng xóm xung quanh xem họ kiếm tiền như thế nào. Tôi sẽ làm một bài toán đơn giản để bạn dễ hình dung về vấn đề này: Giả sử bạn là một trong năm học sinh giỏi nhất trường. Ngay khi ra trường, bạn xin được một công việc với mức lương ổn định và rất cao là 20 triệu đồng/tháng. Đó là mức lương mơ ước của hơn một triệu sinh viên ra trường cùng bạn và đó là mức lương chỉ dành cho những người giỏi nhất (còn bình quân thu nhập của sinh viên bằng khá ra trường trung bình là 3 - 5 triệu đồng). Nhưng tôi cứ mặc định rằng bạn là người giỏi nhất và có mức lương rất cao như vậy. Không những thế, bạn còn là người quản lý tài chính xuất sắc, vì thế mỗi tháng bạn luôn để ra được 50% thu nhập cho tiết kiệm (lưu ý là điều này thường hiếm khi xảy ra trong thực tế, vì khi thu nhập càng cao, thì mức độ chi tiêu của bạn càng lớn. Chưa kể sau này bạn còn phải nuôi gia đình và rất nhiều nhu cầu phát sinh khác. Thậm chí, người giàu cũng chỉ dám khuyên rằng mỗi tháng hãy để ra từ 10 - 15% thu nhập cho vào tài khoản tiết kiệm mà thôi. Nhưng tôi cứ mặc định rằng bạn tiết kiệm rất giỏi, chi tiêu

cẩn thận nên mỗi tháng bạn để ra được 50% thu nhập, tức là 10 triệu đồng). Bạn ra trường và đi làm vào năm 23 tuổi, khoảng 60 tuổi bạn về hưu nghỉ ngơi và vui vẻ bên gia đình. Như vậy bạn làm việc cật lực, vất vả và mệt mỏi trong 37 năm. Và hãy nhìn lại xem, số tiền tích lũy của bạn khi đó là bao nhiêu? Chúng ta hãy cùng thực hiện phép tính đơn giản này để xem kết quả của sự nỗ lực đó là gì?

$$10 \times 12 \times 37 = 4.440$$

(Triệu đồng/tháng) (Tháng) (Năm) (4 tỷ 440 triệu đồng)

Chắc hẳn bạn đang có chút ngỡ ngàng về bức tranh tương lai tươi đẹp của mình. Đúng vậy, tôi dùng từ “bức tranh tương lai tươi đẹp” bởi điều này hầu như không thể xảy ra và bao gồm vô vàn các yếu tố phi thực tế giúp cho tương lai bạn tươi đẹp và sán lạn hơn đôi chút. Nó phi thực tế bởi mức thu nhập 20 triệu đồng/tháng ngay khi ra trường chỉ dành cho những người xuất sắc nhất mà thôi. Nếu bạn không thuộc top 10 người đứng đầu trường (không chỉ về điểm số, mà còn về kinh nghiệm, khả năng giao tiếp, ngoại ngữ...) thì bạn khó có thể đạt được mức lương này. Tỷ lệ bạn đạt được mức thu nhập này còn thấp hơn tỷ lệ bạn trúng xổ số giải đặc biệt trị giá 100 triệu đồng. Nó còn phi thực tế bởi bạn có thể tiết kiệm được 50% thu nhập mỗi tháng, thậm chí ngay cả khi bạn có gia đình, sinh con. Nó phi thực tế bởi mức lương của bạn giữ mãi 20 triệu đồng/tháng. Rất

nhiều bạn trẻ nói với tôi rằng 20 triệu đồng chỉ là mức lương khởi điểm thôi, sau năm năm nữa em có thể đạt mức lương 30 triệu đồng, sau 10 năm nữa em có thể đạt mức lương 50 triệu đồng lắm chứ. Sao lại chỉ tính mức lương ban đầu thế? Và tôi đều trả lời với họ rằng: bài học làm giàu số 7 mà tôi vẫn dạy học viên của mình đó là khi đi làm thuê, mức lương ổn định trong hai năm đầu là mức lương cao nhất trong cuộc đời của họ. Bởi bạn hãy nhớ lại xem, năm ngoái bạn mua một mớ rau muống bao nhiêu tiền, và năm nay vẫn mớ rau muống như vậy giá đã tăng lên bao nhiêu? Tuy nói rằng Việt Nam lạm phát mỗi năm khoảng hơn 18% (tức là sau một năm, mức lương 20 triệu đồng của bạn bị giảm đi 18% – tức còn khoảng 16,4 triệu đồng), nhưng những đồ dùng cần thiết thường mua hàng ngày, có những mặt hàng tăng lên 30 - 50%/năm. Nên việc sau 5 năm, 10 năm bạn tăng lương không là gì so với mức lạm phát mà bạn phải gánh chịu. Bởi vậy, thông thường mức thu nhập ổn định ban đầu là mức lương cao nhất của bạn rồi. Tuy nhiên, tôi vẫn cứ giả định một điều phi thực tế là mức lương của bạn không hề bị lạm phát làm giảm xuống mà luôn giữ ở mức ổn định là 20 triệu đồng/tháng. Tôi cũng giả định rằng trong suốt 37 năm đó, bạn không bị những rủi ro, tai nạn hoặc bất kỳ điều gì làm ảnh hưởng đến mức thu nhập của bạn (nếu đã đọc về trò chơi cuộc đời - trò chơi kinh doanh ở phần trên, tôi tin rằng bạn cũng nhận ra được sự may mắn vô cùng của việc

giả định này) thì bạn sẽ có được một “bức tranh tương lai tươi đẹp” trị giá 4 tỷ 440 triệu đồng (tôi chưa nói đến chuyện số tiền 4 tỷ này là số tiền sẽ có sau 37 năm nữa khi bạn 60 tuổi). Vậy, nếu bạn từ quê lên Hà Nội học với mong muốn có một cuộc sống giàu sang, bạn sẽ dùng hơn 4 tỷ đó để mua nhà, để sinh sống, để hưởng thụ, để có một tương lai tuyệt vời như thế nào?

Rõ ràng nỗ lực cố gắng, làm việc chăm chỉ để kiếm thật nhiều tiền là không đủ và cũng không phải là cách để có thể thành công và giàu có. Bởi đó là cách kiếm tiền theo cấp số cộng, mỗi tháng làm việc, bạn được cộng thêm một số tiền lương nhất định. Tháng nào còn làm thì tháng đó còn được nhận lương, nếu không làm việc, mức lương đó cũng biến mất. Giống như anh chàng Bruno vậy, ngày ngày anh đều phải xách nước, đến khi chán nản, già yếu và quá mệt mỏi, anh vẫn phải xách nước. Bởi ngày nào anh không làm công việc này, thì ngày đó anh sẽ không còn nguồn thu nhập nào để chi trả cho cuộc sống hiện tại. Phần lớn mọi người trong xã hội cũng có cuộc sống tương tự như vậy. Tuy biết rằng sau 37 năm nỗ lực chỉ nhận được số tiền vền vẹn hơn 4 tỷ đồng; tuy thấy rằng cách làm đó là hố đen của sự giàu có nhưng vẫn tiếp tục làm, tiếp tục nhảy xuống hố đen đó bởi họ không biết phải làm cách nào khác.

Người giàu thì không nghĩ như vậy. Họ luôn tìm cách bắt đầu làm việc cho mình bằng cách xây dựng cho mình

những hệ thống kiếm tiền và những nguồn thu nhập thụ động như: lập doanh nghiệp, mua cổ phiếu, viết sách, mua bất động sản... Tôi sẽ nói với bạn rõ hơn về khái niệm thu nhập thụ động này.

Nhà bạn tôi có một khu vườn nhỏ, trong đó trồng hai loại cây là chuối và tía tô. Ngày ngày bạn tôi tưới nước và chăm sóc cho cả hai cây rất cẩn thận. Cây tía tô phát triển rất nhanh, chỉ trong một thời gian ngắn cây đã trưởng thành và bạn tôi có thể hái lá tía tô về dùng. Sau 30 ngày, cây tía tô chết đi, bạn tôi lại trồng lại và chỉ trong thời gian ngắn tiếp theo lại có được thành quả như trên. Cây tía tô phát triển đều đặn và bạn tôi cứ theo vòng tuần hoàn: trồng cây rồi hưởng lợi.

Cây chuối thì khác, mấy tháng đầu, cây chuối không có vẻ gì là phát triển. Khi bạn tôi đã thu hoạch được rất nhiều tía tô thì cây chuối vẫn chưa có vẻ gì là lớn lên. Nhưng không nản chí, bạn tôi vẫn kiên trì chăm sóc. Hết tháng này qua tháng khác, cây chuối vẫn không có sự khác biệt gì nhiều so với những ngày đầu. Tuy nhiên, ở những tháng cuối cùng, phép màu đã xảy ra, cây chuối không cần chăm sóc mà cứ thế tự phát triển. Nó lớn lên và tạo ra những quả to và ăn rất ngọt. Từ đó trở đi, bạn tôi không cần phải chăm sóc nhiều cho cây chuối nữa mà cứ thế thu hoạch và thu hoạch này cao hơn rất nhiều so với việc thu hoạch tía tô. Có thể thấy, tía tô đại diện cho cách anh chàng Bruno

kiếm tiền, làm đến đâu hưởng đến đó. Còn cây chuối chính là cách mà anh chàng Pablo thông minh của chúng ta làm giàu, là một dạng của thu nhập thụ động – thu nhập đều đặn chảy vào túi khi ta không cần phải làm việc hay quan tâm chăm sóc nhiều đến công việc này. Khó khăn khi tạo ra nguồn thu nhập đó là bạn sẽ rất vất vả, bỏ nhiều công sức hơn người khác để chăm sóc cho cây “cầu” tự do tài chính, thậm chí thời điểm đầu sẽ không có chút thành quả nào và bị mọi người chê cười. Chưa kể bạn phải hiểu rất rõ về ngành nghề bạn đang kinh doanh, như vậy mới có thể sáng tạo ra cây cầu của riêng mình. Nghĩa là, ở thời gian đầu, bạn phải cho đi nhiều hơn nhận lại, bạn phải lao động, làm việc và kinh doanh để học cách làm giàu.

Chính vì vậy, trong những khóa huấn luyện của mình, tôi thường xuyên nhắc nhở các học viên về thông điệp *“hãy làm việc để học làm giàu”*. Tại thời điểm này, hãy làm tất cả mọi việc mà sau này bạn phải làm hoặc phục vụ cho việc bạn dự định làm trong tương lai. Đừng quan trọng quá nhiều vào việc mình nhận được gì, được trả lương bao nhiêu. Hãy cố gắng tạo ra thật nhiều giá trị, cố gắng học thật nhiều bởi quy luật giá trị sẽ đáp ứng mong ước của bạn. Bạn cần làm những việc từ nhỏ nhất đến lớn nhất để hiểu bản chất của công việc, để sau này lập doanh nghiệp riêng bạn có thể hướng dẫn nhân viên và xây dựng quy trình làm việc chuyên nghiệp. Những việc nhỏ như phát tờ rơi, lập danh sách khách hàng,

giới thiệu sản phẩm, tiếp cận khách hàng... là những việc vô cùng quan trọng và cần thiết đối với bất kỳ doanh nghiệp nào. Những việc tưởng chừng đơn giản như: trang trí bàn lễ tân, làm nhân viên tiếp đón khách hàng..., nếu bạn không làm, không học hỏi những người đang thực hiện công việc đó, sẽ rất thiệt thòi cho doanh nghiệp của bạn sau này.

Khi đi làm thuê, khi kinh doanh cùng câu lạc bộ hay những người bạn, hãy nhớ rằng bạn đang làm việc cho chính mình. Hãy coi đây là một lần bạn được tập kinh doanh, được thử khò sự trước khi bắt đầu thật sự. Hãy tìm hiểu và học hỏi về mọi điều trong doanh nghiệp, cố gắng làm tất cả các vị trí, hãy nghiên cứu về luật, thuế, các hình thức PR, quảng bá và tiếp cận khách hàng, các chiến lược được đưa ra như thế nào và tại sao lại như vậy? Hãy luôn đặt ra trong đầu những câu hỏi như: *“Nếu mình là chủ mình sẽ...”*, *“Nếu doanh nghiệp này là của mình thì...”*, *“Làm sao để khuyến khích nhân viên (chính mình) làm việc hết khả năng?”* ...

Đơn giản như việc công ty giao cho bạn công việc đi phát tờ rơi. Nếu bạn coi đó là công việc tầm thường, không học được điều gì và “bị” làm việc này. Bạn sẽ thực hiện với một thái độ đối phó và không rút ra được bài học nào. Nhưng nếu bạn nhớ bài học *“làm việc để học làm giàu”*, bạn sẽ thấy có rất nhiều điều thú vị. Cá nhân tôi cũng đã học được nhiều trải nghiệm từ công việc này. Ngay từ khi là sinh viên năm thứ nhất, tôi đã khao khát được kinh doanh nhưng không

biết phải bắt đầu từ đâu. Tôi đã lựa chọn việc “học làm giàu” bằng cách tham gia một câu lạc bộ kinh doanh nhỏ. Tôi vẫn còn nhớ bài học đầu tiên khi bước chân vào câu lạc bộ đó là phát tờ roi. Tất cả các thành viên khi tham gia câu lạc bộ kinh doanh này đều phải trải qua một bài sát hạch là phát tờ roi cho một công ty bất kỳ trong vòng hai tháng. Trong hai tháng đó, các thành viên phải chủ động đến các công ty, xin những tờ roi và đem đi quảng bá sản phẩm cho các công ty này mà không được nhận một đồng lương nào cả. Đó có lẽ là một trong những trải nghiệm giá trị nhất trong thời gian đầu khởi nghiệp của tôi. Chị chủ nhiệm câu lạc bộ đã nói: “Phát tờ roi là một công việc vô cùng dễ, bạn chỉ việc đứng đó và đưa tờ roi cho khách hàng là xong. Nhưng “phát tờ roi để học làm giàu” thì khó vô cùng. Bạn sẽ học được rất nhiều tư duy làm giàu và những bài học bán hàng cơ bản từ đây. Bạn không chỉ phát tờ roi mà cần tìm mọi cách để làm tốt nhất việc phát tờ roi và hỗ trợ doanh nghiệp mình đang làm. Trong hai tháng tới, các bạn chỉ làm một việc duy nhất là học làm giàu bằng cách phát tờ roi, hàng tuần chúng ta sẽ sinh hoạt và trao đổi, cùng nhau rút ra kinh nghiệm xem bạn học được những gì từ đó”.

Phải nói rằng những bài học tôi nhận được nhiều hơn những gì tôi có thể tưởng tượng. Tôi học được cách yêu thích và tìm thấy niềm vui trong công việc; tôi còn học được cách kích thích cảm xúc cá nhân, tạo cảm giác rất muốn làm

việc này vì biết nó tốt cho mình. Trong quá trình làm việc, tôi không chỉ đưa những tờ giấy nhỏ cho người đi đường mà còn cố gắng bắt chuyện, tiếp xúc và tư vấn về sản phẩm, từ đó khả năng giao tiếp, khả năng gây thiện cảm với người khác, cách ứng xử và giải đáp thắc mắc cho khách hàng tăng lên từng ngày. Sau hơn một tháng liên tục thực hiện công việc này, rất nhiều người đã lên lịch hẹn đến công ty xem sản phẩm, tôi cũng đã bán được một số mặt hàng và anh trưởng phòng còn muốn tôi ở lại làm lâu dài cho công ty. Bạn thử tưởng tượng xem, việc bắt chuyện một người lạ đã khó, vậy mà khi họ đang đi đường, bạn có thể trò chuyện với họ về một chủ đề (tạm thời là chủ đề về sản phẩm của công ty bạn) trong vòng 10 phút và bán được sản phẩm (hoặc ít nhất họ cũng đưa thông tin cho bạn và hứa sẽ đến công ty xem sản phẩm). Vậy bạn có phải là một người bán hàng rất xuất sắc không?

Rất nhiều người đã hỏi tôi, để trở thành một diễn giả thành công thì phải học như thế nào? Câu trả lời của tôi thường là hãy bắt đầu bằng cách trở thành một người bán hàng giỏi. Diễn giả trước hết là những người bán hàng chuyên nghiệp, khác với thầy giáo. Họ không chỉ dừng lại ở việc đưa thông tin và tri thức cho học sinh. Những diễn giả chuyên nghiệp truyền đạt thông tin, tri thức một cách thú vị giúp học viên tiếp cận một cách dễ dàng. Họ hiểu tâm lý, có khả năng gây ảnh hưởng và khiến các học viên của mình nỗ

lực hành động, khao khát thay đổi, mong muốn được học hỏi và thực hành mọi điều mà họ hướng dẫn. Vì vậy, để hiểu tâm lý người khác, để ứng xử nhanh, hiểu biết trong cuộc sống, có khả năng gây ảnh hưởng với người khác, để thành công trong cuộc sống và giàu có, bạn cần phải học cách bán hàng trước.

CHUYÊN NGHIỆP NGAY TỪ ĐẦU

“Nghĩ mình là ai, bạn sẽ trở thành người như vậy. Bạn nghĩ mình có thể hay không, bạn đều đúng.”

Henry Ford

Khi đến một môi trường mới xa lạ hoàn toàn, nếu bạn nghĩ mình là một người thiếu tự tin, bạn sẽ hành động như một người thiếu tự tin: sẽ nói nhỏ, ngại ngùng khi gặp người lạ, không dám đứng lên thể hiện bản thân. Nhưng nếu bạn nghĩ mình là một người năng động, bạn sẽ chủ động đi bắt chuyện và gặp gỡ mọi người, sẽ tìm mọi cách để thể hiện bản thân và được công nhận. Nếu bạn nghĩ mình không có tiền, bạn sẽ hành xử như những người nghèo khổ: chỉ biết nhìn trước mắt, không dám đón nhận cơ hội, chấp nhận một cuộc sống trung bình, an toàn. Và nếu bạn nghĩ mình là người giàu có, là một doanh nhân thành đạt, bạn sẽ sống và hành động như một doanh nhân để rồi trở thành những người giàu có trong tương lai. Một trong những tư duy



làm giàu quan trọng mà tôi thường dạy cho học viên của mình là: **Hãy luôn nghĩ mình là doanh nhân tương lai. Hãy sống và hành động như một doanh nhân, bạn sẽ trở thành doanh nhân.**

Trong mọi công việc được giao, bạn hãy thể hiện sự chuyên nghiệp ngay từ đầu, hãy làm việc như một doanh nhân, một giám đốc và không nên dừng lại ở mức hoàn thành công việc như một người công nhân làm thuê. Khi kết thúc công việc, hãy xây dựng thành những quy trình cụ thể, chi tiết để sau này hướng dẫn cho nhân viên của mình. Trước khi làm việc, hãy xây dựng cho mình thói quen viết ra những kế hoạch thật chuyên nghiệp, dù đó là việc đơn giản nhất và xây dựng thời gian biểu, phân bổ công việc của mình thật hợp lý. **Hãy luôn nhớ rằng: Vấn đề không phải bạn làm tốt công việc được giao, mà vấn đề là bạn phải hiểu và xây dựng được quy trình từng bước thực hiện để sau này lập doanh nghiệp của riêng mình và hướng dẫn lại cho các nhân viên khác. Đó cũng là cách bạn học được nhiều nhất từ chính công việc của mình.**

Hơn nữa, khi bạn chuyên nghiệp ngay từ đầu, bạn sẽ hiểu rõ được bản chất công việc và những nguyên lý để hoàn thành công việc một cách tốt nhất. Bạn sẽ nghĩ ra cách nào đó để thực hiện công việc nhàn hơn, tốt hơn, với hiệu suất cao hơn. Đó chính là đòn bẩy cơ bản giúp bạn dễ dàng cải tiến, sáng tạo ra những ý tưởng làm giàu của mình sau

này (ở Chương XI, tôi sẽ đề cập rất chi tiết cụ thể và có gợi ý rõ ràng về cách sáng tạo ý tưởng kinh doanh). Như trong câu chuyện về đường ống nước, Pablo đã làm việc rất chăm chỉ và trong quá trình làm việc chăm chỉ đó, anh hiểu được bản chất công việc (làm sao để nước đến được với dân làng là anh có thu nhập). Anh hiểu được các nguyên lý cũng như sự khó khăn và những điều bất cập trong quá trình làm việc, như đường đi rất xa, đường núi khó khăn, sức người có hạn... Từ đó anh mới có đủ kiến thức để sáng tạo ra cách thực hiện công việc hiệu quả hơn. Đó là xây một chiếc cầu bắc từ đầu nguồn để dẫn nước về cho làng.

CHƯƠNG VIII

TÌM MÔI TRƯỜNG HỌC TẬP VÀ TRẢI NGHIỆM

SAU KHI ĐÃ HỌC ĐƯỢC cách nghĩ và những hành động cơ bản nhất để làm giàu, sau khi đã thấm nhuần tư tưởng “làm việc để học làm giàu” và khi làm cần “chuyên nghiệp ngay từ đầu”, bước tiếp theo của chúng ta cần làm là tìm một môi trường phù hợp giúp ta học được nhiều nhất và hiệu quả nhất.

Điều này đặc biệt quan trọng bởi đây là nơi để bạn rèn luyện tư duy làm giàu cho chính mình. Phần lớn các cuốn sách dạy tư duy triệu phú, các khóa tập huấn về tư duy làm giàu đều gặp thất bại bởi sau khóa học, các học viên – những người tràn đầy quyết tâm mong muốn giàu có, mong muốn thay đổi – lại quay về môi trường cũ. Họ gặp gỡ những người bạn cũ, sống cuộc sống cũ và vì thế những lựa chọn cũ kéo họ quay trở lại tư duy ban đầu. Để học được tư duy, thói quen và hành động làm giàu, bạn cần phải chủ động đến

những môi trường làm giàu để luôn giữ được ngọn lửa khao khát làm giàu trong mình, để có những đồng nghiệp, những người bạn bên cạnh nhắc nhở và giúp chúng ta quay lại sau mỗi lần có hành động hay suy nghĩ của người nghèo. Đó là cách hiệu quả nhất giúp bạn có được thứ mà mọi người vẫn gọi là “tư duy làm giàu”.

Sinh viên ngày nay có rất nhiều sự lựa chọn trong việc tìm cho mình một môi trường học tập và trải nghiệm. Bạn có thể tham gia các diễn đàn kinh doanh, cũng có thể đăng kí tham gia các câu lạc bộ khởi nghiệp kinh doanh, câu lạc bộ kỹ năng trong trường hay đi làm những công việc part-time như gia sư, phát tờ rơi, phục vụ... Bạn cũng có thể lựa chọn hình thức tự kinh doanh một vài sản phẩm nhỏ một mình hoặc cùng với những người bạn của bạn. Một số khác có thể làm cộng tác viên kinh doanh cho các công ty hay tham gia vào những công ty đa cấp, kinh doanh theo mạng hoặc thương mại điện tử áp dụng mô hình đa cấp này để học hỏi và rèn luyện thêm.

Những môi trường học tập này đều có những ưu điểm riêng, và cũng có những nhược điểm nhất định. Việc bạn cần làm là lựa chọn môi trường nào phù hợp nhất với khả năng, tính cách và nguồn lực cho phép của mình để học được nhiều nhất và hiệu quả nhất. Khi tham gia những diễn đàn kinh doanh, cũng như các câu lạc bộ, ưu điểm của những môi trường này là an toàn và không phải đầu tư nhiều. Với

một chút thời gian và công sức bỏ ra mỗi tuần, chúng ta sẽ học được những kiến thức mới, có những trải nghiệm mới, rèn luyện được những kỹ năng cơ bản và nâng cấp được những kiến thức làm giàu nền tảng. Tuy nhiên nhược điểm của môi trường này là chỉ dành cho những người chưa biết nhiều về kinh doanh, đang cần rèn luyện kỹ năng cơ bản. Sự tiến bộ về khả năng cũng như kinh nghiệm làm giàu trong môi trường này thường rất chậm. Sau sáu tháng hay một năm tham gia, sự tiến bộ của bạn thường không nhiều, ngay cả những kỹ năng cơ bản trong kinh doanh như giao tiếp, thuyết trình, làm việc nhóm và bán hàng cũng chưa chắc đạt được sự tiến bộ rõ rệt. Nói chung đây là hình thức học kinh doanh ở mức độ cơ bản: dễ dàng, đơn giản, không phải đầu tư nhiều nhưng kết quả nhận được hầu như không có gì nổi bật.

Lựa chọn làm những công việc part-time cũng tương tự như vậy. Những công việc như gia sư, nhân viên bán hàng, phục vụ bàn, nhân viên trực tổng đài... sẽ vượt trội hơn việc tham gia các câu lạc bộ ở chỗ, cuối mỗi tháng bạn sẽ có một lượng tài chính nhất định, bạn sẽ có những trải nghiệm thực tế và những kinh nghiệm nhất định trong lĩnh vực mình tham gia. Song nhược điểm của nó là bạn phải đầu tư nhiều thời gian, công sức, phải làm đi làm lại một việc sau khi đã học hết những điều hay trong đó, bị bó buộc một lượng thời gian nhất định trong ngày làm mất đi nhiều cơ hội để bạn

học hỏi những điều khác. Chẳng hạn, nếu bạn làm bồi bàn, bạn sẽ học được kinh nghiệm nói chuyện nhỏ nhẹ với khách, nhưng kinh nghiệm về quản lý tiền hàng, lượng vốn nhập hàng, cách thức pha đồ uống và rất nhiều những bí quyết khác trong lĩnh vực cafe bạn khó mà biết được. Bởi vậy, tôi cho rằng việc đi làm thêm, đặc biệt là những việc không liên quan nhiều đến kinh doanh như gia sư, trực tổng đài... bạn chỉ nên làm một đến hai tháng để hiểu và học hỏi kinh nghiệm, sau đó tìm việc khác hoặc tham gia những câu lạc bộ kinh doanh sẽ tốt hơn rất nhiều.

Hình thức học làm giàu bằng việc tự kinh doanh một mình hoặc cùng ê kíp khởi nghiệp có nhiều điểm khả thi hơn, nhưng rủi ro cũng cao hơn nhiều. Ưu điểm của hình thức này là bạn sẽ chủ động, tích cực học hỏi hơn, bởi nó ảnh hưởng trực tiếp đến túi tiền của bạn. Bạn sẽ có nhiều trải nghiệm thực tế hơn trong việc sản xuất, tiêu thụ, tài chính và nhân sự ở quy mô nhỏ – bốn mảng cơ bản nhất của một doanh nghiệp. Bạn sẽ trải nghiệm và tiến bộ lên rất nhanh trong quá trình làm việc và bán hàng. Khả năng tư duy, sự khéo léo trong giao tiếp, kinh nghiệm làm việc của bạn cũng tăng lên nhanh chóng tùy theo mức độ của từng dự án. Hình thức học làm giàu này có phần cao cấp hơn một chút so với việc bạn tham gia câu lạc bộ hay các diễn đàn kinh doanh. Chúng ta tạm gọi nó là hình thức học kinh doanh ở mức độ II.

Song mô hình này cũng có những nhược điểm của nó, có ba nhược điểm lớn có thể kể đến. Đầu tiên, tuy bạn gặt hái được nhiều kinh nghiệm và bài học hơn, song bạn cũng phải đầu tư thời gian, công sức, tâm huyết và tiền bạc nhiều hơn so với hình thức ở mức độ cơ bản. Trong mô hình này, bạn chính là người làm chủ và cũng là người làm thuê cho chính mình. Bạn phải lên kế hoạch, tính toán và thực hiện hầu hết mọi việc. Rất nhiều bạn trẻ sau khi tham gia những dự án kinh doanh nhỏ đã bỏ bê những việc khác: học hành sa sút, ít có thời gian quan tâm đến gia đình và bạn bè... Đó là cái giá không hề nhỏ nếu bạn không biết kiểm soát và phân bổ lượng thời gian hợp lý khi tham gia trò chơi kinh doanh này. Bởi khi trải nghiệm bạn sẽ thấy, trò chơi kinh doanh là một trong những trò chơi lôi cuốn và hấp dẫn nhất. Nó hay hơn nghìn lần so với những game nhập vai vô bổ trên mạng, những lần đi hát karaoke, đi sàn hay tụ tập ăn uống cùng bạn bè. Bởi vậy không ít bạn trẻ đã bị ảnh hưởng, đặc biệt là những người chưa có kinh nghiệm, mới bước chân vào trò chơi này.

Nhược điểm thứ hai là trong quá trình tự kinh doanh, bạn thường không có người hướng dẫn, chỉ bảo. Mọi việc bạn làm đều dựa vào kinh nghiệm ít ỏi của bản thân. Bởi vậy việc đi sai, đi nhầm, đi đường vòng là thường xuyên xảy ra. Điều này tuy cho bạn những bài học kinh nghiệm quý báu, nhưng nó cũng tiêu tốn rất nhiều thời gian, công sức và tiền bạc của bạn. Chưa kể, khả năng học hỏi và tích lũy

kinh nghiệm của bạn bị giảm sút đáng kể. Bởi công thức của người thành công là:

$$\text{\$} = \text{HỌC} + \text{LÀM} + \text{RÚT KINH NGHIỆM}$$

Công thức này làm bạn nhớ lại quy luật bốn mùa ở phần trên. Nếu chỉ biết nỗ lực cố gắng làm thật nhiều, mà không có ai dạy chúng ta những kiến thức mới, những bí quyết mới; sau khi làm xong cũng không có ai rút kinh nghiệm, chia sẻ bí quyết để thực hiện việc này tốt hơn, chỉ xem mình đã làm sai ở đâu, chỗ nào mới là gốc rễ của vấn đề thì tốc độ học và sự tiến bộ sẽ chậm hơn rất nhiều. Một việc nhỏ tưởng chừng vô cùng đơn giản như phát tờ rơi, gửi lời chào khi gặp khách hàng, khuyến khích khách hàng mua sản phẩm..., tất cả những điều đó đều cần học hỏi và rút kinh nghiệm sau mỗi lần thực hiện.

Nhược điểm thứ ba, cũng là nhược điểm lớn nhất, đó là sự rủi ro cao hơn rất nhiều so với mức độ cơ bản. Trước khi kinh doanh, bạn đã phải đầu tư rất nhiều thứ, đặc biệt là vốn. Với kinh nghiệm non trẻ của mình, việc làm ăn thua lỗ là điều hoàn toàn có thể xảy ra. Có lẽ vì lý do này mà phần lớn mọi người đều chấp nhận cuộc sống trung bình làm công ăn lương. Dự án của bạn càng lớn, sự đầu tư bạn dành cho nó càng nhiều thì rủi ro có thể phải gánh cũng càng cao. Tuy nói rằng kinh doanh là để học làm giàu và tích lũy kinh nghiệm, nhưng “rủi ro” luôn là từ không hề dễ

dàng chấp nhận với phần lớn mọi người. Không ít bạn trẻ ban đầu rất tin tưởng vào năng lực bản thân, rất khao khát làm giàu và không ngừng học hỏi. Song sau khi vấp ngã, thất bại từ những thương vụ kinh doanh của mình đã chán nản, mất hết niềm tin và ra quyết định quay về con đường cũ – học thật giỏi để kiếm một công việc tốt.

Vì vậy, tôi có lời khuyên nhỏ dành cho bạn. Nếu có ý định học làm giàu theo hướng tự kinh doanh, bạn nên kết hợp cùng với một vài người bạn của mình (thậm chí kể cả khi bạn nghĩ mình hoàn toàn có thể tự làm được nếu cố hết sức). Bởi khi làm việc cùng nhóm, bạn sẽ bù lấp được những thiếu sót của mình, đồng thời nâng cao và đẩy mạnh được ưu điểm để biến dự án thêm phần khả thi. Khi có thêm nguồn lực như vậy, bạn cũng dễ dàng mở rộng quy mô dự án hơn rất nhiều so với việc bạn tự triển khai dự án kinh doanh này một mình. Và điều quan trọng là *“rủi ro được chia nhỏ trong khi tính khả thi lại được nhân lên nhiều lần”*. Đừng quá tham lam với lợi nhuận dự kiến trước mắt mà không tìm thêm những người bạn giúp sức. Hơn nữa, bạn đang kinh doanh để học làm giàu, vì vậy cần phải tập thực hành thói quen làm việc theo nhóm, cần rèn luyện khả năng phân quyền, giao việc, khả năng kích thích và truyền động lực cho nhân viên. Những điều đó bạn sẽ khó học hỏi khi làm việc một mình. Chưa kể, trong quá trình làm việc nhóm như vậy, khi cùng nhau bắt tay vào kinh doanh, bạn

sẽ hiểu rõ hơn về ưu điểm, tính cách và khả năng của bạn mình, từ đó tạo cơ hội xây dựng cho mình một ê kíp làm việc sau này. Bạn cũng nên bắt đầu từ những dự án nhỏ trước để tích lũy thêm nguồn lực, đòn bẩy và vốn. Mỗi một dự án dù nhỏ hay lớn đều có rất nhiều điều có thể học hỏi và cần thiết trong sự nghiệp kinh doanh sau này. Đừng bao giờ coi thường tầm quan trọng và cơ hội học tập của những dự án nhỏ. Chưa kể, những dự án nhỏ đó nếu làm tốt thì việc mở rộng quy mô và tạo nguồn thu nhập thụ động cho mình trở nên dễ dàng hơn nhiều. Mc Donalds là một ví dụ điển hình mà bạn có thể tham khảo. Ông đã trở thành triệu phú từ việc bán bánh mì.

Hình thức học làm giàu bằng việc tham gia những công ty kinh doanh theo mạng, những mô hình kinh doanh đa cấp cũng là cách được nhiều sinh viên lựa chọn. Đây là mô hình học làm giàu ở mức độ III bởi môi trường này đem lại cho bạn cách học làm giàu tương đối bài bản và chuyên nghiệp. Hình thức này dạy làm giàu bằng công thức tôi vừa đưa cho bạn ở trên:

\$ = HỌC + LÀM + RÚT KINH NGHIỆM

Trước khi kinh doanh, bạn sẽ được huấn luyện khoảng một tháng về sản phẩm, kiến thức kinh doanh và những kỹ năng bán hàng cơ bản. Sau đó bạn bắt đầu đi gặp các đối tác, tiếp xúc với những khách hàng để tìm cách bán được

sản phẩm hoặc mở rộng thêm đội nhóm bán hàng cùng mình. Sau mỗi thương vụ thành công hay thất bại, những người thủ lĩnh thành công, nhiều kinh nghiệm (hay còn gọi là tuyến trên) sẽ rút kinh nghiệm, đưa ra giải pháp và chia sẻ bí quyết để giúp bạn kinh doanh tốt hơn. Sau đó bạn lại học những kiến thức cao hơn về bán hàng, về tâm lý con người, rồi lại làm việc nhiều hơn để rồi nhận lại nhiều bài học kinh nghiệm hơn. Khi làm càng lâu, kinh nghiệm lên càng cao, đội nhóm kinh doanh của bạn càng đông thì bạn lại càng học được nhiều bài học làm giàu thực tế, càng tích lũy được nhiều tài chính và càng rút ra được nhiều kinh nghiệm cho chính bản thân mình. Đặc biệt, trong suốt quá trình học tập, làm việc và rút ra những bài học đó, luôn có những người tuyến trên trực tiếp đi trước đồng hành cùng bạn. Họ kịp thời động viên khi bạn chán nản, họ chúc mừng khi bạn thành công, họ chia sẻ và luôn có mặt khi bạn cần họ nhất. Về cơ bản, những mô hình kinh doanh này giúp bạn học làm giàu khá tốt. Đó là lý do tại sao những doanh nhân thành đạt, những người nổi tiếng như Tổng thống Bill Clinton, Bill Gates, Steve Jobs, Robert Kiyosaki đã dành những lời tốt đẹp khi nói về mô hình kinh doanh này.

Tuy nhiên, những nhược điểm và phiền phức về mô hình kinh doanh này cũng không phải nhỏ. Bạn chỉ cần lên Google gõ dòng chữ “Kinh doanh đa cấp”, bạn sẽ thấy hàng loạt vấn đề lớn nhỏ trong công việc này, sẽ thấy một số giám

đốc của kinh doanh đa cấp, thương mại điện tử đã phải vào tù vì làm mô hình này bất hợp pháp. Dĩ nhiên, có rất nhiều công ty kinh doanh nghiêm túc và chuyên nghiệp, đặc biệt là những công ty nước ngoài như Amway, Oriflame... đã được đông đảo sinh viên quan tâm và tham gia. Song bạn cũng nên cân nhắc thật kỹ giữa được và mất khi học tập và tham gia mô hình kinh doanh theo mạng này.

Cá nhân tôi là người đứng trung lập về mô hình này. Nó có rất nhiều điều hay và thú vị, song cũng có vô vàn phiền phức cho những bạn trẻ hoạt động trong lĩnh vực này. Tôi cũng thường khuyên những học viên của mình nếu muốn học tập về làm giàu (lưu ý là học tập chứ không hẳn là kiếm tiền) thì cũng nên tìm hiểu về mô hình này. Nếu ai hỏi hoặc tìm lời khuyên về mô hình này, tôi đều nói: “Đó là mô hình khá tốt cho sinh viên học làm giàu, nhưng khá dễ bị cám dỗ theo đồng tiền và không phải ai cũng phù hợp. Em hãy tìm hiểu và nghiên cứu thật kỹ”. Còn nếu bạn đã lựa chọn mô hình này và đang muốn tìm một công ty tốt nhất thì có một số điều sau đây bạn cần tìm hiểu thật kỹ:

- **Công ty:** Nguồn gốc từ đâu? Đã hoạt động được bao nhiêu năm? Thành tích như thế nào?... (Lưu ý: Bạn nên lựa chọn những tập đoàn lớn từ nước ngoài, họ thường phát triển lâu năm, nhiều kinh nghiệm và có lượng tài chính khổng lồ để đầu tư cho cơ sở vật chất và quy trình đào tạo).

- *Sản phẩm: Gồm những sản phẩm gì? Giá thành ra sao? Nó có phù hợp với nguồn lực bạn đang có? Có thể cho khách hàng trải nghiệm ngay lập tức tác dụng của sản phẩm không? (Đặc biệt hãy quan tâm nhất đến việc dùng thử ngay lập tức cho khách hàng – đây là yếu tố quan trọng để bạn dễ dàng bán sản phẩm sau này).*
- *Chế độ trả lương: Hiện nay có rất nhiều mô hình như: mặt trời, nhị phân, cân cặp... Hãy tìm hiểu và hỏi người giới thiệu thật rõ sự khác nhau giữa các mô hình này, ưu điểm và nhược điểm của nó là gì? Từ đó lựa chọn mô hình phù hợp nhất với bạn. Một lưu ý nhỏ là nguyên tắc che phủ. Bất kỳ công ty nào cũng đều có nguyên tắc này. Rõ ràng không thể ai cũng được hưởng phần trăm ở tầng vô cùng, vì như vậy tổng số phần trăm đó là vô hạn, vượt quá 100% giá trị của sản phẩm. Nên mỗi công ty có những cách riêng để khiến bạn không được hưởng phần trăm của những tầng sâu, hãy để ý đến phần này.*
- *Quy trình đào tạo: Bạn đang tìm môi trường để học làm giàu. Vì vậy hãy hỏi người giới thiệu bạn xem lịch đào tạo cụ thể trong ba tháng như thế nào? Từng buổi dạy những gì? Lịch ra sao? Bạn hãy xem tận mắt tờ lịch đào tạo đó và để ý đến tiêu đề của mỗi buổi. Bởi nhiều công ty chỉ đào tạo về sản phẩm cho bạn,*

rồi đào tạo bạn một, hai buổi bán hàng. Sau đó, các tuyến trên tự đào tạo theo hình thức chia sẻ không chuyên nghiệp. Bạn sẽ ít có cơ hội được học bài bản về các bí quyết làm giàu và kỹ năng cần thiết trong cuộc sống.

- *Lựa chọn mạng lưới phù hợp: Đây là yếu tố quan trọng nhất bởi sự thành công của bạn phụ thuộc phần lớn vào tiêu chí này. Kinh doanh theo mạng là mô hình mô phỏng hành vi. Mỗi một thủ lĩnh khác nhau có những cách huấn luyện và đào tạo khác nhau cho hệ thống của riêng mình. Nếu bạn vào hệ thống những người đã “ngu” (từ ngữ chuyên ngành của kinh doanh mạng để chỉ những người đã tham gia và bỏ cuộc không còn hoạt động nữa), bạn sẽ không có ai hỗ trợ. Gần như một mình phải tự học tự làm. Do đó, bạn rất khó có thể thành công và học được điều gì từ hệ thống này. Hãy chọn những hệ thống hoạt động mạnh, những tuyến trên, những thủ lĩnh tài giỏi khiến bạn muốn theo học. Để biết hệ thống nào đang hoạt động mạnh rất dễ, bạn chỉ cần hỏi người giới thiệu xem bốn người tuyến trên liên tiếp của mình là ai? Hệ thống của bốn người đó đang có khoảng bao nhiêu người hoạt động? Lịch sinh hoạt của hệ thống mình là như thế nào? Bạn nên tham gia một buổi sinh hoạt để hiểu hơn về hệ thống đó. Bạn cũng nên thường xuyên*

tự đến công ty mà không báo với người giới thiệu để xem các hệ thống khác, hệ thống nào mạnh hơn. Tuy nhiên có một nguyên tắc nhỏ bạn cần cân nhắc, đây là luật bất thành văn trong kinh doanh theo mạng. Đó là khi bạn được người giới thiệu dẫn đến thì bạn chỉ có thể tham gia vào tuyến dưới trực tiếp của người đó mà không được lựa chọn các hệ thống khác. Nó tạo ra tính kỷ luật và sự công bằng cho người mới tham gia và những người đã thành công ở công ty. Thử tưởng tượng xem nếu sau khi đi làm, bạn giới thiệu ai đến công ty, họ cũng đều không muốn làm với bạn vì bạn quá mới, mà chạy đi tham gia cùng những thủ lĩnh tài giỏi kia, bạn sẽ thấy khó chịu thế nào.

Một lưu ý cuối cùng cho những bạn có ý định tìm hiểu những công ty này, đó là không cần nghe quá nhiều vào lời người tư vấn bởi họ đều nói rất hay, không cần hỏi xem sản phẩm tốt như thế nào vì công ty nào cũng đều nói sản phẩm mình là tốt nhất. Bạn cũng không cần xem họ đã kiếm được bao nhiêu tiền vì công ty nào cũng có những người kiếm được rất nhiều tiền và cũng có người thất bại thảm hại. Ba điều đó chỉ làm ảnh hưởng đến sự chính xác trong việc ra quyết định của bạn mà thôi.

Trở thành cộng tác viên, làm part-time cho các công ty cũng là hình thức học làm giàu khá thú vị. Bạn vừa không

phải bỏ đồng vốn nào, lại được làm việc trong môi trường thực tế, được hướng dẫn cụ thể những công việc phải làm, thậm chí còn được hưởng lương mỗi tháng. Về cơ bản, cách thức đào tạo khi tham gia môi trường này cũng tương đối đầy đủ. Bạn sẽ được học, được hướng dẫn, sau đó bắt tay làm việc, cuối cùng sẽ được những nhân viên lâu năm, hoặc trưởng, phó phòng đúc rút kinh nghiệm và chỉ cho bạn cách làm tốt hơn. Quy trình đào tạo cũng có những ưu điểm giống như cách đào tạo của mô hình kinh doanh theo mạng: được đào tạo, được thực hành, được rút kinh nghiệm, có người kèm cặp trong quá trình làm việc... Tuy nhiên, điều khác nhau cơ bản nhất so với làm việc ở công ty đa cấp, và cũng là một nhược điểm lớn của hình thức học làm giàu này, đó là công ty đa cấp dạy bạn cách làm chủ, họ khuyến khích bạn đứng ra làm chủ hệ thống, làm chủ doanh nghiệp của mình, còn ở đây, những công ty này dạy bạn cách làm thuê. Họ dạy bạn cách làm tốt công việc được giao, dạy bạn cách làm việc chăm chỉ, cần cù. Nhược điểm thứ hai cũng giống như làm part-time, bạn hầu như chỉ được chỉ dẫn trong mảng công việc mình đang làm, còn những việc khác hầu như bạn khó có cơ hội được học hỏi, đặc biệt là các vấn đề về chiến lược, kế hoạch.

Tuy nhiên, nếu biết cách lựa chọn thì mô hình này là mô hình hiệu quả nhất để học kinh doanh. Bởi nó có hầu hết những ưu điểm của các mô hình học tập khác: không mất

phí, an toàn, không rủi ro, không quá tốn thời gian, quy trình đào tạo chuyên nghiệp, có người thành công hướng dẫn, có cơ hội trải nghiệm thực tế và tích lũy tài chính... Vấn đề chỉ là lựa chọn công ty nào giúp ta học được nhiều kiến thức làm giàu nhất, có cơ hội học hỏi và được làm ở nhiều vị trí nhất mà thôi. Theo kinh nghiệm của cá nhân tôi, bạn nên lựa chọn học làm giàu ở những công ty đào tạo mới thành lập.

Vì là công ty chuyên về đào tạo và huấn luyện, nên khả năng đào tạo và huấn luyện nhân viên ở đó sẽ có phần vượt trội hơn đôi chút so với những nơi khác. Đặc biệt là những công ty dạy về kỹ năng kinh doanh và làm giàu. Môi trường làm việc của những công ty đào tạo thường cởi mở hơn, không khí năng động vui vẻ hơn, bởi họ hiểu về tâm lý nhân viên và cách khuyến khích nhân viên làm việc hiệu quả. Điều này rất tốt cho việc học tập và rèn luyện của bạn. Công ty đào tạo cũng tuân theo quy trình, bộ máy tổ chức, cơ cấu làm việc... như bất kỳ công ty kinh doanh nào khác. Bạn hoàn toàn có thể học được mọi điều về kinh doanh, tổ chức, quản lý, bán hàng và các kỹ năng quan trọng của một doanh nhân tại đây. Hơn nữa, xét trên góc độ kinh doanh, các gói đào tạo cũng là một sản phẩm – thậm chí là sản phẩm tương đối khó bán bởi khách hàng không thể cảm nhận được bằng xúc giác cũng như không thể biết chắc kết quả sau khi sử dụng sản phẩm ra sao.

Bạn cũng nên lưu ý lựa chọn những công ty nhỏ và mới, bởi khi mới thành lập, mọi thứ đều chưa đi vào quy trình và

có vô vàn khó khăn, bạn sẽ học được nhiều nhất những kinh nghiệm khởi nghiệp từ đây để phục vụ cho doanh nghiệp mình sau này: từ việc trang trí, phân chia phòng ban, các buổi họp, nắm bắt tâm lý nhân viên khi mới làm, giới thiệu sản phẩm hoàn toàn mới đến với khách hàng, giải quyết các vấn đề trước mắt cũng như lâu dài... Những điều này chắc chắn bạn sẽ dùng đến khi thành lập doanh nghiệp riêng. Hãy học hỏi tất cả mọi điều từ đây. Hơn nữa, vì là công ty mới, nên công việc, cơ cấu nhân sự còn chưa rõ ràng. Họ cũng không có nhiều tài chính để thuê nhiều nhân viên tạo ra một bộ máy công kênh. Bởi vậy một nhân viên thường có xu hướng làm nhiều việc cùng lúc, đó là cơ hội tốt để bạn học hỏi và rèn luyện bản thân. Sau một thời gian cố gắng áp dụng quy tắc 2mm, việc bạn được cân nhắc lên vị trí cao hơn, trở nên dễ dàng hơn rất nhiều so với những công ty đã phát triển. Một điều cuối cùng mà tôi thích nhất khi làm việc tại những công ty mới thành lập, đó là thường xuyên được trò chuyện với những người đứng đầu – những người giỏi nhất công ty, những người thường xuyên huấn luyện và đào tạo nhân viên của mình rất cẩn thận để họ làm việc vượt khả năng. Những cuộc họp điều hành, những chương trình họp chiến lược, nếu bạn làm một thời gian và được cân nhắc lên những vị trí tương đối, bạn hoàn toàn có thể tham gia học hỏi và đóng góp ý kiến trong những cuộc họp quan trọng đó. Đây chính là lúc bạn học được nhiều kiến thức

nhất cũng như kinh nghiệm xây dựng chiến lược của người thành đạt. Một lưu ý nữa là nếu bạn không biết làm gì, hãy bắt đầu từ việc làm cộng tác viên kinh doanh. Bởi bán hàng là cách nhanh nhất để rèn luyện bản thân, thăng tiến và trở nên quan trọng trong bất kỳ doanh nghiệp nào. Công ty nào cũng coi trọng những nhân viên bán hàng xuất sắc, họ có thể thiếu mùi nhân viên văn phòng, bỏ mùi nhân viên đào tạo chứ không bao giờ muốn bỏ đi một người bán hàng và quản lý đội bán hàng xuất sắc. Bạn sẽ dễ dàng lên chức và tạo tầm ảnh hưởng trong công ty nhỏ nếu bạn làm xuất sắc công việc bán hàng. Hơn nữa, bán hàng là cách nhanh nhất, hiệu quả nhất, tốt nhất để bạn rèn luyện bản thân mình, cả về tư duy, kỹ năng lẫn kiến thức mà một doanh nhân khởi nghiệp từ hai bàn tay trắng cần có. Bạn không chỉ học mà được trải nghiệm, cảm nhận sâu sắc những bài học tư duy làm giàu vô giá như: không bỏ cuộc, vượt qua thất bại, vượt trội 2mm, vượt qua tâm lý sợ lời từ chối. Bạn sẽ luyện được những kỹ năng vô cùng quan trọng để thành công như: giao tiếp, ứng xử, thuyết trình, làm việc nhóm, thuyết phục, gây ảnh hưởng.... Đó là những bài học chỉ có thể thông qua trải nghiệm bán hàng và kinh doanh mới có được.

Và dù bạn lựa chọn môi trường nào để học làm giàu đi nữa, thì phải luôn nhớ rằng điều đầu tiên, cũng là điều vô cùng quan trọng, đó là trở thành một người bán hàng xuất sắc. Bạn thử nghĩ lại xem, bản chất thực của cuộc đời là một

chuỗi quá trình cho và nhận, bạn luôn muốn nhận một thứ gì đó của đối tác và luôn cần cho đi một thứ gì đó của bản thân mình. Ví dụ, muốn nhận được tình cảm từ một cô bạn gái mới quen, bạn cần thể hiện bản thân, chứng tỏ rằng bạn vượt trội hơn so với những “cái đuôi” khác, cần cho đi một cách khéo léo tình cảm và sự chân thành của mình để đối phương cảm nhận được. Muốn được bạn bè quý mến, bạn cần thể hiện rằng mình là người đối xử tốt với bạn bè như thế nào. Bạn muốn có công việc với mức lương cao cùng sự thăng tiến, thành công và giàu có hay một gia đình hạnh phúc, con cái nghe lời, vợ chồng hòa thuận – bạn cần “khả năng bán hàng”. Mọi thứ trong cuộc sống này bạn sẽ có được dễ dàng hơn nhờ vào khả năng bán hàng. Các diễn giả bán tri thức của mình, những CEO, tổng thống, các nhà lãnh đạo bán niềm tin, sự hi vọng và tương lai tươi sáng cho nhân viên, người dân. Bán hàng là công việc quan trọng nhất để bản thân hạnh phúc và giàu có, là công việc đầu tiên bạn cần phải học khi tham gia những môi trường trải nghiệm này.

KINH NGHIỆM TÌM HUẤN LUYỆN VIÊN

Một cách nữa để giúp bạn chuyên nghiệp hơn trong công việc và bước đi dễ dàng hơn trên con đường làm giàu của mình, đó là tìm cho mình một người “huấn luyện viên”. Tôi dùng từ “huấn luyện viên” chứ không phải “người thầy”, bởi trong quá trình làm giàu sẽ có vô vàn khó khăn, bạn sẽ

gặp những thất bại khiến bạn muốn bỏ cuộc hay chán nản, sẽ gặp những lúc chúng ta không biết phải phát triển tiếp doanh nghiệp của mình ra sao? Chiến lược tiếp theo như thế nào? Chúng ta không cần quá nhiều đến sự chỉ bảo lý thuyết từ xa của những người thầy. Điều chúng ta cần nhất đó là người đồng hành ở bên cạnh khi ta cần, động viên ta những lúc khó khăn, có kinh nghiệm thực tế để giúp ta xử lý những vấn đề khó khăn, những trở ngại trong quá trình kinh doanh khởi nghiệp – chúng ta cần một huấn luyện viên chứ không chỉ là một người thầy giỏi. Một huấn luyện viên giỏi sẽ chỉ cho bạn thấy bạn có thể học được những kiến thức làm giàu đắt giá từ những việc đơn giản nhất như phát tờ rơi, bán hoa ngày tết, tiếp xúc với khách hàng...

Vậy làm sao để biết được ai là huấn luyện viên phù hợp nhất với mình? Làm sao để ta có thể tiếp cận những người tài giỏi như vậy? Làm sao để những người đó chịu bỏ thời gian quý báu của họ dạy bạn bí quyết làm giàu? Và nếu có học, chúng ta sẽ học được những gì từ vị huấn luyện viên này? Đó là những câu hỏi quan trọng mà chúng ta sẽ cùng nhau giải đáp.

Có hai cách để nhận ra vị huấn luyện viên phù hợp với mình. Đó có thể là người mà bạn mong muốn trở thành: một doanh nhân thành đạt mà bạn biết hay đọc được trên mạng, một chuyên gia trong lĩnh vực bán hàng hay một diễn giả mà bạn thấy có nhiều điểm tương đồng với mình... Hoặc

bạn cũng có thể có nhiều huấn luyện viên bên mình, mỗi người giỏi một lĩnh vực mà bạn đang muốn học tập. Đó có thể là một người anh đã từng kinh doanh, một chú hàng xóm đang làm chủ doanh nghiệp, hay một chị thuê nhà luôn nhìn cuộc đời theo hướng tích cực. Thậm chí, đó có thể là người em học giỏi của bạn – người luôn quyết tâm học tập đến cùng. Bạn cảm thấy họ có điều gì đó đặc biệt cần phải học hỏi. Hãy dành nhiều thời gian tiếp xúc và nói chuyện với họ để học những bí quyết, những điều hay, những kinh nghiệm vượt qua thất bại, vượt qua chán nản... Họ sẽ là những người huấn luyện viên vô cùng tuyệt vời. Tuy nhiên, nếu được lựa chọn những vị huấn luyện viên này, bạn nên coi trọng tiêu chí cởi mở và nhiệt tình hơn so với những điểm mạnh khác của họ. Điều đó sẽ giúp bạn học tập một cách dễ dàng hơn rất nhiều.

Tham dự các buổi hội thảo về kinh doanh, kỹ năng và làm giàu là một trong những cách khá hiệu quả. Bởi ở đó thường tập trung phần lớn những người yêu thích kinh doanh, những bạn trẻ đang ấp ủ ý tưởng, chờ đợi cơ hội, những người thành công đang tìm kiếm nhân tài, những người thành đạt chia sẻ kinh nghiệm... Khi đến những môi trường như vậy, chỉ cần bạn tích cực làm quen và giao lưu với thật nhiều người, cố gắng tìm kiếm mọi cơ hội để vượt trội 2mm và khẳng định bản thân, nỗ lực tạo ấn tượng tốt với những người xung quanh, bạn không chỉ dễ dàng tìm được

huấn luyện viên cho mình hơn mà còn dễ dàng xây dựng lực hút tiền mạnh lên rất nhiều. Ngoài ra bạn cũng có thể tham gia các diễn đàn về sáng tạo ý tưởng, kinh doanh và làm giàu như: <http://www.hoclamgiau.vn/>, <http://www.lamgiauvn.net/>, <http://www.saga.vn/>. Trong những buổi offline đó thường xuất hiện nhiều huấn luyện viên ở nhiều lĩnh vực bạn đang tìm kiếm.

Sau khi tìm được vị huấn luyện viên phù hợp, bước tiếp theo, cũng là bước khó nhất, đó là làm sao để huấn luyện viên này muốn dạy bạn, chấp nhận bỏ thời gian và công sức của mình giúp bạn?

Điều đầu tiên và cũng là điều quan trọng nhất: Bạn phải thể hiện được bản thân và ý chí làm giàu của mình. Đồng thời phải chứng tỏ rằng bạn là người khao khát học hỏi và không ngại vất vả. Bởi đó cũng là mục tiêu tìm kiếm nhân viên hay đối tác của người lãnh đạo. Do vậy, chỉ cần bạn cho họ thấy điều đó, “lực hấp dẫn” của hai người sẽ cùng phát ra với tần số giống nhau và tự nhiên sẽ xích lại gần nhau. Bằng kinh nghiệm của mình, tôi thấy rằng những người tuyển dụng, các vị huấn luyện viên của chúng ta đặc biệt thích việc bạn gửi những bức thư (email) chân thành bày tỏ hai điều cơ bản trên và lời cam kết sẵn sàng làm hết khả năng với bất kỳ việc gì được giao, miễn là được ở bên họ để học hỏi và rèn luyện. Dưới đây là một email gửi cho tôi đã khiến tôi rất ấn tượng và phải nhắc máy lên gọi ngay cho bạn đó để hẹn gặp:

Dear anh Dũng!

Em có đôi lời tâm sự chân thành về sự thay đổi của mình sau hội thảo “Bí mật đại gia sinh viên” anh tổ chức hôm qua tại Đại học Ngoại thương. Rất mong được chia sẻ với anh về điều này!

Từ trước đến giờ, mọi điều em đạt được đều là do sự nỗ lực của bản thân mình. Nỗ lực học thật giỏi để được lên Hà Nội đổi đời, nỗ lực vào trường Ngoại thương để mong một tương lai tươi sáng, nỗ lực làm thêm tự chi trả ăn học để không làm gánh nặng cho bố mẹ. Em luôn tin rằng chỉ cần mình cố hết sức, không điều gì em không thể làm được.

Nhưng sau buổi hội thảo của anh, em đã thực sự cảm thấy bế tắc. Anh chợt giúp em nhận ra rằng mọi sự nỗ lực đó để dẫn đến kết quả đạt được bằng giỏi, đạt được mức thu nhập 20 triệu đồng/tháng, để rồi sau 37 năm lao động vất vả có được số tiền hơn 4 tỷ. Và những câu hỏi: “Bạn sẽ mua nhà thế nào? Bạn sẽ phụng dưỡng cha mẹ thế nào? Bạn sẽ chu cấp ra sao để đảm bảo một cuộc sống hạnh phúc cho con cái mình? Và bạn sẽ tận hưởng cuộc đời tươi đẹp này như thế nào?...” luôn hiện hữu trong đầu em. Em thực sự bế tắc không biết phải làm sao?

Bởi vậy, tuy đã 1 giờ sáng nhưng em vẫn bật dậy viết bức thư này gửi đến anh với mong muốn được anh chỉ

bảo, được anh hướng dẫn để thay đổi cuộc đời em. Em là người nhiệt tình và khao khát một cuộc sống giàu có, em ham học hỏi và không ngại khó khăn. Em sẵn sàng làm bất kỳ việc gì anh giao và hứa sẽ cố gắng hết khả năng của mình để hoàn thành nó. Em sẽ không làm anh thất vọng. Em sẽ là người làm việc tốt nhất bên anh nếu được anh chỉ bảo.

Em xin đính kèm CV về bản thân mình. Rất mong anh cho em cơ hội được học tập và làm việc cùng anh.

Mong sớm nhận được mail hồi âm của anh.

Em chào anh!

Tôi nghĩ bất kỳ ai cũng đều mong muốn nhận được bức thư này, đều mong muốn được người này làm việc cho mình. Nếu bạn thực sự khao khát làm giàu, nếu bạn thực sự mong muốn được họ chỉ bảo và hướng dẫn, hãy viết một bức thư tương tự đưa ra những lời cam kết và cố gắng thực hiện nó. Một điều lưu ý đặc biệt quan trọng dành cho bạn đó là hãy áp dụng ba nguyên tắc thành công ở Phần II mà tôi chia sẻ, hãy vận dụng quy luật giá trị khi làm việc với những người huấn luyện viên này. Hãy nhận nhiều trách nhiệm hơn, thực hiện nhiều công việc hơn và làm nó thật xuất sắc. Hãy làm như một người chủ đang học làm giàu, như một giám đốc đang xây dựng cho doanh nghiệp mình chứ đừng thực hiện nó như người làm thuê. Bởi thời gian

đầu, những huấn luyện viên này không biết khả năng thực sự của bạn ra sao, chưa biết con người bạn như thế nào nên họ chỉ có thể giao cho bạn những công việc đơn giản. Nếu bạn làm nó với thái độ nhàm chán, thất vọng, bạn sẽ bị loại ngay lập tức. Trong quá trình làm việc, cần lấy được lòng tin của huấn luyện viên về những điều bạn đã từng viết ở bức thư đó. Chỉ khi họ thực sự tin tưởng bạn và coi bạn là một phần của công ty, họ mới truyền dạy những bí quyết kinh nghiệm của đời họ cho bạn.

Trong quá trình làm việc cùng những người tài giỏi này, bạn cần nỗ lực học tất cả những gì có thể. Đầu tiên, hãy tìm hiểu và học về những kiến thức, những kinh nghiệm về kinh doanh cũng như những bí quyết phát triển doanh nghiệp, cách điều hành, quản lý và giao việc của họ. Hãy quan tâm đến sự hợp lý trong sổ sách kế toán, cách để giảm thuế trong doanh nghiệp và quy trình quản lý tài chính. Hãy để ý về những kinh nghiệm tổ chức bán hàng, gọi điện tư vấn, chăm sóc khách hàng. Hãy chú ý đến cách phân bổ nhân sự và tính hợp lý trong công tác phân quyền. Hãy cố gắng để được tham gia các buổi họp chiến lược của công ty. Có vô vàn những thứ trong doanh nghiệp mà bạn có thể học được. Ngoài ra, bạn cũng cần học thêm các kỹ năng mềm trong kinh doanh: học những bí quyết để giao tiếp hiệu quả với sếp và nhân viên, học cách kích thích khả năng và tạo động lực đam mê cho họ, học cách đàm phán và thương

thuyết trong các thương vụ kinh doanh hay học cách lắng nghe góp ý chân thành. Thậm chí, bạn có thể học theo phong cách sống và làm việc của những người thành công: những thói quen tốt trong sinh hoạt hàng ngày, tính kỷ luật của bản thân, bí quyết để họ tái tạo động lực bản thân, vượt qua sự chán nản, cách giải quyết vấn đề...

CHƯƠNG IX

KHỞI SỰ ĐẦU ĐỜI

TRÊN THẾ GIỚI HƠN 7 TỶ DÂN NÀY, có một nhóm nhỏ, chỉ khoảng 1% dân số, sở hữu những điều tuyệt vời nhất của cuộc sống. Họ sống trong những biệt thự sang trọng nhất, đi những chiếc xe sành điệu nhất, làm chủ những tập đoàn lớn nhất. Họ mua được những thứ đắt nhất, dùng những đồ xịn nhất để tận hưởng cuộc đời tươi đẹp của mình. Họ được hàng triệu, thậm chí hàng tỷ người tôn sùng, kính nể và mơ ước có được một phần nhỏ cuộc đời đó. Họ là những người giàu có nhất thế giới.

Để trở nên giàu có như vậy, một số người dựa vào may mắn. Họ sinh ra được thừa hưởng tài sản kếch xù từ cha mẹ, lấy được chồng giàu, trúng số xổ... Nhưng con số này rất ít và sự giàu có đó chưa chắc đã bền vững lâu dài. Phần đông còn lại là những người nỗ lực hết mình, cố gắng hơn tất cả để đạt được sự giàu có. Và tất cả những người đó đều có điểm chung: **Họ tận dụng được tối đa ưu điểm của mình và biết cách trở thành người đứng đầu.**

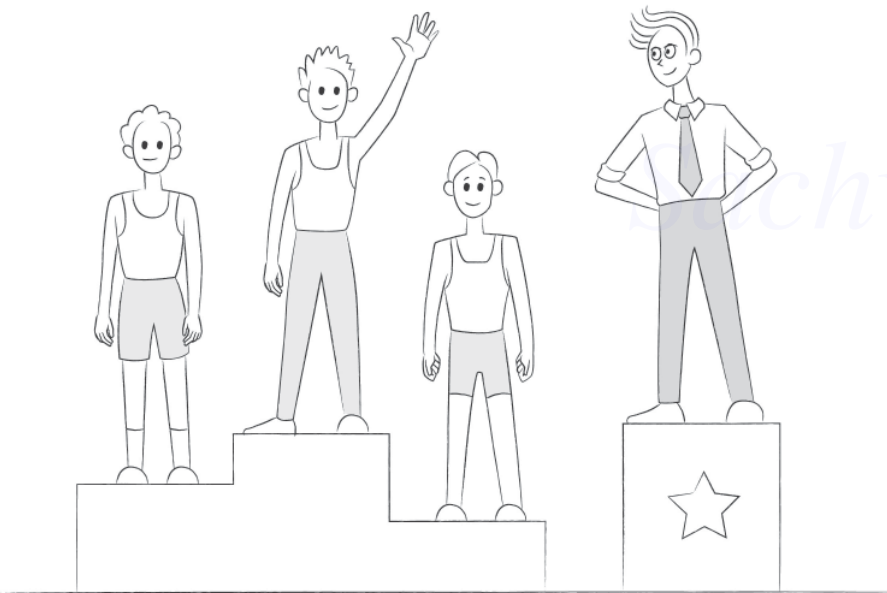
“Bạn nên là người giỏi nhất. Nếu không phải là người giỏi nhất, hãy là người dẫn đầu. Nếu không phải là người dẫn đầu, hãy tự vạch cho mình một lối đi riêng.”

Bill Gates

Đại bàng bay nhanh nhất trên trời nhưng không biết bơi dưới nước; cá bơi dưới nước rất giỏi nhưng không thể lên cạn; ngựa chạy rất nhanh nhưng lại không bay được trên trời; chim bói cá bay được trên trời, đi được trên cạn và cũng bơi được dưới nước, nhưng cả ba khả năng đó đều kém hơn các loài khác. Mỗi chúng ta đều có điểm mạnh, điểm yếu, và tính cách riêng. Nếu xét về mọi mặt của một con người, không ai mạnh hơn chúng ta, cũng không ai yếu hơn ta cả. Không ai toàn diện, cũng không ai là không có ưu điểm nổi trội. Vì vậy, bất kỳ ai cũng có thể tận dụng thế mạnh của mình và học cách dẫn đầu trong kinh doanh.

Trong các buổi giảng của mình, tôi hay đưa ra ví dụ về hai người thân học cùng lớp trước đây. Bạn A học rất giỏi nhưng giao tiếp kém, B giao tiếp giỏi nhưng lại học rất kém. Nếu nhìn tổng quan, tỷ lệ thành công trong cuộc sống của cả hai người đều như nhau. Nếu xét trên cùng một thước đo: tại trường lớp, A giỏi nhất, B kém nhất. Nhưng nếu xét trên thước đo ứng xử trong cuộc sống, thì B mới là người giỏi nhất, A lại là kém nhất. Bạn thấy đó, bất kỳ ai cũng có cách riêng để trở thành người dẫn đầu.

Như các bạn đã biết, công việc của tôi là đào tạo kỹ năng. Và trong ngành đào tạo tư này, đặc biệt là đào tạo kỹ năng, là miếng bánh to, thơm ngon, béo bở nhưng có quá nhiều người muốn ăn nó. Các trung tâm mọc lên hàng loạt, rất nhiều diễn giả ra đời. Thậm chí các trung tâm tiếng



Anh, các trường Đại học Dân lập, các lớp dạy Toán, Văn cho trẻ em cũng lồng ghép bộ môn kỹ năng vào giảng dạy. Và không quá ngạc nhiên khi thấy các trung tâm đều ca thán rằng kinh doanh mảng này thật khó nhằn. Như thế, những trung tâm lớn, những diễn giả nhiều năm kinh nghiệm vẫn còn thấy khó khăn, vậy với tuổi đời non trẻ, thành tích chưa nhiều như tôi, dù có khả năng đến mấy chắc cũng đành phải từ bỏ con đường này.

Mặc dù khởi sự đúng vào thời điểm khó khăn nhất của ngành nghề này, song công việc và thu nhập của tôi chưa từng giảm sút. Thậm chí còn tăng với tốc độ chóng mặt. Bởi tôi đã biết cách vạch lối đi cho riêng mình.

Cách đây hơn hai năm, khi mọi người đổ xô đi học tiếng Anh và tin học, tôi đã bắt đầu đọc sách và tìm hiểu về kỹ năng mềm. Khi trung tâm Tâm Việt tổ chức đào tạo kỹ năng mềm ở các trường đại học, họ đã khai phá ra một thị trường mới mẻ tại Hà Nội. Nhờ vậy, công việc giảng dạy cho các câu lạc bộ nhỏ của tôi trở nên dễ dàng hơn rất nhiều. Bởi hồi đó, mọi người đều thấy kỹ năng là môn học rất mới mẻ và quan trọng.

Đến thời điểm kỹ năng mềm đào tạo cho sinh viên trở nên bão hòa, những trung tâm như Thiện Tâm, Thiện Việt Cộng Đồng, KDI, Kỹ năng Việt... đào tạo khắp nơi; trung tâm tiếng Anh Smartcom, các trường đại học như: Thủy Lợi,

Đại Nam, FPT... cũng tổ chức đào tạo kỹ năng mềm. Lúc đó, tôi đã có chỗ đứng trong giới sinh viên và đã dần chuyển sang lĩnh vực đào tạo kỹ năng mềm cho học sinh cấp I và cấp II – một thị trường đầy tiềm năng nhưng đang bỏ ngỏ. Tôi cùng đồng nghiệp xây dựng những khóa học ngắn hạn (hai ngày, bốn ngày) và những khóa xây dựng thói quen, hành trình thành công kéo dài liên tục trong sáu tháng cho các em học sinh tiểu học và trung học. Sau đó, khi các trung tâm đào tạo kỹ năng cũng đang dần chú ý đến đối tượng học sinh này, thì tôi đã tạo được một nền tảng vững chắc trong thị trường này, đồng thời cũng chuyển dần sang đào tạo những khóa dài hạn về khởi sự làm giàu cho sinh viên – một thị trường chưa được khai phá tại thời điểm đó. Nếu có thì cũng chỉ là những khóa ngắn ngày đất đỏ, chưa thực sự phù hợp với sinh viên, nhất là sinh viên nghèo. Trong suốt hành trình phát triển sự nghiệp của mình, tính đến thời điểm hiện nay, tôi hầu như không gặp nhiều sự cạnh tranh từ các đối thủ. Bởi tôi học được cách cải tiến sản phẩm, đi trước đón đầu thị trường. Hiện nay, tôi cũng đã nhìn thấy thị trường mới trong tương lai của ngành đào tạo và đang có những bước tiến để sẵn sàng đón đầu những cơ hội mới. Do đó, **vấn đề không phải bạn làm ngành nào, mà vấn đề là cách bạn làm như thế nào để dẫn đầu mà thôi.**

SÁNG TẠO Ý TƯỞNG KINH DOANH

Song để có thể lựa chọn được ngành nghề phù hợp nhất với mình, cũng như để dẫn đầu trong ngành nghề đó, bạn cần phải có một nền tảng kinh nghiệm vững chắc. Và không ai dạy điều đó tốt hơn những thương vụ kinh doanh nhỏ. Trong chương này, tôi sẽ hướng dẫn bạn cách tạo ra những ý tưởng kinh doanh nhỏ, vừa đem lại lợi nhuận, vừa tìm dần ê kíp làm việc và vừa thu được những kinh nghiệm quý báu trong kinh doanh.

Tuy nhiên có một điều bạn luôn phải nhớ trong suốt quá trình khởi sự của mình, đó là: **Người nghèo làm việc để kiếm tiền, còn người giàu làm việc để học.** Bởi đối với người giàu, vấn đề không phải bạn kiếm được bao nhiêu tiền, mà vấn đề là bạn đang học cách xây dựng cây cầu đổ bao nhiêu tiền vào trong túi mình sau này. Vì vậy trong quá trình khởi sự và làm việc, đừng chỉ chú trọng quá nhiều vào số tiền mà bạn thu về, hãy tập trung sâu hơn vào kinh nghiệm thu được, những giá trị vô hình trong quá trình làm việc và học cách xây dựng quy trình cho công việc đó, để sau này bạn có thể giao công việc cho nhân viên và hệ thống của mình, dành thời gian phát triển sự nghiệp. Còn bây giờ, chúng ta sẽ cùng nhau xây dựng những ý tưởng kinh doanh nhỏ để thực hành và học hỏi những nền tảng kinh nghiệm cơ bản nhất của con đường làm giàu.

Nếu bạn đã đọc một số bài báo viết về tôi chắc hẳn các bạn còn nhớ, ngay từ những năm đầu khởi nghiệp, tôi đã làm rất nhiều việc và có nhiều ý tưởng kinh doanh khá thú vị ở đủ các mảng khác nhau. Đó là làm thẻ ATM cho Ngân hàng VietinBank, thực hiện cuốn “*Cẩm nang học đường*” cho sinh viên năm thứ nhất, bán các đĩa VCD hướng dẫn chi tiết cách thực hành môn Vật lý, đĩa DVD tổng hợp các ebook, audiobook sách kỹ năng và các video dạy làm giàu của các diễn giả trên thế giới, mở quán Google Cafe, bán sim trả sau cho Viettel, lên Móng Cái nhập đồ điện tử MP3 hình chuột Mickey, về làng nghề Bắc Ninh nhập tranh tre... Tôi sẽ nói cho bạn biết cách tôi nghĩ ra những ý tưởng kinh doanh đó như thế nào?

Trước hết là việc kiếm được 6 triệu đồng trong một tuần từ việc làm gần 2.000 thẻ ATM cho Ngân hàng VietinBank. Ý tưởng xuất phát từ một lần tôi đi làm thẻ ATM tại ngân hàng này. Sau khi đưa chứng minh thư của mình, chỉ khoảng 10 phút, tôi được phát một chiếc thẻ ATM rất đẹp và hoàn toàn miễn phí. Vốn dĩ đang khao khát kinh doanh và mang sẵn trong mình tư tưởng tìm kiếm cơ hội ở khắp nơi (và về sau tôi mới biết đây là bí quyết quan trọng nhất để sáng tạo ý tưởng), tôi đã chợt nghĩ rằng ngân hàng này đang rất cần người tiêu dùng sử dụng thẻ nên mới làm miễn phí như vậy. Tôi còn nhớ ngay khi nhận được thẻ, tôi đã hỏi chị nhân viên ở đó: “Chị ơi, hình như bên mình cần nhiều người làm và

sử dụng thẻ ATM thì phải? Nếu như em có thể kêu gọi 1.000 sinh viên làm thẻ ATM của ngân hàng mình, thì ngân hàng có cơ chế gì không hả chị?"

Chị ấy chỉ cười và nói: "Đúng là đợt này ngân hàng đang cần mở rộng người tiêu dùng, đặc biệt là sinh viên mới vào trường sử dụng thẻ ATM, nhưng hiện giờ ngân hàng chị chưa có cơ chế về vấn đề đó em ạ".

Thế là cơ hội kinh doanh của tôi biến mất. Song không chịu dừng lại ở đó, khi lân la trò chuyện, tôi chợt phát hiện ra nhân viên của ngân hàng mỗi năm đều phải đạt được chỉ tiêu nhất định, trong đó có cả việc kêu gọi người sử dụng ATM. Chức vụ càng cao thì chỉ tiêu phải tìm được người lập thẻ ATM càng nhiều. Cụ thể, chị nhân viên này mỗi năm phải làm 80 thẻ ATM mới, còn các nhân viên hành chính cấp cao hơn thì mỗi năm phải làm từ 200 - 400 thẻ. Và ý tưởng kinh doanh lại một lần nữa lóe lên trong đầu tôi.

Tôi đã nói với chị là tôi sẽ giúp tìm 80 người lập thẻ ATM và mong chị giới thiệu cho tôi bác trưởng phòng - người phải làm 300 thẻ ATM/năm. Sau khi gặp gỡ nói chuyện và trình bày khả năng của mình, bác trưởng phòng vui vẻ đồng ý. Bởi bác đã lớn tuổi và không có nhiều thời gian, đối với bác để tìm được 300 người làm thẻ ATM cũng vất vả, mà chỉ tiêu ngân hàng đưa ra không đạt được thì cũng không ổn. Bác đã nói với tôi là bác sẽ trả tôi 5000 đồng cho mỗi thẻ

ATM mới. Bác còn nói: "*Cứ làm thật nhiều nếu cháu có khả năng, các nhân viên của ngân hàng rơi vào tình trạng như bác nhiều lắm. Bác sẽ giới thiệu họ cho cháu*". Và một cơ hội kinh doanh thời vụ khả thi chính thức được bắt đầu.

Bước tiếp theo là làm sao thu thập được thật nhiều người phôi tô chứng minh thư và điền vào phiếu đăng kí (có dán ảnh 3x4) để nộp lại cho ngân hàng. Tôi biết rằng nếu chỉ dựa vào sức và mối quan hệ của mình khi đó, thì chỉ làm được tối đa 100 thẻ ATM nên tôi đã nghĩ ra một cách để giải quyết vấn đề này. Tôi tìm đến các bạn lớp trưởng hoặc bí thư ở các lớp bên cạnh, bắt chuyện và đề xuất về cơ hội này với họ. Tôi nói đây là món quà rất có ích cho sinh viên lớp họ và hoàn toàn miễn phí. Họ vui vẻ nhận lời và cảm ơn tôi về cơ hội này. Quả nhiên khi lớp trưởng đứng lên giới thiệu về tác dụng của thẻ và thẻ được làm hoàn toàn miễn phí, hầu như các lớp đều đăng kí rất đông. Trường Đại học Bách khoa Hà Nội tôi đang theo học có khoảng hơn 3.000 sinh viên năm thứ nhất mới nhập học, được chia thành 60 lớp. Chưa kể các Khoa, Viện khác, tổng sinh viên cả trường cũng phải đến 15.000 người.

Song trong hai ngày tôi đi gặp các lớp trưởng, cũng có nhiều người không quan tâm, vì không liên quan đến họ và họ cũng không biết tôi là ai nên không tin tưởng về việc này. Do đó, tôi đã phải tính cách khác.

Trong quá trình gặp gỡ ấy, tôi quen một bạn sinh viên năm thứ nhất làm trong ban chấp hành đoàn của khóa mới.

Tôi liền hẹn gặp và đề xuất với bạn về cơ hội kinh doanh này. Tôi nói nếu bạn đưa được món quà miễn phí này đến tất cả các lớp, tôi sẽ trích cho bạn 2.000 đồng/thẻ ATM với điều kiện bạn làm được trên 500 chiếc. Ngay hôm đó tôi cũng liên hệ với những người làm ở ban chấp hành đoàn của các khoa khác. Và điều thú vị là chỉ sau bốn ngày triển khai, tôi đã có được chứng minh thư phô tô và phiếu đăng ký của gần 2.000 sinh viên. Thương vụ kinh doanh thời vụ này không chỉ đem lại cho tôi một khoản tiền kha khá, mà còn giúp tôi kết thân và tạo dựng được mối quan hệ với nhiều người có tầm ảnh hưởng trong trường, tạo đòn bẩy vững chắc cho việc đứng ra thành lập câu lạc bộ kỹ năng kinh doanh của mình và nhiều dự án kinh doanh nhỏ khác.

Bạn thấy đấy, ý tưởng kinh doanh có ở khắp mọi nơi. Điều quan trọng là bạn phải luôn tinh táo để đón nhận nó. Và khi gặp phải những khó khăn, bạn cần kiên trì, nhanh chóng tìm ra các đòn bẩy, các nguồn lực để vượt qua chúng, tiếp tục biến ý tưởng thành hiện thực. Bởi bản chất của quá trình sáng tạo ý tưởng kinh doanh là phát hiện ra mong muốn hoặc vấn đề đang gây bức xúc cho khách hàng và tìm cách giải quyết nó mà thôi.

Còn ý tưởng xây dựng cuốn “*Cẩm nang học đường*” cho sinh viên năm thứ nhất thì xuất phát từ khi tôi nghe một sinh viên mới vào kí túc xá nói: “*Tao ở quê mới lên, chưa từng ở Hà Nội thì sao biết chỗ nào ăn ngon mà hỏi?*”. Ngay sau đó, tôi

cùng những người bạn đã tìm hiểu và viết lại tất cả những điều sinh viên ở kí túc xá cần biết như: Kí túc xá mở cửa, đóng cửa giờ nào? Gân kí túc xá ăn ở đâu ngon? Có những chỗ nào chơi? Chơi điện tử ở đâu rẻ mà sinh viên Bách khoa hay vào? Nên mua giáo trình cũ ở đâu? Lên thư viện cần chú ý những gì? Sơ đồ trường Bách khoa và những khu giải trí gần đó?... và đó là một ý tưởng kinh doanh rất thú vị.

Ý tưởng đĩa VCD về thực hành Vật lý cho sinh viên năm thứ hai thì xuất phát từ trải nghiệm của chính bản thân tôi – người đã hai lần thi trượt môn này. Việc chấp nối mạch và các thí nghiệm đòi hỏi sự tỉ mỉ, tính chính xác rất cao. Các thầy giáo thì luôn muốn sinh viên làm tốt nhất. Vì thế tỷ lệ trượt môn Vật lý của sinh viên Bách khoa rất cao. Do đó, tôi đã có ý tưởng quay video các buổi thực hành, đồng thời còn nhờ thầy giáo giảng giải chi tiết và hướng dẫn cặn kẽ. Thế là một ý tưởng kinh doanh thú vị được ra đời.

CHƯƠNG X

QUY TRÌNH SÁNG TẠO Ý TƯỞNG KINH DOANH

ĐIỀU TIẾP THEO tôi muốn nói với bạn rằng: Ý tưởng kinh doanh không tự nhiên mà có. Nó không hẳn là sự “tự nhiên lóe lên trong đầu” như mọi người vẫn kể. Sáng tạo một ý tưởng kinh doanh khả thi cũng có quy trình, cũng có các bước thực hiện và chúng ta hoàn toàn có thể học được nếu cố gắng. Trong phần này tôi sẽ hướng dẫn bạn chi tiết các bước để kích thích trí sáng tạo kinh doanh của bạn. Quy trình đó gồm bốn bước:

Bước 1: Tập trung sáng tạo

Bước 2: Xây dựng câu hỏi định hướng tư duy

Bước 3: Quan sát, bổ sung và sáng tạo

Bước 4: Thực tế hóa ý tưởng

BƯỚC 1 : TẬP TRUNG SÁNG TẠO

Trong tác phẩm nổi tiếng “Cuộc phiêu lưu của Alice vào Xứ Sở Thân Tiên” của Lewis Carroll, có một đoạn kể về cô bé Alice khi bị lạc vào Xứ Sở Thân Tiên, cô sợ hãi bỏ chạy, chạy mãi cho đến khi gặp một con mèo. Alice hỏi con mèo: “Tôi đi đường nào bây giờ?”. Con mèo trả lời: “Điều đó tùy thuộc vào việc cậu muốn đến đâu chứ!”. Alice đáp lại: “Tôi không biết”. Con mèo lại trả lời: “Thế cậu đi đường nào cũng thế thôi!”. Quả thật, chẳng phải con mèo chịu thua trong việc chỉ đường cho Alice, mà ngay cả những người thông thái nhất cũng đành lắc đầu khi phải chỉ đường cho một người không hề biết rõ đích đến của mình là đâu.

Sự lúng túng của Alice làm ta chợt nhớ lại: Khi muốn sáng tạo ý tưởng kinh doanh, chúng ta hầu như không biết phải bắt đầu từ đâu, phải sáng tạo trong mảng nào, và đích đến (một ý tưởng khả thi có thể được hiện thực hóa nhưng chúng ta chưa hình dung ra được). Nếu như vậy, thì con đường tìm ý tưởng kinh doanh này khác gì cô bé Alice tìm đường?

Bước đầu tiên để sáng tạo được ý tưởng kinh doanh đó là tập trung sáng tạo. Chắc bạn còn nhớ những ví dụ về những ý tưởng kinh doanh nhỏ của tôi ở phần trên. Để tạo ra được chúng, bạn phải thực sự khao khát và mong muốn tìm được ý tưởng kinh doanh mọi lúc, mọi nơi. Bạn quan

sát, tìm hiểu, đặt ra các câu hỏi cho mọi vấn đề, tình huống bạn gặp phải trong cuộc sống. Như vậy Luật hấp dẫn mới hút được ý tưởng kinh doanh đến với bạn. Hãy luôn mang trong mình cuốn sổ nhỏ và cầm chiếc bút trên tay, vừa để ghi lại bất kỳ ý tưởng hoặc sự việc nào lóe lên trong đầu, vừa để luôn nhắc nhở chính mình cần tìm những ý tưởng độc đáo ở mọi lúc.

Một kinh nghiệm nhỏ cho các bạn là nên trọng tâm hóa, khoanh vùng ý tưởng lại. Bởi như vậy bạn sẽ có nhiều cơ hội để tập trung quan sát hơn thay vì cả ngày tìm kiếm một điều mà chính bạn cũng chưa biết. Nếu bạn đang là sinh viên, hãy thử khoanh vùng và chú ý tìm các cơ hội kinh doanh ngay trong trường, hãy nhắm vào đối tượng cũng là sinh viên. Như vậy bạn sẽ hiểu rõ hơn về khách hàng và dễ dàng tìm kiếm cơ hội kinh doanh hơn. Bạn hãy bắt đầu ngay từ hôm nay. Hãy đến trường thật sớm và để ý xem khi đến trường sớm, các bạn sinh viên hay cần nhận về vấn đề gì? Hãy chú ý khi bạn đang ngồi học trong lớp và giờ nghỉ giải lao, những người bạn trong lớp hay ước điều gì? Có điều gì làm họ chưa vừa ý? Họ có thiếu tài liệu không? Họ có khát nước không? Họ muốn điều gì vào giờ nghỉ giải lao? Khi tan học hãy đi cùng với những người bạn trong lớp và chú ý xem họ cảm thấy cần gì mà trường học chưa đáp ứng được? Hãy thử ăn cơm sinh viên ở căng-tin cùng mọi người, hãy dành trọn cả ngày để quan sát, đặt ra các câu hỏi

và tưởng tượng xem bạn có thể giải quyết được vấn đề nào trong vô vàn những mong ước, phàn nàn hay khó khăn của các bạn sinh viên. Nếu bạn chú ý và liên tục làm việc này trong hai tuần, bạn sẽ thấy có rất nhiều ý tưởng kinh doanh mà trước nay mình chưa từng để ý. Về cơ bản, cơ hội kinh doanh sẽ khả thi hơn nếu đó là việc mà bạn yêu thích, có khả năng thực hiện và hiểu rõ về nó hơn người khác và rất nhiều người sẵn sàng bỏ tiền để chi trả cho giải pháp đó của bạn.

BƯỚC II: XÂY DỰNG CÂU HỎI ĐỊNH HƯỚNG TƯ DUY

Sau khi đã tập trung cho việc sáng tạo ý tưởng, chúng ta hãy cùng đến Bước 2. Đó là định hướng tư duy sáng tạo thông qua những câu hỏi đúng. Chắc bạn còn nhớ tầm quan trọng của những câu hỏi đúng và việc “Hỏi là cách trả lời nhanh nhất” ở những chương trước? Để giúp trí óc bạn tập trung tốt hơn vào việc sáng tạo điều bạn muốn, hãy thường xuyên đặt ra những câu hỏi khiến nó phải luôn quan sát và chú ý.

Khi được nhận tấm thẻ ATM miễn phí, tôi đã đặt câu hỏi: “*Tại sao mình lại có được chiếc thẻ tiện dụng này mà không phải mất tiền nhỉ?*” Khi nghe những bạn sinh viên năm thứ nhất sống ở kí túc xá phàn nàn về việc không biết đường, tôi đã đặt câu hỏi: “*Liệu mình có thể làm gì để giúp sinh viên kí túc xá bớt bơ ngỡ không?*”. Khi gặp khó khăn trong việc thực



hành môn Vật lý, tôi đã đặt câu hỏi: “*Làm cách nào để qua môn này và giúp cho những sinh viên khóa sau không phải thi trượt giống mình nhỉ?*”. Bạn thấy đó, ý tưởng kinh doanh sẽ đến dễ dàng hơn khi bạn biết quan sát, tập trung sáng tạo và đặt ra cho mình những câu hỏi đúng.

Dưới đây là một số câu hỏi mẫu mà bạn có thể tham khảo. Lưu ý là hãy tự xây dựng cho mình những câu hỏi cụ thể nhất, đúng nhất với chính bạn. Bởi mỗi người đều có khả năng riêng, tính cách, điểm mạnh và sự đam mê khác nhau,

mỗi người đều sống trong những môi trường khác nhau và có những cơ hội kinh doanh hoàn toàn khác nhau. Đừng bắt chước một ý tưởng được đánh giá là khả thi của người khác, bởi có thể bạn sẽ không có đủ những nguồn lực mà họ đã có. Nếu bạn thực hiện ý tưởng đó của họ, sẽ vô cùng nguy hiểm và tỷ lệ rủi ro khá cao (ở phần sau tôi sẽ giúp bạn nhận biết được đâu là một ý tưởng khả thi dành cho chính mình). Sau đây là một số mẫu câu hỏi dành cho bạn tham khảo:

Về vấn đề học tập:

1. Khi sắp đến các kỳ kiểm tra giữa kỳ hoặc cuối kỳ, nhu cầu của hầu hết các bạn sinh viên là gì (đề thi, đáp án của các năm trước, vở ghi chép bài đầy đủ, file ghi âm bài giảng thầy cô...)?
2. Liệu tất cả sinh viên có biết nhà và số điện thoại của các thầy cô không?
3. Những đối tượng nào lười nhất trong trường? Họ cần gì?
4. Những thay đổi về hình thức thi (trắc nghiệm sang tự luận hoặc vấn đáp) hay hình thức học (chuyển sang học tín chỉ) khiến bạn nảy sinh nhu cầu gì?
5. Sinh viên học chưa có phương pháp, chưa có định hướng thì cần giúp họ như thế nào? Tài liệu hướng dẫn học mà họ ưa thích là gì?

6. Nhu cầu đọc sách trong trường có lớn không? Mọi người có khó khăn gì trong việc tiếp xúc với các đầu sách nổi tiếng? Họ có thời gian nhiều để đi mua sách không?
7. Loại tư liệu học tập nào hay được các bạn sinh viên tìm kiếm?
8. Những hoạt động nào trong trường tiêu tốn nhiều thời gian?
9. Loại tư liệu học tập nào có thể đem cho thuê?

Về giải trí, dịch vụ... cho sinh viên:

1. Xung quanh trường bạn có loại hình kinh doanh nào thu hút đông đảo sinh viên?
2. Bạn quan sát thấy những loại hình kinh doanh nào đang xuất hiện ngày càng nhiều quanh trường mình?
3. Khi có dịp lễ nào đó các bạn trong lớp bạn thích làm gì?
4. Bạn quan sát thấy có sản phẩm gì mà hầu hết các sinh viên trong trường đều đang sử dụng và xu hướng sử dụng ngày càng nhiều?
5. Sau khi dùng hoặc lúc đang dùng đồ trong căng-tin, trong lớp học, khi ra chơi, khi ngồi trong thư viện hay ở một quán vỉa hè..., các bạn thường có câu nói cửa miệng hay ước muốn là gì?

6. Lịch học trên trường gây những rắc rối gì đến việc ăn uống của bạn (ví dụ: sớm không kịp ăn sáng, học liên ca sáng ca chiều, thời gian eo hẹp cho bữa trưa, tan học đúng giờ tắc đường...)?
7. Bạn muốn có những sản phẩm hoặc dịch vụ nào mà bạn chưa thể tìm thấy trên thị trường?
8. Có việc gì mà mọi người đều không thích làm mà bạn có thể làm?
9. Có những sản phẩm, dịch vụ nào làm cho cuộc sống của bạn và những người xung quanh tốt hơn?
10. Dịch vụ quà cáp nào dành cho sinh viên đang thành trào lưu mà chưa có ở trường hoặc mới có với số lượng ít?
11. Bản thân mình ưa thích và có năng khiếu gì (nhận diện đồ ăn, thức uống, khả năng quan sát và tổng hợp, khả năng cập nhật thông tin, khả năng viết lách hay khả năng truyền đạt những ý tưởng, các mối quan hệ trong trường đại học...)?
12. Việc làm các thủ tục trong trường có rắc rối và phức tạp không? Việc thành lập câu lạc bộ hay một tổ chức đoàn thể có khó khăn không và cần phải làm những gì? Mình có thể tìm hiểu được quy trình đó hay không?

13. Các thủ tục hành chính nào ở trường bị phản nản?
14. Căng-tin của trường hay bị phản nản về vấn đề gì?
15. Các dịch vụ thời vụ như bán hoa sinh viên vào dịp 8/3, 20/11,.. có điểm gì đáng phản nản?
16. Dịch vụ nào phục vụ các đôi yêu nhau cần được cải thiện?

Bạn hãy khoanh vùng và tập trung sáng tạo ý tưởng. Có thể bạn đang học tương đối tốt nên có ưu điểm trong lĩnh vực học tập hơn, có thể bạn nằm trong nhóm sinh viên ham chơi trong trường, hãy xoáy mạnh vào nội dung giải trí. Nếu bạn là sinh viên năm đầu, hãy kinh doanh trong thị trường sinh viên mới nhập trường. Nếu bạn sắp sửa ra trường, hãy tìm hiểu xem có ý tưởng nào cho vấn đề đầu ra của bạn. Sau khi đã khoanh vùng ý tưởng, hãy chọn và xây dựng cho mình 10 câu hỏi phù hợp nhất. Khi hoàn thành được việc này, chúng ta sẽ cùng đến với Bước 3 trong quy trình sáng tạo ý tưởng kinh doanh.

BƯỚC III: QUAN SÁT, BỔ SUNG VÀ SÁNG TẠO

Từ những câu hỏi định hướng tư duy, việc tiếp theo chúng ta phải làm là quan sát. Quan sát thật lâu, thật nhiều, để ý từng chi tiết, từng câu nói, hành động nhỏ. Ghi hết tất cả

những câu trả lời ra giấy, sau đó bổ sung thêm dựa trên suy nghĩ và trí tưởng tượng cá nhân, liên kết tất cả các ý tưởng, xâu chuỗi tất cả những sự kiện liên quan đến nhau lại, phát triển và sáng tạo không ngừng để xây dựng ra ý tưởng kinh doanh.

Song trước khi bắt tay vào thực hiện bước này, có ba quy tắc tôi muốn bạn luôn ghi nhớ, đặc biệt, nếu bạn đang cùng sáng tạo với một nhóm bạn của mình.

Quy tắc 1: Tuyệt đối không triệt tiêu ý tưởng. Khi bị triệt tiêu ý tưởng, chúng ta sẽ có cảm giác chán nản, làm bộ óc trì trệ, không muốn tiếp tục hoạt động. Hãy cứ để cho trí sáng tạo của bạn bay bổng. Bởi những phát minh vĩ đại nhất, những cơ hội kinh doanh khả thi nhất lại thường xuất phát từ những sáng kiến “điên rồ” nhất. Edison nghĩ rằng có thể thắp sáng được ngọn đèn bằng điện, Henry Ford thì muốn tạo ra chiếc xe không cần ngựa kéo, hai anh em chuyên sửa xe đạp nhà Wright lại muốn thiết kế một chiếc máy làm con người có thể bay được, hay Marcom thì muốn tạo ra một hệ thống chạy bằng sức mạnh vô hình – đó chính là radio ngày nay. Hãy nhớ những gì tôi nói: **Ý tưởng của bạn bị gọi là “điên rồ”, không khả thi là bởi vì bạn chưa đủ nguồn lực thực hiện nó mà thôi. Nếu bạn có thể mượn hay kết hợp với các nguồn lực khác, bạn sẽ làm nên những điều phi thường.**

Tại sao tôi lại muốn nhắc đi nhắc lại rằng vấn đề này rất quan trọng? Bởi tôi trở thành CEO của Trung tâm Tư vấn Đào tạo và Phát triển ESpeed – trung tâm chuyên đào tạo tiếng Anh cho sinh viên bằng phương pháp nhanh nhất và hiệu quả nhất chính nhờ vào điều này. Chia sẻ chân thành với các bạn một trong những điểm yếu của tôi là khả năng tiếng Anh vô cùng tệ. Khi còn là học sinh, tôi chỉ quan tâm đến ba môn Toán, Lý, Hóa, vì vậy khi trở thành sinh viên, khả năng tiếng Anh của tôi rất kém. Sau đó, do phải đi làm bận rộn nên tôi cũng chưa có thời gian để đầu tư vào môn ngoại ngữ này. Trong một lần họp lớp cấp III, khi các bạn tôi đang kể lể khổ sở vì đi làm không biết tiếng Anh vất vả ra sao, thì một câu nói vu vơ của một người bạn đã đem lại cho tôi cơ hội kiếm hàng trăm triệu mỗi tháng: “Giờ có chỗ nào học vui vui nhàn nhàn mà sau ba đến sáu tháng có thể giao tiếp được tương đối, chả cần chuẩn lắm nhưng cũng hiểu hiểu và nói tạm tạm thì bao tiền tao cũng bỏ”. Thế là ý tưởng về một trung tâm tiếng Anh đào tạo bằng một phương pháp hiệu quả, siêu tốc để nắm được những câu giao tiếp tiếng Anh cơ bản lóe lên trong đầu tôi. Tôi còn nhớ, ngay lúc đó, tôi đã nói: “Ý kiến hay đó, có hàng triệu người cũng đang ngồi ước như mày mà đã có đâu. Đã thế tao sẽ lập một trung tâm tiếng Anh như vậy cho mày học”. Và ngay lập tức, cả lớp cười vào mặt tôi, người thì nói tôi nên bớt mơ mộng, người thì nói tôi nên lo cho bản thân tôi trước, có người lại

bảo tôi làm gì có cách nào để sau ba đến sáu tháng nói tiếng Anh được mà không cần quá chăm chỉ... Nói chung những lời khuyên chân thành của bạn bè tôi khi đó đều có một điểm chung là hãy quên ý tưởng này đi.

Nhưng tôi vốn đã hiểu tương đối về một vài nguyên lý nhỏ trong kinh doanh. Nếu dễ dàng thì ai cũng làm, nếu khó khăn và mọi người đều nói không thể, vậy có nghĩa là tôi đang đi đúng hướng. Ý tưởng không khả thi với phần lớn mọi người, bởi vì họ chưa có đủ nguồn lực. Vì vậy khi ta thiếu nguồn lực nào, hãy cố tìm đủ nguồn lực đó, ý tưởng sẽ trở nên vô cùng khả thi. Tôi có thương hiệu, có khả năng kinh doanh và tuyển sinh, có khả năng phát triển và mở rộng, nhưng lại mù tịt về vấn đề giảng dạy tiếng Anh. Nên vấn đề bây giờ là làm sao tìm được một phương pháp hiệu quả thực sự, để giúp học viên không quá vất vả học nhưng sau sáu tháng họ có thể giao tiếp cơ bản. Trong quá trình tìm kiếm, tôi cũng gặp rất nhiều khó khăn và thất bại. Tôi đã thử tìm đến nhiều giảng viên dạy tiếng Anh có những phương pháp đặc biệt. Có người sử dụng kinh nghiệm dạy tiếng Anh cho học sinh cấp I, phương pháp này rất vui, học viên thấy rất hứng thú, nhưng khi tôi thử áp dụng cho sinh viên thì tính hiệu quả không cao, học viên có tiến bộ nhưng không vượt trội hoàn toàn sau sáu tháng. Một người khác tôi kết hợp làm việc là thầy giáo đang dạy cho một trung tâm tiếng Anh. Khả năng và kiến thức của thầy rất chuẩn,

tuy nhiên phương pháp dạy lại hơi khô khan và hàn lâm, sinh viên học không có hứng thú và cũng thất bại. Không dừng lại ở đó, tôi còn kết hợp với một người hiện đang là Giám đốc của một trung tâm tiếng Anh, rồi sau đó hợp tác với một cô giáo tiếng Anh ở trường Đào Duy Từ... Nhưng tất cả đều chưa đạt đủ cả hai yếu tố tôi cần: vừa học thật vui, không quá vất vả, vừa hiệu quả, siêu tốc chỉ trong thời gian sáu tháng.

Thất bại hết lần này đến lần khác nhiều lúc khiến tôi chán nản và giảm dần niềm tin vào ý tưởng có một phương pháp học tiếng Anh toàn diện như vậy. Nhưng vốn có chút ít kinh nghiệm trong kinh doanh, tôi không dễ bỏ cuộc mà vẫn tiếp tục theo đuổi ý tưởng của mình. **Và khi bạn có phương pháp tìm kiếm đúng, có sự kiên trì thì thành công sớm muộn gì cũng sẽ đến.** Tôi đã tìm được phương pháp học tiếng Anh hiệu quả này.

Trong quá trình đi tham gia các hội thảo, tìm hiểu về các trung tâm tiếng Anh, tôi may mắn được đến hội thảo của một người bạn cũ – diễn giả Nguyễn Mạnh Trường. anh là diễn giả đào tạo về kỹ năng mềm và tiếng Anh, đồng thời cũng là chuyên gia thôi miên và lập trình thần kinh ngôn ngữ. Anh cũng là người sáng lập ra Câu lạc bộ Effortless English đầu tiên ở Việt Nam (về sau tôi mới biết phương pháp Effortless English do thầy AJ. Hoge sáng lập đã giúp hơn 5 triệu người trên thế giới có thể giao tiếp tiếng Anh chỉ

sau sáu tháng). Ngay trong buổi hội thảo, tôi đã hiểu được tại sao tôi lại khó học tiếng Anh như vậy. Tôi được hướng dẫn tận tâm những phương pháp để tạo động lực học tiếng Anh tại nhà, tôi được khơi dậy tiềm năng của mình thông qua trải nghiệm thôi miên ngay tại chỗ.

Diễn giả Nguyễn Mạnh Trường là diễn giả chuyên nghiệp, anh có khả năng tạo sự hấp dẫn cho học viên trong mọi môn học, đặc biệt là tiếng Anh. Anh được đào tạo và huấn luyện để nghiên cứu về tiềm năng não bộ con người, anh hiểu được cách làm sao để kích thích trí não chúng ta học hiệu quả nhất, anh cũng là người hiểu rõ nhất về phương pháp Effortless English tại Việt Nam. Về phương pháp Effortless English, đó là một hệ thống phương pháp hiệu quả trên thế giới tạo ra quá trình học tiếng Anh tự nhiên giống trẻ em học tiếng mẹ đẻ. Với phương pháp này, học viên chỉ cần dành ra 60 phút mỗi ngày để có khả năng tạo phản xạ giao tiếp bằng bản năng giống trẻ em. Ngay sau khi kết thúc hội thảo, tôi đã biết rằng đây chính là nguồn lực còn thiếu của mình, là mắt xích cuối cùng và là mắt xích quan trọng nhất cho việc thành lập trung tâm tiếng Anh sắp tới.

Sau đó, Trung tâm Tư vấn Đào tạo và Phát triển ESpeed ra đời, diễn giả Nguyễn Mạnh Trường hiện là Chủ tịch Hội đồng quản trị của công ty, tôi giữ vị trí CEO, sau ba tháng nền tảng, trung tâm ESpeed đem lại cho chúng tôi doanh thu hàng trăm triệu đồng mỗi tháng. Bạn thấy đó, hai anh

em nhà Wright – hai thợ sửa xe đạp còn có thể tạo ra được chiếc máy bay, thì tại sao một người kém tiếng Anh như tôi lại không thể điều hành một trung tâm đào tạo tiếng Anh hàng đầu cho sinh viên. Hãy nhớ kỹ về quy tắc này và đừng bao giờ giới hạn trí tưởng tượng của mình, đừng triệt tiêu cơ hội làm giàu của chính bạn.

Quy tắc 2: 100 ý tưởng trong đó 99 sai, còn hơn không. Đúng vậy, bạn tạo ra 100 ý tưởng nhưng chỉ có một ý tưởng đúng, còn hơn là không có gì. Và điều thú vị mà ít ai để ý là để tạo ra được một ý tưởng đúng kia, đó là sự kết hợp, xâu chuỗi, quan sát và kinh nghiệm của hàng trăm ý tưởng sai lầm “điên khùng”.

Chắc hẳn câu chuyện về Edison thiết kế ra bóng đèn điện không còn xa lạ gì với bạn. Ông đã làm gần 10.000 thí nghiệm thất bại để rồi có được một lần thành công và lần thành công đó có thể chiếu sáng cả nhân loại đến ngày nay. Nhưng khi được phỏng vấn, Edison không thừa nhận rằng mình đã làm sai, đã thất bại gần 10.000 lần. Ông nói với báo chí rằng gần 10.000 lần đó là gần 10.000 lần thành công khi tìm ra được nguyên nhân tại sao đèn không sáng. Và nhờ gần 10.000 nguyên nhân đó đã tạo nên được chiếc bóng đèn, tạo nên được một lần thành công như mọi người vẫn thấy.

Tôi muốn đưa vấn đề này thành quy tắc cần phải nhớ, bởi tôi nhận thấy những học viên của mình khi học phần

này thường không làm đúng theo phương pháp tôi chia sẻ. Họ tin tưởng vào khả năng ghi nhớ của mình, họ lười viết những ý tưởng, viết những gì quan sát được của họ ra giấy. Có lẽ họ cho rằng việc đó không thực sự quan trọng. Họ không biết rằng trí nhớ của họ đã phải chứa quá nhiều thông tin, nên khi cần xâu chuỗi những thông tin rời rạc, không liên quan với nhau, họ thường xuyên bỏ sót và không có sự kết nối giữa các thông tin. Vì vậy, tôi muốn nhắc lại với bạn một lần nữa. Hãy luôn mang bên mình một mẫu giấy nhỏ (nếu là một cuốn sổ nhỏ thì thật tuyệt vời) và một chiếc bút. Bất kỳ điều gì liên quan đến câu hỏi định hướng sáng tạo của bạn, bất kỳ thông tin nào bạn thấy cần nhớ, bất kỳ ý tưởng nào được lóe lên trong đầu bạn, dù bạn có làm được hay không, dù đã ai thực hiện và thất bại rồi, dù nó quá đơn giản hay quá phức tạp như thế nào... hãy ghi hết lại, ghi càng nhiều càng tốt để mỗi tối trước khi đi ngủ sẽ tổng kết lại, mới phán xét xem tác dụng và tính khả thi của nó ra sao. Hãy nhớ thật kỹ và làm theo điều này. Nó sẽ giúp trí óc của bạn hoạt động với hiệu suất tốt nhất.

Lưu ý: Nếu bạn đang sáng tạo ý tưởng cùng một nhóm, hãy cân nhắc đến Quy tắc 3: **“không giải thích, không chỉ trích, chỉ đưa giải pháp”** trong quá trình nhóm cùng làm việc. Quy tắc này sẽ làm nhóm của bạn bớt tiêu tốn thời gian vô ích và tạo bầu không khí tích cực hơn rất nhiều.

SAI LÂM KHI SÁNG TẠO – BÓP CHẾT Ý TƯỞNG

Trong quá trình giảng dạy về chủ đề sáng tạo ý tưởng kinh doanh cho sinh viên, tôi thấy rất nhiều trường hợp chính tay họ đã bóp chết ý tưởng vốn dĩ rất khả thi của mình. Phần lớn là bởi hai lý do: nghĩ rằng ý tưởng không khả thi và nghĩ rằng đã là sáng tạo ý tưởng thì phải tạo ra một cái gì đó thật đặc biệt và mới lạ.

Rất nhiều nhóm lúc đầu đã đưa ra những ý tưởng kinh doanh rất hay, rất độc đáo như làm một cuốn cẩm nang sinh viên; trà chanh đóng hộp giống trà sữa và đem bán ở các giảng đường; VCD nói về tâm lý bạn gái và các nghệ thuật làm quen, gây ấn tượng, các câu chuyện dí dỏm để nói chuyện với người yêu; chuỗi cửa hàng bánh mì vỉa hè giống Mc Donalds... Lúc đầu họ rất hào hứng, thỏa sức bay bổng trí sáng tạo của mình và tạo ra những ý tưởng tuyệt vời như vậy. Chỉ có điều khi nhìn vào khó khăn và lên kế hoạch các bước triển khai, họ đã không vượt qua được chúng. Có những ý tưởng họ thấy lớn quá, khó mà làm được và bắt đầu chán nản, như tạo ra những quán cafe đặc biệt cho sinh viên, hay làm những cửa hàng phô tô ở gần trường đại học, trường cấp III không có đối thủ cạnh tranh. Có những ý tưởng thì họ thấy nhỏ quá, nếu làm thì mất công sức, vất vả mà lãi không được nhiều như bán những chiếc

đĩa VCD 30.000 đồng về tư vấn tình yêu. Có những ý tưởng bị mắc ở một nút thắt nhỏ nào đó và rơi vào trạng thái bế tắc như ý tưởng làm trà chanh đóng hộp bán cho các giảng đường, vì vấn đề là phải làm sao để xin phép được bảo vệ và những người quản lý giảng đường thì mới được bán. Sau khi suy nghĩ một hồi, các bạn chán nản dừng hẳn lại và nghĩ ý tưởng khác. Điều thú vị là ở những ý tưởng đầu, họ làm đầy đủ theo các bước tôi hướng dẫn nên nghĩ ý tưởng rất dễ dàng, nhưng khi nghĩ ý tưởng khác, họ hầu như cắt xén tất cả những bước quan trọng mà tôi đã đưa ra. Họ chỉ cố gắng nghĩ xem mình có ra được ý tưởng nào không. Kết quả là không được gì và bỏ cuộc.

Bạn còn nhớ tôi thực hiện ý tưởng thành lập trung tâm tiếng Anh từ con số 0 như thế nào chứ? Nếu lúc đó tôi chỉ nhìn vào khó khăn và nghe theo những tư vấn cùng lời khuyên chân thành từ những người bạn của tôi thì chắc chắn không có trung tâm ESpeed bây giờ. Hãy nhớ rằng nếu ý tưởng không có khó khăn gì hoặc ai cũng giải quyết được khó khăn đó thì ý tưởng đó đã thành hiện thực từ lâu rồi. Và chắc chắn sẽ không đến lượt bạn. Nên khi bạn gặp những khó khăn tưởng chừng như bế tắc, thì hãy nghĩ rằng trước đây cũng có rất nhiều người bị bế tắc như thế, nếu mình giải quyết được bế tắc này mình sẽ thành công. Nhờ vậy bạn sẽ có động lực và quyết tâm thực hiện tốt hơn rất nhiều. Khi đã quyết tâm làm tiếp, tìm hiểu và nghiên cứu tiếp, bạn sẽ

tăng thêm vốn hiểu biết, kinh nghiệm trong lĩnh vực đó, tích lũy thêm những bài học mới và các nguồn lực mới. Khi khả năng của bạn tăng lên như vậy, mới là lúc bạn có thể gỡ dần được các nút thắt khó khăn kia. Còn hiện giờ, bạn mới chỉ đứng từ ngoài nhìn vào, chưa bắt tay làm gì cả, chưa có kinh nghiệm, kiến thức, chưa biết các bí quyết trong ngành nghề này, thì làm sao bạn có thể giải quyết được những bế tắc mà ai cũng chịu thua kia được. Nói đơn giản như ba ý tưởng rất khả thi kia đã bị những học viên của tôi triệt tiêu không thương tiếc. Nếu họ tuân theo nguyên tắc “làm để học hỏi” và bắt tay vào hành động ngay thì họ đã có ba ý tưởng rất tuyệt vời rồi. Nếu ý tưởng mở cửa hàng phô tô phải thuê địa điểm và bỏ tiền mua máy phô tô quá lớn, họ có thể làm nhỏ lại, thu lãi ít hơn để có những hiểu biết về ngành này trước rồi mới bùng nổ riêng. Họ chỉ cần đến gặp những cửa hàng bán trà đá gần đó và đề xuất thuê 3m² để đặt một chiếc máy phô tô và một bộ máy tính, hoặc thậm chí họ có thể đề xuất cùng hợp tác với cửa hàng đó: cửa hàng cho phép đặt địa điểm, còn bạn sẽ lo vấn đề chuyên môn và kéo khách hàng về. Tôi tin rằng nếu bạn có khả năng làm việc đó, thì họ sẵn sàng đồng ý. Nên nhớ rằng tôi hợp tác với diễn giả Nguyễn Mạnh Trường mà không hề mất một đồng vốn nào đơn giản chỉ bởi tôi có thể thu hút được rất đông học viên về cho Trung tâm. Bạn cũng có thể làm hoàn toàn tương tự. Chi phí để mua một chiếc máy phô tô cũ dùng được chỉ khoảng 5 - 7

triệu, nếu bạn có ba, bốn người cùng hợp tác thì ai cũng có thể thực hiện được dự án này. Sau khi tích lũy đủ tài chính, đủ nguồn vốn, bạn có thể tìm địa điểm khác, làm tương tự để mở rộng chuỗi cửa hàng phô tô của mình hoặc tự đứng lên thuê cửa hàng, địa điểm riêng và tự làm sau cũng không muộn.

Ý tưởng chiếc đĩa VCD tư vấn tình yêu kia càng dễ làm hơn rất nhiều. Đành rằng, việc cầm từng chiếc đĩa đi bán sẽ không lãi nhiều và không khác những cô chú bán hàng rong ngoài đường. Nhưng nếu bạn nhớ lại thì sẽ thấy, ở thời điểm năm nhất, tôi khởi nghiệp còn khó khăn hơn bạn. Tôi đã bán từng chiếc thẻ ATM với mức giá 5.000 đồng. Vậy mà tôi vẫn có thể có được 6 triệu đồng chỉ sau một tuần. Chiếc đĩa VCD 30.000 đồng dễ bán hơn vì nó rất cần thiết với đông đảo sinh viên và lãi cao hơn, lợi nhuận lớn hơn rất nhiều. Vậy mà những học viên của tôi định từ bỏ ý tưởng chỉ vì nghĩ rằng lợi nhuận nhỏ và vì nghĩ rằng việc này không khác gì bán hàng rong vất vả. Thật đáng tiếc cho họ.

Ý tưởng đóng hộp trà chanh giống hộp trà sữa bán cho các giảng đường còn tuyệt vời hơn nữa. Mỗi trường đều có vài chục khách hàng tiềm năng, đặc biệt là các giảng đường trên tầng 5, giờ nghỉ giải lao dù rất khát nhưng nghĩ đến việc lên xuống năm tầng để uống một cốc trà đá thì thật đáng sợ. Nếu mỗi trường, bạn thuê bốn sinh viên làm thêm trong ba tiếng đồng hồ với giá trung bình là 600.000 đồng

để bán được 500 cốc nước với giá 10.000 đồng/cốc, vậy sau khi trừ hết chi phí, mỗi buổi sáng bạn có thu nhập thụ động khoảng 3 triệu đồng ở mỗi trường. Một ngày bạn làm cả sáng cả chiều tích cực ở 10 trường, bạn sẽ có thu nhập bằng ba tháng của người bình thường. Vậy mà vì ngại hoặc nghĩ rằng không được phép của người quản lý giảng đường hay bảo vệ trường mà bạn từ bỏ ý tưởng đó thì còn gì đáng tiếc hơn.

Bây giờ thì bạn đã hiểu tại sao sinh viên có vô vàn ý tưởng nhưng hầu như không cái nào thành hiện thực? Và một lưu ý mà tôi dành cho người đang cầm cuốn sách này là những ý tưởng được viết ở đây không hề lỗi thời hay quá muộn đâu. Bạn chỉ cần chỉnh sửa đôi chút là thành một ý tưởng mới và bạn hoàn toàn có thể sử dụng nó để đem lại một công việc, một nguồn thu nhập ổn định cho chính mình. Hãy luôn nhớ rằng: **Nếu đã tìm được ý tưởng và có thể thực hiện nó, hãy nhanh chóng bắt tay vào hành động. Trong quá trình hành động, bạn sẽ hiểu ra, có nền tảng để sáng tạo hơn nhiều điều, lúc đó mới có thể tìm ra giải pháp khắc phục những khó khăn và hoàn thiện ý tưởng.**

Lý do thứ hai làm đa số sinh viên sẵn sàng bóp chết ý tưởng của mình đó là họ nghĩ rằng đã là sáng tạo ý tưởng thì phải tạo ra một cái gì đó thật đặc biệt và mới lạ. Một cái gì đó mà trước giờ chưa từng có. Đó là một quan điểm sai lầm. Bạn nên nhớ để tạo ra một “cái gì đó” vô cùng mới

lạ, khả thi và chưa từng có, điều đó không hề dễ dàng gì. Các công ty lớn bỏ ra hàng trăm triệu đồng để nghiên cứu thị trường, tìm hiểu khách hàng, thuê các chuyên gia hàng đầu để sáng tạo ra các ý tưởng mới mà chưa chắc đã tạo ra được sản phẩm đáp ứng những tiêu chí trên của bạn. Hơn thế nữa, chúng ta đang là sinh viên: kinh nghiệm, hiểu biết, kiến thức, vốn, mối quan hệ, đòn bẩy... gần như bắt đầu từ con số 0. Chưa kể, cho dù bạn tạo ra được một sản phẩm đặc biệt như vậy, thì việc quảng bá, đưa nó đến tay người tiêu dùng và thậm chí đơn giản là cho người tiêu dùng biết và chấp nhận sản phẩm đó cũng sẽ vô cùng khó khăn. Như trường hợp của Google, bạn nên biết rằng Alta Vista mới là công ty lớn sáng tạo ra công cụ tìm kiếm trên mạng đầu tiên, song vì là đầu tiên, nên họ gặp phải vô vàn khó khăn và thách thức. Trong khi đó, Google và Yahoo là những công ty đi sau nhưng nhanh nhạy hơn và nắm được những sai lầm của công ty đi trước, họ đã trở thành người chiếm lĩnh thị trường. Hay như công ty giới thiệu chiếc máy vi tính cá nhân (PC) đầu tiên là Commodore cũng chỉ thành công rất khiêm tốn. IBM và Apple xuất hiện sau và rút kinh nghiệm người đi trước mới làm cho máy vi tính trở thành sản phẩm đến với mỗi gia đình. Bạn thấy đấy, đi đâu, sáng tạo ra thứ đặc biệt trước nay chưa từng có đã không dễ nhưng quảng bá và phát triển nó còn khó hơn rất nhiều. Ngược lại, tuy là đi sau, là bắt chước lại các ý tưởng thành công, nhưng

chỉ cần khéo léo đôi chút, chỉnh sửa lại đôi chút, bạn sẽ đạt được thành công dễ dàng hơn rất nhiều.

Tạo ra những ý tưởng khả thi đôi lúc lại đơn giản hơn nhiều so với việc sáng tạo ra một thứ gì đó hoàn toàn mới. Từ những ý tưởng, những dự án kinh doanh đã xuất hiện trên thị trường, nếu đã thành công thì hãy tìm cách để phát triển nó lên, nếu chưa thành công thì hãy thử nghĩ xem vấn đề là gì và có thể giải quyết được nó không? Đó cũng là cách rất hiệu quả để sáng tạo trong kinh doanh. Bạn có thể dùng nhiều cách như: **kết hợp các sản phẩm lại với nhau** (giống ý tưởng kết hợp giữa nước uống trà chanh rất ngon và đang rất thịnh hành nhưng khách hàng phải đến các hàng quán để uống với hộp trà sữa không còn xa lạ với khách hàng nhưng có thể uống bất kỳ lúc nào, mang đi lại rất dễ dàng và thuận tiện. Bạn có thể thêm lá chè xanh vào cho thơm. Bởi bản thân sản phẩm trà chanh cũng là sự kết hợp giữa trà đá + lát chanh + chút đường); **sử dụng công nghệ mới** (ý tưởng VCD tình yêu sử dụng công nghệ mới để khách hàng có thể tìm hiểu và đọc các thông tin có sẵn trên các cuốn sách và Internet). Bạn có thể **tìm cho các sản phẩm một thị trường mới** (như tìm các món ăn ngon ở các tỉnh và mang lên Hà Nội bán, giống món bánh mì cay Hải Phòng). Bạn cũng có thể **tạo ra một tổ chức mới cho sản phẩm**. Sản phẩm nào đang được bày bán với hệ thống lớn thì bạn làm nhỏ lại thành các cửa hàng nhỏ, thậm chí ở vỉa hè. Giả sử khu

bạn đang sống có một dãy các quán cafe lớn, đẹp, bạn hãy mở một quán thật nhỏ, thật rẻ để cạnh tranh và thu hút các khách hàng gần đó có mức thu nhập thấp hơn. Những sản phẩm như bánh mì, quán trà đá vỉa hè được bán với quy mô nhỏ, bạn có thể làm cho lớn lên, mở thành các cửa hàng (trang trí đẹp) hoặc mở một chuỗi cửa hàng trà đá ở khắp các cổng trường đại học. Như vậy bạn sẽ dễ dàng có lợi thế cạnh tranh hơn các đối thủ rất nhiều.

Tôi đặc biệt thích những cách sáng tạo này, bởi nó đơn giản hơn, không tốn quá nhiều công sức mà hiệu quả thì vô cùng khả thi. Ngay từ những ngày mọi người đổ xô đi dạy tin học thì tôi đã dạy kỹ năng sống cho sinh viên. Khi nhiều diễn giả, giảng viên chuyển sang dạy kỹ năng sống thì tôi đã có chỗ đứng vững chắc trong ngành, đồng thời cũng bắt đầu “tìm thị trường mới” bằng cách đưa các gói kỹ năng cho học sinh cấp I, cấp II, hay tạo ra “tổ chức mới” thật lớn, đó là chuẩn hóa và xây dựng một học viện lớn chuyên đào tạo cho cả học sinh, sinh viên và phụ huynh về các khóa huấn luyện khác nhau. Và sau khi đã giảng dạy rất nhiều cho sinh viên về khởi nghiệp, thì hiện tại tôi đang “sử dụng công nghệ khác” để truyền tải những kiến thức giảng dạy của mình thông qua cuốn sách này cho các bạn. Bạn có thể thấy, khi bạn liên tục sáng tạo và đổi mới, khi bạn nhanh chóng nhảy bèn với thị trường và các đối thủ cạnh tranh, bạn sẽ có chỗ đứng vững chắc hơn, bạn sẽ đi nhanh hơn và tỷ lệ cạnh

tranh sẽ thấp hơn. Khi biết về bí quyết sáng tạo này, việc sáng tạo trở lên liên tục và đơn giản hơn rất nhiều. Bạn chỉ cần thay đổi đôi chút, chỉnh sửa một chi tiết nhỏ trong kế hoạch kinh doanh của mình, bạn đã làm chủ một thị trường mới dồi dào tiềm năng. Điều này đặc biệt hiệu quả ở Việt Nam, khi một ý tưởng mới bắt đầu nhen nhóm thì chỉ một tháng sau, hàng loạt người đã sẵn sàng vào cuộc để sao chép và sáng tạo ý tưởng của bạn.

GỢI Ý NHỮNG Ý TƯỞNG KINH DOANH CỤ THỂ

Dưới đây là một số ý tưởng kinh doanh nhỏ bạn có thể chỉnh sửa và tham khảo:

1. Vấn đề học tập: bạn có thể lựa chọn in giấy hoặc DVD về:

- *Kinh nghiệm học tập, kinh nghiệm thi cử đối với một môn khó nào đó*
- *Tài liệu ôn thi và các đề thi cùng với lời giải và hướng dẫn cách giải một cách chi tiết*
- *Vở ghi chép của khóa trên bán cho khóa dưới*
- *Tài liệu về các môn học, những lưu ý chi tiết cho các môn học đó*
- *Băng ghi âm nội dung giáo viên giảng bài*

- *Tóm tắt sách giáo khoa*
- *Dịch vụ gia sư chuyên ngành, chuyên hướng dẫn ôn thi siêu tốc trong một tuần cho những môn thi dễ trượt*
- *Phương pháp học tập ở trường đại học cho sinh viên năm thứ nhất*
- *Sưu tầm phương pháp học tiếng Anh, tin học cho bản thân và các phần mềm tự học ở nhà*
- *Cách chọn ngành học phù hợp với bản thân*
- *Các nguồn, trung tâm, việc làm, học bổng... cho sinh viên năm cuối hoặc năm thứ nhất.*

2. Vấn đề nhu cầu

- *Thuốc chống buồn ngủ trong lớp*
- *Danh sách các thầy cô, số điện thoại và các thông tin cần biết*
- *Cho thuê quần áo quân sự*
- *Cho thuê xe máy*
- *Cắm nang các ý tưởng kinh doanh với số vốn nhỏ cho sinh viên*
- *Địa chỉ môi giới trung tâm việc làm uy tín*
- *Các chỉ dẫn cần biết về trường*
- *Đặc điểm an ninh, trật tự, giá cả và những thông tin cần biết trong khu vực sinh sống*
- *Kinh doanh thời vụ các ngày lễ như bán hoa, dịch vụ ông già Noel tặng quà...*

- *Bán các đĩa về nhu cầu: tập thể dục, giảm cân, làm đẹp, tư vấn trang điểm... bất kỳ điều gì bạn có thể nghĩ ra*
- *Tư vấn tình yêu, câu lạc bộ hẹn hò...*
- *Những điều cần biết cho sinh viên năm thứ nhất: bản đồ trường, nơi mua sắm, nơi ăn rẻ, địa điểm chơi, cách đăng kí học, cách tra cứu các bến xe bus*
- *Bán đồ ăn sáng tận phòng cho kí túc xá*
- *Cafe vỉa hè*
- *Thông tin về sinh viên "hot", cuộc thi bình chọn girl xinh trong trường...*
- *Dịch vụ gọi điện đánh thức, xin lỗi hộ, chuyên khoản tận nơi, gửi đồ, bán tiền trực tiếp....*

Sau khi hướng dẫn tỷ mỉ, chi tiết từng bước cách sáng tạo ý tưởng, đồng thời đưa ra những ví dụ cụ thể và vô số các ý tưởng hoàn toàn khả thi để bạn tham khảo, tôi tin rằng nếu bạn nghiêm túc thực hiện đúng các bước mà tôi đưa ra, bạn sẽ chọn được cho mình những ý tưởng vô cùng tuyệt vời.

Việc tiếp theo chúng ta cần làm sau khi đã có những ý tưởng rất khả thi, đó là: Hiện thực hóa ý tưởng kinh doanh.

BƯỚC IV: HIỆN THỰC HÓA Ý TƯỞNG KINH DOANH

Khi đã có rất nhiều ý tưởng kinh doanh như vậy, bước tiếp theo chúng ta cần làm là lựa chọn ý tưởng khả thi nhất và xây dựng kế hoạch kinh doanh để hiện thực nó. Ý tưởng kinh doanh khả thi nhất không có nghĩa là ý tưởng đem lại nhiều tiền nhất, hay dễ biến thành hiện thực nhất. Cũng không phải là ý tưởng đón đầu thị trường, hay đang là xu thế và khách hàng đang rất cần. Bởi nếu ý tưởng đem lại nhiều tiền nhất, nhưng chúng ta phải bỏ học, bỏ cả nhà cửa để thực hiện nó thì cũng chưa hẳn là khả thi. Nếu lấy tiêu chí dễ biến thành hiện thực nhất thì càng sai lầm. Bởi nếu quá dễ dàng thực hiện được ý tưởng này thì nó không còn gì là đặc biệt, là khả thi nữa.

Vậy ý tưởng khả thi nhất là như thế nào? Tại sao mọi người vẫn nói ý tưởng này khả thi với người này, nhưng lại không hề khả thi với người khác? Làm sao ta có thể biết được đó là ý tưởng kinh doanh khả thi với chính mình? Trong phần này tôi sẽ giúp bạn tìm hiểu về điều đó. Ngoài những yếu tố mà hầu như mọi người đều đưa ra để đánh giá một ý tưởng kinh doanh như: lợi nhuận dự kiến, mức độ quan tâm của khách hàng, khả năng tiếp cận khách hàng, chi phí vốn đầu tư, tỷ suất sinh lời..., tôi muốn chia sẻ thêm với các bạn một số tiêu chí đánh giá khác mà ít người nhắc

đến. Tôi tin rằng với những tiêu chí mới mẻ này, bạn sẽ có những đánh giá chính xác hơn rất nhiều cho chính bản thân mình. Nhưng trước hết bạn cần nhớ rằng: **Chỉ duy nhất bạn mới có thể đánh giá chuẩn xác nhất ý tưởng kinh doanh này có khả thi với bạn hay không mà thôi.**

Tại sao tôi lại nói vậy, bởi có hai tiêu chí vô cùng quan trọng để đánh giá sự phù hợp giữa bạn với ý tưởng kinh doanh này. **Đó là tiêu chí lựa chọn và kỹ năng, nguồn lực bản thân.** Mỗi người đều có những tiêu chí lựa chọn ý tưởng kinh doanh khác nhau. Những tiêu chí lựa chọn cơ bản có thể kể đến như: **mục đích kinh doanh** (bạn mong muốn kinh doanh để rèn luyện kỹ năng, khẳng định bản thân, hay để thu về thật nhiều tiền, có thể là để kết giao nhiều bạn bè, hay thậm chí mục đích chỉ đơn giản là để có việc làm cho đỡ buồn...), từ mục đích kinh doanh, bạn sẽ xây dựng được **khả năng đầu tư** (bạn có thể dành bao nhiêu thời gian, vào những giờ nào cho dự án này? Bạn có thể góp số vốn bao nhiêu? Công sức và tâm huyết bạn dành cho dự án này là bao nhiêu phần trăm...), cuối cùng là **kết quả mong muốn** của bạn (sau ba tháng chỉ cần đạt lợi nhuận 20 triệu đồng, tìm được cho mình một ê kíp làm việc ưng ý, có văn phòng đại diện, có nền tảng kinh nghiệm trong lĩnh vực này...). Bạn thấy đấy, với mỗi một mục đích kinh doanh, khả năng đầu tư và kết quả mong muốn khác nhau, bạn sẽ có những ý tưởng khả thi hoàn toàn khác nhau. Những ý tưởng người ngoài nhìn vào thấy không hề khả thi, tốn thời gian vô ích

(như phát tờ rơi trong ba tháng trời chỉ để lấy 2 triệu đồng) thì lại trở nên vô cùng khả thi với bạn vì đáp ứng đủ ba tiêu chí bạn mong đợi (mục đích muốn tự tin hơn khi gặp người lạ, muốn có việc để làm lúc rảnh rỗi, bạn không có vốn và chỉ có thể đầu tư một giờ/ngày để thực hiện và bạn mong muốn kết quả có được chút ít thu nhập để mua quà sinh nhật cho mẹ). Bởi vậy, trước khi lựa chọn ý tưởng kinh doanh, bạn cần phải xây dựng cho mình một tiêu chí lựa chọn ý tưởng rõ ràng trước. Có như vậy bạn mới có thể biết được thế nào là tốt nhất cho chính mình.

Ngoài ra, ý tưởng khả thi còn phụ thuộc rất lớn vào kỹ năng và nguồn lực của cá nhân bạn. Mỗi người đều có những kỹ năng, điểm mạnh, điểm yếu, công việc yêu thích, nguồn lực và đòn bẩy khác nhau. Để xác định được đúng ý tưởng phù hợp nhất với mình, bạn phải xác định rõ ràng được kỹ năng và nguồn lực của bản thân trước. Hãy cùng trả lời năm câu hỏi cơ bản sau. Nếu bạn trả lời được hết và những câu trả lời này đều phù hợp với ý tưởng kinh doanh thì xin chúc mừng. Bạn đã tìm được một ý tưởng kinh doanh thật tuyệt vời để bắt đầu khởi nghiệp. Năm câu hỏi đó là:

- *Điểm mạnh của bạn là gì? Bạn có những điểm yếu, thói quen xấu gì?*
- *Bạn có những kinh nghiệm, khả năng gì từ trước đến giờ? Kinh nghiệm, khả năng nào có thể áp dụng cho ý tưởng mới này?*

- *Sở thích, niềm đam mê, những thứ bạn yêu thích, những việc làm, thói quen trong công việc trước đây hoặc trong cuộc sống của bạn là gì?*
- *Bạn thử nghĩ và dự đoán xem, trong quá trình thực hiện ý tưởng này, có điều gì khiến bạn khó chịu, không thích làm, không làm được. Bạn có nghĩ mình sẽ vượt qua được tất cả những điều đó?*
- *Những khó khăn mà bạn có thể nghĩ đến khi thực hiện ý tưởng này là gì? Bạn đã có giải pháp nào để từng bước khắc phục và vượt qua nó?*

Hãy suy nghĩ thật kỹ và lần lượt trả lời thật cẩn thận năm câu hỏi này. Nó sẽ giúp bạn xác định được ý tưởng kinh doanh khả thi nhất dành cho chính mình.

XÂY DỰNG KẾ HOẠCH KINH DOANH

Khi đã xác định được cho mình ý tưởng kinh doanh, bước tiếp theo, để hiện thực hóa nó, bạn cần xây dựng các bước kinh doanh. Ở phần này tôi sẽ không hướng dẫn bạn một kế hoạch kinh doanh là như thế nào, gồm những bước gì và phải làm gì? Vì ba lý do sau: Thứ nhất, những kiến thức cơ bản đó bạn có thể tìm thấy ở bất kỳ đâu, nếu bạn ngại mua sách và tìm hiểu, chỉ cần gõ vài từ trên Google, bạn sẽ đọc được những bước chi tiết để xây dựng kế hoạch kinh doanh.

Những kiến thức cơ bản về xây dựng kế hoạch kinh doanh hiệu quả khác phổ biến và phân đông mọi người đều biết nên tôi sẽ không làm bạn tốn thời gian để đọc những điều đó ở đây. Lý do thứ hai là những dự án kinh doanh này ban đầu chúng ta thường làm với quy mô nhỏ, nên cũng không cần thiết phải xây dựng một kế hoạch kinh doanh đồ sộ. Điều đó chỉ làm bạn đau đầu thêm mà thôi. Tuy nhiên nếu bạn có ý định tìm hiểu sâu hơn về vấn đề này, một gợi ý là bạn nên bắt đầu từ việc tìm hiểu cách xây dựng kế hoạch marketing-mix trước (bao gồm những chiến lược về sản phẩm, giá bán, kênh phân phối và chiến lược xúc tiến bán hàng). Nó cũng sẽ giúp bạn khá nhiều trong sự nghiệp kinh doanh của mình sau này. Lý do thứ ba là vấn đề tiêu chí của cuốn sách này. Cuốn sách bạn đang cầm trên tay là cuốn sách chi tiết, rõ ràng nhất, trình bày toàn bộ những kinh nghiệm kinh doanh khởi nghiệp một cách thực tế nhất. Vì vậy những thông tin đưa ra trong sách đều là những thông tin được chất lọc cẩn thận dựa trên nghiên cứu và kinh nghiệm mà bạn khó có thể tìm thấy ở nơi khác. Như vậy sẽ tiết kiệm thời gian cho bạn và tăng sự súc tích cho cuốn sách đặc biệt này.

Đối với những dự án kinh doanh nhỏ, việc cải tiến sản phẩm, quản lý tài chính, phân công nhân sự... không quá phức tạp. Vì vậy chúng ta nên tập trung vào việc bán hàng, tiêu thụ sản phẩm. Đó là việc quan trọng nhất đối với những ý tưởng kinh doanh nhỏ hoặc làm theo thời vụ. Không cần

phải quá chi tiết và phức tạp, nhưng những chuẩn bị, kế hoạch cho quá trình trước, trong và sau khi bán hàng bạn cần phải xây dựng thật chu đáo và sáng tạo để tiết kiệm sức lực cao nhất với hiệu quả lớn nhất. Chẳng hạn, nếu bạn định bán một sản phẩm nào đó cho thị trường sinh viên ở các giảng đường, trước khi bán, bạn cần nghiên cứu và tìm hiểu về những đối thủ cạnh tranh, xem họ có những điểm hay, dở gì để học hỏi, đồng thời tạo sự khác biệt và vượt trội so với những đối thủ này. Bạn cũng cần tìm hiểu và nghiên cứu về đối tượng khách hàng. Bạn cần tìm thông tin và liên lạc trước với những người có tầm ảnh hưởng như lớp trưởng, bí thư. Bạn cũng cần tìm hiểu xem giảng đường nào đông sinh viên, giờ nào thì lớp nào học, lớp nào nghỉ... Tóm lại, trước khi bắt đầu thực hiện ý tưởng bạn cần phải nghiên cứu rất kỹ để chuẩn bị sẵn sàng triển khai. Nếu trước khi bán hàng bạn có một số hình thức quảng bá trước để tạo thương hiệu thì sẽ rất tốt.

Khi bắt đầu triển khai tiêu thụ, bạn cần phân công rõ ràng và tính toán sử dụng người hợp lý. Chẳng hạn, đặc thù khi tiêu thụ ở các giảng đường đó là bạn chỉ có 5 - 10 phút nghỉ giải lao. Các giảng đường lại có rất đông sinh viên. Khi nghỉ giải lao thì mọi thứ rất rối loạn và ầm ĩ, bạn cần cân đối lượng người chia ra mỗi khu vực, mỗi giảng đường. Ai đứng trước giảng đường giới thiệu, ai bán và tư vấn sản phẩm, cách thu tiền như thế nào nhanh nhất? Giải quyết các thắc mắc ra sao?...

Sau bán hàng cũng là một khâu khá quan trọng trong kinh doanh. Bạn càng chăm sóc khách hàng cẩn thận bao nhiêu thì bạn càng học được nhiều điều thú vị và doanh số bán hàng của bạn càng tăng lên bấy nhiêu. Một lời khuyên cho bạn là để tìm được một khách hàng không dễ, vì thế khi đã tìm được, hãy cố gắng tận dụng thật triệt để. Hãy có bảng lưu thông tin, số điện thoại để bạn có thể gọi điện chăm sóc và khuyến khích họ giới thiệu sản phẩm cho bạn bè. Hoặc thậm chí bạn chỉ cần lưu lại thông tin đó để biến họ thành khách hàng cho thương vụ kinh doanh lần sau.

Một điều nữa mà tôi vẫn muốn nhắc đi nhắc lại nhiều lần, đây là việc rất quan trọng trong bất kỳ một thương vụ kinh doanh nào, đó là phải hiểu rõ tâm lý khách hàng. Hiểu rõ tâm lý và nhu cầu khách hàng là bước quan trọng, đảm bảo cho sản phẩm của bạn được tiêu thụ tốt. Chỉ khi biết rõ các khách hàng là ai, họ mong muốn những gì và điều gì sẽ kích lệ họ mua sắm, bạn mới có thể chuẩn bị được một kế hoạch marketing hiệu quả. Bạn đừng nhầm lẫn giữa “mong muốn” và “nhu cầu”. Mọi người có thể không nhất thiết phải mua sắm những gì họ cần, nhưng chắc chắn sẽ mua những gì họ muốn. Ví dụ, một ai đó đến cửa hàng để mua một đôi quần lót họ cần, nhưng rồi rời cửa hàng với một chiếc áo và một đôi giày mới? Hay những bà nội trợ thường ngày đi vào siêu thị mua một ít sữa và trứng, nhưng rồi đi ra với bánh pizza, bánh quy bơ và nhiều bánh kẹo khác. Mọi

người sẽ mua những gì họ muốn (thậm chí cả khi tiền bạc eo hẹp), chứ không phải chỉ những gì họ cần. Để thực sự biết rõ khách hàng, bạn cần đặt ra cho bản thân một vài câu hỏi như sau:

- *Các khách hàng tiềm năng của mình mua sắm các sản phẩm, dịch vụ như thế nào (tại các siêu thị, trên web, hay giao hàng tại nhà)?*
- *Khách hàng quan trọng nhất là ai và ai hay điều gì có ảnh hưởng nhất đến quyết định mua hàng của họ (vợ hay chồng, các đại lý bán hàng, các nhà quản trị dự án hay thư kí...)?*
- *Các thói quen mua bán của khách hàng là gì? Ví dụ, khi cần thông tin thì họ tìm ở đâu (trên báo chí, truyền hình, truyền thanh...)?*
- *Động cơ mua sắm của khách hàng là gì (giúp cải thiện vóc dáng, hình thể; phòng tránh bệnh tật; trở nên giàu có; trở nên nổi tiếng; cuộc sống thoải mái hơn...)?*

Hãy đặt mình vào vị trí khách hàng và dự đoán tâm lý của họ khi nghe giới thiệu về sản phẩm, khi mua sản phẩm, khi sử dụng và làm sao để kích thích họ giới thiệu sản phẩm đến với bạn bè. Đó là bí quyết quan trọng để đẩy mạnh tiêu thụ. Ví dụ: Trung tâm tiếng Anh ESpeed giới thiệu cho khách hàng là những sinh viên về một khóa học tiếng Anh đặc biệt - học tiếng Anh bằng tiềm thức để kích thích phản

xạ giao tiếp của học viên. Khi những sinh viên nghe tôi giới thiệu về điều này thì phần lớn đều có tâm lý hiếu kỳ và hoài nghi. Hiếu kỳ vì đó là phương pháp mà họ chưa bao giờ nghe nói. Những cái tên như tiềm thức, bản năng nghe rất kỳ bí. Và sâu thẳm bên trong họ cũng đang mong muốn có một phương pháp đặc biệt nào đó giúp họ cải thiện khả năng tiếng Anh của mình. Nhưng đi cùng với sự hiếu kỳ là hoài nghi. Họ nghi ngờ về tính hiệu quả của phương pháp này. Họ nghi ngờ rằng đây có thể chỉ là lời quảng cáo và không đúng sự thật. Nắm bắt được tâm lý đó, khi giới thiệu, tôi luôn đi theo hai bước. Đầu tiên tôi đưa ra các kiến thức về não bộ như ý thức, tiềm thức và những câu chuyện có thật, những dẫn chứng cụ thể về sức mạnh của bản năng khiến họ càng tò mò hơn. Khi sự tò mò lên đến đỉnh điểm, tôi không giải đáp những thắc mắc tò mò của họ mà nhanh chóng chuyển sang những dẫn chứng, những nghiên cứu khoa học đã được chứng minh và áp dụng rộng rãi trên thế giới về phương pháp này. Những thông tin củng cố sự tin tưởng đó đã giúp phần lớn khách hàng rất quan tâm và mong muốn được theo học thử những lớp học do chúng tôi tổ chức. Đó là tác dụng của việc hiểu tâm lý khách hàng khi nghe giới thiệu sản phẩm. Nếu bạn không hiểu điều này, bạn sẽ đập khuôn máy móc một bài tư vấn nhằm chán; bạn sẽ nói những cái bạn biết mà không quan tâm đối phương muốn nghe và quan tâm cái gì. Và điều đó thật tệ cho một

người bán hàng. Bởi **bán hàng là cuộc chơi cảm xúc. Chúng ta cần nuôi dưỡng, phát triển và định hướng cảm xúc của khách hàng theo ý mà chúng ta mong muốn. Đó mới thực sự là bí quyết quan trọng trong bán hàng.**

Hãy sử dụng việc hiểu rõ tâm lý khách hàng để khiến họ chủ động giới thiệu bạn bè và người thân của họ cho doanh nghiệp mình. Chúng tôi thường sử dụng tâm lý thể hiện và muốn khẳng định mình của học viên. Một ví dụ đã đem lại tính hiệu quả rất cao của việc khách hàng giới thiệu khách hàng đến cho doanh nghiệp đó là cách mà Học viện Doanh nhân châu Á ABA tặng quà cho học viên của mình. Các học sinh sau khi trải qua sáu thử thách vô cùng khó khăn như: chống đẩy hàng trăm lần, nhúng tay qua cồn, chạy trên thủy tinh... để học về sự quyết tâm, sự yêu thương gia đình, gánh vác trọng trách, Học viện đã dành tặng những chiếc vòng nhỏ đeo tay cho những học viên xuất sắc. Các học viên sẽ cam kết rằng luôn đeo chiếc vòng và kể về sự tích có được chiếc vòng này cho mọi người để truyền niềm tin và sự quyết tâm cho những ai được nghe câu chuyện. Chính điều đó đã làm các học viên rất háo hức và chia sẻ với những người bạn của mình để họ biết đến khóa học Đánh thức Tài năng Trẻ và Học viện Doanh nhân châu Á ABA. Bạn thấy đó, khi chúng ta hiểu rõ được tâm lý của khách hàng, việc thực hiện ý tưởng kinh doanh trở nên dễ dàng hơn rất nhiều.

Ngoài ra, bạn cũng nên nghĩ đến việc lựa chọn phân đoạn thị trường thích hợp nhất cho ý tưởng kinh doanh của

mình. Nếu bạn nói rằng khách hàng mà bạn nhắm đến là “tất cả mọi người” thì sẽ “không ai” là khách hàng của bạn cả. Thị trường ngày nay có quá nhiều đối thủ cạnh tranh. Bạn sẽ gặt hái được nhiều thành công hơn nếu nhảy vào một chiếc ao nhỏ thay vì đại dương rộng lớn. Hãy lựa chọn một phân đoạn thị trường cụ thể mà bạn thấy mạnh nhất và tập trung vào đó. Nếu bạn đang đi học hãy nhắm vào thị trường là những người bạn của mình. Nếu bạn đã đi làm, hãy quan tâm nhiều hơn đến thị trường những người đồng nghiệp và công chức nhà nước. Sau khi đã chiếm lĩnh được thị trường này, bạn hoàn toàn có thể quan tâm tới việc mở rộng đến phân đoạn thị trường thứ hai. Đó chính là cách tôi khởi nghiệp và tạo sự khác biệt so với những diễn giả khác. Tôi chiếm lĩnh thị trường sinh viên. Sau khi đã có chỗ đứng, tôi bắt đầu tấn công sang thị trường học sinh, và giờ đây tôi đang xây dựng để từng bước chiếm lĩnh thị trường học tiếng Anh. Hãy vẽ nên bức tranh về hoạt động kinh doanh của mình. Hãy chắc chắn rằng bạn đã lựa chọn được một phân đoạn thị trường thu hút sự quan tâm của bạn nhất và cũng dễ dàng tiếp cận với nó nhất. Không có gì tồi tệ hơn việc lựa chọn một phân đoạn thị trường không thể tiếp cận được hoặc để tiếp cận được phải tốn kém hàng núi tiền.

Đó là những bước đi cơ bản nhất giúp bạn xây dựng và biến ý tưởng thành khả thi. Việc bạn cần làm là bắt tay ngay vào hành động, thực hành thật nhiều để tạo ra kinh nghiệm và tri thức làm giàu riêng cho mình.

CHƯƠNG XI

XÂY DỰNG THÓI QUEN QUẢN LÝ TÀI CHÍNH

“Vấn đề không phải bạn kiếm được bao nhiêu tiền, vấn đề là bạn giữ được bao nhiêu tiền và làm cho số tiền đó sinh sôi nảy nở như thế nào?”

Robert Kiyosaki

NGƯỜI BIẾT CÁCH LÀM GIÀU cho rằng quản lý tài chính của doanh nghiệp cũng như cá nhân là vấn đề rất quan trọng. Họ chia ra thành những quỹ tài khoản cụ thể và tuân thủ nghiêm túc việc quản lý tài chính này, cho dù là những đồng tiền nhỏ nhất. Do đó, tôi sẽ hướng dẫn và đưa ra một số gợi ý phù hợp nhất để bạn xây dựng được thói quen quản lý tài chính ngay tại thời điểm bây giờ.

“Thói quen quản lý tài chính bắt đầu khi bạn là sinh viên và thường sẽ theo suốt cuộc đời của bạn.”

Diễn giả Đào Đức Dũng

Hãy thử xem lại cách quản lý và tiết kiệm tiền của sinh viên hiện nay. Giả sử, cứ đầu tháng bạn được gia đình chu cấp hoặc đi làm thêm để có được một khoản tiền nhất định (tôi tạm gọi là mức lương hàng tháng của bạn). Phần lớn sinh viên tiết kiệm tiền bằng cách chắt chiu từng đồng, ăn tiêu cẩn thận, chỉ chi tiêu vào những việc cần thiết và cuối tháng tiết kiệm được một khoản nhỏ. Những tháng có nhiều việc “cần thiết” như: sinh nhật, mua quần áo, đi party... thì tháng đó không những không để ra được đồng nào, trái lại ngân sách còn bị thâm hụt trầm trọng. Đó có phải là cách tiết kiệm của bạn? Và đó có phải cũng là cách tiết kiệm của gia đình bạn – cố gắng chắt chiu từng đồng, chỉ chi tiêu cho những việc cần thiết và cuối tháng để ra một khoản tiền? Nếu đúng là như vậy thì cách đó thực sự không hiệu quả bởi đó không phải là cách quản lý tiền của người giàu. Nếu không thay đổi sớm, thói quen đó sẽ mãi theo bạn như đã từng theo gia đình bạn suốt cuộc đời còn lại.

Một vấn đề nữa của sinh viên xa nhà là có người mức lương 5 triệu đồng/tháng thì vừa đủ sống, có người mức lương 3 triệu đồng/tháng cũng vừa đủ sống, và thậm chí có người mức lương chỉ 1,5 triệu đồng/tháng, họ cũng vừa đủ sống. Điều đặc biệt là trong cả ba trường hợp này, họ đều nói rằng họ chi tiêu rất cẩn thận, không ăn chơi đua đòi, chỉ tiêu tiền vào những việc thực sự cần thiết mà thôi. Vậy vấn đề nằm ở đâu?

Vấn đề nằm ở hai từ “cần thiết”. Khi bạn có 5 triệu đồng mỗi tháng, việc đi shopping sau một tháng làm việc căng thẳng, việc xả hơi cùng bạn bè là những việc vô cùng cần thiết. Bởi bạn đã vất vả cả tháng, cơ thể xứng đáng được được nghỉ ngơi, thư giãn. Song nếu bạn chỉ có 3 triệu đồng/tháng, những việc đó lại trở nên “không cần thiết” chút nào. Với số tiền eo hẹp này, việc cần thiết chỉ là mua quà sinh nhật cho bạn cùng lớp, hoặc nếu có thư giãn sau một tháng căng thẳng thì chỉ là đi cafe hay trà chanh vỉa hè mà thôi. Bạn cảm thấy như vậy cũng đã rất thoải mái và thú vị. Và dĩ nhiên, nếu bạn chỉ có 1,5 triệu đồng/tháng thì tất cả những việc trên đều là “không cần thiết”, đều là “lãng phí vô ích”. Bạn không cần phải mua quà sinh nhật cho bạn của bạn, bởi bạn bè quý nhau ở tấm lòng. Bạn cũng không cần phải thư giãn ở quán cafe vì đi dạo ở công viên thoáng mát và hay hơn nhiều. Khi đó điều duy nhất cần thiết với bạn là mua mì tôm để sống qua ngày, còn lại mọi khoản chi tiêu khác phần lớn đều là không cần thiết. Và thế là những việc như đi cafe với bạn bè, mua quần áo, karaoke cùng lớp, tổ chức sinh nhật cho mình thật lớn... đều trở thành những việc không cần phải nghĩ tới.

Cách quản lý tiền của người giàu thì hoàn toàn khác. Họ hiểu rằng số tiền trong túi quyết định việc chi tiêu này quan trọng hay không quan trọng nên họ luôn trả tiền cho bản thân mình trước. Ngay khi nhận được mức lương mỗi

tháng, việc đầu tiên họ làm là trích một khoản tiền nhất định cất đi không dùng đến gọi là tài khoản tiết kiệm. Ngay từ đầu, họ đã coi như mình không hề có số tiền tiết kiệm này. Sau đó, họ mới bắt đầu hạch toán thu chi những khoản “cần thiết” trong tháng. Với cách làm như vậy, những người này luôn tiết kiệm được một khoản tiền nhất định mỗi tháng, những việc “cần thiết” trở nên đúng nghĩa cần thiết hơn. Đó là một trong những cách cơ bản giúp họ làm chủ và điều khiển đồng tiền của mình.

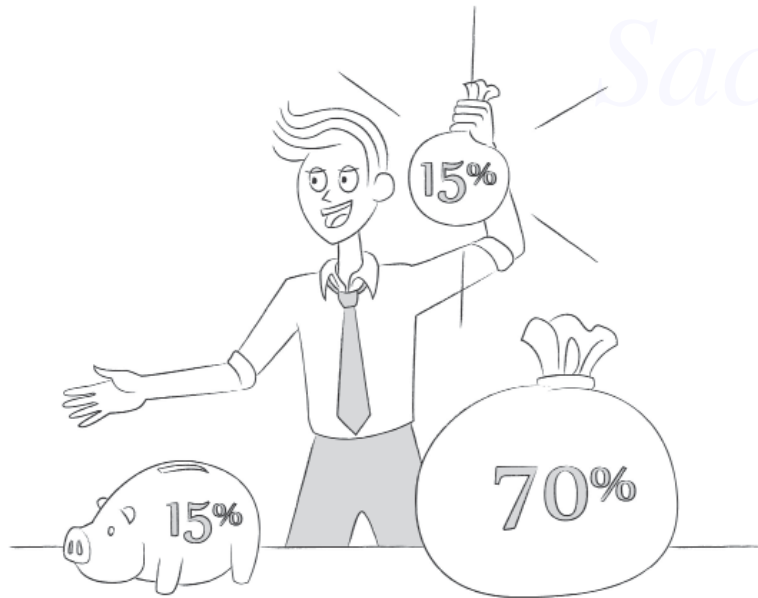
Có nhiều cách khác nhau để họ chia nhỏ và quản lý số tiền của mình. Triệu phú nổi tiếng T. Harv Eker với cuốn sách *Bí mật tư duy triệu phú* đã chia số tiền mỗi tháng của mình thành sáu khoản:

- *Financial Freedom Account (FFA) - Tài khoản tự do tài chính 10%*
- *Long term saving for spending account (LTSS) - Tài khoản tiết kiệm tiêu dùng (10%)*
- *Education account (EDU) - Tài khoản giáo dục 10%*
- *Necessities (NEC) - Tài khoản chi tiêu cần thiết 55%*
- *Play - Tài khoản hưởng thụ 10%*
- *Give - Tài khoản từ thiện 5%*

Cá nhân tôi thì thích học theo những người giàu nhất thành Babylon hơn, họ chia số tiền ra làm ba khoản để dễ

dàng thực hiện. Tôi cũng hay khuyên các học viên của mình nên quản lý theo hình thức này:

- *Tài khoản tiết kiệm – 15%: đó là khoản tiền để ra mỗi tháng, bạn sẽ cất khoản tiền này ngay khi nhận được. Nó chỉ dùng để đầu tư kinh doanh hoặc học tập nâng cấp bản thân. Đây là khoản tiền đòn bẩy cho sự nghiệp giàu có của bạn sau này.*
- *Tài khoản chi tiêu – 70%: là khoản tiền dùng để chi tiêu trong cuộc sống thường ngày, chi tiêu cho những nhu cầu cần thiết nhất của bạn.*



- *Tài khoản vui chơi – 15%: là khoản tiền để bạn vui chơi, mua sắm, giải ngân và hưởng thụ mỗi tháng. Đừng bao giờ giàu lên bằng cách làm nghèo nàn đi chính bản thân mình, bằng cách sống tằn tiện, bủn xỉn với bản thân. Mỗi tháng hãy thưởng cho mình một khoản tiền nhỏ để xả hơi, thư giãn và tận hưởng cuộc sống.*

(Lưu ý: Tỷ lệ phần trăm trên chỉ đưa ra ở mức tương đối, bạn cần điều chỉnh lại theo mức độ quan trọng và hoàn cảnh của chính mình. Song việc chia ra ba tài khoản này là điều vô cùng cần thiết của người học làm giàu.)

Việc quản lý tiền này rất quan trọng, nó sẽ tạo ra thói quen quản lý tài chính trong suốt cuộc đời còn lại của bạn. Hãy nhớ rằng nếu bạn không quản lý được 1 triệu, thì bạn cũng sẽ không quản lý được 1 tỷ. Bởi thói quen được hình thành ngay từ khi chúng ta bắt đầu làm việc đó, và thói quen là điều khó thay đổi vô cùng. Chính bởi lẽ đó, T. Harv Eker đã nói: “*Cách bạn làm một việc, chính là cách bạn làm tất cả mọi việc*”. Hãy xây dựng thói quen quản lý tài chính ngay từ thời điểm bây giờ, ngay từ khi bạn chỉ có một số tiền nhỏ là 1 triệu đồng, 2 triệu đồng hay 3 triệu đồng mỗi tháng. Đừng để cho sự lười nhác, những lý lẽ thua cuộc của bản thân khiến bạn từ bỏ thói quen này. Tôi đã nghe vô vàn những câu nói tiêu cực của sinh viên khi quản lý tài chính của mình: “Việc chia tiền này thật phiền toái và mệt mỏi, cuối cùng kết quả

cũng vẫn vậy”; “Giờ còn không đủ tiền để sống, tiết kiệm cái nỗi gì, để sau này kiếm nhiều tiền áp dụng vậy”, thậm chí có nhiều câu nói buông xuôi như: “Sống là phải thoải mái, suy nghĩ nhiều tiền nong đau đầu lắm, đi học đã đủ mệt rồi”, “Quản lý tiền nhưng cuối tháng cũng vẫn không đủ thì quản lý làm gì?”... Tất cả mọi lý do đều đúng, chỉ có điều hoặc bạn chọn lý do, hoặc bạn chọn giàu có. Điều đó phụ thuộc vào quyết định của chính bạn.

Lý do và kết quả thường luôn ở hai phía đối nghịch nhau. Nếu bạn lựa chọn việc đưa ra những lý do, những lời giải thích để thuyết phục bản thân mình không làm việc đó, cho dù những lý do đó có đúng đến đâu chăng nữa, thì lựa chọn này cũng chính là hành động đẩy đường kẻ cân bằng kia sang phía kết quả. Lý do của bạn càng lớn, càng hợp lý, thì kết quả của bạn càng nhỏ lại. Bạn càng đưa ra nhiều lý do để thuyết phục mình không làm việc đó, kết quả của bạn lại càng nhỏ dần (đến một lúc sẽ bằng không). Bởi vậy, hoặc bạn chọn lý do, hoặc bạn chọn kết quả, lựa chọn luôn nằm trong tay bạn.

CHƯƠNG XII

XÂY DỰNG ĐỘNG LỰC HÀNH ĐỘNG – CHIẾC BÀN ĐỘNG LỰC

SAU KHI THỰC HIỆN THÀNH CÔNG những ý tưởng kinh doanh nhỏ, sau khi quản lý tài chính tốt và để ra được một khoản tiền nhất định, tôi tin rằng động lực và đam mê làm giàu trong bạn đã tăng lên rất nhiều. Chắc hẳn những suy nghĩ về cuộc sống giàu có đã thường xuyên xuất hiện trong tâm trí bạn. Bạn cũng bắt đầu thực sự tin rằng khoa học làm giàu hoàn toàn có thể học được và bạn cũng đang khao khát muốn thực hành, muốn bắt tay vào hành động. Nhưng trước khi làm việc đó, để tránh việc đi lạc hướng, hãy trả lời thật chi tiết những câu hỏi sau: **Tôi phải làm những gì? Phải bắt đầu từ đâu? Các bước cụ thể như thế nào? Làm thế nào để tôi luôn kiên trì đến cùng?**

Để trả lời cho những câu hỏi này, tôi có xây dựng một khái niệm mang tên “chiếc bàn động lực”.

Theo bạn, điều gì làm cho một chiếc bàn trở nên vững chắc? Cá nhân tôi thì cho rằng đó là do những chiếc chân

vững vàng, khỏe mạnh tạo nên. Hãy tưởng tượng về một chiếc bàn ba chân đang ở trước mặt bạn, cạnh đó là những chiếc búa lớn đang đập tới tấp xuống mặt bàn. Tiếng búa đập càng lúc càng nhanh, càng lúc càng mạnh. Nhưng chiếc bàn không hề lung lay, nó vẫn vững chắc vượt qua những lần đập này. Sau một thời gian, những chiếc búa này bắt đầu mệt mỏi, tiếng búa đập yếu dần, và kết thúc. Bạn thấy đó, sau khi liên tiếp phải chịu sức nặng từ những chiếc búa lớn đập vào, chiếc bàn này vẫn đứng vững, không hề xoay chuyển, bởi nó đã có ba chiếc chân to, khỏe và chắc chắn làm điểm tựa.

Con đường làm giàu của chúng ta cũng như chiếc bàn động lực, sẽ phải vượt qua rất nhiều khó khăn, thử thách; sẽ có hàng trăm chiếc búa khác nhau đập vào niềm tin của ta hết lần này đến lần khác. Những chiếc búa thử thách, chiếc búa thất bại, chiếc búa cạm bẫy, chiếc búa đối thủ cạnh tranh... sẽ tìm mọi cách để đánh bại ta. Nếu bạn không xây dựng cho mình những chiếc chân vững chắc, niềm tin về cuộc sống giàu có của bạn sẽ bị sụp đổ hoàn toàn. Ba chiếc chân vững chắc cho con đường làm giàu là: Mục tiêu, Lý do và Cam kết.

Trước khi hành động, bạn cần xây dựng cho mình những mục tiêu rõ ràng, cụ thể ngay từ thời điểm này đến khi có được sự thành công và giàu có.

Khi có mục tiêu phấn đấu rõ ràng, đồng thời kiên trì hành động sẽ tạo ra những kết quả thành công, điều này ai cũng biết. Song bạn thử nghĩ xem, nếu chỉ có mục tiêu mà không có hành động thì sẽ tạo ra điều gì? Cá nhân tôi cho rằng chỉ tạo ra những mơ mộng viễn vông, hảo huyền mà thôi. Trong phần tâm thức làm giàu tôi đã một lần đề cập đến vấn đề này. Nếu chúng ta chỉ ngồi một chỗ mơ ước cuộc sống giàu sang, đặt mục tiêu trở thành triệu phú trước tuổi 30, nhưng lại không hề làm gì để điều đó biến thành hiện thực thì tất cả chỉ là mơ mộng mà thôi. Nhưng một câu hỏi ngược lại, nếu không có mục tiêu, không biết sẽ phải đi về đâu, chỉ biết nỗ lực hành động chăm chỉ thì sẽ tạo ra điều gì? Điều đó có giống phần lớn mọi người trong xã hội, đang vật lộn từ sáng đến tối mong có một cuộc sống tốt hơn? Nếu không có mục tiêu rõ ràng, không có bản đồ chỉ rõ các bước đi cụ thể để phấn đấu thì sao có thể đi đúng hướng được.

Để vẽ ra mục tiêu của mình, hãy nhắm mắt lại và tưởng tượng đến cái đích cuối cùng bạn mong muốn. Đừng giới hạn trí tưởng tượng của mình. Bạn có thể sở hữu ngôi nhà thật to, những chiếc xe Limo thật dài, một tập đoàn lớn với hàng trăm nhân viên... Đó có thể là bất kỳ điều gì. Sau đó, bạn hãy đặt câu hỏi ngược lại: để làm được việc này mình cần phải làm gì trước? Ví dụ, bạn muốn trở thành chủ tịch tập đoàn lớn, vậy hãy đặt những câu hỏi và tìm ra câu trả lời: Để trở thành chủ tịch tập đoàn lớn mình phải làm gì

trước? - Phải lập tập đoàn. Để lập tập đoàn phải làm gì? - Cần có ít nhất ba công ty. Để có ít nhất ba công ty phải làm gì? - Cần lập một công ty trước. Để có một công ty cần phải làm gì? - Cần phải khởi nghiệp, thực tập kinh doanh để có kinh nghiệm. Để khởi nghiệp, thực tập kinh doanh cần phải làm gì? - Cần tìm sản phẩm kinh doanh, tích lũy tri thức làm giàu. Để tìm được sản phẩm kinh doanh, tích lũy tri thức cần làm gì?... Cứ như thế, bạn sẽ xác định được lộ trình từng bước phấn đấu của mình. Sau hàng loạt câu hỏi đó, bạn mới có thể trả lời được câu hỏi cuối cùng: Vậy bây giờ phải làm gì?

Từ những câu trả lời cụ thể đó, bạn sẽ xây dựng được mục tiêu từng bước phấn đấu, sẽ vẽ lên được dự án cuộc đời của riêng mình. Bạn thấy đó, để một sinh viên chưa có gì trong tay trở thành chủ tịch tập đoàn năm 35 tuổi và sở hữu những chiếc ô tô sang trọng, ngôi nhà to đẹp kia quả là một điều không tưởng. Song để một sinh viên trẻ nỗ lực hành động ở nấc thang đầu là tìm được môi trường học làm giàu sau ba tháng và ở nấc thang 2 “Học tập và rèn luyện trong hai năm” không phải quá khó. Từ nấc thang 2 đến 3, nấc thang 3 đến 4, nấc 4 lên đến 5... trở nên dễ dàng hơn, có động lực phấn đấu hơn nhiều và tính khả thi cũng tăng lên rất nhiều. **Dự án cuộc đời** của bạn càng chi tiết, càng rõ ràng bao nhiêu, thì đường đi của bạn sẽ càng an toàn và nhanh đến đích hơn bấy nhiêu. Bạn cũng nên tìm hiểu đôi chút về

phương pháp đặt mục tiêu SMART trước khi bắt tay xây dựng dự án cuộc đời này. Mục tiêu SMART bao gồm năm yếu tố:

S = Specific (Cụ thể): Càng cụ thể càng tốt. Giàu có không phải là mục tiêu. Bây giờ bạn cũng đang giàu có hơn hàng triệu người. Phải ghi rõ muốn kiếm được bao nhiêu tiền, trong thời gian bao lâu. Mục tiêu học tập và rèn luyện trong hai năm cũng vậy, bạn cần học những gì? Đặt mục tiêu năm đầu học được những gì? Năm sau đạt được những gì? Mục tiêu cụ thể cho từng tháng, ba tháng, sáu tháng... càng chi tiết càng tốt.

M = Measurable (Có thể đo đếm được): Mục tiêu đưa ra phải có đơn vị, con số cụ thể để có thể đo đếm được. Chẳng hạn như: %; USD/đồng; giờ, ngày, tháng; kg; tấn; lượng khách... Đến khi kết thúc thời hạn bạn có thể xác định đã đạt hay chưa đạt được mục tiêu đề ra để có giải pháp khắc phục.

A = Achievable (Có thể đạt được): Mục tiêu đặt ra cần phải vừa đủ cao để khai thác toàn bộ tiềm năng bản thân, nhưng cũng phải thực tế ở mức có thể đạt được hoặc cao hơn mức này một chút. Bởi nếu đặt ra những mục tiêu mà ngay từ đầu bạn nhận ra rằng dù cố gắng đến mấy cũng không bao giờ đạt được thì chúng ta sẽ không hề muốn cố gắng. Hãy thử nghĩ về mục tiêu trở thành người giàu nhất thế giới trong một năm nữa. Bạn có thấy buồn cười về mục

tiêu này? Mục tiêu hợp lý là kết quả tương lai mà bạn có thể đạt được khi cố gắng hết sức, nỗ lực hết mình. Theo kinh nghiệm cá nhân tôi, vì phần lớn mọi người đều không biết được sức mạnh thực sự của tiềm năng mạnh mẽ như thế nào nên khi đặt mục tiêu, chúng ta hãy đặt cao hơn tiềm năng của mình một chút để có động lực phấn đấu cao hơn.

R = Realistic (Thực tế): Mục tiêu đặt ra phải sát với năng lực và phải thực tế, liệu bạn có đủ nguồn lực để đạt được mục tiêu ấy hay không?

T = Timed (Có giới hạn mức thời gian). Bạn cần bao lâu để đạt được mục tiêu đề ra? Nếu bạn chỉ đặt ra mục tiêu là giàu có, là kiếm được 1 triệu USD. Vậy năm 85 tuổi bạn mới đạt được những điều đó bạn có vui không? Và khi ấy bạn còn thực sự cần số tiền đó nữa không?

Bạn đã vừa được chia sẻ những bí quyết cụ thể nhất để xây dựng được chiếc chân đầu tiên – vẽ ra dự án cuộc đời mình, vẽ ra bản đồ đi đến đích của sự thành công giàu có. Bạn càng dành nhiều thời gian và công sức cho tấm bản đồ này, chiếc chân của bạn sẽ càng vững chắc. Bạn sẽ dễ dàng trụ vững sau hàng loạt khó khăn, chạm bẫy trong cuộc sống này.

Chiếc chân thứ hai chúng ta cần xây dựng đó là **Lý do**. Tại sao có những lúc chúng ta kiên trì đến đích, nhưng nhiều lúc chúng ta lại bỏ cuộc giữa chừng? Tại sao có những lúc chúng ta bất chấp trở ngại, nỗ lực cố gắng vượt qua mọi khó

khăn, nhưng nhiều lúc lại buông xuôi mọi thứ? Tất cả là bởi hai từ **Lý do**.

Trong phần thay đổi tư duy làm giàu tôi cũng đã từng đề cập đến vấn đề này. Phần lớn những việc chúng ta buông xuôi, bỏ cuộc, chán nản không muốn cố gắng là bởi lý do làm việc đó không đủ mạnh, không đủ tạo cảm xúc sâu sắc khiến ta thực sự muốn làm. Chúng ta cảm thấy với lý do như vậy, mình không đạt được cũng không sao. Nếu cố gắng giàu có chỉ vì mua được một chiếc ô tô đẹp thì khi thất bại, khi chán nản, chúng ta sẽ nghĩ rằng ô tô có cũng tốt, nhưng không có thì cũng không sao, đường Hà Nội đông đúc, đi xe máy vẫn tiện hơn cả. Chắc hẳn bạn cũng đã từng có lần nghĩ tương tự như vậy đúng không? Hãy thử hình dung xem, nếu bạn chạy từ tầng một lên tầng 20 để lấy 10.000 đồng, bạn có làm không? Nhưng nếu để lấy 10 triệu đồng thì sao?

Bạn thấy đó, công sức vẫn vậy, tính cách, nguồn lực và con người ta vẫn vậy. Ở lần đầu tiên, hầu như không ai muốn lên cả. Nếu bị ép phải lên vì biết nó có ích cho mình, thì chúng ta cũng leo lên bằng thái độ mệt mỏi, chán nản, sẽ bước từng bước đi chậm chạp. Nhưng đến lần thứ hai thì sao? Chúng ta tranh nhau lên, hồ hởi, vui vẻ và tràn đầy động lực vượt qua 20 tầng cầu thang, chúng ta cảm thấy mình khỏe mạnh hơn bao giờ hết. Tất cả những kết quả đó là do hai từ Lý do tạo ra. Bởi vậy, trước khi hành động, chúng ta cần phải liệt kê ra những lý do đủ mạnh, tạo cảm xúc sung sướng mãnh liệt khi đạt được và cảm giác khổ cực vô cùng

khi không đạt được nó. Có như vậy, động lực hành động của chúng ta sẽ tăng lên rất nhiều. Ngay bây giờ, chúng ta hãy cùng liệt kê ra những lý do quan trọng nhất (vì bản thân, vì gia đình, vì những người thân yêu, vì xã hội...) khiến ta nhất định phải làm giàu.

**NHỮNG LÝ DO KHIẾN TÔI NHẤT ĐỊNH PHẢI
KIÊN TRÌ ĐẠT ĐƯỢC SỰ GIÀU CÓ LÀ:**

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

Chân cuối cùng tạo động lực làm giàu đó là **Sự cam kết**. Bạn hãy viết ra những lời cam kết với chính bản thân mình và mọi người. Sau đó hãy đưa cho những người mà bạn tôn trọng nhất, yêu thương nhất xem và nếu được hãy kí vào đó làm chứng. Đó sẽ là động lực mạnh mẽ cho bạn. Hãy thử nghĩ xem, bạn đã đi thông báo với cả lớp rằng học kỳ tới

bạn sẽ đạt học sinh giỏi, bạn hứa với mọi người và để cả lớp kí vào tờ cam kết của mình. Tôi tin chắc rằng nếu bạn dũng cảm làm như vậy, việc bạn trở thành học sinh giỏi kỳ tới là điều hoàn toàn dễ dàng. Bởi cảm giác tự hào khi bạn nói được là làm được, cảm giác sung sướng khi nhận được sự nể phục của các bạn gái trong lớp, cảm giác xấu hổ khi không đạt được mục tiêu, cảm giác bị mọi người chê cười ghét bỏ... tất cả những điều đó là động lực vô cùng mạnh khiến bạn học hành chăm chỉ, khiến tiềm năng của bạn phát huy toàn bộ sức mạnh. Với động lực như vậy, bạn dư sức đạt được kết quả mà mình mong muốn.

**TÔI CAM KẾT VỚI CHÍNH BẢN THÂN MÌNH
VÀ TẤT CẢ MỌI NGƯỜI:**

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

PHẦN KẾT

“Mơ ước rất tốt, học tập cũng rất tốt, nhưng chỉ có hành động mới tạo nên kết quả”.

Diễn giả Đào Đức Dũng

Chúc mừng bạn!

Chúc mừng vì bạn đã may mắn tìm được cuốn sách này. Chúc mừng vì bạn đã ra quyết định mua cuốn sách này. Và chúc mừng vì bạn đã học được những bước đi cụ thể, những kinh nghiệm quý giá, những bài học thực tế nhất về làm giàu được truyền tải thông qua cuốn sách này. Tôi tin rằng chỉ cần áp dụng một phần nhỏ những bí quyết thành công, những nền tảng vững chắc đó, bạn cũng sẽ phải ngỡ ngàng về tương lai của chính mình.

Tôi đã nói cho bạn biết bạn là chú Đại Bàng dũng mãnh, đã chỉ cho bạn từng bước đi cụ thể nhất để bay được trên bầu trời, đã cùng tập bay với bạn trong những bài thực hành ngắn ngủi ở cuốn sách này. Bây giờ là lúc bạn tự quyết định số phận của mình.

Hãy dang rộng cánh tay và hành động ngay bây giờ để hưởng một cuộc sống giàu sang hạnh phúc, hãy đến những môi trường mới, làm những việc mới để có những kết quả mới. Hãy luôn mang theo cuốn cẩm nang khởi nghiệp này để nhắc nhở mình cần phải sống và hành động như người giàu. Hãy để cuốn sách dưới gối trước khi đi ngủ để mơ về cuộc sống giàu có. Hãy đọc đi đọc lại nhiều lần để những tri thức giàu có này ngấm sâu vào trong tiềm thức, trong tư duy của bạn. Hãy chia sẻ cuốn sách cho những người bạn yêu quý, để họ cũng có cơ hội thay đổi cuộc đời như bạn vậy.

HÃY HÀNH ĐỘNG BẠN NHÉ !

KHỞI NGHIỆP THỰC TIỄN (KHÓA HỌC KHÔNG ĐÓNG HỌC PHÍ THỰC TẾ NHẤT)

Chào mừng bạn đến với khóa học thực tế nhất từ trước đến nay về làm giàu!

“Khởi nghiệp thực tiễn” là chương trình huấn luyện đặc biệt dạy bạn những TRI THỨC của người giàu, chia sẻ những BÍ MẬT của người giàu và đồng hành cùng bạn đi từng BƯỚC ĐI đến với con đường giàu có.

Điều đặc biệt là trong khóa học kéo dài ba tháng này, bạn sẽ không phải đóng một đồng học phí nào. Diễn giả sẽ hướng dẫn bạn từng bước để bạn có thể **KIẾM TIỀN NGAY TRONG KHI HỌC**. Bạn chỉ nộp học phí khi đã đạt được thành công và thực sự kiếm được tiền mà thôi. Đó là minh chứng rõ ràng nhất cho sự thực tế của khóa huấn luyện.

HỌC, THAM GIA VÀ TRẢI NGHIỆM

Nếu bạn thực sự mong muốn thay đổi cuộc đời mình.

“Thật tuyệt vời, sau khóa học “Tạo dựng hệ thống thụ động”, em đã học được cách xây dựng nguồn thu nhập thụ động của riêng mình. Hiện em không còn phải đi dạy thêm cả tuần nữa, em thuê được năm bạn sinh viên dạy toán cho em. Giờ em chỉ tập trung vào mở lớp và ngôi nhà cuối tháng đợi tiền chảy vào trong tài khoản của mình. Cảm ơn anh rất nhiều”.

(Dương Quang Mạnh - Sinh viên năm hai trường Đại học Bách khoa Hà Nội)

Khóa học “Bí mật tư duy triệu phú” đã làm thay đổi cuộc đời em. Đã có lúc em nghĩ sẽ từ bỏ con đường ảo thuật để làm một công việc gì đó. Sau khóa học, nhờ được sự tư vấn và “mách nước” của anh, em đã biết cách nâng cao giá trị của mình – kết hợp ảo thuật với kỹ năng. Hiện nay sự nghiệp của em đang ngày càng phát triển, gần đây nhất, tập đoàn SYM đã mời em diễn cho một chương trình lớn của họ. Cảm ơn anh. Thật may mắn khi được gặp anh.

(Nguyễn Tuấn Long - Ảo thuật gia)

HÃY TẠO CƠ HỘI CHO THÀNH CÔNG TƯƠNG LAI CỦA CHÍNH BẠN!

ĐĂNG KÍ MIỄN PHÍ TẠI WWW.ESPEED.EDU.VN

Mọi thông tin chi tiết vui lòng xem tại trang web www.espeed.edu.vn hoặc www.daoducdung.com.vn.

LẬP TRÌNH PHẢN XẠ TIẾNG ANH BẰNG SỨC MẠNH VÔ THỨC

Bạn đã học tiếng Anh 10 năm nhưng vẫn chưa thể tự tin giao tiếp với người nước ngoài?

Bạn đã chán ngấy với việc nhồi nhét một đống từ vựng và quy tắc ngữ pháp?

Bạn không có chút động lực học hay đam mê nào với tiếng Anh?

Liệu bạn có muốn tiếp tục mất thêm 5 hay 10 năm nữa để học theo những phương pháp cũ?



“Người học ngôn ngữ giỏi nhất là trẻ em – trẻ nhỏ học tiếng Anh theo quá trình tự nhiên. Effortless English là hệ thống phương pháp duy nhất trên thế giới tạo ra một quá trình học tiếng Anh tự nhiên nhân tạo cho người lớn.”

Diễn giả chương trình: Diễn giả Nguyễn Mạnh Trường
– Chủ tịch Hội đồng quản trị Trung tâm Tư vấn Đào tạo & Phát triển ESpeed.

- Chuyên gia thôi miên và lập trình thần kinh ngôn ngữ.
- Người sáng lập Câu lạc bộ Effortless English đầu tiên ở Việt Nam.

- Diễn giả sẽ chia sẻ cho chúng ta những quy luật hoạt động của bộ não và bản năng. Thông qua những hiểu biết về cách KÍCH THÍCH NÃO BỘ và THÔI MIÊN, phương pháp HỌC TIẾNG ANH BẰNG SỨC MẠNH VÔ THỨC sẽ giúp bạn làm chủ được tiếng Anh trong thời gian ngắn nhất.

ĐẾN VỚI BUỔI HỘI THẢO, BẠN SẼ

- Được học những kiến thức kích thích và phát triển khả năng tư duy của não bộ và khám phá ra sức mạnh vô tận của bản năng bên trong con người.
- Đặc biệt, Thầy Trường sẽ thôi miên cả hội trường để chúng ta được chứng kiến tận mắt sức mạnh của bản năng điều khiển cơ thể.
- Được chỉ ra cặn kẽ những sai lầm trong quá trình học tiếng Anh của bạn. Đó là nguyên nhân khiến bạn khó khăn khi giao tiếp.
- Được hiểu và nắm bắt quy luật cơ bản sử dụng phương pháp Effortless English.
- Được chia sẻ về SPEED TALKING – hướng dẫn não bộ khả năng nói tiếng Anh tự động. Bạn sẽ nói liên tục, không có thời gian để nghĩ, để dịch hay để nhớ các quy tắc ngữ pháp. “Speed talking” triệt tiêu toàn bộ những nguyên nhân khiến bạn nói chậm và ngắt quãng khi giao tiếp.

- **Quan trọng nhất, bạn sẽ được những diễn giả hàng đầu chia sẻ về bí quyết xây dựng và tạo động lực trong việc học tiếng Anh cũng như trong cuộc sống.**

**HÃY TẠO CƠ HỘI CHO
THÀNH CÔNG TƯƠNG LAI CỦA CHÍNH BẠN!**

Sachvui.Com

Thái Hà Books trân trọng cảm ơn mọi ý kiến đóng góp của độc giả.

Mọi thông tin xin gửi về:

- Góp ý về biên tập: publication@thaihabooks.com
- Góp ý về bản quyền: copyright@thaihabooks.com

Công ty Cổ phần Sách Thái Hà

Trụ sở chính: 119 C5 Tô Hiệu -

Nghĩa Tân - Cầu Giấy - Hà Nội

Tel: (04) 3793 0480; Fax: (04) 6287 3238

VP-TPHCM: 533/9 Huỳnh Văn Bánh - P. 14 - Q. Phú Nhuận

Tel: (08) 6276 1719; Fax: (08) 3991 3276

Website: www.thaihabooks.com

Nhà sách Bản Quyền

119 C5 Tô Hiệu - Nghĩa Tân - Cầu Giấy - Hà Nội

Tel: (04) 6281 3638

Website: www.sachbanquyen.vn