

BRIAN TRACY

*Quà tặng
cho người
muốn thành công*



Nhà xuất bản Trẻ

BRIAN TRACY

*Quà tặng
cho người
muốn thành công*



Nhà xuất bản trẻ

BRIAN TRACY

Nguyễn Huy Minh dịch

Quà tặng
cho người
muốn thành công



nhà xuất bản trẻ

Original title:

Great Little Book On Personal Achievement

Great Little Book On Effective Leadership

Great Little Book On Universal Laws Of Success

Great Little Book On Successful Selling

Great Little Book On Mastering Your Time

Copyright © 1997 by Brian Tracy

Xuất bản theo hợp đồng chuyển nhượng bản quyền giữa Career Press, 3 Tice Road, P.O
Box 687,

Franklin Lakes, NJ 07417, USA và Công ty Văn hóa Phương Nam

Bản quyền bản tiếng Việt © Công ty Văn hóa Phương Nam, 2008

Mọi sao chép, trích dẫn phải có sự đồng ý của Công ty Văn hóa Phương Nam



NGƯỜI THÀNH ĐẠT

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

Nếu cuộc sống của bạn hoàn hảo quá thì cuộc sống đó sẽ như thế nào?

Trừ khi bạn không muốn nữa, còn không, những gì bạn muốn đạt được trong đời thì vô hạn.

Bạn từ đâu đến không quan trọng, vấn đề quan trọng là bạn đang đi đến đâu.

Mỗi người đều có những tiềm năng lớn lao chưa được động tới. Công việc sẽ giúp giải phóng những tiềm năng đó.

Cuộc đời như một cái khóa số. Mục tiêu của bạn là phải tìm được những con số đúng, một trật tự đúng để có thể mở bất kỳ cánh cửa nào bạn muốn.

Nếu bạn làm đúng cách, đúng việc, chắc chắn bạn sẽ đạt được mọi thành quả mà mình khao khát.

Mọi việc ta làm trong đời đều là để được thương yêu, hoặc để bù đắp sự thiếu tình yêu.

Tính bền bỉ chính là tài sản giá trị nhất của mỗi người.

Chính tiếng nói bên trong sẽ hướng dẫn để bạn biết khi nào thì phải nói đúng điều cần nói, làm đúng việc cần làm.

Hãy học hỏi các chuyên gia, vì cuộc đời rất ngắn, không đủ thời gian để ta tự biết hết mọi điều.

Tự nhiên rất công bằng: nếu bạn làm được cùng những việc mà những người thành đạt đã làm, thì chắc chắn bạn cũng sẽ thành công như họ.

Hầu như tất cả những điều bất hạnh trong cuộc đời đều bắt nguồn từ khuynh hướng hay đổ lỗi cho người khác, dù là bất cứ việc gì.

Muốn “gặt” được thành công lớn trong đời, trước hết hãy học cách “gặt”.

Hãy xác định chính xác mình muốn gì trong đời, vì người ta không thể nhắm trúng một cái đích không thấy được.

Muốn thành công, nên có một “bản đồ” chỉ lối, hơn là không có gì. Hãy tập suy nghĩ trên trang giấy.

Cũng giống như một quy luật: chịu khó học tập và làm việc chăm chỉ thì sẽ có được bất cứ điều gì mình muốn.

Hãy làm cho đời mình thành một kiệt tác: hãy tưởng tượng không có giới hạn nào trong việc bạn muốn mình là ai, muốn có gì, hay muốn làm gì.

Người ta luôn luôn có đủ khả năng để vượt qua thành tựu của chính mình trước đây. Vấn đề là có nhận ra khả năng ấy không.

Nếu bạn lo lắng về chuyện tiền nong, điều đó có nghĩa là bạn có thể và chắc chắn sẽ kiếm được nhiều tiền hơn. Nhưng bằng cách nào?

Nếu muốn làm điều gì tuyệt vời cho đời mình thì hãy quyết định luôn vào ngày hôm nay.

Bí mật lớn nhất của thành công là không có bí mật nào cả; chỉ có những nguyên tắc vàng đã được chứng minh là hiệu quả suốt bao thế kỷ qua.

Bình an trong tâm hồn là điều đáng quý nhất của con người, và đó phải là trạng thái tự nhiên và bình thường của bạn. Hãy tự hỏi mình: “Mình muốn là người thành công hay muốn là người hạnh phúc?”

Hãy làm gì đó mỗi ngày để đến được gần hơn mục tiêu quan trọng của đời mình.

Bạn chỉ được gọi là thành công nếu đạt được hạnh phúc cho riêng mình.

Cách đối xử tử tế nhất với những người bạn quan tâm là trở thành một người hạnh phúc và vui vẻ.

Bạn không thể cho đi thứ mà bạn không hề có, cũng như bạn không thể đem lại hạnh phúc cho người khác nếu bản thân bạn không thật sự hạnh phúc.

Thành công phải luôn “tay trong tay” với tinh thần lạc quan trong mọi mặt của cuộc sống.

Bạn chỉ có thể lạc quan, sáng tạo và hạnh phúc khi đã loại bỏ được những cảm xúc bi quan ra khỏi cuộc đời mình.

Hãy học cách “suy nghĩ trên đỉnh núi”: dự phóng tương lai và tưởng tượng ra cuộc sống lý tưởng của mình. Cuộc sống đó sẽ như thế nào đây?

Chỉ có một cuộc đời, mà cũng tan trong chớp lát. Chỉ việc gì làm bằng tình yêu mới ở lại mãi mãi.

Vô danh

Sẵn sàng khởi nghiệp với niềm tin, dù không có gì để bảo đảm sẽ thành công. Đó là dấu hiệu của một nhân cách lớn.

Bạn luôn được tự do lựa chọn điều mình muốn làm trong cuộc sống. Nếu muốn thay đổi trong tương lai, hãy thực hiện những lựa chọn mới từ hôm nay.

Phần lớn hạnh phúc và bất hạnh của bạn đều do người khác mang lại và đáp trả những gì bạn đã đem đến cho họ.

Hãy lập kế hoạch và xây dựng ngay những mối quan hệ lý tưởng trong cuộc sống của mình. Vì mọi thứ đều tùy thuộc vào bạn.

Nếu hôm nay phải làm lại từ đầu thì bạn sẽ thay đổi điều gì trong cuộc sống của mình?

Bạn luôn vui vẻ với mọi người thì tâm hồn bạn sẽ luôn lành mạnh.

Đừng bao giờ than phiền, cũng đừng bao giờ giải thích. Hãy dẹp qua một bên ý nghĩ muốn tự bào chữa hay tự bênh vực mình.

Bạn chỉ được tự do trong sự chọn lựa của chính mình; cho nên, bạn hãy phát triển những giải pháp phù hợp cho từng tình huống.

Thời gian là tiền bạc, vì vậy lúc nào bạn cũng phải tìm cách để làm việc nhanh hơn và tốt hơn.

Chúng ta đang sống trong một xã hội thịnh vượng nhất của lịch sử loài người, bạn có nhận được phần thỏa đáng không?

Nếu bạn muốn là người giàu có thì mỗi ngày của bạn phải luôn cháy bỏng ham muốn được độc lập về tài chính và trở nên giàu có.

Hãy quyết định đi, bạn muốn kiếm được bao nhiêu tiền trong một năm, năm năm hay

mười năm tới! Vậy thì ngay từ hôm nay, hãy suy nghĩ xem bạn phải làm gì để kiếm được số tiền đó.

Bạn hãy tự thiết kế cho mình một triển vọng tài chính thật hoàn hảo, rồi lên một kế hoạch để nắm chắc triển vọng đó.

Để có được hạnh phúc thật sự, thì bạn cần ý thức rõ ràng về mục đích và ý nghĩa của cuộc sống.

Một thái độ bình tĩnh và tự tin khi trông đợi sẽ khơi nguồn sáng tạo và mở đường cho những năng lực trí tuệ của bạn.

Nếu hoàn cảnh bức thiết là mẹ đẻ của các phát minh vĩ đại, thì khó nhọc ắt hẳn là cha đẻ của quá trình học tập chăm chỉ.

Bạn ở đâu hay là người như thế nào đều tùy thuộc vào quyết định của bạn.

Ngay từ ngày hôm nay, bạn hãy tận tâm với công việc để làm điều gì đó lớn lao hơn và quan trọng hơn bản thân mình.

Sự thể hiện tiềm năng và sự hoàn thành ước nguyện chỉ có kết quả khi nào bạn cảm thấy mình đang trở thành bất cứ điều gì mà mình có thể.

Hạnh phúc là không ngừng phát triển một ý tưởng đáng giá thành hiện thực.

Để làm việc hiệu quả nhất, bạn cần phải ý thức được mình là ai, vì sao mình lại suy nghĩ và cảm nhận như thế.

Tuy bạn không phải là người như bạn vẫn nghĩ, nhưng trong đầu bạn nghĩ gì thì bạn sẽ như thế đó. Cách cư xử bên ngoài sẽ bộc lộ con người bên trong của bạn.

Thành công mà hôm nay bạn có được chính là kết quả của cái giá mà bạn đã phải trả trong quá khứ.

Thay đổi cách suy nghĩ, bạn sẽ thay đổi cuộc đời mình.

Bạn có thể học bất cứ điều gì mà bạn cần học để đạt được bất kỳ mục tiêu nào mà bạn đã đặt ra cho mình.

Đời là vất vả; nó luôn vất vả và sẽ luôn như thế. Hãy chấp nhận thực tế đó để sống dễ chịu hơn.

Những lời chê bai khi còn thơ ấu sẽ khiến người ta khi trưởng thành hay sợ thất bại và sợ bị chối bỏ.

Thất bại là điều kiện tiên quyết để thành công. Bạn học được thành công từ trong thất bại.

Luôn nghĩ đến hành động, sốt sắng chớp lấy cơ hội ngay khi nó vừa xuất hiện là phẩm chất then chốt để có được thành công trong mọi lĩnh vực.

Tất cả những thay đổi trong đời bạn đều bắt nguồn từ sự xung đột với một ý tưởng mới.

Bất cứ điều gì bạn liên tục giữ trong tâm trí, thế nào bạn cũng sẽ có được nó.

Hãy xem việc có được một tâm hồn thanh thản là mục tiêu cao nhất của mình, và hãy tổ chức toàn bộ cuộc sống của mình xoay quanh mục tiêu đó.

Hãy tin rằng bạn là một tài năng tiềm ẩn, vì không có bất kỳ vấn đề gì mà bạn không thể giải quyết, không có câu hỏi nào mà bạn không thể tìm ra câu trả lời.

Hãy cẩn thận, vì bộ não phức tạp của bạn luôn bị ảnh hưởng bởi những gì mà bạn nhìn, nghe, đọc, ngửi, tiếp xúc, cảm nhận hay nói năng.

Tập gánh lấy trách nhiệm! Có kiểm soát được cuộc sống của chính mình thì bạn mới có được những cảm giác tích cực về bản thân mình.

Mỗi tác động trong cuộc đời bạn đều có một nguyên nhân cụ thể. Mọi thứ đều có nguyên nhân của nó.

Dùng mọi nghịch cảnh hay thất bại của mình như một đòn bẩy cho một nỗ lực khác lớn lao hơn.

Hãy tự đặt cho bản thân những chuẩn mực và mục tiêu cao nhất; và ngăn chặn sự cám dỗ của thói an nhàn.

Hãy sống hài hòa với những giá trị cao nhất và những niềm tin sâu xa nhất của mình. Đừng bao giờ thỏa hiệp.

Trong cuộc sống, nếu bạn mong muốn có được điều gì, hãy tìm hiểu xem người ta đạt được điều đó như thế nào, rồi hãy làm theo những gì họ đã làm.

Ý tưởng là nguyên nhân và hoàn cảnh là yếu tố tác động. Cuộc sống hiện nay của bạn được tạo thành bởi những suy nghĩ mà bạn đang có trong đầu.

T rong cuộc sống của mình, nếu gặp phải chuyện ngoài ý muốn, bạn hãy tìm ra nguyên nhân và loại bỏ nó.

Đ iều duy nhất mà bạn có thể kiểm soát được hoàn toàn chính là suy nghĩ của bạn, vì thế, hãy sử dụng nó cho tốt.

V iệc đặt ra thời hạn cho các mục tiêu sẽ kích hoạt ý chí tiềm ẩn và củng cố lòng quyết tâm của bạn.

Đ ể thành công, hãy làm việc như những người thành đạt và kiên trì cho đến khi bạn đạt được kết quả giống như họ.

B ạn học cách yêu thương người khác bằng những việc làm yêu thương bạn dành cho họ và làm cùng với họ.

H ãy mỉm cười với mọi người vì tất cả họ đều đang mang một gánh nặng.

B ất cứ điều gì bạn hết lòng tin tưởng rồi sẽ trở thành hiện thực, dù cho niềm tin đó là đúng hay sai.

T ừ bên trong, bạn phải trở thành con người mà mình vẫn mong muốn, trước khi thấy được hình dạng con người đó bên ngoài.

Đ ể phát triển một thế giới quan rộng lượng, hãy tìm kiếm điều tốt đẹp trong những con người và hoàn cảnh xung quanh.

N hững trở ngại tinh thần lớn nhất mà bạn phải vượt qua là những trở ngại do thiếu tự tin mà ra.

N ếu bạn luôn hành xử như thể khát khao được thành đạt và hạnh phúc, thì rất hiếm khi bạn phải thất vọng.

N gày hôm nay, nếu phải làm lại từ đầu thì bạn sẽ làm điều gì khác với trước đây? Bất kể câu trả lời của bạn là gì, hãy bắt đầu thực hiện ngay đi.

B ạn có thể phán đoán giá trị của bất cứ ý tưởng hay khái niệm nào bằng cách tự hỏi: “Điều đó có phù hợp với mình hay không?”

T heodore Roosevelt đã từng nói: “Hãy làm điều mình có thể làm, với phương tiện mình sẵn có, ngay tại vị trí của mình.” Đó là một lời khuyên vĩ đại.

Vào mỗi buổi sáng, hãy bắt đầu một ngày mới bằng câu nói: “Mình tin ngày hôm nay sẽ có nhiều điều tuyệt vời,” và hãy lặp đi lặp lại điều đó.

Những người thành đạt biết rất rõ họ là ai và họ muốn gì.

Bộ não đáng kinh ngạc của bạn có thể khiến cho bạn từ nghèo xơ xác thành giàu có, từ một người cô độc thành một người quảng giao, từ trầm cảm thành hạnh phúc và vui vẻ – với điều kiện, bạn phải biết sử dụng nó một cách đúng đắn.

Mọi việc mà bạn làm đều phát xuất hoặc từ lòng ham muốn hoặc từ nỗi sợ hãi.

Bạn hãy viết các mục tiêu của mình trên những tấm bìa nhỏ, và đọc đi đọc lại chúng mỗi ngày.

Bộ não của bạn có hơn 100 tỉ tế bào, mỗi tế bào được nối với ít nhất 20.000 tế bào khác. Tổ hợp đó có thể có lớn hơn cả số lượng các phân tử mà con người biết được trong vũ trụ này.

Bất kì bạn làm gì hay làm ở đâu, công việc của bạn cũng là vì con người.

Hãy là kẻ “hoang tưởng ngược” – là một người luôn tin rằng vũ trụ này được tạo ra là để đem điều tốt lành đến cho bạn.

Hãy nói ngay “Tốt lắm!” trước mọi thất bại và nghịch cảnh, sau đó là tìm ra những điều tốt đẹp cho mình.

Mọi điều mà bạn có trong cuộc đời đều là những gì do chính con người bạn thu hút về bản thân mình.

Bạn có thể đạt được nhiều hơn, trở nên tốt hơn, và làm nhiều hơn vì bạn có thể thay đổi chính bản thân mình.

Bạn phải xác định mục tiêu của mình thật chính xác, nhưng phải linh động trong quá trình hoàn thành mục tiêu đó.

Bạn đang ở đâu, hay bạn là ai đều tùy thuộc vào điều mà bạn tin tưởng vào bản thân mình. Thay đổi niềm tin cũng có nghĩa là bạn sẽ thay đổi thực tại của chính mình.

Từ song sắt nhà tù, hai người cùng nhìn ra bên ngoài; một người chỉ nhìn thấy bùn, còn người kia lại thấy các vì sao.

Bạn phải tiến xa bằng khả năng hiện có, với trình độ kiến thức và kỹ năng của mình.

Ý tưởng phải sáng tạo. Từng giờ từng phút, bạn tạo nên toàn bộ cuộc sống bằng những ý tưởng của mình.

Niềm tin và giá trị thực sự của bạn thường và chỉ được thể hiện qua việc làm, đặc biệt là những việc mà bạn phải làm dưới áp lực.

Hoàn cảnh không tạo nên con người mà nó chỉ làm cho người ta tự bộc lộ mình.

Epictetus.

Rốt cuộc, khi bạn biết rằng “hóa ra những điều mình lo sợ đều do mình tự nghĩ ra mà thôi”, thì đó chính là lúc cuộc sống thực của bạn bắt đầu.

Lòng can đảm đáng được xem là phẩm chất hàng đầu, vì tất cả những phẩm chất khác đều phải tùy thuộc vào nó.

Winston Churchill.

Không phải thất bại cản trở bạn, mà chính nỗi lo sợ bị thất bại khiến bạn chẳng làm được gì.

C hình những suy nghĩ chủ đạo của bạn sẽ lôi cuốn những con người và hoàn cảnh phù hợp với lối suy nghĩ ấy vào đời bạn.

Hãy sống tích cực, đừng than vãn, đừng kết tội hay phê phán bất cứ ai hay bất cứ điều gì.

Thế giới bên ngoài thường phản chiếu thế giới bên trong con người bạn.

Hãy luôn nhớ rằng: điều cốt lõi trong nhân cách chính là lòng tự trọng, nó cho thấy “bạn yêu quý mình đến mức nào”.

Càng quý trọng bản thân, bạn càng phải cố gắng làm tốt hơn nữa trong bất cứ công việc gì.

Mỗi một lần thất bại là thêm một cơ hội để bắt đầu lại một cách khôn ngoan hơn.

Henry Ford.

Rất nhiều người thành đạt trên thế giới chưa từng tốt nghiệp đại học, họ chỉ tốt nghiệp “trường đời” mà thôi.

Bạn nên thường xuyên nghĩ đến những phần thưởng cho sự thành công hơn là cứ lo lắng về những hình phạt cho sự thất bại.

Hãy hướng đến tương lai bằng cách, mỗi khi phải đối mặt với bất cứ vấn đề gì, hãy tự hỏi: “Từ điểm này mình sẽ đến được đâu?”

Hãy rèn luyện thói quen can đảm bằng cách xử sự thật can đảm mỗi khi sợ hãi. Hãy làm điều mà bạn sợ, rồi nỗi sợ sẽ tan biến.

Hình ảnh về chính bạn sẽ chi phối thành tích của bạn, vì thế, hãy tập nhìn bản thân như một người tự tin và hoàn toàn tự chủ.

Bạn hãy kiểm soát môi trường ảnh hưởng đến mình bằng cách chỉ “mở cửa” cho những từ ngữ, hình ảnh hay ý tưởng nào mà bạn mong muốn.

Những thói quen tốt rất khó hình thành nhưng rất dễ chung sống với chúng.

Còn những thói quen xấu thì dễ hình thành nhưng lại rất khó sống chung.

Tự trọng và tự yêu quý mình luôn đối lập với sợ hãi; bạn càng yêu quý bản thân thì càng bớt lo sợ.

Để duy trì sự tích cực và lòng tin, hãy luôn suy nghĩ về những mục tiêu của mình.

Hãy liên tục dội vào tâm trí mình những ý tưởng, lời nói, hình ảnh, mẫu người nhất

quán với mẫu người mà bạn mong muốn trở thành, cùng những mục tiêu mà bạn mong muốn đạt được.

C uộc sống hôm nay là kết quả của những chọn lựa và quyết định của bạn trong quá khứ. Có chọn lựa mới tức là bắt đầu tạo dựng một tương lai mới.

B ạn muốn gia tăng tỉ lệ thành công của mình không? Vậy hãy nhân đôi tỉ lệ thất bại.

H ãy tập đưa ra những lời khẳng định mạnh dạn để củng cố những thói quen tích cực mới mẻ trong suy nghĩ và cách cư xử của bạn.

N ên phát triển bất cứ thói quen suy nghĩ hay hành vi nào mà bạn thấy là đáng mong ước hoặc cần phải có.

Ý nghĩa của mọi điều quanh bạn trong thế giới vật chất này đều là do ý nghĩ của bạn gán cho.

B ạn không thể kiểm soát điều sắp xảy ra. Bạn chỉ có thể kiểm soát cách ứng phó với nó.

K hông được yêu mình ít hơn mình yêu người khác.

B ạn sẽ chịu ảnh hưởng nhiều nhất từ những người mà tình yêu và sự tôn trọng của họ được bạn đánh giá cao nhất.

H ãy thường xuyên suy nghĩ về điều mà bạn muốn chứ không phải về điều khiến bạn sợ.

C uộc cách mạng lớn nhất của đời tôi là phát hiện ra rằng, ta có thể thay đổi hoàn cảnh sống của mình bằng cách thay đổi quan điểm sống.

William James

H ãy vẽ một bức tranh có đầy đủ hình ảnh của những điều bạn muốn đạt được.

M ọi cải thiện trong cuộc sống của bạn sẽ bắt đầu từ việc bạn cải thiện những hình ảnh trong tâm trí mình.

Bạn liên tục phát triển và trưởng thành theo những suy nghĩ chủ đạo của mình.

Hãy tuân theo chế độ PMA 21 ngày (Positive Mental Attitude – thái độ suy nghĩ tích cực): chỉ suy nghĩ và nói về những điều bạn mong muốn trong suốt 3 tuần. Nhưng điều này không dễ đâu.

Xuất sắc không phải là một đích đến; nó là một hành trình liên tục không bao giờ kết thúc.

Nói to với chính mình một cách tích cực và tự tin là một cách để bạn xây dựng sự tự tin và cải thiện cung cách làm việc.

Hãy giữ cho các cuộc nói chuyện trong suốt một ngày được nhất quán với những gì mà bạn thực sự mong muốn sẽ diễn ra.

Hãy liên tục hình dung về những mục tiêu và lý tưởng của mình để có thể chi phối tiềm thức mình.

Hãy nói câu “Tôi yêu bản thân mình!” 50 lần mỗi ngày.

Hãy tập vai cho tốt; hãy đi lại và nói năng hết như thể bạn đã là con người mà bạn mong muốn sẽ trở thành.

Nuôi dưỡng tinh thần bằng “chất đậm” tinh thần chứ đừng bằng “kẹo ngọt” tinh thần. Hãy đọc, nghe và xem những tài liệu có tính tích cực và nâng mình lên.

Sự thiếu hiểu biết sinh ra sợ hãi, vì thế, nếu bạn càng hiểu biết nhiều, bạn càng bớt sợ hãi.

Cũng ngang với các yếu tố khác, yếu tố chọn người để cùng cộng tác sẽ quyết định mức độ thành công của bạn.

Hãy cộng tác với những người tích cực và tránh xa những người tiêu cực.

Càng chỉ cho người khác những điều tích cực, bạn sẽ càng học được điều đó nhiều hơn.

Hãy quyết định mình muốn gì, và hành động như thể đó là điều không thể để thất bại.

Khi gặp vấn đề, hãy ngừng thảo luận mà bắt đầu suy nghĩ về giải pháp.

Hãy thở sâu, thư giãn và tưởng tượng mình chính là người mà mình hằng ao ước.

Bạn cảm thấy mất phương hướng ư? Còn chờ gì nữa mà không lập ngay cho mình một danh sách! Hãy viết ra 10 điều bạn muốn đạt được trong năm tới.

Bạn dành phần lớn thời gian suy nghĩ về cái gì, bạn sẽ trở thành cái ấy.

Hãy biến nó thành một ngày tốt đẹp thay vì chỉ ngồi yên mà cầu mong mình sẽ có một ngày tốt đẹp!

Hãy hành động có mục đích, với lòng can đảm, sự tự tin, năng lực và trí thông minh cho đến khi những phẩm chất đó “chốt chặt” vào tiềm thức.

Bất cứ ý kiến hay tư tưởng nào mà bạn cho là đúng thì tiềm thức cũng sẽ chấp nhận nó như một mệnh lệnh.

Ý thức của bạn mỗi lúc chỉ có thể giữ được một suy nghĩ - hoặc là tích cực hoặc là tiêu cực. Bạn muốn giữ suy nghĩ nào?

Trí óc của bạn sẽ khiến bạn trở nên giàu có hay nghèo nàn là tùy thuộc vào việc bạn sử dụng nó như thế nào.

Thành công của bạn sẽ được quyết định phần lớn bởi khả năng chỉ tập trung vào một chuyện duy nhất trong một thời điểm.

Nhắm mắt lại, hít thở sâu bảy lần rồi hình dung như thể mục tiêu quan trọng nhất đã thành hiện thực.

Nghe nhạc cổ điển êm dịu khi đọc sách, nghiên cứu hay suy nghĩ về những mục tiêu của mình.

Bạn trông đợi tới đâu thì vươn cao được tới đó. Vậy hãy trông đợi điều tốt nhất!

Khôn ngoan là sự kết hợp ngang bằng giữa kinh nghiệm và suy xét. Hãy dành thời gian để suy nghĩ về cuộc đời mình.

Hãy tưởng tượng khi đã rất giỏi trong lĩnh vực của mình rồi, bạn sẽ hành xử khác biệt ra sao?

Sợ thất bại là trở ngại lớn nhất ngăn cản thành công khi ta đã trưởng thành.

Tên trái đất này không có người nào thừa, bạn sinh ra là để làm điều gì đó thật đặc biệt cho cuộc đời mình.

Khả năng của bạn trong việc đặt ra những mục tiêu và lập ra những kế hoạch để đạt được chúng là kỹ năng quan trọng nhất để thành công.

Mọi chuyện xảy ra trong cuộc sống đều có lý do của nó. Không bao giờ có chuyện ngẫu nhiên.

Bạn chắc chắn sẽ hoàn thành được bất cứ mục tiêu nào đã đặt ra cho chính mình, nếu mục tiêu đó thật rõ ràng và bạn biết kiên trì.

Bạn sẽ thực sự hạnh phúc và mãn nguyện khi cảm thấy mình đang đóng góp xứng đáng cho đời. Bạn đã đóng góp được gì nào?

Những gì bạn nói, bạn mong ước, bạn hy vọng hay dự định đều không quan trọng; quan trọng là bạn làm được gì.

Những mục tiêu là nhiên liệu trong lò nung của thành đạt.

Bạn chỉ hạnh phúc khi đang hành động cho một mục tiêu rõ ràng, cụ thể do chính mình chọn lựa.

Thay đổi cách suy nghĩ sẽ thay đổi cách nhìn về con người và hoàn cảnh mà bạn đang chung sống.

Tiền thức không thể phân biệt sự khác nhau giữa một kinh nghiệm thực và một chuyện tưởng tượng. Vậy sao không đánh lừa nó đi!

Hãy phát triển lĩnh vực nổi bật nhất mà ở đó bạn là người đạt được thành tích tốt nhất.

Ước muốn của bạn tới đâu, giới hạn năng lực của bạn tới đó. Ước muốn của bạn mãnh liệt đến mức nào?

Tính mục đích cao” là đặc điểm nổi bật của những người thành đạt.

Trong cuộc sống, chọn con đường ít cản trở nhất chính là chọn sự thất bại.

Phải quyết định thật chính xác những gì bạn mong muốn trong đời, bởi không ai có thể quyết định thay cho bạn.

B iết kỳ vọng tích cực là biểu hiện của một nhân cách ưu việt.

N hững mục tiêu rõ ràng cho phép ta kiểm soát hướng đi của những thay đổi trong đời.

T rong mọi tình huống, hãy quyết tâm rằng sẽ ứng phó bằng một thái độ tích cực, lạc quan và vui vẻ.

H ãy kết hợp những hình ảnh trong tâm trí với tình cảm trong ước muốn để những hình ảnh đó nhanh chóng trở thành hiện thực.

C ho là bạn đã hoàn thành từng mục tiêu được đặt ra cho chính mình, nhưng bạn đã hài lòng với kết quả đó chưa?

H ãy xác định cái giá mà bạn phải trả để đạt được mục tiêu của mình, rồi dứt khoát chấp nhận trả cái giá đó.

T rong mỗi biến cố, hãy tìm ra điều gì đó hữu ích để có thể biến nó thành lợi thế của mình.

T hành công là trò chơi của các con số; đó là một mối liên quan trực tiếp giữa số lượng những điều bạn làm thử và xác suất thành công sau cùng của bạn.

T rong một ngày, mỗi khi có cơ hội, hãy suy nghĩ về những mục tiêu của mình.

H ãy bắt đầu bằng một hình ảnh về mục tiêu của mình như thể bạn đã thành công trong tương lai, rồi sau đó quay trở về hiện tại.

T ù đó hãy tưởng tượng con đường mà bạn sẽ đi từ vị trí hiện tại đến nơi bạn muốn.

Ý tưởng thì rất nhiều, nhưng những người làm cho ý tưởng trở nên hiệu quả thì rất hiếm.

N ếu bạn nỗ lực và thường xuyên sút bóng thì thể nào cũng ghi được bàn thắng.

T hành công sánh ngang với mục tiêu; tất cả những thứ khác chỉ là chuyện phụ.

H ãy giữ kín những mục tiêu của mình, chỉ tâm sự với người đồng cảm với mình và họ cũng có những mục tiêu của riêng họ.

Đ iểm khởi đầu của một người vĩ đại là biết xác định đúng mục tiêu quan trọng nhất của đời mình là gì.

T hành đạt sẽ đến khi bạn chú tâm làm những điều mà bạn yêu thích trong lĩnh vực của mình.

Cơ hội lớn nhất để thành công dường như ở ngay dưới chân bạn, trong cánh đồng kim cương của chính bạn.

Các cơ hội thường đến trong bộ quần áo lao động.

Nếu hôm nay có một triệu đô la tiền mặt, bạn sẽ chọn làm việc gì trước tiên?

Hãy tổ chức cuộc sống của bạn xoay quanh các giá trị của mình. Bạn tin vào điều gì và đại diện cho điều gì?

Hãy tưởng tượng không còn bất kỳ giới hạn nào: khi đó hãy quyết định điều gì là đúng đắn và đáng mong ước, rồi hãy quyết định điều gì là khả thi.

Hãy viết ra từng mục tiêu mà bạn muốn hoàn thành trong 10 năm tới, rồi chọn ra một mục tiêu quan trọng nhất.

Để có sức khỏe tốt, hãy xác định xem cuộc sống của mình sẽ ra sao nếu có sức khỏe như vậy, sau đó làm những việc cần thiết để có được sức khỏe đó.

Bạn chỉ cần thành công trong lần cuối cùng là đủ.

Xác định mục tiêu là một ngành khoa học mà chúng ta chỉ có thể học được bằng cách nghiên cứu, thực hành và áp dụng.

Những người mà bạn thương yêu và những người yêu thương bạn là thước đo thực sự khả năng làm người của bạn.

Nếu được bảo đảm chắc chắn sẽ thành công trong bất cứ điều gì bạn làm, thì mục tiêu của bạn sẽ là gì?

Điều gì không giết được tôi sẽ làm cho tôi mạnh mẽ hơn.

Friedrich Nietzsche

Có điều gì bạn rất muốn làm nhưng lại sợ phải thử làm không? Những lo sợ nào đang cản trở bạn?

T a chỉ có được sự xúc động vì thành công nếu trên đường hoàn thành một mục tiêu quan trọng, ta đã thắng được nghịch cảnh.

T rước khi đạt được những mục tiêu lớn lao, cần phải có những nỗ lực cần thiết.

C ó gió bắc mới tạo ra được những người Viking.

L ập một danh sách tất cả những gì mà cá nhân bạn sẽ được hưởng từ việc hoàn thành mục tiêu của mình.

K iên quyết là đặc điểm của tất cả những người thành đạt.

Ý chí là khả năng tiếp tục theo đuổi bền bỉ một giải pháp sau khi cảm hứng tạo ra giải pháp đó đã qua đi.

Đ ể vượt qua mọi trở ngại mà hoàn thành mọi mục tiêu của mình, cần phải có nỗi khát khao cháy bỏng và mãnh liệt làm động lực thúc đẩy.

N ếu cứ bận tâm vào việc khắc phục từng chút trở ngại một, bạn không thể hoàn thành được việc gì.

H ãy làm một động tác đơn giản sau: viết ra một mục tiêu và lập một kế hoạch trên giấy cho việc hoàn thành mục tiêu đó. Việc này sẽ đưa bạn vào nhóm 3% những người thành đạt hàng đầu.

H ãy nuôi dưỡng những niềm tin của bạn cho đến khi chúng tuyệt đối thuyết phục bạn rằng, mục tiêu của bạn chắc chắn sẽ đạt được.

H ãy đặt ra các mục tiêu vừa có tính thực tiễn vừa hợp khả năng của mình.

N hững người không có mục tiêu suốt đời sẽ phải cúi đầu làm việc cho những người có mục tiêu.

C ái giá của thành công phải được trả trước đó một cách đầy đủ.

N hững mục tiêu không thực tế là một hình thức tự đánh lừa, và bạn không thể thành công bằng cách tự lừa dối mình.

C àng có nhiều lý do đưa bạn đến mục tiêu của mình thì bạn càng chắc chắn sẽ đạt được mục tiêu đó.

Ngay bây giờ, trở ngại lớn nhất nằm chẵn giữa bạn và mục tiêu của bạn là gì?

Kiến thức và kỹ năng nào bạn cần bổ sung để đạt được mục tiêu của mình? Bạn thu thập những kiến thức và kỹ năng đó từ đâu?

Hãy lập một kế hoạch và một danh mục theo các thứ tự ưu tiên để đạt được mục tiêu của mình.

Hãy cứ chiến đấu tới cùng cho dù có bị trúng đòn bầm dập nhất, đừng bỏ cuộc ngay khi mọi chuyện có vẻ tồi tệ nhất!

Hàng ngày, hãy viết lại những mục tiêu chính yếu của mình ở thì hiện tại, hết như chúng đã trở thành hiện thực.

Tiền thức sẽ hướng dẫn bạn làm đúng và nói đúng những điều cần thiết trong mọi tình huống.

Cứng bệnh ngại thực hiện luôn luôn gây tai họa cho thành công.

Cúng ta có thừa thông minh để đáp ứng với từng yêu cầu của mình.

Ralph Waldo Emerson

Hãy nhớ rằng, chưa bao giờ bạn được như thế này: bao quanh bạn là một trí tuệ toàn cầu, với tất cả những thông tin, ý tưởng và kiến thức xuất hiện từ trước tới nay.

Hãy quyết định chắc chắn bạn muốn điều gì. Hãy đốt cháy cây cầu tưởng tượng sau lưng bạn. Đừng thối lui!

Tiền thức của bạn liên tục và tự động giải quyết từng vấn đề trên con đường đi đến mục tiêu của bạn.

Những người ưu tú biết nhận công và nhận lỗi trong mọi việc xảy ra với họ.

Hãy sẵn sàng chấp nhận điều tồi tệ nhất nếu nó xảy ra. Giờ thì bạn đã có thể ngừng lo lắng!

Nếu đạt được mục tiêu mà không chuẩn bị gì cho nó, kết cục bạn sẽ bị coi là ngớ ngẩn.

Hầu hết người ta đạt được thành công lớn nhất chỉ sau có một bước chân cách thất bại lớn nhất.

Khi các mục tiêu đã rõ ràng, bạn sẽ tìm được chính xác lời giải đúng, vào một thời điểm đúng.

Có trách nhiệm với bản thân là phẩm chất cốt lõi của một cá nhân đã trưởng thành, có khả năng hoạt động, và tự hiện thực hóa cá nhân.

Hãy mở rộng lòng ra để tha thứ cho bất cứ ai đã tìm mọi cách làm tổn thương mình.

Tha thứ là một hành động hoàn toàn vì ta, bởi nó giải thoát ta khỏi quá khứ.

Hãy xem mình như một người làm việc cho chính mình, chủ tịch công ty dịch vụ của cá nhân mình.

Mỗi khi cảm thấy giận dữ hay bối rối vì bất cứ lý do gì, hãy trung hòa những cảm xúc tiêu cực bằng cách nói, “Tôi chịu trách nhiệm!”

Hãy hạn chế lo âu bằng cách tìm ra khả năng tồi tệ nhất có thể xảy ra cho mỗi tình huống.

Hạn chế thể hiện những cảm xúc tiêu cực là điểm khởi đầu cho sự phát triển nhanh chóng của một cá nhân.

Tôi không bao giờ ôm giữ hận thù. Trong lúc tôi ôm giữ hận thù, chúng lên ra ngoài nhẩy múa.

Buddy Hackett

Hối hận là điều tốt cho tâm hồn, cho nên hãy xin lỗi về bất cứ điều gì đã làm tổn thương người khác.

Tình yêu chỉ lớn lên bằng cách san sẻ. Bạn sẽ có nhiều tình yêu hơn cho chính mình nếu biết mang đi cho người khác.

Nếu bạn không hạnh phúc, vậy hẳn có điều gì đó trong cuộc sống mà bạn đang không chịu đối mặt?

Khi còn trẻ, bạn lo lắng không biết người ta nghĩ gì về mình. Khi lớn tuổi hơn, bạn

nhận thức được rằng chẳng hề có ai nghĩ gì về mình.

P hần lớn những bất hạnh đều là do cuộc sống của bạn thiếu ý nghĩa và mục đích.

L uôn luôn có một cái giá phải trả để thoát khỏi bất cứ điều bất hạnh nào, và bạn luôn luôn biết cái giá đó là gì.

Q uá nhiệt tâm tán thành người khác có thể làm tê liệt khả năng hành động hiệu quả của bạn.

N guyên nhân cốt lõi của hầu hết mọi căng thẳng thần kinh và bất hạnh là do từ chối không nhìn nhận một thực tế khó chịu nào đó.

K hi đã bắt đầu một công việc quan trọng, hãy giải quyết công việc đó cho đến lúc hoàn thành 100%.

G iải quyết rốt ráo “những việc mãi không kết thúc” với người khác có thể giúp bùng phát trong bạn một năng lượng tích cực.

M ục tiêu nào, nếu được hoàn thành, sẽ có tác dụng hơn để giúp bạn đạt được các mục tiêu khác?

B ạn sẽ làm gì, sẽ sử dụng thời gian như thế nào nếu giả sử ngày hôm nay, bạn biết rằng mình chỉ còn sống được có sáu tháng?

N hững người mạnh khỏe, hạnh phúc là những người dám đối diện với thực tế cuộc sống.

T ính cách của bạn sẽ lành mạnh chừng nào bạn có thể sống hòa thuận với nhiều người khác nhau.

M ọi chuyện bạn làm để nâng cao lòng tự trọng của những người khác đồng thời cũng sẽ nâng cao lòng tự trọng của chính bạn .

C ăng thẳng và bất hạnh không bắt nguồn từ hoàn cảnh mà là từ cách bạn đáp ứng với hoàn cảnh.

K hông ai làm cho bạn giận dữ, chỉ có bạn quyết định dùng giận dữ như một lời đáp trả.

Cách nhanh nhất để cải thiện những mối quan hệ là bằng mọi cách làm cho người khác cảm thấy họ quan trọng.

Bất cứ ý tưởng, kế hoạch, mục tiêu hay ý kiến nào được lưu giữ liên tục trong ý thức đều được tiềm thức đưa vào thực tế.

Thực hành “ma thuật trắng”: biết chăm chú lắng nghe khi người khác nói.

Nhận biết rồi phát triển những tài năng và khả năng độc đáo của bạn – những điều đã làm cho bạn đặc biệt hơn người.

Hãy là người dễ chịu. Điều đó sẽ nâng cao lòng tự trọng của người khác và làm cho bạn thấy hài lòng về chính mình.

Hãy tập một “thái độ biết ơn”: nói “cảm ơn” đối với bất cứ ai làm điều gì cho bạn.

Trộn 95% mọi điều mà bạn nghĩ và cảm nhận đều do thói quen và vô thức, do những hành vi và kinh nghiệm trong quá khứ định đoạt.

Điều duy nhất mà bạn không bao giờ có thể có quá nhiều, đó là tình yêu.

Cách bạn cư xử với chính mình sẽ cho thấy bạn cư xử với những người khác tốt như thế nào.

Sống là để phát triển những quan hệ yêu thương, và trở nên một người đáng yêu về mọi mặt.

Hãy đối xử với những người trong đời mình như thể họ là những người quan trọng nhất trên thế giới, mà quả thực là như thế.

Biết lắng nghe sẽ xây dựng nên sự tin cậy, đó là nền tảng của tất cả các mối quan hệ lâu bền.

Bạn hạnh phúc đến mức nào là do bạn, cho nên hãy quyết định trở thành một người vui vẻ, lạc quan.

Bất cứ điều tốt nào mà bạn có thể làm, hãy làm ngay bây giờ. Đừng chần chừ hoặc ưu tiên cho những công việc khác, vì bạn sẽ không quay trở lại để làm việc đó.

Vì sao bạn chưa đạt được các mục tiêu của mình? Bạn ưa dùng những lời biện hộ gì, và chúng đã kìm giữ bạn như thế nào?

Hãy hết lòng đối với chính mình, những mục tiêu và những quan hệ của mình ngay ngày hôm nay. Đừng giữ thứ gì lại.

Trở nên kiên quyết tới cùng bằng cách không bao giờ bỏ cuộc một khi đã khởi hành hướng về mục tiêu, đó là điều quan trọng đối với bạn.

Không phải lúc nào những người thành đạt cũng ra quyết định đúng, nhưng họ đã làm cho các quyết định của họ thành đúng.

Càng yêu thương người khác bao nhiêu, bạn lại càng phải yêu mình bấy nhiêu.

Bạn chỉ học được từ thông tin phản hồi: nếu thất bại càng nhanh và càng thường xuyên, thì bạn học và thành công cũng càng nhanh hơn.

Cơ chế điều khiển học trong não bạn sẽ hướng dẫn bạn đến mục tiêu của mình, nếu mục tiêu đó rõ ràng.

Hãy có một quyết định! Nếu không hiệu quả, hãy có một quyết định khác, rồi một quyết định khác, rồi một quyết định khác nữa... cứ thế cho đến khi bạn đạt được hiệu quả.

Tính cách chung của những nhà triệu phú tự lập nghiệp là họ luôn luôn làm việc siêng năng hơn và thông minh hơn người trung bình.

Thành công trong cuộc sống sẽ trực tiếp tỉ lệ thuận với việc bạn sẽ làm gì sau khi đã làm xong việc người ta kỳ vọng nơi bạn.

Trong mỗi thất bại hay trở ngại đều có một hạt giống ích lợi hoặc thuận lợi, bằng hay lớn hơn thất bại đó. Hãy tìm ra nó.

Thuốc giải cho sợ hãi là lòng mong ước. Thuốc giải cho ngu dốt là kiến thức. Hãy thúc đẩy mình bằng cách học điều mình cần học và làm điều mình cần làm.

Hãy ra khỏi lối mòn: hầu hết những lời bào chữa cho việc không đạt được mục tiêu là những bịa đặt từ trí tưởng tượng của chính bạn.

Kiến thức là sức mạnh, nhưng đó phải là loại kiến thức mà theo một cách nào đó có thể áp dụng cho những mục đích thực tế.

Một con ngựa thắng sát nút nhận được tiền thưởng gấp 10 lần một con ngựa thua sát nút. Điều nhỏ nhất lại có ý nghĩa lớn lao thế đấy.

Hãy thực hành “từ bỏ có sáng tạo” đối với những hoạt động tốn thời gian không còn quan trọng với bạn nữa.

Luôn luôn làm việc dựa trên nguyên tắc 80/20: 20% các hoạt động làm nên 80% thành công của bạn. Vậy 20% các hoạt động đó là gì?

Bạn có thể thấy điều đang diễn ra bên trong mình bằng cách nhìn vào điều đang diễn ra xung quanh mình.

Những bài ca hay nhất thì đã hát rồi, những câu chuyện hay nhất thì đã kể rồi, những năm tháng tốt nhất trong đời bạn đang còn ở phía trước.

Ngay lúc này, quanh bạn là những cơ hội vô biên, ẩn dưới những khó khăn như không thể vượt qua.

Tương lai thuộc về người có năng lực. Hãy quyết tâm gia nhập 10% số người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình và tương lai của bạn sẽ rộng mở.

Qui luật vàng vẫn là nguyên lý tốt nhất cho thành công: “Hãy làm cho người khác những gì mình mong muốn người khác làm cho mình.”

Các mục tiêu không được viết xuống chỉ là những mong muốn hay mơ mộng viễn vông.

Có thể đoán trước vận may: càng làm việc siêng năng thì bạn càng gặp may mắn.

Những người “may mắn” chỉ là những người luôn luôn suy nghĩ về điều họ muốn và rồi thu hút nó vào cuộc sống của chính họ.

Hãy nghĩ về chính mình như con người mà mình muốn được như thế, không phải như con người của mình hiện nay.

Càng tích cực suy nghĩ và làm việc để hướng tới các mục tiêu, bạn càng nhanh chóng đạt được những mục tiêu đó.

Hãy trở thành người lạc quan vững vàng bằng cách luôn suy nghĩ về những điều mình muốn, và quyết không suy nghĩ về những điều làm mình sợ.

Không có những thành công ngẫu nhiên: thành công là kết quả của nhiều lần làm đúng, theo một cách thức đúng.

Bạn không bao giờ có thể nói rằng mình ở cách mục tiêu bao xa. Bạn có thể ở rất gần khi tưởng đâu đang ở rất xa.

C hính thái độ, chứ không phải phong độ, đã định đoạt tầm cao của bạn.

T hời gian là nguồn tài nguyên quý báu nhất, hãy làm cho từng phút đều giá trị.

LÃNH ĐẠO GIỎI

Lãnh đạo là khả năng đạt được thành tựu phi thường từ những người bình thường.

Lãnh đạo phải là người xác định cho cả nhóm mặt nào là mạnh nhất.

Mọi công việc đều nhờ tập thể mà thành; thành quả của lãnh đạo chính là thành quả của tập thể đó.

Muốn công việc được hoàn thành, hãy tạo ra một bầu không khí hoạt động sôi nổi, một ý thức khẩn trương.

Trong thành công, điều cần nhất là một nhịp độ nhanh. Hãy tạo nên nhịp độ đó, chỉnh sửa nó, và dùng nó.

Là lãnh đạo, hãy đi đầu trong mọi việc! Bắt đầu sớm hơn, làm việc siêng hơn và ở lại muộn hơn.

Hãy liên tục tự hỏi mình, “Tôi và chỉ mình tôi có thể làm được điều gì? Điều gì mà nếu làm tốt sẽ tạo nên một sự khác biệt thực sự?”

Hãy xác định những mặt mạnh của mình và tập trung vào những mặt đó để có thể làm nên việc lớn.

Hãy đơn giản hóa nhiệm vụ, luôn luôn tìm kiếm những phương thức nhanh hơn, tốt hơn và dễ hơn để hoàn thành công việc.

Thực hành nguyên tắc Trì hoãn một cách sáng tạo đối với những công việc có giá trị thấp. Hãy trì hoãn chúng vô thời hạn.

Trong cả một quy trình hoàn thành mục tiêu, đâu là Khâu Hạn Chế của bạn? Cái gì làm nên tốc độ của quy trình đó ?

Hàng hóa cần được quản lý; cũng giống như con người cần được lãnh đạo.

Ross Perot

Hãy làm những điều bất ngờ. Bước tới trước, bạn sẽ an toàn hơn là cứ đứng yên.

Hãy xác định rõ, điều gì là then chốt để lãnh đạo có hiệu quả. Các mục tiêu của bạn là

gì?

Hãy luôn tự hỏi: “Mình đang cố gắng làm việc gì? Mình cố gắng làm việc đó như thế nào?”

Hãy luôn luôn hướng tới hành động. Hãy lãnh đạo và tuân theo tổ chức, bằng không, hãy đứng ngoài cuộc chơi.

Tập trung vào các năng lực của mình. Xác định mình đặc biệt giỏi về việc gì và hãy làm việc đó nhiều hơn nữa.

Tính uyển chuyển trong một thời đại nhiều thay đổi chính là phẩm chất sống còn của người lãnh đạo.

Như nhiều yếu tố quan trọng khác, khả năng đưa ra được những quyết định tốt sẽ quyết định sự thành công của bạn.

Hãy tin vào trực giác của mình - hãy lắng nghe tiếng nói từ chính lòng mình.

Hãy nắm lấy các dữ kiện, không phải những dữ kiện hiển nhiên, mà là những dữ kiện giả định; không phải những dữ kiện ta trông chờ; mà là những dữ kiện có thực.

Gia đình sai lạc là nguồn gốc của mọi thất bại. Thế còn bạn, bạn có những giả định gì? Sẽ như thế nào nếu chúng sai.

Nếu bạn mãi mãi làm điều mà bạn vẫn luôn luôn làm, thì bạn mãi mãi có cái mà bạn vẫn luôn luôn có.

Để đạt được điều gì mà bạn chưa bao giờ đạt được, bạn phải trở thành một con người mà trước đây bạn chưa bao giờ như thế.

Nếu có ai đó làm việc cho bạn, biết được điều mà bạn biết, thì bạn có thuê người đó nữa hay không?

Hãy tập nghĩ theo nguyên tắc Phần nổi của tảng băng: xem mọi biến cố bất ngờ đều là dấu hiệu của một khuynh hướng.

Đeo bám tới cùng cho đến khi hoàn thành được nhiệm vụ và thu về được giải thưởng.

Hãy đối mặt với thế giới này đúng với bản chất của nó, chứ không phải với thế giới như bạn mong muốn.

Hãy tập trung vào các thế mạnh của bạn. Bạn có khả năng độc đáo nào để đối phó với hoàn cảnh không?

Một khi đã xác định được mục tiêu của mình, hãy tập trung vào một việc - việc quan trọng nhất - cho đến khi việc đó được hoàn thành.

Phải dám tiến lên phía trước. Lòng can đảm là dấu hiệu vĩ đại của người lãnh đạo.

Con người phải học qua trường học của những gương đi trước, vì họ sẽ không học được từ đâu khác.

Albert Schweitzer

Nhà nhân đạo, đoạt giải Nobel.

>***

Hãy từ bỏ thói quen đổ lỗi hay trách cứ người khác. Người lãnh đạo luôn luôn nói “Nếu chuyện xảy ra thì đó là lỗi của tôi.”

Hãy xác định những lĩnh vực chủ chốt nhất của mình, rồi tận tâm để trở nên thật giỏi trong mỗi lĩnh vực đó.

Phải luôn luôn nghĩ ra các cách khác nhau để tăng hiệu quả, tăng hiệu suất, và tăng sản lượng.

Hãy tưởng tượng nếu phải bắt đầu lại toàn bộ. Mỗi năm đều phải nghĩ đến việc tự sáng tạo lại chính bạn và doanh nghiệp của bạn.

Liên tục tái cấu trúc các hoạt động của bạn. Thường xuyên chuyển các nguồn lực sang những hoạt động mang lại giá trị cao hơn.

Con người là tài sản quý giá nhất của bạn. Chỉ có con người mới biết cái gì có giá trị.

Hãy trở thành một người mà mọi người sẵn lòng tuân theo, ngay cả khi bạn không có một chức danh hay vị trí nào.

Trong việc làm hài lòng khách hàng, ai cũng có một phần trách nhiệm. Khách hàng của bạn là ai và bạn đang làm hài lòng họ như thế nào?

Hãy luôn luôn nói với mọi người rằng họ giỏi như thế nào và họ đang thực hiện công việc tốt ra sao.

Hãy sẵn lòng từ bỏ những ý tưởng cũ của mình nếu có ai đó nghĩ ra điều gì mới hơn và tốt hơn.

Hãy xắn tay áo giải quyết cả đại dương rắc rối, và bằng cách đó mà chấm dứt được rắc rối.

Shakespeare

>***

Việc lãnh đạo doanh nghiệp được thể hiện cao nhất trong những kết quả tài chính. Phải không ngừng tìm kiếm những phương thức để tăng thu và giảm chi.

Người lãnh đạo phải biết đặt ra các tiêu chuẩn cao, không chấp nhận sự tầm thường hay thực thi qua loa.

Áp dụng qui luật 80/20 trong mọi việc. Những hoạt động nào của bạn mang lại giá trị cao nhất?

Nhà quản lý giỏi làm cho khách hàng của mình ngạc nhiên và thích thú. Bạn có được như vậy không?

Chất lượng là do khách hàng định nghĩa. Khách hàng của bạn định nghĩa chất lượng là thế nào?

Một con người trung bình làm việc với 50% tiềm năng của mình hay ít hơn. Công việc của bạn là giải phóng nốt 50% tiềm năng còn lại của người ấy.

Trong xây dựng con người, có một cách hiệu quả nhất và dễ đoán định nhất là khen ngợi và động viên.

Lãnh đạo giỏi là đảm bảo cho mỗi nhân viên đều hiểu rõ, mỗi ngày người ta đang kỳ vọng ở nhân viên đó điều gì.

“Ông có quan tâm gì đến tôi không?” Hãy trả lời câu hỏi này cho nhân viên của mình bất cứ khi nào có dịp.

Quản lý bằng các mục tiêu. Hãy nói cho mọi người chính xác điều bạn muốn họ làm và rồi tránh sang một bên để họ làm.

Quản lý bằng trách nhiệm. Đó là một phương thức rất hiệu quả để phát triển con

người.

Q quản lý bằng ngoại lệ. Chỉ yêu cầu báo cáo khi có chuyện gì chệch khỏi kế hoạch.

N người lãnh đạo giỏi nhất là người biết quan tâm nhất. Họ thực sự quan tâm đến nhân viên của mình.

Hãy thực hành triết lý “tiến bộ không ngừng”. Mỗi ngày phải thấy mình tốt hơn một chút.

Hãy dành thời gian để lắng nghe nhân viên mình khi họ muốn nói. Đó thực sự là một động lực thúc đẩy công việc.

Hãy có một cái nhìn rõ ràng về tổ chức của mình. Bạn muốn ở vị trí nào trong năm năm tới?

Các giá trị của bạn là gì? Bạn đại diện cho điều gì? Mọi người có biết điều đó hay không?

Nhiệm vụ của bạn là gì? Vì sao tổ chức của bạn lại tồn tại?

Phải biết phát huy lợi thế để chiến thắng. Một khác biệt nhỏ trong thực thi cũng có thể dẫn đến khác biệt lớn trong kết quả.

Hãy hết lòng cải thiện bản thân mình – bạn là nguồn lực quý giá nhất của chính mình.

Cắt lượng các ý tưởng tỉ lệ thuận với số lượng các ý tưởng mà bạn nghĩ ra.

Thất bại trong việc lập kế hoạch có nghĩa là lập kế hoạch cho thất bại. Các mục tiêu của bạn là gì?

Người lãnh đạo giỏi nhất là người biết tính đến từng chi tiết. Không chừa lại điều gì cho may rủi.

Những lãnh đạo giỏi sẵn lòng thừa nhận thất bại và cắt ngay các tổn thất do nó gây ra. Hãy sẵn lòng chấp nhận rằng có khi bạn phải thay đổi suy nghĩ. Đừng cố chấp một khi quyết định ban đầu hóa ra lại là một quyết định tồi.

Hãy giao đúng việc cho đúng người vào đúng thời điểm, và sẵn sàng để thay đổi nhanh chóng, nếu cần.

Hãy luôn tự hỏi mình, “Với hiểu biết như hiện nay, nếu phải làm lại từ đầu, thì có

phần nào trong việc kinh doanh mà mình sẽ không làm lại không?”

Hãy tự chuẩn bị để “thu được tối đa trên năng lượng bỏ ra”. Tập trung vào các thế mạnh của mình.

Chọn lựa người làm cho mình một cách cẩn thận. Việc chọn đúng người là 95% sự thành công của một nhà lãnh đạo.

Thời điểm tốt nhất để cho một người ra đi thường là thời điểm đầu tiên mà bạn nghĩ đến chuyện đó.

Không bao giờ có thể giải quyết được vấn đề với cùng một cách suy nghĩ đã tạo ra vấn đề đó lúc ban đầu.

Albert Einstein.

>***

Quản lý là trò chơi của trí tuệ. Bạn suy nghĩ càng tốt thì các kết quả mà bạn đạt được càng lớn.

Hãy thường xuyên tự hỏi “Ngay lúc này, cách sử dụng thời gian có giá trị nhất của mình là gì?”

Những nhà lãnh đạo vượt trội luôn có ý thức về nhiệm vụ, có niềm tin vào chính mình và giá trị công việc của mình.

Hãy tạo điều kiện cho người khác thể hiện mình một cách tốt nhất trong công việc bằng cách luôn luôn nhắc với họ rằng họ giỏi như thế nào và bạn tin tưởng họ như thế nào.

Luôn luôn tập trung vào kết quả của nhân viên hơn là những hoạt động của họ.

Vì sao bạn có tên trong bảng lương? Bạn được trả lương để chuyên làm việc gì?

Có kỹ năng nào, mà nếu bạn phát triển đến một mức cao, sẽ có tác động tích cực rất lớn đến sự nghiệp của bạn?

Trách nhiệm của nhà quản lý là sáng tạo và tiếp thị. Bạn bỏ ra bao nhiêu thời gian cho từng nhiệm vụ đó?

Luôn luôn tập trung năng lực của mình vào một hay hai việc tiêu biểu cho các cơ hội

thực sự xứng đáng.

Hãy thông tin đầy đủ cho mọi người. Mọi người đều muốn biết chuyện gì thực sự đang xảy ra.

Tôi có sáu người phục vụ chân thật nhất. Tên của họ là “điều gì”, “tại sao”, “khi nào”, “như thế nào”, “ở đâu” và “người nào”.

Rudyard Kipling

>***

Luôn luôn chọn tương lai thay vì quá khứ. Lúc đó chúng ta làm gì?

>***

Người lãnh đạo hành xử như thể mọi người đang nhìn vào mình ngay cả khi không có ai nhìn mình.

Người lãnh đạo phải dám chấp nhận chịu trách nhiệm cá nhân ở mức độ cao trong việc thực thi và trong các kết quả.

Người lãnh đạo nghĩ và nói về giải pháp. Những người được lãnh đạo nghĩ và nói về khó khăn.

Hãy suy nghĩ trên giấy. Mọi nhà quản lý đạt hiệu quả cao đều suy nghĩ với cây viết trên tay.

>***

T rõ ràng là cái mà bạn thấy ngay khi rời mắt khỏi mục tiêu.

Một khi đã có một mục tiêu rõ ràng, hãy chỉ nghĩ và nói “Bằng Cách Nào?”

Khi chọn người cho tập thể của mình, quy luật tốt nhất là “nhận người từ từ và sa thải thật nhanh.”

Những quyết định nhanh chóng về con người hầu như luôn luôn là quyết định sai.

>***

Hãy dành thời gian để nghĩ trước khi quyết định.

Tự mình chọn người là biện pháp tốt nhất. Chỉ thuê muốn những người thực sự cần công việc.

Hãy tuyệt đối ích kỷ khi tuyển dụng một người nào đó. Chỉ chọn những người mà bạn thấy thích, và muốn có họ ở quanh mình.

Trước khi bắt đầu phỏng vấn người mới, hãy viết ra một bản mô tả chi tiết, rõ ràng về mẫu người lý tưởng mà bạn muốn chọn.

Thái độ và cá tính cũng quan trọng ngang với kinh nghiệm và năng lực. Hãy chọn lựa người một cách khôn ngoan.

Dấu hiệu duy nhất cho biết sẽ có thành tích trong tương lai là thành tích trong quá khứ. Hãy kiểm tra lý lịch làm việc của ứng viên một cách cẩn thận.

Khen ngợi là một cách xây dựng con người rất hiệu quả. Phải nắm bắt kịp thời từng việc tốt của từng cá nhân.

Thông tin phản hồi là bữa sáng của nhà vô địch.

Ken Blanchard - Tác giả các cách viết về đề tài quản lý

Người ta cần có thông tin phản hồi thường xuyên để biết là mình đang làm việc như thế nào và giữ được đúng hướng hay không?

Nản chí nhất trong công việc là không biết được người ta trông đợi điều gì ở mình.

Xác định những mục tiêu và tiêu chuẩn rõ ràng cho từng người. Việc gì đo lường được thì mới hoàn thành được.

Mỗi khi phân công việc gì cũng cần xác định rõ thời hạn chót và những thời hạn phụ.

Uy quyền không có nghĩa là bỏ bê – bạn trông đợi điều gì thì phải kiểm tra điều đó.

Người lãnh đạo có hiệu quả biết rằng mình phụ thuộc vào nhân viên của mình nhiều hơn là họ phụ thuộc vào mình. Hãy cư xử với họ một cách dịu dàng.

Muốn thấy việc gì được lặp lại thì hãy khuyến khích việc ấy: người ta sẽ làm những việc nào được tưởng thưởng.

Hãy kiên quyết ngay từ đầu với những người mới vào. Để cho họ chịu trách nhiệm ngay từ buổi đầu tiên.

G iữ cho mọi người đều tham gia vào công việc chung. Tổ chức những buổi họp thường xuyên để bàn về công việc.

N ếu bạn không có lợi thế cạnh tranh thì đừng cạnh tranh.

Jack Welch - Giám đốc điều hành công ty General Electric.

L ãnh đạo là người có khả năng khiến người khác tuân theo. Mọi người có sẵn lòng tuân theo bạn không?

T hực hành quy tắc vàng về quản lý trong mọi việc mình làm. Bạn muốn được quản lý như thế nào thì hãy quản lý những người khác như thế.

N gười ta có thể làm nên nhiều điều đáng kinh ngạc nếu được quản lý tốt và có được động lực tốt.

H ãy học tập cả đời. Ngày nào cũng phải tìm cách tự đổi mới mình.

P hải hết sức quan tâm đến sức khỏe bản thân. Năng lực và sinh lực là điều thiết yếu để lãnh đạo có hiệu quả.

G iờ đầu tiên trong ngày là giờ khó khăn nhất.

Henry Ward Beecher.

N gày nay, hai thứ có giá trị nhất là thời gian và kiến thức. Hãy tìm ra những phương thức mới để sử dụng chúng tốt hơn mỗi ngày.

T rách nhiệm then chốt của việc lãnh đạo là suy nghĩ về tương lai. Không một ai có thể làm chuyện đó thay bạn.

V ốn tri thức là yếu tố có giá trị nhất trong mọi yếu tố của quy trình sản xuất.

H ọc hỏi liên tục là yêu cầu tối thiểu để thành công trong lĩnh vực của mình.

Đ ọc về lĩnh vực của mình một giờ mỗi ngày sẽ giúp cho bạn có lợi thế hơn trong cạnh tranh.

K hủng hoảng là điều không thể tránh khỏi. Vấn đề quan trọng nhất là cách bạn xử lý khi xảy ra khủng hoảng.

Hoàn cảnh không tạo nên con người; nó chỉ làm cho con người đó tự bộc lộ mình.

Epicteus - Triết gia La Mã.

Thường xuyên thực hành bài tập Dự báo Khủng hoảng. Hãy suy nghĩ đến việc gì có thể trở nên tồi tệ và biện pháp để chống lại điều đó.

Hãy suy nghĩ! Có sức mạnh của suy nghĩ bền bỉ thì không việc gì là không thể khắc phục.

Có ba chữ T trong việc lãnh đạo: thấu hiểu, tận tâm, và tình cảm.

Tôn trọng là chìa khóa xác định hiệu quả của việc lãnh đạo. Việc mọi người tôn trọng bạn như thế nào sẽ xác định việc họ thực hiện nhiệm vụ tốt cỡ nào.

Gia trị của một lời hứa là cái giá để bạn phải biết giữ lời.

Người lãnh đạo luôn suy nghĩ và nói về điều tốt nhất. Có nghĩa là: “Phải trở thành người giỏi nhất!”

Hãy luôn tự hỏi: “Ngày hôm nay mình có thể làm gì để phục vụ khách hàng tốt hơn?”

Trong số các kỹ năng quan trọng, chính kỹ năng nào của bạn kém nhất sẽ giới hạn việc sử dụng các kỹ năng còn lại.

Yếu tố nào làm chậm tốc độ hoàn thành các mục tiêu của bạn? Bạn có cách nào để giảm nhẹ yếu tố kìm hãm đó chưa?

Công việc sắp tới của bạn là gì? Bạn phải cần thêm những kiến thức và kỹ năng nào để thực hiện tốt nhất ở vị trí đó?

Pải hiểu biết về máy tính. Hãy dùng công nghệ như một đòn bẩy cho các khả năng của bạn.

Cách tốt nhất để tiên đoán tương lai là tự tạo ra tương lai.

Michael Kami - Nhà quy hoạch chiến lược.

Quan trọng nhất đối với lãnh đạo là khả năng xác định mục tiêu và lập kế hoạch để đạt được những mục tiêu ấy.

Những ai không suy nghĩ về tương lai thì sẽ không có được tương lai.

Điều gì đã đưa bạn lên vị trí ngày hôm nay sẽ không đủ để giữ cho bạn ở vị trí đó.

>***

Muốn kiếm được nhiều tiền hơn, hãy học nhiều hơn.

>***

Bạn có thể học bất cứ điều gì cần học để đạt được bất cứ mục tiêu nào tự đặt ra cho chính mình.

Thực sự không điều gì lại không làm được, nếu lòng mong muốn của bạn đủ bền và đủ mạnh, và bạn sẵn sàng làm việc đủ siêng năng.

Kỷ luật tự giác là khả năng tự mình làm điều cần phải làm, khi thấy cần phải làm, dầu cho có thích hay không.

Elbert Hubbard - Tác giả và diễn giả.

>***

Đặc tính quan trọng và nổi bật của người lãnh đạo là tính mục đích cao.

Người lãnh đạo tập trung suy nghĩ vào một điều duy nhất – điều quan trọng nhất, và họ sẽ giữ như thế cho đến khi điều đó được làm xong.

Đơn giản hóa, củng cố và bỏ bớt các nhiệm vụ. Liên tục sắp xếp lại công việc của mình.

>***

Khi bản thân người lãnh đạo cũng hào hứng thì mới làm cho nhân viên hào hứng theo.

Trong lãnh đạo, việc bạn là ai quan trọng hơn việc bạn làm gì.

Hãy thành thật với chính người, để rồi tiếp theo, như đêm tiếp ngày, người sẽ không thể dối gian với bất kỳ ai.

Shakespeare

Chân thật là phẩm chất có giá trị nhất và đáng tôn trọng nhất của người lãnh đạo. Phải luôn luôn biết giữ lời.

C á tính là khả năng theo đuổi lâu dài một giải pháp sau khi cảm xúc làm nên giải pháp đó đã qua đi.

H ấy luôn tự hỏi mình, “Công ty của mình sẽ là loại công ty gì nếu mọi người trong đó đều giống hệt mình?”

L uôn hướng đến hành động là dấu hiệu của một nhà quản lý giỏi.

D ưới sự chỉ huy của một vị tướng giỏi không có những binh sĩ tồi.

N ười quản lý có khả năng thu về được kết quả; Người lãnh đạo có khả năng nhìn tới được tương lai.

C ông việc của nhà lãnh đạo là đảm bảo cho mọi người làm tốt nhất nhiệm vụ kinh doanh.

C ông việc của bạn là tạo ra hoàn cảnh thay vì phụ thuộc vào hoàn cảnh.

>***

H ấy quyết tâm là một ông chủ của sự thay đổi, hơn là một nạn nhân của sự đổi thay.

N ếu tốc độ thay đổi bên ngoài lớn hơn tốc độ thay đổi bên trong tổ chức của bạn, thì kẻ như đã thấy trước sự kết liễu của tổ chức đó.

Jack Welch - Giám đốc điều hành công ty General Electric

>***

B ạn có thể làm gì để đẩy nhanh tốc độ giao hàng và dịch vụ đến các khách hàng?

H ấy giao cho người ngoài công ty bất cứ trách nhiệm và hoạt động nào mà họ thực hiện tốt hơn.

N hững con người khác nhau đòi hỏi những kiểu lãnh đạo khác nhau tại những thời điểm khác nhau trong sự nghiệp của mình.

H ấy cho những nhân viên chưa có kinh nghiệm biết định hướng của công ty và một lời hướng dẫn rõ ràng.

>***

Hãy huấn luyện và trao đổi ý kiến liên tục để xây dựng những nhân viên hàng đầu.

Khuyến khích sự tham gia và gắn bó của mọi người trong việc hoàn thành những nhiệm vụ phức tạp.

Chỉ ủy quyền trách nhiệm cho những ai đã từng chứng minh được là có đủ năng lực để xử lý trách nhiệm đó.

Hãy dành thời gian để suy xét và ngẫm nghĩ. Suy nghĩ chín chắn là phẩm chất then chốt của nhà lãnh đạo thành công.

Phải dám tiến lên phía trước! Bạn đã bao giờ làm đến hết sức hay chưa?

Bạn ở đâu và bạn làm gì là do chính con người bạn, chính những quyết định cũng như những lựa chọn của bạn.

Hãy so sánh thành tích với những đối thủ giỏi nhất. Hãy nghĩ tới việc lần sau mình có thể đánh bại họ bằng cách nào.

Người lãnh đạo không bao giờ được thỏa mãn; họ phải luôn luôn phấn đấu để trở nên tốt hơn.

Thành công có thể dẫn đến tự mãn, và tự mãn là kẻ thù lớn nhất của thành công.

Trong một thời đại đầy những thay đổi nhanh chóng, đứng yên là trạng thái nguy hiểm nhất.

Thế giới bên ngoài là sự phản ánh thế giới bên trong của bạn. Nếu bạn thay đổi cách suy nghĩ của mình, bạn sẽ thay đổi được cuộc đời mình.

Bất cứ phép cộng nào vào chân lý cũng làm cho chân lý bị trừ bớt đi.

Aleksandr Solzhenitsyn - Tác giả Nga đoạt giải Nobel.

>***

Mặt yếu thường là một mặt mạnh đã được sử dụng một cách không phù hợp. Hãy thử hoán chuyển nhân viên từ việc này sang làm việc khác.

Nếu bạn có một nhân viên tài giỏi có một kỹ năng đặc biệt, hãy tạo ra một vị trí mới cho người ấy.

Hãy tránh an nhàn, tránh làm cảm chừng. Phải xác định những tiêu chuẩn của mình ngày càng cao hơn, cao hơn nữa.

Muốn quản lý tốt, hãy thu thập thông tin xung quanh để có ý kiến phản hồi kịp thời.

Luôn luôn sẵn sàng điều chỉnh công việc hoặc thay đổi nhân viên khi cần thiết.

Thành công của bạn phụ thuộc vào sự hết lòng hướng về điều tốt nhất của những người báo cáo công việc cho bạn.

Chi một người duy nhất thiếu tận tâm cũng có thể là một nguyên nhân quan trọng gây ra những rắc rối trong tổ chức của bạn.

Hãy thực hành nguyên tắc “suy nghĩ tới cùng”: Hãy tưởng tượng bạn có thể làm được bất cứ điều gì. Khi đó cách bạn làm việc có gì khác không?

Không để ai sai chuyện mình, cũng không để nhân viên đùn việc ngược lại cho mình.

Lãnh đạo phải là người đốc công biết đòi hỏi. Hãy nhất mực yêu cầu công việc phải được làm đâu ra đó.

>***

Hãy quyết định xem cái gì là mục tiêu quan trọng, mục tiêu dứt khoát phải hoàn thành trong đời, rồi sau đó tổ chức mọi hoạt động của mình xoay quanh mục tiêu đó.

>***

Người lãnh đạo phải biết chịu hoàn toàn trách nhiệm về chính mình trong mọi mặt của cuộc đời mình.

Đừng bao giờ than vãn, đừng bao giờ giải thích.

Benjamin Disraeli - Thủ Tướng Anh.

Hãy tập làm một người thầy đối với nhân viên của mình. Hãy chỉ đường để họ được tiến bộ trong nghề nghiệp.

Hãy nêu gương trong mọi việc mình làm – mọi người đều đang quan sát bạn.

Hãy đầu tư vào việc huấn luyện liên tục và phát triển đội ngũ.

Lòng trung thành, đối với công ty của mình, đối với người chủ và các nhân viên của mình, là một trong những đặc điểm có giá trị nhất để quản lý thành công.

Mọi người làm việc có tốt hay không là tùy vào mối quan hệ với người chủ của họ có tốt hay không.

Tức là khi bắt đầu mọi việc, hãy xác định rõ đâu là những việc cần ưu tiên.

Hãy tạo ra một bầu không khí cởi mở, trung thực và đối thoại thẳng thắn xung quanh mình.

Những hệ quả tiềm tàng về lâu dài là tiêu chuẩn thực sự để xác định cái gì là ưu tiên trong mỗi hoạt động.

Cần thật là một dấu hiệu thực sự của liêm chính.

Hãy giao cho mỗi người chịu trách nhiệm về một đầu việc chính.

Hãy ăn mặc chỉnh tề để thành công. Hình ảnh vô cùng quan trọng. Người ta xét đoán bạn qua bề ngoài của bạn.

Hãy nhớ Quy luật Chọn là Loại. Làm một việc có nghĩa là đang không làm một việc gì đó khác.

>***

Xác định những việc nào là ưu tiên cũng có nghĩa là xác định những việc nào sau ưu tiên. Có việc gì đáng ra bạn phải làm ít hơn?

Hãy viết xuống rõ ràng những mục tiêu cụ thể cho mỗi lĩnh vực trong đời mình.

Nếu bạn không biết mình sắp đi đến đâu, thì bất cứ con đường nào cũng sẽ dẫn bạn trở về nơi xuất phát.

Thomas Carlyle - Triết gia Anh

Hãy xác định những yếu tố quan trọng giúp bạn thành công – những điều mà bạn chắc chắn phải làm tốt, tuyệt đối phải làm tốt mới thành công được.

Hãy làm việc nào mình thích làm và tận tâm trong khi làm việc đó với một phương cách tốt nhất.

Việc khách hàng biết đến một công ty như thế nào chính là tài sản quý giá nhất của công ty đó.

>***

Khách hàng nghĩ về bạn và nói về bạn như thế nào khi bạn không có mặt ở đó?

Nhận thức là thực tại. Mọi thứ bạn làm đều ảnh hưởng đến nhận thức theo một cách nào đó.

Chỉ đảm trách điều nào bạn có thể làm một cách tốt nhất. Không có phần thưởng cho thành tích trung bình.

Lãnh đạo không phải lúc nào cũng quyết định đúng, nhưng họ biết làm cho các quyết định của mình thành đúng.

Rõ ràng khi xác định mục tiêu. Linh hoạt để đạt được mục tiêu.

>***

Hãy coi trời cho tính sáng tạo đã có sẵn trong bạn; luôn luôn tìm tòi những phương thức mới hơn, tốt hơn, nhanh hơn để thực hiện công việc.

Đổi mới liên tục. Ngay khi đổi mới đó có tác dụng, nó đã thành lỗi thời.

Hãy định ra những tài năng và khả năng độc đáo của bạn. Cho tới nay, điều gì đóng góp nhiều nhất cho thành công của bạn trong cuộc sống?

Hãy coi mình như làm thuê cho chính mình. Hãy coi công ty như công ty của chính mình.

Những nhà lãnh đạo thành công không đặt mình lên hàng đầu, mà đặt những yêu cầu của hoàn cảnh lên đầu. Những yêu cầu đó là gì?

Hãy hành động một cách gan dạ và những lực vô hình sẽ giúp đỡ bạn.

Để vượt qua nỗi sợ, hãy hành động như thể không cách gì thất bại nổi; rồi thì mọi việc sẽ là như thế.

Người lãnh đạo tốt chịu bỏ thời gian để dạy cho nhân viên cách thực hiện tốt công việc.

>***

Những nhà lãnh đạo giỏi nhất chấp nhận thông tin phản hồi và tự sửa mình.

>***

Việc quản lý sẽ giúp bạn chuyển từ điều bạn có thể làm sang điều bạn có thể kiểm soát.

Tử tưởng tượng bạn muốn làm gì cũng được. Rồi suy nghĩ theo kiểu “ngoái lại từ tương lai”. Dự phóng ra một tương lai trong năm năm tới và từ đó nhìn trở lại.

Giả sử biết mình sẽ không bao giờ thất bại, bạn sẽ dám mơ mộng điều gì?

Hãy suy nghĩ trên giấy. Mỗi phút bỏ ra để lập kế hoạch sẽ tiết kiệm được 10 phút để thực hiện sau này.

Hãy phát triển lối suy nghĩ hướng đến thành tích cao nhất. Lặp đi lặp lại câu, “Trở về với công việc thôi!”

Luôn luôn sẵn lòng xem xét khả năng mình có thể sai.

Lòng can đảm đáng được xem là phẩm chất hàng đầu, mọi phẩm chất khác đều phụ thuộc vào đó.

Winston Churchill

>***

Phân tích mọi tình huống bằng cách tự hỏi, “Điều tồi tệ nhất có thể xảy ra là điều gì?” Rồi làm mọi cách cho nó đừng xảy ra.

>***

Để khám phá ra những lục địa mới, bạn phải sẵn sàng rời xa bờ.

Phép thử thực sự đối với việc lãnh đạo là cách bạn xử lý lúc khủng hoảng tốt cỡ nào.

Khả năng giải quyết vấn đề và ra được các quyết định tốt là thước đo thực sự kỹ năng lãnh đạo của bạn.

Người lãnh đạo bình tĩnh, lạnh lùng và tự chủ khi đối diện với nguy hiểm và khó khăn.

Hãy làm điều gì đó mỗi ngày để hướng tới việc đạt được mục tiêu lớn của mình.

Mọi việc đều có tác dụng của nó! Mọi việc đều có ích hay có hại, tăng thêm hay bớt đi. Không có việc gì là trung tính.

Phẩm chất đầu tiên của lòng can đảm là sẵn sàng dấn thân mà không có gì làm bảo đảm. Phẩm chất thứ hai của lòng can đảm là khả năng chịu đựng khi chưa thấy rõ thành công.

Tương lai thuộc về những người chấp nhận rủi ro, không thuộc về những người tìm kiếm an nhàn.

Hãy bỏ ra 90% thời gian của mình để tập trung vào những cơ hội của ngày mai thay vì tập trung vào những vấn đề của hôm qua.

Hãy làm cái điều mà bạn sợ làm, và chắc chắn nỗi sợ sẽ tiêu tan.

Ralph Waldo Emerson

Ai cũng sợ. Lãnh đạo là người làm chủ được nỗi sợ và hành động thay vì ngồi đó mà sợ.

Để tạo động lực cho người khác đạt thành tích tốt nhất, hãy luôn luôn làm cho họ cảm thấy họ quan trọng và có giá trị.

Người lãnh đạo tạo ra một môi trường làm việc mà trong đó mọi người cảm thấy bản thân họ thật tuyệt vời.

Hãy thường xuyên “cùng động não” với các nhân viên của mình. Giữ cho họ suy nghĩ thật sáng tạo về công việc.

Sức mạnh và ảnh hưởng xuất phát từ khả năng giúp ích hay làm tổn thương người khác.

Càng giúp người khác mà không mong đợi được đền đáp, thì càng hay nhận được đền đáp từ những nguồn không mong đợi.

Hãy để cho đầu óc thanh thản khi bạn nhìn bao quát mục tiêu của mình và tổ chức cuộc sống xoay quanh mục tiêu đó.

Hãy dành hết những khoảng thời gian không bị gián đoạn cho những người quan

trọng nhất trong cuộc đời bạn.

Cần nhớ rằng, khối lượng thời gian trong gia đình và chất lượng thời gian trong công việc đều quan trọng.

Tách ra quyết định cho những vấn đề không cần phải quyết định. Nếu việc đó không cần phải quyết định, thì cần phải không quyết định.

>***

Làm cho người khác sáng suốt và quả quyết bằng cách buộc họ phải suy nghĩ và quyết định cho chính họ.

Hãy kiểm soát số phận của mình, nếu không người khác sẽ kiểm soát nó.

Jack Welch - Giám đốc điều hành công ty General Electric.

Thường xuyên động não. Xác định mục tiêu của mình dưới dạng một câu hỏi và viết ra 20 câu trả lời cho câu hỏi đó.

Tổng bộ việc quy hoạch chiến lược là nằm trong việc quy hoạch khách hàng.

Đầu đầu hướng về kết quả là dấu hiệu của một nhà quản lý tài giỏi.

Luôn xem xét lại từng tình huống bằng cách tự hỏi “Tôi đã làm điều gì đúng?” và rồi, “Cho làm lại tôi có làm khác đi không?”

Lưu ý về “tính hiệu quả bắt buộc” phát biểu rằng: “Luôn luôn có đủ thời gian để thực hiện những việc quan trọng nhất.”

Mọi điều bạn làm đều là một sự chọn lựa giữa việc gì quan trọng hơn và việc gì kém quan trọng hơn. Hãy chọn lựa cho tốt.

>***

Những nhân viên không đủ năng lực làm xói mòn sự tín nhiệm của bạn, phá hoại tương lai của bạn.

“Cho thôi việc” là một phần quan trọng trong thuật lãnh đạo. Người nào giữ lại một nhân viên thiếu năng lực thì chính người đó thiếu năng lực.

Nếu anh không sa thải người một cách dứt khoát, anh sẽ bị sa thải một cách dứt

khoát.

Vince Lombardi - Huấn luyện viên bóng đá

>***

C ho đến nay, điều gì tạo ra những thành công lớn nhất trong cuộc đời bạn? Hãy tìm ra điều đó và rồi thực hiện nó nhiều hơn.

H ãy sẵn lòng chấp nhận rằng mình đã thực hiện một chọn lựa tồi – theo thống kê, có tới 33 phần trăm số nhân viên là không làm được việc.

N gười lãnh đạo phải chắc chắn, ít thay đổi, nhưng cũng phải công bằng và dứt khoát khi có một người không làm được việc.

N gười lãnh đạo xác định phong thái chung cho cả tổ chức. Tinh thần luôn luôn bao trùm từ trên xuống.

N gười lãnh đạo phải biết canh tân, biết kinh doanh và luôn nghĩ về tương lai. Họ tập trung vào chuyện làm sao để hoàn thành công việc.

L ãnh đạo phải là người nghĩ ra chiến lược. Họ có thể nhìn ra “bức tranh lớn” thay vì chỉ có những chi tiết nhỏ.

L ãnh đạo là người biết nhìn thấy trước, biết xem xét mọi hệ quả từ các hành vi của mình trước khi hành động.

N gười lãnh đạo phải luôn luôn mang một nỗi ám ảnh về việc phục vụ khách hàng.

>***

N gười lãnh đạo không bao giờ sử dụng từ “thất bại”. Họ xem những lần không thành công như những kinh nghiệm để học hỏi.

>***

T ương lai thuộc về người có năng lực. Phải giỏi, giỏi hơn nữa, và giỏi nhất!

T hất bại nhất thời chỉ là một cơ hội để bắt đầu trở lại một cách khôn ngoan hơn.

Henry Ford.

Hãy tưởng tượng nếu doanh nghiệp của bạn được bán cho người khác, và bạn có cơ hội xây một doanh nghiệp mới ngay từ đầu. Bạn có làm gì khác đi không?

Có bao nhiêu chọn lựa được chuẩn bị kỹ là có bấy nhiêu tự do. Trong hoạt động của bạn hiện nay, bạn có bao nhiêu lựa chọn?

Phản ứng nhanh với những thay đổi về hoàn cảnh. Khi có được thông tin mới, hãy có ngay những quyết định mới.

Hãy suy nghĩ trước khi hành động, rồi hành động nhanh chóng và dứt khoát.

>***

Nếu có việc gì đó đáng để làm, thì nó đáng để làm đến hết sức.

G. K. Charleston

>***

Bất kỳ việc gì đáng làm lúc đầu cũng thường có vẻ chẳng đáng làm, và thường có vẻ không đáng làm rất nhiều lần cho đến khi bạn làm chủ được việc ấy.

Hãy hết mình trong công việc! Đừng sao nhãng – hãy nêu gương cho những người khác.

Trong những thắng lợi vĩ đại, điều then chốt là phải nhanh, bất ngờ và tập trung. Điều này càng đúng trong kinh doanh.

Việc lãnh đạo trong kinh doanh đòi hỏi khả năng di chuyển nhanh chóng mỗi khi có cơ hội xuất hiện.

Tốc độ là một trong những phẩm chất quan trọng nhất của việc lãnh đạo.

Mọi công việc kinh doanh thành công đều được xây dựng xoay quanh lợi thế cạnh tranh. Lợi thế cạnh tranh của bạn là gì? Nó phải như thế nào? Có thể được như vậy hay không?

Để có được động lực tốt nhất, hãy ca ngợi công khai nhưng đánh giá riêng tư.

Cuộc sống là một chuỗi những vấn đề. Giải quyết được những vấn đề đơn giản sẽ xác định khả năng của bạn trong việc giải quyết những vấn đề phức tạp hơn.

Ở nơi không có ước mơ thì con người tàn lụi, ước mơ của bạn về chính bạn và tổ chức của bạn là gì?

>***

Điều gì mà đầu óc con người có thể hình dung ra và tin tưởng, điều đó sẽ có thể đạt được.

Napoleon Hill - Tác giả và là một chuyên gia thành công

Những giới hạn duy nhất ngăn cản bạn hoàn thành công việc chính là những giới hạn bạn tự đặt ra trong trí tưởng tượng của mình.

Cuộc sống của bạn chỉ trở nên tốt hơn khi bạn hành động. Nhân viên của bạn chỉ tốt lên hơn khi bạn trở thành một nhà quản lý tốt hơn. Hãy hoàn thiện chính bản thân mình.

LÀM CHỦ THỜI GIAN

Chất lượng quản lý thời gian quyết định chất lượng cuộc đời bạn.

Thời gian là nguồn vốn quý giá nhất, là tất cả những gì bạn có để mua được những điều bạn muốn trong đời.

Thời gian có thể mất đi, thời gian không thể để dành. Chỉ có thể tiêu thời gian theo nhiều cách khác nhau.

Không gì thay thế được thời gian; không gì khác có thể làm được điều đó, đặc biệt là trong các mối quan hệ.

Không gì quan trọng bằng thời gian; công việc nào cũng cần phải có thời gian.

Cần có thời gian để hoàn thành mọi việc; nhưng bạn đã dùng thời gian của mình như thế nào?

Quản lý thời gian là một kỹ năng có thể học được bằng kỷ luật và rèn luyện.

Quản lý thời gian sẽ giúp bạn kiểm soát được trình tự sự việc.

Bạn luôn được tự do chọn lựa điều gì để làm trước tiên, điều gì làm kế tiếp và điều gì không cần làm.

Hơn bất cứ điều gì khác, quản lý thời gian đòi hỏi phải có kỷ luật với chính mình, làm chủ chính mình, và kiểm soát chính mình.

Quản lý thời gian thực chất là quản lý con người, quản lý cuộc đời và quản lý chính mình.

Hầu hết mọi người tham gia vào những hoạt động để giảm căng thẳng hơn là để đạt mục tiêu.

Luôn luôn tự hỏi điều mình đang làm có thu lại được lợi nhuận cao nhất từ thời gian mình bỏ ra hay không.

Khả năng quản lý thời gian để có được kết quả cao nhất là kỹ năng cốt lõi của nâng cao hiệu suất cá nhân.

Thời gian là nguyên liệu cho cuộc sống. Bạn chế biến thời gian của mình như thế nào?

Đừng than phiền có quá ít thời gian; bạn có toàn bộ thời gian cơ mà: những 24 giờ mỗi ngày!

Để có hiệu suất cao, hãy sử dụng thời gian một cách hiệu quả, bằng cách chỉ làm những việc nào quan trọng nhất.

Hãy phát triển một tầm nhìn dài hạn; sau 5 năm nữa, bạn muốn ở vị trí nào?

Khả năng tạm gác lại sự thỏa mãn ngắn hạn sẽ quyết định thành công dài hạn về tài chính của bạn.

Muốn xét giá trị của bất cứ điều gì, hãy xem bạn sẵn lòng bỏ ra bao nhiêu thời gian để đổi lấy nó.

Mọi tài sản đều bắt đầu từ việc bán những dịch vụ của cá nhân, bán thời gian của cá nhân.

Cách sử dụng thời gian tồi tệ nhất là làm rất tốt việc hoàn toàn không cần làm.

Làm điều mình thực sự yêu thích là chìa khóa để có được thành tích cao nhất.

Hạnh phúc sẽ đến khi bạn tin vào điều mình đang làm, hiểu điều mình đang làm, và yêu điều mình đang làm.

Giả sử cũng hiểu biết như bây giờ, thì có việc gì trong đời mà bạn sẽ không vướng vào hay không?

Hãy tập từ bỏ một cách sáng tạo những việc không còn quan trọng đối với mình.

Hãy luôn tự hỏi Ngay lúc này đây, thời gian của mình dùng thế nào cho có giá trị nhất?

Quản lý thời gian là cỗ xe đưa bạn đến bất cứ nơi nào bạn muốn, cho dù bạn đang ở bất cứ nơi đâu.

Các giá trị cốt lõi trong đời bạn là gì? Các mục tiêu và hoạt động của bạn có nhất quán

với những giá trị đó hay không?

Ngay lúc này, ba mục tiêu quan trọng nhất trong đời bạn là gì? Bạn có phân phối thời gian cho phù hợp với các mục tiêu đó hay không?

Nếu hôm nay trúng được 1 triệu đôla, bạn sẽ thay đổi đời mình như thế nào, bạn có làm gì khác không?

Nếu hôm nay biết rằng mình chỉ còn sống được sáu tháng, bạn sẽ làm gì, sẽ sử dụng thời gian của mình như thế nào?

Ước mơ của bạn là gì? Nếu không bị giới hạn, bạn muốn là người như thế nào, muốn được gì và muốn làm gì?

Bạn dám ước mơ một điều vĩ đại nào không nếu biết rằng mình không thể thất bại?

Sứ mệnh cá nhân của bạn là gì? Bạn có đang sống một cuộc sống kiên định với sứ mệnh đó hay không?

Không ngừng học hỏi là yêu cầu tối thiểu để thành công. Mỗi ngày hãy học thêm một điều gì đó.

Mỗi hành động (hay không hành động) đều liên quan đến sự chọn lựa giữa việc gì quan trọng hơn và việc gì kém quan trọng hơn.

Quy luật Lựa chọn loại trừ nói rằng: thực hiện một việc nào đó có nghĩa là không thực hiện một vài việc khác.

Nguyên lý Pareto, quy luật 80/20, nói rằng 20% hoạt động của bạn sẽ tạo ra 80% thành công của bạn. 20% hoạt động hàng đầu của bạn là gì?

Hãy xác định những gì ưu tiên lẫn không ưu tiên trong mọi việc bạn làm.

Những việc nào bạn nên bỏ dở để có thêm thời gian cho những việc khác thực sự quan trọng?

Quy luật Hiệu quả bắt buộc nói rằng: luôn luôn có đủ thời gian để thực hiện những việc quan trọng nhất.

Yếu tố then chốt để xác định việc nào cần ưu tiên chính là những hệ quả tiềm tàng về lâu về dài của hoạt động đó.

Xét theo những hệ quả về lâu dài thì những việc quan trọng nhất mà bạn đang làm là gì?

Việc gì mà bạn có thể, và chỉ bạn mới có thể làm được, nếu làm tốt sẽ tạo ra khác biệt thực sự?

Phần thưởng dành cho bạn luôn luôn được xác định bởi những kết quả; bạn trông đợi mình có được những kết quả gì?

Hành động không suy nghĩ là nguyên nhân của mọi thất bại.

Alex Mc Kenzie - Chuyên gia về quản lý thời gian.

Trong việc quản lý thời gian, hạnh phúc của bạn phải là mục đích chính của cuộc sống.

Để làm một việc nào đó nhiều hơn, bạn phải làm một việc nào đó ít hơn. Bạn sẽ làm việc gì nhiều hơn và việc gì ít hơn?

Hãy xem thời gian của mình như tiền bạc; bạn có thể sử dụng nó như thế nào để đạt được sự thỏa mãn cao nhất?

Hãy xác định tâm hồn thanh thản là mục tiêu cao nhất của mình, tổ chức thời gian và cuộc sống của mình xoay quanh mục tiêu đó.

Những cải thiện nhỏ trong cách bạn sử dụng thời gian có thể chuyển thành những khác biệt quan trọng trong đời bạn.

Khi làm việc, hãy làm việc hết thời gian; tận tâm hơn nữa với việc bạn đang làm.

Khi ở cùng gia đình, hãy thật sự ở đó trong suốt 100% thời gian cả về tinh thần cũng như thể xác.

Để có thêm thời gian cho gia đình, hãy hạn chế truyền hình, báo chí và các hoạt động bên ngoài khác.

Hãy dành những khoảng thời gian không gián đoạn cho những người quan trọng nhất trong đời.

Số lượng thời gian ở gia đình và chất lượng thời gian khi làm việc là điều quan trọng; đừng lẫn lộn chúng với nhau!

Nếu người thành công vừa có ảnh hưởng vừa có năng lực, họ sẽ thực hiện những việc đúng đắn và thực hiện tốt điều đó.

Với việc quản lý tốt thời gian, bạn sẽ có thêm nhiều thời gian để sống, nhiều thời gian cho gia đình và cho những điều mà bạn yêu thích.

Để phát triển các kỹ năng quản lý thời gian, hãy tập trung vào việc thay đổi chỉ một hành vi mỗi lần.

Bất kể đã làm được gì cho đến thời điểm này, bạn vẫn có 24 giờ hoàn toàn mới để sử dụng mỗi ngày.

Bạn từ đâu đến không quan trọng; quan trọng là bạn sẽ đi đến đâu.

Nhiệm vụ to lớn của chúng ta không phải là nhìn những gì mơ hồ ở nơi xa, mà là thực hiện những gì rõ ràng trong tầm tay.

Winston Churchill.

Xác định trọng tâm và tập trung là chìa khóa để đạt được thành tích cao.

Để đạt được thành công nhất thiết cần phải có mục tiêu rõ ràng và cụ thể.

Trong cuộc sống, bạn thực sự mong muốn điều gì?

Những hoạt động có giá trị nhất của bạn là gì? Hãy chuyên tâm vào đó.

Vì sao bạn có tên trên bảng lương? Bạn được trả lương để hoàn thành việc gì?

Kỹ năng nào mà nếu được phát triển và thực hiện một cách xuất sắc, sẽ có tác động

tích cực to lớn nhất đến cuộc sống của bạn?

Phần thưởng của bạn sẽ được quyết định bởi việc bạn làm, bạn làm việc đó tốt như thế nào, và sẽ có khó khăn gì nếu phải thay bạn bằng một người khác.

Quy luật Gieo và Gặt là nguyên lý cơ bản của cuộc sống. Hôm nay bạn đang gặt hái kết quả của những gì bạn đã gieo trong quá khứ.

Một trong những cách sử dụng thời gian tốt nhất là tập trung khả năng vào các mặt thành công quan trọng nhất.

Để kiếm được nhiều tiền hơn thì phải học nhiều hơn.

Lúc này, bạn đã đạt tới đa mức kiến thức và kỹ năng hiện có của mình.

Tương lai thuộc về người có năng lực.

Không ngừng phát triển năng lực cá nhân và nghề nghiệp là chìa khóa đi vào tương lai.

Các khả năng quan trọng nhất của bạn là gì? Các kỹ năng thiết yếu nào giúp bạn thực hiện tốt công việc hiện nay?

Các kỹ năng then chốt của bạn càng giỏi, bạn càng hoàn thành nhiệm vụ trong thời gian ngắn hơn.

Những khả năng và năng lực độc đáo của bạn là gì? Làm thế nào để có thể đẩy chúng lên tới đa?

Điểm vượt trội của bạn là gì? Nó có thể như thế nào?

Cuộc sống của bạn chỉ tốt hơn khi bạn trở nên tốt hơn.

Bạn là ai và bạn đứng ở đâu là do chính bản thân bạn, do những lựa chọn và quyết định của chính bạn.

Việc nào cũng đều quan trọng! Những việc bạn làm hoặc sẽ giúp ích hoặc sẽ làm hại bạn; không có việc gì là trung hòa.

Để thực hiện những chọn lựa tốt, trước tiên hãy chấm dứt việc thực hiện những chọn lựa tồi.

Nhân tố nào là then chốt giúp bạn thành công trong công việc? Điều gì bạn phải thực hiện tuyệt đối xuất sắc để thành công?

Đâu là điểm mạnh và điểm yếu chính của bạn? Chỉ cần một điểm yếu cũng đủ để kéo bạn lại phía sau.

Điểm giới hạn của bạn là gì? Một kỹ năng hay khả năng then chốt nào quyết định mức độ thành công của bạn?

Bắt đầu từ lúc này, bạn có thể làm gì để khắc phục những điểm yếu và tăng cường những điểm mạnh của mình?

Hãy tham dự tất cả các khóa đào tạo nếu có thể; có một ý tưởng tốt là tất cả những gì bạn cần để bỏ đi những năm tháng làm việc vấp vả.

Hãy đọc những gì liên quan đến công việc của bạn ít nhất một giờ mỗi ngày. Thói quen này rồi sẽ giúp bạn trở thành một trong những người hiểu biết nhất trong lĩnh vực của mình.

Hãy biến chiếc xe của bạn thành cỗ máy học tập bằng cách nghe các cuốn băng giáo dục khi đang lái xe.

Mục tiêu của bạn trong việc quản lý thời gian là thu lại được càng nhiều từ sức lực bỏ ra để có thêm nhiều thời gian mà sống.

Với mỗi phút bỏ ra để lập kế hoạch, bạn sẽ tiết kiệm được 10 phút khi thực hiện kế hoạch ấy; điều này đem đến cho bạn 1.000% lợi nhuận thu được từ năng lực bỏ ra!

Hãy sử dụng một danh sách việc phải làm để lập kế hoạch công việc. Hãy viết ra mọi chuyện trước khi bắt đầu.

Sử dụng bản kế hoạch thời gian như một người tổ chức công việc cho mình; hãy suy nghĩ trên giấy.

Tiết kiệm thời gian bằng cách chuẩn bị sẵn sàng mọi thứ bạn cần trước khi bắt đầu một nhiệm vụ quan trọng.

Lập kế hoạch cho mỗi tuần vào tuần trước đó, cho mỗi ngày vào ngày trước đó.

Hoàn thành từng nhiệm vụ một. Khi đã hoàn thành một việc gì rồi thì dẹp nó sang một bên.

Ngăn nắp là thói quen cốt lõi tạo hiệu suất cá nhân. Người bừa bãi không bao giờ nhận được những nhiệm vụ quan trọng.

Thực hành nguyên tắc mỗi lúc chỉ làm một việc. Một khi đã bắt đầu, hãy theo đuổi nó cho đến khi hoàn tất.

Lặp đi lặp lại câu nói “Quay lại với công việc” là một cách rèn luyện bản thân để đạt được hiệu suất cao nhất.

Tập cho cơ thể nói ngôn ngữ của hiệu suất cao. Ngồi thẳng lưng và nghiêng tới trước hướng vào công việc.

Sử dụng quy luật 30% - luôn luôn cho phép có một khoảng đệm 30% để hoàn tất bất cứ nhiệm vụ quan trọng nào.

Thiếu rõ ràng là yếu tố làm mất thời gian hàng đầu. Luôn luôn tự hỏi “Mình đang định làm gì? Mình sẽ làm như thế nào?”

Con người có thể làm lãng phí thời gian khủng khiếp. Ai là người làm lãng phí thời gian làm việc của bạn?

Bạn đang lãng phí thời gian làm việc của ai, và bạn lãng phí nó như thế nào?

Giảm tối thiểu việc gián đoạn bởi điện thoại; hãy chọn lọc và nắm rõ nội dung các cuộc gọi.

Sử dụng điện thoại như một công cụ làm việc gọi và kết thúc nhanh chóng.

Hãy chuẩn bị trước cho từng cuộc điện thoại. Bạn nên có một lịch trình gọi riêng cho mình.

Thực hành quy luật 20/80. 20% thời gian ban đầu dùng để lập kế hoạch cho dự án sẽ đáng giá bằng 80% thời gian bạn bỏ ra cho toàn bộ dự án đó.

Để tiết kiệm thời gian điện thoại, hãy nhóm các cuộc gọi cùng loại lại và thực hiện cùng một lần.

Khi gọi cho ai đó, hãy thu xếp để hẹn gọi lại, tránh mất thời gian vì những cuộc điện thoại không có kết quả.

Nói không là một cách tiết kiệm thời gian rất tốt. Hãy nói không với bất cứ điều gì

không phải là cách sử dụng thời gian tốt nhất và có hiệu quả nhất của bạn.

Kỷ luật với bản thân là cách tiết kiệm thời gian rất tốt; đó là khả năng khiến bạn chỉ làm những việc quan trọng nhất với mình.

Sử dụng tiền để tiết kiệm thời gian bất cứ khi nào có thể; ủy thác và giao việc cho bất cứ ai có thể làm việc đó nhanh hơn mình.

Hãy xem việc quản lý thời gian như một loạt các kỹ năng và công cụ mà bạn có thể sử dụng để xây dựng một cuộc sống tốt đẹp.

Càng biết tổ chức tốt những việc đơn giản, bạn càng cảm thấy không bị gò bó và tự do trong những việc quan trọng hơn.

Hãy lãnh đạo bằng cách nêu gương.

Hãy tưởng tượng mọi người đang nhìn vào bạn như một tấm gương xuất sắc về quản lý thời gian.

Hãy tự hình dung mình như một người quản lý thời gian giỏi; tự xem mình như người có tổ chức, có năng lực và phù hợp với công việc.

Làm như thật cho đến khi làm được thật. Hãy hành động cứ như mình đã rất giỏi trong việc quản lý thời gian.

Để cải thiện các thói quen quản lý thời gian, hãy noi gương một người nào đó rất giỏi tổ chức.

Lòng tự trọng và sự tự hào cá nhân là các yếu tố của hạnh phúc; chúng có được từ việc quản lý tốt thời gian.

Hãy tự xem mình như một nhà máy, mục đích của các kỹ năng quản lý thời gian là giúp bạn gia tăng số lượng và chất lượng sản xuất.

Để có những cải thiện tức thì, hãy bắt đầu ở một lĩnh vực mà kỹ năng quản lý thời gian yếu kém đang làm bạn thụt lùi, và tập trung vào thay đổi chỉ một thói quen.

Để phát triển những thói quen quản lý thời gian mới và tích cực hơn, hãy khởi đầu một cách mạnh mẽ và không bao giờ được phép có ngoại lệ cho đến khi thói quen đó đã ăn sâu hoàn toàn.

Sử dụng phương pháp Thử và Thành công; học cách để hoàn thiện và thành công từ thất bại và học hỏi từ những sai lầm của mình.

Quản lý thời gian là một kỹ năng, cũng giống như việc đánh máy hay đạp xe, có thể được phát triển qua việc thực hành lặp đi lặp lại.

Phương pháp quản lý thời gian giúp phát triển óc phán đoán, tầm nhìn xa, sự tin cậy và kỷ luật tự giác.

Các kỹ năng quản lý thời gian giúp bạn làm việc thông minh hơn chứ không chỉ cần cù hơn.

Quản lý tốt thời gian là một nguồn năng lượng, sự nhiệt tình và một thái độ tích cực.

Bạn lớn lên thành một người theo đúng những yêu cầu bạn tự đặt ra cho bản thân. Phương pháp quản lý thời gian hình thành nên tính cách, sự tin nhiệm và niềm tin không thể lay chuyển vào chính mình.

Khả năng đảm nhận các dự án, các công việc đa nhiệm là yếu tố chính cho thành công của bạn.

Khả năng làm việc cùng người khác trong một nhiệm vụ phức tạp là một kỹ năng then chốt để thăng tiến trong công việc.

Trước khi bắt đầu một nhiệm vụ phức tạp, hãy liệt kê từng công việc, trách nhiệm và hoạt động cần phải được hoàn tất.

Hãy bắt đầu bằng việc hình dung ra khi kết thúc. Dự án của bạn sẽ như thế nào nếu nó hoàn thành một cách hoàn hảo?

Giới hạn của bạn là gì? Hoạt động nào quyết định tốc độ đạt được mục tiêu của bạn?

Lý thuyết về những hạn chế nói rằng, có một điểm thất cổ chai hay điểm hạn chế quyết định thành công cuối cùng của bất cứ dự án nào. Điểm thất cổ chai của bạn là gì?

Quy luật 80/20 áp dụng cho những điều giới hạn 80% nguyên nhân thất bại là do chính bạn.

Tập Dự Báo Khủng Hoảng đối với mỗi mục tiêu quan trọng. Hãy đặt câu hỏi: Điều gì có thể không ổn?

Hãy nhớ rằng quy luật Murphy luôn áp dụng đúng trong mọi việc bạn làm:

- Mọi việc đều diễn ra lâu hơn bạn mong muốn.
- Mọi việc đều tốn kém hơn mức dự trù ban đầu.
- Việc gì có thể sai thì sẽ sai.
- Trong tất cả những việc có thể sai, việc có thể sai tồi tệ nhất sẽ sai vào thời điểm tồi tệ nhất, và sẽ tốn kém vượt xa mức bạn có thể nghĩ đến.
- Murphy là một người lạc quan.

Thay vì cố làm nhiều việc cùng một lúc, hãy tập trung thực hiện mỗi lúc một việc và thực hiện cho tốt.

Các lựa chọn được triển khai tốt bao nhiêu thì bạn sẽ được dễ dàng bấy nhiêu. Luôn luôn có một kế hoạch rút lui hoặc thay thế trong trường hợp kế hoạch ban đầu bất thành.

Những giả định sai là nguồn gốc của mọi thất bại. Những giả định sai của bạn là gì?

Hãy làm cho mỗi phút đều có giá trị. Sử dụng món quà thời gian khi đi lại và giữa những cuộc gặp gỡ để đọc, học và lớn lên.

Hãy luôn tự hỏi: Việc mình đang làm lúc này có đóng góp cho việc hoàn thành những mục tiêu quan trọng nhất của mình hay không?

Những cuộc gặp là công cụ cần thiết trong công việc, và bạn phải làm mọi thứ có thể để tận dụng tối đa thời gian bỏ ra trong những buổi gặp đó.

Luôn luôn có một bản chương trình rõ ràng cho mỗi buổi họp và mỗi người tham dự.

Bắt đầu và kết thúc buổi họp đúng giờ. Hãy cứ xem người đến trễ là người không đến.

Thời gian là tiền bạc. Hãy luôn tìm cách giảm lượng thời gian cần thiết cho bất cứ công việc nào.

Tái tổ chức - liên tục tìm những phương thức tốt hơn, nhanh hơn, hiệu quả hơn để đạt được kết quả.

Sắp xếp lại kỹ thuật - phân tích quá trình. Hãy tìm ra những phương thức nhằm đơn giản hóa quá trình và giảm số bước phải thực hiện để đạt được kết quả.

Tái cấu trúc luôn luôn tìm những phương thức để tập trung thời gian và nguồn lực của mình vào một số việc mang lại giá trị cao nhất cho công ty và khách hàng của mình.

Sáng tạo - luôn luôn tìm những phương thức để thay đổi hoàn toàn việc bạn đang làm sao cho phù hợp hơn với những mục tiêu lâu dài của bạn.

Do dự là yếu tố gây lãng phí rất nhiều thời gian; 80% các quyết định phải được thực hiện ngay khi chúng được đặt ra.

Hãy giao phó bất cứ việc gì có thể để có đủ thời gian thực hiện những việc mà chỉ bạn mới có thể thực hiện được.

Trước khi bắt đầu một nhiệm vụ, hãy tự hỏi: Có nhất thiết phải thực hiện việc này hay không? Có phải thực hiện ngay bây giờ không? Có phải chính mình phải thực hiện nó không?

Nhịp điệu nhanh là điều thiết yếu để thành công. Hãy phát triển một khuynh hướng hành động trong mọi việc bạn làm.

Hãy cho mọi người biết tốc độ làm việc của bạn, để họ tin tưởng bước vào đường tàu nhanh trong sự nghiệp của bạn.

Hãy buộc mình phải đúng giờ; đừng bắt người khác phải chờ mình.

Hãy ủy quyền việc ra quyết định bất cứ khi nào có thể. Khi không cần quyết định thì cần không quyết định.

Quy luật Lợi thế so sánh nói rằng bạn nên phân công, ủy quyền hay chỉ định cho người nào khác có thể thực hiện được bất kỳ công việc gì với mức tiền công thấp hơn số tiền bạn kiếm được hay mong muốn kiếm được.

Nếu bạn muốn kiếm được 50.000 đôla mỗi năm, bạn phải kiếm được 25 đôla mỗi giờ. Hãy tự hỏi: Liệu mình có trả 25 đôla một giờ cho ai đó làm công việc mình đang làm lúc này hay không?

Có nhiều việc mà bạn không thể làm nữa. Hãy luôn luôn tự hỏi: Ai có thể làm việc này rẻ hơn mình?

Để làm được nhiều hơn, hãy bắt đầu sớm hơn một chút, làm việc siêng năng hơn một chút, ở lại muộn hơn một chút.

Hãy tăng hiệu suất của mình bằng cách làm việc nhanh hơn. Không ngừng xây dựng và nâng cao ý thức khẩn trương!

Nhóm các nhiệm vụ cùng loại; làm tất cả các nhiệm vụ giống nhau một lúc.

Mắc ít sai lầm hơn; hãy làm cho đúng ngay từ lần đầu.

Đơn giản hóa công việc của bạn. Giảm các bước cần thiết để hoàn thành bất cứ nhiệm vụ nào.

Hãy làm ít việc hơn, nhưng là những việc quan trọng hơn để tăng hiệu suất cá nhân.

Hãy làm những việc bạn giỏi hơn. Điều đó sẽ giúp bạn hoàn thành công việc nhanh hơn và dễ dàng hơn.

Hãy giao bất cứ việc gì có thể. Chắc chắn người có chuyên môn sẽ làm nhanh hơn và rẻ hơn.

Lập danh sách trước khi bắt đầu công việc và trước tiên hãy quyết định mình sẽ không làm điều gì.

Đề ủy quyền công việc một cách hiệu quả, hãy dành thời gian giải thích nhiệm vụ một cách rõ ràng.

Hãy xác định hạn cuối cho tất cả các nhiệm vụ quan trọng, những thời hạn ấy có tác dụng như một hệ thống bắt buộc để đạt hiệu suất cao.

Tập cách suy nghĩ trở về từ tương lai. Dự phóng năm năm tới và nhìn ngược lại.

Hãy thiết kế cách sống lý tưởng cho mình. Bạn phải làm việc gì nhiều hơn hay việc gì ít hơn để tạo dựng được cuộc sống đó.

Khi yêu cầu người khác làm việc cho mình, hãy xác định thứ tự ưu tiên cho mỗi nhiệm vụ.

Sự truyền đạt thông tin kém và không rõ ràng làm mất rất nhiều thời gian. Hãy dành thời gian để làm cho việc trao đổi giữa bạn với người khác được thông suốt.

Khả năng giải quyết tốt và hiệu quả các vấn đề có thể tiết kiệm cho bạn rất nhiều thời gian.

Dù vấn đề của bạn là gì, hãy xác định nó một cách rõ ràng bằng cách viết ra giấy trước

khi cố gắng giải quyết.

Nhận diện tất cả những nguyên nhân có thể có của một vấn đề trước khi quyết định một giải pháp.

Chất lượng của giải pháp mà bạn chọn sẽ tỉ lệ thuận với số lượng của các giải pháp mà bạn xem xét.

Dù bạn quyết định làm gì thì cũng hãy chuẩn bị một vị trí để lui về trong trường hợp không thành công.

Tập lo xa. Điều gì có thể xảy ra, và khi đó bạn sẽ làm gì?

Tránh việc ủy quyền ngược; đừng để người khác ủy quyền nhiệm vụ ngược lại bạn.

Bằng cách ủy quyền rõ ràng, bạn có thể chuyển từ việc có thể làm gì sang việc có thể kiểm soát gì, và tăng năng suất công việc lên nhiều lần.

Hãy phân công cho người khác bất cứ việc gì có thể để họ thực hiện.

Dành thời gian để hướng dẫn người khác cách thực hiện một nhiệm vụ sẽ tiết kiệm được nhiều thời gian.

Nếu ai đó có thể thực hiện nhiệm vụ tốt bằng 70% bạn, hãy ủy quyền và nhường chỗ cho họ thực hiện.

Giảm thời gian đi lại bằng cách lập kế hoạch công việc theo địa điểm trước khi khởi hành.

Tránh chủ nghĩa cầu toàn không cần thiết, kiên quyết yêu cầu mọi việc phải đúng trật tự hoàn hảo trước khi bắt đầu.

Hết sức chú ý đến sức khỏe của mình mệt mỏi và ốm đau là rất mất thời gian.

Đi ngủ sớm nếu phải làm việc vào ngày hôm sau. Ngủ sớm và dậy sớm là bí quyết quan trọng để thành công.

Hãy đầu tư giờ đầu tiên trong ngày giờ vàng vào chính mình.

Đọc 30 đến 60 phút mỗi buổi sáng để phát triển các kỹ năng và tăng khả năng nhạy bén của trí tuệ.

Những người ưu tú sử dụng thời gian như thể mọi người đang nhìn vào họ, ngay cả khi không có ai nhìn cả.

Giờ đầu tiên là giờ định hướng trong ngày.

Henry Ward Beecher

Sắp xếp trước thời gian cho cuộc hẹn đầu tiên. Thức dậy, ra khỏi nhà và đi đến nơi hẹn.

Làm việc một ngày trọn vẹn; hãy làm cho mỗi phút đều có giá trị.

Giả sử mỗi tuần có sáu ngày làm việc, mỗi ngày có hai cuộc giải lao, mỗi cuộc 20 phút, nhân cho 50 tuần sẽ là 12.000 phút hay 200 giờ mỗi năm. Hãy sử dụng thời gian một cách khôn ngoan.

Một người trung bình bỏ ra một giờ mỗi ngày, hay 250 giờ trong 250 ngày làm việc mỗi năm để ăn trưa. Hãy sử dụng thời gian này một cách khôn ngoan.

Luôn luôn sử dụng một bản kế hoạch thời gian, viết ra mọi ghi chú và cuộc hẹn.

Tất cả những gì bạn thực sự có để bán là thời gian của mình, hãy làm cho nó có giá.

Thái độ của bạn đối với thời gian của chính mình sẽ quyết định rất lớn đến việc bạn sẽ hoàn thành công việc đến đâu và thăng tiến đến mức nào.

Người ưu tú có thể cùng một lúc nắm giữ hai ý nghĩ trái ngược nhau mà vẫn làm việc tốt. Bạn cần có một tầm nhìn dài hạn kết hợp với sự tập trung ngắn hạn.

Ngay hôm nay, hãy làm những việc sẽ dẫn đến cuộc sống kỳ diệu mà bạn mong muốn ngày mai.

Kỷ luật tự giác là khả năng buộc chính bạn làm điều mà bạn phải làm, khi bạn phải làm, dù cho bạn có thích nó hay không.

Elbert Hubbard - Tác giả và diễn giả

Hãy tiết kiệm và đầu tư 10% thu nhập của mình trong suốt cuộc đời làm việc. Việc đó sẽ làm bạn trở thành triệu phú.

Hãy coi thời gian như một nguồn tài nguyên khan hiếm và dùng nó thật cẩn thận.

Nếu ngày mai trúng được 1 triệu đôla tiền mặt, bạn có tiếp tục làm công việc hiện nay không?

Một trong những điều gây lãng phí thời gian nhất trên đời là làm công việc không đúng với mình. Việc bạn đang làm có đúng với bạn không?

Bạn sẽ chỉ hạnh phúc và thành công khi bạn yêu việc mình làm và làm việc đó thật tốt.

Những người hạnh phúc nhất và đạt hiệu suất cao nhất là những người đang làm công việc mà họ cảm thấy thực sự tạo nên được một sự khác biệt trong thế giới. Bạn có được như thế không?

Đặt hạnh phúc là mục tiêu chính trong đời và tổ chức sao cho mọi hoạt động của bạn đều xoay quanh mục tiêu đó.

Suy nghĩ linh động là công cụ then chốt để quản lý thời gian. Bạn có thể dễ dàng thừa nhận rằng mình đã thay đổi trong cách suy nghĩ như thế nào?

Trong thời đại thay đổi nhanh chóng, 70% quyết định của bạn sau đó sẽ là sai. Chấp nhận được điều này sẽ tiết kiệm được rất nhiều thời gian.

Một yếu tố gây lãng phí thời gian kinh khủng là ở trong một mối quan hệ không đúng với một người không đúng. Nếu làm lại, bạn có tiếp tục bước vào mối quan hệ mà bạn đang có không?

Cần phải can đảm và nghị lực lắm mới thừa nhận nỗi rằng mình đã sai lầm và cần phải thay đổi cách suy nghĩ; nhưng việc đó sẽ tiết kiệm cho bạn rất nhiều thời gian.

Đừng bận tâm việc người khác nghĩ về bạn như thế nào. Hầu như chắc chắn là họ chẳng nghĩ gì về bạn cả.

Nếu đã không thể làm cho thời gian đứng yên thì ít nhất chúng ta cũng có thể làm cho nó chạy.

Christopher Marlow, Kịch tác gia người Anh.

Sức khỏe tốt và nghị lực cao giúp bạn làm được nhiều việc hơn trong một khoảng thời gian ngắn hơn.

Tập thể dục 30 đến 60 phút mỗi ngày sẽ giữ cho bạn được thanh mảnh và sung sức.

Hãy thường xuyên thay đổi không gian của bạn. Thức dậy, đuổi người, đi dạo và làm tinh thần mình tươi mát.

Chợp mắt một chút cũng là một cách quản lý tốt thời gian. Một giấc ngủ ngắn có thể nạp lại năng lượng cho bạn cho những giờ sắp tới.

Ăn nhẹ, đặc biệt là trong bữa trưa, để giữ cho đầu óc sáng suốt và nhạy bén suốt buổi chiều.

Nghỉ ngơi và thư giãn thường là cách sử dụng thời gian tuyệt vời. Chúng giúp bạn làm việc tốt hơn nhiều so với khi mệt mỏi.

Mỗi tuần hãy dành trọn một ngày nạp lại năng lượng cho trí não mình; trong sáu ngày còn lại bạn sẽ làm được nhiều việc hơn.

Mỗi ngày, hãy dành thời gian ngồi lại, suy nghĩ và suy xét về những điều ưu tiên, để có thể sử dụng tốt từng mỗi phút.

Quản lý thời gian là một thói quen hướng đến việc làm sao có được một cuộc sống thỏa mãn, thỏa nguyện và thành đạt.

Dậy sớm và bắt đầu ngay nhiệm vụ lớn nhất của mình. Làm cho đến khi xong thì thôi.

Tự thúc đẩy mình bằng cách lặp lại câu nói: Làm ngay! Làm ngay!

Truyền hình là yếu tố gây lãng phí nhiều thời gian. Nó là một đầy tớ tuyệt vời, nhưng cũng là một người chủ khủng khiếp.

Hãy đơn giản hóa cuộc sống của bạn. Biết khép lại mọi việc, vui hưởng sự tĩnh lặng.

Chần chừ là kẻ cắp thời gian, cuộc sống và thành công. Hãy kiên quyết để vượt qua nó.

Việc lập kế hoạch và tổ chức trước cuộc sống cải thiện rất nhiều năng suất của bạn.

Tập trì hoãn một cách sáng tạo tất cả các hoạt động của bạn; kiên quyết không thực hiện những việc không quan trọng để có thêm nhiều thời gian cho những việc quan trọng.

Sự chần chừ là kẻ cắp các ước mơ.

Ngạn ngữ người Cree (người da đỏ Bắc Mỹ)

Nguyên lý Pareto nói rằng bạn có thể phân chia các nhiệm vụ thành số ít quan trọng

sống còn và số nhiều không quan trọng. Bạn đang làm nhiệm vụ nào?

Trước khi bắt đầu một nhiệm vụ nhỏ, hãy tự hỏi: điều gì sẽ xảy ra nếu nhiệm vụ này không được thực hiện.

Không bao giờ nhượng bộ sự cám dỗ để giải quyết những việc nhỏ trước. Điều này có thể gây tai họa.

Để vượt qua sự chần chừ, hãy chuẩn bị kỹ lưỡng và liệt kê từng bước trước khi bắt đầu công việc.

Hãy làm một việc nhỏ ngay lập tức thường thì đó sẽ là tất cả những điều bạn cần để bắt đầu.

Chia nhỏ nhiệm vụ của bạn ra, chọn một phần nhỏ và thực hiện nó ngay lập tức.

Sử dụng phương pháp Chia nhỏ nhiệm vụ: chọn ra một phần dài năm phút của một nhiệm vụ quan trọng và thực hiện nó ngay.

Hãy đặt ra một danh sách những phần thưởng cho bản thân và tự thưởng cho mình những phần thưởng nhỏ mỗi khi hoàn tất một phần nhiệm vụ.

Sự chần chừ là kẻ cắp các ước mơ.

Ngạn ngữ người Cree (người da đỏ Bắc Mỹ)

Phát triển một sự ép buộc phải kết thúc. Một khi đã bắt đầu, hãy từ chối dừng lại trước khi hoàn tất.

Thực hiện nhiệm vụ làm cho bạn e sợ, lo lắng và căng thẳng nhiều nhất - và vượt qua nó.

Bắt đầu từ phần phụ của một công việc lớn, thực hiện nhiều nhiệm vụ nhỏ để tạo đà.

Bắt đầu từ cốt lõi của một nhiệm vụ lớn, bắt đầu từ công việc quan trọng nhất.

Hình dung nhiệm vụ quan trọng đã được hoàn thành; hãy xem nó kết thúc ra sao trong tâm trí mình.

Mỗi ngày hãy dành ra 15 phút để làm một mạch không nghỉ dự án của mình.

Khi đã bắt đầu một nhiệm vụ quan trọng, phải kiên quyết theo đuổi cho đến khi hoàn tất.

Phần thứ nhất của thành công là biết khởi đầu công việc; phần thứ hai của thành công là biết bám vào công việc

Orison Swett Marden, Tác giả thành công

Hãy hứa với người khác rằng bạn sẽ hoàn thành một việc gì đó vào một ngày xác định. Hứa hẹn với người khác sẽ thúc đẩy bạn làm việc.

Nếu có việc gì đáng làm, thì việc đó hết sức đáng làm.

G. K. Chesterton

Một việc đáng làm thường lúc đầu ít có vẻ đáng để làm. Nhưng hãy cứ khởi sự!

Xin lỗi - là vì... là một chứng bệnh chết người đối với thành công. Hãy tránh nó bằng mọi giá.

Chìa khóa để thành công: tập trung vào một việc duy nhất, việc quan trọng nhất và theo đuổi nó cho đến khi hoàn tất 100%.

Kỷ luật tự giác về quản lý thời gian sẽ củng cố cho tất cả các loại kỷ luật khác của bạn.

20% đầu tiên của nhiệm vụ thường chiếm đến 80% giá trị của nhiệm vụ đó.

Có đến 30% tổng thời gian làm việc dành vào việc tìm kiếm các tư liệu lạc chỗ.

Hãy sắp xếp thông tin của bạn một cách cẩn thận.

Tập hoàn thành bằng cách bỏ đi tất cả những nhiệm vụ có ít giá trị.

Hãy trở thành một người lạc quan không thể lay chuyển tìm kiếm điều tốt đẹp trong mọi tình huống.

Người thành công và tích cực luôn suy nghĩ và nói về giải pháp. Người không thành công thì chỉ nói về những rắc rối của mình. Bạn thuộc loại người nào?

Sau mỗi 3 đến 5 năm, thông tin trong mọi lĩnh vực đều được nhân đôi lên. Nghĩa là kiến thức của bạn cũng phải nhân đôi lên như thế.

Học cách đọc nhanh để có thể lướt qua khối lượng tư liệu lớn hơn trong một khoảng thời gian ngắn hơn.

Liên tục đọc, nghe các băng ghi âm, và tìm kiếm những ý tưởng có thể giúp bạn làm việc hiệu quả hơn.

Hãy luyện trí nhớ để tăng khả năng nhớ được những cái tên, những con số, những sự kiện và thông tin.

Tiết kiệm thời gian đọc báo bằng cách cắt những bài báo quan trọng và lưu giữ chúng trong một bìa hồ sơ để đọc lại sau.

Đọc sách nhanh hơn bằng cách lướt qua quyển sách từ đầu đến cuối trước khi bắt đầu đọc.

Trong thế giới tràn ngập thông tin như hiện nay có nhiều thứ để đọc, nhưng quy luật là: nếu thông tin đã cũ hơn sáu tháng thì nên bỏ qua!

Trước khi lưu trữ bất cứ thông tin gì, hãy tự hỏi mình có bao giờ cần đến nó nữa hay không.

Có đến 80% thông tin được lưu nhưng không bao giờ được xem lại.

Đừng đọc những gì không cần thiết, đừng mua các báo và tạp chí không cần thiết.

Đơn giản hóa cuộc sống của bạn. Liên tục tìm cách loại bỏ những nhiệm vụ và hoạt động không cần thiết.

Kích cỡ của một con chó hung hăng không quan trọng bằng nó hung hăng như thế nào.

Vô danh

Chất lượng công việc quan trọng hơn số lượng.

Toàn bộ mục đích của việc quản lý thời gian là nhằm giúp bạn có nhiều thời gian hơn cho những người thân yêu và làm những việc bạn thích.

Về nhà và đi ngủ sớm khi cảm thấy quá mệt là cách sử dụng thời gian tuyệt vời.

Khi có quá nhiều việc phải làm, hãy lập một danh sách từng việc một trước khi quay lại dưới áp lực.

Hãy có một ngày nghỉ mỗi tuần, một kỳ nghỉ mỗi quý và ít nhất hai tuần nghỉ mỗi năm. Đi nghỉ là một cách sử dụng thời gian rất tốt.

Hãy làm điều có thể làm, với thứ mà mình có, ngay tại nơi mình đang ở.

Theodore Roosevelt.

Hãy dành thời gian để nghĩ về những mục tiêu thực sự và làm thế nào để mỗi ngày mỗi hoàn thành những mục tiêu đó tốt hơn.

Hãy giải phóng khả năng sáng tạo tiềm ẩn của bạn. Luôn luôn tìm kiếm những cách thức tốt hơn để hoàn thành cùng một nhiệm vụ với thời gian ngắn hơn và chi phí ít hơn.

Khi cảm thấy bị áp lực vì có quá nhiều việc phải làm mà lại có quá ít thời gian, hãy tự nhắc mình rằng tất cả những gì mình có thể làm là tất cả những gì mình có thể làm.

Nếu phải rời thành phố trong một tháng, bạn muốn hoàn tất nhiệm vụ nào? Hãy bắt đầu thực hiện nó ngay và tiếp tục cho đến khi hoàn thành.

Một người trung bình lãng phí mất 50% thời gian ở nơi làm việc cho những trao đổi ngoài lề và các việc cá nhân. Bạn thì thế nào?

Hãy trở thành người nổi tiếng là làm việc siêng năng nhất trong công ty. Điều này sẽ đảm bảo cho thành công của bạn.

Hãy chia số lương bạn muốn có trong một năm cho 2000 giờ làm việc mỗi năm để xác định mức lương theo giờ mong muốn.

Từ đó, chỉ làm những việc xứng đáng hoặc cao hơn mức lương đó.

Phát triển cá nhân là một cách tiết kiệm thời gian quan trọng. Bạn càng giỏi thì càng mất ít thời gian hơn để đạt được các mục tiêu của mình.

BÁN HÀNG GIỎI

Những người bán hàng làm việc trung bình 20% thời gian, vào khoảng một đến một tiếng rưỡi mỗi ngày.

Người bán chỉ đang làm việc khi họ tiếp xúc trực tiếp với người có thể mua hàng và sẽ mua hàng trong một khoảng thời gian hợp lý.

Việc bán hàng thành công tỉ lệ thuận với khả năng khởi đầu những cuộc tiếp xúc mới.

Hãy bỏ ra 80% thời gian để thăm dò và giới thiệu, chỉ bỏ ra 20% thời gian để theo đuổi.

Hãy luôn tự hỏi: Tiếp đến mình sẽ bán hàng cho ai?

Việc của bạn là thăm dò, giới thiệu, rồi theo đuổi. Mọi việc khác chỉ là thứ yếu.

Hãy liên tục tự hỏi: Có phải điều mình đang làm lúc này sẽ mang lại doanh thu?

Định ra những mục tiêu về thu nhập và doanh số bán dựa theo các hoạt động đúng thực lực để đạt được những mục tiêu kia, rồi tập trung vào những hoạt động đó.

Noi gương những người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình. Hãy làm như họ làm.

Luôn lạc quan, vui vẻ và hướng đến kết quả cao nhất. Việc bán hàng thành công có đến 80% là nhờ thái độ, chỉ có 20% là năng khiếu.

Hãy kết hợp nhuần nhuyễn giữa thông cảm và tham vọng trong mọi quan hệ bán hàng.

Phát huy từng lợi thế nhỏ trong việc bán hàng. Những khác biệt nhỏ về năng lực có thể tạo thành những khác biệt lớn về thành quả.

Suy nghĩ một cách thận trọng. Chất lượng suy nghĩ sẽ quyết định chất lượng cuộc sống.

Luôn nghĩ về bản thân như thể là một trong những người kiếm được nhiều nhất trong lĩnh vực của mình. Bạn sẽ suy nghĩ, nói năng và hành động như thế nào nếu thực sự là một người như thế?

P hải luôn suy nghĩ tích cực trong mọi hoàn cảnh. Dù đó là việc gì cũng phải tự lý giải theo hướng tích cực.

H ấy nghĩ đến số tiền bạn đang muốn kiếm được và tưởng tượng mình đã kiếm được nhiều tiền như vậy.

L uôn luôn thúc ép mình thoát khỏi cuộc sống nhàn hạ buồn chán. Hãy vươn vai làm thử những điều mới mẻ mỗi ngày.

S uy nghĩ trước khi hành động và sau đó hành động thật dứt khoát. Vận may ủng hộ người gan dạ.

Đ ể bán hàng thành công, phải lập một kế hoạch chi tiết và rõ ràng, trong đó bao gồm mọi mặt hoạt động.

Đ ừng để nỗi sợ bị từ chối níu chân bạn lại. Hãy nhớ rằng bất cứ ai cũng có thể bị từ chối.

H ấy tiếp cận những người bán hàng thành công, cộng tác với những người bán hàng giỏi nhất và tránh xa những kẻ còn lại.

T ạo cho mình thói quen lắng nghe và để cho khách hàng làm chủ cuộc nói chuyện.

H ấy đặt mình vào vị trí của một nhà tư vấn thay vì là một người bán hàng, trước hết là trong tâm trí mình rồi đến tâm trí của khách hàng.

T iếp cận từng khách hàng với ý định giúp họ giải quyết vấn đề hay hoàn thành mục tiêu, chứ không phải chỉ nhằm bán được sản phẩm hay dịch vụ của mình.

Q uyet tâm lọt vào nhóm 20% những người bán hàng đạt 80% doanh số.

H ấy tự mình tìm hiểu từng chi tiết của món hàng mình bán cũng như món hàng của đối thủ cạnh tranh.

H ấy lạc quan, thoải mái, kiên nhẫn và dịu dàng trong cách cư xử - bất kể bạn đang thực sự bận rộn như thế nào.

B ất cứ điều gì bạn đạt được ở vị trí hôm nay không đủ để giữ bạn ở mãi vị trí đó.

H ấy học cách sử dụng điện thoại thật chuyên nghiệp và có kỹ năng, như thế đó là công cụ thiết yếu trong kinh doanh.

Hãy nghĩ về bản thân như một nguồn tài nguyên của chính mình và của các khách hàng; như một người cố vấn, một luật sư, một người thầy thông thái và một người bạn.

Thực hành quy luật vàng trong việc bán hàng: “Hãy bán cho người khác hết như bán cho mình”.

Lập kế hoạch làm việc và làm việc với kế hoạch đó. Quyết định chính xác ngay từ đầu, bạn sẽ dùng cách nào để đạt được vị trí mình mong muốn từ vị trí hiện tại.

Trở thành một người biết suy nghĩ có chiến lược. Đặt mục tiêu cho những mong muốn của mình và lập kế hoạch hành động một cách có tổ chức để đạt được mục tiêu đó.

Hướng đến kết quả cao nhất một cách mãnh liệt trong mọi việc bạn làm. Đó là bí quyết của những người làm việc hiệu quả nhất.

Quan tâm đến những lợi ích tốt nhất dành cho khách hàng, nhưng đừng bao giờ quên rằng bạn đang bán hàng chứ không phải làm công tác xã hội.

Bất cứ khi nào có cơ hội, hãy đọc lại những lá thư khen ngợi của các khách hàng cảm thấy hài lòng với dịch vụ của bạn

Thực hành quy luật Nỗ lực gián tiếp trong việc bán hàng: tập trung vào mối quan hệ với khách hàng và việc bán hàng sẽ tự diễn ra.

Không tự bào chữa hay trách cứ người khác vì bất cứ chuyện gì trong cuộc sống hay trong công việc của bạn. Đó là dấu hiệu của người tài giỏi.

Người ta sẽ không mua hàng của bạn cho đến khi tin chắc rằng bạn là một người bạn và bạn hành động nhằm đem lại lợi ích tốt nhất cho họ. Bạn phải làm cho điều đó trở nên rõ ràng.

Đừng bao giờ phê phán, buộc tội hay than phiền khi trò chuyện với khách hàng hiện tại hay khách hàng tiềm năng.

Xây dựng lòng tự trọng cho khách hàng bằng cách chăm chú lắng nghe và tôn trọng những suy nghĩ, ý kiến của họ.

Tuân thủ trò chơi của chính bạn: lập kế hoạch bán hàng và tuân theo kế hoạch đó.

Bảo vệ sự liêm chính của mình như một điều thiêng liêng; không có gì quan trọng bằng sự liêm chính của người bán hàng.

Đo lường giá trị mọi việc bạn làm dựa vào kết quả doanh số mà người khác mong đợi ở bạn.

Hãy hết mình cho việc thiết lập và duy trì những mối quan hệ bán hàng chất lượng cao với mọi khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng.

Thỏa mãn những nhu cầu sâu xa của khách hàng - để họ cảm thấy mình quan trọng, có giá trị, được tôn trọng và xứng đáng được phục vụ tốt nhất.

Thể hiện “thái độ biết ơn”: nói cảm ơn với những người bạn gặp vì bất cứ điều gì họ làm cho bạn.

Hãy chứng tỏ rằng sản phẩm hay dịch vụ do bạn cung cấp hoàn toàn phù hợp với lợi ích mà khách hàng đang tìm kiếm, với mức giá thật lý tưởng so với công dụng của nó.

Chi nói những điều lạc quan về tương lai của doanh nghiệp hay ngành kinh doanh của bạn. Giữ lấy những nghi ngại và lo lắng cho riêng mình.

Cuộc sống chỉ có thể tốt hơn khi bạn làm việc. Làm việc mỗi ngày để tự hoàn thiện những kỹ năng then chốt của mình.

Đừng bao giờ cho rằng mình hiểu biết hết mối lo âu của khách hàng. Hãy hỏi cho rõ: “Chính xác là ông (bà) muốn gì? và chờ câu trả lời.

Hãy khích lệ, lạc quan và vui vẻ trong tất cả các mối quan hệ tương tác của bạn với những người khác. Nên nhớ, mỗi một người bạn gặp đều đang mang một gánh nặng.

Tạo ra khách hàng mới bằng cách thuyết phục họ tin rằng bạn là người có ít rủi ro nhất, mang lại giá trị cao nhất, dễ tính nhất và luôn đồng hành với họ trong việc kinh doanh.

Biết nhận ra “vết rạn tai hại” trong việc bán hàng của bạn, điều gì đã níu chân bạn lại?

Đừng sợ là mình quá tham vọng. Bất cứ lúc nào không hết mình hướng đến mức xuất sắc là bạn đã chấp nhận trở thành tầm thường.

Cởi mở với những phê bình có tính xây dựng của người khác, vì đó là cách duy nhất để bạn có thể học hỏi và trưởng thành.

Xác định tương lai của mình bằng chính những suy nghĩ và tưởng tượng mà ngày hôm nay bạn đang giữ trong tâm trí.

Đừng sợ thử nghiệm những ý tưởng mới trong việc bán hàng. Hãy thử làm nhiều lần một điều gì đó mới mẻ trước khi phán xét nó.

Đảm bảo giao hàng đúng hẹn cho khách hàng, hoàn tất các cam kết và liên tục đầu tư cho chất lượng của những mối quan hệ.

Học cách chuyên tâm chỉ làm một việc quan trọng nhất.

Hãy bước ra khỏi cái vỏ an nhàn sung túc của mình đi! Bạn chỉ có thể trưởng thành nếu sẵn sàng chấp nhận khó khăn và phiền phức khi thử làm một điều gì mới.

Phân phối thời gian của mình một cách cẩn thận. Chỉ nên bỏ ra một khoảng thời gian hợp lý cho người khách mua hàng của bạn.

So sánh thành tích hoạt động của mình với một người làm việc rất giỏi trong lĩnh vực đó. Dùng thành tích của người kia làm tiêu chuẩn cho chính mình.

Phải nói rõ được sản phẩm hay dịch vụ của mình có thể giải quyết được vấn đề gì.

Biết chuẩn bị là biểu hiện của tính chuyên nghiệp. Dành thời gian để xem xét trước từng chi tiết sẽ đưa ra trong cuộc gặp khách hàng.

Xác định trước những phản bác sẽ có đối với việc chào bán sản phẩm của mình, sau đó nghĩ sẵn những câu trả lời hết sức thuyết phục trước những phản bác đó.

Xây dựng một cá tính lành mạnh và một thái độ sôi nổi là điều sống còn để thành công trong việc bán hàng. Bạn sẽ làm được nếu bạn nghĩ là mình làm được.

“Tính mục tiêu cao” là đặc trưng của những người xuất sắc. Điều này đòi hỏi phải có những mục tiêu rõ ràng, khát vọng cháy bỏng và sự kiên trì không ngơi nghỉ.

Mơ tới điều lớn lao! Không có giới hạn trong việc bạn sẽ trở thành một người tài giỏi hay vĩ đại như thế nào, ngoại trừ những giới hạn mà bạn tự đặt ra cho mình.

Có kỷ luật trong lập kế hoạch và sắp xếp mỗi giờ trong mỗi ngày trước khi bắt tay vào làm.

Nghiêm túc trong nghề nghiệp; và quyết định ngày hôm nay sẽ phải thành công lớn trong mọi việc mình làm.

Hãy tưởng tượng những hạn chế chỉ có trong đầu bạn, và nghĩ về việc bạn sẽ làm nếu

những hạn chế đó không hề tồn tại.

Vì bạn sẽ trở thành điều mà bạn tốn thời gian để nghĩ tới nhất, hãy tập trung suy nghĩ về điều mình muốn thay vì nghĩ về điều mình không muốn.

P hải tuyệt đối rõ ràng về điều mình mong muốn, vì sao bạn mong có nó, bạn muốn nó vào lúc nào và sẵn sàng làm gì để có được nó.

T ự đặt kỷ luật với mình: bỏ ra nhiều thời gian hơn cho những người có tiềm năng trả giá cao hơn.

C oi việc thực thi xuất sắc làm tiêu chuẩn cho mình và cố gắng phấn đấu để đạt tiêu chuẩn đó mỗi ngày.

B ạn cũng thông minh không kém gì ai; nhưng chính việc bạn quyết định dùng trí thông minh đó để làm điều gì đã quyết định dòng chảy đời bạn.

B ạn luôn có khuynh hướng sẽ gặt được những gì mình đã gieo. Những gì bạn đang gặt ngày hôm nay là những thứ bạn đã gieo trong quá khứ. Bạn thích mình gặt về được thứ gì?

H ãy quyết định chính xác điều mà bạn mong muốn trong cuộc sống và làm những việc giống như những người giỏi khác đã làm để có được kết quả giống như vậy.

C ần có tầm nhìn xa. Đừng để những bước lùi ngắn hạn làm bạn bối rối.

X ác định những giá trị của mình như một người bán hàng chuyên nghiệp và từ chối thỏa hiệp những giá trị đó với bất kỳ ai, hay vì bất kỳ lý do nào.

Đ ể giữ cho mình luôn sống tích cực mọi lúc mọi nơi, hãy nói: “Tôi thấy hạnh phúc! Tôi thấy mạnh khỏe, tôi thấy mọi thứ rất tuyệt.”

N hững người bán hàng giỏi thường không cạnh tranh với những người khác, mà họ cạnh tranh với những thành tích trong quá khứ của chính mình.

C ó hàng ngàn lý do cho mỗi thất bại, nhưng không bao giờ có được một lý do đúng. Những lý do “hợp lý” nào đang níu bạn tụt lại phía sau?

C hỉ nên tập trung vào những điều bạn muốn và mẫu người bạn muốn trở thành. Loại bỏ hết tất cả những ý nghĩ khác khỏi tâm trí.

T hường xuyên thực hành việc nhắm lại trong đầu trước khi bắt đầu bất kỳ cuộc gọi bán hàng nào. Hãy hình dung lại thành công trước đó và tưởng tượng mình lại sắp thành công như thế một lần nữa.

B iết ơn mọi ân huệ mình được hưởng. Một người biết tán thưởng là một người thoải mái và lạc quan.

M ơ những ước mơ lớn lao. Viết ra một danh sách tất cả những điều bạn có thể mơ ước, như thể không hề có một giới hạn nào.

H ãy hỏi đường dẫn đến thành công; tương lai thuộc về những “người biết hỏi”.

P hân tích tình hình thực tế. Ngay từ hôm nay bạn phải làm gì để có được vị trí mong muốn trong tương lai?

V iết ra một bản liệt kê nhiệm vụ của chính mình như một người bán hàng chuyên nghiệp. Dùng thì hiện tại để miêu tả cuộc sống lý tưởng của bạn ở thời điểm nào đó trong tương lai.

B iết thoải mái với sự im lặng. Đừng nói gì hết khi khách hàng đang suy nghĩ về lời đề nghị của bạn.

T hực hành cách suy nghĩ “trở lại từ tương lai” . Tưởng tượng là năm năm đã trôi qua và bạn đã đạt được tất cả các mục tiêu của mình. Hãy miêu tả cuộc sống của bạn lúc đó.

L ấy giá trị của bạn ngày hôm nay, đem chia cho số năm bạn làm việc, kết quả đó sẽ cho biết bạn đã “kinh doanh” những năm tháng của mình được nhiều như thế nào cho đến lúc này.

H ãy miêu tả sản phẩm của mình theo cách nó “làm” được gì, thay vì nó “là” cái gì.

S ự bù đắp luôn luôn tương xứng với những giá trị đóng góp của bạn. Nếu muốn lấy ra được nhiều hơn, bạn phải bỏ vào nhiều hơn.

H ãy thiết kế căn nhà lý tưởng của mình, rồi tính toán xem bạn phải tốn bao nhiêu tiền và phải mất bao lâu mới có được nó.

P hân tích các khuynh hướng trong ngành nghề của mình. Bạn có thể ở vị trí nào trong ba đến năm năm tới?

L ập một danh sách tất cả những lý do bạn cần có để đạt được thành công trong lĩnh

vực của mình. Những lý do đó chính là nhiên liệu của lò nung thành tựu.

Áp dụng cách suy nghĩ bắt-đầu-từ-số-không đối với mọi phương diện của cuộc sống; nếu hôm nay phải làm lại lần nữa, bạn có chắc mình sẽ không đi vào lối mòn không?

Lắng nghe bản thân mỗi khi gặp stress và dùng nó như một người bạn để báo hiệu phần nào trong cuộc sống của ta trật khớp với bản chất thật của ta.

Án mặc đúng cách để tạo được sự tín nhiệm tối đa trong mọi tình huống kinh doanh.

Hãy tưởng tượng bạn không có giới hạn nào về việc mình có thể là ai, làm gì hay có gì. Nếu được hoàn toàn tự do chọn lựa, bạn sẽ làm gì để thay đổi cuộc sống của mình?

Hãy xử sự với chính mình một cách trung thực và khách quan nhất; trung thực một cách trí tuệ và sự can đảm là những dấu hiệu nổi bật của một tính cách vĩ đại.

Mở rộng vốn từ vựng của mình; hãy học và sử dụng những từ mới tốt hơn mỗi ngày.

Nhận ra mặt kém cỏi nhất trong kỹ năng của mình, và lên một kế hoạch nhằm hoàn thiện cái kỹ năng đang làm cho bạn tụt hậu.

Biết tự tạo cảm hứng: trước khi bắt tay vào việc đã tưởng tượng rằng mình sẽ thành công.

Hãy đề nghị mọi người đưa ra ý kiến phản hồi về hiệu quả hoạt động của mình; bạn chỉ có thể trở nên tốt hơn khi được người khác đề cao sự thành thật của bạn và nói cho bạn nghe những điều họ nghĩ.

Phải hiểu về sản phẩm của mình thật khách quan, hiểu được nó từ bên trong. Hiểu biết về sản phẩm tạo nên tự tin và sức mạnh cá nhân.

Hãy khai thác tài sản của mình. Tài sản quý nhất của bạn chính là danh tiếng. Bạn được khách hàng của mình biết đến như thế nào?

T rước hết, hãy giúp khách hàng nhận ra những nhu cầu thực sự của họ, sau đó mới giới thiệu sản phẩm hay dịch vụ của mình.

Đ ối diện với sự thật; hãy hỏi mười người cuối cùng không mua sản phẩm của bạn lý do vì sao mà họ không mua.

Xây dựng sự tín nhiệm đối với các khách hàng bằng cách đưa ra những câu hỏi thông

minh và lắng nghe những câu trả lời.

Tự cam kết với chính mình, rằng phải trở thành một trong những người bán hàng chuyên nghiệp nổi tiếng nhất trong thế hệ mình.

Chiến thắng trong thị trường cạnh tranh bằng cách liên tục phân tích sự cạnh tranh của mình, và thử đặt sản phẩm của mình vào vị trí được lựa chọn cao nhất.

Phải hiểu về sản phẩm của mình thật khách quan, hiểu được nó từ bên trong. Hiểu biết về sản phẩm tạo nên tự tin và sức mạnh cá nhân.

Đừng bao giờ cho rằng hiểu hết những gì khách hàng nói; hãy diễn đạt lại điều họ vừa nói bằng từ ngữ của chính bạn.

Đừng bao giờ nôn nóng; phải luôn thả lỏng mình, vui vẻ và tích cực – ngay cả khi bạn đang bị tổn thương.

Tự nghiên cứu thị trường, hỏi 10 khách hàng gần nhất chính xác vì sao họ mua hàng của mình.

Nhìn khách hàng tiềm năng của mình như một bác sĩ nhìn người bệnh; hãy khám kỹ lưỡng và chẩn đoán chính xác trước khi kê toa.

Coi việc bán hàng như một nghề chuyên môn, cũng như nghề luật hay nghề y. Hãy tự xếp mình cùng một đẳng cấp với những người giỏi nhất trong cộng đồng của mình.

Đề nghị một mối quan hệ lâu dài với các khách hàng, sau đó bạn sẽ làm mọi thứ có thể để xây dựng và duy trì mối quan hệ đó.

Hãy giới thiệu sản phẩm hay dịch vụ của mình như một sự cải tiến điều mà khách hàng đã và đang có.. Nên nhớ người ta rất ngại sự thay đổi.

Đừng ngại hỏi câu, “Tại sao không thử một lần?”

Phát huy sự khôn khéo của mình trong việc bán hàng bằng cách suy ngẫm về kinh nghiệm của mình và học mọi thứ có thể học trong mỗi cuộc gặp gỡ khách hàng.

Hãy luôn là một người dễ chịu; không bao giờ được phép tranh cãi với khách hàng của mình, ngay cả khi họ hoàn toàn sai.

Bạn phải nhớ, quy tắc thứ nhất trong nghệ thuật bán hàng là “khách hàng luôn luôn

đúng”. Quy tắc thứ hai: “Nếu có nghi ngờ, hãy tham khảo quy tắc thứ nhất.”

L uôn đúng giờ trong mọi cuộc hẹn, nếu không đến sớm thì chắc chắn là đến trễ. Luôn luôn dành cho mình một khoảng đệm khoảng 10 phút.

H ãy bày tỏ sự ngưỡng mộ thực lòng của mình đối với những đặc điểm, đồ vật hay tài năng của khách hàng. Những điều tưởng chừng nhỏ nhặt lại mang rất nhiều ý nghĩa.

L iên tục đổi mới mọi mặt trong cách thức bán hàng của mình; dứt khoát mỗi ngày phải trở nên tốt hơn về một phương diện nào đó.

L uôn luôn để cho mọi người phải chọn lựa giữa A và B thay vì giữa có và không”.

G iữ cho kênh bán hàng của bạn liên tục có khách hàng tiềm năng. Luôn luôn có nhiều người nhìn vào mình hơn là mình có thời gian mà ngắm họ.

L uôn luôn sẵn sàng đi thêm một dặm đường để làm được nhiều hơn, vượt xa sự mong đợi. Không bao giờ có kẹt xe trên dặm đường đi thêm đó.

K hi thuyết phục khách hàng, hãy tập trung nói về những lợi ích mà khách hàng sẽ được hưởng khi họ sở hữu và sử dụng sản phẩm hay dịch vụ do bạn cung cấp.

Đ ề nghị ai đó cùng đi với bạn trong những lần bán hàng, ngồi yên lặng, rồi sau đó nói lại cho bạn biết những gì họ đã thấy.

H ãy nhìn vào thị trường bán hàng của mình như nông dân nhìn một mảnh đất màu mỡ, như một vùng đất cần được thu hoạch từ năm này sang năm khác.

G iải phóng tính sáng tạo bẩm sinh của mình; luôn luôn tìm kiếm những phương thức tốt hơn, nhanh hơn, dễ dàng hơn để bán sản phẩm hay dịch vụ của mình nhiều hơn.

C huẩn bị trước những câu hỏi thật kỹ lưỡng; đó là chìa khóa đem lại thành công trong việc bán hàng.

H ãy tránh xa những người tiêu cực bằng mọi giá, vì họ làm bạn mệt mỏi và kiệt sức.

H ãy tận tâm phục vụ khách hàng rồi việc bán hàng tự nó sẽ diễn ra suôn sẻ.

X ác định những lý do thật sự khiến người ta mua sản phẩm hay dịch vụ của bạn, và tổ chức toàn bộ việc trưng bày sản phẩm của bạn xoay quanh những lý do đó.

H iểu cho đúng ý nghĩa của câu “tôi không quan tâm”. Ý của khách hàng là sự quan

tâm của họ chưa được khơi dậy đúng mức. Chỉ có thể thôi.

Hãy lắng nghe những lời nói biểu lộ tình cảm mà khách hàng đang sử dụng; sau đó lặp lại để khách hàng thấy là bạn đã lắng nghe họ.

Hãy đặt những câu hỏi và chăm chú lắng nghe cho đến khi bạn phát hiện ra “điểm nóng” của khách hàng; rồi xoay phần trình bày của mình quanh những điều khách hàng quan tâm.

Hãy chứng tỏ rằng sản phẩm hay dịch vụ của bạn là giải pháp lý tưởng nhất cho những vấn đề của khách hàng. Việc bán hàng diễn ra từ đó.

Lập ra một danh sách bao gồm tất cả những lý do vì sao người ta lại mua sản phẩm hay sử dụng dịch vụ của bạn. Hãy sắp xếp chúng theo thứ tự ưu tiên và cần ghi nhớ.

Nên đi ngủ sớm vào mỗi buổi tối, vì bán hàng là một công việc khá vất vả.

Đừng dùng những từ như “Chất lượng”, “Dịch vụ”, “Giá trị”, hay “Giá cả” như những lý do để thu hút khách hàng, trừ khi đối thủ cạnh tranh của bạn không hề mời chào những điều đó. Nếu không, lời mời của bạn nghe sẽ rất ngớ ngẩn.

Định ra được những thuộc tính của một khách hàng tiềm năng tốt nhất và tìm được càng nhiều khách hàng tiềm năng càng tốt.

Giúp khách hàng nhận ra rằng họ đang bức thiết muốn có ngay thứ mà bạn đang bán. Đó là việc đầu tiên bạn cần làm.

Hãy làm cho dịch vụ hay sản phẩm của bạn khác biệt với những thứ của đối thủ cạnh tranh bằng cách nhấn mạnh “lối bán hàng độc đáo” của bạn.

Không bao giờ hài lòng với những điều kém hơn điều tốt nhất mà bạn có, vì tiềm năng của bạn là vô hạn.

Cung cấp cho khách hàng những thông tin chân thật nhất về việc sản phẩm hay dịch vụ của bạn có thể cải thiện công việc kinh doanh hay cuộc sống của họ ra sao.

Xác định cho được các mặt thành công quan trọng nhất của khách hàng tiềm năng. Bạn có thể làm gì để giúp họ thể hiện một trong các mặt đó tốt hơn.

Suy nghĩ về những thương vụ “ngon ăn” nhất của mình; vì sao bạn có được chúng, và bạn có thể tạo cho mình nhiều thương vụ giống như thế bằng cách nào.

Hãy làm sao để được xếp vào số 10% những người giỏi nhất trong nghề của mình. Những thứ kém hơn hoàn toàn không xứng với bạn.

Hãy ăn mặc như những nhà tư vấn khách hàng. Nếu muốn người ta chấp nhận những lời khuyên của mình thì bạn phải có dáng vẻ đáng tin cậy trước đã.

Hãy chi tiền nhiều gấp đôi cho áo quần, và mua ít đi một nửa. Áo quần đắt tiền cũng trở nên rẻ tiền nếu mặc nó quá thường xuyên.

Không bao giờ mặc hay mang thứ gì đó có vẻ rẻ tiền khi đến gặp khách hàng. Chúng làm giảm sút sự đáng tin cậy nơi bạn.

Trở thành một người lạc quan không gì có thể lay chuyển: hãy nói và suy nghĩ về những thứ mà bạn mong muốn.

Bắt đầu bằng việc ngồi ngay ngắn, đầu óc tỉnh táo và hơi nghiêng người tới trước khi trò chuyện với khách hàng. Điều đó sẽ giúp bạn có một dáng vẻ chuyên nghiệp hơn.

Tập thể dục thường xuyên: bạn càng sung sức thì làm việc càng hiệu quả.

Hãy kiểm soát và tác động vào nhận thức của khách hàng bằng cách kiểm soát và tác động lên thứ mà bạn cho họ nhìn thấy hay nghe thấy.

Học giữ đúng dáng điệu như khách hàng của mình, điều đó sẽ làm cho họ cảm thấy dễ chịu và thoải mái với bạn hơn.

Nghĩ thật kỹ trước khi nói, đã nói thì phải rõ ràng và dứt khoát. Khi đối diện với khách hàng, bạn hơi nghiêng người tới trước, mỉm cười và thoải mái.

Khi bán hàng, nên lễ phép và lịch sự với mọi người, vì bạn không thể biết trước ai trong số đó là người có quyền lực thực sự.

Hãy bắt tay thật tự tin, rồi nhìn vào mắt khách hàng và nói, “Công việc tốt chứ ạ?”

Hãy bắt đầu thật thông thả; trước hết là cố gắng tìm hiểu, rồi sau đó là hiểu.

Trở nên xuất sắc trong việc thăm dò để vượt qua nỗi sợ phải làm công việc thăm dò. Thiếu khả năng thăm dò là một nguyên nhân quan trọng dẫn đến thất bại trong bán hàng.

Liệt kê ba lý do vì sao khách hàng tiềm năng sẽ mua sản phẩm từ cá nhân bạn thay vì

từ một người khác.

H oàn tất câu sau: “Tôi đã có thể bán tất cả những gì tôi muốn nếu các khách hàng tiềm năng của tôi không nói rằng...”

T rở nên xuất sắc trong việc bán hàng bằng cách dành nhiều thời gian hơn với những khách hàng tiềm năng tốt hơn. Bạn có thể làm điều đó như thế nào?

T ham gia các tổ chức và hiệp hội doanh nghiệp quan trọng trong ngành của mình. Điều đó thực sự rất có ích.

N hận biết rằng giá trị mang những ý nghĩa khác nhau đối với từng loại người ra quyết định khác nhau.

T ừ chối những lời biện hộ cho thất bại; thay vào đó, hãy rút ra những bài học kinh nghiệm có giá trị sau mỗi lần thất bại.

M ỗi ngày dành một giờ cho việc đọc sách để bạn ngày càng giỏi hơn trong việc bán hàng; hãy đọc những tài liệu hay nhất đã từng được người đời viết ra.

C hỉ làm bạn với những người sống tích cực.

H ết lòng hết sức trong công việc của mình: càng vui thích với công việc, bạn sẽ càng giỏi hơn.

H ãy trở thành người xuất sắc nhất trong việc chào hàng qua điện thoại; bạn nên học cách sử dụng điện thoại như một loại nhạc cụ mà mình yêu thích.

C hịu khó học hỏi, và luôn luôn cho rằng vẫn có những thông tin mang tính chất sống còn mà mình cần vẫn phải học.

T hực hành “trì hoãn một cách sáng tạo”: Tạm hoãn những cuộc hẹn chào hàng với những khách hàng tiềm năng ít giá trị hay xác suất thành công thấp.

P hân tích thấu đáo việc cạnh tranh của mình; bạn phải biết rõ điểm mạnh của mình và điểm yếu của những người khác.

N hận ra những lý do chính khiến người ta không mua hàng của mình. Bạn có thể loại bỏ những trở ngại đó như thế nào?

T án thưởng mỗi lời phản đối bằng câu nói, “Đó là một câu hỏi hay”.

Sử dụng điện thoại như một công cụ để kiếm tiền; nói và kết thúc nhanh.

Lắng nghe những gì khách hàng nói một cách trọn vẹn, dù trước đây bạn đã từng nghe những chuyện đó biết bao nhiêu lần rồi.

Tham dự tất cả những buổi báo cáo chuyên đề bán hàng mà bạn có thể tham dự được; những buổi báo cáo tốn kém nhất chính là những buổi trau dồi kỹ năng bổ ích nhất về lĩnh vực đó.

Hãy khởi đầu sự nghiệp bán hàng của bạn bằng cách thực hiện 100 cuộc hẹn chào hàng càng nhanh càng tốt. Đừng bận tâm về việc bạn bán bất cứ thứ gì.

Trung thực với khách hàng; hãy cho khách hàng biết rõ bạn là ai và bạn đại diện cho ai.

Tập tưởng tượng ra mình làm tốt nhất trong khả năng của mình với từng tình huống bán hàng khác nhau.

Hãy hít vào thật sâu và thở ra nhiều lần để tự thư giãn trước mỗi lần giới thiệu sản phẩm với khách hàng.

Hãy im lặng chờ đợi câu trả lời cho những câu hỏi của bạn; hãy thoải mái với sự im lặng đó.

Bạn phải có chiến lược bán hàng của mình và tuân theo một quá trình hợp lý từ lúc bắt đầu cho đến khi kết thúc.

Tập cho mình có ý thức về sự khẩn cấp. Hành động nhanh ngay khi có cơ hội hay vấn đề xảy ra.

Chuẩn chú vào hành động; hành động càng nhanh thì bạn càng có nhiều năng lượng và đạt được kết quả tốt hơn.

Chi tập trung tâm trí vào một việc có giá trị nhất, và liên tục tập trung vào việc đó cho đến khi hoàn tất.

Rèn luyện sức mạnh ý chí để có thể bắt bản thân bạn phải làm những việc nên làm, vào thời điểm cần làm; dù bạn có thích việc đó hay không.

Không bao giờ xem xét đến khả năng thất bại; chừng nào còn kiên trì, bạn còn thành công.

N hận biết và tận dụng ngay những chu kỳ hoặc những khuynh hướng trong ngành của mình.

L uôn luôn lập kế hoạch cho mỗi ngày làm việc của mình từ đêm hôm trước. Cũng vậy, nên lập kế hoạch trước cho mỗi tuần.

L uôn chuyển động; càng đi nhiều, càng có nhiều người thấy bạn, bạn sẽ càng thành công.

H ãy liên tục trau dồi bản thân và chuyên môn của mình. Đó là chìa khóa để mở ra cánh cửa tương lai.

M ỗi ngày đều phải dành thời gian cho những người quan trọng nhất trong cuộc đời mình.

H ãy suy nghĩ cách thức làm cho sản phẩm của mình khác biệt với từng sản phẩm tương tự trên thị trường.

Đ ơn giản hóa cách trình bày để khách hàng có thể hiểu được rõ ràng.

T rình bày cho khách hàng thấy rằng sản phẩm hay dịch vụ họ mua có nhiều giá trị sử dụng hơn là số tiền mà họ phải trả. Đó là chìa khóa để bán hàng thành công.

P hải quan tâm đến sức khỏe bản thân, vì năng lực và sức lực đều cần thiết để làm tốt công việc bán hàng.

H ãy tự xem mình có vai trò phải làm gương cho những người khác.

B ắt một nhịp cầu; thiết lập một mối quan hệ gắn bó với khách hàng trước khi bạn bắt đầu chào bán sản phẩm của mình.

N hắm lại nhiều lần trong đầu bạn việc giới thiệu sản phẩm trước khi trực tiếp gặp mặt khách hàng.

T hực hành và ghi nhớ những câu hỏi quan trọng mà bạn có thể dùng để kiểm soát cuộc nói chuyện về bán hàng.

L iên tục nâng cao sự hiểu biết của mình; người mua hàng ngày nay thành thạo hơn trước rất nhiều.

N ên dùng cách nói giảm nhẹ thay vì cách nói phóng đại trong việc miêu tả các sản

phẩm của mình; cách nói giảm nhẹ tạo cảm giác đáng tin hơn.

C hi bàn luận hoặc miêu tả về sản phẩm hay dịch vụ của bạn trên điện thoại nếu khách hàng đó có thể mua qua điện thoại.

H ãy tin tưởng vào bản thân và khả năng tốt nhất của mình để thành công.

K hơi dậy lòng ham muốn của khách hàng đối với sản phẩm hay dịch vụ của bạn bằng cách nhấn mạnh những lợi ích của nó với họ.

T ỏ ra mềm dẻo khi thương lượng với những khách hàng khác nhau có những cá tính khác nhau.

Đ iều chỉnh nhịp điệu và tiết tấu lời giới thiệu sản phẩm của mình để lời giới thiệu đó ăn nhịp với khách hàng.

T im ra người quyết định sau cùng là ai và tính lại cách chào hàng của bạn để nó phải hấp dẫn được cá nhân người đó.

H ãy tìm một huấn luyện viên cho mỗi vụ việc bán hàng, một người nào đó mong muốn bạn thành công trong thương vụ.

Đ ể giá cả đúng vị trí của nó; tự hỏi xem cuối cùng mới nói đến giá có được không.

H ãy là người phát hiện ra vấn đề: tìm ra vấn đề của khách hàng mà sản phẩm hay dịch vụ của bạn có thể giúp họ giải quyết được.

X ác định cho được lợi ích thực sự của khách hàng thông qua việc sử dụng sản phẩm hay dịch vụ của bạn.

H ọc cách trở thành người thăm dò giỏi nhất ở mọi thị trường, trong mọi điều kiện.

H ãy tìm kiếm những công ty hoặc cá nhân đã thành công hay thậm chí có thể thành công hơn nữa với sản phẩm hay dịch vụ của bạn.

L iên tục đặt những câu hỏi để xây dựng mối quan hệ, gia tăng sự tin cậy và thu thập được những thông tin có tính chất sống còn.

P hân loại các khách hàng của mình và tập trung vào những khách hàng có thể hưởng lợi nhiều nhất, nhanh nhất từ những thứ mà bạn đang bán.

N hận diện và nhấn mạnh những yếu tố phi giá cả của sản phẩm hay dịch vụ của mình

để xác định cách bán hàng.

C húng tỏ rằng sản phẩm của bạn là sự lựa chọn tốt nhất cho khách hàng, chứ không phải là sản phẩm có giá thấp nhất.

P hân tích thật rõ ràng tình huống của khách hàng trước khi gợi ý cho họ dùng sản phẩm hay dịch vụ của bạn.

H ãy đặt mình vào vị trí của một chuyên gia cải thiện lợi nhuận khi bán hàng cho các doanh nghiệp.

S ẵn lòng đầu tư thời gian và năng lực của mình để giành cho được một khách hàng hay một thương vụ lớn. Không mạo hiểm thì không thể thắng lớn.

Đ ối xử với tất cả khách hàng mà bạn gặp như thể họ là triệu phú; vì bạn không thể biết trước họ thật sự là ai.

B iến những lợi ích không cụ thể thành cụ thể bằng cách: chỉ cho khách hàng thấy sản phẩm hay dịch vụ của bạn có thể tác động đến tình hình tài chính của họ như thế nào.

X ác định số tiền mà bạn muốn kiếm được mỗi giờ và không bao giờ đồng ý làm việc gì có mức lương thấp hơn mức lương mà bạn mong muốn.

P hải kết thúc mọi cuộc nói chuyện bán hàng với một bước tiến triển cho giai đoạn tiếp theo.

S ử dụng phương pháp thăm dò ý kiến. Đặt nhiều câu hỏi hơn khi bạn bán một sản phẩm công nghệ cao cho một khách hàng công nghệ thấp.

L ập kế hoạch một cách thận trọng. Kế hoạch của bạn càng chi tiết thì bạn càng có nhiều khả năng thành công.

H ãy dành thời gian để suy nghĩ cẩn thận trước khi trả lời những nhận xét của khách hàng.

K hông phó mặc bất cứ điều gì cho sự may rủi trong quá trình bán hàng. Điều tệ hại thường ở trong các tiểu tiết. Mọi thứ đều có tầm quan trọng của nó.

N hững ấn tượng đầu tiên sẽ tồn tại lâu dài. Hãy đặc biệt chú trọng đến y phục, sự chỉnh tề và những vật dụng phụ của mình.

Bạn phải chịu trách nhiệm về sự nghiệp của mình; cách tốt nhất để bạn tiên đoán được doanh số trong tương lai là hãy tự tạo ra chúng.

Tập trung vào hoạt động thăm dò, giới thiệu và tiếp sau đó việc bán hàng tự nó sẽ diễn ra suôn sẻ.

Chuẩn bị mọi thứ thật kỹ càng. Bạn phải có mọi thứ mình muốn bán trước khi có thể đi chào hàng.

Lập ra một danh sách tất cả những thứ có thể bạn muốn làm, muốn có hay muốn trở thành nếu như không gặp phải bất kỳ giới hạn nào.

Sử dụng thời gian cho thật tốt; hãy làm cho mọi giây phút của bạn đều xứng đáng.

Liệt kê 20 điều mà bạn sắp làm trong 30 ngày tới để nhanh chóng bắt đầu sự nghiệp bán hàng của mình. Rồi bắt tay hành động ngay sau khi vừa viết xong điều cuối cùng.

Luôn luôn suy nghĩ tích cực; những hành động thực tế luôn dựa trên cách suy nghĩ trong đầu bạn.

Phát triển và duy trì động năng bằng cách liên tục làm việc hướng về những mục tiêu bán hàng của mình mỗi ngày.

Hãy tưởng tượng ra hình ảnh mình thành công và giàu có. Cứ thế hình dung lặp đi lặp lại trong tâm trí.

Kiểm soát được môi trường ảnh hưởng đến bạn: chỉ cho phép những thông điệp tích cực đến với tiềm thức của mình.

Tạo cho riêng mình một nhóm nòng cốt gồm những người bán hàng chuyên nghiệp thành công.

Hãy thiết kế quá trình bán hàng sao cho mỗi giai đoạn là câu trả lời cho một câu hỏi hoặc lời giải đáp cho một thắc mắc nào đó của khách hàng.

Đừng lãng phí thời gian quý giá với những người tiêu cực hoặc những người không quan tâm đến việc chào hàng của mình.

Tìm hiểu về khách hàng càng nhiều càng tốt trước khi gặp mặt họ lần đầu tiên. Điều đó sẽ tạo ấn tượng rất tốt.

Hãy giúp khách hàng xác định các tiêu chí của họ trong việc mua hàng. Nghĩ xem họ ra quyết định dựa trên cơ sở nào?

Luôn tự hỏi mình rằng: “Việc sử dụng thời gian có giá trị nhất của mình ngay lúc này là gì?”

Luôn luôn so sánh sản phẩm của mình với những sản phẩm có giá cao hơn hoặc bằng, nhưng chất lượng thấp hơn.

Sử dụng quỹ thời gian của mình một cách khôn ngoan, đó là nguồn tài nguyên quý giá nhất của bạn và là thứ duy nhất bạn cần phải bán.

Áp dụng “sự kỳ diệu của việc lắng nghe” trong mối quan hệ bán hàng; việc lắng nghe giúp bạn có được lòng tin cậy của khách hàng.

Nghiêng người tới trước, gật đầu, mỉm cười và đồng ý; bạn phải hoàn toàn tập trung trong suốt cuộc nói chuyện với khách hàng.

Bán lợi ích và niềm vui trong tương lai do sản phẩm hay dịch vụ của bạn mang lại; điều đó khơi dậy sự tò mò và lòng ham muốn của khách hàng.

Hãy quyết định xem bạn muốn khách hàng nghĩ và nói về mình như thế nào khi bạn không có mặt. Rồi theo đó mà hành động.

Định ra những lĩnh vực thành công then chốt của mình, đó là những lĩnh vực nhất thiết phải cho kết quả thành công.

Nhắm đến hiệu suất tối đa cho thời gian bán hàng; mỗi một phút dùng để lập kế hoạch sẽ tiết kiệm được 10 phút thực hiện, và thu về một hiệu suất 1.000%!

Không bao giờ nhượng bộ sự cám dỗ để giải quyết những điều nhỏ nhất trước.

Tập giải quyết từng việc một; một khi đã bắt đầu thì hãy thực hiện cho đến khi hoàn tất.

Hãy là người giỏi nhất! Ít nhất cũng phải nghiêm khắc với chính mình cũng như với công việc mà mình làm.

Hãy đầu tư vào chính mình; không ngừng học hỏi là yêu cầu tối thiểu để thành công trong việc bán hàng.

Đạt được sự tín nhiệm tuyệt đối bằng sự đảm bảo cho những sản phẩm và dịch vụ của mình đúng với những lời đảm bảo và bảo hành.

Coi việc bán hàng như một nghề chuyên môn, với một phương pháp luận và quy trình cụ thể. Bạn sẽ nhận được từ đó những gì mà bạn đầu tư vào.

Liên tục xem xét lại sẽ giúp bạn có thể phân tích từng phần trong hoạt động bán hàng của mình và tìm ra điểm cần cải thiện của từng phần đó.

Tập trung vào việc chứng minh tính thích hợp và thỏa đáng của mặt hàng hơn là đi chứng minh cho chất lượng cao hay giá thấp.

Hãy xem mình như giám đốc công ty kinh doanh của riêng mình. Từ đó hãy áp dụng một chương trình chất lượng toàn diện cho mọi thứ mình làm.

Chuẩn động nhanh và liên tục. Tăng khả năng thành công bằng cách tăng năng suất làm việc của mình.

Hãy suy nghĩ! Bạn có thể học bất cứ điều gì cần học để đạt được bất cứ mục tiêu nào mà bạn đã đặt ra cho chính mình. Không có giới hạn nào cả.

Chuẩn bị sẵn sàng để bám kịp các chu kỳ và xu hướng của cuộc sống. Thành công không bao giờ là mãi mãi và thất bại không bao giờ là kết thúc.

Đạt được sự độc lập về tài chính bằng cách làm thật tốt trong việc bán hàng, kiếm thật nhiều tiền và sau đó chỉ dựa vào tiền của chính mình.

Hãy chi tiêu cho bản thân mình trước; hãy cắt riêng 10% trong mỗi khoản tiền kiếm được và dứt khoát không bao giờ tiêu đến, vì bất cứ lý do nào.

Chú ý những chi tiết trong việc bán hàng. Mọi thứ đều có tầm quan trọng của nó!

Hãy suy nghĩ như một nhà tâm lý học; khách hàng quyết định một cách cảm tính và phán xét theo lý tính.

Nhận ra những nhu cầu tình cảm sâu xa của khách hàng để làm cho họ mua sản phẩm hay dịch vụ của mình.

Sử dụng những kỹ năng bán hàng ít tạo áp lực, thậm chí là không tạo áp lực, để khách hàng cảm thấy dễ chịu và có được lòng tin cậy.

Sử dụng những phát biểu có mở đầu mạnh mẽ để khơi dậy tính tò mò và chặn đứng sự cảnh giác của khách hàng.

Không bao giờ tranh cãi về giá cả; luôn luôn tìm được những lý do đằng sau những lời phản đối về giá cả.

Đặt ra những ưu tiên trong thời khóa biểu của mình và luôn tập trung vào những nhiệm vụ có giá trị nhất.

Quết định gia tăng doanh số bán hàng của mình 26% mỗi năm; tức là chỉ 0.5% mỗi tuần, 2% mỗi tháng. Bất cứ ai cũng có thể làm được chuyện đó.

Đánh tan mối bận tâm của khách hàng tiềm năng bằng cách đặt một câu hỏi tốt nhắm đến hiệu quả hay lợi ích trong sản phẩm của mình.

Sau mỗi cuộc chào hàng, hãy tự đặt hai câu hỏi sau: “Mình đã làm điều gì đúng?” và “Điều gì mình phải làm khác đi?”

Hãy trông đợi điều tốt nhất! Luôn luôn tìm kiếm điều tốt đẹp trong mọi tình huống.

Hãy tự hỏi mình: Việc mà mình đang làm ngay lúc này có đem lại một doanh số bán hàng nào hay không?”

Kết thúc việc bán hàng bằng câu nói: tôi sẽ xem xét mọi chi tiết.”

Luôn luôn suy nghĩ về thương vụ thứ hai, thứ ba trong khi vẫn đang thực hiện thương vụ thứ nhất.

Hãy nói với khách hàng đôi ba điều mà bạn thực sự tự hào về công ty mình.

Luôn luôn nói một cách tích cực về những nhà cung cấp hiện nay của các khách hàng.

NHỮNG QUY LUẬT ĐỂ THÀNH CÔNG

Quy luật về nhân quả

Mọi chuyện xảy ra đều có lý do của nó. Nguyên nhân nào sẽ cho kết quả ấy, và cho dù bạn có biết đến nó hay không, thì cũng có một hay nhiều nguyên nhân cụ thể. Không có chuyện ngẫu nhiên.

Bạn có thể có bất cứ điều gì bạn muốn nếu quyết định chính xác ngay từ đầu đó là điều gì, và sau đó làm đúng những việc người khác đã làm để đạt được cùng kết quả.

Quy luật về suy nghĩ

Kết quả là từ tâm trí. Bạn nghĩ điều gì, điều đó sẽ trở thành hiện thực. Bạn sẽ làm được điều mà bạn đã dành phần lớn thời gian để nghĩ về nó.

Hãy luôn nghĩ đến những điều bạn thực sự mong muốn và đừng nghĩ đến những điều bạn không mong muốn.

Quy luật về tương ứng tư duy

Thế giới quanh bạn là sự tương ứng vật chất với thế giới bên trong. Công việc chính của bạn trong cuộc sống là tạo ra trong đầu bạn sự tương ứng về tư duy với cuộc sống mà bạn muốn có.

Hãy tưởng tượng ra cuộc sống lý tưởng về mọi phương diện. Hãy duy trì ý nghĩ đó cho đến khi nó trở thành hiện thực.

Quy luật về tương ứng

Cuộc sống bên ngoài là sự phản ánh đời sống nội tâm của bạn. Có sự tương ứng trực tiếp giữa cách bạn nghĩ và cảm nhận bên trong với cách bạn hành động và trải nghiệm bên ngoài.

Các mối quan hệ, sức khỏe, sự giàu sang và địa vị của bạn là những hình ảnh phản chiếu thế giới nội tâm của bạn.

Quy luật về niềm tin

Bất kì điều gì bạn tin tưởng thực lòng, điều đó sẽ trở thành hiện thực. Bạn không tin điều mình nhìn thấy, bạn chỉ thấy điều mình đã chọn để tin.

Bạn phải xác định, rồi loại bỏ những niềm tin hạn chế đã níu bạn lại phía sau.

Quy luật về các giá trị

Bạn luôn phải hành động một cách nhất quán với những giá trị và niềm tin sâu xa nhất trong chính bản thân bạn.

Bất kể bạn nói gì, làm gì, chọn gì - đặc biệt là khi bị stress - đều thể hiện chính xác điều bạn thực sự coi trọng.

Quy luật về động cơ thúc đẩy

Những điều bạn nói, bạn làm đều được kích hoạt bởi những mong muốn, thôi thúc và bản năng bên trong, dù là có ý thức hay không ý thức.

Chìa khóa để thành công là đặt ra cho mình những mục tiêu và xác định cho được động cơ của mình.

Quy luật về hoạt động tiềm thức

Tiềm thức của bạn khiến cho mọi lời nói và hành vi nhất quán với quan niệm và niềm tin sâu xa nhất của bạn về bản thân.

Tiềm thức của bạn sẽ đẩy bạn tiến tới hay níu bạn lại phía sau tùy vào việc bạn lập trình nó như thế nào.

Quy luật về mong muốn

Bạn luôn hành động nhất quán với những mong muốn của mình, và những mong muốn ấy ảnh hưởng đến thái độ, hành vi của những người sống quanh bạn.

Quy luật về tập trung

Bất cứ điều gì bạn chuyên chú vào đều sẽ phát triển và mở rộng trong cuộc sống của bạn.

Do đó hãy tập trung suy nghĩ vào những điều bạn thực sự mong muốn cho cuộc sống của mình.

Quy luật về thói quen

95% những việc bạn làm, dù có ích hay có hại, đều là kết quả từ các thói quen của bạn.

Bạn có thể phát triển những thói quen để thành công bằng cách thực hành và lặp đi lặp lại nhiều lần những biểu hiện của thành công, cho đến khi chúng trở thành tự động.

Quy luật về lực hấp dẫn

Bạn luôn luôn thu hút vào cuộc sống của mình những con người, những ý kiến và hoàn cảnh phù hợp với suy nghĩ chủ đạo của bạn, dù là tiêu cực hay tích cực.

Quy luật về chọn lựa

Cuộc đời bạn là hết thảy những chọn lựa của bạn cho đến giây phút này.

Vì luôn được tự do để chọn lựa những điều mong muốn, nên bạn hoàn toàn kiểm soát được cuộc sống cũng như mọi chuyện sẽ xảy ra với mình.

Quy luật về lạc quan

Thái độ tích cực là điều cần thiết để thành công và hạnh phúc trong cuộc sống.

Thái độ của bạn thể hiện những giá trị, niềm tin và mong muốn của chính bạn.

Quy luật về thay đổi

Thay đổi là điều không thể tránh khỏi. Vì được thúc đẩy bởi sự mở rộng về kiến thức và công nghệ, thay đổi đang tăng tốc với một vận tốc chưa từng thấy.

Thay vì trở thành nạn nhân, bạn hãy làm chủ sự thay đổi.

Quy luật về kiểm soát

Bạn chỉ cảm thấy lạc quan khi kiểm soát được cuộc sống của chính mình.

Sức khỏe, hạnh phúc và thành tích cao bắt đầu bằng việc bạn kiểm soát được mọi suy nghĩ, hành động và hoàn cảnh của mình trong thế giới xung quanh.

*** Quy luật về trách nhiệm**

Bạn ở đâu và bạn là ai là do chính bạn.

Bạn chịu trách nhiệm hoàn toàn về mọi việc bạn đã, đang và sẽ làm.

Quy luật về bù trừ

Vũ trụ hoàn toàn cân bằng trong một trật tự hoàn hảo. Bạn luôn luôn được bù trừ cho mọi việc bạn làm.

Bạn sẽ nhận được những gì mình cho đi. Vì bạn sẽ có thể đóng góp được nhiều hơn, nên bạn có thể sẽ có nhiều hơn.

Quy luật về phục vụ

Phần thưởng bạn có được trong cuộc sống sẽ tỉ lệ thuận với việc bạn phục vụ người khác.

Bạn càng làm việc, học tập và phát triển khả năng của mình để đóng góp nhiều hơn cho hạnh phúc của người khác, cuộc sống của bạn sẽ càng tốt hơn.

Quy luật về nỗ lực

Mọi hy vọng, ước mơ, mục tiêu và khát vọng của bạn đều đáng để bạn làm việc siêng năng hơn.

Càng làm việc siêng năng, bạn càng gặp nhiều may mắn.

Ở đây không có con đường tắt.

Quy luật về chuẩn bị

Thành tựu hoàn hảo đến từ việc chuẩn bị vất vả, thường là trong nhiều tuần, nhiều tháng hay nhiều năm trước đó.

Người thành công nhất luôn là người bỏ ra nhiều thời gian chuẩn bị nhất.

Quy luật về hiệu quả bắt buộc

Bạn không bao giờ có đủ thời gian để làm mọi việc, nhưng luôn có đủ thời gian để làm những việc quan trọng nhất.

Càng gánh vác công việc thì bạn càng trở nên hiệu quả. Bạn chỉ thực sự biết mình có thể làm được bao nhiêu bằng cách làm thật nhiều.

Quy luật về quyết định

Dám quyết định là phẩm chất sống còn của tất cả những người thành công.

Bạn sẽ tiến xa nếu quyết định sáng suốt một số vấn đề nào đó.

Quy luật về sáng tạo

Mỗi bước tiến trong đời bạn đều bắt đầu từ một ý tưởng nào đó; vì khả năng tạo ra những ý tưởng mới của bạn là vô hạn, tương lai của bạn cũng có thể là vô hạn.

Quy luật về linh hoạt

Rõ ràng trong các mục tiêu của mình và luôn linh hoạt để đạt được các mục tiêu đó.

Linh hoạt và thích nghi là những phẩm chất cốt lõi để thành công trong thời đại thay đổi nhanh chóng, cạnh tranh mà cũng mau lỗi thời này.

Quy luật về kiên trì

Khả năng kiên trì khi đối diện với nghịch cảnh, thất bại và thất vọng là thước đo niềm tin của bạn đối với bản thân.

Kiên trì là năng lực thép của thành công; nếu kiên trì đủ lâu thì sau cùng bạn phải thành công.

Quy luật về chính trực

Hạnh phúc và thành tích cao sẽ đến khi bạn chọn để sống cuộc sống nhất quán với những giá trị và niềm tin sâu sắc nhất của mình.

Hãy luôn luôn thành thật với điều tốt đẹp nhất bên trong bạn.

Quy luật về tình cảm

Bạn đặt 100% cảm xúc vào mọi điều bạn nghĩ, cảm nhận và quyết định. Bạn quyết định theo tình cảm và biện minh theo logic.

Vì bạn kiểm soát được các ý nghĩ của mình, nên bạn sẽ hạnh phúc với mức bạn đã chuẩn bị tinh thần để hạnh phúc.

Quy luật về hạnh phúc

Chất lượng cuộc sống của bạn được xác định bởi việc bạn cảm thấy như thế nào ở một thời điểm nhất định. Việc bạn cảm thấy như thế nào được xác định bởi việc bạn diễn giải điều đang xảy ra quanh mình như thế nào, chứ không phải bởi chính các biến cố.

Không bao giờ quá trễ để có được hạnh phúc như trẻ thơ. Ở bất cứ thời điểm nào, bạn cũng có thể quay trở lại và thay đổi cách thức diễn giải những trải nghiệm đó cho chính mình.

Quy luật về thay thế

Ở một thời điểm nhất định, tâm trí của bạn chỉ có thể chứa đựng một ý nghĩ hoặc tích cực hoặc tiêu cực. Bạn có thể có được hạnh phúc bằng cách thay thế những ý nghĩ tiêu cực bằng những ý nghĩ tích cực.

Đầu óc bạn như một khu vườn. Hoặc cỏ dại hoặc hoa tươi sẽ mọc trong đó.

Quy luật về diễn đạt

Bất cứ điều gì khi được diễn đạt đều gây một ấn tượng. Bất cứ điều gì bạn nói với chính mình, nếu có cảm xúc, đều sinh ra những ý tưởng, ý kiến và hành vi nhất quán với những lời nói đó.

Hãy chỉ nói về những điều mình mong muốn, và đừng nói những điều mình không mong muốn.

Quy luật về thuận nghịch

Những ý nghĩ và cảm xúc của bạn quyết định hành động của bạn. Những hành động, đến lượt nó, lại quyết định những ý nghĩ và cảm xúc.

Bằng cách hành động một cách tích cực, thoải mái và lạc quan, bạn trở thành người tích cực, lạc quan và vui vẻ.

Quy luật về hình tượng hóa

Thế giới quanh bạn là một hình ảnh thể hiện thế giới bên trong bạn. Những hình ảnh bạn lưu lại sẽ ảnh hưởng đến những ý nghĩ, cảm xúc và hành vi của bạn.

Bất cứ điều gì bạn hình dung ra một cách rõ ràng và tình cảm thì sau cùng cũng sẽ trở thành sự thực .

Quy luật về thực hành

Bất cứ điều gì được lặp đi lặp lại cũng trở thành thói quen.

Bạn có thể phát triển thái độ, năng lực cũng như giá trị của hạnh phúc và thành công bằng cách cứ lặp đi lặp lại cho đến khi chúng ăn sâu vào như một phần cá tính của bạn.

Quy luật về giá trị

Bạn luôn bị thu hút và tương thích với những người có cùng các giá trị, niềm tin và những điều xác tín với bạn.

Đừng nói tình yêu là mù quáng.

Quy luật về tận tụy

Giá trị của tình yêu và độ lâu bền của một mối quan hệ tỉ lệ thuận với sự tận tụy của cả hai người trong việc tạo nên mối quan hệ thành công.

Hãy tận tụy hết lòng và không điều kiện với những người quan trọng nhất trong đời bạn.

Quy luật về tương hợp

Bạn sẽ hạnh phúc với một người khác khi cả hai cùng chia sẻ những giá trị, thái độ, khát vọng và niềm tin.

Hãy tìm người có cùng cách suy nghĩ và cảm nhận như bạn về những vấn đề quan trọng nhất trong cuộc sống.

Quy luật về liên lạc

Chất lượng các mối quan hệ của bạn được xác định bởi chất lượng và số lượng việc liên lạc bạn với người khác.

Để xây dựng và duy trì những mối liên lạc tốt, cần phải có nhiều thời gian.

Quy luật về chú ý

Hãy chú ý đến những gì bạn yêu thương và coi trọng hơn cả.

Chú ý lắng nghe người khác để họ biết rằng bạn yêu họ và hãy tạo niềm tin: đó là nền

tăng của một mối quan hệ thương yêu.

Quy luật về tự trọng

Mọi chuyện bạn làm trong đời đều là để nhằm tăng thêm hoặc bảo vệ lòng tự trọng của mình. Bạn thường thấy hạnh phúc nhất với người làm cho bạn cảm thấy mình có giá trị và quan trọng.

Càng làm nhiều điều để nâng cao lòng tự trọng của người khác, bạn càng yêu và tôn trọng chính mình.

Quy luật về nỗ lực gián tiếp

Trong các mối quan hệ, bạn sẽ thành công gián tiếp nhiều hơn trực tiếp. Hãy có một người bạn và hãy là một người bạn. Hãy gây ấn tượng với người khác và để họ gây ấn tượng lại cho mình.

Để phát triển và duy trì những quan hệ tình cảm, chính bạn hãy trở thành một người đáng yêu.

Quy luật về nỗ lực ngược

Càng cố gắng hết sức để thúc đẩy mối quan hệ, bạn càng kém thành công.

Những mối quan hệ chỉ tiến triển tốt nhất khi bạn thả lỏng, là chính mình và vui hưởng giây phút đó.

Quy luật về gắn bó

Quá nhạy cảm hoặc quá chủ quan khi đón nhận, giải quyết mọi chuyện là căn nguyên của những rắc rối trong các mối quan hệ.

Chỉ bằng cách tháo gỡ và nhìn nhận mối quan hệ của mình một cách khách quan, bạn mới có thể vui hưởng và hành động hiệu quả trong quan hệ đó.

Quy luật về tha thứ

Hãy vững vàng trong tình cảm ở mức độ có thể sẵn lòng tha thứ cho người khác về bất cứ điều gì họ có thể gây tổn thương cho bạn.

Không có khả năng tha thứ là nguồn gốc của bất hạnh lớn nhất. Nó dẫn đến tội lỗi, oán hờn, giận dữ và thù địch với người khác.

Quy luật về thực tế

Con người không thay đổi. Hãy đối xử với mọi người đúng như bản chất của họ. Đừng cố thay đổi người khác hay trông đợi họ thay đổi.

Chấp nhận người khác vô điều kiện là chìa khóa để có các quan hệ hạnh phúc.

Quy luật về nỗ lực tối thiểu

Người ta luôn cố gắng để đạt được những điều mình muốn với sự nỗ lực tối đa. Mọi tiến bộ kỹ thuật đều là những phương thức để có được đầu ra lớn hơn với một đầu vào nhỏ hơn.

Người ta về cơ bản là lười biếng, luôn tìm kiếm những cách thức dễ dàng nhất có thể có.

Quy luật về tối đa hóa

Con người về cơ bản luôn tham lam trong mọi việc mình làm. Điều đó tự nó không tốt cũng không xấu. Nó chỉ đúng là như vậy.

Quy luật về động cơ cá nhân

Người ta luôn cố gắng để đạt được những điều mình muốn càng nhanh và càng dễ dàng càng tốt, trong khi chỉ quan tâm rất ít đến những hệ quả phát sinh.

Trong mọi việc, người ta thường đi theo con đường có ít vật cản nhất.

Quy luật về tính hai mặt

Người ta luôn luôn đưa ra một hoặc hai lý do khi làm điều gì đó: lý do nghe có vẻ đúng hoặc lý do thực sự đúng.

Lý do nghe có vẻ đúng luôn được coi là cao cả và cao quý. Lý do thực sự đúng là bởi vì hành động đó là cách nhanh nhất và dễ dàng nhất để đạt được những điều người ta mong muốn, ngay bây giờ.

Quy luật về chọn lựa

Mọi chuyện bạn làm đều dựa vào những giá trị chi phối bạn ở thời điểm đó. Ngay cả không làm gì cũng là một chọn lựa.

Bạn ở đâu và bạn là ai cũng là do những lựa chọn và quyết định của bạn cho đến lúc đó.

Quy luật về giá trị khách quan

Tất cả giá trị đều tùy thuộc vào cái nhìn của người quan sát. Không có một giá trị xác định cho bất cứ điều gì. Một thứ chỉ đáng giá khi có người muốn trả tiền mua nó.

Người sẵn lòng đặt giá cao nhất sẽ xác định giá trị thực của bất cứ món hàng nào.

Quy luật về rút ngắn thời gian

Trong việc thỏa mãn ham muốn, người ta luôn luôn muốn sớm hơn chứ không muốn trễ hơn.

Do vậy, trong cuộc sống, người ta hầu như lúc nào cũng nôn nóng.

Quy luật về biên

Giá cao nhất của bất cứ sản phẩm hay dịch vụ nào cũng được xác định bởi mức mà người khách hàng cuối cùng sẵn lòng chi trả cho nó.

Bán giảm giá là sự thừa nhận rằng người bán đã dự đoán sai khi đặt giá lúc ban đầu.

Quy luật về cung và cầu

Khi lượng hàng hóa hay các nguồn tài nguyên trở nên khan hiếm, thì việc tăng giá sẽ dẫn đến một sự giảm cầu và ngược lại.

Bất cứ thứ gì bạn thưởng người, bạn sẽ nhận lại được nhiều hơn. Bất cứ thứ gì bạn phạt người, bạn sẽ nhận lại được ít hơn. Phúc lợi và trợ cấp là phần thưởng. Thuế và luật lệ là sự trừng phạt.

Quy luật Cohen

Mọi chuyện đều có thể thương lượng.

Mọi giá cả hay điều khoản, dù là mua hay bán, đều là sự phỏng đoán sát nhất của một ai đó, cho rằng thị trường sẽ chấp nhận những mức đó.

Luôn luôn luôn yêu cầu cho một giá tốt hơn.

Quy luật Dawson

Luôn luôn có thể có một thỏa thuận tốt hơn, nếu bạn biết cách yêu cầu nó theo cách tốt nhất có thể có.

Luôn yêu cầu nhiều hơn điều mình muốn. Không bao giờ chấp nhận mức giá đưa ra đầu tiên. Hãy kiên nhẫn và yêu cầu thêm nữa.

Quy luật về định thời gian

Việc định thời gian rất cần thiết trong bất cứ cuộc thương lượng nào. Mỗi khi đưa ra một đề nghị, hãy đưa luôn thời hạn cuối cùng để bên kia chấp thuận.

Mặt khác, nếu có người cố đặt cho bạn thời hạn cuối để chấp thuận một thỏa thuận, hãy trả lời một cách đơn giản: “Nếu đó là thời hạn chót, thì câu trả lời của tôi là Không.”

Quy luật về điều kiện

Trong một cuộc thương lượng, các điều kiện chi trả có thể còn quan trọng hơn giá cả hay bất cứ yếu tố nào khác.

Nếu có được những điều kiện chi trả dễ chịu, thường người ta sẽ đồng ý với bất cứ mức giá nào.

Quy luật về chuẩn bị

Nếu có sự chuẩn bị trước, bạn có thể nắm được 80% thành công trong việc thương lượng.

Trước khi thương lượng, phải đảm bảo nắm được các sự kiện, hãy làm trước các việc cần làm ở nhà và kiểm tra những giả định của mình.

Quy luật về đảo ngược

Trước khi thương lượng, hãy đặt mình vào vị trí của người khác và thương lượng từ quan điểm của người đó.

Khi làm cho người khác có được một cảm nhận tốt về tình hình, bạn có thể thương lượng một cách hiệu quả hơn để có được thỏa thuận tốt nhất cho mình.

Quy luật về mong muốn

Người mong muốn việc thương lượng thành công nhất là người ít có khả năng mặc cả nhất.

Bạn chỉ có thể thương lượng một cách hiệu quả khi bạn sẵn sàng bỏ đi vì giá cả hay vì các điều kiện không thỏa đáng.

Quy luật về hồ tương

Con người về bản chất là tốt và bị thôi thúc phải đền đáp lại bất cứ điều tốt nào bạn làm cho họ.

Bằng cách thực hiện những nhượng bộ nhỏ trong khi thương lượng, bạn có thể thu được những nhượng bộ lớn hơn.

Quy luật về kết thúc

Không có vòng thương lượng nào là “chung cuộc”. Nếu bạn có thông tin nào mới hoặc không hài lòng với những điều khoản đã thỏa thuận, hãy yêu cầu mở lại cuộc thương lượng.

Sẵn lòng điều chỉnh giá và các điều kiện cho người khác, nếu họ không hài lòng.

Quy luật về đầy đủ

Chúng ta sống trong một vũ trụ đầy đủ, nơi có nguồn dự trữ tiền bạc đủ cho những ai cần đến nó.

Để đạt được sự độc lập về tài chính, hãy có quyết định ngay hôm nay để tích lũy của cải và làm những điều người khác đã làm trước mình để đạt được cùng mục tiêu.

Quy luật về trao đổi

Tiền là phương tiện trao đổi giữa hàng hóa và dịch vụ được sản xuất bởi một người với hàng hóa và dịch vụ được sản xuất bởi một người khác.

Lượng tiền bạn kiếm được ở bất cứ thời điểm nào là sự phản ánh giá trị mà người khác định trên sự đóng góp của bạn.

Quy luật về vốn

Vốn tượng trưng cho những tài sản có thể được khai thác để sản sinh ra lượng tiền mặt. Tài sản lớn nhất của bạn là khả năng kiếm tiền của bạn.

Cơ thể, trí tuệ và sự hiểu biết không ngừng lớn mạnh và thay đổi của bạn là nguồn vốn của cá nhân bạn.

Quy luật về tiết kiệm

Trả công cho chính mình trước. Sự thoải mái về mặt tài chính đến với những người tiết kiệm được 10% thu nhập hay nhiều hơn trong suốt cuộc đời họ.

Nếu không thể tiết kiệm tiền, bạn sẽ không có được hạt giống của sự lớn lao.

Quy luật về bảo toàn

Điều đáng kể không phải là bạn làm ra được bao nhiêu mà là bạn giữ lại được bao nhiêu.

Người thành công tiết kiệm lúc dư dả để có một khoản đệm về tài chính trong những lúc suy thoái.

Quy luật Parkison

Những khoản chi luôn luôn phải tăng lên để bắt kịp thu nhập. Đó là lý do vì sao người ta cứ nghèo mãi.

Muốn trở nên giàu có, bạn phải chi tiêu ít hơn mức kiếm được, và tiết kiệm khoản dư.

Quy luật về đầu tư

Điều tra trước khi đầu tư. Dùng nhiều thời gian để nghiên cứu về một khoản đầu tư khi bạn kiếm được tiền để bỏ vào đó.

Không bao giờ để bị lôi cuốn vào một cam kết tài chính không thể thay đổi được.

Quy luật về lãi kép

Tích lũy tiền và để tiền tăng trưởng theo lãi kép sẽ làm bạn giàu có.

Chìa khóa để đạt được sự độc lập về tài chính thông qua việc tiết kiệm là để tiền ra xa và không bao giờ đụng đến nó vì bất cứ lý do gì.

Quy luật về tích lũy

Thành tựu tài chính to lớn là sự tích tụ của hàng trăm, thậm chí hàng ngàn nỗ lực nhỏ

mà không một ai thấy hay tán thưởng.

Không có cách nào để giàu có một cách nhanh chóng và dễ dàng.

Quy luật về thu hút

Khi tích lũy được tiền, bạn bắt đầu thu hút nhiều tiền hơn vào cuộc sống của mình.

Hãy suy nghĩ tích cực về khoản tiền tiết kiệm; điều đó khiến bạn trở thành một thanh nam châm thu hút tiền. Tiền sẽ đến với bạn nhiều hơn.

Quy luật về mục tiêu

Dứt khoát khi định ra mục tiêu là điểm khởi đầu của giàu có. Để trở nên giàu có, bạn phải quyết định chính xác mình muốn gì, viết nó ra rồi lập kế hoạch để hoàn thành.

Tất cả những người thành công đều “suy nghĩ trên giấy”.

Quy luật về ham muốn

Để trở nên giàu có, bạn phải có lòng ham muốn làm giàu một cách mãnh liệt. Một ham muốn vừa phải hay một sự quan tâm nhất thời là không đủ.

Bạn có thể xác định mình mong muốn làm giàu đến thế nào bằng cách quan sát những hoạt động hàng ngày của mình. Chúng có nhất quán với việc tích lũy của cải không?

Quy luật về làm giàu

Sự giàu có bền lâu đến từ việc làm giàu cho người khác theo cách nào đó.

Càng tự rèn luyện để đóng góp giá trị cho cuộc sống của người khác, bạn càng kiếm được nhiều tiền hơn và chắc chắn là bạn sẽ trở nên giàu có.

Quy luật về kinh doanh

Con đường chắc chắn nhất dẫn đến sự giàu có là khởi sự và xây dựng một doanh nghiệp thành công cho chính mình. Chưa một ai trở nên giàu có khi làm công cho người khác.

Các sản phẩm hay dịch vụ của bạn chỉ cần tốt hơn đối thủ 10% là đủ giúp bạn khởi đầu con đường làm giàu.

Quy luật về nỗ lực bản thân

Con đường tốt nhất và chắc chắn nhất để xây dựng một doanh nghiệp là khởi đầu từ một ít hay không có gì cả, và từng bước đi lên từ lợi nhuận của mình.

Người khởi đầu với quá ít tiền có nhiều khả năng thành công hơn người khởi đầu với quá nhiều tiền. Năng lực và trí tưởng tượng là động lực tạo ra sự giàu có.

Quy luật về can đảm

Sẵn sàng chấp nhận rủi ro. Thất bại là thước đo thật sự và duy nhất về lòng ham muốn làm giàu của bạn.

Thất bại là điều kiện tiên quyết cho thành công. Nếu bạn muốn thành công nhanh hơn, hãy tăng gấp đôi tốc độ thất bại.

Quy luật về rủi ro

Bao giờ cũng tồn tại mối quan hệ trực tiếp giữa mức độ rủi ro và khả năng bị tổn thất trong bất cứ doanh nghiệp nào.

Doanh nhân thành công là người biết phân tích và giảm thiểu rủi ro trong khi theo đuổi lợi nhuận.

Quy luật về lạc quan quá mức

Quá lạc quan là con dao hai lưỡi; nó có thể đưa đến thành công lẫn thất bại.

Trong kinh doanh, mọi chuyện đều có giá gấp đôi cái giá mà bạn trông đợi và diễn ra lâu gấp ba lần mức dự trù.

Quy luật về kiên trì

Nếu kiên trì đủ lâu để theo đuổi việc làm giàu, chắc chắn bạn sẽ thành công.

Vật cản đường là nấc thang dẫn đến thành công, chừng nào bạn còn học được từ mỗi thất bại và thất vọng.

Quy luật về mục tiêu trong kinh doanh

Mục tiêu của một doanh nghiệp là tạo ra và giữ được khách hàng. Mọi hoạt động của doanh nghiệp phải được tập trung vào mục tiêu trọng tâm này.

Lợi nhuận là kết quả của việc tạo ra và giữ được khách hàng một cách hiệu quả.

Quy luật về tổ chức

Tổ chức kinh doanh là một nhóm người có cùng một mục tiêu duy nhất là tạo ra và giữ được khách hàng.

Mỗi nhân viên phải là nhân tố quan trọng trong hoạt động của tổ chức.

Quy luật về làm khách hàng hài lòng

Trong kinh doanh, ai ai cũng phải làm hài lòng khách hàng, và khách hàng luôn luôn đúng.

Doanh nghiệp thành công luôn có một nỗi ám ảnh về việc phục vụ khách hàng.

Quy luật về khách hàng

Khách hàng luôn luôn tìm kiếm giá cả thấp nhất có thể có.

Việc lập kế hoạch kinh doanh đúng đắn đòi hỏi bạn phải luôn luôn tập trung vào lợi ích của chính khách hàng.

Quy luật về chất lượng

Chất lượng là bất cứ thứ gì khách hàng cho là chất lượng, và họ quyết định nó đáng giá bao nhiêu.

Khả năng tăng thêm giá trị cho sản phẩm hay dịch vụ của bạn quyết định việc thành công trên thị trường.

Quy luật về lỗi thời

Nếu thứ gì có hiệu quả, thứ đó bắt đầu lỗi thời.

Mọi sản phẩm và dịch vụ hiện nay đều đang trở nên lỗi thời bởi công nghệ và sự cạnh tranh. “Phép lạ tiếp theo” của bạn sẽ là gì?

Quy luật về sáng tạo

Một ý tưởng hay là tất cả những gì bạn cần để khởi sự một cơ đồ.

Những đột phá trong kinh doanh đến từ việc tìm kiếm những phương thức nhanh hơn,

re hơn, tốt hơn và dễ dàng hơn để thực hiện công việc.

Quy luật về thị trường

Giá thật của bất cứ thứ gì là điều mà người nào đó sẵn sàng chi trả cho nó trong một thị trường mở, cạnh tranh, có những khả năng lựa chọn khác.

Thị trường luôn luôn đúng.

Quy luật về cụ thể hóa

Để thành công trong kinh doanh, bạn phải cụ thể hóa một sản phẩm hay dịch vụ đặc biệt cho một khách hàng đặc biệt và làm điều có thể làm một cách tốt nhất.

Trong kinh doanh, mất tập trung là lý do chính dẫn đến thất bại.

Quy luật về các yếu tố thành công then chốt

Mỗi doanh nghiệp hay công việc đều có không quá 5 đến 7 yếu tố thành công then chốt xác định doanh nghiệp hoặc công việc đó tốt như thế nào.

Hãy nhận biết những điều then chốt cần làm để xác định thành công hay thất bại của mình. Hãy lập một kế hoạch để có được từng yếu tố đó một cách tốt hơn.

Quy luật về phân khúc

Việc kinh doanh thành công bắt đầu từ việc nhận diện và nhắm đến những nhóm khách hàng cụ thể hoặc những phân khúc thị trường cho sản phẩm hay dịch vụ của mình.

Ai là khách hàng của bạn? Họ ở đâu? Vì sao họ mua sản phẩm hay dịch vụ của bạn?

Quy luật về thị trường tập trung

Để thành công trên thị trường, chỉ nên tập trung vào nhóm khách hàng cụ thể, là những người được lợi nhiều nhất từ lợi thế cạnh tranh độc đáo trong sản phẩm hay dịch vụ của bạn.

Việc nhận diện và tập trung nỗ lực của mình vào nhóm khách hàng trên là chìa khóa để có được lợi nhuận.

Quy luật về sự xuất sắc

Thị trường chỉ trả những phần thưởng xuất sắc cho thành tích xuất sắc, sản phẩm hay dịch vụ xuất sắc.

Nhận diện và phát triển “mặt xuất sắc” của bạn là công việc đầu tiên của việc quản lý.

Quy luật về xác suất

Càng thử nhiều lần và nhiều việc khác nhau, bạn càng có nhiều khả năng thành công.

Quy luật về sự rõ ràng

Càng biết rõ điều mình mong muốn và sẵn sàng làm, bạn càng có khả năng gặp may mắn và đạt được điều mình mong muốn.

Sự rõ ràng trong những mục tiêu mong muốn là nam châm thu hút vận may đến với bạn.

*** Quy luật hấp dẫn**

Bạn thu hút vào đời mình những con người, những ý kiến và cơ hội phù hợp với những ý tưởng chủ đạo của mình.

Khi các mục tiêu của bạn gắn liền với cảm xúc mong muốn, bạn sẽ trải nghiệm điều mà người khác gọi là “may mắn”.

Quy luật về trông đợi

Vận may sẽ tăng lên nếu bạn luôn luôn trông đợi những điều may mắn xuất hiện.

Hãy bắt đầu một ngày bằng câu nói: “Tôi tin sắp có điều kỳ diệu đến với tôi hôm nay.”

Quy luật về cơ hội

Những khả năng lớn nhất thường đến từ những tình huống bình thường nhất xung quanh bạn.

Cơ hội lớn nhất của bạn có nhiều khả năng nằm ngay dưới chân bạn, trong công việc, ngành nghề, sự giáo dục và những điều bạn đang quan tâm.

Quy luật về năng lực

Vận may sẽ xuất hiện khi sự sẵn sàng gặp đúng cơ hội.

Bạn càng có năng lực trong bất cứ lĩnh vực nào, thì càng có nhiều khả năng vận may xảy ra với bạn.

Quy luật về tính đa dạng

Người có kiến thức và kỹ năng đa dạng nhất trong bất cứ lĩnh vực nào sẽ gặp nhiều may mắn nhất trong lĩnh vực đó.

Quy luật về giả định

Những giả định không đúng là nguồn gốc của mọi thất bại. Phải dám can đảm kiểm nghiệm những giả định của mình.

Sẵn lòng chấp nhận khả năng mình có thể sai ngược lại sẽ mở ra cho bạn những khả năng và cơ may mà bạn có thể mất.

Quy luật về định thời gian

Quan trọng nhất là việc định thời gian. Chuẩn bị thích hợp thì thời điểm đúng sẽ đến với bạn.

Quy luật về năng lượng

Năng lượng và nhiệt tình càng lớn, bạn càng có khả năng nhận ra và đáp lại vận may.

Những ý kiến hay nhất, những thức nhận sâu sắc nhất sẽ xuất hiện sau thời gian nghỉ ngơi và thư giãn.

Quy luật về những mối quan hệ

Càng quen biết nhiều người và những người này quan hệ với bạn theo một cách tích cực, bạn sẽ càng là người may mắn.

Nếu yêu thích bạn, mọi người sẽ đem lại cho bạn những ý tưởng và mở ra cho bạn những cánh cửa.

Quy luật về thấu cảm

Khi nhìn vào một tình huống qua cặp mắt của người ngoài, bạn thường tìm ra những khả năng đã không được ai nhìn ra.

Người khác cần gì và muốn gì? Bạn có thể trao đổi đó họ như thế nào?

Quy luật về phát triển

Nếu không phát triển, bạn sẽ trì trệ. Nếu không trở nên tốt hơn, bạn sẽ tệ hơn.

Hãy làm cho việc học tập và không ngừng phát triển là một phần trong thói quen hàng ngày của bạn.

Quy luật về thực hành

Thực hành là cái giá của sự thành thực. Bất cứ điều gì bạn làm đi làm lại nhiều lần cũng trở thành một thói quen mới về suy nghĩ và thực thi.

Sự lớn mạnh và hoàn thiện đến từ việc từ bỏ những thói quen cũ và chấp nhận những thói quen mới.

Quy luật về tích lũy

Một cuộc đời vĩ đại là sự tích lũy của hàng ngàn nỗ lực và hy sinh mà không ai thấy.

Những tầm cao mà người vĩ đại chiếm giữ được không phải tự nhiên mà có.

Trong khi những người đồng hành say ngủ, họ càn cù tiến tới trong bóng đêm.

Henry Wadsworth Longfellow

Quy luật về tự phát triển

Bạn có thể học bất cứ điều gì cần phải học để đạt được mọi mục tiêu bạn đặt ra cho chính mình.

Ai chịu học thì người đó có khả năng.

Quy luật tài năng

Bên trong bạn có một sự kết hợp độc đáo các tài năng và năng lực, mà nếu được nhận ra và sử dụng đúng đắn, sẽ có thể giúp bạn thực sự đạt được mọi mục tiêu bạn đặt ra cho chính mình.

Những phần nào trong công việc khiến bạn thích thú và làm tốt nhất? Đó chính là dấu chỉ đúng nhất cho những tài năng thực sự của bạn.

Quy luật xuất sắc

Thành công và hạnh phúc chỉ có thể đến khi bạn làm thật tốt những việc bạn thích.

Hơn bất cứ yếu tố nào khác, chất lượng cuộc sống của bạn sẽ được quyết định bởi sự tận tâm quyết trở thành xuất sắc.

Vince Lombardi

Quy luật cơ hội

Khó khăn không cản trở mà dẫn đường bạn. Trong mỗi thất bại hay trở ngại đều có một lợi ích, một cơ hội tương đương hay lớn hơn.

Hãy biến những vật cản đường thành những nấc thang dẫn đến thành công.

Quy luật can đảm

Xây dựng lòng can đảm một cách có hệ thống, có chủ đích là điều thiết yếu để đi đến thành công. Sự hãi là vật cản lớn nhất để thành đạt.

Hãy tạo thói quen đương đầu với những điều khiến bạn sợ hãi và dù thế nào cũng vẫn thực hiện chúng cho bằng được.

Quy luật nỗ lực

Mọi thành công và thành tựu to lớn có được từ sự cần mẫn, siêng năng. Khi nghỉ ngơi, hãy cố siêng năng hơn. Và nếu vẫn không có tác dụng, thì hãy cố siêng năng hơn nữa.

Khi làm việc, hãy tận dụng hết thời gian làm việc. Đừng lãng phí thời gian.

Quy luật cho đi

Bạn càng cho đi nhiều mà không trông mong được đền đáp, thì từ những nguồn không mong đợi nhất, điều tốt đẹp sẽ trở lại với bạn nhiều hơn.

Bạn chỉ thực sự hạnh phúc khi cảm thấy mình đang tạo ra một sự khác biệt thực sự trong thế giới này, bằng cách phục vụ người khác theo một cách nào đó.

Quy luật lạc quan

Bạn suy nghĩ, cảm nhận và cư xử như thế nào là tùy thuộc vào việc bạn diễn giải những trải nghiệm của chính mình.

Khi đã có thói quen tìm ra điều tốt đẹp trong mọi tình huống, bạn sẽ có thái độ tích cực, và sau cùng sẽ trở nên mạnh mẽ không gì cưỡng lại được trong mọi chuyện.

Quy luật khẳng định

Trộn 95% suy nghĩ và cảm nhận của bạn được định bởi cách bạn trò chuyện với chính mình. Cuộc đối thoại nội tâm sẽ được tiềm thức của bạn coi là như những mệnh lệnh.

Vì thế hãy trò chuyện với mình một cách tích cực và mang tính xây dựng trong mọi lúc, ngay cả khi bạn không thích.

Quy luật biệt hóa

Để thành công trong thị trường cạnh tranh, mỗi sản phẩm hay dịch vụ phải khác biệt và tốt hơn theo một cách thức độc đáo nào đó.

Lợi thế cạnh tranh của bạn phải là một thứ dễ nhận ra, được quảng bá, và thị trường phải chi tiền để có được nó.

1. Lone Ranger: Nhân vật người hùng miền Viễn Tây trong loạt phim truyền hình cùng tên nổi tiếng của Mỹ.
2. Zoro: Người anh hùng giấu mặt trong bộ phim Huyền thoại Zorro.
3. Người dơi: Siêu anh hùng trong bộ phim Người dơi.
4. Các chàng trai Bonanza: Phim Bonanza kể về cuộc phiêu lưu thú vị của Ben Cartwright và các con trai của ông khi bảo vệ trang trại và giúp đỡ người khác.
5. Peter Gunn: Thám tử tài ba trong bộ phim cùng tên của Mỹ.
1. Viết tắt của Alternative captain: đội trưởng dự bị – (ND)
2. Mùa Thu (tiếng Anh) - ND
3. Nơi trú ẩn (Tiếng Anh) – ND
4. Những người chủ trì hôn lễ ở Las Vegas thường đóng giả làm Elvis Presley – ND
9. Tên nữ nhân vật chính trong bộ phim truyền hình dài tập Leave it to Beaver của Mỹ – ND
10. Một người Mỹ da đen đã bị một nhóm cảnh sát Los Angeles đánh liên tiếp bằng dùi cui, cùng lúc một nhóm cảnh sát khác bàng quan đứng nhìn. Cảnh này đã được một người đi đường ghi lại từ xa và làm dấy lên làn sóng phản nộ trong cộng đồng người Mỹ da đen. Sau đó trong một lần truyền hình, Rodney King đã nói câu “Chúng ta không thể sống hòa thuận được sao?” – ND
11. Một loại axit amin có trong thịt gà tây, L-tryptophan sản sinh ra vitamin B và axit nicotinic trong cơ thể, nhưng nó cũng gây buồn ngủ. – ND
12. Một lễ hội đấu bò kéo dài mười ngày được tổ chức hàng năm ở Calgary, Alberta, Canada. – ND
5. Một loại thuốc nhuận tràng – ND
6. Split-level: ngôi nhà được chia làm hai khu và sàn của khu bên này nằm cao hơn so với khu bên kia. Hai khu được nối với nhau bằng cầu thang – ND
7. Foam finger: một đồ vật có hình bàn tay nắm lại với ngón trỏ giơ lên cao, tượng trưng cho vị trí số một, thường dùng để cổ vũ trong các môn thể thao – ND.
8. Tên một bài hát của Elvis Presley, dịch sang tiếng Việt là Chó Săn – ND
- 16\ . Tác giả chơi chữ, dùng một từ tiếng lóng vừa chỉ thám tử tư, vừa chỉ bộ phận sinh dục.
- 17\ . Running Base: thuật ngữ bóng chày, chỉ việc cầu thủ của đội tấn công cố gắng chiếm chốt của đội phòng thủ.
- 18\ . File rất nhỏ lưu giữ những lần lướt web của người sử dụng trên máy tính.
- 19\ . Đơn vị đo trọng lượng của Anh Mỹ, một pound xấp xỉ 4,45kg.
- 3\ . Đơn vị đo chiều dài của Anh: 1foot = 0,3m.
- 4\ . Vị thần cai quản âm phủ trong thần thoại Hy Lạp.
- 5\ . Cảm giác đau đớn và khó thở của những người lặn sâu ở biển khi đột ngột ngoi lên mặt nước.
- 6\ . Ý nói khu sang trọng.
- 7\ . Abraham Zapruder, người duy nhất quay được đoạn phim chi tiết vụ ám sát tổng thống John Kennedy năm 1963.
- 20\ . Một nhân vật phản diện trong bộ phim A Christmas Carol, chuyển thể từ truyện ngắn cùng tên của Charles Dickens, được viếng thăm bởi ba hồn ma Giáng Sinh quá khứ, hiện tại và tương lai.
- 8\ . Đây là những thành tố thường xuất hiện trong tên người Do Thái.
- 9\ . tên một hiệu quần áo thời trang.
- 10\ . Một môn thể thao gần giống với bóng chày, nhưng sử dụng bóng to hơn, và bóng được lăn về phía nhà thay vì được ném, và các cầu thủ đá bóng thay vì đập.
- 11\ . Chứng bệnh mà bệnh nhân thường chuyển tiếp giữa trạng thái cực đoan, từ kích động cho tới trầm cảm.

21\ . Kiểu để tóc quen thuộc của những người hói, nuôi dài lọn tóc ở một bên đầu rồi ép nó nằm che phần hói.

22\ . Fonzairelli, nhân vật trong phim hoạt hình những năm 70.

12\ . Hội chứng Stockholm là một hiện tượng tâm lý đôi khi xảy ra với con tin bị bắt cóc, theo đó nạn nhân bị bắt cóc thường tỏ dấu hiệu đồng cảm với kẻ bắt cóc mà không tính đến hoàn cảnh nguy hiểm hay rủi ro mà nạn nhân lâm phải.

23\ . Đồ ăn thanh khiết theo luật Do Thái.

13\ . Với người Do Thái, sinh nhật 15 là một dịp quan trọng, đánh dấu ngưỡng cửa trưởng thành của con trai.

24\ . Những hồ sơ hoàn tất là kết quả của nhiều năm nghiên cứu khoa học kết hợp với kinh nghiệm nhiều năm.

14\ . Con số trung bình của thị dân.

15\ . Nguyên văn là “Dying Nun” - di phước chết, và “Flying Nun” - di phước bay.

1\ . 90 - 95 điểm.

2\ . Nhóm trường danh giá nhất ở Mỹ.

A.A. (Alcoholics Anonymous): Tổ chức hỗ trợ những người nghiện rượu trên toàn thế giới.

Hasit: Một loại thuốc lá có khả năng kích thích và gây nghiện giống như cần sa.

Aspirin: Tên thuốc “aspirin” chính thức ra đời từ năm 1899 và ban đầu được bào chế dưới dạng bột, dùng để chữa bệnh cúm, cảm sốt.

Có hai loại suy nhược, ngoại sinh và nội sinh. Suy nhược ngoại sinh xảy ra khi cơ thể phản ứng lại những sự kiện bên ngoài và thường có liên quan mật thiết đến cảm giác đau buồn. Trong khi đó, suy nhược nội sinh là kết quả của cơ chế sinh hóa sai lệch và thường có liên quan đến yếu tố di truyền, ví dụ như chứng ăn uống vô độ hoặc nghiện rượu hay nghiện ma túy. Trong thực tế, tất cả những điều này chính là những biểu hiện khác nhau của cùng một hoặc các rối loạn sinh hóa tương tự trong cơ thể.

1. Hai nhân vật chính đã bước vào giai đoạn học đại học và đổi cách xưng hô, không gọi “cậu” như trước nữa mà gọi là “anh” như cách gọi khi kể chuyện ở hiện tại.

Palliative cure - Điều trị xoa dịu: Liệu pháp làm giảm các triệu chứng của rối loạn nhưng không chữa khỏi được nó. Ví dụ, điều trị ung thư ở giai đoạn cuối thường là điều trị xoa dịu. (Theo Từ điển Bách khoa Y học, giáo sư Ngô Gia Hỷ chủ biên.)

'Mizaru - Mikazaru - Mazaru' - Ba chú khỉ khôn ngoan đến từ Nhật Bản. Thông thường khi đôi tay khỉ che lại một nơi nào đó chính là để tự mình thanh tịnh, cách ly khỏi những điều xấu xa, cảm dổ. Mizaru với đôi tay bịt tai 'không nghe điều xấu, Mikazaru với đôi tay che mắt 'không nhìn điều xấu' và Mazaru với đôi tay che miệng 'không nói điều xấu'. Đôi khi người ta còn thấy xuất hiện chú khỉ thứ tư mang tên Shizaru với đôi tay khoanh trước ngực, ngụ ý 'không làm điều xấu'.

Nữ bác sĩ người Mỹ gốc Thụy Sĩ, tác giả công trình 'On Death and Dying'(Chết và Chờ chết) rất nổi tiếng trong lĩnh vực tâm thần học.

1. Ngày giải phóng Hải Phòng.

1. Maria Montessori (31/8/1870 - 6/5/1952) là một bác sĩ và cũng là một nhà giáo dục nổi tiếng người Ý. Bà nổi tiếng với phương pháp giáo dục mang tên mình, được sử dụng phổ biến trên toàn thế giới. Montessori chia sự phát triển con người làm bốn giai đoạn; từ sơ sinh đến 6 tuổi; từ 6 - 12 tuổi; từ 12 - 18 tuổi và từ 18 - 24 tuổi. Mỗi giai đoạn có những đặc trưng không giống nhau và tương ứng là các phương pháp tiếp cận giáo dục khác nhau cho từng giai đoạn.

1. Bó hẹp hoạt động là cụm từ được dịch thoát nghĩa từ câu thành ngữ “Họa địa vi lao”, có nghĩa là vẽ cái nhà tù trên mặt đất. Ý chỉ phạm vi hoạt động bị bó hẹp, không được vượt ra ngoài

khuôn phép.

2. Lawrence Kohlberg (1927 - 1987) là một nhà tâm lý học người Mỹ nổi tiếng với lý thuyết về sáu giai đoạn của sự phát triển đạo đức.

1. Jean Piaget (1896 - 1980) là một nhà tâm lý học và triết học người Thụy Sĩ. Ông nổi tiếng với những nghiên cứu nhận thức luận với trẻ em.

1. Vách đá trực quan hay còn gọi là Visual cliff do hai nhà tâm lý học người Mỹ R.D. Walk và E.J.Gibson thiết kế ra.

1. Abraham (Harold) Maslow (1908 - 1970) là một nhà tâm lý học người Mỹ gốc Nga, ông được biết đến qua mô hình tháp nhu cầu nổi tiếng. Tháp nhu cầu của ông có năm tầng, tầng thứ nhất là các nhu cầu cơ bản; tầng thứ hai là nhu cầu an toàn; tầng thứ ba là nhu cầu được giao lưu tình cảm và được trực thuộc; tầng thứ tư là nhu cầu được kính trọng, quý mến và tầng thứ năm là nhu cầu tự thể hiện bản thân.

2. Trường thiên tiểu thuyết “Jean Christophe” của Romain Rolland (1866-1944) được lấy cảm hứng từ cuộc đời Beethoven. Đây là tác phẩm mang tính tự truyện, trình bày mọi vấn đề liên quan đến chính trị, văn học và nghệ thuật, tác phẩm đã mang lại cho tác giả giải Nobel năm 1915.

3. Tiểu thuyết của nhà văn Mỹ Theodore Dreiser, ra đời vào năm 1900.

1. Édouard Séguin (1812 - 1880) là một bác sĩ và nhà giáo dục sinh ra ở Clamecy, Nièvre, Pháp. Ông được ghi nhớ bởi những đóng góp cho các trẻ em suy giảm nhận thức ở Pháp và Hoa Kỳ.

2. Nguyên văn tác giả nói là Thiên (Tiên/trời), em bé phát âm ngọng thành Điên (Diàn/Đỉnh), dịch giả dịch thành “Trời” và “Tời” để chuyển tải cách phát âm ngọng của cháu bé.

3. Jean Piaget (1896 - 1980) là một nhà tâm lý học và triết học người Thụy Sĩ. Ông nổi tiếng về những nghiên cứu nhận thức luận về trẻ em. Lý thuyết về phát triển nhận thức và góc nhìn nhận thức luận của Piaget được gọi chung là 'Nhận thức luận di truyền' (genetic epistemology).

4. Sách do Nxb Tổng hợp thành phố Hồ Chí Minh xuất bản năm 2012.

5. Karl Witte (1800 - 1883) là nhà nghiên cứu về Dante của Đức, người lập kỷ lục tiến sĩ trẻ nhất thế giới ở tuổi mười hai, hiện kỷ lục này vẫn chưa bị phá vỡ.

1. Bertrand Arthur William Russell, Bá tước Russell III (1872 - 1970): một triết gia, nhà logic học, nhà toán học người Anh.

1. Jack London (1876 - 1916), nhà văn Mỹ nổi tiếng với tác phẩm “Tiếng gọi nơi hoang dã”, “Gót sắt”, “Tình yêu cuộc sống”, “Nanh trắng”.

1. Trung Quốc tính thang điểm 100.

1. Nguyên văn dùng một từ “kiêu ngạo”, nhưng do sắc thái biểu đạt và hoàn cảnh áp dụng trong tiếng Việt có đặc thù khác biệt so với tiếng Trung, nên dịch giả lựa chọn dịch thành hai từ “kiêu ngạo” và “kiêu hãnh (BTV).

1. Con lừ trong tiếng Trung phát âm là “lú”, con cá là “yú”. Bởi vậy ở đây bé nghe không rõ nên đã nhầm hai từ này với nhau.

2. Sigmund Freud (tên đầy đủ là Sigmund Schlomo Freud; 1856 - 1939) là một bác sĩ về thần kinh và tâm lý người Áo. Ông được công nhận là người đặt nền móng và phát triển lĩnh vực nghiên cứu phân tâm học.

1. Tam đoạn thức là công thức biện chứng phổ quát của mọi sự tồn tại, vận động và phát triển. Tam đoạn thức có ba thành phần chính: Chính đề, tức luận đề chủ yếu; Phản đề, phủ định của chính đề theo nghĩa phủ định biện chứng; Hợp đề, tổng hợp chính đề và phản đề, là sự thống nhất mâu thuẫn giữa chính đề và phản đề, là sự phủ định của phủ định nguyên đề.

2. Chuỗi thức ăn (quan hệ thức ăn) là một dãy gồm nhiều loài sinh vật có quan hệ dinh dưỡng với nhau, loài đứng trước là thức ăn của loài đứng sau.

1. “Hoàng tử bé”: Tác phẩm nổi tiếng của nhà văn Antoine de Saint-Exupery, xuất bản năm 1943.
2. Để phát triển năng lực tư duy, rèn luyện kỹ năng làm việc và quản lý công việc của trẻ, Montessori dành cho trẻ những khoảng thời gian mở để thực hiện các “dự án” của mình. Dựa trên quan sát, bà đưa ra kết luận rằng, trẻ em thể hiện sự tập trung cao độ khi được tự do khám phá vô số những điều thú vị xung quanh. Do đó các giáo viên Montessori cho phép trẻ tự chọn công việc mà chúng sẽ làm, tự quyết định cách làm và thời gian hoàn tất. Như vậy, học sinh thì được tự do tìm hiểu và trải nghiệm trong khi giáo viên có thời gian để quan sát và giúp đỡ trẻ khi cần. Giáo viên không yêu cầu trẻ bỏ dở công việc của chúng, trừ khi thực sự cần thiết.
3. Montessori phát triển bộ đồ dùng dạy học để phát triển năm lĩnh vực: giác quan, kỹ năng cuộc sống, ngôn ngữ, toán, địa lý và văn hóa. Bộ đồ dùng dạy học này bao gồm 134 trò chơi khác nhau dành cho trẻ. Các trò chơi này được thiết kế để trẻ tự chơi và tự kiểm chứng kết quả công việc của mình (ví dụ bộ xếp hình bản đồ thế giới, nếu các mảnh ghép sẽ chưa khớp lại được với nhau, trẻ tự biết là mình chưa xếp đúng). Giáo viên được đào tạo để hiểu rõ ý nghĩa của mỗi trò chơi, quy trình và cách giải thích cho trẻ. Trong giờ học, trẻ tự lựa chọn trò chơi cho mình - mỗi trẻ nhằm phát triển một hay một vài trong số năm lĩnh vực trên. Nếu trẻ gặp khó khăn, giáo viên sẽ đưa ra chỉ dẫn hợp lý cho trẻ. Ở đây, tác giả muốn hướng con thao tác các đồ dùng dạy toán.
 1. Ở đây nguyên văn là “Hộp thứ ba là sắc thái màu của cả hai hộp đầu tiên”, nhưng trên thực tế không phải vậy, hộp thứ hai đã bao gồm ba màu của hộp thứ nhất, trong khi hộp thứ ba chỉ có chín màu. Tham khảo thêm tại: <http://www.infomontessori.com/sensorial/visual-sense-color-tablets.htm> và <http://www.nienhuis.com/en/third-box-of-color-tablets-1-2.html>
 2. Paul Cézanne (1839 - 1906) là một họa sĩ người Pháp thuộc trường phái ấn tượng, là người được coi là cây cầu nối giữa trường phái ấn tượng thế kỷ 19 và trường phái lập thể thế kỷ 20.
 3. Claude Monet (1840 - 1926) họa sĩ nổi tiếng người Pháp, một trong những người sáng lập ra trường phái ấn tượng.
 4. Triết lý loại suy, hay suy luận loại suy xuất phát từ sự giống nhau có thực của hai đối tượng đó để đưa ra kết luận.
 1. Erich Seligmann Fromm (1900 - 1980) là nhà tâm lý học xã hội, nhà phân tâm học, nhà xã hội học, triết gia nhân văn và nhà xã hội học dân chủ người Đức.
 2. Alfred Adler: Bác sĩ và nhà tâm lý học người Áo, được biết tới nhiều nhất với tư cách người sáng lập ra Tâm lý học cá nhân (Individual psychology). Được tin nhiệm ngang với Carl Jung và Sigmund Freud như một trong những nhà sáng lập có ảnh hưởng nhất tới tâm lý học hiện đại. Trong số những đóng góp chủ yếu của Adler phải kể tới kỳ vọng bẩm sinh (birth order) trong sự hình thành nhân cách, sự ảnh hưởng của việc bỏ bê hoặc nuông chiều trong sự phát triển của trẻ em, khái niệm một động lực về “bản ngã hoàn hảo” (self perfecting) trong sự tồn tại của con người, và ý tưởng rằng người ta cần nghiên cứu và đối xử với bệnh nhân như là “con người toàn thể” (a whole person). Một nguyên lý quan trọng khác trong lý thuyết của Adler đó là những mơ tưởng của con người trong tuổi thơ có thể hướng dẫn cho sự nhận thức và các lựa chọn theo suốt cuộc đời họ, và khả năng cùng làm việc với người khác vì một lợi ích cộng đồng là tiêu chuẩn chính yếu về sức khỏe tâm thần.
 3. Trích bài thơ “Lời tự thú” Pushkin, Tạ Phương dịch.
 1. CCTV (China Central Television) - Đài truyền hình trung ương Trung Quốc.
 1. Giáo dục Waldorf là một phương thức giáo dục dựa vào lý thuyết nuôi dạy trẻ của triết gia người Áo Rudolf Steiner.
 1. Anton Pavlovich Chekhov (1860-1904) là nhà viết kịch người Nga nổi tiếng và có ảnh hưởng

lớn trên thế giới với thể loại truyện ngắn.

2. “Ruồi trâu” là cuốn tiểu thuyết của nhà văn Ethel Lilian Voynich, xuất bản năm 1897 tại Hoa Kỳ và Anh.