

NGUYỄN MINH NGỌC

BÍ
MẬT
TÀI
CHÍNH
NGƯỜI
GIÀU



BÍ MẬT TÀI CHÍNH NGƯỜI GIÀU

NGUYỄN MINH NGỌC

BÍ
MẬT
TÀI
CHÍNH
NGƯỜI
GIÀU



Tác giả

NGUYỄN MINH NGỌC

Founder & CEO Gemslight™

Diễn giả, Tác Giả, Nhà đào tạo.

- Sáng lập thương hiệu **Gemslight™**.
- Chuyên gia đào tạo **nghệ thuật Thuyết Phục và Bán hàng** toàn quốc.
- Chuyên gia cố vấn và triển khai **hệ thống thiết bị di động iPhone, iPad, MacOS của Apple** vào doanh nghiệp VN.
- Tác giả sách: **iPro** - sách tin học cảm ứng tiên phong tại Việt Nam.
- Tác giả đưa ra hàng loạt phân tích chính xác **sự kiện Biển Đông 2014**.
- Tác giả bài viết: **Đứng dậy đi 178.000 cử nhân thạc sĩ thất nghiệp**.
- Tác giả **Fanpage** được hàng chục ngàn người chia sẻ và theo dõi.
- Người đặt nền móng cho bộ môn **Kiến Thức Nền** tại Việt Nam.
- Facebook cá nhân: www.facebook.com/Gemslight.Nguyen
- Facebook Fanpage: www.facebook.com/GemslightCEO
- Tel: **04.629.44443**
- Trợ lý: **09.34.67.11.22**
- Hotline: **0978.73.78.71**
- Email: minhngocbka@me.com

Tìm hiểu thêm tại: <http://nguyenminhngoc.vn>





Môn Kiến Thức Nền

Nguyễn Minh Ngọc là người đặt nền móng môn học **Kiến Thức Nền** tại Việt Nam. Chương trình **Kiến Thức Nền** đã khiến cho bất kì ai theo học đều phải sững sốt về chính bản thân họ.

👉 Nếu bạn thấy cuộc sống đang bế tắc và chán nản. Hãy đi học **Kiến Thức Nền**.

👉 Nếu bạn thấy xã hội quá phức tạp, khó hiểu. Hãy đi học **Kiến Thức Nền**.

👉 Nếu bạn thấy làm chủ sự nghiệp là quá xa vời. Hãy đi học **Kiến Thức Nền**.

👉 Nếu bạn thấy mình quá nhỏ bé trong thế giới này. Hãy đi học **Kiến Thức Nền**.

🏆 Tầm hiểu biết mới của bạn sẽ khiến **bạn không thể nhận ra chính mình**. Bạn sẽ ở một tầng tư duy & kiến thức hoàn toàn mới.

🏆 Chưa bao giờ bạn thấy cuộc sống thú vị và nhiều thứ muốn làm đến thế.

🏆 Chưa bao giờ bạn thấy sợ chết và khát khao được sống đến thế.

🏆 Chưa bao giờ bạn thấy hạnh phúc khi được gặm nhấm từng phút giây sống nhiều ý nghĩa đến thế.

✓ Vì **Bạn sẽ rất giỏi - rất rất giỏi ngay từ khi còn trẻ**.

✓ Tất cả mọi người sẽ phải ngạc nhiên khi biết tuổi thật của bạn.

✓ Đã đến lúc cho mọi người thấy rằng: **tên của bạn là thứ người ta phải ghi nhớ**.

✓ Bạn sẽ không nhận ra chính mình sau khi học **Kiến Thức Nền**.

✓ Bạn không cần theo đuổi thành công vì **thành công sẽ theo đuổi bạn**.

👉 Mong rằng Nguyễn Minh Ngọc sẽ có mặt trong tấm hình thành công của bạn.

👉 Truy cập www.KienThucNen.com để chứng kiến những điều trên thành sự thật.

👉 Nếu bạn muốn nhận những thông tin cập nhật qua email hãy đăng ký **TẠI ĐÂY**

Lời tác giả

Cuốn ebook này có giá 200.000 đ. Tại sao bạn chưa hề trả tôi 1 xu nào cả mà nó đã ở trước mặt bạn?

Đơn giản vì tôi muốn bạn đọc nó trước, đọc xong rồi bạn tự ra quyết định xem **cuốn sách này có đáng trả tiền không? Quyết định cuối cùng là của bạn.**

Xin chào, tôi là Nguyễn Minh Ngọc. Sau khi đọc cuốn sách này, tôi cũng chẳng biết bạn sẽ trở thành bạn của tôi hay sẽ nghĩ là tôi bị điên nữa. Dù sao đi nữa thì tôi cũng rất vui khi mà nó đã xuất hiện trước mặt bạn.

Tôi viết cuốn sách này với mục đích rất rõ ràng đó là kiếm 200.000 đ từ bạn. Nhưng làm thế nào để bạn đồng ý trả 200.000 đ cho tôi một cách vui vẻ? Nếu những gì bạn nhận được không xứng đáng với 200.000 đ thì hãy thẳng tay delete nó trên máy tính của bạn.

Tôi muốn trao cho bạn một câu chuyện có thể tạo bước ngoặt lớn trong cuộc đời. Đó là tương lai, đó là khát vọng tìm thấy **cuộc sống thực sự.**

Có người đọc xong, họ sẽ nói đây là một câu chuyện hư cấu và vớ vẩn. Tốt thôi, không sao cả vì trái đất vẫn quay.

Có người đọc xong, họ sẽ thấy hạnh phúc, hào hứng và nhận ra cuộc sống rất nhiều ý nghĩa, có quá nhiều thứ để làm. Sau đó họ sống một cuộc đời nhiệt huyết và tận hưởng hạnh phúc, thành công, giàu có.

Không biết bạn sẽ thành ai nhưng việc trước mắt bây giờ là hãy “chén nó”... Mọi cuộc hành trình đều bắt đầu bằng bước đi đầu tiên. Thành công là mỗi bước đi chứ không phải cuối con đường.

BÍ MẬT TÀI CHÍNH NGƯỜI GIÀU

Hồi nhỏ, Bình, Quốc và An học cùng trường làng rồi sau đó đều đỗ những trường Đại Học tốt ở Hà nội. Câu chuyện cuộc đời của 3 người đều dẫn đến thành công, tuy nhiên ba con đường lại hoàn toàn khác nhau.

Tháng 5, 2008

Ba thằng An, Quốc và Bình khoác vai nhau, giọng đã lú lại do đang say khướt. Chúng đang chúc tụng, tặng cho nhau những lời có cánh, mong cho nhau thành đạt, giàu sang và tình anh em là mãi mãi.

Đang ở tuổi 18, chuẩn bị phải đối mặt kì thi vào đại học thế mà chúng còn ngồi đó lú lờ, lú lờ. Tuy nhiên cả ba tên này đều được đánh giá là học hành giỏi giang nên cũng khá vênh váo với đời, chúng cũng thuộc tầm có số có má trong cái làng quê mà máy cày vẫn chưa thay cho trâu ấy.

Không hổ danh thì Quốc đã đỗ vào trường Kinh tế Quốc dân, Bình đủ điểm đỗ 2 trường là Học viện Ngân hàng và trường Y Hà Nội, còn cu An đủ nhàn nhàn 23 điểm vào Bách khoa Hà nội.

Đến với đất Hà Thành, rời xa vòng tay bố mẹ, chúng bị cuốn vào cái xã hội như mớ bòng bong ấy và chẳng có gì ngạc nhiên khi chúng mau chóng quên đi cái lời thề non hẹn biển huynh đệ bên bàn nhậu khi xưa, hùng hục chiến đấu với cuộc đời.

Bình chọn học trường Y theo như nguyện vọng của cha mẹ, dòng họ vì nghề Y là nghề cao quý mà thực ra thì cái ẩn ý bên trong là nhiều tiền. Ở cái

tuổi 18 non dại thì tư vấn gia đình, dòng họ là trên hết, cái đầu Bình vẫn như trang giấy trắng khi nghĩ về tương lai, công việc, trang giấy trắng đấy giờ đây chỉ để viết lên chữ "tiến về thủ đô".

Quốc hội nhập vào ngôi trường kinh tế, một trường học hàng đầu cả nước và sớm cho Quốc cái góc nhìn về kinh tế học rất chững chạc.

An lủi thủi trong trường Bách Khoa Hà Nội, do đời không như mơ, bước vào trường với cú sốc về mọi thứ, chẳng có gì như tưởng tượng cả. Một trường kỹ thuật top đầu Việt Nam, nên nó bước vào giảng đường nhìn lên bảng và các con số, khối lượng kiến thức khủng khiếp đè lên đầu, khiến cu cậu nhiều lúc như nổ tung.

4 năm sau, lại về cái nơi cũ quê nhà, cụ già bán rượu khi xưa đã mất, lũ ôn con ngày xưa nay đã lớn, chúng không còn viễn vông cái chuyện ngày xưa, mà đã phải ngồi tính đến vụ gia đình chúng sắp cắt viện trợ. Cả 3 đều có con đường riêng, ngành nghề riêng nhưng chúng có cùng một phát ngôn: "tao muốn có một sự nghiệp của riêng tao".

Quốc tâm sự: "tao sẽ kiếm một việc đúng sở trường của tao, rồi đến công ty đó học hỏi, vừa làm vừa học và khi nào đủ kinh nghiệm tao sẽ tách ra mở kinh doanh riêng".

Bình cũng không kém: "tao hiện tại đang được nhiều học bổng và nhiều bệnh viện lớn chú ý đầu tư, ra trường chắc chắn có suất rồi, làm vài năm có kinh nghiệm rồi tao sẽ mở phòng khám riêng".

An ngồi vật vờ nghĩ về cái kết quả học let đẹt trong trường Đại học Bách Khoa Hà Nội của nó và nghĩ về cái tương lai, mình sẽ là một kỹ sư, không biết

ai nhận mình không khi cái kết quả bết bát vừa đủ để ra trường và mấp mé nguy cơ bị đuổi học.

(Trước kia An cũng học hành khá tốt nhưng vào trường Bách Khoa Hà Nội, gặp áp lực học hành nên An không vào được khoa mà An yêu thích, và nó bị rút tự do vào khoa nó học kém.)

Thời gian thấm thoát trôi qua, ngày ra trường cũng dần đến.

Năm 2012, Quốc ra trường với tấm bằng giỏi Kinh tế quốc dân, sau gần 6 tháng lận đận tìm việc thì cuối cùng Quốc cũng kiếm được một chân nhân viên kinh doanh, nó hào hứng khoe với bạn bè như thể cái công ty nó vừa xin được việc như là công ty của nó. Nào là công ty tao to thế này, lớn thế kia, sếp tao cao 2 mét.

An và Bình ngồi cũng ghen tỵ và sốt ruột vì mình còn chưa ra trường mà nó giờ về quê là oai rồi, có tiền và bước chân vào thương trường như người lớn.

Về phần Bình thì không có gì nể phục Quốc cho lắm, Bình học thuộc tầm suất sắc giỏi giang nên học bổng mà Bình có được còn nhiều hơn cả lương Quốc, Bình có thể mua laptop, xe máy bằng học bổng mà các nơi rút về. Vậy nên Bình khá bình chân cho tương lai và tự tin với một tương lai tươi sáng.

An thì khác, kể từ năm thứ 2 sau khi trượt khoa và vào một khoa mà nó rất kém thì nó quay sang hoạt động xã hội, nó học dốt hơn bạn bè trong lớp rất nhiều.

An tham gia hoạt động tình nguyện, đoàn hội, công tác lớp, kiếm việc làm thêm và cứ thế kỹ năng mềm nó phát triển vượt lên, và cái sự dở dang trong học hành khiến nó nghĩ nhiều hơn bao giờ hết và nhiều hơn bất kể ai.

An sẽ phải làm gì đây? Gắn bó cuộc đời với nghề mà mình kém cỏi hơn so với rất nhiều bạn bè hay sao? Mà thực ra với cái kết quả bết bát của nó thì có ai muốn nhận, có qua nổi vòng gửi xe hay không đây?

Nhiều năm làm công tác lớp, công tác xã hội, làm thêm đủ thứ kiếm tiền chi tiêu, kỹ năng xã hội của thằng An tăng nhanh đến ngưỡng chênh lệch giữa kiến thức chuyên môn và kiến thức tự học trường đời không còn nữa, và nó nhận ra nó tham danh vọng và tiền bạc hơn nhiều so với nó nghĩ.

Những ngày thu năm 2012 mát trời, ngồi ghế đá công viên Thống Nhất và nhìn dòng người qua lại An nghĩ: "Làm sao mình kiếm được tiền từ những người đang đi ngoài đường kia và họ vẫn vui vẻ nhỉ?"

Câu hỏi cứ vọt vờ nhiều ngày, nhiều tháng, và nó cố tìm câu trả lời, nó bắt đầu tìm đến những cuốn sách. Nó muốn biết tại sao có người rất giàu có và có người lại nghèo khó, họ có gì khác nhau đây?

Nó phát hiện ra những cuốn sách thú vị của những người giàu viết, họ là những người rất nổi tiếng trên thế giới và nó như tìm được niềm vui nơi ấy, từ một thằng lười đọc sách mà nó lại trở thành một con mọt từ lúc nào không hay.

Các cuốn sách nối tiếp nhau qua tay nó và rồi nó nhận ra và hét lên với bạn bè là chúng mày nên đọc sách đi, học ở đó được nhiều lắm, nó ba hoa khoác lác với bất kể ai về những thứ nó học được.

Nó như một người điên, điên cuồng với những kiến thức kinh tế, điên cuồng với nghệ thuật cuộc sống, nghệ thuật của người giàu. An mau chóng biết rằng con đường đời nó là nơi đây. Nó thuyết phục bạn bè cùng học những cuốn sách đó và đi theo con đường của người giàu. Nhưng chả ai thêm quan tâm một thằng học kỹ thuật mà đi ba hoa về làm kinh tế này, quản trị kia, chiến lược nọ, và không ngừng khuyên nó bớt ảo tưởng đi...

Quay về với Quốc, hiện tại Quốc đã đi làm vài tháng và nó học hỏi nhanh chóng kiến thức mới, nó cuốn vào công việc chuyên nghiệp dần và phát huy được sở trường của nó về kinh tế. Quốc sừng và khoe với bất kì ai về khoản lương hậu hĩnh nó nhận được và những hứa hẹn lên chức trong công ty, cuộc sống vào guồng và nó chẳng cần nghĩ nhiều, hàng ngày đi làm rồi cuối tháng cầm cục tiền lương phấn khởi. Bố mẹ nó vui và hãnh diện về nó, và cả làng đều bàn tán về sự thành đạt giỏi giang của nó.

Bình cũng không kém, nó chuẩn bị được đi du học và trở thành một tiến sĩ sau này, con đường hàn lâm mở rộng trước mắt, không ai ngớt lời khen về nó, nó làm rạng ranh tổ tông, dòng họ.

Thằng An, cả bạn bè, hàng xóm, làng xã chả thấy ý kiến gì, thỉnh thoảng thì thào "ngày xưa học giỏi lắm mà giờ vật vờ không thấy công danh gì".

Trời trở lạnh, mùa đông năm 2013 sắp đến Tết và vẫn 3 thằng nhãi con ngày nào giờ lại trở về quê hội họp.

Quốc say sưa kể về con bé làm cùng phòng xinh đẹp, cách nó liếc mắt mỗi ngày làm việc, và không quên nói đến các hợp đồng của công ty lên đến cả chục tỷ và ông sếp nó đi nước ngoài cả nghìn lần mỗi tháng.

Bình thì luôn miệng nói công nghệ ở nước ngoài tiên tiến, học tập sinh sống ở nước ngoài như thiên đường và văn minh, nói chuyện pha giọng tây, nửa tiếng Anh nửa tiếng Việt và ngôn từ Hàn lâm học sỹ. Khiến cho mấy ông lái taxi ngồi nhậu gần đó nhìn có vẻ ngưỡng mộ, và không ngớt gật gù.

Còn cái thằng bị coi là ất ơ An thì luyện thuyết triết lý muốn kiếm tiền nhiều thì phải phục vụ được nhiều người, mang lại lợi ích cho nhiều người, và muốn giàu muốn thành công thì hãy học theo những người thành công, hãy học những người giỏi nhất,...nó cứ lọ lọ chai chai và cố nói oang oảng. Bình và Quốc nghe mà cứ cười phá lên, rồi cũng bỏ ngoài tai chứ cũng không ý kiến nhiều, kệ nó nói tiếp cho có âm thanh, vui cửa vui nhà.

Tháng 3/2014, Bình chính thức được cử sang Mỹ để tham gia đào tạo 4 năm. Gia đình, bạn bè, ai cũng mừng cho Bình và mong chúc cho Bình thành công bên nước ngoài.

Ngày đó Quốc về chơi thăm Bình để chia tay có mang theo cô bạn gái về quê giới thiệu và dự kiến lập gia đình luôn. Quốc nói với An và Bình:

- "Tao giờ ổn định, cuộc sống ngon rồi, công việc an tâm không lo lắng gì nữa nên lập gia đình trước."

Bình chúc mừng cho Quốc rồi họ chia tay nhau sau trận nhậu nát như tương bần đêm đó.

Thằng An thì luôn nghĩ "Quốc ơi cậu đang bị phụ thuộc vào công ty cậu chứ cậu đâu được tự do". Nhưng nó kiềm chế và không nói vì bạn gái Quốc ở đó.

Quốc lấy vợ, sinh con và cuộc sống diễn ra đều đều hàng tháng, có lương rồi chi trả cho mọi chi phí sinh hoạt gia đình, Quốc là một người có tính sĩ diện cao nên phải tỏ ra là thành đạt.

Quốc cố gắng làm nhiều hơn, làm tăng ca ngày đêm, và lao vào công việc như con thiêu thân để kiếm tiền nhiều hơn. Quốc nói: "muốn có nhiều tiền thì phải làm nhiều hơn chứ còn làm gì có cách nào khác".

Quốc làm việc tốt và luôn nhận được giấy khen của công ty, thưởng tăng, chức tăng, luôn là nhân vật sáng giá của công ty. Quốc chìm đắm trong danh vọng, trong những lời khen của cấp trên, Quốc đầy sinh lực và tiếp tục lao vào cống hiến làm việc.

Về phần An, vẫn lối tư duy khác biệt, sau khi tốt nghiệp Bách Khoa Hà Nội, An gửi bằng về quê nhà và theo đuổi đam mê mới, An vận dụng kiến thức tích lũy từ sách, từ trường đời và bắt đầu gây dựng sự nghiệp của riêng mình.

Tuy nhiên, cũng có những khoảng lặng trong cuộc sống của An, nhiều đêm nằm nghĩ: "thực ra bằng cấp mình không bằng bạn bè, xin việc không bằng bạn bè được, bằng cấp khác thì không có, mình đâu có đường lui, mình chỉ có một con đường là tự thân vận động theo đam mê đã chọn thôi". Nhờ vào suy nghĩ không có đường lui khiến cho An càng ngày càng tự tin với quyết định của mình, đơn giản nó nghĩ rằng không có cách nào khác. Phương châm theo cuốn sách: "mặc kệ nó! làm tới đi".

An nghiền ngấu hết gần 150 cuốn sách và thói quen đọc sách hàng ngày đã không bỏ nổi. Vận dụng kiến thức từ sách, An bắt đầu tìm thị trường và mở dịch vụ của mình để phát triển.

Quá may mắn, ngay dịch vụ đầu tiên mà An tham gia đã mang lại cho anh ta một nguồn thu lớn. An bắt đầu xây dựng công ty của mình, phát triển và vận dụng kiến thức quản trị con người, quản trị công ty nơi đây. Khi ấy cũng là thời gian An lập gia đình.

An có tiền, và cái tính mạnh động khác người, anh ta đã mang số tiền đấy đầu tư vào một mảng sản phẩm mới tung ra thị trường. Chân ướt chân ráo vào mảng sản phẩm, An gặp nhiều khó khăn và bị đối tác lừa dối luật cho một vỏ và phá sản sau 6 tháng.

An phải gánh nợ và phải ngồi tù 5 năm với khoản nợ không trả được.

...

Toà tuyên án, một góc buồn, Bình ở Mỹ nghe tin cũng chỉ gọi về gia đình và chia buồn. Còn thật ngạc nhiên, Quốc thì đứng đưng và nói: "trước kia nó học kỹ thuật, nó biết gì về kinh tế, chết là đúng rồi, đến tao còn chưa dám kinh doanh riêng đây này."

Cuối năm 2019, một cuộc suy thoái khủng khiếp xảy ra, bong bóng thương mại điện tử nổ bung. Các công ty liên tục phá sản, đóng cửa, Quốc mất việc.

Quốc đang nuôi 2 con và gia cảnh nhanh chóng trở nên khó khăn và không còn đủ khả năng kinh tế nữa. Quốc không xin nổi việc nữa vì các công ty đều chỉ sa thải nhân viên chứ không nhận thêm.

Anh ta nhận trợ cấp bảo hiểm thất nghiệp 6 tháng theo đúng hợp đồng, nhưng do tiền bị trượt giá khiến nó chỉ đủ cho anh và gia đình không chết đói.

Bình về nước thời gian đó lấy vợ và làm việc cho một bệnh viện đa khoa lớn, Bình không bị ảnh hưởng gì hết của đợt suy thoái và Bình có được cuộc sống sung túc, và gia đình Bình sớm là một trong những gia đình giàu có, thượng lưu.

Quay về về An, từ lúc vào tù thì An ở chung với 4 người khác. Lúc đầu thì họ quay sang bắt nạt An, nhưng về sau An lại biến nơi đó thành một nơi rất thú vị, An bắt đầu nói về kỹ năng kinh tế, kỹ năng quản trị, tầm nhìn thị trường. Tù giam trở thành một nơi thú vị và hàng ngày họ trao đổi về kỹ năng làm ăn, kỹ năng làm giàu, và sự sáng tạo tuyệt đỉnh đã xuất hiện cùng một mô hình kinh doanh kinh điển được An nghĩ ra ở đây.

Thấm thoát thì 2021 đã đến, An ra tù và trở về với cuộc sống, không mấy may quan tâm đến ai hết, An đã lại bắt đầu lại với công ty mới với ý tưởng tuyệt vời trong tù. Anh khảo sát thị trường sản phẩm và tìm ra ngách cạnh tranh cho một dòng sản phẩm của mình, anh ta tìm đến những người chuyên môn và dùng kỹ năng đàm phán thuyết phục được một ekip mạnh mẽ.

Sản phẩm tung ra thị trường được hưởng ứng ngoài mong đợi, công ty phát triển nhanh khiến An đã phải ngay lập tức thuê luật sư, tư vấn chiến lược, tư vấn tài chính về để phụ giúp công việc, tránh đi vào vết xe đổ.

30/4/2024 ngày nghỉ lễ, An, Bình và Quốc được gặp nhau.

Bình tóc muối tiêu ở tuổi 34 do làm việc tần suất cao và vẫn luôn miệt mài nói về công nghệ y học nước ngoài, và tôn thờ thần thánh một giáo sư về Đa khoa người Mỹ là thầy dạy của mình.

Quốc thì mặt mày ủ rũ do thất nghiệp, An vẫn luôn tươi và tỉnh táo sau bao chuyện sóng gió.

Bấy giờ Quốc và Bình mới chịu nghe An nói:

"Bình này, cậu nên tìm ra con đường gì đó cho tương lai chứ cậu định làm việc hùng hục như này mãi thì sao được, cậu là bác sĩ mà cậu nhìn sức khỏe của cậu kìa."

"Quốc, ngay từ đầu mình đã muốn nói với cậu là con đường của cậu sẽ rất rủi ro, cậu không tự quyết được số phận của cậu chừng nào cậu còn đi làm thuê cho người khác. Tất cả mọi thứ cậu có đều được người khác ban cho và theo cảm xúc của họ. Với khả năng của cậu, cậu hãy tìm con đường cho mình đi. Theo mình thì đợt suy thoái kinh tế này sẽ lâu đấy, cậu đừng vùi đầu vào rượu nữa."

Bình có chút suy tư khi thấy đi làm mãi như vậy biết sẽ ra sao, nhưng tiền kiếm được thì về già mình gửi ngân hàng, lấy lãi là đủ sống tuổi già, thế nên không lo. Bình bỏ đi ý định mở phòng khám riêng vì công việc hiện tại đang rất tốt, tại sao phải dứt ra.

Quốc gượng dậy sau cơn mê man, và quyết tâm tìm đến một sự nghiệp riêng, Quốc tìm đến An nhờ tư vấn một ý tưởng kinh doanh buôn bán.

An nói: "Ý tưởng đó được đó, làm tới đi, thà thất bại với một ý tưởng còn hơn là không làm gì cả."

Quốc xây dựng một công ty phân phối hàng hoá, công việc có vẻ ổn và phát triển sau 3 năm, Quốc kiếm được tiền và gia đình ổn lại. Công ty lớn dần, Quốc không kham được và phải thuê thêm người, nhưng thói quen của Quốc

khi đi làm thuê đó là luôn muốn được khen ngợi, luôn muốn giành công nên khiến nhân viên chán nản và quay sang nịnh bợ Quốc để được chủ quý. Quốc làm tháo vát hơn nhân viên và luôn chê trách nhân viên, rồi sau đó Quốc lao vào tự làm chứ không chịu nổi nhân viên. Và Quốc già đi nhanh chóng do công ty đó.

An với kinh nghiệm lăn lộn làm công ty riêng từ năm 24 tuổi, nên giờ đây An liên tục nhìn ra thị trường mới và thành lập các công ty mới. Chẳng mấy chốc An thành chủ tịch hội đồng quản trị của 3 công ty dịch vụ, 1 công ty thời trang và chuỗi nhà hàng ăn dành cho giới quý tộc phủ rộng khắp châu Á và 4 nước lớn của Châu Âu khi An ở độ tuổi 40. An còn thuê chính giáo sư mà Bình luôn khen ngợi về làm việc cho mình, phục vụ y tế trong tập đoàn Gemslight của An.

An sở hữu lượng tài sản lớn và với kiến thức từ thực tiễn và gần 2000 cuốn sách mà An đã đọc từ khi 23 tuổi.

Bình nghỉ hưu năm 60 tuổi và có tài khoản tiết kiệm ngân hàng gần 2 tỷ phục vụ tuổi già, với lãi suất 6%/ năm, đủ cho hai vợ chồng già sống.

Quốc làm việc cật lực do không tin tưởng người ngoài, và năm 60 tuổi có một công ty phân phối sản phẩm cho một nhãn hàng của Đức, cuộc sống bận rộn, không nghỉ ngơi, nhưng Quốc cũng thành công, có sở hữu biệt thự và con cái đủ điều kiện du học.

An thì từ năm 40 tuổi đã là chủ sở hữu của nhiều công ty nên tài sản tính đến tỷ đô và số tiền của An luôn được đầu tư nhờ vào một hệ thống cố vấn chuyên nghiệp khiến cho số tiền ngày càng tăng lên khủng khiếp. An và gia

đình đi du lịch và thường ăn tại các cửa hàng thuộc hệ thống nhượng quyền của mình tại Châu Âu.

Tháng 9 năm 2047, khi An 57 tuổi, ông đã trở về trường Đại Học Bách Khoa Hà Nội chia sẻ kiến thức về nghề nghiệp và định hướng cuộc đời. Đây là một sự kiện rất hy hữu vì có một sự thật là ông không phải là một sinh viên xuất sắc thời đi học.

Khi biết một tỷ phú về trường thì không chỉ sinh viên và giảng viên trong trường háo hức đến tham gia mà có cả các nhà kinh doanh, nhà quản trị, những phụ huynh, những học sinh cuối cấp đang chuẩn bị đứng trước ngưỡng cửa trường đại học.

Toàn bộ hội trường C2 trường Đại Học Bách Khoa Hà Nội chật cứng toàn bộ trước giờ bắt đầu cả tiếng đồng hồ, mọi người chen chúc nhau. Ủy ban Thành phố đã phải điều động 40 chiến sỹ công an đặc vụ đến để kiểm soát an ninh. Ban tổ chức đã phải thu xếp thêm hệ thống âm thanh hướng ra sân C1 phục vụ những người ngồi bên ngoài.

Và khi tất cả những người tham gia đều háo hức muốn biết về bí quyết khiến ông trở lên giàu có và thành công, ông đã có một ngày liên tục chia sẻ những điều khiến nhiều người lớn tuổi cảm thấy hối tiếc về cuộc đời mình vì đã không sống một cách cháy bỏng, và mở ra cho những bạn trẻ nhiệt huyết những định hướng rõ ràng cho tương lai.

Hà Nội, trời nắng nóng không cản được sự tò mò và hiếu kì của những người muốn nghe về cuộc đời An. Ban tổ chức đã căng bạt phủ kín toàn bộ khu vực sân trường để đáp ứng nhu cầu tham dự buổi chia sẻ này.

Sau những màn giới thiệu, phát biểu của ban tổ chức thì cuối cùng nhân vật được chờ đợi đã xuất hiện trên sân khấu với những chàng pháo tay không ngớt. Mọi người đều lấy điện thoại và máy ảnh ra chụp khiến cả không gian loé ánh flash như sao đêm.

An mặc quần jean và chiếc áo phông cổ tròn màu ghi xám rất giản dị, mái tóc trắng như cước cùng cặp kính trễ xuống mỗi khi ông nhìn về phía cuối hội trường.

Mọi người cảm giác như nín thở...

“Xin chào, cảm ơn các bạn đã dành thời gian đến đây. Chúng ta có một chút thời gian để trao đổi, tôi sẵn sàng trả lời các thắc mắc của các bạn, tuy nhiên tôi học không giỏi đâu nên đừng bạn nào hỏi tôi về chuyên môn kỹ thuật nhé.”

Cả hội trường cười ồ lên, mọi người cảm thấy ông ấy thật thân thiện và hài hước.

“Tôi quan sát thấy các bạn đến đây ngày hôm nay không chỉ là sinh viên? có vẻ như có cả chủ doanh nghiệp, có cả sinh viên mới ra trường, sinh viên còn đang đi học và có cả học sinh trung học phổ thông, và các bậc phụ huynh?”

Vậy để mỗi người đều có được một thứ gì đó đọng lại mang về sau buổi chia sẻ này, thì tôi cũng xin chia sẻ lại những câu chuyện cuộc đời tôi trong từng giai đoạn. Tôi không giỏi về **định nghĩa chuyên môn** cho lắm, vậy nên chúng ta trao đổi theo ngôn ngữ đời sống thường ngày nhé. Các bạn có đồng ý không?”

Mọi người đồng thanh: **ĐỒNG Ý Ý Ý...**

“Ok, rất cảm ơn. Cuộc đời tôi có 2 người bạn thân...”

Ông chậm rãi kể về cuộc đời ông, Bình, Quốc như các bạn vừa được đọc phía trên.

Cả hội trường im ắng không có một tiếng động nào cả, bạn hình dung như nếu bạn ngồi đó thì có thể nghe thấy cả tiếng một con ruồi vỗ cánh nếu bay lạc vào đây. Tất cả hồi hộp, chột dạ, hoang mang về một con đường phía trước. Không biết mình sẽ là ai trong số họ?

Một cánh tay giơ lên.

- “Dạ thưa ông, vậy điều gì đã làm nên sự thành công của ông trong lĩnh vực kinh doanh?”

An nở nụ cười nhẹ nhàng và tiếp tục bài nói của mình:

“Cuộc đời mỗi con người đều là một điều kì diệu, khi chúng ta sinh ra đã là một thứ vô cùng hi hữu của tạo hoá. Nhưng không phải ai cũng biết trân trọng những điều kỳ diệu đó, vì mọi người nghĩ rằng họ sinh ra là điều đương nhiên, một điều bình thường. Chính vì thế họ sống như thể bản thân họ chẳng có gì đặc biệt...”

Ít ai biết rằng sự đặc biệt trong cuộc sống mỗi người là do chính họ tạo ra. Rất nhiều người cố tìm những cuốn sách để đọc nhằm mong ngóng tìm được những bí quyết sinh tồn. Không ai biết rằng cuốn sách hay nhất là cuốn sách **cuộc đời họ**. Hãy sống sao để cuốn sách ấy ai cũng muốn đọc nó.”

Mọi người như bị thôi miên và có vẻ như tim mỗi người đang đập nhanh hơn, An bắt đầu nói lớn hơn, nói nhanh hơn đầy thôi thúc.

“Mọi người quá bận để tìm cách sinh tồn ngắn hạn mà quên đi rằng họ hoàn toàn có thể sống một cuộc sống do họ tạo nên theo đúng những điều mà họ thích. Họ quá quan tâm tới thế giới và mọi người quan niệm như thế nào về họ, họ quá quan tâm tới việc họ như thế nào là đúng, như nào là sai. Trong khi bản chất thế giới này không hề có **đúng** hay **sai**. Tất cả chỉ là **quan niệm**.

Khi tôi còn trẻ, điều đầu tiên đã giúp tôi định hình được cuộc đời mình đó chính là **thay đổi tư duy**. Tôi buộc phải thoát khỏi tư duy truyền thống, tư duy lối mòn được **nhân bản** trong xã hội thời đó để tìm cho mình một cách tư duy đột phá và khác biệt.

Ở cái thời sinh viên của tôi, những năm 2008 - 2013, có rất nhiều tư duy lệch lạc trong giới trẻ, nó không được rõ ràng như bây giờ. Và có một bệnh cực kỳ lớn tại thời đó là ảnh hưởng đến bao con người đó chính là bệnh chờ đợi, ỉ lại, sẵn sàng **đổ thừa cho ngoại cảnh và người khác**. Họ không biết rằng bản chất 99% cuộc đời họ được quyết định là do chính bản thân mình chứ không phải là ngoại cảnh bên ngoài tác động.”

“Ở đây có ai lo mình thất nghiệp hoặc đang có bằng cấp mà không đi làm không?”

Hội trường nhí nhố một số thanh niên vừa cười toe toét vừa giơ tay mà hô: “Cháu, cháu”

An quay lưng và ngoái nhìn về phía backdrop hội thảo có ghi dòng chữ: **“Định Hướng Tương Lai”**, ông không cười, tay buông xuôi chiếc mic và im lặng suốt vài phút liền.

Ông nhìn khắp hội trường, một vẻ mặt khiến không ít người lo lắng. Và ông bắt đầu đưa mic lên miệng và nói:

“Tôi sắp nói nặng lời đấy. Các bạn có muốn nghe không?”

Dạ, có... Tiếng nói lí nhí tạo nên một khung cảnh như đóng băng toàn bộ oxi ở nơi đó, gần như khi hô hấp bạn chỉ hít được phần nitơ vậy.

“Tôi xin lỗi các bạn đang ngồi ở nhà chờ đợi, không có việc làm và đang cầm cái tấm bằng thạc sỹ, cử nhân. Tốt nhất hãy xem lại bản thân. Đừng có mà đổ tại xã hội, đổ tại nền giáo dục, đổ tại xuất thân nghèo khó.

Tôi nói thẳng ra như sau: nền giáo dục mà kém thì đầu ra sẽ phải thất nghiệp hết chứ không thể chỉ riêng các bạn. Đừng có nghĩ người khác may mắn với quan hệ này nọ. Bao con người đi lên từ bàn tay trắng, họ không phải siêu nhân mà họ chỉ cần siêng năng và chẳng quản ngại khó khăn và nỗ lực cung đi giá trị.

Xã hội này không ai phải có trách nhiệm với các ông bà cả. Đừng có ỉ lại và nghĩ rằng xã hội phải giúp đỡ ông bà. Đừng có mơ trông chờ vào người khác khi chính bản thân lười nhác, không có trách nhiệm với chính mình.

Còn kiến thức thì vứt cái tư duy ông cử nhân, bà thạc sỹ đi. Tôi nói cho mà biết, học xong trường đại học là chỉ đủ cho các ông bà thò được đầu lên khỏi mặt đất thôi, còn hít bụi còn chán, chưa phải đã được đứng lên mà đi

hiên ngang đầu. Các ông các bà vẫn đang rơi vào trạng thái: “không biết mình đang không biết cái gì” đấy. Và thường trạng thái này là ông bà cứ ngỡ rằng: ông bà đang biết tuốt. Thế giới đang vận động điên đảo lắm ông bà ạ. Nói toẹt ra người ta đang kiếm tiền như nào chắc đếch gì ông bà đã hiểu chứ đừng nói làm được hay không.

Các ông bà đi làm thì kỹ năng không có, giá trị thấp nhưng lại đòi hỏi như bố mẹ thiên hạ ý, công việc phải nhàn hạ, lương cao, tương lai, ổn định. Người ta làm kinh doanh chứ cho phải mở doanh trại từ thiện đâu.

Xin lỗi chứ các nhà tuyển dụng buốt hết đầu, nát hết óc vì những vĩ nhân thất nghiệp không màng việc chẳng cao sang.

Ông bà nào đi làm việc tay chân thì y rằng: Cứ hễ hỏi đang làm gì thì lại trả lời thanh cao là đang đi làm tạm thời thôi. Chờ chỗ này chỗ kia ngon. Không muốn gấn bó thì tốt nhất đừng xin việc tạm bợ, hãy thương những nhà tuyển dụng, nhà kinh doanh tí, xin các ông bà đấy.

Thế giới này không có chỗ đứng cho những kẻ lười biếng mà còn bảo thủ. Chỉ có một cách duy nhất được lười biếng đó là ông bà phải thật thông minh và hiểu biết sâu rộng. Còn nếu chưa thì tốt nhất hãy biết mà lao vào làm việc.

Những người tàn tật, chất độc màu da cam họ còn phải dựng rạp làm xiếc, hát rong để tạo ra giá trị cho xã hội. Họ tàn tật cơ thể nhưng tư duy và suy nghĩ họ không tàn tật.

Tôi khẳng định luôn với sự bùng nổ về công nghệ thì những thứ nhàn nhàn như các ông bà làm được sắp chuyển sang phần mềm hết rồi. Các nhà kinh doanh khổ sở vì ông bà nhiều thì họ ắt tìm máy móc và phần mềm thay

thế. Dù sao phần mềm nó làm việc và không biết kêu ca. Và thực sự nó khiến những nhà kinh doanh nhẹ đầu.

Hãy xem lại chính mình đi. Nếu ngày hôm nay mà ông bà vẫn đang ngồi chờ mong xã hội cứu mang cho ông bà một công việc thì thực sự ông bà chẳng khác gì một kẻ tàn tật về tư duy và suy nghĩ.

Đừng có mà chờ nữa, đừng có mà mong nữa, chẳng thằng điên nào cần ông bà đâu cho đến khi họ thấy có lợi từ ông bà. Và một cục thịt ngồi một chỗ hoặc luôn nghĩ rằng công việc tạm bợ thì chẳng thằng nào nó ngửi nổi.

Đứng dậy, đi đi, chứng minh cho mọi người rằng ông bà không hề tàn tật. Nếu thích thì vứt mẹ cái bằng đi và lao ra làm việc. Làm như một con trâu ngu đàn cũng được miễn là chăm chỉ. Thế giới bên ngoài không phụ công ông bà đâu.

Quên mẹ cái bằng đi vì chắc đích gì nó đã giúp ông bà kiếm được nhiều tiền. Quên cái suy nghĩ rằng làm không đúng ngành học là phí phạm đi vì thực chất các ông bà có đúng ngành cũng chưa là cái quái gì cả.

Sống và làm điều đam mê và thích thú đi. Và đã làm thì ra làm, dồn hết tâm hết sức mà làm cho ra môn ra khoai. Trên đời này không có cái việc gì mà không kiếm ra tiền cả.

Biết nấu ăn thì hãy nấu cho ngon, nấu cả ngày, nấu cả đêm, đọc sách nấu ăn, nấu thật nhiều để rồi một ngày khách sạn 5 sao cũng phải tìm đến ông bà.

Biết đá bóng thì hãy đá đi, đá cho giỏi vào, đá ngày, đá đêm, đá đến khi nào cơ bắp vỡ hết mẹ nó ra. Đá đến khi tuyển quốc gia phải mời ông bà vào.

Biết bưng bê nhà hàng thì bưng đi, bưng giới vào, bưng bằng 3 ngón tay thôi, học cách vừa bưng vừa lắc đi, học cách bưng đi cầu thang bộ đi. Để nhà hàng 5 sao phải sẵn đón ông bà và rước như rước người nổi tiếng.

Biết về máy tính thì kiếm tiền online đi. Click vào link cũng kiếm được tiền, tải file lên cho người ta down cũng kiếm được tiền, up video YouTube cũng kiếm được tiền, mạng xã hội cũng kiếm được tiền. Làm đi, ăn ngủ với nó, đừng có mà đứng núi này trông núi nọ. Làm đến khi cả mớ tiền đổ về cho xã hội nể ông bà đi. 2 năm, 3 năm cũng phải gần bó, trời không phụ người đâu.

Nếu được sinh ra lành lặn, được ăn học để nhoi lên khỏi mặt đất là ông bà đã hơn bao người. Nhưng đừng nghĩ đó là đích đến mà hãy tỉnh táo đi đây mới chỉ là bắt đầu. Đây mới là vạch xuất phát. Vứt mẹ cái giải huyện, giải tỉnh, Olympic hay gì đó trong quá khứ đi. Xã hội cần giá trị không cần mấy thứ quá khứ giẻ rách đó.

Đứng lên đi. Ngồi đó mà tự hào gì khi nằm trong dân số những người thất nghiệp kia.

Không ai cho ông bà việc thì đứng ra mà cho thằng khác việc. Làm sao phải sợ thằng nào. Không có Luật pháp nước nào cấm ông bà trở nên tài giỏi.

Tôi chưa thấy ai chăm chỉ mà thất nghiệp cả. Có luật tử hình những kẻ lười biếng thì chắc chắn nền kinh tế khỏi lo thất nghiệp.

Còn chưa thức tỉnh, còn đổ lỗi cho bên ngoài mà vẫn chưa biết cội nguồn là **TẠI BẢN THÂN** thì xin chào thân ái và quyết thắng, **tôi sẽ không nói thêm điều gì nữa. Cuộc trao đổi kết thúc ngay bây giờ.**

Cả hội trường im bật, không ai nhúc nhích. Ông An không hề hiền hoà như mọi người nghĩ. Ban giám hiệu và ban tổ chức quá bất ngờ và không dự liệu từ trước về điều này. Tất cả tự dưng thấy bối rối.

An nói lớn như hét vào mic:

- Còn ai muốn nghe nữa không?

Một khoảng không im ắng đến đáng sợ, mọi người như chết lặng người nhưng đầu đó bắt đầu vang lên một số âm thanh lí nhí... dạ có.... dạ có.... dạ có ó ó.....dạ có có có. Âm thanh lớn dần lớn dần và cảm giác như một đàn ong kéo đến vậy, cả hội trường bắt đầu đồng thanh và bỗng như tất cả như nổ tung:

“DẠ CÓ..... DẠ CÓ... DẠ CÓ.... DẠ CÓ....”

Không ai bảo ai, những tiếng vỗ tay lộp bộp, lộp bộp và cứ thế lớn dần và đồng điệu đến kinh ngạc, mọi người như được vỡ oà về một điều gì đó thực sự đè nặng bấy lâu nay. Họ biết An không chỉ nói riêng những người lười biếng, An đang nói gần như tất cả mọi người. Họ sợ hãi khi phải chấp nhận rằng chính họ là nguyên nhân tạo ra những sự kém cỏi và hậu quả cuộc đời họ. Họ đã quen với việc mọi thứ được đổ tại cho ngoại cảnh. Họ quen với việc được biện minh cho kết quả sai lầm của mình. Có lẽ là từ khi ta còn bé **cái ghế luôn phải bị đánh đòn và chịu trách nhiệm khi ta ngã và kêu khóc.**

Bấy giờ không khí trở nên nóng hơn bao giờ hết, An mới bắt đầu nói tiếp:

“Tôi nghĩ là các bạn sẽ đi về và không ai muốn nghe tiếp nhưng giờ tôi rất vui khi các bạn vẫn còn ngồi đây nghe tôi nói. Tôi biết rằng ngoại cảnh bên

ngoài còn nhiều bất cập, nhưng các bạn nên nhớ rằng nếu như ngoại cảnh mà tốt đẹp thì ai mà chẳng thành công được, ngoại cảnh không tốt mà bạn vẫn thành công thì đó mới thể hiện nội lực của bạn được chứ. Đúng không nào?”

Hội trường bắt đầu cởi mở hơn, mọi người hứng thú đồng thanh hô lớn: “ĐÚNG”.

“Chẳng có gì lớn lao và cao sang ở đây cả, trước hết hay thay đổi tư duy của mình từ việc đổ thừa cho người khác và xã hội thành tư duy tự chịu trách nhiệm với chính mình, chịu trách nhiệm với mọi thứ mình đã gây ra. Đó là bí quyết để tôi có thể **ra quyết định** một cách **mãnh mẽ**. Chừng nào chưa dám chịu trách nhiệm với bản thân thì bạn không ra được quyết định đâu. Trong quá khứ khi tôi non kém về thị trường đã phá sản và lĩnh mức án 5 năm. Các bạn biết rồi đó, làm sai thì phải chịu.”

Nói tiếp về vấn đề định hướng và những sai lầm trong tư duy, An chia sẻ:

“Bên cạnh đó, còn có một số vấn đề bất cập khác mà tôi muốn trao đổi với các bạn để tìm ra câu trả lời.

Vấn đề đầu tiên: Có phải kiến thức trong trường đại học toàn lý thuyết suông không thực tế?

Tôi đang tự nghĩ xem: trên đời này có ai ngồi một chỗ mà tự nghĩ ra được lý thuyết không nhỉ?

Ờ vậy thế lý thuyết nó lấy ra từ đâu thế?”

An nhìn xung quanh mọi người, ông biểu cảm ngỡ ngàng khi đặt ra câu hỏi này.

“Để đúc kết được một chương trình đào tạo trong trường đại học hiện nay thì hàng triệu người từ cổ chí kim đã dày công nghiên cứu trong quá khứ, đồ không biết bao nhiêu máu mới đúc rút ra được thừa quý vị và các bạn.

Cho nên xin khẳng định: “Kiến thức trong trường đại học thực tế hơn cả thực tế.”

Vậy vấn đề ở đây là gì?

Xin thưa, kiến thức Đại Học được áp dụng tại những mô hình lớn, công ty tập đoàn lớn, nghiên cứu chuyên sâu vào những sản phẩm công nghệ tân tiến và hiện đại.

Còn bản chất sinh viên học đại học hiện nay ra trường thì bước vào cuộc sống ở những môi trường thô sơ, công ty nhỏ, khởi nghiệp, giao thương nhỏ nên kiến thức không khớp là do vậy.

Nắm được vấn đề, đề nghị các bạn chọn chương trình bậc thấp hơn như: Học Nghề, Trung cấp để thoả mãn đúng môi trường mà bạn chủ đích hướng đến. Bạn sẽ thấy rất khớp và hiệu quả.

Ví dụ minh hoạ cho các bạn hiểu: doanh nghiệp bé tí ti làm kinh doanh thì có mấy người đầu mà ngồi vẽ văn hoá công ty, quản trị nguồn nhân lực. Mấy cậu Học Nghề ra tháo lắp thiết bị nhoay nhoáy thì lại rất được trọng dụng.

Doanh nghiệp lớn mà không có ai quản trị và xây dựng văn hoá công ty thì chỉ có vỡ mẹt thớt. Lúc này mới thấy môn học xây dựng văn hoá doanh nghiệp của MBA nó quan trọng.

Ok chứ? Vậy xin nhớ là học Đại học hay Học nghề là mục đích để bạn hoà vào môi trường bạn hướng đến chứ không học Đại Học để cho oai đầu nhá. Oai ra cầm bằng rồi không phù hợp môi trường thì ngồi đấy mà khóc rồi lại trách xã hội.

Học Đại học rồi không vào được doanh nghiệp lớn để áp dụng thì người ta gọi là “Học Cao thì Ngã Đau” do tội không tính toán sớm và học theo phong trào. Thất nghiệp căm kêu.

Học Tiến Sỹ thì đi nghiên cứu vĩ mô cho tốt vào. Đó là môi trường dành cho Tiến Sỹ. Đừng có mà đi ngồi vắn ốc vít thuê cho môi trường thô sơ, doanh nghiệp nhỏ rồi lại kêu **Xã Hội Không Biết Dựng Người Tài**. Oán đời lại chửi đồng. Không biết nghiên cứu làm những thứ vĩ mô và chuyên sâu thì vứt cái bằng Tiến Sỹ đi, không xứng đáng đâu, tất cả là tại ông bà chứ chẳng tại cái xã hội nào cả. Cái này nó gọi là “Học Siêu Cao và Ngã Siêu Đau”.

Ok xong một vấn đề.

Vấn đề thứ 2 cần nói đến: Học đại học xong không có kinh nghiệm thực tế? Làm sao xin việc?

Xin thưa với các quý cô và quý anh chị, lúc đi học đã phải chấp chững mà làm và học việc rồi nhé, không còn cái khoản “phải tập trung vào học – không được đi làm thêm ảnh hưởng đến việc học tập” đâu. Nhân tiện nhắc luôn các bác phụ huynh, suy nghĩ ấy bây giờ là hại đời con đấy ạ.

Thời đại này là thời đại ra trường phải có kha khá kỹ năng và kinh nghiệm rồi. Đó là cơ bản chứ không phải là thứ gì to lớn.

Các cô các cậu đang nghĩ rằng: “ôi, người ta năng động thì mới đi làm thêm, em chỉ biết học thôi”.

Cái thằng mà các bạn nghĩ là năng động ý giờ nó mới là mức cơ bản, “điểm 0 của vạch xuất phát đầu ra” thôi, còn “bạn đang ở mức âm”. Thức tỉnh đi.

Vấn đề thứ 3 cần nói đến: Thích theo con đường làm chủ và tự kinh doanh thì nên học trường nào?

Mở miệng ra nói thích làm kinh doanh như để sang cái miệng rồi kèm thêm câu: “Nhưng vẫn không biết bắt đầu từ đâu? và không biết nên kinh doanh cái gì?” thì ngậm miệng lại, ngậm ngay lại và quay về ghế học tiếp đi.

Điều này chẳng khác các anh chị nói: “Tôi vô cùng yêu thương người ấy nhưng đích biết người ấy là ai?”

Nếu đã xác định được rõ ràng thì: “Thích theo con đường làm chủ kinh doanh thì bỏ học sớm được ngày nào hay ngày đấy” vì đơn giản chúng ta phải thừa nhận một điều là: “trường đại học đào tạo ra nguồn lao động chứ không đào tạo ra nguồn chủ”.

Nhiều thầy cô tham dự bỗng cau mày suy nghĩ, nhưng rồi cũng cười trừ sau câu nói vừa rồi của ông già tóc bạc trên sân khấu. Còn khối những chủ doanh nghiệp phía cuối hội trường thì gật gù rất khoái chí với chia sẻ này, có lẽ họ là người hiểu nhất ý tứ câu từ mà An đã chia sẻ.

An tiếp tục nói:

“Vấn đề thứ 4: Phụ huynh biết con mình chắc chắn sẽ không theo lĩnh vực đang học đại học nhưng vẫn ép: Con phải học để lấy cái bằng rồi muốn làm gì thì làm.

Tôi vẫn nhớ kỷ niệm thời tôi đi giảng một chương trình vào năm 2015, có một phụ huynh ở Đà Nẵng có hỏi tôi:

- Cháu nhà tôi nó kinh doanh được và giờ nó ham quá, nó không muốn đi học tiếp lên Đại Học, giờ tôi nên làm như nào thưa thầy?

Tôi trả lời: Chị cho nó đi theo đam mê đi.

Nhưng tôi sợ mọi người sẽ nhìn và đánh giá tôi không cho con học đến nơi đến chốn.

Tôi trả lời: Đó là chị lo cho việc mọi người **nhìn và đánh giá chị** chứ đâu có lo cho con đâu. Đừng đánh đổi vài năm tuổi trẻ của các con với một thứ hão huyền. Nó không đáng chút nào.

Tôi nhớ hồi còn nhỏ, khi tôi học lớp 2 gì đó, tôi hỏi ý kiến mẹ tôi về quyết định chọn mua chiếc bảng để tập viết chữ, mẹ tôi nói với tôi rằng: **Con được đi học, con biết nhiều hơn mẹ chứ nên con sẽ quyết định giỏi hơn mẹ.**

Mẹ tôi đã nói dối tôi: thực tế một thằng nhóc lớp hai không thể giỏi hơn mẹ được, nhưng lúc đó tôi cứ tưởng điều ấy là sự thật và từ đó tôi đã tự quyết định mọi việc cho cuộc đời mình. Và đến ngày hôm nay thì sức mạnh ra quyết

định của tôi đã được tu luyện từ thời đó, ngay khi tôi chỉ 8 tuổi.” An nói trong nghẹn ngào của sự biết ơn:

“Tôi biết, mẹ vẫn luôn quan sát tôi. *Con cảm ơn mẹ...*”

Cả hội trường rom róm nước mắt, không ai kìm lòng được trước cách dạy con của mẹ ngài An. Nhiều phụ huynh bỗng như thức tỉnh và chợt nhận thấy lâu nay đã kìm hãm sự phát triển tự nhiên của con mình.

“Tôi muốn nói tiếp về cuộc sống, về những gì xảy ra với các bạn.

Sự thật cuộc đời tôi lại chứng minh rằng những thứ có giá trị với tôi đều đến từ chữ **trượt** chứ không đến từ chữ **đổ**.

Tôi vẫn nhớ năm 2001, tôi đỗ trường chọn tại thị trấn. Khá kiêu căng và sớm hoà mình vào các trò chơi điện tử thời thượng, chơi đêm ngày. Tôi đủ thông minh để biện hộ cho tất cả những gì tôi chơi. Kết quả học tập ngang phè phè, giỏi không ra giỏi, dốt không ra dốt, nên cũng chẳng ai chê trách gì được tôi.

Và rồi năm 2005, tôi trượt trường chuyên tỉnh Hà Nam. Thực sự rất buồn và xấu hổ vì bạn bè cùng đội tuyển đều đỗ. Cái đầu óc non dại của tuổi 16 đã nghĩ đến chữ: “cuộc đời mình coi như hết”, vì đơn giản mình trượt trường chuyên, mình sẽ không có tương lai.

Nhưng cái hệ quả để lại thì hoàn toàn khác: tôi học ở trường nhà, nổi bật và đầy hào hứng, thầy cô đều quý, chấm dứt ham mê điện tử và không hứng thú đi chơi tối, mọi thứ tuyệt vời đến không tưởng.

Nếu ngày đó tôi đổ vào chuyên: có lẽ tôi sẽ vẫn tin là mình đi chơi là đúng và ung dung đi theo những thú vui và ham mê ấy. Và chắc chắn rằng ở nơi toàn siêu sao như trường chuyên thì tôi chỉ là một ngọn đèn le lói.

Năm 2008, tôi đỗ Đại học Bách Khoa Hà Nội, vì đỗ một trường danh tiếng đã khiến tôi cho rằng thế là đủ để có tương lai tươi sáng. Tôi tự mãn, vô định hướng, ăn, ngủ, đi chơi và mang về cái mức điểm D với D+ mà đến khi ra trường tôi cũng chịu, chẳng thể kéo chúng lên được.

Năm 2009, chúng tôi thi phân khoa, tôi muốn vào Công nghệ thông tin, nhưng tôi trượt. Tôi rớt vào khoa Hoá, khoa Hoá thì chẳng có gì không tốt trừ một điều là tôi học hoá dốt nhất và cũng ghét học hoá nhất.

Chuyên Môn quyết định nghề nghiệp, công việc tương lai lại là thứ mình đã dốt lại còn ghét học. Thường thì các bạn như tôi sẽ thi lại đại học hoặc tìm học thêm trường khác. Với nhiều người nghĩ rằng cánh cửa cuộc đời khép lại.

Nhưng không, tôi chỉ buồn đúng 5 phút. Tôi bước qua cửa thư viện Tạ Quang Bửu và tự an ủi bản thân mình: ông trời đã sắp xếp thì chắc chắn có lý do của nó.

Chắc là cả gia đình tôi sẽ ngạc nhiên vì khi tôi bị rớt khoa mà vẫn vui vẻ bình thường.

Tôi không đi chơi nữa, tôi tìm đến các câu lạc bộ sinh viên, tham gia tình nguyện, thể dục thể thao, chủ động để được làm cán sự lớp. Tôi hoà mình vào một cuộc sống năng động thực sự, tôi làm tất cả những gì mà tôi muốn, coi nhẹ sự gò bó học tập. Nhưng tôi vẫn cố theo được hoá để tiếp tục ở Bách Khoa Hà Nội.

Kết quả mang lại: kiến thức logic toán, lý, hoá của tôi hoàn thiện hơn rất nhiều, góc nhìn vận động tự nhiên trở nên rõ ràng phục vụ tốt cho khả năng tư duy, suy luận sau này.

Nếu không vào khoa Hoá thì tôi thề là sẽ cho Môn Hoá vào dĩ vãng, và tôi sẽ chẳng biết cái quái gì về hoá cả.

Tôi trở thành một lớp trưởng năng động, lập nhóm chuyên cần, lập ban giải trí đi làm phim, clip, ban đời sống tổ chức chương trình từ thiện cho lớp,... điều đó đã khiến kỹ năng quản lý và phong thái cá nhân phát triển hơn rất nhiều.

Tôi say mê tiến tới những cuốn sách kinh doanh, tiến tới những kỹ năng bán hàng, kỹ năng tâm lý, trải nghiệm những công việc kiếm tiền từ sớm.

Tôi cảm thấy thật may mắn vì khi xưa rớt vào khoa Hoá.

Năm 2013 tôi tốt nghiệp Bách Khoa Hà Nội với tấm bằng Trung Bình. Nếu tôi được bằng Khá, Giỏi thì lại một con đường xin việc mở ra, tay trắng bước ra cuộc đời, tôi sẽ rất lăn tăn giữa khởi nghiệp và đi làm thuê; có hai con đường thường rất khó quyết định.

Bằng Trung Bình là may mắn tuyệt vời với tôi. Với cái **bằng trung bình** đó thì tôi có thừa lý do để bước vững vàng theo đam mê kinh doanh của mình mà không nề hà tiếc nuối.

Những ngày sau ra trường, khi công ty nhỏ tí xiu của tôi từng bước hoàn thiện. Trải nghiệm gặt nhấm thời gian và ngắm nhìn đứa con tin thần đang lớn dần. Rõ ràng cuộc sống của tôi đang rất thú vị.

Nếu tôi vào được công nghệ thông tin thì có lẽ 4 năm cuối đại học tôi sẽ bám theo cái đam mê đó, và ngồi ôm cái máy tính có thể là lập trình hay sửa chữa cả ngày.

Khả năng cao là tôi sẽ chẳng đủ nổi bật trong làng công nghệ để kiếm được thu nhập dư dả, chắc là chờ đồng lương cuối tháng. Sống như vậy với tôi là một cực hình.

Ngay cả nhân viên IT của công ty tôi thời đó, tôi cũng nói luôn từ hôm phỏng vấn: “nơi đây sẽ biến anh thành ông chủ, để tương lai chúng ta là bạn, chứ tôi cũng không muốn anh làm thuê mãi cho tôi”.

Như vậy đó:

- Đỗ trường chọn làm tôi nghĩ mình giỏi giang nên chơi bởi xa đọa.
- Trượt trường chuyên giúp tôi chững chạc và chín chắn.
- Đỗ Đại học Bách Khoa, một trường danh tiếng, khiến tôi tự mãn, tự cho mình quyền nghỉ ngơi, thiếu cầu tiến.
- Trượt phân khoa lại đưa tôi đến thế giới của sự năng động.
- Tốt nghiệp Trung Bình trở thành một lợi thế vô cùng lớn cho tôi vững bước theo đam mê.

Có lẽ nếu ngày xưa tôi trượt đại học, thì tôi cũng không nghĩ ra đủ thứ để biện hộ về tương lai như này. Nhưng đến hôm nay, tôi có thể tự tin khẳng định với những em đỗ đại học và trượt đại học rằng:

Những em trượt đại học hãy nhớ, đó là may mắn cho các em. Tương lai của các em là trở thành những ông chủ tài ba, các em không cần kiến thức hàn lâm, các em chỉ cần học ở trường đời, cái trường sẽ dạy cho chúng ta 99% kỹ năng sống.

Đừng cố tham vọng vào đại học, hãy bắt tay vào cuộc sống tuyệt vời đang mở ra trước mắt. Hãy học kỹ năng bán hàng, giao tiếp, kỹ năng tâm lý, kỹ năng kinh doanh,... đọc sách của những người thành công để nâng cao tư duy và cách nghĩ của bản thân lên, chỉ cần em biết đọc, vậy là đủ.

Mỗi người đều có sở trường riêng, một con cá và một con chim không nên thi chung một cuộc thi.

Nhưng hãy nhớ rõ **không học đại học không có nghĩa là ngừng học**.

Cuộc sống vận động mạnh mẽ và sẽ đào thải những cá nhân không cố gắng.

Còn những em đỗ đại học hãy nhớ, đó là con đường em sẽ đi. Tương lai của em không hề sáng sủa hơn ai cả. Đừng quá trông chờ vào cái bằng đại học. Các em cũng phải tiếp tục rèn luyện kỹ năng để bắt kịp xã hội, chẳng khác gì các bạn không đỗ đâu. Nếu không, ngày tốt nghiệp em sẽ nhận một cái chứng nhận **trình độ đại học và kỹ năng mẫu giáo**. Điều đó sẽ đưa các em vào những đường mòn vô cùng đen tối, và đừng đổ tại xã hội đã làm các em thất nghiệp.

Hãy tỉnh táo, rất nhiều sự thật hiện hữu là sau 5 năm học đại học nhiều người chỉ có một tấm bằng, còn người trượt đại học sau 5 năm lại là chủ một cơ sở kinh doanh lớn.

Tất cả là do chính cá nhân tạo nên, nỗ lực cá nhân sẽ quyết định ai là người cán đích thành công.”

An nói nhỏ dần và bắt đầu mỉm cười: “Câu chuyện này dành cho ai?”

Hội trường hô vang: “**học sinh ạ**”

Ông ấy nói thì thào vào mic: “tôi nghĩ là cho tất cả mọi người”; ông nói nhỏ đến nỗi chỉ những ai rất chú ý mới nghe thấy điều này.

“Tiếp đến, tôi muốn kể cho các bạn về một câu chuyện: đó là ngày đầu tiên tôi đi máy bay. Trước khi khởi hành thì tất nhiên mọi người đều được học an toàn bay, và tôi ấn tượng nhất một chi tiết trong đó.

Khi xảy ra sự cố, túi khí sẽ tự động rơi xuống, và điều đặc biệt là: **nếu chúng ta đi cùng với trẻ em thì chúng ta phải chụp túi khí cho mình trước rồi mới chụp cho trẻ em.**

Nghe xong tôi thấy chột dạ, đúng rồi, nếu mình không có dưỡng khí thì mình sẽ ngất trước và không thể lo cho trẻ được.

Trong cuộc sống người ta đề cao quá vấn đề hy sinh vì người khác mà đôi khi quên mất rằng bản thân mình không được ỏn.

Nếu mình nghèo thì mình đâu thể giúp được ai, kể cả tài chính và tinh thần. Lúc nghèo ta lo ăn từng bữa, đâu có thời gian nghĩ được cho người khác.

Quan điểm cá nhân mình: con người ta càng giàu càng hướng thiện. Có của thường phát sinh lòng hảo tâm.

Nếu ta đi máy bay với con ruột của mình, đưa bé còn quý hơn tính mạng của mình nhưng có sự cố ta vẫn phải lo cho mình trước rồi mới có sức lo cho con.

Cuộc sống cũng vậy, bản thân mình phải nỗ lực vì mình trước rồi mới lo được cho bố mẹ, các anh em, họ hàng...

Giai đoạn tuổi trẻ là vô cùng khó khăn, định hướng ban đầu là rất quan trọng. Hãy xác định phương hướng cho chính mình, xác định và dồn toàn lực cho tương lai của mình. Đừng để một ngày trôi đi, rồi bạn sẽ 30 tuổi, rồi sẽ lập gia đình, gánh nặng cuộc sống luôn luôn tăng lên.

Nếu bạn đang từ 22-25 tuổi, thì thứ quan trọng nhất không phải là lo dạy em học, lo định hướng cho các em, lo cấy gặt và thời vụ cho bố mẹ, lo săn sóc một cô gái hay bạn trai nào đó tới từng kẽ tóc. Mà đây là lúc bạn phải lo cho chính bạn.

Bạn định hướng cho em bạn được không khi bản thân mình còn chưa có định hướng?

Bạn săn sóc bạn gái tỷ mỷ được mãi không khi bạn không có tiền nuôi cô ấy?

Bạn có lo được cuộc sống ấm no cho con bạn khi bạn nghèo khó?

Bạn lo sức khỏe bố mẹ được bao nhiêu khi tương lai mù mịt của mình sẽ còn chờ bố mẹ gửi tiền mới sống tiếp được. Một bước sai lầm có thể đè gánh nặng trả nợ lên vai bố mẹ?

Tập trung tuyệt đối vào bản thân, khi bạn thành công tự khắc bạn dễ dàng báo hiếu bố mẹ; khi bạn thành công tự khắc bạn biết cách định hướng cho các em để làm tròn bổn phận người anh, chị; khi bạn thành công tự khắc bạn chăm sóc bạn đời tốt hơn.

Nếu như định hướng ban đầu không chắc chắn và bước trên những con đường vô nghĩa thì **bạn sẽ không giúp được ai cả**, và **có khi bạn lại trở thành gánh nặng của người khác**.

Đừng để giạt mình khi bỗng thấy mọi thứ trở thành quá muộn, hãy nắm thật chắc số phận trong tay ngay khi còn trẻ. Mỗi giai đoạn cuộc đời đều có sứ mệnh của riêng mình, và người thông minh là người làm tốt từng sứ mệnh đó đúng lúc.”

Ánh mắt An ánh lên một sự tha thiết và chân thành. Những người tham dự, đặc biệt những sinh viên như ngộ ra được rằng thì ra bao lâu nay bản thân đã không biết được đâu là thứ quan trọng nhất tại thời điểm này. Họ đã làm một số điều **có ý nghĩa** nhưng lại **không phù hợp với thời điểm**, không những thế họ còn bị cuốn vào những mối quan tâm, những điều không ý nghĩa khác. Nếu có thể thì ai đó muốn gửi lời xin lỗi tới thời gian tuổi trẻ của mình.

An bước tới chiếc bàn trên sân khấu và cầm chai nước lọc lên uống một ngụm nhỏ và hỏi: “Các bạn đã sẵn sàng nghe tiếp chưa?”

Hội trường như tràn đầy nhiệt huyết, giống như một đoàn quân giương cao lá cờ đồng thanh: “**Sẵn Sàng**”.

An cười nhẹ nhàng và nói: “hồ nhỏ thôi, giữ sức không lát nữa đói quá không chịu nổi đâu.”

Cả hội trường cười sảng khoái và bỗng thấy ông An có vẻ như rất hài hước và vui vẻ chứ không hề khó tính như lúc đầu.

Nét mặt An cũng trở nên tươi tắn theo mọi người và tiếp tục câu chuyện:

“Điều tiếp theo tôi muốn nói với các bạn đó là về sự may mắn.

Các bạn tin là may mắn được tạo ra chứ không phải là ngẫu nhiên không?

Tôi kể các bạn nghe về câu chuyện đời tôi: Vào một đêm tháng 8/2011, khi tôi đang là sinh viên năm thứ 3, lúc đó tôi nhớ là khoảng gần 2h sáng, trong đầu tôi bỗng loé lên một ý tưởng dịch vụ đó là: hướng dẫn những người không sành công nghệ cách sử dụng những thiết bị cảm ứng. Nói thì chắc các bạn hơi khó hiểu vì nước ta vào khoảng năm 2011 là thời điểm các thiết bị cảm ứng mới bắt đầu phát triển mạnh. Không phải ai cũng biết cách dùng nó, đặc biệt là những người không rành về công nghệ. Tôi nghĩ rằng tôi sẽ làm dịch vụ hướng dẫn cho họ cách dùng nó vào trong công việc và biến nó trở thành một công cụ lao động chứ không chỉ là chiếc điện thoại nghe gọi thông thường.

Các bạn biết đấy, từ năm 2011 tôi đã hoàn toàn dùng máy tính bảng để đi học chứ không dùng bút sách vở nữa rồi, các bạn học lịch sử sẽ biết thời chúng tôi đi học vẫn dùng bút và vở để ghi chép. Cả giảng đường chỉ có mình tôi làm như vậy và gần như tôi là người đầu tiên ở Việt Nam làm việc đó thì phải. Bây

giờ việc các bạn đi học bằng máy tính bảng là chuyện bình thường nhưng vào thời điểm đó thì nó là một cái gì đó rất lạ lẫm. Tính ra thì đã 46 năm trước rồi, mọi thứ ngày xưa còn sơ khai lắm.

Và khi đó tôi đã bật dậy, lọ mọ tìm cái máy tính bảng và đăng một tin rao vặt lên mạng rằng: **nhận hướng dẫn sử dụng iPhone iPad tại nhà**. Các bạn biết đó khi đó là tôi quảng cáo dịch vụ, rất sơ khai và đơn giản đó là đăng tin lên một diễn đàn nào đó. Tôi rất hào hứng với điều mình vừa làm.

Tuy nhiên, chẳng có gì diễn ra cả. Tin đăng gần như chìm bĩnh và cuộc sống của tôi vẫn không có gì thay đổi, cũng không mất mát gì hết. Chẳng có ai liên hệ với tôi để sử dụng dịch vụ đó cả.

Cho đến một ngày mùa thu khá nóng nực khoảng cuối tháng 9/2012, tôi mệt lử do vừa đi bộ từ trường về nhà. Vứt cái cặp sách sang một bên và lấy điện thoại ra. Một vài cuộc gọi nhớ từ số máy lạ, số ngoại mạng, tôi thấy hơi tiếc tiền khi gọi lại vì cước phí sẽ cao hơn gọi nội mạng. Sinh viên mà, tôi làm gì có tiền. Tôi gọi lại và mất 5 giây ngu ngơ không hiểu đầu dây bên kia nói gì, tỉnh táo lại và nhận ra tin đăng hơn 1 năm trước của mình đã đưa đến một khách hàng đầu tiên. WOW thật tuyệt vời, tôi nhảy cẫng lên sung sướng.

Và sẽ chẳng có gì đáng nói nếu như người khách hàng này là một khách hàng thông thường. Tôi bàng hoàng khi biết rằng chú ấy là chủ của một doanh nghiệp rất lớn. Qua những câu chuyện và tôi biết chú là người làm ra những thứ rất nổi tiếng mà khi chính tôi còn bé tôi đã được xem trên ti vi.

Chú ấy là người thành công và giàu có nhất mà tôi từng được gặp gỡ... Tuy nhiên chú vẫn tiếp tục học để hiểu biết về công nghệ vì chú nói: **cái gì mà chú không dùng được chú tức lắm**.

Một thời gian dài hỗ trợ về công nghệ cho chú ấy, chú rất quý tôi và giúp tôi rất nhiều.

Có lần vào Sài Gòn, tôi được ngồi cùng ô tô với chú đi chơi lòng vòng thăm quan đến hơn 3 tiếng. Chú cắt bún, xào nắm rồi 2 chú cháu ăn trưa, chú làm tháo vát và chuyên nghiệp không khác gì nhà hàng, lúc đó thực sự thấy bản thân mình may mắn và vinh dự.

Lúc đó chú đã 60 nhưng mỗi lần có lịch hẹn với tôi thì cứ 9 giờ tối là chú rời bàn nhậu để về nhà học. Một tám gương mà tôi vô cùng kính phục, với tinh thần ham học hỏi như chú thì khó có thể không thành công trong cuộc sống.

Nếu cái buổi tối tháng 8/2011 mà tôi lười không chịu dậy đăng tin rao vặt về ý tưởng của mình thì không biết đến bao giờ tôi mới được quen một người tầm cỡ như vậy. Trong cuộc sống có những mối quan hệ làm thay đổi cả cuộc đời một con người phải không các bạn.

Lại kể thêm một chuyện nữa, tôi là người ghét đọc truyện dài, ghét đọc tiểu thuyết, tôi ghét học môn mà giáo trình dày, tôi thích sự đơn giản và ngắn gọn.

Cuốn sách đầu tiên mà tôi có thể tự đọc hết từ đầu đến cuối là cuốn **Tiểu sử Steve Jobs**. Hơn 400 trang và tôi đã nhai ngấu nghiến cuốn sách đó trong 4 ngày nghỉ Tết Âm lịch 2011 - 2012.

Thật kỳ diệu, cuốn sách đó đã thay đổi cuộc đời tôi.

Tôi nhận ra trước đó mình sống quá vô vị, trong khi cuộc sống này có quá nhiều thứ tươi đẹp đang chờ. Cuốn sách đưa tôi đến một tầm nhìn mới, một sự khát khao hoàn toàn mới.

Thật không ngờ rằng từ một thằng lười đọc sách, tôi lại biến thành một kẻ **đói khát sách**.

Càng học được bao nhiêu tôi tự tin lên bấy nhiêu, học được bao nhiêu tôi nhìn cuộc đời rõ ràng hơn bấy nhiêu. Tôi nhận ra sự tự tin đến từ tri thức.

Tôi lo sợ, nếu không học mình sẽ dốt hơn người khác.

5 cuốn, 10 cuốn rồi 100 cuốn, rồi 200 cuốn,...tôi nhận ra sẽ chẳng có cuốn sách nào biến mình thành tỷ phú cả, cũng chẳng cuốn sách nào biến mình thành vĩ nhân. Nhưng mỗi cuốn sách là 60 năm sống và đúc kết của mỗi tác giả, đọc xong giống như một lần ta được sống vậy.

Nhờ đó, tôi như được trang bị một chiếc kính lúp khổng lồ để nhìn thế giới quanh mình, mọi thứ rõ ràng hơn, chi tiết hơn.

Và thế giới vận động, thế giới thay đổi quá nhanh, tôi tiếp tục học, và tôi chọn sách của những người giàu nhất, học những người giỏi nhất trong các lĩnh vực thông qua tài liệu và bài giảng của họ. Họ chính là người đã soi đường và chỉ lối cho tôi.

Và khi tôi bước vào cuộc sống, khi quá bận rộn thì tôi chuyển sang nghe audio book, xem nhiều bài giảng ghi hình hơn. Đến lúc đó thì tôi tin rằng mình đang đứng trên vai người khổng lồ.

Người không lờ đó sẽ cao lên, sẽ mạnh lên do tôi tiếp tục học tập và hành động mỗi ngày.

Nhờ vào nó tôi đủ bản lĩnh, đủ kiến thức để ngồi với hàng chục giám đốc doanh nghiệp khác ngay khi tôi mới ra trường và thành lập doanh nghiệp đầu tiên, nhờ vào đó tôi đủ sức vẽ ra tương lai cho bản thân, nhờ vào đó tôi giúp được cho rất nhiều người thoát khỏi sự lẩn quẩn như mớ tơ vò cuộc sống của họ.

Nếu dịp nghỉ Tết 2011 - 2012 mà tôi không đọc cuốn sách về cuộc đời Steve Jobs, thay vào đó tôi đi chơi và xả hơi thì không biết giờ này tôi đang ở đâu...

Đăng một tin rao vặt vào lúc 2 giờ đêm, đọc một cuốn sách vào 4 ngày nghỉ lễ, 2 công việc đơn giản đó đã thay đổi hoàn toàn cuộc đời tôi.

Sẽ rất tiếc vì không có dịp để được sống lại, tạo hoá cho ta một lần được sống và vĩnh viễn không bao giờ tái diễn.

Thật ngớ ngẩn vì ai đó đã lãng phí cơ hội được sống một lần duy nhất của chính mình bằng cách đi vào những lối mòn cũ kỹ.

Chừng nào bạn còn đang sống thì chừng đó vẫn chưa là quá muộn.

Hãy hành động để có được một lần sống hết mình, sống cháy bỏng bằng chính con tim, hãy tự vẽ ra bức tranh tương lai và tạo may mắn cho nó.

Không hành động hoặc hành động chậm trễ chính là tạo rủi ro cho chính các bạn.

Người giàu và người nghèo đều biết cách làm giàu, tuy nhiên người giàu thì hành động, còn người nghèo thì không. Cũng giống như đọc sách vậy, ai cũng biết là nếu đọc sẽ hiểu biết hơn nhưng đâu phải ai cũng đọc.

Nhưng đừng trách những người không hành động vì bản chất “họ đã nhường may mắn cho những người khác”. Họ mới là những người nhân từ nhất.

Hãy sống, hành động và tạo ra may mắn cho cuộc đời mình. Các bạn có đồng ý không?”

Hội trường chẳng ai bảo ai, tất cả cùng vỗ tay liên tục không ngớt, chàng pháo tay kéo dài đến nỗi như không thể dừng lại cho tận đến khi An giờ tay ra hiệu thì chàng pháo tay mới ngớt.

“Chúng ta còn rất nhiều điều cần trao đổi, các bạn hãy tiết kiệm sức nhé.”

Hội trường lại được một bữa cười sảng khoái và ai nấy đều háo hức chờ đợi những câu chuyện mà An sẽ chia sẻ tiếp.

“Trong cuộc sống, làm bất kì việc gì thì kinh nghiệm của tôi là phải xác định rõ ràng nhất cái kết quả, xác định rõ ràng nhất cái đích đến.

Tôi sẽ nói về hành trang mong rằng có thể giúp phần nào cho những bạn bước chân ra cuộc sống và đứng vững trên đôi chân của mình.

Cái đầu tiên của mỗi hành trình mà chúng ta cần nắm chắc nhất đó chính là **đích đến và hình mẫu**. Điều này là một trong những thứ vô cùng quan trọng.

Ví dụ như: nếu ai đó yêu cầu bạn hãy biểu diễn bài hát “Quốc ca” với phong cách đứng chào cờ thứ 2 hằng tuần.

Bạn sẽ về bật video quay cảnh hát “Quốc ca” của một buổi chào cờ và có thể hình dung ra những điều bạn cần học theo.

Và ví dụ: họ yêu cầu bạn hãy thể hiện bài hát “Quốc ca” với một phong cách **cuốn hút**.

Cuốn hút là cái gì? Nó không tượng hình và bạn sẽ không biết tìm kiếm như nào. Định hình ra sao? Mọi thứ trở nên mơ hồ.

Cuộc sống cũng vậy thôi, mọi người đều muốn hát bài hát cuộc sống theo phong cách **thành công** và **giàu có**. Trời ơi, nó quá mơ hồ và khó tưởng tượng. Và chúng ta sẽ chẳng biết bắt đầu và cũng chẳng biết kết quả ra sao cả.

Cho nên chúng ta sẽ cần thấy một hình tượng rõ ràng, một kết quả rõ ràng để có thể luyện tập bài hát cuộc sống như sau:

Về **hình mẫu**: Cuộc đời tôi thấm nhuần tư tưởng sống cống hiến cho sự hoàn hảo của Steve Jobs, ông ấy sinh ra trong xuất thân rất bình thường và có khi còn gọi là thấp kém, quậy phá nghịch ngợm, đuổi học,... Nhưng tư duy sống cống hiến hết mình, cháy hết mình cho từng giây phút cuộc đời của ông ấy đã cho tôi một niềm tin tuyệt vời. Đằng nào cũng sống một lần, tại sao

không sống thật ý nghĩa. Và tôi đã sống với câu hỏi: nếu hôm nay là ngày cuối cùng được sống, mình sẽ làm gì?

Tư duy là thứ quan trọng lắm các bạn ạ, cho bạn con cá hay cho bạn cái cần để câu? Không nên, cho bạn đam mê câu cá là điều tuyệt nhất. Steve Jobs, ông ấy không cho tôi tiền để sống, không dạy con đường để sống mà ông ấy cho tôi **đam mê được sống**. Như vậy điều đầu tiên nên xác định trong tư tưởng đó là: Mình rất sợ chết. Khi đó ta sẽ trân trọng cuộc sống rồi mới tính đến chuyện bắt đầu tô vẽ cho nó sao cho sinh động.

Tôi bắt đầu bắt trước theo hình mẫu của ông về cách nghĩ, tôi luôn mừng tượng chính mình là tượng đài công nghệ Steve Jobs và tôi học cách truyền cảm trong câu nói của ông, học sự hài hước của ông trong các buổi giới thiệu sản phẩm. Tôi đam mê được đóng vai ông ấy mỗi khi phi xe trên đường, tôi vừa đi xe vừa học diễn thuyết. Chẳng có gì mà tôi sinh ra đã có cả, cái gì cũng phải luyện tập.

Bên cạnh tư duy đó là kỹ năng, kỹ năng đầu tiên mà tôi thấy quan trọng nhất đó là kỹ năng bán hàng. Tôi thực sự mê mẩn Jordan Belfort (Sói Già Phố Wall) bởi vì ông ấy đã dạy tôi và giải thích cho tôi tường tận những giá trị cấu thành nên một người bán hàng. Những người có khả năng bán hàng bằng cả trái tim. Những nghệ thuật truyền cảm và thuyết phục tuyệt vời. Ông ấy là người duy nhất cho tôi nhìn thấy được giá trị của ngữ điệu và sức mạnh của tạo ảnh hưởng. Bán hàng là mọi hành vi trong cuộc sống, thuyết phục được người khác hành động theo ý bạn thì đó chính là bán hàng thành công. Bán từng câu nói, bán sản phẩm quản trị, bán sự góp ý, bán lời yêu cầu,... Đừng bỏ qua kỹ năng này nếu bạn muốn thành công trong cuộc sống.

Kỹ năng tiếp theo mà tôi nghĩ rằng ai muốn tiến nhanh đến thành công cũng nên trang bị sớm đó là kỹ năng truyền đạt. Bạn học truyền đạt không nhất thiết là làm nghề giảng dạy, mà đó là khi bạn làm được một việc thì bạn chỉ tạo ra một sản phẩm, nhưng nếu bạn truyền tải được nó cho người khác thì sẽ tạo ra một khối lượng lớn sản phẩm. Bạn truyền đạt được sẽ lan tỏa giá trị vô cùng khủng khiếp. Về kỹ năng sư phạm thì từ khi còn trẻ tôi đã học chính thầy Lê Thẩm Dương, người thầy mà tôi luôn kính trọng, người thầy có kỹ năng sư phạm tốt nhất mà tôi từng biết. Nếu bạn để ý thì học thầy Dương liên tục 10 tiếng cũng sẽ không chán và buồn ngủ. Đó là cả một nghệ thuật trong kỹ năng sư phạm. Chính vì thế trong các lớp tôi chia sẻ các bạn sẽ cảm nhận được bóng dáng của thầy trong cách giảng của tôi.

Tiếp đến là kỹ năng **miêu tả**, các bạn có thể bật cười khi tôi nói đến kỹ năng này, tuy nhiên nó là điều tuyệt vời lắm đấy. Chúng ta không hề biết rằng mọi người đều tư duy bằng hình ảnh. Khi bạn nói ra một điều gì đó thì ngay lập tức trong đầu người nghe sẽ xuất hiện một hình ảnh tương tượng về điều bạn nói. Người có khả năng miêu tả tượng hình tốt sẽ giúp mọi người hình dung ra đúng thứ bạn nói, còn không sẽ có nhiều thứ không nằm trong tầm kiểm soát của bạn nữa.

Ví dụ: Trong lĩnh vực bán hàng thì đây là nút thắt tạo nên cảm xúc cho khách hàng. Ai là người có thể miêu tả hình ảnh khách hàng dùng sản phẩm sinh động thì đó là người bán hàng thực thụ.

Chi tiết cụ thể, nếu bạn bán nước hoa thì hãy nói cho khách hàng hình ảnh: cô ấy bước vào công ty thì những anh chàng đang lúi húi làm việc cũng phải dừng lại, lim dim mắt, miệng há ra và ngóai theo mùi hương quyến rũ đó.

Và có lẽ nếu hỏi học cấp hai, cô giáo dạy văn mà nói với tôi rằng: “em hãy học giỏi văn miêu tả để sau này có thể trở thành một người kinh doanh – bán hàng xuất sắc” thì có lẽ tôi sẽ không ngủ gật cứ mỗi khi học môn đó.

Cái đích tiếp theo cần trang bị đó là: Ai sẽ là người bạn mong muốn phục vụ? Bạn yêu quý ai, bạn sẵn sàng dành cả đời mình để phục vụ cho những người như nào? Điều này quan trọng lắm, vì khách hàng là người sẽ nuôi sống bạn dựa trên những gì bạn trao cho họ.

Do tập khách hàng khác nhau sẽ có nhu cầu khác nhau. Tập sinh viên sẽ không có nhu cầu hàng hiệu, tập người giàu không có nhu cầu hàng chợ, tập độc thân không có nhu cầu lãng mạn, đàn ông thì khoái thử thách và độc đáo, phụ nữ thì khoái giảm giá,... Mục đích là chúng ta sẽ biết mình nên học theo cái gì.

Mỗi tập khách hàng khác nhau thì cần có những kỹ năng phục vụ khác nhau, không dùng lung tung được.

Tiếp đến là thứ quan trọng nhất, đó là xây dựng **tầm nhìn**. Ai cũng có định hướng về tầm nhìn, tuy nhiên có người nhìn nhỏ bé và có người nhìn lớn. Tầm nhìn rất quan trọng, đó là ta nhìn thấy hình ảnh của chính mình trong tương lai. Hãy miêu tả chi tiết về tương lai của bạn, càng rõ ràng tốt, càng rõ càng chóng đến đích. Miêu tả đích đến càng cụ thể bạn sẽ phóng tới nó càng nhanh. Đây chính là nguyên lý để thành công đó bạn.

Đó là mấu chốt giúp bạn luôn hành động vì mục tiêu. Giả sử tôi nói mục tiêu của bạn là đi bộ từ Hà Nội vào Sài Gòn thì bạn sẽ bước xuống đường và bắt đầu đi. Bạn đi tới Thanh Hoá thấy biển đẹp quá thế là qua tắm cái, nằm nghỉ trên bãi biển cái,...rồi đến Nha Trang lại thấy cảnh đẹp quá đi lang thang

ngắm nghĩa,... Rồi bạn sẽ đến đích chậm hơn hoặc quên luôn chuyện về đích mà không qua được cám dỗ của hưởng thụ, những người hành động tập trung lao về đích thì họ đặt chữ **phải đến sài gòn** trên màn hình điện thoại, trên áo, trên vỏ chai nước,... Và dù thấy biển đẹp thì nhìn vào chữ **phải đến sài gòn** họ lại nhớ lại mục tiêu và tiếp tục đi, tiếp tục đi, và tiếp tục đi,... Và họ cán đích.

Khi đã có hình dung về tương lai của mình và những hình tượng cho bạn sao chép rồi thì tiếp đến là lao vào nghiên cứu thật sâu những thứ phục vụ mục tiêu trong tương lai đó. Liên tục học hỏi, âm thầm vượt qua mọi người, họ đi chơi ta hãy kệ họ hoặc cảm thấy may mắn vì lúc đó ta học và ta sẽ giỏi hơn họ, ít nhất là thời gian đó. Các bạn có thể tỏ ra một bộ mặt cười gian xảo rằng: ha ha ta đang học và ta thông minh lên từng ngày, còn chúng mày cứ đi chơi đi. Những suy nghĩ hài hước đó sẽ giúp bạn có động lực hơn rất nhiều trong lúc học, học không ra tiền ngay nhưng nó sẽ cho bạn giỏi lên ngay so với việc không học.

Hãy xác định kỹ thứ cần học rồi đừng tiếc tiền và thời gian cho việc học, đó là cái tiếc đại nhất đấy vì học từ người khác là cách ta tiết kiệm thời gian tự trải nghiệm. Tốt nhất hãy tìm được cho mình một người thầy.

Học trước một phần từ người khác sẽ giúp ta bước vào cuộc chơi cuộc sống đỡ ngỡ hơn rất nhiều.

Nhược điểm của đi học trực tiếp là sẽ tốn nhiều tiền và thời gian, nhưng đó là cách hiệu quả nhất.

Cách thứ hai là tự học, hiện nay kiến thức chia sẻ trên mạng rất nhiều, có sức mà học hay không thôi. Hãy luôn nhớ học thật miệt mài để vượt lên, rồi

vừa làm vừa cải tiến vừa hiểu ra kiến thức đã học. Đa phần mọi người không hề kém cỏi mà chỉ mỗi tội lười và thiếu kiên trì thôi.

Mọi người đều biết việc nên làm nhưng rốt cục thì họ vẫn không làm vì lười, vì không kiên trì...nhưng họ vẫn kêu xã hội bất công. Tôi mong rằng các bạn không phải người lười biếng. Hãy nỗ lực và sống hết mình, đừng phí phạm cơ hội được sống, đừng phí phạm từng phút giây bạn được là một con người. Hãy trở thành một người thành công, hãy sở hữu một cuộc sống ý nghĩa nhất để khi nhắm mắt hài lòng với một cuộc hành trình thú vị.”

“Các bạn có ghi chép những điều tôi vừa chia sẻ không thế?”

Hội trường cười ồ lên và đồng thanh nói: **Có ạ ạ ạ.**

“Không cần hô lớn vậy đâu vì chúng ta còn rất nhiều điều cần phải chuẩn bị cho hành trang phía trước mà tôi chia sẻ tiếp theo đây.”

“Các bạn có mệt không?”

“Các bạn có cần nghỉ ngơi một chút không?”

“KHÔNG Ạ Ạ Ạ”

“Vậy thì chiến đấu tiếp nhé”

“Vângggggg”

An lững thững bước ra phía chai nước và uống một hơi rồi sau đó ông lại tiếp tục bài nói của mình.

“Bây giờ tôi sẽ lấy ví dụ để phân biệt cho các bạn về hai khái niệm **làm việc cho đồng tiền** và **bắt đồng tiền làm việc cho mình**.

Để bắt tiền làm việc cho mình mà không phải mình làm việc cho đồng tiền chúng ta cùng nghiên cứu ví dụ như này cho dễ hiểu.

Các bạn mua một cái máy đo huyết áp tự động khoảng 1 triệu đồng/máy loại quần vào tay và bấm nút là đo.

Trường hợp thứ nhất: các bạn mua về dùng, nó không sinh ra tiền trực tiếp mà bạn sẽ sử dụng công dụng của nó phục vụ cho bạn.

Trường hợp thứ hai: các bạn mang về bán lại, nó sẽ mang lại lợi nhuận khoảng 200.000đ, và câu chuyện kết thúc, đây là câu chuyện đi buôn.

Trường hợp thứ ba: các bạn làm một tấm bảng to ghi rõ mức huyết áp như nào là ổn, như nào là cao, thấp và mỗi trường hợp nên ăn gì, nên làm gì cho tốt. Và chúng ta dùng chiếc máy đó làm dịch vụ đo thuê 5000 đ/ lượt. Như vậy máy đã tự động sinh ra tiền nhưng đây là đi làm thuê cho chính mình, công việc càng làm ăn tốt bạn sẽ càng mất nhiều thời gian.

Vậy đâu là giải pháp???

Đó là trường hợp thứ tư: các bạn đầu tư 5 chiếc máy đo và in 5 bảng thống kê huyết áp và lời khuyên sức khỏe như trường hợp thứ ba. Rồi thuê 5 nhân viên trẻ ngồi đo dịch vụ tại 5 điểm trong thành phố.

Như vậy mỗi máy đo sau khi trả công cho nhân viên thì mang lại cho bạn 20.000đ/ ngày, 5 máy là được 100.000đ/ngày. Sau 50 ngày bạn thu lại được

vốn 5.000.000 đ mua máy. Và từ đó hệ thống sẽ sinh lời 100.000đ/ ngày cho các bạn.

Vấn đề nó là như vậy.

Nếu muốn tăng tiếp lợi nhuận thì mở rộng lên 10 máy, 20 máy,... Và một ngày mát trời các bạn đã có trong tay một công ty dịch vụ sức khỏe cộng đồng.

Chưa dừng lại, khi các bạn có 30 máy trở lên trong tay thì các bạn có thể thuê một người đi thu tiền hàng ngày.

Tại sao lại phải vậy? Đó là chúng ta sẽ không cần động đến nó nữa, tiền đang làm việc ngày đêm cho chúng ta. Chúng ta không tham gia vào hệ thống mà chúng ta làm chủ hệ thống đó.

Đây mà ví dụ để các các bạn hiểu ra vấn đề tiền làm việc cho mình và mình làm việc cho tiền nó như nào.

Qua ví dụ này, các bạn đã hình dung ra thế nào là làm việc cho đồng tiền và thế nào là bắt đồng tiền làm việc cho mình chưa? Tôi mong là ví dụ của tôi dễ hiểu!”

Cả hội trường đang lúi húi ghi chép, còn nhìn ngó sang nhau hỏi ý ới: “trường hợp ba là gì, trường hợp hai là gì, tao không ghi kịp,...”

Khi tất cả cùng ngẩng lên và nói: “dạ hiểu rồi ạ”

An lại cười và nói: “Có một không? Học những cái này có thấy thích không? Học tiếp hay là nghỉ nào?”

Cả hội trường từ người lớn đến học sinh hét lên như trẻ nít: “Dạ tiếp”

Ông bước xuống dưới và tiến lại gần các bạn sinh viên ngồi bên dưới, tay vẫn cầm mic và ông nói:

“Có bạn nào sau này muốn trở thành một người làm kinh doanh không?”

Các sinh viên đều háo hức và đồng thanh: “Dạ muốn”

An đùa: “Muốn sao lại đi học kỹ thuật thế?”

Cả hội trường ồ lên cười thích thú.

Rồi ok, tôi sẽ chia sẻ những điểm khi chúng ta xác định một ngày nào đó bước chân theo sự nghiệp kinh doanh riêng.

Các bạn à, khởi nghiệp không có gì là sướng cả, nhưng nó hạnh phúc. Đơn giản là sống trọn vẹn với đam mê, trọn vẹn với quỹ thời gian mà không nuối tiếc. Những chia sẻ dưới đây bạn có thể tham khảo và biết đâu lại bổ sung được gì đó cho tương lai kinh doanh và làm chủ của bạn.

Tôi chậm chững bước chân vào kinh doanh ở tuổi 23, lúc đó tôi biết thừa mình làm gì đủ kinh nghiệm để làm bài bản. Nhưng tôi được hiểu một điều: “những người làm thuê lâu năm cũng làm gì có đủ kinh nghiệm.”

Tôi quyết định dấn thân vào kinh doanh từ con số 0 về kinh nghiệm và chỉ với mớ kiến thức đúc kết từ sách. Và sau một năm, tôi đã phải làm lại kế hoạch kinh doanh đến 8 lần. Vì làm sai, vì không hiểu tập khách hàng, vì không biết chi tiền đúng chỗ, vì không biết ưu tiên những thứ tạo giá trị,... Chính vì thế chỉ sau một năm tôi già hơn trước rất nhiều. Tuy nhiên, tôi thấy mình đã đúng vì tôi khôn lớn nhanh nhờ cọ sát thực tế.

Điều đầu tiên tôi học được với khởi nghiệp mà không có vốn: hãy làm dịch vụ, không nên làm sản phẩm. Điều đó đồng nghĩa với việc giảm rủi ro xuống và nếu có gặp bất chắc thì cũng tổn thất không lớn.

Tiếp đó là **tầm nhìn** cho tương lai, thứ này quan trọng lắm, trước khi bắt đầu hãy nghĩ đến cả khi kết thúc. Nhiều người biết trồng lúa nhưng lại để bông lúa rụng vì họ không biết gặt đúng thời điểm.

Tầm nhìn 3 năm nữa sản phẩm, dịch vụ đó sẽ thành cái gì? 5 năm nữa và 10 năm nữa nó thành gì? Cung cầu ra sao? Thị trường sẽ lớn hay nhỏ? Thị phần chúng ta có thể sở hữu được cao nhiêu. Khi nào sẽ gặt lúa? Khi nào sẽ bán công ty?

Tầm nhìn là thứ thuộc về tương lai, thuộc về thứ chưa rõ ràng ở hiện tại, tầm nhìn đã kết hợp với các yếu tố mới xuất hiện của thế giới và tạo ra ý tưởng triệu tỷ đô ngày nay.

Kinh doanh chia ra làm 2 kiểu: một ý tưởng mới lạ, hoặc copy một ý tưởng đã thành công.

Đi theo một ý tưởng mới thì chúng ta sẽ rất tốn chi phí **định nghĩa** nó với khách hàng. Vì mọi người không biết nó là gì.

Đi theo một ý tưởng đã có thì chúng ta không cần định nghĩa nữa, nhưng mặt khác chúng ta sẽ phải chấp nhận cạnh tranh.

Cái nào cũng có cái hay, cái dở, cái dễ, cái khó riêng.

Khi nói về chuyện copy ý tưởng và cải tiến nó thì có lẽ các bạn dễ hình dung rồi nên tôi sẽ giải thích kỹ hơn về chuyện thế nào là định nghĩa một thị trường mới khi nó chưa tồn tại.

Để tôi ví dụ về chính công ty tôi khởi nghiệp từ năm 2013 như các bạn đã biết ở trên. Khi đó tôi sở hữu một trung tâm hỗ trợ tin học cảm ứng. Lúc đó mọi người không biết nó là cái gì cả, người ta chỉ biết về trung tâm tin học computer thôi. Đó, lúc đó tôi đang làm dịch vụ cho một thị trường hoàn toàn mới.

Ý tưởng này nung nấu từ 2011, vậy nó dựa trên cái gì? Để tôi giải thích cho bạn, nguồn gốc khi tôi nghĩ ra: nếu bạn sinh ra cùng thế hệ tôi, không khó để bạn có thể cảm nhận được ưu thế tiện lợi và nhanh gọn của máy tính bảng so với máy vi tính truyền thống.

Với tốc độ hoàn thiện cấu hình máy và nâng cấp ứng dụng thì tương lai máy tính bảng sẽ dần thay thế máy vi tính là điều rất có thể xảy ra. Các doanh nghiệp sẽ dần đi tắt đón đầu phổ cập kỹ năng sử dụng các thiết bị cảm ứng một cách chuyên nghiệp cho nhân viên. Các doanh nghiệp tiên phong sẽ âm thầm làm điều đó dưới sự hỗ trợ của phía chuyên gia chúng tôi lúc đó.

Thời đại của công nghệ, sự chuyên nghiệp của bạn trước mắt khách hàng có quan trọng hay không? Trong tương lai, một phần nó sẽ thể hiện qua khả năng xử lý công việc ngay trên những thiết bị cầm tay của bạn.

Mở một chiếc laptop và khởi động lên tốn khá nhiều thời gian, trong khi đó máy tính bảng chỉ cần một thao tác mở khoá. Rồi tương lai các doanh nghiệp sẽ sở hữu nguồn nhân lực cao cấp có thể làm việc bất cứ đâu chỉ với những thiết bị cầm tay. Nếu công ty tôi làm tốt, thì chúng tôi sẽ giúp được cho

rất nhiều doanh nghiệp khác sở hữu nguồn nhân lực mạnh, tối tân cùng công nghệ.

Nếu chúng tôi tính toán đúng tại thời điểm đó thì chúng tôi sẽ là công ty đầu tiên tại Việt nam hỗ trợ người dùng và doanh nghiệp mảng thiết bị cảm ứng trong công việc.

Nếu chúng tôi tính toán sai, rằng máy vi tính sẽ mãi mãi không thể bị thay thế thì đó là cái kết của một ý tưởng không phù hợp. Và khi đó, chúng tôi đã phải tự **định nghĩa thị trường** cho dịch vụ này.

Hãy luôn nhớ, copy thì sẽ phải chấp nhận cạnh tranh, còn tạo mới sẽ phải chấp nhận chi phí định nghĩa thị trường.

Có lẽ do duyên số và may mắn mà tôi được trao đổi và chia sẻ với rất nhiều bạn trẻ, nhiều chủ cửa hàng, chủ doanh nghiệp. Có rất nhiều con người tài năng khiến tôi đáng ngưỡng mộ vô cùng, nhưng cũng nhiều người ngờ nghêch đến đáng sợ.

Ai trong đời cũng muốn được sở hữu những cơ sở kinh doanh của riêng mình, ai cũng muốn được tận hưởng cảm giác thành công trong sự nghiệp tài chính. Ước mơ là điều tuyệt vời, có dũng khí là điều tốt, dám thể hiện là điều đáng khuyến khích, bạn muốn thành công, bố mẹ bạn muốn bạn thành công, quê hương bạn muốn bạn thành công, đất nước này muốn bạn thành công. Nhưng xin hãy tỉnh táo.

Hỏi 10 bạn thì 9 bán nói muốn theo con đường kinh doanh, nhưng chẳng hiểu kinh doanh là gì hết. Một số anh chị đi làm được một thời gian và tưởng tượng rằng mình đã nắm mọi thứ rồi hùng hổ nhảy ra kinh doanh. Nhiều bạn

gom góp ba thứ kiến thức linh tinh từ một số người xung quanh truyền lại rồi cũng kinh doanh. Ngay cả một số chủ cửa hàng cửa hiệu kinh doanh nhiều năm cũng chẳng hơn gì.

Tôi xin các bạn, muốn đi sản phải có cung tên, muốn ra chiến trường thì phải có áo giáp. Chưa trang bị được những thứ đó thì đừng làm liều, thế giới ngày hôm nay không phân biệt được tuổi tác, vì tri thức đã được lan tỏa mọi nơi. Muốn kinh doanh bạn phải đứng trên vai bài học và công nghệ của Microsoft, đứng trên vai của Apple, của IBM, của Google, của Facebook. Biến thất bại của họ thành bài học của mình, biến trải nghiệm cuộc đời họ thành chính trải nghiệm của mình, biến sản phẩm của họ thành công cụ của mình. Muốn trở thành nhà kinh doanh thì phải học những thứ thuộc về người làm chủ, trường đại học chỉ dạy cho con người ta đi làm thuê, chẳng có cái gì gọi là làm chủ ở đó cả.

Rất nhiều người Việt Nam thành công khi tuổi còn rất trẻ, bởi vì họ biết cách học từ sai lầm, học từ trải nghiệm, kinh nghiệm của hàng trăm người khác. Người thông minh không ai chỉ dùng sai lầm của mình để rồi đúc kết cả, đó là cách dùng thời gian hoang phí. Họ dùng hoàn toàn giá trị đúc kết của nhân loại, dùng cuộc đời, thất bại của những triệu phú, tỷ phú làm bài học cho bản thân.

Mọi người đều ngưỡng mộ người khác sao giàu thế, sao thành công thế nhưng chẳng thấy ai nói sao họ học lắm thế. Tôi nói để các bạn biết rằng: những giám đốc ở tuổi 60 vẫn thường xuyên nâng tầm kiến thức cá nhân, thường xuyên học hỏi. Để đủ bản lĩnh sinh tồn trong một thế giới khốc liệt, đừng mơ rằng bạn tự được quyền thoả mãn với tỷ tẹo kiến thức mình đang có.

Nhiều người chỉ cạnh tranh với nhân viên khác đã không trụ nổi, nhưng miệng cứ muốn làm chủ, làm lãnh đạo, họ không hề hay biết rằng làm lãnh đạo thì sự cạnh tranh khốc liệt tăng lên hàng nghìn lần nữa.

Một số cá nhân bước ra kinh doanh với chút xíu kinh nghiệm, tuy nhiên gặt hái được chút thành quả dẫn đến tự mãn cho rằng ta đã biết hết. Đâu ngờ họ chỉ là con cừu trong một đàn cừu đang được nuôi dưỡng để xén lông, sống được vài ba năm rồi sẽ trở về tay trắng. Không hề nắm được những điều cơ bản nhất trong kinh doanh, nhưng lại rất ung dung tự đắc. Hãy luôn nhớ, ngồi trong chiếu bạc, nếu không biết ai sẽ cháy túi của ngày hôm nay thì người đó chính là bạn, trong kinh doanh nếu không biết ai là con cừu thì con cừu đó chính là bạn.

Một số lời khuyên với các bạn sắp sửa kinh doanh riêng, xin đừng mắc phải những sai lầm này:

Điều đầu tiên: Người chủ luôn có sự thấu hiểu rõ nhất về sản phẩm, có thể nắm bắt được diễn biến tâm lý khách hàng và thị trường, có thể phân tích được ngôn ngữ cơ thể đối phương, và cái đầu lạnh trong đàm phán. Bạn phải học tài liệu dành cho nhà điều hành, người chủ kinh doanh. Nghiên cứu thường xuyên và kỹ lưỡng – tận dụng mọi thời điểm để não bộ liên tục phát triển. Bạn không cần học những thứ chuyên môn mà mọi người đều học mà chỉ cần biết và có thể thuê. Có những thứ dành riêng cho nhà quản trị, dành riêng cho bạn. Sai lầm mắc phải nhiều nhất đó là học lung tung, học không đúng cái, học một người làm thuê khác để lấy kinh nghiệm sau này làm chủ?

Điều thứ hai: trước khi khởi động hãy luyện đến một cái đầu lạnh và thần kinh thép, đừng để tình trạng hệ thống chưa dứt thì thần kinh bạn đã dứt. Bắt đầu với số vốn vừa tầm sức, lượng vốn quá lớn không hề là lợi thế. Chúng ta

mạnh nhất khi chúng ta không có gì để mất, và chúng ta yếu nhất khi chúng ta có quá nhiều thứ.

Điều thứ ba: tuyệt đối không nghe tư vấn chiến lược của những người bản chất là đi làm thuê (bao gồm nhân viên kế toán, trưởng phòng, giám đốc nhận lương) – họ chỉ là người lái thuyền, họ không có tư duy người chủ. Họ không phải người định hướng con thuyền đi đâu, họ chỉ biết làm sao cho con thuyền này nổi được mà thôi. Một người kế toán sẽ luôn nhìn về quá khứ, một người giám đốc làm thuê sẽ luôn nhìn sự an toàn ổn định và không nên thay đổi.

Điều thứ tư: bản chất kinh doanh là bán hàng, bán bản thân mình, bán giá trị mình có. Người làm chủ phải là người bán hàng giỏi. Chúng ta sẽ chẳng có gì hết nếu hàng không bán được, dịch vụ không bán được.

Điều thứ năm: tuyệt đối tránh xa những người thất bại nhưng thích đi kêu than và bất mãn. Với họ, mọi thứ là thất bại. Chơi với một người thất bại như thế sẽ kéo theo toàn bộ sự tiêu cực đến với ý tưởng tuyệt vời của bạn.

Điều thứ sáu: tuyệt đối không có tư tưởng kinh doanh với tinh thần giao lưu, kết bạn và học hỏi. Kinh doanh là kinh doanh, bước vào trường đua chỉ có thắng và bại, đừng đi thi với tinh thần thử sức và cọ sát.

Điều thứ bảy: nếu bạn nghĩ ra một ý tưởng mà ai cũng đồng tình thì tôi khuyên bạn nên dừng ý tưởng đó lại, vì chắc chắn nó sẽ được làm nghìn lần trước đó. Nếu bạn có một ý tưởng và không ai tin vào điều đó, thì có lẽ bạn sắp có một Google thứ 2 trong 10 năm tới.

Điều thứ tám: nắm thật chắc quy luật vận động của xã hội, bám chắc vào đó, đừng nghĩ rằng ta là hạt cát trên biển nên không quan tâm chuyện vĩ mô, một đợt thủy triều sẽ thay cát cho cả một nền kinh tế đó bạn. Không quan tâm ảnh hưởng kinh tế vĩ mô cũng là một con đường chết đứng của nhiều doanh nghiệp. Luật sửa đổi 1 điều có thể biến bạn từ đại bàng thành con gà rù giữa mùa đông lạnh giá.

Điều thứ chín: đừng cố gắng đổ tiền vào khảo sát nhu cầu của người dùng vì đơn giản họ sẽ luôn muốn: Tốt hơn, Rẻ hơn, Đẹp hơn. Hãy chuyên tâm ngay để phục vụ 3 điều đó.

Thành công ngày hôm nay không đồng nghĩa bạn thành công mãi mãi, hãy nhìn sự sụp đổ những năm 2013 của Nokia để làm tấm gương. Một doanh nghiệp luôn luôn phải tái cơ cấu, tối ưu liên tục ngay từ khi bắt đầu thành lập cho đến khi nào bạn còn điều hành nó.

Hãy tiếp tục nuôi lớn ước mơ và đam mê cuộc sống của mình, hãy làm một người chủ thực thụ như mong muốn cuộc đời bạn. Ngồi trên những chiếc xe hạng sang mui trần, phóng vi vu trên con đường ven biển bên cạnh người mình yêu thương. Nếu muốn có nó thì bạn phải **hành động** vì 90% những người già hối hận vì đã không sống một cách đầy ý nghĩa – tiếc là khi đó đã quá muộn.

Rồi tiếp đến là bạn cần xác định rõ: giá trị của bạn là gì?

Tôi sẽ giải thích về **quy luật giá trị**, bạn nào hiểu được trọn ý nghĩa thì đường tới thành công sẽ gần hơn rất nhiều. Hãy ghi chép chi tiết và suy ngẫm nhé.

Điều đầu tiên: **trao giá trị thực đi trước.**

Bạn có muốn biết công thức làm giàu không? Tôi nói cho luôn để mai đi làm giàu luôn nhé.

Lấy giấy bút ghi luôn nhé, ghi ra một tờ giấy to công thức dưới đây rồi dán nó vào cửa để ngày nào cũng thấy nó, Ok chứ?

Bạn có tin có công thức đó không? Tin hay không thì tùy bạn thôi, nhưng nó đúng như chân lý vậy.

Bạn ghi nhé: **“nếu muốn kiếm được 1 tỷ thì bạn hãy giúp người khác kiếm được 10 tỷ”**.

Để tôi minh họa cụ thể ra cho các bạn rõ tường nhất đây:

Ví dụ đầu tiên: bạn rất giỏi học thuật và tính toán nhưng vốn lại không có đồng nào. Và có một người giàu đang sẵn có 20 tỷ mà đang phân vân chưa chốt được đầu tư vào đâu để có lời. Nhiệm vụ của bạn là hãy dùng khả năng của mình giúp cho người kia biến 20 tỷ thành 30 tỷ thì chắc chắn bạn sẽ được trả công 1 tỷ.

Ví dụ thứ hai: bạn hãy giúp cho 100 người, mỗi người kiếm được 100 triệu, tổng vẫn là 10 tỷ. Mỗi người sẽ trả công cho bạn 10 triệu. Thế là bạn cũng sẽ có 1 tỷ.

Ví dụ thứ ba: bạn hãy giúp 1000 người, mỗi người kiếm được 10 triệu, tổng vẫn là 10 tỷ. Mỗi người sẽ trả công cho bạn 1 triệu. Thế là bạn cũng sẽ có 1 tỷ.

Ví dụ thứ tư: bạn giúp cho 10.000 người, mỗi người kiếm được 1 triệu, tổng vẫn là 10 tỷ. Mỗi người trả công cho bạn 100.000 đ. Thế là bạn cũng sẽ có 1 tỷ.

Qua những minh họa đó thì rõ ràng rằng: chúng ta không nghĩ cách kiếm 1 tỷ mà phải nghĩ cách giúp những người khác kiếm được 10 tỷ. Còn số tiền 1 tỷ sẽ tự khắc chui vào túi bạn như một hệ quả của việc bạn đã làm.

Tôi biết nhiều bạn đi làm luôn tâm niệm: làm sao để tăng lương mà không nghĩ làm sao để tăng lợi ích cho công ty. Mặc cả tăng lương sẽ làm thêm mà không biết rằng chủ động làm thêm thì ắt tăng lương là hệ quả ngay thôi.

Quay lại vấn đề, giờ thì bạn đã biết vì sao bạn chưa kiếm được 1 tỷ chưa?

Đáp án: Đó là vì bạn chưa giúp được người khác kiếm được 10 tỷ.

Tôi thường có một lời khuyên chung cho những bạn thất nghiệp khi đến gặp tôi như sau:

“Bây giờ ông về làm cái vòi phun nước và cái chậu xà phòng rồi đi rửa xe máy cho cả khu phố đi.

Cứ thế xin được rửa, không cần tiền, chỉ cần mọi người luôn có xe sạch đi làm là vui rồi. Dặn họ là không phải mang đâu cả cứ mang về đây ông rửa cho họ.

Rửa một lần, rửa hai lần, xe sạch và bóng loáng kèm theo nụ cười hào hứng, nhiệt huyết thì tôi cam đoan lần thứ ba họ sẽ ép ông nhận tiền. Không những đưa tiền mà còn đưa nhiều hơn mức bình thường.

Và chẳng mấy chốc cả khu phố đó sẽ chỉ rửa xe duy nhất tại nhà ông.

Khi ta trao giá trị trước thì ắt tiền sẽ là hệ quả của những gì ta đã làm.

Nếu câu chuyện ngược lại: “ông đi gõ cửa và yêu cầu trả tiền rồi ông sẽ rửa xe cho họ thì sao? Xin lỗi họ sẽ từ chối ngay.”

Đừng sợ thiệt các bạn à. Hãy cho đi giá trị trước, tiền ắt sẽ về. Nó là hệ quả của những gì bạn làm mà thôi.

Rõ ràng: Tiền thì ai cũng muốn có, cần có và phải có. Có nhiều tiền chưa chắc đã sướng nhưng ở xã hội hiện đại này thì không có tiền chắc chắn là khổ.

Nhưng các bạn đừng suy nghĩ ngược đời rằng: làm sao kiếm được nhiều tiền nữa mà hãy hỏi: làm sao giúp được người khác kiếm được nhiều tiền đây? Đó mới là câu bạn cần suy nghĩ.

Bạn thử đi hỏi câu:

Trường hợp thứ nhất: nếu tôi giúp ông kiếm được thêm 10 tỷ, ông sẵn sàng cho tôi 1 tỷ không? Thằng nào cũng Ok hết.

Trường hợp thứ hai: bảo đưa tôi 1 tỷ tôi sẽ giúp ông kiếm 10 tỷ thì thằng nào cũng chạy hết.

Trường hợp thứ ba: Tôi giúp ông kiếm được 1 tỷ ông phải trả tôi 1 tỷ thì nó sẽ trả lời bạn 1 từ thôi: CÚT.

Giờ hãy xem số tiền bạn kiếm được và thử lý giải được lý do vì sao chỉ được có vậy nhé!

Khía cạnh thứ hai của **quy luật giá trị** đó là yếu tố **CUNG – CẦU**.

Ví dụ nghề kế toán hiện nay đang kêu la nhiều vì học vất vả mà lương bèo bọt. Bạn giúp công ty được nhiều giá trị về sổ sách và hợp lý hoá hàng tỷ thứ phức tạp nhưng số tiền bạn được trả vẫn thấp vì nó vi phạm luật **CUNG – CẦU**.

Bạn hãy nhớ: Nếu cả thế giới biết lái máy bay nhưng ít người đi được được xe máy thì lương phi công sẽ thấp hơn lương xe ôm.

Nếu bạn làm được việc mà ít người làm được thì giá trả cho bạn sẽ cao hơn. Còn công việc khó nhưng nhiều người làm được thì giá trả cho nó sẽ thấp đi.

Rồi, nói vậy chắc bạn đã mừng tượng ra cách làm giàu rồi, giờ làm sao thực hiện nó thôi.

Hãy nhớ rằng đây là lúc bạn biết lý do: học để làm gì? Những người không có khả năng thì không thể giúp người khác kiếm tiền nhiều vì vậy người khác sẽ không quan tâm đến những người đó. Mọi người chỉ quan tâm đến ai có tiềm năng giúp họ kiếm được tiền mà thôi.

Vậy thì bạn có gì? Để họ đáng quan tâm? Trả lời câu hỏi đó đi.

Giờ bạn đã giải thích được vì sao nếu ta áp dụng những thứ trong trường đại học thì kiếm được ít tiền rồi chứ? Vì nó được dạy đại trà và rất nhiều người được học. Muốn gia tăng giá trị bản thân hãy học những thứ khác

người, những thứ ít người học được, những thứ là trường lớp không ai dạy là tốt nhất.

Ghi lại câu này nhé: Hãy học những thứ người ta không học, bạn sẽ có những thứ ít người biết. Nó là con đường giải quyết hai khía cạnh trên của quy luật giá trị.

Tóm lại hãy nhớ kỹ câu đúc kết này: **giá trị cao nhưng phải ít người có và hãy trao đi trước.**

Ai cũng muốn thành công, ai cũng muốn giàu có, nhưng không phải ai cũng biết chọn cho mình con đường đúng đắn để đi đến đích nhanh nhất. Đặc biệt là không phải ai cũng đủ kiên trì để trả giá cho cái công cụ kiếm tiền cả đời của mình, đó chính là tri thức, những kiến thức khác người và những kiến thức ít người học.

Rất nhiều người nhìn và ngưỡng mộ người khác giàu có, có nhà có xe hơi và có đất ở đây, ở kia; nhưng thực sự chúng ta cần làm rõ thế nào là giàu có.

Tôi chia giàu có làm 2 loại: loại không bền vững và loại bền vững.

Giàu loại không bền vững là những người sở hữu nhiều thứ có giá trị cao như: nhà cửa, đất đai, tiền bạc nhờ vào các yếu tố: may mắn, quan hệ, thừa kế.

Tại sao lại nói đây là giàu có không bền vững? Bởi vì có một sự thật là làm giàu đã khó nhưng giữ giàu còn khó hơn rất nhiều. Không ai may mắn mãi mãi, quan hệ rồi cũng có lúc đứt và những núi tiền của thế hệ trước để lại cũng sẽ dễ dàng biến mất chỉ trong một thời gian.

Giàu có bền vững là giàu có dựa trên kỹ năng và tri thức về **tiền**. Giàu bằng khả năng thực sự của người làm ra của cải. **Giàu bền vững** hoàn toàn **có công thức** và **hoàn toàn có thể học được**.

Vậy câu hỏi đặt ra: Nếu **có công thức, có thể học được** thì tại sao tất cả mọi người không **cùng giàu như nhau**?

Chúng ta sẽ đi tìm lời giải đáp:

Trước hết chúng ta cần bổ túc 1 chút kiến thức nhé các bạn, theo cách định nghĩa của Robert Kiyosaki:

Tài sản là gì? Tài sản là những thứ đem tiền vào túi ta.

Tiêu sản là gì? Tiêu sản là những thứ đem tiền ra khỏi túi của ta.

Một ngôi nhà để ở thì: nó lấy đi tiền của ta để mua nó, đóng thuế, bảo trì, tiền sửa chữa,... vậy nên nó đang lấy tiền ra khỏi túi của ta vậy nó là một tiêu sản. Vậy nên nếu chúng ta mua nhà mà để trống, ít dùng thì đó là một tiêu sản lớn.

Một ngôi nhà để cho thuê thì sau khi trừ mọi chi phí, nó mang lại cho bạn 1 triệu đồng/tháng vậy nó là tài sản.

Và những người giàu không bền vững có **rất nhiều tiêu sản**. Những ngôi nhà lớn của họ để không, chiếc xe hơi, những miếng đất bất động chờ giá thị trường,... chúng không sinh ra tiền hàng tháng. Nói cách khác là họ làm việc để trả phí cho chúng hoạt động, càng nhiều tiêu sản thì ta lại càng phải nuôi nhiều.

Những người giàu bền vững họ tìm cách để **có nhiều tài sản**. Họ muốn có những thứ tạo ra tiền cho họ, chứ không muốn có thứ mà họ phải mất tiền đi.

Nhìn lại chúng ta xem chúng ta đang làm việc hòng học để mang tiền trả cho cái gì? Nếu khi ta không làm gì cả, cái gì đang mang tiền cho ta?

Bây giờ, bạn đã biết bạn đang có bao nhiêu **tài sản** và bao nhiêu **tiêu sản**. Ok, Đơn giản chứ? Bạn sẵn sàng bước nghe phần tiếp theo chưa?”

“Sẵn sàng” - đám đông háo hức.

Điều thứ hai cần biết đó là: Phân biệt giữa huấn luyện tài chính và giáo dục tài chính.

Các hệ thống giáo dục hiện tại thường chưa có chương trình dạy về tài chính thực sự. Những trường về kinh tế thì họ huấn luyện cho sinh viên về tài chính chứ không giáo dục họ về tài chính.

Huấn luyện và giáo dục khác nhau gì?

Huấn luyện là chỉ cho người ta làm một việc gì đó theo khuôn mẫu, không hiểu ý nghĩa thực sự nguồn gốc bên trong, đi theo một con đường dập khuôn. Giáo dục thì khác là nó sẽ chỉ cho người ta hiểu vấn đề rồi để tự người ta biết phân tích và tìm ra giải pháp dựa trên những biến động từ thực tế.

Tài chính cũng vậy, bạn được huấn luyện như sau:

Học thật giỏi, cố gắng đạt điểm cao để lấy một cái bằng tốt để xin một công việc tốt, từ công việc tốt bạn sẽ kiếm được nhiều tiền, và dùng tiền đó để mua nhà, mua xe hơi, mua một vài miếng đất và có một chút để gửi tiết kiệm hưu trí.

Toàn bộ những gì bạn được huấn luyện là dùng chính sức lao động của bạn để biến nó thành tiền, biến nó thành những **tiêu sản**. Cuối đời các bạn có được một gia tài kha khá đều là bằng sự lao động hùng hục của các bạn, các bạn hãy hãy nhìn những bác sĩ, kỹ sư giàu có – họ làm việc tối mắt cả đời. Bạn hoàn toàn **làm việc cho đồng tiền**, dùng thời gian và sức lực đổi lấy tiền bạc.

Khi bạn mua nhà, thì ngôi nhà đó là sức lao động của bạn những ngày trước đó, và ngôi nhà đó sẽ tiếp tục đốt tiền của bạn mỗi tháng, cái xe hơi cũng đốt tiền của bạn mỗi tháng, đất đai thì phập phồng theo thị trường không thể lường trước, tiền tiết kiệm thì mất giá theo ngày.

Ví dụ: Năm 2003 thì một suất cơm giá 3.500 đ, và 2013 thì nó là 35.000 đ, trượt giá 1000 %, lãi suất ngân hàng thì chỉ có 10%/ năm, tính sơ sơ gửi 3.500đ vào ngân hàng thì sau 10 năm thì bạn có vào khoảng hơn 8.000đ, hoặc bạn có thể tính lãi kép đi chẳng nữa và bạn cần thêm 27.000 đ để có thể đủ 35.000đ mà ăn xuất cơm của 10 năm trước.

Huấn luyện lao động: Sức lao động và thời gian của bạn được sử dụng một cách hoang phí. Và đây là cách mà những người đi trước huấn luyện lại cho người đi sau vì đơn giản họ cũng được huấn luyện bởi chính những người thầy của họ.

Những người giàu bền vững họ không đi theo lối mòn này, họ không bao giờ phung phí công sức của họ một cách không thương tiếc như vậy.

Vậy như nào mới được gọi là giáo dục tài chính? Giáo dục tài chính là thứ mà giúp bạn nhìn nhận ra phương pháp **bắt tiền làm việc cho mình** chứ không làm việc vì tiền. Đây là cách để ta có thể giàu cả **tiền bạc** và **thời gian**.

Giáo dục tài chính là cớ sở tạo nên những tỷ phú, triệu phú thế giới và bạn sẽ hiểu vì sao cùng sinh ra, cùng sống tằn tằn đó năm, cùng lớn lên, họ xuất phát điểm còn kém chúng ta nhưng sao họ có thể kiếm những tài sản khổng lồ như vậy.

Bạn đã mừng tượng ra chưa? Chúng ta sẽ chuyển sang phần tiếp theo chứ?”

“Dạ tiếp ạ” - Mọi người đều háo hức chờ đợi.

“Giờ bạn đã có chút kiến thức để chúng ta bắt đầu bước vào công thức làm giàu, tại sao **có công thức mà vẫn nghèo**?”

Đầu tiên chúng ta phải khẳng định: Không có công thức dành cho **làm giàu không bền vững**. Vì chẳng có công thức chung nào dành cho người trở nên giàu có nhờ may mắn, quan hệ và thừa kế cả, vậy nên ta không thể học để giàu bằng cách đó. Nếu mà có thì xin lỗi vì tôi không biết nó.

Vậy công thức làm giàu này là gì? nó là **làm giàu bền vững** dựa trên **kỹ năng** và **tri thức**.

Về bản chất, mỗi người sẽ được tự quyết định số tiền mà họ kiếm được: dựa trên những thứ họ **có thể** làm được và những thứ họ **không thể** làm được.

Dự định tương lai sẽ quyết định **hành động hiện tại**. Bạn hoàn toàn quyết định được tương lai bạn có những thứ gì, bằng cách **hành động** ở hiện tại.

Vậy **kỹ năng và tri thức** cần là gì? Đó là kỹ năng và tri thức **tạo tài sản** và người ta phải học và rèn luyện kỹ năng đó; khi họ đã có được thì họ áp dụng đi, áp dụng lại liên tục đến hết cuộc đời. Kỹ năng và tri thức là thứ chỉ cần **trang bị một lần** là có thể **dùng cả đời**.

Kỹ năng và tri thức kia có được dạy không? Có, hoàn toàn có. Tại sao được dạy mà vẫn có người nghèo?

Vâng, đó là bởi vì người ta học được rồi và người ta **không hành động**, họ chỉ biết và **không thực hiện**.

Tại sao vậy? Làm giàu không khó là đúng, nhưng ai bảo làm giàu dễ thì để tôi đập vỡ rằng nó ra.

Tôi lấy ví dụ: các bạn có thể bước trên bậc thang không? Có, tất nhiên rồi, miễn là bạn có đôi chân. Bạn có thể đi lên đi xuống bậc thang rất dễ dàng và thoải mái.

Nhưng tôi bảo bạn bước lên một **cầu thang 1 triệu bậc** thì sao? Đó, công thức làm giàu cũng giống như vậy.

Bạn hoàn toàn có thể bước từng bậc từng bậc, nhưng nghĩ đến 1 triệu bậc thì bạn không hành động nữa. Và bạn quay về với những thứ tài chính được

huấn luyện. Bởi vì sao? Vì nó dễ hơn, nhẹ nhàng hơn, đỡ vất vả hơn, đỡ khó khăn hơn.

Người ta muốn giàu nhưng lại không muốn trả cái giá cho luyện tập kỹ năng và tri thức, người ta chỉ muốn giàu sau một giấc mơ ngủ dậy. Đó là nguyên nhân mà vé số không bao giờ ngừng bán, vì nó đánh vào tâm lý **giàu** mà không cần **trả giá**.

Bạn đã bao giờ thắc mắc: Tại sao một số người rất giỏi, sở hữu một cái đầu thông minh, thật thà, mẫu mực và cố gắng nhưng vẫn không giàu?

Tại sao một số kẻ học kém hơn ta, hình thức xấu hơn ta, nói chung là không hề bằng ta nhưng nó lại kiếm được nhiều tiền hơn ta?

Các bạn hãy tưởng tượng bạn cần đi đến một cái đích, bạn thông minh và sở hữu chiếc xe Mercedes cao cấp và đắt tiền nhưng bạn đi trong bóng đêm và lái xe trên con đường làng, đường đồng quê thì sao?

Một kẻ không thông minh bằng bạn, lái một chiếc xe cà tàng, mọi thứ có thể rơi ra bất cứ lúc nào nhưng hắn ta lại đang đi đường cao tốc thì sao?

Và hắn ta đi nhanh hơn bạn, đồng nghĩa hắn kiếm nhiều tiền hơn bạn.

Vậy tại sao? Bởi vì hắn có **tri thức và kỹ năng tài chính**. Tri thức và kỹ năng tài chính chính là con **đường cao tốc** mà hắn đi. Con đường bạn đang lao đi là **con đường đồng quê gồ ghề**, không biển báo.

Hãy thử hỏi lại tất cả mọi người và hỏi lại chính bạn xem kỹ năng tài chính của bạn có là gì? Chẳng trường nào dạy cho bạn cả, và sau đó bạn tự

tích lũy được vài thứ linh tinh từ chính cuộc sống hằng ngày và nghĩ mình có khả năng xử lý đồng tiền tốt rồi.

Vâng, đa phần mọi người vẫn đầu tư vào cái gì khi có tiền? Mua đất, mua vàng, mua nhà, mua cổ phiếu,... với mục đích gì? **CHỜ NÓ TĂNG.**

Đây là phương pháp đầu tư vì **LÃI – VỐN**. Sự đầu tư rủi ro vô cùng cao và bạn không thể chắc chắn thị trường lên hay xuống. Đó là một canh bạc và chỉ cần một đợt suy thoái sẽ cuốn sạch mọi thứ khỏi bạn dù trước đó bạn có gặp may mắn bao nhiêu lần.

Vậy đầu tư vào đâu là an toàn? đầu tư vào đâu là tốt? Đừng hỏi câu đó, hãy hỏi bạn là một người đầu tư giỏi hay không? Điều đó không có nghĩa là mang tiền đi đưa cho những quỹ đầu tư ngon ngọt bởi vì rằng họ cũng chẳng khác gì bạn. Họ được huấn luyện tài chính, và cũng chỉ là đánh bạc mà thôi.

Với những nhà môi giới tài chính, họ sẽ dẫn dắt bạn vào cuộc chơi, dù bạn thắng, hay bạn thua thì mãi mãi bạn sẽ không rút tiền về, và đồng tiền của bạn chỉ là những con số tưởng tượng, cho đến một ngày thị trường sập toàn bộ và tất cả cùng ra đứng đường.

Người ta huấn luyện cho bạn làm việc để kiếm tiền, nhưng lại không giáo dục cho bạn làm việc trực tiếp với tiền bạn kiếm được.

Người giàu luôn đầu tư vào dòng lưu kim cắt nghĩa nó là dòng tiền được tự sản sinh từ tiền, và họ chỉ đầu tư **lãi – vốn** trong một số trường hợp nhất định trong tầm đoán biết được thị trường.

Mọi người đều mong giàu có nhưng không đầu tư vào kỹ năng và tri thức, họ sợ mất tiền, họ ngại học, họ nghĩ rằng họ đã tài giỏi, họ nghĩ rằng mọi thứ họ có là đã quá nhiều,...Rất nhiều lý do khác. Người trẻ thì tiếc tiền học, người có tiền thì nghĩ mình đã ổn và chấp nhận cuộc sống an phận, đủ sống, còn từ già đến trẻ thì đều có chung một lý do: **tôi đang rất bận**.

Tuy nhiên: họ vẫn mơ ước sự giàu có, **mơ** và không ai đánh thuế **ước mơ**.

Còn nếu muốn làm giàu mà không muốn bỏ công sức, tiền bạc gì ra thì thôi làm bố thiên hạ luôn, cần gì phải nghĩ nhiều.

Nói đi cũng phải nói lại, đánh vào tâm lý mong muốn giàu, nhiều người đã dựng lên những khoá học làm giàu với những hứa hẹn điên rồ như chỉ cần một ngày, hay một khoá học duy nhất. Và sẽ không bao giờ hết người đi học làm giàu ăn sổi vì đó là một trong những khát vọng của loài người. Tôi mong các bạn sẽ không nằm trong số đó.

Làm giàu thực sự là sao? Đầu tiên là phải **biết** rồi sau đó là **hành động**. Nếu chỉ cần **biết** mà đã thành công thì **người trông thư viện** hoặc người ngồi trông tiệm sách họ đã giàu từ rất lâu rồi vì hỏi họ nội dung cuốn sách nào hình như họ cũng biết.

Con người sợ học, vì điều đó khiến họ cảm thấy vất vả mà lại không thể tận hưởng ngay được thành quả. Kiến thức là thứ cứ phải áp dụng thử rồi dần dần mới quen, rồi sau đó mới tạo được giá trị lợi ích cho bạn.

Kiến thức không ngon ăn như khi ta cắn ngập răng chiếc bánh kẹp thịt xông khói và tận hưởng nó.

Kiến thức không phê như bia rượu vì nó không giúp bạn ngay lập tức tận hưởng cảm giác lâng lâng sáng khoái bên bạn nhậu.

Kiến thức không ngon chút nào nhưng...

Chiếc bánh chỉ giúp bạn no một vài tiếng sau đó.

Nhậu nhẹt chỉ cho bạn cảm giác phê pha ngày hôm đó.

Kiến thức thì không thế... Vậy nó khiến bạn no và sáng khoái trong bao lâu?

Cái dạ dày quan trọng với bạn ngày hôm nay – bộ não quan trọng cho cái dạ dày trong tương lai.

Nhiều lần ngồi bàn VIP trong các hội thảo, tôi luôn có chai nước ưu tiên đặt trước mặt. Thường thì tôi chỉ uống một chút rồi để lại.

Ai sẽ là người uống nốt?

Không ai cả.

Có phí phạm không? Không phải của tôi mà. Thứ miễn phí mà? Tiếc làm gì? Tận dụng làm gì?

Tôi nhận ra cách tôi đối xử với chai nước do chính tôi bỏ tiền ra nó lại hoàn toàn khác. Tôi uống từng phần và mang theo cho đến khi hết giọt cuối cùng thì thôi.

Giá trị của một sản phẩm hoàn toàn do cách mà bạn có nó.

Tôi cố gắng giúp đỡ ai đó, tạo mọi điều kiện cho họ thì họ lại không hề phát triển, vẫn mãi ỉ lại, vẫn mãi dậm chân tại chỗ.

Ai đó tìm cách để nhờ tôi, tôi thường khiến họ gặp khó khăn bằng một số thử thách, thì cuối cùng họ lại rất nỗ lực và luôn đạt được những điều họ muốn.

Giá trị của một sản phẩm hoàn toàn do cách mà bạn có nó.

Nếu bạn muốn giúp đỡ ai – hãy **cho họ biết rằng bạn có thể giúp** nhưng **chỉ hành động khi chính họ yêu cầu**.

Để tôi kể bạn câu chuyện này: Một người vô tình tìm được một cao nhân rất thành công và giàu có, khi ông ấy đang đi ngang qua khu chợ. Anh ta nhanh chóng lao đến và háo hức xin một lời của vị cao nhân về bí quyết thành công.

Vị cao nhân nói luôn nói hai chữ: **kiên trì**.

Anh ta tâm đắc, gật gù và cảm ơn rồi rút. Về nhà rồi anh ta cũng tâm niệm sẽ **kiên trì**. Ngày một anh ta làm và luôn nhớ, ngày hai, ngày ba,... rồi khó khăn vẫn mãi khó khăn và anh ta bị cuốn đi bởi vô vàn điều khác và quên từ **kiên trì** kia.

Cuối cùng anh ta chán nản và gục ngã.

Ở một nơi khác, một anh chàng đã lặn lội đường xá xa xôi, tìm đến nơi quy ẩn của một bậc cao nhân thành công và giàu có. Anh ta vượt rừng, vượt núi, tốn không ít tiền của và thời gian, công sức. Ngày tìm đến thì vị cao nhân cũng chẳng nói câu nào và chỉ nói về 1 cuốn sách đã giúp ông ấy thành công.

Anh chàng mong muốn mua lại cuốn sách đó, nhưng vị cao nhân bắt anh ta phải trả toàn bộ số tiền đang có trên người thì mới bán. Anh ta nhìn lại chuyến hành trình đi về đây xa xôi làm sao có thể không còn tiền đây. Nhưng mục đích đến đây là có được bí quyết đó, thì giá nào anh ta cũng trả.

Vị cao nhân nói, chỉ khi sống sót về được đến nhà mới được mở ra, mở ra trên đường sẽ không học được gì hết. Anh nghe theo và cố gắng lết về. Đói, mệt, cực khổ anh ta vừa đi vừa xin ăn trên đường. Chưa bao giờ một người như anh ta, sinh ra trong một gia đình không thiếu thốn phải làm vậy.

Ngày về đến nhà, anh ta mau chóng và hồ hởi mở cuốn sách dày gần 300 trang ra và đọc. Anh đã mong chờ phút giây đó từ rất lâu. Và cả 300 trang đó chỉ hoàn toàn ghi dày đặc chữ **kiên trì**.

Anh ta trầm ngâm và nghĩ rằng vị thánh nhân đã dạy anh ta một bài học lớn. Từ ngày đó, cuốn sách luôn bên anh ta như nhắc nhở về thành công.

Mỗi lần khó khăn, mỗi lần thất bại thì cuốn sách với 2 từ **kiên trì** lại hiện hữu và cho anh một động lực tràn đầy.

Anh cảm ơn cuộc sống và cuốn sách đã đưa anh hết thành công này đến thành công khác. Cuối đời anh cũng quy ẩn rồi đem theo cuốn sách kia... Sẽ có một ngày, một thanh niên nào đó sẽ đến tìm và mua nó...

Các bạn đã mệt chưa?”

“CHUAAAAA”

Dù tuổi đã cao, nhưng người đàn ông tóc bạc vẫn đang nở nụ cười trước sự háo hức của đám đông bên dưới, ông giơ tay xem đồng hồ và nói:

“Có lẽ chúng ta sẽ chỉ còn thời gian nói về một chủ đề nữa thôi vì thời lượng chương trình dành cho tôi chỉ có vậy. Tôi sẽ nói với các bạn về một kỹ năng quan trọng nhất của một con người muốn đạt được thành công, đó là kỹ năng bán hàng.

Có một điều ít ai biết đó là: Nếu ai có kỹ năng bán hàng thì người đó sẽ làm chủ được cuộc sống của họ rất tốt.

Mọi hành vi trong cuộc sống là bán hàng, thuyết phục được người khác đồng ý và làm theo ý mình chính là bán hàng thành công.

Thuyết phục cậu bé 3 tuổi đi tắm mà nó cứ chạy loạn xạ và nằng nặc không tắm, bạn nói rằng: “tắm xong để đẹp trai nào” và nó đòi đi tắm luôn vì biết nó thích đẹp trai và đó là bán hàng thành công.

Thuyết phục ông chồng đi mua băng vệ sinh cho vợ để có thể chứng minh rằng anh đáng nể ngay cả trong mắt những người đàn ông chứ không chỉ là đáng yêu trong mắt những người phụ nữ. Em thực sự sợ mất anh khi anh sẵn sàng làm điều đó. Và anh ta tung tăng cầm bọc băng vệ sinh vừa đi vừa hát. Đó là bán hàng thành công.

Làm Sếp ra lệnh xuống cấp dưới mà nhân viên vui vẻ hào hứng tranh nhau làm mà không phàn nàn kêu ca đó là bán hàng thành công.

Làm Nhân viên góp ý và đóng góp đúng cách cho Sếp để Sếp hài lòng, không tự ái, ghi nhận giá trị mang lại của bạn, đó là bán hàng thành công.

Tất cả những điều này nếu như nắm được quy tắc bán hàng và phân tích được chính xác sản phẩm thì bạn hoàn toàn có thể làm được.

Bán hàng là công việc mà chúng ta làm liên tục trong cuộc sống chứ không chỉ là cách nghĩ thông thường là cầm sản phẩm gì đó đem đi mới là bán.

Đặc biệt người có kỹ năng truyền tải được sản phẩm cho người khác và thông thạo quy trình thuyết phục thì không những thành công trong cuộc sống như trên mà còn là một ngôi sao trong kinh doanh nữa. Bạn đã nghĩ đến sẽ mở một công ty riêng?

Những người luyện tập được khả năng bán hàng qua từng câu nói đều nhanh chóng thành công trong lĩnh vực của họ. Điều đặc biệt nữa trong giới kinh doanh thì đa phần CEO đều xuất phát từ nghề bán hàng.

Từ khi hiểu được nguyên lý, tôi như là người kết nối trong gia đình và mọi người đều yêu quý tôi khi tôi biết cung chính xác nhu cầu của anh, chị và bố mẹ.

Chúng ta thường xuyên trách người khác tại sao lại hành động như thế? Nhưng không hề hay biết rằng nếu biết phân tích như một người bán hàng thì bạn sẽ dễ dàng hiểu và làm hài lòng những người thân xung quanh.

Mọi người đều ngại giao tiếp vì đơn giản các bạn có thể chưa nắm được quy trình bán hàng trong mọi hành vi. Khi nắm được rồi thì thực sự bạn sẽ rất thích đến nơi đông người, thích được giao tiếp, thích được mở rộng mối quan

hệ, thích kết giao với người lạ và đặc biệt bạn có thể bán được bất kì sản phẩm nào mà bạn thích.

Khi có kỹ năng bán hàng và thuyết phục thì bạn ra đường với hai bàn tay trắng thì bạn vẫn có thể kiếm được tiền. Sở hữu khả năng thuyết phục và bán hàng là điều mà mọi người nên cân nhắc ngay để có cuộc sống đầy phấn khích.

Một người chủ doanh nghiệp phải là người bán hàng giỏi nhất, bán trong mọi hành vi cuộc sống, một hiệu trưởng giỏi phải là người bán hàng giỏi thì mới khiến danh tiếng trường bay xa, một chủ tịch tỉnh giỏi phải là người bán hàng giỏi, người marketing giỏi, vậy mới giúp nông sản, hàng hoá của tỉnh tiếp cận dễ dàng hơn người tiêu dùng trên thị trường cả nước.

Và tôi nghĩ rằng không có gì quan trọng bằng việc chia sẻ cho các bạn những kỹ năng để có thể bán hàng trong mọi hành vi của cuộc sống.

Tôi xin kể cho bạn một câu chuyện: hồi tôi mới tốt nghiệp đại học, bước ra cuộc sống và chưa biết làm gì để kiếm ra tiền thì tôi từng đi bán hàng rong tận nhà, chuyện đã lâu rồi nhưng tôi vẫn còn nhớ rõ những cảm giác đó. Tôi cầm theo một balo dụng cụ y tế gia đình, tôi đi chào hàng và bán tại từng hộ dân. Tôi rong ruổi đi khắp nơi, gõ cửa từng nhà và nhiều khi như muốn ứa nước mắt, họ sợ tôi như một kẻ đi lừa đảo, họ tránh xa, không dám tiếp. Tôi chẳng bán được cái gì cả, khó khăn ngày qua ngày và thực sự thảm.

Tiếp đó, tôi đã tìm các tài liệu về bán hàng bao gồm sách, audio giảng dạy, video của các nhà bán hàng giỏi nhất thế giới và tất nhiên cũng tham gia các buổi huấn luyện bán hàng của chuyên gia Việt Nam. Rất nhiều tiền bạc và thời gian để mong muốn trở thành một người bán hàng tốt.

Và có thể nói: **bán hàng là cả một bộ môn khổng lồ**, nó khó hơn bất cứ lĩnh vực nào khác, ngay cả **ngiên cứu khoa học** - tôi nghĩ vậy vì tôi cũng tốt nghiệp trường Bách Khoa Hà Nội mà, sức nặng và độ khó khi trong trường đã rất lớn nhưng thực sự để học bán hàng nó còn khủng khiếp hơn.

Không tính đến chuyện “**họ tìm đến ta để mua hàng**” thì ta lại phải “**đi thuyết phục người khác mua hàng**”

Còn gì khó khăn hơn? Với nhiều người, gặp gỡ và nói chuyện đơn thuần đã đủ làm cho họ ngại ngùng tề cả ra quần rồi nói chi là bán hàng.

Nhưng chúng ta phải bán được hàng nếu không thì mọi chuyện sẽ ngày càng tệ và không có thu nhập...

Kỹ năng bán hàng rất đa dạng, và hãy tự hào là người bán hàng vì chỉ có những người bán hàng mới khiến cho thế giới vận động và giao thương phát triển. Khi mọi thứ ế ẩm sẽ khiến cho cả nền kinh tế bị lụi bại. Hãy là những người bán hàng giỏi để cứu nền kinh tế.

Kỹ năng cho người mới bắt đầu khác với kỹ năng của người đã lên mức chuyên gia trong lĩnh vực. Chính vì thế những đúc kết của mỗi giai đoạn sẽ có lúc xung đột với nhau, vì khi nhập môn đi bán hàng và kinh doanh bạn sẽ ở vị thế ở dưới khách hàng về vai trò và vị trí, nhưng khi bạn là chuyên gia trong một lĩnh vực rồi thì khách hàng lại cần một người mạnh mẽ để đặt niềm tin. Chính vì vậy tôi sẽ hướng dẫn cho các bạn từ những điều sơ khai cho đến nâng cao nhé.

Các bạn **hít thật sâu và chúng ta bắt đầu** nào:

Điều số 1: **khách hàng mua cái gì?**

Họ **không mua** sản phẩm/dịch vụ, họ **mua tác dụng và kết quả sau khi dùng** sản phẩm/dịch vụ. Trước hết, vậy tác dụng sản phẩm của bạn là gì? Nó giải quyết điều gì?

Để tôi ví dụ: Khi bạn ngồi trên máy bay, khoang thương gia chẳng hạn. Một ông khách bên cạnh quay sang hỏi:

Xin chào, anh làm công việc gì?

Oh, tôi làm về truyền thông.

Oh, ok”

Câu chuyện kết thúc.

Vẫn trường hợp đó:

“Xin chào, anh làm công việc gì?

Oh, tôi có thể giúp cho một doanh nghiệp giảm 20% kinh phí quảng bá sản phẩm của họ so với cách truyền thống mà vẫn giữ được hiệu quả tương đương.

Oh, Chúng ta có chuyện để nói rồi đó.

Người ta **không mua** truyền thông, người ta **mua** sự hiệu quả, sự tiết kiệm.

Bạn cần tóm tắt được tác dụng sản phẩm của bạn bán trong 1 câu thôi nhé. Nếu không làm được thì cố gắng mà làm. Để bất kì ai hỏi bạn **họ đều phải dừng lại và quan tâm ngay**, vì họ thấy được rằng bạn sẽ giúp họ kiếm được thêm tiền, hoặc tiết kiệm được chi phí, tăng cường sức khỏe,...nhiều tác dụng lắm, nhưng thật cụ thể.

Ok, Giờ thì bạn đã hiểu sơ qua **bạn đang bán cái gì**.

Điều số 2: Mọi người đều thích mua sắm nhưng lại rất sợ ai đó bán gì cho mình.

Theo bạn thì “Tiền, Tình thân, Đồ Đặc” cái gì quan trọng nhất với bạn?

Nếu Tình Thân là quan trọng nhất: Giờ tổng gia tài của bạn có 700 triệu, em trai của bạn bị nợ 800 triệu, bạn sẵn sàng bán tất cả để trả nợ cho em trai? rồi các bạn và vợ con đi ra đường ở không?

Nếu bạn nói Tiền là quan trọng nhất: Vậy đến Tết tại sao bạn sẵn sàng mua mọi thứ, tiêu cạn đến đồng cuối cùng, xả hết tiền kiếm được cho những đồ đặc như điện thoại, ti vi, đồng hồ, xe máy, quần áo?

Vậy rốt cục cái mà bạn muốn và hướng đến là cái gì? Rõ ràng chúng ta muốn có đồ đặc, muốn mua sắm. Nhưng chúng ta ra quyết định mua sắm khi nào? Mua của ai? Mua ở đâu? Mua thời điểm nào?

Trả lời những câu hỏi đó thì bạn sẽ biết khách hàng cũng giống chúng ta, họ cũng muốn mua hàng. Công việc của ta là **làm sao để họ ra quyết định, thật khẩn cấp, cần mua luôn**. Bạn hãy yên tâm là họ **có tiền**, ngay cả khi miệng họ vẫn nói – tôi không có tiền – tôi thề với bạn là họ sẵn sàng bỏ gấp đôi để mua một thứ mà họ thích chỉ sau câu nói không có tiền vừa rồi 5 phút.

Điều số 3: **khi nào họ ra quyết định mua hàng?**

Đừng bao giờ bán hàng cho ai nếu chưa làm bạn với họ. Nếu là người xa lạ thì dù bạn cầm kim cương dí vào tay họ đi chăng nữa thì họ vẫn bỏ chạy mà thôi.

Các quá trình diễn biến đều theo các bước hoàn toàn cụ thể, bạn bán hàng mà cứ amater thì rất khó nắm vững tình huống và tâm lý hai bên.

Hãy im đi những lời giới thiệu về sản phẩm, về bạn, về công ty vì chẳng ai quan tâm cái thứ đó cả. Họ chỉ quan tâm cái gì? Họ quan tâm duy nhất 1 người là **chính họ** và những **vấn đề họ đang gặp phải**.

Vậy nên bạn cần **quan tâm đến thứ mà họ quan tâm. ok**. Vậy nên hãy nói về họ, hỏi về những vấn đề họ đang gặp phải, chứ đừng ba ba lô lô về những thứ của bạn, thuộc về bạn.

Có thể bán hàng theo 3 bước:

Bước 1: Ngày đầu tiên gặp mặt và muốn làm quái gì thì làm miễn sao để **trở thành bạn của họ**, được nghe họ nói về những điều họ quan tâm, những khó khăn họ đang gặp phải.

Bước 2: Ngày thứ hai là **đưa giải pháp để giải quyết một vài vấn đề của họ** mà sản phẩm của bạn có thể làm tốt, trình bày bài thuyết trình về sản phẩm của bạn.

Bước 3: Ngày thứ ba là gặp lại và củng cố tiếp để hoàn tất thương vụ.
Nghe thì đơn giản, nhưng làm thì cả vài năm chưa chắc đã làm tốt đâu bạn.

Ví dụ:

Nếu bạn hỏi họ có đói không? họ bảo **đói**

OK – xác định được nhu cầu ăn.

Đưa giải pháp: tôi có cái bánh mì đây chỉ 100 nghìn. Giá thông thường chỉ là 10 nghìn.

Họ phản ứng mạnh: Sao đắt thế, tôi làm gì có tiền.

Oh, thế bạn ở một mình có buồn và có nhu cầu giải trí không? Có chứ, đang chán lắm đây.

Đưa giải pháp: Tôi có cái Tivi thông minh này còn rất mới muốn bán lại với giá 3 triệu.

Sau xem xét và kiểm tra. OK, để lại cho mình nhé.

Vâng, vừa xong người đó không có 100 nghìn mua bánh mì, nhưng sẵn sàng có 3 triệu để mua Tivi Thông minh.

Họ ra quyết định khi họ cảm thấy giá trị nhận được **cao hơn số tiền họ bỏ ra**.

Quay lại vấn đề: Nếu bạn bán một cuốn sách với giá 100 nghìn thì họ sẽ phát hoảng và nghĩ rằng quá đắt cho một tập giấy gói xôi.

Tuy nhiên nếu bạn chỉ rõ ra rằng cuốn sách đó giải quyết được cái gì? mang lại lợi ích như nào? giúp họ tăng doanh thu lên bao nhiêu, giảm chi phí đi bao nhiêu. Sau một hồi giải thích thì giá trị cuốn sách cứ tăng dần tăng dần tăng đến một ngưỡng mà cái giá 100 nghìn thật sự là quá rẻ mạt.

Vẫn là một **sản phẩm đó nhưng cách ta truyền tải cho khách hàng giá trị thực sự của nó mới là điều quan trọng**.

Khi họ nhận thấy **có lời, có lãi** thì họ sẽ ra quyết định.

Đó là vì sao các chương trình giảm giá đánh vào tâm lý các chị em luôn đông đến vậy, ngay cả khi người ta còn không có nhu cầu mà vẫn mua.

Điều số 4: Kinh doanh bền vững

Thôi dẹp hết mấy cái điều 1, điều 2, điều 3 đi, vì thực sự muốn có được sự thành công trong bán hàng và kinh doanh thì bạn hãy tập trung vào chất lượng **sản phẩm** trước. Vì khi bạn giới bán hàng, thì bán được lần đầu cho người ta là tương đối dễ, nhưng bạn cần biết là cái mấu chốt của thành công trong kinh doanh là khách hàng quay lại mua lần hai, lần ba, và đỉnh cao là khách hàng giới thiệu bạn với người khác.

Vậy thì như nào đây, chúng ta cần có **sản phẩm thực sự chất lượng, giải quyết được vấn đề của khách hàng** và sau đó kết hợp với **kỹ năng bán hàng bài bản** thì chúng ta sẽ hướng tới thành công.

Nói đơn giản lắm, làm mới khó các bạn ạ, vô cùng khó và gian nan, nhưng cái gì cũng có cái giá của nó, sở hữu khả năng bán hàng chính là sở hữu cái cốt của người chủ doanh nghiệp kinh doanh. Nếu muốn giàu thì phi thương bất phú mà...

Để tôi kể bạn một câu chuyện thành công trong bán hàng từ thời sinh viên: “Tôi đi bán bóng bay với giá mua vào 5000 đ bán ra với giá 25000 đ, lợi nhuận đạt 400%, doanh thu gấp 5 lần vốn.

Tối hôm đó, tôi mặc chiếc quần kaki màu đen, đi giày đen, mặc áo vest dạ, mọi thứ đều thơm tất trong cái không khí hơi se lạnh.

Tôi bán tại hồ Gươm – Hà Nội, và tôi nghĩ rằng tôi có phong cách lịch sự hơn cả những thương đế mà tôi phục vụ tối hôm đó.

Trong vòng 1 tiếng 15 phút nghĩa là từ 21h đến 22h15 tôi đã bán được 13 quả cho 13 cặp đôi ngồi tại ghế đá, với trung bình 5 phút 1 quả.

Tất cả 13 thương vụ đều khởi điểm bằng hành động từ chối từ xa của các cô gái, và cuối cùng thì tất cả đều vô cùng vui vẻ mua bóng bay mà chẳng ai quan tâm đến giá của nó là bao nhiêu.

Chỉ mới đi hết $\frac{1}{3}$ vòng hồ thì tôi đã bán hết số bóng bay đó. Một tâm trạng khá buồn vì $\frac{2}{3}$ vòng hồ còn lại đã không được gặp tôi, không được mua bóng bay của tôi, đó là thiệt thòi của họ. Bán hàng bằng chính trái tim, tôi mang hạnh phúc đến cho họ chứ không mang bóng bay đến đó.

Bán thứ lớn hay bán thứ nhỏ thì cũng đều phải chạm được vào tim khách hàng, mình yêu nghề bán hàng, mình nghĩ mình sinh ra để làm điều đó, mình tự hào là một người bán hàng chân chính.

Các bạn muốn khách hàng có lợi ích từ sản phẩm của bạn hay bạn muốn cướp tiền trong túi họ?

Cướp tiền từ túi khách hàng không khó, nhưng cướp lần thứ 2 thì rất khó. Vậy nên hãy bán hàng bằng việc phục vụ lợi ích thực sự của khách hàng. Và đừng nói ra điều đó vì chẳng ai tin bạn đâu, họ chỉ tin vào những gì họ thấy bạn làm. OK?

Đẹp hết những quảng cáo dịch vụ tốt nhất, nhiệt tình chu đáo, tác phong chuyên nghiệp đi và thay vào đó là thể hiện nó.

Để tôi kể bạn nghe một câu chuyện:

“Tôi nhiều lần đi ăn uống, đi chơi bời và luôn ngồi bình phẩm về khả năng phục vụ kém và thiếu văn hoá của nhân viên. Tôi cũng thường đưa ra những phép thử xem nhân viên họ xử lý như nào rồi đánh giá họ và chê bai. Tôi thấy họ quá kém, phục vụ như thế thì làm sao mà phát triển được. Thuê bọn này tốn tiền. Đáng lẽ chúng nó phải thế này, phải thế kia....

Rồi một ngày tôi được trải nghiệm cái công việc rất đơn giản: **trông xe thuê** để kiếm tiền.

Và tôi nhận ra, **tôi cũng chẳng khác gì những người tôi từng chê.**

Tôi chẳng mận mà gì với ai, cũng chẳng coi họ ra gì cả, dễ nổi cáu, hay chửi thề những đứa để xe không đúng ý tôi.

Vậy đó, kiến thức tôi có nhưng nói thì rất đơn giản, làm thì sao?

Hay là nhiều tiền thì mới phục vụ tốt, còn ít tiền thì ta không cần? Đây chính là tâm lý giết chết tương lai bán hàng.

Nếu cái nhỏ mà bạn coi thường thì cái to có nhiệt tình cũng chỉ là giả tạo.

Chúng ta sẽ nói về **tâm thế bán hàng**.

Rồi vậy thì chúng ta cần xem xét lại: **tâm thế làm sao để bán hàng cho tốt?**

Điều số 5: Ta gọi điện cho khách hàng với mục đích gì?

Ví dụ: “anh ơi, cho em xin 5 phút để nói về những lợi ích anh có thể nhận được”.

Khách hàng nghe xong câu này sẽ tự xây lên một tường rào và đặt ra suy nghĩ:

Định loè gì anh đấy? Cho cô nói nhưng tôi phòng thủ chắc rồi.

Vậy chúng ta nói như nào?

Hãy hỏi: “Cấp trên yêu cầu em phục vụ anh, nếu em giúp được anh kiếm được lợi ích về mặt abcxzy thì anh có sẵn sàng giúp lại em đạt được chỉ tiêu và dành 5 phút cho em không?”

KHÔNG – CÓ.

Câu trả lời như nào không quan trọng – tâm thế người nghe như nào mới quan trọng.

Với cách nói thứ 2 thì người nghe sẽ nghĩ: uhm, mày muốn đạt chỉ tiêu nên mày phải cố phục vụ tao. Cho mày nói, tao nghe.

Cách 1: soi xem nó định bày mình cái gì?

Cách 2: soi xem nó phục vụ được mình cái gì?

Các bạn hãy nhớ **càng mượt mà, càng ngọt, càng hay, càng miễn phí, càng dễ dàng với khách hàng xa lạ thì họ càng sợ và đề phòng.**

Điều số 6: Hãy mong khách hàng từ chối, nếu không bạn sẽ chẳng bán được gì.

Nhiều người thất vọng, chán trường khi bị **từ chối**.

Khách hàng từ chối là khách hàng có quan tâm đến sản phẩm của bạn, họ cảm thấy những gì bạn trình bày chưa đủ sức thuyết phục, họ cần thêm thông tin.

Nếu một **người xa lạ** liên tục gật gù và đồng tình với những gì bạn đang giới thiệu thì đến 90% là họ sẽ không mua.

Vì tâm lý: quan tâm là hỏi lại và bắt bẻ rồi sau đó so sánh và cố moi thông tin, thử phản ứng của bạn.

Để dễ hiểu bạn sẽ được gặp những tình huống bán hàng mà khách hàng sẽ như sau:

oh – oh – oh – oh – oh – oh – oh – thế à – uhm – rồi để anh xem xét nhé đây chính là dấu hiệu của **không quan tâm**.

Vậy nên từ chối là dấu hiệu tốt để bạn bán được hàng. Sau khi họ từ chối bạn sẽ **thở phào nhẹ nhõm**

Điều số 7: Tính toán ít thôi, khách hàng sẽ giúp bạn tính tương lai của bạn.

Đẹp tiếp mấy điều trên đi nhé, vì cuối cùng dù bạn chẳng hiểu gì hết về bán hàng, ăn nói cũng kém, chọn từ cũng kém nhưng bạn cứ lúi thủi mang lợi ích đến cho khách hàng thì dù bạn có không thể nghe, không thể nói thì bạn vẫn sẽ bán được hàng.

Cứ âm thầm mà làm, cứ phục vụ người khác đi.

Ông không cho tôi phục vụ, tôi cứ phục vụ.

Phục vụ là quyền tôi, nhận hay không là quyền ông.

Bạn có làm được không?

Nói dễ chứ để có được cái tâm đó thì vừa làm, vừa tu, vừa gõ mõ đó bạn. Nhưng để thành công hãy sống bằng cái tâm thực thụ.

Ngày hôm nay tôi sẽ nói thêm về một trong những kỹ năng bán hàng mạnh nhất mà một người bán hàng nên hướng tới.

Nó quá mạnh vậy nên những người học và hiểu được nó rồi đem đi áp dụng vào những mục đích xấu thì nguy hiểm vô cùng khôn lường. Vậy nên mình chỉ giải thích sơ sơ các bước thôi chứ không hướng dẫn chi tiết cụ thể được.

Đây là phương pháp thường xuyên được sử dụng tại các hội thảo, diễn thuyết, các công ty kinh doanh đa cấp,...

Tôi nhấn mạnh là: nếu **sản phẩm của bạn tốt**, có giá trị đích thực thì ko ai cấm bạn sử dụng phương pháp này.

Và tôi chia sẻ nó không chỉ dành cho những người đi **bán hàng** mà còn dành cho những bạn đi **mua hàng**, tỉnh táo hơn và ra quyết định đúng đắn khi mua sản phẩm.

Đây là kỹ thuật bán hàng bằng **khích lệ – kích động**.

Khi sử dụng kỹ thuật này thì đầu tiên người bán hàng sẽ gia tăng năng lượng cho khách hàng của mình như: hò hét, nhạc phấn khích, hô hào khẩu hiệu,... hoặc khiến khách hàng cảm động rơi nước mắt bằng các yếu tố tình cảm, tình thương, những video thương cảm, khiến họ cảm thấy may mắn, đầy niềm tin,...

Mục tiêu là chạm tới cảm xúc khách hàng, gần như một dạng thôi miên vậy.

Khi năng lượng của khách hàng đạt mức cao, **lý trí** sẽ giảm dần và yếu tố **cảm xúc** sẽ chiếm lĩnh hoàn toàn.

Tiếp đến: người bán hàng sẽ kích thích và **khích lệ** khách hàng hành động, **khích lệ** họ vượt qua rào cản cá nhân, **khích lệ** họ làm những điều điên rồ, **khích lệ** họ làm những việc khác biệt. Khiến cho khách hàng **hành động** trong **trạng thái kích thích**.

Đạt một ngưỡng **hành động** thì công việc còn lại chỉ là **gia tăng yếu tố khan hiếm, yếu tố gấp gáp, tiếc nuối** cho sản phẩm để có thể hoàn tất chốt đơn hàng.

Tôi chỉ giải thích sơ sơ như này thôi vì nếu giảng chi tiết quá sẽ có những người không chân chính đọc được và vận dụng, gây ảnh hưởng lớn cho xã hội.

Nhưng hãy chú ý: đó chỉ là trạng thái **kích thích** nhất thời. Và khi năng lượng của họ giảm về như ngày thường thì mọi thứ sẽ trở nên thật lố bịch.

Để một cá nhân có thể duy trì được mức năng lượng đó thì có 2 phương pháp:

Phương pháp số 1: là cho họ vào môi trường năng lượng cao hằng ngày.

Phương pháp số 2: là trang bị kiến thức thật, hay còn gọi là trang bị nội công thực sự chứ không chỉ đơn thuần là võ mồm. Những kiến thức về tư duy xã hội, kinh doanh, tiền bạc, con người,... nắm được nó rồi thì đó sẽ là nội công thực bên trong con người bạn.

Khi đó, chẳng cần ai duy trì năng lượng cho bạn cả, bạn sẽ là ngọn cờ năng lượng cho chính bạn và cho người khác. Bạn luôn có năng lượng cao nhất và kéo năng lượng người khác lên.

Điều này thường là nhược điểm của các công ty kinh doanh không xây dựng được cơ chế và văn hoá đội nhóm, vì đội kinh doanh của họ lại mạnh ai nấy làm, đôi khi lại dìm nhau xuống chứ không đẩy năng lượng nhau lên. Có công ty truyền thống nào cảm thấy khó khăn trong nút thắt này không?

Thực sự nếu ai đó muốn trở thành một người bán hàng siêu sao thì kiểu gì cũng phải làm được những kỹ năng này, chỉ mong rằng mọi người bán những sản phẩm thực sự có giá trị và đúng giá. Chứ không phải **khích lệ** người khác rồi chỉ mong mục đích cá nhân là **thu lợi cho chính mình** bằng bán vượt xa giá và bán với số lượng quá lớn không cần thiết cho khách hàng.

Vì sao các bạn? Vì hãy nhớ rằng: Khách hàng có thể bị lừa lần 1, chứ họ không bị lừa lần 2 đâu. Mục tiêu kinh doanh là phải: khiến khách hàng tin tưởng và quay lại lần 2, lần 3, nhiều lần sau nữa và giới thiệu mình tới bạn bè của họ. Vậy nên chưa chắc chân chính sẽ thành công nhưng không chân chính

thì sớm muộn gì cũng thất bại, vì ngoài kia đừng tưởng một mình ta chân chính, ta sẽ cạnh tranh với nhiều bên chân chính khác nữa cơ mà.

Tôi vẫn nhớ những ngày chập chững bước ra ngoài cuộc sống, chẳng biết mình nên làm gì. Cứ lang thang, rong ruổi mãi trên những con phố, dạt vào những quán cà phê và nhìn ra ngoài đường với dòng xe hối hả của đất Hà Thành.

Không có ai dìu dắt tôi chỉ cho tôi nên làm gì, và tôi chẳng có cách nào khác ngoài việc tin vào sách, tin vào những người đã thành công trên thế giới, tin tuyệt đối vào lời khuyên và những thứ họ dạy lại. Tôi tin, tôi đọc sách của họ, khi không đọc được thì tôi nghe audio book, khi được ngồi nghỉ ngơi thì tôi xem video của họ.

“Đọc sách mà giàu thì cả thế giới giàu hết rồi!” – Đó là điều mà nhiều người thốt ra khi nhìn thấy những thằng như tôi lúc đó.

Lúc đó thật may là tôi luôn giữ trọn một niềm tin vào những gì những người thành công viết, tôi tin rằng họ đã rất giàu có và thành công thì chẳng có lý do gì mà họ lại viết ra một thứ không hay mà để lại cho đời. Tôi nghĩ rằng họ đã viên mãn và đến cái tuổi “**cho đi & buông bỏ**” nên những gì tinh túy nhất họ sẽ để lại vào những cuốn sách. Tôi nghĩ rằng họ muốn được lưu danh, tôi nghĩ rằng họ muốn được cống hiến cho nhân loại.

Tôi có một triết lý sống: **Chẳng dại gì mà phải tự trải nghiệm tất cả để rồi đúc ra bài học cho mình, cuộc đời mình đâu đủ dài để làm điều đó. Tôi sẽ biến tất cả trải nghiệm của người khác thành bài học cho chính mình, và tôi nghĩ đó là cách khôn ngoan nhất để có thể trở nên hiểu biết ngay từ khi còn trẻ mà không phải đợi lúc già rệu rã mới nói được dăm ba câu uyên bác.**

Bước chân chập chững ra ngoài xã hội với chiếc bằng Đại Học ngành kỹ thuật chẳng liên quan gì đến kinh tế, kinh doanh nên mình đã cất nó về một nơi, và hít sâu tiến thân ra bên ngoài với hai bàn tay trắng. Mặc kệ nó, làm tới đi.

Tôi đặt mua một thùng thiết bị y tế gia đình loại máy soi tai cho trẻ em bằng tiền vay mượn từ chị gái, rồi cố gắng đi bán nó để kiếm tiền sống qua ngày. Tôi cứ nghĩ rằng đâm lao thì sẽ phải theo lao, cứ nỗ lực rồi sẽ thu về được, nhưng ai ngờ đâu mình không thể bán nổi. Tim tôi đập mạnh mỗi khi đứng trước một người và mời chào họ mua. Tôi thất bại liên miên và không thể hiểu nổi điều gì đang diễn ra. Balo thiết bị ấy cứ mãi đặt trên lưng và không thể bán được, chẳng ai mua cho tôi cả. Ngày này qua ngày khác, những lời từ chối và đôi khi là cả đuổi đi.

Vì sao ư? Vì lúc đó tôi đến bán cho mọi người chỉ vì **tiền**. Tôi mong và cầu mong trong tâm trí rằng họ sẽ mua để tôi có được tiền lãi sau thương vụ đó. Mình có tiền để tiêu, để sống.

Và đó là lúc tôi biết, tôi đã sai, tôi sai thật rồi, tôi không thể bán như thế được. Chợt thấy tôi quá kém cỏi và biết đã đến lúc cần bắt đầu lại.

Tôi tìm đến tất cả các loại sách liên quan đến bán hàng, theo chân và tìm đến những chương trình đào tạo, xem và nghiên ngẫm kỹ những video ghi hình các khoá học trên thế giới.

Tôi nhận ra: có nhiều thứ lý thuyết không thể dùng được, có nhiều thứ lệch về văn hoá cũng không dùng được. Công việc nghiên cứu, thu thập, thử nghiệm liên tục để đúc kết, mình cần những thứ áp dụng được, những thứ rõ ràng và thực tế để còn dùng hằng ngày.

Tôi nhận ra tiếp nữa rằng rất nhiều chương trình đào tạo “hướng dẫn cách xử lý tình huống để thuyết phục khách hàng” rất hay và đúng nhưng có một điều là người học không thể áp dụng được. Tôi không hiểu vì sao? Cho đến một ngày tôi phát hiện ra câu trả lời...

Các công ty, các doanh nghiệp muốn bán hàng tốt nên họ đã có những chương trình nội dung chào hàng rất chu đáo và chuẩn, nhưng tại sao nội dung như nhau, sản phẩm giống hệt nhau mà có người bán được mà có người lại không bán được. Đã bao giờ các chủ doanh nghiệp thắc mắc điều đó chưa?

Và câu trả lời sẽ khiến bạn hơi ngạc nhiên: “Thứ quyết định sự thuyết phục nó lại không nằm trong cái nội dung mà chúng ta đã chuẩn bị, rất tiếc là như thế. Một nội dung logic chặt chẽ, hợp lý, hợp tình chỉ có thể quyết định 10% giá trị thuyết phục mà thôi”. Và 90% còn lại nằm ở “cách chúng ta diễn đạt và thể hiện nội dung đó”. Mình ước gì có thể đứng trước mặt bạn và làm ví dụ để bạn hiểu rõ hơn về điều này.

Đây chính là thứ mà người ta hay gọi là: có duyên bán hàng.

Để nắm được điều này thì chúng ta cần lật lại một chút về cách tư duy và phản ứng của một người khi đứng trước một thông tin, các bạn hãy nhớ kỹ điều này nhé: “Mọi người tư duy bằng hình ảnh, và các đoạn video ngắn trong đầu”.

Ngay sau khi bạn nói ra một điều gì đó thì trong đầu họ sẽ xuất hiện một hình ảnh hoặc một đoạn video tưởng tượng ngắn nào đó. Nhiệm vụ của người bán hàng giỏi là có thể khiến hình ảnh đúng đắn và cần thiết sẽ xuất hiện trong đầu khách hàng.

Để tôi ví dụ:

Tình huống 1:

Một người cao tuổi với nhiều kinh nghiệm nói với bạn rằng: “cháu hãy nghĩ kỹ mỗi khi hành động”.

Một chất giọng chậm và đầy từng trải được sử dụng đi kèm một nụ cười nhẹ nhàng.

Bạn sẽ trầm tư và gật gù về lời khuyên tuyệt vời đó. Bạn sẽ play một đoạn băng trong đầu rằng: “đúng rồi, mình phải nghĩ thật kỹ mỗi khi hành động thì như thế mình mới có thể đạt được kết quả tốt, một lời khuyên của chú thật là sâu sắc.”

Tình huống 2:

Một đứa trẻ con kém bạn 5 tuổi, tay cầm kẹo mút, mặt mũi búng ra sữa và nói với bạn một câu: “anh hãy nghĩ kỹ mỗi khi hành động”

Một chất giọng non choẹt, luyến thoảng có vẻ vênh váo đi kèm cái nhú mày ra vẻ ta đây của cậu nhóc.

Bạn sẽ bật một đoạn băng trong đầu rằng: “nhóc con, chú thì biết cái gì mà nói – lượn ngay”.

Các bạn thấy đấy, cách chúng ta đón nhận thông tin cùng một nội dung giống nhau nhưng lại qua cách thể hiện khác nhau sẽ dẫn đến những kết quả hoàn toàn khác nhau. Đó là nguyên nhân mà những công ty, doanh nghiệp dù có một kịch bản bán hàng hay và chuẩn đến mấy thì cũng rất khó thành công nếu không được đào tạo về “phi ngôn ngữ và nội tâm người bán hàng”.

Nội tâm người bán hàng? Nó có tác dụng gì? Một điều khó đó là Phi Ngôn Ngữ thể hiện qua từ chất nội bên trong chứ không thể khống chế nó được. Nếu ta khống chế nó thì mọi thứ sẽ giống như một vở kịch mà thôi. Và khách hàng luôn có giác quan thứ 6 – họ sẽ chẳng tin cho dù bạn nói hay đến mấy đi chăng nữa.

Nội dung logic thuyết phục tốt cộng với phương pháp thể hiện Phi Ngôn Ngữ hợp văn Hoá vùng miền, quốc gia và cả nội tâm người bán hàng chuẩn. Ba điều đó là cốt lõi mà bất cứ ai theo nghiệp kinh doanh cũng nên trang bị và hãy để nó bám trụ trong cơ thể mình. Có ba điều đó thì mọi tình huống xảy ra bạn đều có thể dễ dàng xử lý một cách thông minh và linh hoạt.

Tôi ấn tượng và cực kỳ ấn tượng khi Jordan Belfort nói: Nếu cho một người 200.000 đô la đi học kỹ năng bán hàng và cho 100.000 đô la một người đi học Kỹ Năng Thuyết Phục thì người đi học Thuyết Phục sẽ thành công hơn rất nhiều.

Những ngày đầu tôi không để ý lắm tới câu nói này, cho đến khi chợt nhớ ra Thuyết Phục là mọi hành vi chúng ta đều cần đến. Tôi bắt đầu nghiên cứu sâu về các khía cạnh của Thuyết Phục và cái đầu óc tôi đã mở mang ra rất nhiều.

Bản chất yếu tố cốt lõi trong khả năng bán hàng là sự thuyết phục. Nếu mông lung thì rõ ràng chúng ta sẽ đặt ra câu hỏi: Vậy yếu tố nào sẽ tạo nên sự thuyết phục?

Tôi muốn chia sẻ cho các bạn ngay bây giờ luôn quá. Bạn hãy bình tĩnh nhé, tôi sẽ cô đọng lại cho dễ hiểu và chúng ta cần rạch ròi 4 điểm vàng trong lộ trình thuyết phục như sau:

Số 1 là: Thuyết Phục chính mình trước khi thuyết phục người khác.

Số 2 là: Phong thái thuyết phục hợp lý của một người chuyên gia.

Số 3 là: Chúng ta nên nói gì khi thuyết phục?

Số 4 là: Chúng ta thể hiện điều cần nói như thế nào?

Bạn đã từng thấy rằng: có rất nhiều người nói chuyện với bạn có tính thuyết phục rất cao, bây giờ bạn hãy đối chiếu lại 4 điểm vàng trên trong lộ trình thuyết phục xem họ đã làm như nào?

Bạn có thấy nhiều người nói rất logic và nói rất hay nhưng bạn vẫn không bị thuyết phục. Đó là bởi vì họ làm tốt yếu tố số 3 nhưng chưa hoàn tất yếu tố số 4.

Để làm tốt yếu tố số 3 thì bạn cần phải nghiên cứu thật kỹ về kết quả sau cuối của sản phẩm bạn cần thuyết phục.

Để tôi lấy ví dụ để các bạn hiểu về: **kết quả sau cuối**.

Ví dụ: Đối với một dự án kinh doanh bạn cần mời chào nhà đầu tư thì cái kết quả sau cuối mà nhà đầu tư muốn có chính là lợi nhuận. Bạn cứ nói mãi về dự án của bạn hay, đẹp, ý nghĩa, tốt,... mà không cho nhà đầu tư thấy được lợi nhuận thì bạn làm không đúng điểm số 3, kết quả sau cuối bạn trình bày không phải thứ người ta quan tâm nhất.

Ví dụ 2: Các bạn có hay gặp mấy cậu đánh giày không?

Các cậu ấy hỏi: **Đánh giày không anh ơi?** – Với câu rao như này chỉ có những người có nhu cầu sẵn thì mới đồng ý.

Trong thời đại hiện nay: Cái chúng ta cần là phải **tạo cầu** cho người **chưa có cầu**. Đó là nhiệm vụ của những chuyên gia Thuyết Phục.

Như vậy tạo cầu đánh giày như nào?

Rõ ràng bạn không có nhu cầu đánh giày vì hết tiền, cuối tháng, công việc chán, khó khăn chồng chất.

Chúng ta cùng phân tích ra Kết Quả Sau Cuối của Đánh Giày.

Chúng ta đánh giày để làm gì?

Có phải để giày sáng bóng – tự tin hơn đúng không bạn?

Tự tin hơn thì sao?

Thì bạn sẽ làm việc hào hứng và nhiệt huyết hơn đúng không?

Như vậy khách hàng và đồng nghiệp sẽ thích bạn hơn?

Và kết quả công việc sẽ tốt hơn?

Cuối cùng là **bạn thu nhập tốt hơn**.

Như vậy: không ai cần đánh giày cả!

Từ trong sâu thẳm người ta muốn được tự tin để mong những thứ tốt đẹp đến với họ.

Kết quả sau cuối là: Đôi giày sáng bóng để tự tin với nhiều khách hàng hơn, doanh thu tốt hơn.

Là một người đánh giày được học nghệ thuật thuyết phục thì anh ta sẽ không nói “Đánh giày không anh ơi” nữa phải không các bạn?

Cậu ta sẽ nói: “Làm đôi giày sáng bóng cho tháng mới nhiều khách hàng – Nhiều doanh thu anh ơi!” – Bạn có bị rung động không nếu có một người đánh giày nói với bạn câu đó?

Đó: chỉ cần hiểu về điểm số 3 trong Lộ Trình Thuyết Phục thôi là bạn có thể thấy cái khác nhau trong cách bán “dịch vụ đánh giày”.

Tôi đổ bạn biết Tại sao ngoài đường vẫn không có ông đánh giày nào nói được câu như trên?

Hội trường xì xào nhưng rồi nói: “dạ không biết.”

“Vì khi nói được câu đó, hiểu được về Lộ Trình 4 điểm Vàng trong Thuyết Phục thì họ lại không đi đánh giày nữa rồi...”

Mọi người lại cười ồ lên, phá tan không khí căng thẳng đầy kiến thức mà An chia sẻ liên tục.

“Cả 4 điểm vàng này đều khá là khó để làm một cách thuần thực và nhuần nhuyễn ngay được. Đặc biệt Yếu tố số 4 là khó nhất vì nó không đơn thuần là những phương pháp máy móc, nó là một quy trình có chứa tư duy nội tâm của bạn, bạn nên hiểu nó thật sâu. Nó rất mạnh.

Đa phần các doanh nghiệp đều chuẩn bị được phần nội dung số 3 cho nhân viên kinh doanh. Nhưng các bạn đều thấy kết quả rằng: cùng một sản phẩm giống hệt nhau nhưng có người bán rất thành công và cũng có người không thể bán nổi.

Vì yếu tố số 4 là yếu tố quyết định 90% tính thuyết phục trong thương vụ.

Rất nhiều người thì lại không thể hoàn tất ngay yếu tố đầu tiên là “Thuyết Phục Chính Mình”. Nhiều doanh nghiệp cũng không làm tốt điều này khiến cho nhân viên đi bán hàng cho người khác mà chưa chắc đã mua hàng của công ty về dùng.

Khó đúng không nào? Dễ thì còn gì mà phải nói nữa chứ.

Khó mà bạn hiểu được, làm được thì bạn mới khác với những người đồng trang lứa chứ? Có gì đơn giản và dễ dàng mà lại khiến bạn trở nên thành công đâu.

Bạn thử tưởng tượng xem với khả năng thuyết phục tốt hơn thì tương lai sau này của bạn có khác không?

Kỹ năng Thuyết Phục: Hiểu được rồi bạn sẽ dùng nó mãi mãi hay chỉ một vài ngày? Không có khả năng thuyết phục thì bạn thử tưởng tượng xem sẽ tồi tệ như nào?

Cuộc sống của tôi đã thay đổi hoàn toàn từ khi nắm được những bí quyết về bán hàng và thuyết phục, tôi áp dụng nó mọi lúc, mọi nơi, với tất cả mọi người và mọi người đều hài lòng và thích thú khi nói chuyện với mình.

Vì sao ư? Vì tôi nắm chắc được các quy luật giá trị, quy luật cung – cầu trong mỗi cuộc nói chuyện, trong mỗi hành vi của cuộc sống. Tôi chẳng bao giờ bị run khi bán hàng, chẳng bị cảm giác buồn khi nghe câu từ chối, chẳng xuống tinh thần khi gặp thất bại. Mỗi khi khách hàng đưa ra một lý do từ chối thì đó là lúc mình thấy cánh cửa đã được mở ra nhờ vào phương pháp: Biến lý do từ chối thành lý do mua hàng.

Mọi hành vi trong cuộc sống đều là thuyết phục và bán hàng, thật sự tôi sẽ chẳng có gì nếu như không sở hữu hai kỹ năng quan trọng đó. Nếu có một lời khuyên để các bạn có thể thành công hơn nữa thì tôi khuyên rằng bạn nên đầu tư nghiên cứu thật kỹ hai kỹ năng này.

Nói chuyện với bố mẹ, con cái, vợ chồng, người yêu, đồng nghiệp, khách hàng, đối tác,... đều cần hai kỹ năng đó. Xuất phát điểm của những nhà lãnh đạo kinh doanh chủ yếu đều đi từ bán hàng mà lên.

Hãy dành thời gian học về nó, không thừa đâu bạn ạ, đọc sách, nghe audio, xem video, và áp dụng nó. Hai năm, ba năm nghiên cứu thật sâu và tôi nghĩ rằng bạn cũng sẽ là một người có thể bán hàng trong mọi hành vi của cuộc sống.

Vì chúng ta còn sống trên hành tinh tươi đẹp này hàng chục năm nữa và nếu sở hữu sớm những kiến thức và kỹ năng tuyệt vời này thì bạn sẽ tạo ra rất nhiều giá trị cho xã hội, cho gia đình và cho chính bạn. Một cuộc sống đầy thú

vị khi khả năng thuyết phục của bạn giúp bạn có được sự yêu mến của rất nhiều người.

Với mỗi chúng ta thì **một phần ý nghĩa và hạnh phúc của cuộc đời là đây** phải không các bạn?

Và khi các bạn làm tốt những điều trên với gia đình, bạn bè, khách hàng,.. thì **tiền** chỉ là hệ quả của những điều bạn đã làm cho người thân và xã hội trở nên tốt đẹp hơn.

Hãy luôn nhớ rằng phải giỏi **bán hàng và thuyết phục.**”

An giờ tay lên xem đồng hồ: “Còn đúng 15 phút nữa, tôi sẽ nói một điều cuối cùng cho các bạn để có thể thành công hơn nữa.

Bạn muốn thành công thì điều trước hết bạn cần cải thiện một số tư duy bản thân. Hãy **biết cho đi** và **biết mong cho người khác giàu có và thành công.**

Khi các bạn thật lòng mong cho người khác thành công hơn và giàu có hơn thì các hành vi của bạn sẽ trở nên có tâm ắt người khác sẽ yêu quý lại các bạn.

Thử hỏi các bạn muốn đưa tiền cho người mà bạn yêu quý hay đưa tiền cho người mà bạn ghét?

Một câu hỏi ngớ ngẩn nhưng đó là điều ẩn chứa bí mật của sự giàu có. Tất nhiên rồi **bạn muốn đưa tiền cho người bạn yêu quý, và người ta cũng vậy.**

Vậy bạn đã là người mà họ yêu quý chưa? Nếu chưa thì đừng hỏi vì sao họ chưa dành cơ hội cho bạn mà vẫn dành cơ hội cho người khác. Vậy muốn người ta yêu quý mình thì trước hết hãy biết **mong cho người ta thành công và giàu có.**

Đừng ghen tỵ khi người ta thành công, đừng ghen tỵ khi họ giàu có, vì điều đó chứng tỏ bạn bắt đầu ghét họ và tất nhiên họ cũng chẳng quan tâm đến bạn. Nếu bạn ghét người giàu và thành công thì chẳng bao giờ bạn giàu có và thành công được vì rõ ràng **bạn không thể trở thành một người mà bạn ghét.**

Đừng buồn nếu như các bạn làm những điều tốt mà vẫn bị người ta ghét bỏ vì thế giới luôn tồn tại những con người như thế, họ sẽ luôn ghét các bạn, phủ định các bạn cho dù các bạn có làm điều gì đi chăng nữa.

Thực ra các bạn rất giỏi nhưng chẳng qua các bạn chưa sử dụng phần lớn khả năng của mình. Các bạn đang có đam mê và nhiệt huyết rất lớn, muốn tự mình quyết định tương lai, tự mình tạo lập cuộc sống không bị gò bó về tài chính, và sở hữu những công việc yêu thích không nhàm chán?

Tôi cũng đã từng giống các bạn, và các bạn nên cảm ơn cuộc sống nếu ngày hôm nay các bạn còn trẻ, các bạn còn cơ hội để đạt được những mong muốn đó. Và đây là thời điểm tốt nhất và dễ dàng nhất để **hành động** cho tương lai.

Đừng để một ngày con bạn xin tiền đóng học phí, còn bạn thì bất lực rồi la hét, rồi chửi bới chúng. Đừng để một ngày bạn bè lái những chiếc Lexus siêu sang đi ngoài đường, còn ta băng quơ ngậm ngùi hài lòng với chiếc xe ga tầm

trung mà vất vả mới mua được, một khoảnh khắc buồn và tiếc nuối về quá khứ vì đã không tìm được con đường phù hợp.

Tất cả chúng ta đều có những tiềm năng rất lớn, cái thành công của những gã lái xe Lexus hơn những người chạy xe Wave là gì? Họ tự **khai phá** được tiềm năng bản thân, còn những người kia là chờ người khác **khai thác** mình.

Nếu bạn muốn đi Lexus thì hôm nay bạn phải hành động khác, còn nếu bạn chỉ cần chiếc xe ga tầm trung thôi thì giờhôm nay bạn hành động lại khác. Hãy luôn nhớ **mục tiêu trong tương lai sẽ quyết định hành động ở hiện tại**.

Vật cản số 1 khiến bạn thất bại: cần loại bỏ nó ngay hoặc mãi mãi nó sẽ điều khiển bạn.

Trước hết, chúng ta cần bỏ tư tưởng: **tôi đang bận lắm**, tôi đang phải chạy dự án này, tôi đang phải chăm lo cho người kia, tôi đang phải làm đủ thứ việc trên đời.

Thời còn trẻ, bản thân tôi cũng trải qua nhiều lần tự lừa dối bản thân như vậy, tôi biện ra đủ lý do để không hành động, để trốn tránh công việc và một ngày mình nhận ra rằng: **chẳng bao giờ mình có thời gian cả**.

Từ giờ đến tương lai, gánh nặng và trách nhiệm của mỗi người chỉ tăng lên, ngày càng tăng lên, chứ nó không hề vơi bớt như các bạn nghĩ. Giữ tư tưởng **ngày mai mình sẽ làm** đã giết chết không biết bao nhiêu dự định con người ta vạch ra. Vậy nên tôi xin chia sẻ điều này từ tận đáy lòng tới các bạn.

xin hãy tóm lấy, nắm lấy và hành động ngay vì mãi mãi chúng ta chỉ sống trong ngày hôm nay và ngày mai không bao giờ đến.

Loại bỏ được **sự trì hoãn**, loại bỏ được **con ác quỷ lười biếng** và chúng ta sẽ **hành động**, nhưng hành động như thế nào? và hành động cái gì?

Hãy đừng quan tâm vội chúng ta sẽ làm cái gì và hãy lưu tâm những điều sau đây: Bạn hãy tưởng tượng chúng ta đang ngồi trên một chiếc xe máy phân khối lớn, với màu sơn đỏ bắt mắt, chỗ ngồi êm ái, thực sự thoải mái và bạn đã sẵn sàng đội mũ bảo hiểm loại kín như nồi cơm điện vậy. Tay bạn đã vững vàng, và chúng ta sẽ xuất phát, lao thẳng đến mục tiêu.

Bạn biết điều gì rất quan trọng mà ta đã bỏ qua không? Đó là **xăng**.

Chúng ta hào hứng, chúng ta nhiệt huyết nhưng cảm xúc con người luôn thay đổi theo hình sin vậy, có một số người còn lên xuống như chính chiếc máy đo nhịp tim trong bệnh viện. Đây chính là vấn đề giết chết nhiều ý tưởng tốt đẹp vì **chúng ta không giữ được nhiệt huyết**.

Chiếc xe đẹp và cao cấp sẽ không thể đưa bạn đến đích nếu trên chặng đường không có nơi tiếp xăng cho nó. Chúng ta cũng vậy, liên tục cần tiếp năng lượng hằng ngày để có thể vận hành tốt chính sức mạnh tiềm ẩn của cỗ máy đang hoạt động trong đầu ta.

Các bạn có giỏi đến đâu, thông minh đến đâu mà bạn thiếu **năng lượng** thì coi như bạn cũng giống như một chiếc xe siêu sang mà không có xăng vậy. Chỉ là một thứ đồ chơi, chỉ để ngắm, và chẳng thể làm gì cả.

95% số người nguôi nhiệt huyết và quên đi lý tưởng đặt ra chỉ sau vài ngày... Tôi mong bạn sẽ nằm trong số 5% còn lại.

Để có được nhiệt huyết hằng ngày thì các bạn có thể thực hiện đơn giản như sau:

Bước 1: Vạch ra một mục tiêu cụ thể: càng chi tiết càng tốt, giống như bạn ngồi vẽ một bức tranh tương lai vậy. Bạn sẽ ngồi chiếc Lexus mui trần, và rảnh rỗi lái chiếc Audi A8 lang thang hè phố, ngồi bên cạnh là một cô gái nóng bỏng mà cả tá đàn ông chỉ dám nằm mơ. Lao vi vu trên bờ biển Nha Trang, và dùng bữa tại Biệt thự Táo đỏ của bạn.

Bước 2: Ước chừng số tiền các bạn cần kiếm được, và xác định mục tiêu thời gian để sở hữu số tiền đó, 3 năm nỗ lực hay 5 năm chăm chỉ, hay 10 năm sống hết mình?

Bước 3: Chuẩn bị kế hoạch để sở hữu tương lai đó. Thời gian cụ thể dành cho tìm hiểu, học tập để xác định tiềm lực bản thân; thời điểm bắt đầu kế hoạch kiếm tiền; thời gian xây dựng và mời chào nhà đầu tư; thời gian mở rộng quy mô ý tưởng và các phương án kiếm tiền từ ý tưởng đó. Cứ vạch ra rồi dần dần bạn sẽ thấy nó cụ thể dần. Những bản sơ thảo luôn là khó nhất vì nó là khung xương của một tương lai, dần dần bạn sẽ đắp thịt cho nó.

Bước 4: Tóm gọn mục tiêu của mình lại bằng một câu, như một khẩu quyết **sấn sàng** mà hồi tiểu học hay hô hào mỗi giờ chào cờ vậy. Sáng ngủ dậy đọc câu khẩu quyết đó để mọi hình ảnh của mục 1 lại hiện ra, những chiếc xe của bạn, biệt thự của bạn, và cô vợ nóng bỏng tay của bạn nữa. Nó hiện ra để bạn tiếp tục bơm xăng cho não bộ của mình hoạt động ngày hôm đó.

Để giữ nhiệt huyết thường xuyên thì bạn hãy nhớ điều này: **môi trường**

Bạn tiếp xúc mới người có nhiệt huyết cao thì họ sẽ kéo bạn cùng bùng nổ, bạn tiếp xúc với người nhiệt huyết kém thì họ sẽ kéo bạn xuống.

Hãy thử tưởng tượng: nếu bạn đang trong một quán bar cùng nhạc DJ đập sập sinh, rượu ngon đầy hưng phấn và những cô gái nóng hằm hập thì bạn có **buồn** và **khóc**? Hay bạn sẽ thăng hoa và nhảy nhót điệu nghệ như một con công khoe bộ lông vũ.

Nếu bạn đang ngồi trong một buổi họp tuần công dân với những phát biểu dài lê thê, bạn bè đã ngủ gật hết, vạ vật xung quanh thì bạn có **nhiệt huyết** ghi chép hay phân tích, tìm ra triết lý hay cái quái gì không? Lũ bạn ngủ gật sẽ kéo bạn xuống ngủ theo.

Chọn **môi trường** và chọn **bạn** là vô cùng quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch phát triển của bạn.

Đừng coi đây là trò đùa, một trò nhảm nhí vì điều đó đồng nghĩa với việc tương lai của bạn sẽ đi một chiếc Wave cùi bắp, chửi bới con cái khi xin tiền và hằng ngày nhìn cô vợ to béo ăn mặc như đang đi buôn ve chai rồi luôn miệng cần nhần bạn phải tiết kiệm nước nắm, bột ngọt và đôi khi cả nước uống.

Hãy nhớ rằng **QUYẾT TÂM HÀNH ĐỘNG** và **GIỮ NHIỆT HUYẾT** là những điều vô cùng quan trọng, nếu không có nó thì dù nhét cả thư viện Tạ Quang Bửu của trường Đại học Bách Khoa Hà Nội vào đầu bạn thì cũng chẳng có gì xảy ra cả.

Chúng ta cần bắt tay từ con số 0, từ những bước chân đầu tiên, chúng ta cần học gì, cần làm gì để sử dụng cái tài năng của chính mình.

Thế giới internet đang cung cấp cho chúng ta vô vàn kiến thức, và dường như chẳng thiếu gì hết.

Các bạn hãy thử tưởng tượng **tầm tri thức của các bạn** chính là cái trần nhà. Và nếu bạn còn yếu kém thì nó là 1 cái trần nhà chỉ cách mặt sàn có 1 mét. Mọi thứ hoạt động của bạn chỉ loanh quanh trong đó, bạn luôn phải lom khom đi trong căn nhà chỉ cao 1 mét đó. Dù bạn vùng vẫy, dù bạn cố gắng làm gì thì bạn cũng không thể thoát ra.

Vấn đề cần phải giải quyết là **nâng cái trần nhà lên cao**. Đồng nghĩa là nâng **tầm tri thức** của bạn lên.

Hãy tưởng tượng về toà nhà KEANGNAM, nếu bạn đưa **tầm tri thức** của mình lên cao như toà nhà đó, thì **tầm nhìn** của bạn sẽ hoàn toàn khác, bạn sẽ phóng tầm mắt nhìn khắp Hà Nội. Bạn sẽ thấy được nguyên tắc vận hành của giao thông, bạn sẽ thấy điểm tập trung dân cư, bạn sẽ thấy khu vực kinh doanh thuận lợi, bạn sẽ thấy được xã hội đang vận hành như thế nào.

Chỉ khi đó các bạn mới biết được **mình nên làm điều gì!**

Nếu khả năng của của bạn vẫn đang là một con nhà cao một mét thì điều bạn cần làm là đầu tư vào tri thức, đánh thức não bộ phát triển thêm một tầm cao mới. Tất cả những gì bạn cố gắng làm trong căn nhà cao một mét chỉ là lom khom và nhặt rác.

Lưng của bạn sẽ luôn bị đập vào trần nhà, đầu của bạn sẽ bị củng liên tục, và nếu không nâng nó lên thì cả đời này bạn sẽ phải chịu sống trong một tầm tri thức như vậy. Nó sẽ ảnh hưởng đến con bạn, đến gia đình bạn, và tương lai thực sự chẳng hề dễ chịu.

Và cuối cùng như các bạn đã được tôi kể về cuộc đời tôi, Bình và Quốc. Các bạn có thể là bất kể ai trong chúng tôi, và mỗi người hãy chọn theo đam mê của mình và hành động.

Nhưng bên cạnh đó các cháu cần nhớ bài học từ Quốc:

1. Người làm thuê là người không tự quyết định được số phận của mình, số phận của họ nằm trong tay cấp trên.
2. Người làm thuê luôn phấn đấu để được nghe tuyên dương, bằng khen từ cấp trên, người làm chủ thì đi phân phát nó.
3. Người làm thuê khi sang làm chủ thì phải học cách làm chủ chứ đừng giữ phong cách của người làm thuê trong công việc. Gần như nếu muốn làm tốt thì phải học lại từ đầu, vì giữa làm thuê và làm chủ không có điểm chung.
4. Người làm chủ là người tìm được người giỏi để làm chứ không phải người làm tất cả. Quốc đã không phân biệt được và đã làm thuê cho chính mình, chứ chưa hề làm chủ.
5. Quốc cũng giàu nhưng giàu bằng sức lao động của chính mình.

Bài học từ Bình:

1. Những người giàu từ công việc chuyên môn cao thì cái giá đổi lại là kỹ năng sử dụng tiền của họ, họ không phải nhà đầu tư, vậy nên tiền không tự làm việc cho họ và chừng nào họ còn làm thì họ mới được nhận tiền. Khi

ngừng làm việc là cũng hết thu nhập. Họ giàu về tiền nhưng không giàu về thời gian.

2. Nếu đặt lên cân thì một người thực sự giàu là người có cả tiền và thời gian chứ không phải người có nhiều tiền và thời gian dành cho bản thân còn không có thì hướng chỉ cho gia đình.

3. Số tiền vất vả họ kiếm được thì chỉ có sinh lời ít ỏi bằng cách gửi ngân hàng. Với người hiểu về tiền đó là có lỗi với đồng tiền, có lỗi với sương máu đã bỏ ra kiếm chúng.

4. Bình cũng giàu, nhưng giàu bằng chuyên môn cao và hoạt động trong lĩnh vực có yêu cầu rất khắt khe.

Bài học rút ra từ tôi:

1. Hãy bắt đầu với những gì ta đam mê, nếu muốn trở thành tỷ phú thì hãy học cách làm của tỷ phú và đi học từ chính các tỷ phú.

2. Bạn không thể học được cách làm CHỦ một công ty bằng cách học kiến thức của một đàn anh làm NHÂN VIÊN, đơn giản là họ không có kinh nghiệm của ông chủ.

3. Hãy biến rủi ro thành cơ hội, 5 năm trong tù tôi đã giúp 4 người tù nhân nơi đó trở thành 4 ông chủ sau khi ra tù vài năm. Không có gì là không thể biến thành lợi thế, biến nhà tù thành trường học.

4. Khi đủ kinh nghiệm thì hãy nhớ là làm chủ sở hữu chứ đừng làm thuê cho chính mình như Quốc.

5. Hãy luôn đọc sách để có được kiến thức của người khác để tăng hiểu biết cho mình. Trên đời không có cuốn sách nào giúp bạn giàu luôn, nhưng mỗi cuốn sách sẽ dạy cho bạn một điều mới mẻ.

6. Tôi giàu là nhờ mang lại công việc cho hàng vạn công nhân và mang lại sản phẩm tiện ích cho hàng triệu người dùng. Mức giàu khác nhau tỷ lệ với số người được nhận giá trị từ các bạn.

Chúc các bạn tìm được con đường phù hợp cho riêng mình.”

Bài phát biểu vừa dứt, tiếng vỗ tay vang lên không ngớt, tuy nhiên không ít người ngồi hàng đại biểu lại trầm tư về những gì ông già tóc bạc vừa nói và có lẽ họ không thích nó...

Mọi người muốn có một tấm hình chụp chung với ông ấy nhưng chiếc xe riêng đã chờ sẵn để đưa ông ấy đến cuộc họp liên minh tài chính cấp cao tại Anh. Trước khi đi ông có hẹn mong sẽ được chia sẻ tiếp tục những câu chuyện khác trong kinh doanh vào một ngày gần nhất.

Cuộc sống thật thú vị với bao nhiêu điều tuyệt vời thế mà nhiều người chỉ đơn giản là chưa tìm ra đã vội nản chí và luôn kêu than.

Nếu ngày xưa nếu An học giỏi ở trường Đại Học Bách Khoa Hà Nội, cuộc sống thuận lợi sẽ sớm cho ông một công việc như Quốc, và nếu ông không bị vào tù thì có lẽ giờ đây chắc gì ông đã có được ý tưởng tập đoàn toàn cầu ngày hôm nay. Vậy nên tất cả bất hạnh, khó khăn đều là giúp cho chúng ta có được điều tốt đẹp nhất, hãy trân trọng nó.

... một ngày giữa tháng 5/2062, chiều Hà nội nắng gắt nhiệt độ lên tới 33 độ, An đã già, mái tóc bạc phơ và quay về cổng trường xưa, cổng Trần Đại Nghĩa vẫn đó, chưa hề thay đổi. Ông ngồi vào quán nước dọc đường uống cốc nước trà đá sinh viên. Thấy 3 cậu nhóc ngồi với nhau cạnh đó, có gì đó là lạ, một cậu mặt mày ủ rũ.

Ông già ấy hỏi:

- "Có chuyện gì thế cháu? Các cháu học ở đâu?"

Một cậu nhóc nhanh nhẩu:

- "Cháu học Kinh tế quốc dân, bạn này học Y Hà nội, còn bạn kia thì học Bách Khoa Hà Nội nhưng bị trượt Khoa nên đang ngồi buồn ạ..."

Ông già An nhìn chàng trai trẻ Bách Khoa ấy rồi thoáng suy tư...

Hết tập 1

Bí mật thực sự sắp được hé mở ... tại trang sau.



Chìa khoá để mở ra bí mật...

Câu chuyện này tôi bắt đầu viết đoạn đầu tiên từ tháng 12 năm 2013, đó là khi tôi mới tốt nghiệp đại học. Tôi viết nó vì tôi muốn chia sẻ những kiến thức cuộc sống tôi đúc kết được và hướng dẫn luôn **phương pháp xây dựng hình ảnh cá nhân trong tương lai**, giúp mọi người định hình con đường tốt hơn. Hãy luôn nhớ: **Đích càng rõ - đến càng nhanh**.

Và tôi đã ẩn chứa **điều bí mật lớn nhất của người thành công** vào đó...

Hiện tại, bạn mới chỉ cảm nhận được những kiến thức mà tôi chia sẻ còn chưa thể biết chính xác điều **bí mật tâm thức người giàu** ẩn chứa. Muốn biết điều bí mật đó, bạn cần chiến đấu với một con người bên trong bạn.

Rõ ràng, việc bạn đọc cuốn sách này chỉ có một mình bạn biết, tôi không hề biết bạn. Không có luật của Quốc gia nào bắt bạn phải trả tiền cho tôi. Nhưng nếu bạn vẫn mang 200.000 VNĐ ra ngân hàng hoặc truy cập Internet Banking rồi gửi tiền cho tôi như thoả thuận, trước hết đó là một điều vô cùng đáng trân trọng giữa những người xa lạ, những người biết mở lòng, cởi bỏ hết luận điệu thông thường và biết mong cho nhau thành công.

Hành động đó chỉ có thể xuất phát từ trái tim, nó thể hiện chính xác bản chất tốt đẹp bên trong con người bạn. Bạn bắt đầu bộc lộ được giá trị cốt lõi nhân văn của cuộc sống trong chính con người bạn.

Sau khi chuyển khoản cho tôi, đầu tiên bạn sẽ có một cảm giác rất lạ, tâm thái trở nên nhẹ nhàng vì bạn đã sẵn sàng trả giá cho giá trị mà bạn nhận được, tự biết buông bỏ đồ kị-tham-sân-si. Đặc biệt, chính thức từ lúc đó, bạn khơi dậy được tâm thái làm chủ của đồng tiền, thoát khỏi sự đè nén kiểm soát tâm trí của nó với bạn.

Khi tấm lòng bạn đã rộng mở, lúc bấy giờ **điều bí mật thực sự ẩn chứa của cuốn sách** này xuất hiện. Bạn chỉ cần đọc lại một lần, đọc chậm rãi, gặm nhấm từng câu chữ, bạn sẽ cảm nhận được chính xác về **bí mật tài chính người giàu**. Bạn sẽ thấy nó kì diệu như từng tế bào trong cơ thể bạn đang bắt

đầu biến đổi và tâm trí bạn bắt đầu mở toang cánh cửa nhìn thẳng về phía người khổng lồ trong bạn thức dậy, đứng thẳng người đầy kiêu hãnh.

Sẽ có những người vẫn nghĩ tôi xấu xa, tôi tư lợi, tôi lừa kiếm 200.000 đ để cho vào khối tài sản riêng. Rất có thể chứ, bạn đừng tin tôi cho đến khi thực sự bạn thấy điều tôi đã nói ở trên. Tôi thì biết rằng họ vẫn chưa rũ bỏ được những gánh nặng đè nén trong tâm thức, đó là con quỷ luôn tìm hãm họ lại với thực tại. Nó sẽ lấy mọi lý do khó khăn, thiếu thốn, tiêu cực và nghi ngờ để giữ chặt họ với những tâm thức bị đât của cuộc đời. Và tiếc là họ sẽ mãi mãi không bao giờ hiểu được điều bí mật ẩn chứa trong cuốn sách này.

Bạn có thể **tin hoặc không tin, đoán già, đoán non**. Nhưng nếu bạn quyết định tin tôi thì hãy ghi nội dung chuyển khoản là “**tên của bạn, số điện thoại**” để chắc chắn số của bạn sẽ nằm trong danh bạ điện thoại của tôi. Bất kì khi nào bạn gọi, tôi muốn nghe máy và chào bằng tên riêng của bạn.

Nguyễn Minh Ngọc TM

 Vietcombank	Ngân hàng Vietcombank CTK: Nguyễn Minh Ngọc STK: 0611001919947 CN: Ba Đình – Hà Nội
 AGRIBANK	Ngân hàng AgriBank CTK: Nguyễn Minh Ngọc STK: 2904205010220 CN: Kim Bảng – Hà Nam
 VietinBank.	Ngân hàng ViettinBank CTK: Nguyễn Minh Ngọc STK: 711A16611805 CN: Hai Bà Trưng – Hà Nội
 VPBank	Ngân hàng VP Bank CTK: Nguyễn Minh Ngọc STK: 61801898 CN: Thăng Long – Hà Nội
 NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI	Ngân hàng MB Bank CTK: Nguyễn Minh Ngọc STK: 0050100061888 CN: Trần Duy Hưng – HN



NGUYỄN MINH NGỌC

BÍ
MẬT
TÀI
CHÍNH
NGƯỜI
GIÀU



Giá: 200.000 VNĐ

