

ADAM KHOO

BÍ QUYẾT GÂY DỰNG CƠ NGHIỆP BẠC TỶ



Tác giả nổi tiếng của

"Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh"

"Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú"

Biến ý tưởng kinh doanh thành cơ nghiệp bạc tỷ
trong vòng 18 tháng... với số vốn tối thiểu



NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

00001\$

SECRETS OF BUILDING MULTI-MILLION DOLLAR BUSINESSES

Adam Khoo

Bí quyết
GÂY DỰNG
Cơ nghiệp
BẠC TỶ

**Biến ý tưởng kinh doanh
thành cơ nghiệp bạc tỷ
trong vòng 18 tháng...
với số vốn tối thiểu**

Dịch giả: Trần Đăng Khoa
Uông Xuân Vy
Trương Việt Hương

NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

SECRETS OF BUILDING MULTI-MILLION DOLLAR BUSINESSES
How to take an idea from startup to a million dollars in 18 months...
with minimal capital
by Adam Khoo

Copyright © 2008 by Adam Khoo Learning Technologies Group Pte Ltd
Vietnamese Edition © 2009 by TGM Joint Stock Company
All rights reserved.

BÍ QUYẾT GÂY DỰNG CƠ NGHIỆP BẠC TỶ
Biến ý tưởng kinh doanh thành cơ nghiệp bạc tỷ trong vòng 18 tháng...
với số vốn tối thiểu

Dịch giả: Trần Đăng Khoa, Uông Xuân Vy và Trương Việt Hương

Công Ty Cổ Phần TGM giữ bản quyền xuất bản và phát hành ấn bản tiếng Việt trên toàn thế giới theo hợp đồng chuyển giao bản quyền với Adam Khoo Learning Technologies Group Pte Ltd (AKLTG). Bất cứ sự sao chép nào không được sự đồng ý của TGM và AKLTG đều là bất hợp pháp và vi phạm Luật Xuất Bản Việt Nam, Luật Bản Quyền Quốc Tế và Công Ước Bảo Hộ Bản Quyền Sở Hữu Trí Tuệ Berne.

CÔNG TY CỔ PHẦN TGM

#00-03, Tòa nhà NP Tower
232/17 Võ Thị Sáu, Phường 7, Quận 3
Thành phố Hồ Chí Minh
Tel: (08) 6276 9209 – Fax: (08) 6290 9962
Website: www.tgm.vn

Người trình bày và minh họa



Teo Aik Cher là một nhà giáo dục, đồng thời là người viết lời và minh họa cho nhiều ấn phẩm. Anh vẽ tranh minh họa cho những quyển sách bán chạy của Adam Khoo “Secrets of Millionaire Investors” và “Con Cái Chúng Ta Cần Biết”, quyển “Speak Well, Be Understood” và những ấn phẩm in lần đầu và tái bản trong bộ sách “Singapore Kindness Movement”. Cher cũng là họa sĩ vẽ trang bìa họa cho tờ tuần báo Trung Quốc Lian He Zao Bao.

Gần đây, anh xuất bản quyển sách đầu tay “Why Procrastinate?” và “Why Take Action?”, được giới thiệu trên tạp chí Teenager. Anh cũng được phỏng vấn trên 938 Live.

Aik Cher cũng là cử nhân khóa học Wealth Academy Pattern Trader của Conrad.

Địa chỉ email liên lạc của anh là teo.aikcher@gmail.com.

Lời giới thiệu

Chúng tôi xin hân hạnh giới thiệu tới bạn quyển sách: **"Bí Quyết Gây Dựng Cơ Nghiệp Bạc Tỷ: Biến ý tưởng kinh doanh thành cơ nghiệp bạc tỷ trong vòng 18 tháng... với số vốn tối thiểu"**. Đây là quyển sách được dịch và biên soạn lại bởi chính hai dịch giả nổi tiếng **Trần Đăng Khoa** và **Uông Xuân Vy** (những người đã tạo nên những quyển sách bán chạy nhất tại Việt Nam như *"Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"*, *"Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi"*, *"Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh"*, *"Cảm Hứng Sống Theo 7 Thói Quen Thành Đạt"* và *"Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú"*), và dịch giả **Trương Việt Hương**, một gương mặt trẻ đầy triển vọng trong lĩnh vực dịch thuật.

Từ đầu năm 2008, kết hợp với chính Adam Khoo (tác giả của quyển sách này và cũng là một trong số 25 triệu phú trẻ tuổi và giàu có nhất Singapore), hai dịch giả Trần Đăng Khoa và Uông Xuân Vy đã bắt đầu con đường xây dựng cơ nghiệp của mình thông qua nhiều phương pháp được chia sẻ trong quyển sách này, ví dụ như:

- Áp dụng các thói quen của những doanh nhân triệu phú
- Hình thành những ý tưởng kinh doanh độc đáo
- Xây dựng và quy trình hóa công ty để giảm thiểu công việc cho người lãnh đạo
- Tăng doanh số thông qua các phương pháp tiếp thị và bán hàng đơn giản nhưng hiệu quả
- Tuyển chọn và đào tạo đội ngũ nhân sự nhiệt tình, có trách nhiệm và năng động
- Quản lý tài chính một cách bài bản
- Phát triển doanh nghiệp không ngừng

Thông qua quyển sách này, chúng tôi muốn khẳng định một điều rằng: **Xây dựng một doanh nghiệp bạc tỷ một cách chân chính, với số vốn tối thiểu không hề quá phức tạp như đa số mọi người từng nghĩ. Vấn đề là ở phương pháp.**

Với những phương pháp kể trên, trong vòng chưa đầy ba năm, hai dịch giả Trần Đăng Khoa và Ông Xuân Vỹ đã cùng các đồng sự của mình biến một công ty 3 người thành một công ty có gần 30 nhân viên chính thức và hơn 100 cộng tác viên chuyên nghiệp, với doanh thu của năm thứ ba cao gấp 25 lần năm đầu tiên.

Trong cuộc sống, việc gì cũng thế, khi chúng ta chưa biết được phương pháp cụ thể để làm một việc gì đó, thì lúc nào chúng ta cũng thấy nó quá khó khăn hoặc thậm chí là không thể. Thế nhưng, khi đã hiểu rõ phương pháp, rất nhiều khi chúng ta lại cảm thấy **bất ngờ về sự giản dị nhưng hiệu quả** của nó.

Với kinh nghiệm của mình, chúng tôi hiểu rằng, những người mới làm quen với dòng sách phát triển tư duy sẽ rất ngỡ ngàng trong việc hiểu và vận dụng kiến thức nếu nội dung sách được trình bày một cách khoa giáo, cứng nhắc. Chính vì thế, được sự tin tưởng, đồng tình và ủng hộ của tác giả Adam Khoo, chúng tôi đã biên soạn lại nội dung quyển sách này từ bản gốc tiếng Anh sao cho thật dễ đọc, dễ hiểu, hữu ích và gần gũi với đời sống cũng như ngôn ngữ người Việt ở mọi lứa tuổi.

Trở thành một doanh nhân thành đạt, giàu có và làm chủ vận mệnh của mình chắc chắn là điều đa số mọi người ai cũng mong muốn. Vậy thì, chúng tôi xin mời bạn hãy cùng chúng tôi đi trên cuộc hành trình kỳ diệu này để khơi dậy tất cả những khả năng tiềm ẩn bên trong bạn và cùng với những người xung quanh làm nên những phép lạ đời thường trong cuộc sống của mỗi người chúng ta.

LƯU Ý

Quyển sách này chứa đựng những ý tưởng và quan niệm riêng của tác giả. Tác giả không đề nghị mua/bán bất cứ chứng khoán, doanh nghiệp hoặc đầu tư nào được đề cập trong sách. Tác giả và nhà xuất bản không phải là môi giới chứng khoán hoặc cố vấn đầu tư. Chúng tôi không giới thiệu bất cứ một loại cổ phiếu hoặc đầu tư nào. Những loại cổ phiếu hoặc đầu tư được nhắc đến trong sách chỉ với mục đích minh họa và giáo dục.

Mặc dù chúng tôi đã nỗ lực hết sức để cung cấp những thông tin chính xác nhất và cập nhật nhất, chúng tôi không thể bảo đảm tuyệt đối về độ chính xác, tin cậy, tính xác thực hoặc hoàn chỉnh của những thông tin được nêu trong sách. Tác giả và nhà xuất bản không chịu bất kỳ trách nhiệm gì về mặt pháp lý trước những mất mát hoặc rủi ro có thể xảy ra, trực tiếp hoặc gián tiếp, từ việc sử dụng và áp dụng bất cứ ý tưởng, chiến lược hay kỹ thuật nào trong quyển sách này.

Những cảm nhận về quyển sách

“Bí quyết gây dựng cơ nghiệp bạc tỷ”

“Kể từ khi còn học đại học ở Trường Kinh Doanh NUS, Adam Khoo đã theo đuổi những ước mơ kinh doanh với tất cả niềm đam mê cháy bỏng. Ngày nay, anh là một doanh nhân thành đạt, tác giả sách bán chạy nhất và là nhà đào tạo đỉnh cao được săn lùng.

Quyển sách này đã nắm bắt được bản chất đích thực của kinh doanh, kết hợp với những kinh nghiệm có thật trong cuộc đời Adam với tư cách là một chủ doanh nghiệp tài giỏi, tháo vát. Anh chuyển tải những điều đó từ đáy lòng bằng một văn phong đầy sức thuyết phục và lôi cuốn. Bạn hãy sẵn sàng để đón nhận nguồn cảm hứng khởi nghiệp từ quyển sách này – tôi hoàn toàn tin tưởng rằng bất cứ ai đọc quyển sách này, dù chỉ để giải trí, cũng sẽ thu hoạch được nhiều lợi ích lớn lao.”

Giáo sư Bernard Yeung

Chủ nhiệm khoa và Giáo sư môn tài chính Stephen Riady Distinguished

Trường Kinh Doanh NUS

“Adam Khoo là một ví dụ đầy cảm hứng về một doanh nhân kinh doanh hàng loạt, người đã thành công trong nhiều dự án kinh doanh thuộc những lĩnh vực rộng. Quyển sách này đưa ra những lời khuyên rõ ràng, cụ thể và thiết thực, truyền cảm hứng cho người đọc giải phóng niềm đam mê kinh doanh bên trong bản thân mình, đồng thời hướng dẫn họ cách vượt qua nhiều thách thức mà chắc chắn họ sẽ phải đối mặt. Một sự khởi đầu tuyệt vời cho tất cả các chủ doanh nghiệp hiện tại và tiềm năng. Tôi đánh giá rất cao quyển sách này!”

Giáo sư Kulwant Singh

Trường Kinh Doanh NUS

“Trong đời mình, tôi có được niềm cảm hứng từ nhiều chủ doanh nghiệp thành công. Adam Khoo là người nổi bật nhất trong số đó. Anh mang đến một sự thay đổi tích cực trong cuộc đời người khác và vẫn kiếm được tiền. Đó là đặc tính của một doanh nhân thực thụ.”

Thomas Fernandez

Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành, Công ty PestBuster

**Tác giả sách bán chạy «Bí quyết thống trị trong phân khúc thị trường của bạn»
(Secret to Dominate Your Niche)**

“Adam có một vốn kiến thức, kinh nghiệm và niềm đam mê vô song để huấn luyện bất cứ ai đạt được thành công trong kinh doanh và cuộc sống. Đây chắc chắn là quyển sách gối đầu giường đối với bất cứ ai muốn bước vào kinh doanh.”

Andy Ong

Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành, Công ty trách nhiệm hữu hạn ERC Holdings

“Thành công trong kinh doanh đòi hỏi niềm đam mê, tinh thần lao động hăng say và sự kết hợp đúng đắn những kỹ năng kinh doanh. Trong khi nhiều người phải mất nhiều năm để tích lũy kinh nghiệm và mò mẫm học được những bài học này thì quyển sách của Adam Khoo trao cho bạn một cơ hội vô giá để học được bí mật nghề nghiệp của các doanh nhân thành công, trong một khoảng thời gian ngắn nhất.”

Douglas Foo

Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành, Công ty Apex-Pal International

Đạt giải thưởng Doanh nhân của năm 2002

“Adam Khoo là một trong những nhà lãnh đạo kinh doanh thành công nhất mà tôi được biết ngày nay. Kể từ khi tôi gặp anh ở Hội doanh nhân trẻ (Young Entrepreneurs Organization) 5 năm trước, anh đã gây cho tôi một ấn tượng sâu sắc với khả năng nhanh nhạy trong việc nắm bắt cơ hội và biến các ý tưởng thành những ngành kinh doanh lợi nhuận cao. Quyển sách này sẽ tiết lộ cho bạn những suy nghĩ, chiến lược và hành động trong hậu trường của việc xây dựng bất cứ doanh nghiệp thành công nào.”

Ong Tze Boon

Chỉ tịch công ty Ong&Ong

“Tôi quen biết Adam đã được vài năm và đối với tôi, mỗi lần gặp anh hoặc thậm chí chơi gôn với anh đều mới mẻ đầy hứng thú. Anh có sức thu hút khiến người khác lắng nghe những gì anh nói và sở hữu khả năng lãnh đạo tuyệt vời.”

Goh Kai Kui

Giám đốc điều hành Công ty Goh Joo Hin

“Nếu có ai biết cách trở thành triệu phú qua kinh doanh thì người đó là Adam. Từ khi còn là sinh viên đại học cách đây còn chưa lâu trong kỷ ức của tôi, anh đã chia sẻ với tôi mục tiêu làm ra một triệu đô đầu tiên vào năm anh 25 tuổi.

Ngày nay, anh đã vượt qua cái mức đó rất nhiều lần. Những bài học mà anh học được trên con đường lập nghiệp, cùng với những kỹ năng mà anh cảm thấy có ích trong việc đạt được những mục tiêu đề ra, trở thành một ví dụ điển hình trong việc tạo ra một doanh nhân Châu Á. Quyển sách này nên là nguồn thông tin đáng giá với những ai nuôi ước mơ phấn đấu cho những mục tiêu của đời mình.”

Tiến sĩ May Lwin

Trưởng phòng và Phó giáo sư

Trường Đại Học Kỹ Thuật Nanyang

“Adam Khoo là một doanh nhân trẻ thành công nổi bật, người đã thụ hưởng lợi ích từ việc học ở Trường Kinh Doanh NUS. Là một người tràn đầy động lực, Adam xứng đáng nhận được sự hoan nghênh vì đã vui lòng chia sẻ những suy nghĩ của anh trong việc điều hành doanh nghiệp và giúp những bạn trẻ ở Singapore và trong khu vực đạt được ước mơ của họ.”

Yeo Keng Joon, Thạc sĩ Quản trị kinh doanh năm 1985

Đồng chủ tịch, Startup@Singapore

Thành viên Ban tư vấn Cựu học sinh NUS

GIỚI THIỆU VỀ ADAM KHOO



Adam Khoo là một doanh nhân, tác giả của những quyển sách bán chạy nhất và là một trong những chuyên gia đào tạo xuất sắc nhất. Trở thành triệu phú tay trắng làm nên vào năm 26 tuổi, Adam Khoo sở hữu và quản lý nhiều công việc kinh doanh với tổng thu nhập hàng năm là 20 triệu đô. Anh là Chủ tịch và là Trưởng chuyên gia đào tạo của công ty Adam Khoo Learning Technologies Group, một trong những công ty lớn nhất Châu Á về

giáo dục và đào tạo, đồng thời là Giám đốc của Singapore Health Promotion Board (HPB).

Adam cũng là tác giả của bảy quyển sách bán chạy nhất bao gồm, “I Am Gifted, So Are You!”, (bản dịch tiếng Việt – **“Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!”**), “How to Multiply Your Childs Intelligence”, “Clueless in Starting a Business”, “Secrets of Self-Made Millionaires” (bản dịch tiếng Việt – **“Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú”**), “Secrets of Millionaire Investors”, “Master Your Mind, Design Your Destiny” (bản dịch tiếng Việt – **“Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh”**) và “Nurturing the Winner & Genius in Your Child” (bản dịch tiếng Việt – **“Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi”**). Những quyển sách của anh được liên tục xếp hạng trong danh sách bán chạy nhất toàn quốc và đã được dịch sang sáu thứ tiếng.

Adam tốt nghiệp bằng danh dự ngành Quản trị kinh doanh ở trường Đại Học Quốc Gia Singapore (National University of Singapore - NUS). Thời sinh viên, anh đứng trong топ 1% những học sinh dẫn đầu trường và được nhận vào chương trình Phát Triển Tài Năng (Talent Development Program), một chương trình đào tạo những sinh viên tài năng của trường. Vào năm 2008, anh được trao tặng giải thưởng Cựu sinh viên xuất sắc ngành kinh tế trường NUS (Business School Eminent Alumni Award).

Trong 15 năm qua, anh đã đào tạo hơn 355.000 học sinh, giáo viên, chuyên gia, nhân viên và chủ doanh nghiệp về việc phát triển tiềm năng cá nhân và đạt thành quả xuất sắc trong nhiều lĩnh vực.

Thành công và thành tích đạt được của anh thường xuyên được đăng tải trên các phương tiện truyền thông trong khu vực như The Straits Times, The Business Times, The New Paper, Lianhe Zaobao, Channel News Asia, Channel U, Channel 8, Newsradio 938, The Hindu, The Malaysian Sun, The Star và nhiều hơn thế nữa. Tạp chí "The Executive Magazine" đã xếp hạng Adam Khoo là một trong 25 người giàu nhất Singapore dưới tuổi 40 năm 2007.

MỤC LỤC

Lời cảm ơn

Giới thiệu về tác giả Adam Khoo

Chương 1: CÂU CHUYỆN CỦA MỘT DOANH NHÂN TRIỆU PHÚ 1

Chương 2: NHỮNG YẾU TỐ THÀNH CÔNG CỦA DOANH NHÂN TRIỆU PHÚ 39

Chương 3: NHỮNG Ý TƯỞNG KINH DOANH MANG LẠI HÀNG TRIỆU ĐÔ 75

Chương 4: XÂY DỰNG CÔNG TY HOẠT ĐỘNG TỐT MÀ KHÔNG CẦN SỰ THAM GIA CỦA BẠN 105

Chương 5: KHUẾCH ĐẠI LỢI NHUẬN TRONG KINH DOANH 133

Chương 6: LÀM THẾ NÀO ĐỂ KIẾM HÀNG TRIỆU ĐÔ DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN 171

Chương 7: XÂY DỰNG ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ MẠNH 203

Chương 8: QUẢN LÝ TỐT TIỀN BẠC 229

Chương 9: PHÁT TRIỂN ĐẾ CHẾ DOANH NGHIỆP CỦA BẠN 269

CÂU CHUYỆN CỦA MỘT DOANH NHÂN TRIỆU PHÚ

01

Chuyện

CÂU CHUYỆN CỦA MỘT DOANH NHÂN TRIỆU PHÚ

CHƯƠNG

01

Bạn ấp ủ khát khao cháy bỏng trở thành chủ doanh nghiệp; bạn mong muốn tuyển chọn và gây dựng một đội ngũ hùng mạnh để biến những ý tưởng của mình thành hiện thực.

Vâng, nếu quả thật bạn nuôi những ước mơ đẹp đẽ như vậy thì tôi có đầy đủ kiến thức và kinh nghiệm thực tế để giúp bạn có thể tự tin bắt tay ngay vào việc xây dựng một doanh nghiệp trị giá hàng triệu đô bắt đầu từ... con số 0.

Có thể bạn vẫn đang là một nhân viên văn phòng bình thường, một người quản lý bậc trung hoặc cao cấp, thậm chí một sinh viên chân ướt chân ráo mới ra trường, hoặc bạn đã là chủ một doanh nghiệp nhỏ đang tìm kiếm cách thức và cơ hội để nâng công ty mình lên một tầm cao mới. Cho dù bạn đang ở đâu, bạn không cần phải băn khoăn về điểm xuất phát của mình trên cuộc hành trình chinh phục ước mơ này.

Điểm hay nhất của những phương pháp mà tôi giới thiệu trong sách là bạn không nhất thiết phải sở hữu một món tiền khổng lồ để thành lập công ty, cũng không cần phải có bằng cử nhân từ một trường đại học danh tiếng. Bạn không buộc phải tích lũy kinh nghiệm nhiều năm trong một ngành kinh doanh hoặc thương mại. Tất nhiên, tiền bạc, kiến thức

và kinh nghiệm có thể giúp bạn rất nhiều trong việc thực hiện ước mơ làm chủ nhưng tuyệt đối không phải là những điều kiện cần.

Tất cả những gì bạn cần là một tư duy mở để tiếp nhận những điều mới lạ, một ước vọng bao la vươn tới thành công và một tinh thần sẵn sàng làm tất cả không nề hà khó khăn. Nếu bạn sẵn lòng đưa ra ba lời cam kết này, tôi có thể đảm bảo với bạn rằng, chỉ trong vòng vài năm, bạn sẽ nhìn thấy ước mơ của mình thành hiện thực.

THÔNG MINH, CHĂM CHỈ, TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN CAO VÀ DÀY DẶN KINH NGHIỆM VẪN CHƯA ĐỦ...

Tại sao tôi viết quyển sách này? Trong mười năm qua, tôi đã chứng kiến không biết bao nhiêu người hăm hở thành lập doanh nghiệp với bao hy vọng và mơ ước tươi đẹp, để rồi chịu cảnh đổ vỡ, thất bại; họ không những mất tiền bạc, công sức, thời gian mà còn mất cả niềm tin vào chính bản thân mình. Điều trớ trêu là hầu như tất cả những người này đều thông minh, chăm chỉ, tràn đầy nhiệt huyết; nhiều người trong số họ còn nắm giữ những bằng cấp đáng nể nữa.

Tại sao những ứng cử viên sáng giá đến thế lại thất bại? Đơn giản là vì trí thông minh, niềm đam mê, sự chăm chỉ và kinh nghiệm... ngàn ấy yếu tố vẫn chưa đủ để xây dựng một doanh nghiệp thành công. Sau một thời gian tập trung nghiên cứu về vấn đề này, tôi phát hiện ra rằng, để trở thành một doanh nhân thành đạt, bạn cần được trang bị các phương pháp tư duy và kỹ năng cần thiết. Trong chương hai, tôi sẽ chia sẻ với bạn những phương pháp và kỹ năng đó thực chất là gì và làm thế nào để bạn có thể trang bị cho mình những thứ đó.

Nhiều khi ngẫm nghĩ tôi thấy thật kỳ lạ, cứ như thể nhà trường và xã hội chuẩn bị sẵn cho chúng ta tiền đề để... thất bại trong kinh doanh. Sở dĩ tôi dám nói như vậy là bởi vì những gì chúng ta học được hoặc bị ép buộc phải tin là đúng trong trường học và nơi công sở trái ngược hẳn với những phương pháp tư duy và kỹ năng mà một người cần có để thành công trong kinh doanh.

Thứ nhất, trong nhà trường hay nơi làm việc, mỗi khi có việc gì không ổn xảy ra, hầu như mọi người ai nấy đều “được lập trình sẵn” để viện cớ hoặc đổ lỗi cho “ngoại cảnh”, tức là một cái gì đó hay một ai đó với hy vọng bản thân mình không phải gánh chịu hậu quả, không bị đổ lỗi, bị mất mặt hay bị trách phạt. Trong khi đó, một cách nghĩ như vậy chắc chắn sẽ dựng lên một bức tường mà bạn không thể nào trèo qua để vươn tới thành công. Bởi vì, để trở thành hoặc là một doanh nhân, bạn phải có tinh thần dám chịu trách nhiệm. Thật vậy, nếu không có tinh thần làm chủ và chịu trách nhiệm 100% về bất cứ chuyện gì xảy ra với mình, bạn sẽ không thể xây dựng một doanh nghiệp với mức độ thành công đáng kể.

Thứ hai, từ lúc đi học cho đến khi đi làm và về hưu, chúng ta được dạy rằng thất bại và lỗi lầm là những việc không thể chấp nhận được, nó như một bệnh dịch càng tránh xa càng tốt. Vì vậy, chúng ta thường bị la rầy trách cứ thậm chí bị trừng phạt nếu chúng ta thất bại hoặc phạm lỗi; và đến lượt mình chúng ta cũng thích thú với vai trò trách mắng, trừng phạt những kẻ thất bại, mắc lỗi. Trong khi ấy, dám mắc lỗi và dám thất bại lại chính là những tính cách không thể thiếu để trở thành một doanh nhân thực thụ. Các triệu phú tin rằng không có cái gọi là thất bại, đó chỉ là những bài học kinh nghiệm mà nếu ai không học thì khó có thể thành công. Họ tin rằng trừ khi họ dám hành động, dám mắc lỗi và dám thất bại, họ sẽ không bao giờ nếm được trái ngọt của thành công. Những người sợ mắc lỗi và sợ thất bại thường không tồn tại quá ba tháng sau khi khởi sự kinh doanh!

Thứ ba, chúng ta được trọng thưởng khi tuân thủ các quy định và những giá trị có sẵn. Trong giảng đường, chúng ta được dạy rằng chỉ có duy nhất một câu trả lời đúng và nó có thể được tìm thấy trong sách giáo khoa. Khi đi làm, người ta yêu cầu chúng ta “làm theo chỉ đạo của cấp trên, trong chúc trách và phận sự của mình”, “không thắc mắc”, “không lợi ngược dòng”, “đừng tỏ ra tài lanh”, “đừng chơi nổi”, v.v...

Thế mà cách duy nhất để bạn về nhất trong các cuộc tranh tài hoặc thành công trong kinh doanh là bạn phải có một cách nghĩ khác với số đông, phải dám thách thức các giới hạn, dám “nổi loạn” (tất nhiên là trong khuôn khổ pháp luật và đạo đức), tức là dám... không làm theo cách mà ai cũng làm và thậm chí tạo ra những quy luật mới trong kinh doanh.

Trong kinh doanh mà cứ răm rắp làm theo những gì thiên hạ đã làm chán rồi và chạy theo đám đông có khác gì cảnh trâu chậm uống nước đục. Sáng tạo ra một phương thức mới, hiệu quả hơn cách mà người khác vẫn làm chính là ẩn số và yếu tố quan trọng nhất quyết định chỗ đứng và thành công của một doanh nghiệp trong thương trường.

Đó cũng là lý do tại sao vô số những người học rộng tài cao với đủ các loại văn bằng hiển hách về kinh tế vẫn thất bại trong việc kinh doanh; trong khi ấy những người bỏ học giữa chừng như Bill Gates (sáng lập ra tập đoàn Microsoft), Larry Ellison (Tổng giám đốc (CEO) của Oracle), Steve Jobs (CEO của Apple), Richard Branson (CEO của Virgin), Anthony Robbins (Nhà đào tạo số một thế giới) và Michael Dell (CEO của Dell Computers) lại là những doanh nhân thật sự đã tạo dựng lên những đế chế trị giá hàng tỷ đô Mỹ.

Tôi không có ý phản đối chuyện học hành, cũng không cho rằng bằng cấp là vô bổ hoặc bắt đầu vào đời bằng việc đi làm thuê là hạ sách. Tôi thật sự tin rằng môi trường đại học trang bị cho chúng ta những kiến thức nền tảng cần thiết, giúp chúng ta sống và tư duy tốt hơn. Tôi cũng cho rằng khoảng thời gian đi làm thuê cho người khác cho phép

chúng ta học hỏi được rất nhiều từ kinh nghiệm của người khác và đẩy nhanh mức độ tiếp thu kiến thức của chúng ta. Đây cũng là lý do vì sao tôi quyết định hoàn thành chương trình cử nhân kinh doanh của mình tại trường Đại Học Quốc Gia Singapore (NUS) và luôn cố gắng nằm trong nhóm sinh viên dẫn đầu.

Tuy nhiên, điều mà tôi muốn nói là bạn không nên để cho trí tuệ của mình bị giới hạn và nằm trong vòng kiểm soát của những cách nghĩ cũ mòn mà một nền giáo dục chính thống có thể mang lại cho bạn. Khi làm việc cho ai đó với tư cách là một người làm công, bạn hãy tránh cách nghĩ, cách phản ứng cũng như cách hành xử của một người đi làm thuê. Thay vì thế, hãy học cách tư duy và hành động như một doanh nhân... như thể bạn là ông chủ thật sự. Suy cho cùng đó chẳng phải là khoảng thời gian tập sự quý báu để chuẩn bị cho việc làm chủ nếu mơ ước của bạn là mở doanh nghiệp riêng hay sao?

Trong bảng dưới đây, tôi liệt kê ra sự khác biệt rõ rệt giữa lối suy nghĩ và hành động của người làm thuê với tư duy và hành động của một doanh nhân thật sự.

Tư duy của người làm thuê	Tư duy của doanh nhân
Tìm lý do hoặc viện cớ để rũ bỏ trách nhiệm hoặc đổ lỗi cho người khác khi gặp vấn đề.	Chịu trách nhiệm cho những gì xảy ra với mình, dám thay đổi cho mọi thứ tốt hơn.
Chỉ hoàn thành đúng bốn phần của mình. "Tôi không được trả lương để làm những việc khác".	Bất cứ điều gì ảnh hưởng đến doanh nghiệp cũng sẽ ảnh hưởng đến tôi. Vì vậy, chúng là mối quan tâm của tôi.
Sợ mắc sai lầm và thất bại.	Dám lao vào thử thách và chấp nhận thất bại cũng như sai lầm, vì đó chính là cách để tôi học hỏi để thành công.
Chạy theo đám đông. Cứ làm theo những gì người khác làm đảm bảo tôi sẽ không mắc sai lầm và không phải trả giá đắt.	Thách thức những lễ thói cũ, không đi theo lối mòn. Suy nghĩ và hành động khác với tiền lệ. Thà thất bại (và rồi rút kinh nghiệm) trong nỗ lực còn hơn thỏa mãn với sự tầm thường.
Chờ cho mọi thứ xảy ra và chỉ phản ứng lại một cách thụ động. "Tôi đâu dám cầm đèn chạy trước ô tô!"	Dấn thân làm cho mọi thứ diễn ra. Tính toán trước và là người đứng ra khởi sự. Coi khó khăn chính là thử thách giúp mình lớn mạnh lên.
Tìm kiếm sự thoải mái vì thế luôn làm theo lễ thói cũ, ghét sự thay đổi.	Hào hứng với sự thay đổi tích cực và thách thức cái cũ để làm cho mọi thứ tốt đẹp hơn. Khi cần thiết có thể làm một cuộc "cách mạng" lật ngược tình thế.

Để quyển sách bạn đang cầm trên tay có thể là một cuốn cẩm nang hữu ích trong việc giúp bạn trở thành doanh nhân triệu phú, bạn hãy tạm quên đi những niềm tin, cách nghĩ và thái độ mà mình đã học được hoặc vô tình nhiễm phải trong trường học hoặc từ kinh nghiệm đi làm thuê cho người khác (trừ trường hợp ông chủ của bạn là một người

năng động và thành đạt). Hãy để đầu óc và tâm hồn tinh khôi, tươi mới và rộng mở như trang giấy trắng cho việc học hỏi những điều mới lạ; có như thế bạn mới hình thành và phát triển được tư duy của doanh nhân triệu phú một cách nhanh nhất.

CUỘC HÀNH TRÌNH TRỞ THÀNH DOANH NHÂN TRIỆU PHÚ CỦA TÔI

Tôi muốn bắt đầu bằng câu chuyện về chính cuộc đời mình, tôi đã làm gì để có được vị thế như ngày hôm nay: kiếm được một triệu đô đầu tiên ở tuổi 26, vĩnh viễn giải phóng khỏi mối âu lo tiền bạc ở tuổi 30, xây dựng nên một cơ nghiệp thịnh vượng ngày một phát đạt với bảy công ty kinh doanh có mặt trên nhiều quốc gia với doanh thu trên 30 triệu đô một năm. Tôi hy vọng những câu chuyện có thật trên con đường sự nghiệp của tôi có thể truyền cảm hứng và niềm tin cho bạn trong bước đầu khởi nghiệp.

Khi báo chí nói về những thành công của tôi như một hiện tượng ở Singapore, thiên hạ thường đặt ra cho tôi những câu hỏi như sau: “Làm sao anh có thể khởi nghiệp mà không có vốn?”, “Làm thế nào anh có thể phát triển tư duy và kỹ năng làm giàu?”, “Nhờ đâu mà anh có được động lực và những ý tưởng “hái ra tiền” như vậy?” và “Anh bắt đầu như thế nào?”.

Tôi chắc bạn cũng có những thắc mắc kiểu như vậy trong đầu. Để trả lời cho những câu hỏi đó, trong những chương sách tiếp theo, tôi sẽ lần lượt chia sẻ với các bạn cách thức tôi bắt đầu và phát triển các doanh nghiệp của mình. Tôi sẽ tập trung vào những bài học kinh nghiệm rút ra trong suốt quá trình đó và quan trọng hơn là làm thế nào để bạn có thể áp dụng thành công những phương pháp và bí quyết này vào việc gây dựng doanh nghiệp cho mình.

“Con nhà giàu” hay “con nhà nghèo” có phải là một sự khác biệt lớn?

Thường ai cũng mong muốn được sinh ra trong một gia đình giàu có và coi đó là một lợi thế lớn cho việc vào đời. Nếu bạn cũng nghĩ như thế thì bạn cần biết rằng hoàn cảnh kinh tế gia đình không có ảnh hưởng đáng kể đến thành công của chúng ta. Phát hiện này được công bố trong quyển sách “Làm hàng xóm với triệu phú” (The Millionaire Next Door) của Tiến sĩ Thomas J. Stanley (sách bán chạy nhất theo bảng xếp hạng của New York Times). Ông đã tiến hành nghiên cứu và phỏng vấn trên 500 triệu phú ở Mỹ và rút ra nhiều kết luận đáng kinh ngạc, trong đó có kết luận trên.

Thật vậy, trong số hơn 500 triệu phú kể trên chỉ có chưa đến 50 người khởi nghiệp với số tiền được thừa kế hay không phải do mình làm ra. Hơn 90% còn lại xuất thân từ tầng lớp trung lưu, thậm chí là “con nhà nghèo”.

Nghèo khó cũng có mặt lợi ích của nó

Tôi tin rằng dù bạn xuất thân từ gia đình giàu hay nghèo thì bạn cũng đều có thể hưởng lợi ích từ việc đó. Sự giàu có hiển nhiên mang đến nhiều điều cho chúng ta, cả cái nghèo cũng vậy. Sự nghèo túng thường là tiền đề tạo cho bạn khát vọng làm giàu, một tinh thần dân thân và một động lực làm tất cả cho cuộc sống của bản thân và những người trong gia đình trở nên tốt hơn; đó là những điều mà sự giàu sang, dư thừa lại hiếm khi làm được. Những người có gia cảnh nghèo khó túng thiếu thường có sẵn tinh thần “không có gì để mất”; vả chăng “cái khó ló cái khôn”, nhiều người nghèo tỏ ra rất tháo vát, chịu thương chịu khó trong những kế mưu sinh. Đây chính là những đặc điểm hết sức cần thiết cho một doanh nhân thật sự. Điều này giải thích tại sao phần lớn những người giàu nhất thế giới như Richard Branson, Steve Jobs,

Warren Buffett và Sam Walton (cha đẻ của Wal-Mart) đều sinh ra trong những gia đình nghèo hoặc bình thường.

Trong khi ấy, nếu bạn may mắn được sinh ra trong nhung lụa, lại được cha mẹ cưng chiều muốn gì có vậy, bạn có thể sẽ không có đủ yếu tố để thấp sáng lên khát khao làm giàu và nguồn động lực cần thiết để vượt qua những khó khăn, thách thức mà bản thân việc xây dựng doanh nghiệp mang đến.

Có phải “đã giàu lại có nhiều hơn, kiếp nghèo bươn chải tráo trưng vẫn nghèo”?

Tất nhiên, việc được sinh ra trong một gia đình giàu có là mơ ước của nhiều người vì đồng tiền mang lại cho con người ta rất nhiều lợi thế. Tuy nhiên, ở góc độ khởi nghiệp, số tiền mà bạn nhận được từ cha mẹ lại không phải là yếu tố quyết định tạo ra sự khác biệt lớn. Điểm khác biệt nằm ở tư tưởng và niềm tin tích cực mà bạn có thể sẽ có được khi sống trong sự dồi dào của cải, vật chất.

Nếu bạn sống trong một khu biệt thự sang trọng bậc nhất, cha bạn kiếm vài triệu đô một năm, cả nhà đi du lịch trên những du thuyền sang trọng thì bạn có xu hướng tin rằng những chuyện như thế là bình thường, và rằng kiếm vài triệu đô là “điều có thể”. Những chuẩn mực trong lối sống của gia đình và những người mà gia đình bạn thường giao du sẽ có ảnh hưởng lớn đến những tiêu chuẩn sống cao hơn dần dần hình thành trong bạn. Và như thế, bạn sẽ bắt đầu cố gắng để đạt được những điều đó khi trưởng thành bởi vì bạn tin những điều đó là hoàn toàn có thể.

Trong khi ấy, cuộc sống nghèo khó, hiển nhiên, có nhiều điểm bất lợi. Nếu bạn sinh ra trong một khu nhà ổ chuột, nơi đa số hàng xóm lảng giềng chưa học hết phổ thông, phần lớn lao động chân tay, chưa bao giờ có một chiếc xe tử tế hoặc sống trong một căn hộ tầng hầm, bạn có khuynh hướng tin rằng, “Xung quanh mình toàn những người không

thoát nổi cái nghèo thì làm sao mình có thể khác đi được?”, rằng “Xe hơi và nhà lầu ư? Đó là những thứ dành cho người khác, chứ không phải cho mình”.

Nhiều trẻ con nhà nghèo có xu hướng nhiễm phải những thói quen xấu từ cha mẹ hoặc môi trường xung quanh chúng như sống hôm nay không biết ngày mai, chỉ tiêu xài mà không tiết kiệm, bài bạc, bỏ học giữa chừng, lãng phí thời gian... Đây chính là những thói quen làm cho họ, con cái và cháu chắt của họ không thể đổi đời được mà cứ phải sống mãi trong cảnh chạy ăn từng bữa!

Vậy thì làm cách nào mà những người như Warren Buffett, Steve Jobs hoặc Sim Wong Hoo (Giám đốc điều hành của Creative Technologies) là những người được sinh ra trong nghèo khó lại có cách nghĩ tích cực, họ biết mượn cái nghèo làm bệ phóng và động lực cho những ước mơ lớn? Vấn đề là ở chỗ, cái nghèo không giam hãm tâm hồn và ý chí của họ mà trái lại tạo động lực cho họ kiến tạo một cuộc sống tốt đẹp hơn. Họ là những người biết phóng tầm mắt ra khỏi gia đình của mình, học hỏi và noi gương những thần tượng là những tỷ phú xuất thân từ hai bàn tay trắng; đó là những tấm gương sống tiếp thêm cho họ niềm tin rằng việc trở thành tỷ phú không phải là điều không tưởng!

Vì vậy, nếu gia đình bạn luôn sống trong cảnh “giật gấu vá vai”, bản thân bạn mang tâm trạng bức bách, thất vọng với cảnh thiếu thốn thì bạn hãy biến nỗi bức xúc này thành động lực cho việc tạo dựng một cuộc sống tốt đẹp hơn cho bản thân và những người mà bạn thương yêu. Đồng thời, đừng để những chuẩn mực trong lối sống gia đình ấn định tiêu chuẩn sống cho chính bạn. Nếu những người xung quanh bạn không kiếm được hàng triệu đô mỗi năm thì điều đó không có nghĩa là bạn không làm được. Hãy tìm cho mình những thần tượng là những người thành công nhờ vào trí lực của họ và đặt chuẩn mực cho mình dựa vào chuẩn mực của những thần tượng này.

Điều tốt đẹp nhất của hai thái cực giàu và nghèo: Cha giàu nhưng nghiêm khắc

Còn câu chuyện về tôi thì sao? Có thể nói tôi là người được hưởng điều tốt đẹp nhất giữa hai thái cực giàu và nghèo. Tôi sinh trưởng trong một dòng họ giàu có ở Singapore. Cha tôi cùng các cô chú tôi nếu không phải là những doanh nhân thành đạt thì cũng là những chuyên viên cao cấp. Họ sống trong những ngôi biệt thự sang trọng, sinh hoạt ở những câu lạc bộ cao cấp, và phần lớn đều có từ hai chiếc xe hơi trở lên. Một vài người còn sở hữu những chiếc xe thể thao sang trọng bậc nhất, là những thứ khơi gợi khao khát riêng của tôi từ khi tôi còn bé về một cuộc sống giàu có, viên mãn.

Trong môi trường đó, tôi rất dễ nhiễm suy nghĩ rằng “kiếm tiền dễ như bỡn” và rằng việc trở thành triệu phú, sống trong những tòa biệt thự cao cấp, sang trọng là chuyện “dĩ nhiên”.

Vậy điều gì đã ngăn tôi không trở thành một kẻ lông bông, lười biếng, cho rằng cả thế giới này phải cung phụng mình? Tất cả là nhờ người cha thân yêu của tôi. Từ những điều mắt thấy tai nghe trong giới giàu sang và quyền lực, ông “ngộ” ra một điều rằng cho con cái tất cả những gì chúng muốn là bóp chết nỗi khao khát lành mạnh được làm giàu bằng chính sức lực của mình và động lực vươn tới thành công của chúng. Nhiều đứa con của bạn bè ông đã ở vào tuổi tứ tuần mà vẫn phải sống dựa dẫm vào cha mẹ sau những thất bại liên tiếp trong kinh doanh.

Từ những gì chiêm nghiệm được, cha tôi đi đến quyết định không thể để một kết cục như vậy xảy ra với tôi! Từ khi tôi biết tiêu tiền, ông chỉ cho tôi tiền tiêu vặt đủ để ăn sáng và uống nước, ít hơn nhiều so với số tiền mà anh chị em họ hay bạn bè của tôi được cha mẹ họ cho. Ông chủ trương ngay từ đầu rằng, nếu tôi muốn mua thêm bất cứ thứ gì khác thì tôi phải tự kiếm tiền mà mua.

Thật lòng mà nói, lúc đầu tôi rất bất mãn và thậm chí oán cha mình keo kiệt với tôi – đứa con trai duy nhất của ông. Nhìn quanh thấy mấy anh chị em họ và bạn bè tôi được cha mẹ mua cho không thiếu thứ gì: từ quần áo hàng hiệu đến đủ món đồ chơi xịn, trong khi tôi chẳng được cha mua cho bất cứ thứ gì mà trẻ con vẫn thích! Tệ hơn, tôi biết rằng cha tôi rất giàu và tôi đã không hiểu tại sao ông lại keo kiệt và cay nghiệt với tôi như vậy.

Cha thường xuyên nói với tôi, “Nếu con muốn món đó thì tự kiếm tiền mà mua lấy”, “Con nghĩ bố là cái máy in tiền chắc?”. Ông còn làm mọi cách để tôi hiểu rằng, tôi không nên trông mong ông sẽ cho tôi một đồng nào trong tương lai; rằng nếu tôi muốn tiếp tục cuộc sống sung túc từ bé, thì tôi buộc phải làm việc cật lực như ông vậy. “Nếu con làm hỏng đời mình thì đừng mong cha sẽ nhảy vào cứu! Không ai nợ con cuộc sống của chính con”. Với cha tôi, bao giờ ông cũng tuân thủ nguyên tắc lời nói đi đôi với việc làm.

Học kỹ năng quan trọng nhất đối với một doanh nhân

Tất nhiên, lúc trẻ người non dạ tôi không hiểu được và mang lòng oán ghét cách cha tôi răn dạy và đối xử với con cái, nhưng bây giờ nhìn lại, tôi biết chính cha tôi đã gieo những hạt giống tốt đẹp, giúp tôi trở thành một trong những triệu phú tự lập trẻ nhất ở Singapore.

Quả thật, dù sinh trưởng trong một môi trường giàu sang, nhưng cha tôi đã không nuông chiều tôi theo kiểu các cậu ấm cô chiêu. Ông tạo cho tôi tâm lý bức bách không thỏa mãn, tôi không bao giờ có được cái tôi muốn mà không phải bằng sức của mình (ông bắt tôi phải đi xe buýt đến trường trong khi chiếc Mercedes Benz SLK của ông thì bỏ nằm không trong ga-ra) và truyền cho tôi nỗi khát khao: một ngày nào đó tôi có thể giàu có như ông, bằng chính khối óc và đôi tay của mình.

Ở tuổi học trò, tôi mê nhất là bộ phim “Chiến tranh giữa các vì sao” (Star Wars) và ao ước đến phát điên có được tất cả những mô hình tàu vũ trụ và các nhân vật trong bộ phim này. Nhưng dù vùi vĩnh thế nào, cha tôi cũng nhất quyết không cho, thế là tôi đi đến quyết định tự kiếm tiền để mua những món đồ chơi đó.

Chính vì không đủ tiền để có được những gì mình mong muốn nhất mà tôi có động cơ đi tìm việc làm thêm vào những kỳ nghỉ. Năm 14 tuổi, tôi kiếm được việc làm thêm đầu tiên. Cha của một cậu bạn tôi làm chủ một cửa hàng văn phòng phẩm lớn ở khu trung tâm. Thế là vào những ngày nghỉ cuối tuần hay nghỉ lễ, tôi tìm đến từng công sở để chào bán dụng cụ văn phòng và gọi điện thoại chào hàng đi khắp nơi. Một ngày mới thật là dài khi tôi phải khổ công đi hết nơi này đến nơi khác để chào hàng. Tôi không ăn lương cố định mà hưởng hoa hồng, dựa trên doanh số mà tôi bán được.

Thật là một công việc nhọc nhằn và ngán ngẩm cho một sự khởi đầu. Cứ 10 nhân viên tiếp tân thì có đến 8 người tìm cách đuổi tôi đi (nhiều người trong số đó còn thể hiện thái độ căm kỉnh rất khó chịu), họ thậm chí không cho tôi tiếp xúc với người phụ trách mua văn phòng phẩm. Kể cả khi có cơ hội nói chuyện với người quản lý, tôi cũng chỉ có thể bán hàng cho một trong số năm người mà tôi chào bán. Thỉnh thoảng, tôi chỉ bán được vài món sau hai ngày dằng dặc đi rã cả chân.

Nói ngắn gọn, tôi là một người bán hàng không lấy gì làm tự tin và có sức thuyết phục. Vấn đề là ở chỗ tôi không thật sự thoải mái với việc bán hàng, tôi cảm thấy gượng gạo, ngượng ngùng khi phải hỏi tiền người khác, nhất là với những người đáng tuổi cha tôi.

Quyết tâm đạt được mục tiêu kiếm một ngàn đô vào cuối kỳ nghỉ, tôi buộc mình phải làm chủ nghệ thuật bán hàng. Thế là tôi bắt đầu đọc các loại sách về bán hàng của các tác giả nổi tiếng như Zig Ziglar và Brian Tracy. Tôi đã học được những kỹ năng như “tìm kiếm khách hàng

tiềm năng”, “tạo ấn tượng tốt ngay từ đầu”, “kỹ năng thuyết phục dựa vào Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy (NLP)”, “kết thúc một thương vụ” và “đối phó với sự từ chối”.

Tuy vậy, khoảng thời gian đi gõ cửa chào hàng không phải là vô dụng, tôi học được hai bài học vô giá đã góp phần thay đổi số phận của tôi và những gì tôi nhận được trong đời.

Bài học đầu tiên mà tôi học được đó là nhận ra rằng sự từ chối là một phần của cuộc chơi. Để bán được hàng, bạn sẽ gặp phải một số lần bị từ chối. Ví dụ, nếu sau 10 “CÁI LẮC ĐẦU” tôi mới bán được cho một người và kiếm được 100 đô tiền hoa hồng thì điều đó có nghĩa là mỗi “CÁI LẮC ĐẦU” đáng giá 10 đô. Một khi tôi đã vượt qua được nỗi sợ bị từ chối, tôi bắt đầu một chiến dịch lớn, mạnh dạn gõ cửa bất cứ văn phòng nào mà tôi tìm được.

Bài học thứ hai tôi học được từ những quyển sách, đó là nếu bạn không thích công việc bán hàng, bạn sẽ không thể làm giàu được. Để đạt được BẤT CÚ THỨ GÌ trong cuộc sống, bạn đều phải “bán” một cái gì đó!

Bạn muốn có một công việc lý tưởng với thu nhập cao ư? Bạn phải có khả năng “bán” bản thân mình trong các cuộc phỏng vấn. Nếu muốn được thăng tiến, bạn phải biết cách “bán” ý tưởng và kỹ năng của mình cho sếp. Đầu phải lúc nào những người thông minh nhất và chăm chỉ nhất cũng được ngồi vào đúng vị trí. Chỉ có những người có khả năng thể hiện mình trước ông chủ của anh ta mới làm được điều đó. Lý do cản trở nhiều người, dù có bằng thạc sĩ hay tiến sĩ, không trở nên giàu có và thành đạt, là bởi vì họ không biết cách “bán”.

Một sự thật bừng sáng trước mắt tôi: các chính trị gia và các giám đốc điều hành lỗi lạc nhất chính là những người bán hàng vĩ đại nhất! Những người trở thành tổng thống Mỹ (hay bất kỳ nước nào khác) không phải là những con người tài giỏi nhất (thử nhìn Bush mà xem) mà

là những người giỏi giang nhất trong việc “bán” chính họ và ý tưởng của họ cho những người xung quanh.

Để trở thành một doanh nhân thành đạt, bạn phải học cách “bán” tầm nhìn của mình cho những người làm thuê cho bạn, “bán” mô hình kinh doanh của mình cho các nhà đầu tư và “bán” thương hiệu và sản phẩm cho khách hàng.

Vậy làm thế nào tôi có thể vượt qua cái nhọc nhằn, gian khổ trong việc bán hàng và làm thế nào để bạn cũng làm được điều tương tự? Câu trả lời chỉ có một: thay đổi cách nhìn của mình trong việc bán hàng. Lúc đầu, tôi đã có một nhận thức sai lầm rằng khi bán một thứ gì đó tức là tôi chiếm hữu một số tiền của khách.

Sau đó, tôi đã điều chỉnh nhận thức của mình rằng, khi bạn bán một sản phẩm hay một dịch vụ nào đó có tác dụng gia tăng giá trị trong cuộc sống con người, thì đó là một cuộc trao đổi đôi bên cùng có lợi. Bạn đang giúp người mua giải quyết một vấn đề, đáp ứng một nhu cầu hoặc giúp họ đạt được một mục tiêu nào đó. Đồng thời, bạn cũng xứng đáng được hưởng tương xứng với những gì bạn mang đến cho người mua.

Tôi biết nhiều nhân viên bảo hiểm trở thành những người bạn lâu năm với khách hàng, bởi vì họ nhận được sự tin tưởng từ phía khách hàng, thông qua việc bán những sản phẩm có giá trị thật sự và cung cấp những dịch vụ tốt lâu dài.

Khi tôi thay đổi cách nhìn nhận của mình về việc bán hàng và áp dụng tất cả những chiến thuật bán hàng mà tôi học được, tôi đã gia tăng tỉ lệ bán hàng thành công của mình lên 25% và kiếm được 2.500 đô tiền hoa hồng. Không tệ chút nào đối với một đứa bé 14 tuổi! Với số tiền này, tôi đã mua rất nhiều trò chơi trong bộ phim “Chiến tranh giữa các vì sao” trong tháng đó (bao gồm cả Millennium Falcon và At-At). Đó là toàn bộ kinh nghiệm đã khiến tôi trở thành một người bán hàng tài giỏi, yếu tố cốt lõi để trở thành một doanh nhân triệu phú.

Bài học làm giàu thứ nhất:

Học cách bán hàng và vượt qua nỗi sợ bị từ chối

Kiểm tiền bằng cách biến khó khăn thành cơ hội

Kinh nghiệm và bài học thứ hai trong kinh doanh đến với tôi vào năm tiếp theo, khi tôi 15 tuổi. Vào thời điểm đó, những đứa trẻ tuổi teen rất khoái đi nhảy trong các vũ trường sôi động vào ban ngày (Tea Dances).

Sở dĩ có chuyện này là vì trẻ em dưới 21 tuổi bị cấm không được lai vãng đến những vũ trường vào ban đêm, nơi có bán thức uống có cồn. Thế là để phục vụ thượng đế nhỏ tuổi, những nơi này bèn tổ chức những buổi “Tea Dances” vào buổi chiều và không phục vụ nước uống có cồn. Nhưng vấn đề ở chỗ là để thỏa mãn nhu cầu nhảy nhót, nhiều đứa trẻ chúng tôi phải trốn học, đó là chưa kể giá vé vào cửa cao – 12 đô.

Khi phát hiện ra vấn đề này tôi liền bụng bảo dạ: nếu tổ chức sàn nhảy dành cho tuổi choai choai vào buổi tối, với giá vé thấp hơn, chắc chắn sẽ không sợ vắng khách. Rồi một ý nghĩ lóe lên trong đầu tôi như tia chớp, “Tại sao mình không đứng ra mở sàn nhảy nhỉ? Vừa được vui chơi thỏa thích, vừa “lấy le” với bạn bè, lại kiếm thêm được tiền!”.

Sau khi đi đến quyết định đó, tôi lập tức đi khắp nơi thăm dò về các công ty cho thuê sàn nhảy, hệ thống âm thanh ánh sáng và cung cấp dịch vụ chỉnh nhạc (DJ). Tôi gọi điện đến vài công ty và biết được giá thuê những dụng cụ thiết bị cần thiết là khoảng 300 đô cho một buổi tối. Một trong những đứa bạn “đối tác” của tôi đặt được một phòng trong một khu căn hộ gần trường để tổ chức sự kiện. Thế là hội đủ những yếu tố cần thiết để chúng tôi cho ra đời sàn nhảy tuổi teen.

Sau khi lo xong khâu địa điểm và thuê dụng cụ, tôi dùng máy tính của mình để in tờ rơi và áp phích quảng cáo cho sự kiện này. Sau đó tôi in vé và tổ chức một đội bán vé đi một vòng qua các trường học trong

vùng bán vé cho học sinh. Mỗi nhân viên bán hàng sẽ nhận được 2 đô cho mỗi vé bán được và tôi đã sử dụng tất cả vốn liếng trong nghề thuật bán hàng dạy lại cho họ, nhằm đạt chỉ tiêu về doanh số.

Trong buổi đầu tiên, chúng tôi thu hút được hơn 300 bạn tuổi teen với giá vé 8 đô/người. Tôi thu được hơn 2.400 đô. Sau khi trừ chi phí thuê nhạc cụ, chia lợi nhuận với đứa bạn cho mượn địa điểm tổ chức và trả tiền hoa hồng cho đội quân bán vé, tôi bỏ túi 700 đô!

Từ kinh nghiệm ấy, tôi rút ra một bài học rằng: bạn có thể xây dựng một mô hình kinh doanh mà không cần vốn ban đầu. Thật vậy, tôi chỉ trả tiền thuê nhạc cụ, thiết bị và thù lao cho đội quân bán vé từ số tiền bán vé.

Tôi cũng học được rằng, cơ hội kiếm tiền từ công việc kinh doanh luôn ở xung quanh ta. Luôn có cơ hội kiếm tiền hàng ngày! Việc tìm kiếm cơ hội bao gồm việc phát hiện ra một vấn đề hoặc một nhu cầu chưa được đáp ứng và đứng ra tìm cách giải quyết nó. Trong trường hợp này, vấn đề đặt ra là có nhiều bạn trẻ muốn đi nhảy vào buổi tối, trong khi họ không được phép vào nhảy ở những sàn nhảy có sẵn.

Bài học làm giàu thứ hai:

Cơ hội kiếm tiền luôn ở quanh ta, bao gồm việc phát hiện ra một vấn đề hoặc một nhu cầu và tìm cách giải quyết nó.

Với thành công ngoài sự mong đợi của buổi đầu tiên, tôi thừa thắng xông lên tổ chức ba buổi nhảy một tuần trong suốt kỳ nghỉ. Thậm chí tôi còn xoay vòng tổ chức ở nhiều nơi để phục vụ cho những học sinh ở các trường khác nhau. Vai trò chính của tôi là mở rộng mạng lưới và thu thập thông tin liên lạc của học sinh ở các trường khác nhau, những

người muốn làm công việc tiếp thị và bán hàng cho tôi, đồng thời tìm người có mặt bằng để hợp tác tổ chức. Chỉ trong một kỳ nghỉ hè kéo dài 5 tuần, tôi kiếm được hơn 9.000 đô!

Thành lập dịch vụ sàn nhảy di động

Sau khi tổ chức hơn 18 tiệc nhảy disco, tôi bắt đầu quan sát và học hỏi cách các công ty kinh doanh sàn nhảy di động hoạt động. Việc tôi lần la trò chuyện với nhiều DJ cũng giúp tôi hiểu rõ hơn về công việc này đồng thời nắm bắt được cách thức họ khởi nghiệp.

Ý tưởng thứ hai của tôi nảy sinh: đó là thành lập công ty kinh doanh sàn nhảy di động. Tất cả những gì tôi phải làm là trích ra một phần lợi nhuận để mua lại một dàn âm thanh cũ nhưng hoàn chỉnh, các loại đèn chiếu, máy tạo khói và rất nhiều băng đĩa nhạc. Thế là với 5.000 đô vốn đầu tư cùng với ba đối tác, tôi đã nhảy vào lĩnh vực kinh doanh giải trí và công ty Creatsoul Entertainment của chúng tôi ra đời vào năm tôi 15 tuổi.

Vào những ngày cuối tuần và các kỳ nghỉ, chúng tôi phục vụ âm nhạc cho đủ các sự kiện lớn nhỏ trong các trường đại học, các bữa tiệc sinh nhật, các buổi liên hoan văn nghệ, những bữa tiệc karaoke cá nhân,...

Mỗi buổi phục vụ như vậy chúng tôi thu được từ 300 – 500 đô và hàng tháng tôi kiếm được 2000 – 3000 đô lợi nhuận. Khách hàng đến với chúng tôi chủ yếu nhờ vào kênh quảng cáo truyền miệng, tức là từ lời giới thiệu tốt đẹp của những khách hàng hài lòng với dịch vụ của chúng tôi.

Khi khách hàng yêu cầu có thêm những thiết bị âm thanh ánh sáng mà tôi không có, tôi sẽ thuê lại từ công ty Razes Entertainment (một trong những công ty lớn về tổ chức sự kiện và cho thuê thiết bị âm nhạc vào thời đó). Ít lâu sau, ông chủ công ty này đã trở thành đối tác quen thuộc của tôi. Nhìn lại, tôi cho rằng việc tôi học ở một trường “làng” (trường

Ping Yi) chứ không phải một trường danh giá đã giúp tôi ít nhiều, vì tôi có thể nói chuyện với khách hàng bằng ngôn ngữ “bình dân” rất có sức thuyết phục đối với khách hàng tiềm năng.

Cú đột phá 13.000 đô một đêm

Sau khi điều hành sàn nhảy di động được một năm, tôi trải qua một bước đột phá và điều này đã mang lại cho tôi thêm hai bài học kinh doanh giá trị khác.

Tiếng lành đồn xa, ông bác của một trong những bạn học của tôi nghe nói về sàn nhảy di động của tôi đã ngỏ ý muốn tôi đứng ra tổ chức một bữa tiệc hàng năm của công ty ông, có kèm theo sàn nhảy để làm nóng bầu không khí. Thế là tan học, tôi đến công ty ông để gặp những người được giao trách nhiệm tổ chức sự kiện này.

Đầu tiên, họ tỏ vẻ hơi sốc khi thấy một cậu bé 16 tuổi (trông tôi còn trẻ hơn cả tuổi thật nữa) đến gặp họ đề nghị đứng ra “thầu” buổi tiệc hàng năm của công ty họ. Thấy thế, tôi cố trấn tĩnh, mỉm cười và lấy hết vốn can đảm, tự tin để nói, “Rất vui khi gặp anh chị. Tôi là giám đốc công ty Creatsoul Entertainment”. Tôi không thể trách khách hàng khi nhận ra vẻ bần khoản, lo lắng đầy nghi hoặc của họ.

Như thường lệ, tôi bắt đầu cuộc trao đổi bằng những câu hỏi chuẩn mực, “Anh chị có những yêu cầu cụ thể nào về sự kiện này? Kinh phí dự tính sẽ là bao nhiêu?”. Người ta trả lời tôi rằng sự kiện này được tổ chức cho khoảng 400 nhân viên, rằng họ muốn có hoạt náo viên và người dẫn chương trình (MC) giỏi để dẫn dắt các trò chơi trên sân khấu, cùng một dàn nhạc, đèn sân khấu, dụng cụ bắn bông giấy... nói tóm lại là đầy đủ lễ bộ cho một bữa tiệc hoành tráng. Họ còn muốn trang trí sân khấu, phong màn theo kiểu hoài cổ về những năm 1960.

Đến phiên mình, khó khăn lắm tôi mới giấu được “cú sốc” khi những người lớn kia tuyên bố rằng họ dự tính chi cho bữa tiệc này 9.000 đô!

Từ trước đến giờ, sự kiện lớn nhất mà chúng tôi tổ chức cũng chỉ tốn khoảng 500 đô là cùng! Tôi biết xoay sở ra sao với một bữa tiệc hoành tráng đến vậy; rõ ràng là tôi không có đủ kinh nghiệm cũng như nhân lực để nhận gói thầu này. Thậm chí, trong hồ sơ giới thiệu công ty, tôi cũng chẳng có tấm ảnh nào chứng minh rằng chúng tôi từng tổ chức những sự kiện tầm cỡ như thế trong quá khứ. Đó cũng là những điều mà họ yêu cầu.

Vào lúc ấy, dường như tôi chỉ còn cách thú nhận rằng công ty nhỏ bé của tôi không thể kham nổi việc tổ chức sự kiện lớn như vậy và lịch sự xin lỗi họ. Nhưng một ý nghĩ tích cực lóe lên mách bảo tôi hãy gặt đầu trước, rồi tìm cách thực hiện sau. Tôi khoác lên một dáng vẻ tự tin và nói giọng quả quyết, “Vâng, đây là một dự án thú vị! Chúng tôi sẽ hoàn thành xuất sắc dự án này!”. Sau đó, tôi ghi lại tất cả những yêu cầu của họ và đề nghị một cuộc gặp khác để tôi trình bày những việc chúng tôi sẽ tiến hành, đồng thời thông báo giá cả.

Bài học làm giàu thứ 3:

Khi bạn đưa ra một lời cam kết và chịu khó xoay sở thì bao giờ cũng có cách thực hiện.

Tôi đã làm thế nào để có đủ nhân lực, khả năng chuyên môn, thiết bị, dụng cụ và người quản trò để tổ chức một sự kiện đồ sộ như vậy? Công ty của tôi chỉ có vốn vụn bốn người (kể cả tôi) và chúng tôi vẫn là học sinh, hàng ngày cắp sách đến trường. Tất nhiên, chúng tôi không có đủ tiền để thuê người hoặc đặt cọc thuê tất cả các thiết bị cần thiết.

Cái khó ló cái khôn, tôi quyết định dùng chiêu “mượn oai hùm” bằng cách dựa vào uy tín và kinh nghiệm của công ty đàn anh là Razes Entertainment trong tổ chức sự kiện. Tôi biết rằng họ có

đủ kinh nghiệm chuyên môn, thiết bị và nhân lực để tổ chức một chương trình hoành tráng như vậy. Thế là nhờ vào mối quen biết với giám đốc Jack, tôi đã đạt được thỏa thuận hợp tác trong vụ này.

Bài học làm giàu thứ 4:

Con người là tài sản quý giá nhất. Điều quan trọng không phải việc bạn biết làm cái gì mà là bạn biết ai có thể làm được việc đó.

Tôi đến gặp Jack và nói rằng tôi có thể giúp công ty anh kiếm được 4.500 đô trong việc tổ chức một sự kiện. Tôi giải thích rõ rằng, tôi tìm được một khách hàng “sộp” muốn công ty tôi tổ chức một bữa tiệc với giá 9.000 đô; nhưng tôi chưa có kinh nghiệm hay thành tích gì đáng kể để một mình đứng ra thực hiện thương vụ này.

Tôi thuyết phục Jack cho tôi “mượn” giám đốc tiếp thị và giám đốc bán hàng của công ty anh. Hai người này sẽ giúp tôi lên kịch bản chương trình và thuyết trình với khách hàng. Tôi còn khiến Jack vui vẻ cho tôi mượn hồ sơ về các sự kiện trong quá khứ mà công ty anh đã tổ chức thành công để gây ấn tượng tốt với khách hàng tiềm năng của chúng tôi.

Tất nhiên, “người tí hon” Creatsoul không thể bỏ qua cơ hội ngàn vàng này để quảng bá tên tuổi của mình! Được sự cho phép của Jack, tôi đã chỉnh sửa ít nhiều nội dung trong bản thuyết trình. Người của Jack phải có danh thiếp mang tên công ty tôi (tôi phải in cho họ). Logo của công ty tôi cũng phải xuất hiện trong bản thuyết trình của họ. Chúng tôi được phép sử dụng tất cả nguồn lực của Razes Entertainment vào việc tổ chức sự kiện này và đổi lại, chúng tôi chia doanh thu theo tỷ lệ 50-50! Chúng tôi bắt tay hợp tác và đó là một thương vụ đôi bên cùng thắng.

Một tuần sau, tôi định đặc đến gặp khách hàng của mình, với một “bộ sậu lý tưởng” để thực hiện một buổi thuyết trình ấn tượng. Hãy hình dung một học sinh 16 tuổi dẫn đầu một đội quân chuyên nghiệp đến tận răng, bao gồm: giám đốc bán hàng, giám đốc tiếp thị, người dẫn chương trình và cả người thiết kế sân khấu (đều là người của Razes Entertainment nhưng mang theo danh thiếp của công ty Creatsoul Entertainment của tôi)! Một lợi thế khác: tất cả những người này đều ở độ tuổi 20, 30 giúp công ty chúng tôi có vẻ trưởng thành, chắc chắn và đáng tin cậy hơn, một sự bổ sung rất cần thiết đối với công ty non trẻ của tôi.

Điều thú vị nhất là vị giám đốc bán hàng đã thực hiện một buổi thuyết trình ngoạn mục đến nỗi không những thuyết phục được khách hàng chấp nhận chương trình của chúng tôi mà còn nâng kinh phí lên đến 13.000 đô! Sau khi sự kiện ấy thành công mỹ mãn, khách hàng chúng tôi rất hài lòng, còn công ty tôi kiếm được 6.500 đô.

Nhưng điều tuyệt vời nhất không phải là tiền bạc mà là cách thức quản lý và tổ chức một sự kiện lớn, một kinh nghiệm quý báu mà những “doanh nhân học sinh” chúng tôi cần nắm được. Đó là chưa kể công ty chúng tôi còn có một thành công “tầm cỡ” để làm giàu bản thân tích của mình.

Những ngày tháng lượm lặt 300 – 500 đô cho những sự kiện nho nhỏ đã qua. Từ đó trở đi, chúng tôi bắt đầu tìm kiếm những thương vụ lớn từ các công ty lớn, kiếm được không dưới 3.000 đô một đêm và từng bước xây dựng tên tuổi trong ngành công nghiệp giải trí.

Bài học quan trọng ở đây mà tôi muốn chia sẻ cùng bạn là bạn có thể đẩy nhanh mức độ thành công của bạn bằng cách hiệp lực và dựa vào sự thành công của người khác hay doanh nghiệp khác trên cơ sở đôi bên cùng có lợi.

Bài học làm giàu thứ 5:

Sức mạnh đòn bẩy

Đẩy nhanh mức độ thành công của mình bằng cách hợp tác với những người hoặc tổ chức mạnh hơn

Từ ngu dốt trở thành tài giỏi!

Chắc bạn sẽ thắc mắc, làm sao tôi có thể xoay sở để điều hành công ty giải trí của mình trong khi vẫn phải vật lộn với bài vở ở trường. Đây lại là một câu chuyện hoàn toàn khác, trong đó tôi khởi đầu một cuộc kinh doanh thứ hai mang lại nhiều lợi nhuận mà không cần vốn.

Thời gian học tiểu học, tôi nổi tiếng là một học sinh... kém toàn diện lại hay quậy phá. Hễ ngồi vào bàn học là y như rằng tôi cảm thấy mệt mỏi, ngán ngẩm với cái đầu rỗng tuếch. Tôi ghét học và cho rằng trên đời không có việc gì đáng chán hơn (bản tính tôi không thể ngồi yên một chỗ quá 5 phút). Tôi “chào thua” hai môn học quan trọng nhất là Toán và tiếng Hoa, và thường phát hiện rằng mình quên sạch những gì vừa học chỉ sau một thời gian ngắn.

Dần dần, tôi đi đến chỗ yên chí rằng mình không thể nào dốt hơn được nữa. Ở trường tôi dành toàn bộ thời gian kiếm chuyện hoặc đánh nhau với bạn bè. Ở nhà tôi chúm mũi vào trò chơi điện tử hay tivi còn bài vở thì không thèm ngó ngang tới. Dễ hiểu, trong lớp có bao nhiêu điểm kém đều rơi vào tôi.

Mọi chuyện trở nên thật sự tồi tệ khi tôi bị đuổi khỏi trường St. Stephen vào năm lớp 3. Mặc dù mẹ tôi đã xoay mọi cách để xin cho tôi vào trường khác, tôi vẫn chứng nào tật nấy, chữ thầy trả thầy, tiếp tục miệt

mài chơi game hoặc xem tivi, bài vở thì mặc kệ. Kết quả kỳ thi tốt nghiệp cấp một của tôi tệ đến nỗi tôi bị cả sáu trường cấp 2 mà cha mẹ tôi nộp đơn xin học từ chối.

Cuối cùng, tôi bị “dạt” vào một trường nhỏ mới mở gần nhà gọi là Ping Yi chưa được ai biết đến. Mọi chuyện chỉ tệ hơn mà thôi. “Ngu tầm ngu, mã tầm mã”, ở ngôi trường mới tôi lại đàn đúm với những đứa trẻ ham chơi biếng học, thiếu động lực vươn lên và tệ hại như mình. Tôi còn tập tành hút thuốc lá và thi rớt bốn môn trong tổng số tám môn học. Cuối năm học thứ nhất, tôi xếp hạng thứ 156 trong toàn thể 160 học sinh của khối.

Rồi đời tôi đi đến một bước ngoặt mới. Năm 1987, cha mẹ tôi cảm thấy “hết cách” đành đăng ký cho tôi tham gia một khóa học với mục đích “nạp” động lực học tập cho học sinh. Ở đây, lần đầu tiên tôi được tiếp xúc với những khái niệm và phương pháp nhằm làm thay đổi cuộc sống như Tâm Lý Cửa Thành Công (Psychology of Success), Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy (Neuro-Linguistic Programming – NLP), và Phương Pháp Học Tăng Tốc Bằng Cả Não Bộ (Accelerated Whole Brain Learning).

Một khi những phương pháp siêu đẳng này đánh thức được tâm hồn một đứa trẻ 13 tuổi như tôi, thì việc gì cũng có thể xảy ra được. Tôi đọc sách như điên và bị ám ảnh bởi những phương pháp tự rèn luyện hiệu nghiệm của Anthony Robbins (nhà huấn luyện số một thế giới), Stephen Covey (tác giả của quyển sách “Bảy thói quen của người thành đạt”) và Tony Buzan (cha đẻ của Sơ Đồ Tư Duy – Mind Map).

Tôi “ngộ” rằng để thành công, tất cả những gì bạn cần có là tư tưởng, thái độ đúng đắn và biết cách mô phỏng theo những phương pháp hiệu quả của những người thành công nhất trong lĩnh vực đó. Thế là từ một đứa trẻ từ hồi nào đến giờ một mục đích ninh rằng mình thật sự “dốt nát”, “ngu lâu khó đào tạo”, “chậm hiểu” (cũng là những lời đánh giá chắc nịch của các thầy cô giáo và người lớn dành cho tôi), trong tôi bắt đầu hình thành một niềm tin mới mẻ và mãnh liệt rằng tôi hoàn toàn

có khả năng trở thành một học sinh giỏi nhất và có thể đạt được bất cứ điều gì mà tôi mơ ước.

Tôi bắt đầu áp dụng những kỹ năng tuyệt vời cho việc học chẳng hạn như Ghi Chú Bằng Cả Não Bộ (Whole Brain Note Taking), Trí Nhớ Siêu Đẳng (Super Memory), kỹ năng Đọc Nhanh (Speed Reading) và Tư Duy Sáng Tạo (Creative Thinking) và kết quả đạt được thật ngoạn mục. Từ một học sinh đội sổ trong toàn trường, tôi thực hiện một bước “đại nhảy vọt” trở thành một trong 20 học sinh dẫn đầu trường trong vòng một năm và lọt vào top 10 học sinh xuất sắc nhất trường một năm sau đó. Năm cuối cấp hai, tôi tốt nghiệp với cả bảy điểm 10 nên được tuyển vào trường trung học Victoria (Victoria Junior College), một trong những trường hàng đầu ở Singapore.

Vài năm sau, với thành tích đạt toàn điểm 10 trong kỳ thi tốt nghiệp phổ thông, tôi được tuyển thẳng vào khoa Quản Trị Kinh Doanh của trường Đại Học Quốc Gia Singapore (NUS). Ở đây tôi luôn nằm trong top 1% sinh viên đạt thành tích học tập xuất sắc nhất và được chọn vào chương trình “Phát Triển Tài Năng” (Talent Development Program).

Tôi tiếp thu kiến thức hết sức nhanh chóng sau khi áp dụng những kỹ năng học tập tăng tốc nói trên; nhờ vậy, tôi có thể hoàn thành chương trình đại học bốn năm trong ba năm, và luôn nằm trong danh sách sinh viên ưu tú của khoa mỗi năm.

Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!

BBA Student Tops Best-Sellers List

Six months ago, BIZAD interviewed our very own BBA Honours student, Adam Khoo, who was writing his first book, entitled "I Am Gifted, So Are You". Since its launch in June, it has topped the MPH best-sellers list.

I am Gifted, So Are You is a book on learning how to learn. It embodies the most relevant of cutting-edge accelerated technology, whole-brain integration learning, multiple-intelligence theory and multi-sensory learning. It is also a book on how to direct one's mental and emotional states towards success. It is based on the highly advanced Neuro-Linguistic Programming (NLP), Edu-Kinesiology and Suggestopedia.

BIZAD takes the opportunity to interview Adam on how he feels about the success of his book.

“I wrote this book because I believed that it addressed a very real issue to many students and their anxious parents. This book gave them an answer to their problem of how to better motivate themselves and learn more effectively. This is not the first book on the subject. In fact, there are hundreds of books on accelerated learning, NLP, and personal motivation. The first review on my book that was published in Life (Straits Times) called it 'just another mind map book for positive thinking junkies'. Despite the unfair review, the book has sold really well because 1) It is written in a very friendly way with lots of pictures and visuals. 2) It is a personal success story and gives hope to many. 3) It is positioned to address a problem that many are concerned with, that is how to do well in a school system that is so competitive i.e. it has struck a cord in many people.

My plan for the future is to continue to do what I am doing now. That is, to write more best-sellers, to train people to enhance their personal lives and build businesses. One of my passions is that of an entrepreneur, to build up businesses and sell them. I got my first taste of this when I started an Event Management company at 15 and recently sold it off. My second passion is of course, training. I love it because it is so rewarding to touch the lives of the people around you and see them grow mentally and emotionally and to be the best that they can be.”



MPH Bookstores Top 10 Best-Sellers

Rank	Title	Author	Price
1.	I Am Gifted, So Are You	Adam Khoo	S\$22.56
2.	A Moment Of Anguish	Albert Lau	S\$25.75
3.	Lee Kuan Yew: The Man And His Ideas	Took Kwang/Warren Fernandez/Sumiko Tan	S\$30.90
4.	Seven Habits Of Highly Effective People	Stephen R Covey	S\$25.24
5.	Making Of Modern Russia	Lionel Kochan	S\$31.67
6.	Men Are From Mars Women Are From Venus	John Gray	S\$22.15
7.	Simplicity	Edward De Bono	S\$28.50
8.	Follow Your Heart	Andrew Mathews	S\$15.40
9.	Emotional Intelligence	Daniel Goleman	S\$12.26
10.	Economic Crisis In Indonesia	Richard Mann	S\$25.65

Tất nhiên, hết thầy mọi người từ thầy cô, bạn bè đến gia đình đều cảm thấy “sốc” trước hiện tượng một học sinh yếu kém, thiếu động lực, “không còn hy vọng”, từng bị sáu trường từ chối không nhận vào học như Adam Khoo tôi lại vụt lên tỏa sáng như một trong những sinh viên hàng đầu ở Singapore!

Nhiều bậc phụ huynh quan tâm đến việc học của con em mình có lời đề nghị tôi “kèm cặp” con em họ, để chúng cũng có bước chuyển biến đáng kinh ngạc như tôi. Việc này mở ra cho tôi một cơ hội kiếm tiền. Thế là tôi

bắt đầu đi dạy thêm trong thời gian học đại học (đồng thời sắp xếp thời gian giữa chuyện học hành và kinh doanh sàn nhảy di động).

Đó là lúc tôi phát hiện ra niềm đam mê đích thực trong tôi: niềm khát khao chia sẻ ý tưởng, truyền cảm hứng cho một sự thay đổi ở người khác. Thật chẳng có niềm vui nào sánh bằng cảm giác phơi phới hạnh phúc khi thấy học trò của mình bắt đầu thay đổi thái độ học tập và nhờ đó kết quả học tập có tiến bộ rõ rệt.

Cũng từ đó tôi tự xác định cho mình một sứ mệnh mới mẻ trong đời: chia sẻ những bí quyết dẫn đến thành công cho càng nhiều người càng tốt. Bạn cũng biết chẳng có cách chia sẻ nào nhanh hơn và rộng hơn sách vở. Thế là tôi bỏ ra ba tháng miệt mài và say mê viết một quyển sách gửi gắm vào đó tất cả những cách thức, bí mật và kinh nghiệm nhằm giúp người đọc thành công trong học tập và cuộc sống. Chỉ trong vòng sáu tháng, quyển sách “Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!” đã trở thành một quyển sách bán chạy nhất toàn quốc và đưa tôi lên tầm một chuyên gia đào tạo thực thụ ở Singapore.

Ý tưởng kinh doanh đáng giá triệu đô... Không đồng vốn chỉ có tài sản trí tuệ

Từ đó một ý tưởng kinh doanh khác ra đời. Đó là ý tưởng mà tôi biết rằng vài năm sau sẽ kiếm về cho tôi hàng triệu đô.

Tôi biết rằng trên đời những đứa trẻ giống tôi nhiều vô kể. Tất cả đều là những tài năng chưa được khai phá hoặc sớm rời khỏi cuộc đua chỉ vì những thất bại đã qua.

Tôi biết nếu mình có thể dạy họ cách nghĩ đúng đắn và những phương pháp học tập hiệu quả, họ cũng có thể giải phóng tiềm năng của mình mà đạt được những kết quả phi thường. Tôi cũng biết rằng, cha mẹ và thậm chí các vị hiệu trưởng sẽ không tiếc tiền đầu tư nếu có thể khiến con em họ có những tiền bộ như vậy.

Trong chương 3, tôi sẽ hướng dẫn bạn cách phát hiện những cơ hội trên thị trường và làm thế nào để bạn có thể dựa vào lòng đam mê và tài năng của mình để phát triển những ý tưởng kinh doanh đáng giá hàng triệu đô.

Quay lại câu chuyện của tôi. Năm 22 tuổi, tôi thành lập công ty thứ hai có tên “Adam Khoo & Associates”. Đó là một mô hình kinh doanh cung cấp những khóa đào tạo về động lực cuộc sống và phương pháp học tập hiệu quả.

Tôi áp dụng những kiến thức tiếp thị học được ở trường đại học vào việc thiết kế các tờ giới thiệu sản phẩm và danh thiếp. Sau đó, tôi tập trung vào nhóm khách hàng tiềm năng đầu tiên, đó là các trường ở Singapore!

Những kinh nghiệm và kỹ năng bán hàng tôi học được từ thuở hàn vi lúc đi gõ cửa từng công ty để bán văn phòng phẩm đã đến lúc phát huy tác dụng. Là một người bán hàng siêu hạng, tôi trực tiếp đến gặp các trưởng khối và hiệu trưởng ở các trường, thuyết phục họ cho học sinh của họ học chương trình của tôi.

Trường đầu tiên chấp nhận lời đề nghị của tôi chính là ngôi trường cũ, Victoria Junior College. Vị trưởng khối cho phép tôi bán chương trình huấn luyện hai ngày của mình cho học sinh trong trường thông qua một buổi giới thiệu hai tiếng đồng hồ ở trường. Tôi thuyết phục học sinh rằng tôi có khả năng dẫn dắt họ qua từng bước cụ thể để phát triển khả năng ghi nhớ siêu việt và những phương pháp học tập đúng đắn giúp họ đạt điểm tối đa trong các kỳ thi quan trọng.

Phản ứng của học sinh rất tốt. Hơn 300 em đăng ký tham dự khóa học của tôi với giá 80 đô. Sau khi hoàn tất, tôi nhận ra mình đã kiếm được 24 ngàn đô lợi nhuận ròng chỉ trong hai ngày!

Hoàn toàn tin tưởng vào thành công, tôi dồn lực cho công tác tiếp thị để đem chương trình huấn luyện của mình đến nhiều trường học ở Singapore. Mỗi khóa học diễn ra trong một ngày tôi thu vào 20 đô

một học viên và các khóa học luôn kín chỗ với số lượng ít nhất 100 em. Thế là ngay từ thời sinh viên, tôi đã kiếm được 2.000 đô một ngày, còn nhiều hơn cả những giáo sư dạy tôi ở đại học! Năm 26 tuổi, hai năm sau khi tốt nghiệp đại học, tôi có khoảng trên một triệu đô tài sản từ công ty đào tạo và công ty tổ chức sự kiện.

Bây giờ thì tôi nhận ra rằng hoàn toàn có thể xây dựng một cơ nghiệp hàng triệu đô mà không cần vốn ban đầu. Tất cả những gì bạn cần là tìm kiếm cơ hội của mình trong việc đứng ra giải quyết vấn đề cho người khác, với một đầu óc tinh nhạy và cách thức nhân rộng sức mạnh của bản thân và người khác.

Xây dựng nền tảng cho một doanh nghiệp hàng triệu đô

Cú đột phá thứ hai mà tôi trải nghiệm chính là bước chuyển từ việc “làm thuê cho chính mình” đến việc làm chủ một doanh nghiệp.

Đa số các doanh nhân trên thương trường đều không phải là những ông chủ thật sự. Thật ra, họ là những người làm thuê cho chính mình. Với vai trò như vậy, bạn buộc phải là một người đa năng làm tất tật mọi việc; về bản chất, bạn bán thời gian công sức để lấy tiền. Nói cách khác, bạn chính là người trực tiếp tạo ra sản phẩm hoặc dịch vụ. Không có bạn thì công ty không tồn tại.

Vấn đề của việc “làm thuê cho chính mình” là ở chỗ, quy mô kinh doanh của bạn khó lòng phát triển nhanh và mạnh mà thường bị giới hạn trong một khuôn khổ nào đó. Vì chỉ có một người, với sức lực có hạn và 24 tiếng mỗi ngày, sản phẩm hay dịch vụ của bạn chỉ đạt đến một hạn mức nào đó và vì vậy lợi nhuận thu vào cũng bị giới hạn tương ứng.

Điều tệ hại nhất là bạn không thể nghỉ phép dài ngày hoặc nghỉ hưu nếu không muốn đóng cửa công ty. Khi bạn làm tất cả thì chỉ cần bạn vắng mặt một ngày là công ty ngừng hoạt động.

Tôi cố gắng hết sức để tránh rơi vào vết xe đổ của hầu hết các doanh nghiệp khác. Trong thực tế, tôi phát hiện ra rằng đa số những người kinh doanh trong lĩnh vực giáo dục và đào tạo đều là những người làm thuê cho chính mình và không thể kiếm được trên 500 ngàn đô một năm.

Thế là tôi bắt đầu chiến dịch đọc sách và tham dự các khóa học với chủ đề làm thế nào để gây dựng một cơ sở kinh doanh thật sự có thể phát triển thành một doanh nghiệp đáng giá hàng triệu đô và vẫn tiếp tục lớn mạnh, kể cả khi ông chủ không có mặt.

Một trong những bài học quý giá nhất tôi học được là từ Michael Gerber (nhà huấn luyện doanh nhân nổi tiếng khắp thế giới). Ông cho rằng doanh nghiệp phải là một “cái máy in tiền” vẫn hoạt động suôn sẻ dù có hay không có bạn! Nếu một cơ sở kinh doanh chỉ có thể hoạt động khi có sự tham gia của bạn thì đó không phải là một doanh nghiệp và công việc bạn đang làm thực chất chỉ là làm thuê cho chính mình.

Bài học làm giàu thứ 6:

Một doanh nghiệp thật sự phải là “cái máy in tiền”
vẫn hoạt động dù có hay không có sự tham gia của bạn.

Với cách nghĩ đó, thay vì tập trung vào việc tổ chức thêm nhiều khóa do mình trực tiếp huấn luyện, tôi tập trung vào việc phát triển công ty đào tạo của mình thành một doanh nghiệp hàng đầu ở Châu Á, chuyên cung cấp các khóa đào tạo về phát triển bản thân, giáo dục và huấn luyện.

Tôi đã nâng cấp công ty Adam Khoo & Associates (thuộc sở hữu một người) thành tập đoàn Adam Khoo Learning Technologies Group, và mời người bạn học cũ Patrick Cheo về làm CEO, anh sẽ là người quản lý mọi hoạt động công ty, trong khi tôi và một đối tác khác là Stuart Tan (cũng là một chuyên gia huấn luyện hàng đầu) tập trung vào việc xây

dựng thương hiệu và đào tạo một đội ngũ huấn luyện để có thể nhân thành công của chúng tôi lên gấp nhiều lần.

Cùng nhau, chúng tôi tập trung vào ba mục tiêu chính: 1) Xây dựng thương hiệu, 2) Xây dựng mô hình và hệ thống đào tạo có thể nhân rộng ra các thị trường khác và 3) Xây dựng một đội ngũ lý tưởng vận hành doanh nghiệp. Trong chương 4-6, tôi sẽ hướng dẫn bạn một cách chi tiết cách làm những việc tương tự với công ty của mình.

Bài học làm giàu thứ 7:

Xây dựng một cơ sở kinh doanh thành công bao gồm:

1. Xây dựng thương hiệu mạnh
2. Xây dựng mô hình và hệ thống kinh doanh sao cho có thể nhân rộng ra các thị trường khác
3. Xây dựng một đội ngũ lý tưởng vận hành doanh nghiệp

Vậy chúng tôi đã đạt được những gì? Trong vòng 5 năm, chúng tôi vượt qua được những đối thủ cạnh tranh và duy trì vị trí đầu bảng trong sáu phân khúc thị trường khác nhau. Trong phân khúc thứ nhất, chúng tôi trở thành người đi đầu trong việc cung cấp những khóa học về phát triển bản thân trong các lĩnh vực như quản lý tài sản, tiếp thị qua Internet, các chương trình dành cho thanh thiếu niên và đào tạo về Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy (NLP).

Những phân khúc thị trường khác bao gồm đào tạo doanh nghiệp, đào tạo cho các trường và học viện (cho học sinh và giáo viên), xuất bản, học qua mạng (e-learning) và các trung tâm bồi dưỡng.

Với hơn 100 nhân viên làm việc trên sáu quốc gia, doanh số của tập đoàn chúng tôi lên tới trên 20 triệu đô và đào tạo cho hơn 67 ngàn người hàng năm. Xây dựng được một doanh nghiệp có khả năng hoạt động độc lập không cần sự tham gia sâu của tôi, không chỉ cho phép tôi có khoảng thời gian tự do để làm những việc mình thích và làm tốt (chẳng hạn như viết quyển sách này hay đầu tư vào nghệ thuật diễn thuyết), mà tôi còn có thể mở rộng quy mô kinh doanh và giúp được nhiều người thay đổi số phận của mình, một điều mà chắc chắn tôi không thể làm một mình.

Ngoài ra, với một doanh nghiệp độc lập vẫn hoạt động mà không có sự hiện diện thường xuyên của mình, tôi có thời gian tham gia vào những công việc kinh doanh khác, chẳng hạn như công ty tổ chức sự kiện, quảng cáo và in ấn. Và mở rộng chúng ra khắp khu vực.

Đó chính là những điều bạn cần học để làm tốt công việc kinh doanh của mình.

Đã đến lúc bạn viết nên câu chuyện thành công của chính mình

Bạn đọc thân mến, bây giờ đến lượt bạn. Thật ra quyển sách này là về bạn và những gì bạn sẽ đạt được trong việc gây dựng một doanh nghiệp cho riêng mình. Câu chuyện về tôi chỉ là một lời chào đầu, tôi hy vọng và thành tâm mong rằng câu chuyện thành công của bạn sau khi đọc xong quyển sách này và áp dụng những phương pháp trong đó, sẽ còn thú vị hơn câu chuyện của tôi và sẽ là nguồn cảm hứng bất tận cho những người đi sau. Phải, câu chuyện thành công của bạn sẽ được viết nên và cuộc hành trình chinh phục ước mơ làm giàu của bạn cũng bắt đầu từ đây!

Bạn mong muốn doanh nghiệp của bạn mang lại điều gì cho bạn?

Trước khi tìm hiểu cụ thể vấn đề làm thế nào để xây dựng một doanh nghiệp, bạn cần xác định rõ bạn mong muốn điều gì từ việc đứng ra kinh doanh. Vì sao bạn muốn thành lập công ty? Động lực chính của bạn là gì?

Chỉ khi nào biết rõ mục đích của mình, bạn mới có thể thiết kế và xây dựng nên một công ty phù hợp với mục đích đề ra.

Xây dựng một doanh nghiệp thành công là cả một quá trình khó khăn, lâu dài và phức tạp. Điều đó giải thích tại sao cứ 10 người đứng ra lập công ty thì có đến 8 người bỏ cuộc giữa chừng. Để là một trong số hai người kia, bạn phải có động lực mạnh mẽ, có niềm đam mê thật sự trong lĩnh vực kinh doanh và có quyết tâm theo đuổi đến cùng, bất chấp chuyện gì xảy ra.

Vậy yếu tố nào sẽ mang lại cho bạn nguồn động lực và quyết tâm to lớn này? Đó chính là lý do “TẠI SAO” bạn phải nhất thiết làm việc này. Sau một thời gian tìm hiểu, tôi phát hiện ra rằng, hầu hết các doanh nhân thành đạt là những người có câu trả lời xác đáng và thuyết phục nhất cho câu hỏi “TẠI SAO”; trong đó câu trả lời “vì tiền” chưa bao giờ là lý do đủ mạnh để thành công.

Bạn cần có một lý do mạnh mẽ và thích đáng hơn nhiều, và nó phải xuất phát từ trái tim của bạn. Đối với một vài doanh nhân, lý do họ xây dựng doanh nghiệp là để “giao tiếp” với thế giới thông qua sản phẩm và dịch vụ của mình. Ví dụ, Anita Roddick (người sáng lập nhãn hiệu The Body Shop) cảm thấy sứ mệnh của mình là đem đến cho thế giới một sản phẩm thay thế cho các sản phẩm chăm sóc cơ thể hiện có mà không gây hại đến động vật và môi trường. Tiền chỉ là lý do thứ yếu của cô.

Động lực lớn thúc đẩy tôi thành lập Adam Khoo Learning Technologies Group là muốn làm giàu cho con người qua những kinh nghiệm thay

đổi cuộc đời và tạo cho họ cơ hội khám phá tiềm năng to lớn của mình, qua đó hiện thực hóa những ước mơ của họ. Chính sứ mệnh “vì người khác” mà tôi xác định cho mình đã đem đến một động lực lớn hơn nhiều so với mục đích làm giàu cho bản thân.

Tôi phát hiện ra rằng khi bạn có một lý do đủ mạnh, bạn sẽ có một niềm tin không gì lay chuyển nổi và một quyết tâm sắt đá đi tìm câu trả lời cho câu hỏi “LÀM THẾ NÀO”. Khi bạn mong muốn một điều gì đó đủ tha thiết, với một lý do thích đáng nhất định phải làm được, bao giờ bạn cũng tìm ra cách thực hiện.

Nắm được phương pháp nhưng không có lý do xác đáng, bạn sẽ không có sức mạnh để hoàn thành

Trong quyển sách này, tôi có thể chia sẻ với bạn tất cả những chiến thuật, phương pháp và cách thức để xây dựng một doanh nghiệp, nhưng nếu bạn không có câu trả lời xác đáng cho câu hỏi “TẠI SAO” thì tôi không dám chắc rằng bạn sẽ làm tất cả để đạt được mong muốn. Vì vậy, bạn hãy dành khoảng năm phút để viết tất cả những lý do thúc đẩy bạn trở thành một doanh nhân thật sự và bạn mong muốn đạt được điều gì qua cơ sở kinh doanh của mình. Vui lòng thực hiện việc này ngay trước khi bạn đọc tiếp.

Tại sao bạn muốn trở thành một doanh nhân? Bạn mong muốn đạt được điều gì từ doanh nghiệp của mình?

Sẵn sàng học hỏi và hành động mạnh mẽ

Thế là bạn đã có một lý do đủ mạnh để biến ước mơ doanh nhân của mình thành hiện thực rồi phải không? Bạn có hoàn toàn tập trung vào những giá trị mà doanh nghiệp của bạn sẽ đem đến cho bản thân bạn và cho người khác không? Trong những chương tới, bạn sẽ được biết một cách chính xác và chi tiết những việc cần làm và thứ tự tiến hành để xây dựng công việc kinh doanh trong mơ của bạn.

Tuy vậy, vẫn còn một điều quan trọng mà tôi muốn bạn hiểu rõ trước khi tiếp tục. Tiếp thu những kiến thức trong quyển sách này là chưa đủ. Chỉ khi bạn áp dụng những kiến thức này, đi theo từng bước cụ thể và hành động mạnh mẽ, bạn mới tạo ra những kết quả mong muốn.

Vì vậy, tôi mong bạn đọc quyển sách này một cách chủ động. Hãy thực hiện nghiêm túc tất cả những bài tập lớn nhỏ trong sách và áp dụng những gì học được. Chúng ta ai cũng biết rằng chỉ có hành động mới tạo ra kết quả. Chỉ có những việc làm cụ thể mới giúp bạn tiến đến gần mục tiêu của mình. Ta hãy bắt đầu cuộc hành trình, bạn nhé!

GIỚI THIỆU DỊCH GIẢ

Trần Đăng Khoa

Dịch giả **Trần Đăng Khoa** vừa là một doanh nhân trẻ năng động vừa là một diễn giả đầy tài năng, với những quyển sách gây ảnh hưởng mạnh mẽ đến thế hệ trẻ Việt Nam trong thời gian gần đây: **“Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!”**, **“Con Cái Chúng Ta đều Giỏi”**, **“Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh”**, **“Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú”** và **“Cảm Hứng Sống Theo 7 Thói Quen Thành Đạt”**.



Được tiếp thu một nền tảng kiến thức vững chắc từ Singapore, một trong những quốc gia có hệ thống giáo dục hàng đầu thế giới, anh liên tục học hỏi và hoàn thiện bản thân như một tấm gương sáng của sự vươn lên không ngừng.

Lý tưởng sống của anh là: *mang kiến thức của thế giới về Việt Nam, góp phần nhỏ nhoi vào việc giúp người Việt Nam hạnh phúc hơn, thành đạt hơn và giàu có hơn, bởi vì anh tin rằng, không có gì làm cho một đất nước phát triển, thịnh vượng và hùng cường hơn là một dân tộc hạnh phúc, thành đạt và giàu có.*

Sau khi tốt nghiệp Đại Học Quốc Gia Singapore (National University of Singapore), anh đã đầu tư hàng chục ngàn đô vào bản thân thông qua việc mua sách và tham gia những khóa đào tạo ngắn hạn về phát triển bản thân, đầu tư, kinh doanh, quản trị, lãnh đạo, tiếp thị,...

Điều làm anh say mê hơn cả là thật sự áp dụng những kiến thức và kỹ năng học được vào cuộc sống. Chính vì thế, vào năm 27 tuổi, anh đã quyết định rời bỏ công việc thu nhập cao, ổn định tại một tập đoàn đa quốc gia hùng mạnh để bắt đầu

sống vì ước mơ của mình: trở thành **một doanh nhân, dịch giả, diễn giả và chuyên gia đào tạo**. Hiện nay, ngoài công việc dịch sách và diễn thuyết, anh còn là Giám đốc **Công Ty Cổ Phần TGM** tại Việt Nam.

Thông tin về anh Trần Đăng Khoa và công việc của anh đã từng xuất hiện trên các báo: Tuổi Trẻ, Thanh Niên, Giáo Dục Thời Đại, Mực Tím, Hoa Học Trò, Doanh Nhân Sài Gòn... và các kênh truyền thanh truyền hình: VTV1, VTV2, HTV7, HTV9, VTV6, VOV,...

Bạn có thể tìm hiểu thêm về dịch giả Trần Đăng Khoa tại:

www.trandangkhoa.com.

Uông Xuân Vy

Dịch giả Uông Xuân Vy là một phụ nữ trẻ tràn đầy nhiệt huyết. Từng là học sinh lớp chuyên Anh trường Bùi Thị Xuân và được tuyển thẳng vào Đại học Kinh tế, không có gì ngạc nhiên khi chị lại tiếp tục thi đậu vào khoa Quản trị kinh doanh (School of Business Administration) của trường Đại Học Quốc Gia Singapore (National University of Singapore).



Hiện nay, tại trụ sở chính của Yahoo! Đông Nam Á ở Singapore, chị đảm nhận công việc quản lý hoạt động chăm sóc khách hàng. Song song với công việc đó, niềm đam mê thứ hai của chị là mang về cho người Việt những quyển sách hay nhất của thế giới với chất lượng dịch thuật được chăm chút tỉ mỉ và ngôn từ trong sáng, dễ đọc dễ hiểu. Do đó, chị cũng nắm giữ vai trò Trưởng phòng Xuất bản tại Công Ty Cổ Phần TGM, và đang hăng say làm việc cùng với các đồng nghiệp để có thể ra mắt độc giả Việt Nam nhiều quyển sách hay hơn, có giá trị hơn. Bên cạnh quyển sách **“Bí quyết gây dựng cơ nghiệp bạc tỷ”**, chị còn là dịch giả của những quyển sách nổi tiếng khác như: **“Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!”**, **“Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi”**, **“Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh”**, **“Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú”**.

Nguồn động lực mạnh mẽ giúp chị có thể làm tốt hai công việc cùng một lúc nằm ở việc chị biết cách tìm được niềm vui và ý nghĩa trong công việc mình làm.

Bạn có thể tìm hiểu thêm về dịch giả Uông Xuân Vy tại:

www.uongxuanvy.com

Trương Việt Hương



Với thành tích học tập luôn nằm trong top dẫn đầu lớp ở trường chuyên Lê Hồng Phong, dịch giả Trương Việt Hương nhận được học bổng toàn phần Asean vào khoa Quản trị kinh doanh (School of Business Administration) của trường Đại Học Quốc Gia Singapore (National University of Singapore).

Từng nằm trong ban lãnh đạo cộng đồng sinh viên Việt Nam tại NUS (Vietnamese Community in NUS), chị năng nổ tổ chức các hoạt động bổ ích cũng như nhiệt tình giúp đỡ các bạn sinh viên trong học tập và đời sống.

Chị tốt nghiệp Đại học hạng ưu và được nhận vào tập đoàn đa quốc gia hàng đầu thế giới Procter & Gamble (P&G). Hiện nay, tại trụ sở chính của P&G ở Singapore, chị đảm nhận vị trí Phó Giám đốc tìm hiểu khách hàng, thị trường và hoạch định chiến lược cho các sản phẩm trên toàn khu vực Châu Á Thái Bình Dương.

Lĩnh hội kiến thức kinh doanh trong trường, kinh nghiệm làm việc trong tập đoàn đa quốc gia cộng với niềm đam mê phát triển bản thân, chị đồng dịch giả quyển sách “Bí quyết gây dựng cơ nghiệp bạc tỷ” với mong muốn mang lại một quyển sách chất lượng và có tính ứng dụng cao cho độc giả Việt Nam.

GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN TGM

Công Ty Cổ Phần TGM là công ty hàng đầu tại Việt Nam trong lĩnh vực xuất bản và đào tạo - phát triển bản thân. Với đội ngũ quản lý đầy năng lực, nhiệt huyết cùng đội ngũ nhân viên sáng tạo, tài năng, TGM khẳng định mang đến những sản phẩm, dịch vụ trí tuệ tinh túy nhất khu vực cho mọi đối tượng, mọi lứa tuổi.

Các ấn phẩm của TGM đã và đang mang lại vô vàn giá trị hữu ích cho việc phát triển năng lực bản thân, các kỹ năng kinh doanh và quản trị v.v... cho cộng đồng. Một trong những “hiện tượng giáo dục” nổi bật nhất ở Việt Nam vào năm 2008 là quyển sách **“Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!”** của TGM, với **hơn 50.000 bản** được bán ra, và cho tới nay, đây vẫn là quyển sách dẫn đầu trong việc phát triển kỹ năng học tập cho hầu hết mọi lứa tuổi từ học sinh tiểu học tới sinh viên đại học. **Hơn 200.000 người** đã xem **“Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!”** như một quyển sách gối đầu giường về kỹ năng học tập tuyệt vời nhất trong hơn 20 năm trở lại đây.

Trong lĩnh vực đào tạo, TGM cung cấp những khóa học chất lượng, hiệu quả bằng cả tiếng Việt lẫn tiếng Anh. Các khóa học của TGM tập trung vào việc khai thác và phát triển tiềm năng vốn có trong mỗi con người, kỹ năng giao tiếp, khả năng huấn luyện doanh nghiệp, quản trị, bán hàng, tiếp thị và kỹ năng làm giàu chân chính. Trong đó, khóa học nổi tiếng **“Tôi Tài Giỏi!”** được tổ chức bởi TGM được đón nhận nhiệt liệt bởi các bạn học sinh sinh viên cũng như các bậc phụ huynh trên khắp đất nước. Cho đến nay, **20 khóa học “Tôi Tài Giỏi!”** đã được tổ chức với khoảng **2.000 học viên** chỉ trong vòng 10 tháng có mặt tại Việt Nam, và vẫn đang tiếp tục tăng nhanh không ngừng về quy mô cũng như số lượng học viên đăng ký tham gia.

Với phương châm ***“Sự thành công của mỗi cá nhân sau mỗi khóa đào tạo là một phần nhỏ đóng góp vào sự phát triển xã hội và nguồn tri thức cho đất nước”***, TGM quyết tâm hết mình trong việc giúp từng học viên đánh thức con người tài năng trong họ, xây dựng một con người mới tự tin, chủ động và dám nỗ lực phấn đấu vì ước mơ của mình, để từ đó giúp học viên có một tương lai vững chắc và thành công vượt trội trong cuộc sống.

Mọi thông tin chi tiết, xin vui lòng tìm hiểu thêm tại trang web: www.tgm.vn.

Bạn có thể tìm hiểu thêm về Công Ty Cổ Phần TGM tại:

www.tgm.vn



niềm tin mới, cuộc sống mới



Khóa học **“Tôi Tài Giỏi!”** bằng tiếng Việt được nghiên cứu, phát triển và thiết kế lại để phù hợp với ngôn ngữ cũng như văn hóa người Việt, nhưng vẫn dựa trên những nền tảng vững chắc đã được khẳng định và chứng minh của khóa học **“I Am Gifted!”** nổi tiếng đã làm thay đổi tương lai của hàng trăm ngàn học sinh sinh viên khắp thế giới.



Bạn đã sẵn sàng để nắm lấy cơ hội của mình chưa?

Khóa học đặc biệt hữu ích và ý nghĩa đối với các bạn
học sinh sinh viên trong độ tuổi từ 12 đến 24 tuổi

Chào bạn,

Chắc hẳn nhiều khi bạn cảm thấy mình:

- ☐ Thiếu tự tin về khả năng bản thân.
- ☐ Thiếu những phương pháp học tập hiệu quả để có thể đạt kết quả cao nhất mà bạn hằng mong muốn.
- ☐ Thiếu những kỹ năng sống cần thiết để có thể thành công trong mọi mặt cuộc sống.
- ☐ Thiếu động lực phấn đấu để biến những ước mơ cháy bỏng của mình thành hiện thực.

Khi ngồi trên ghế nhà trường, có lẽ bạn luôn cảm thấy mình phải chịu nhiều áp lực trong việc học tập lẫn cuộc sống ngày càng nhiều thách thức và cạnh tranh gay gắt. Đó là chưa kể đến những kỳ vọng từ phía gia đình và thầy cô dành cho bạn. Bạn không còn cách nào khác hơn là phải luôn tự cố gắng không ngừng chỉ để có thể theo kịp bạn bè đồng trang lứa (trong học tập, thể thao, các mối quan hệ,...) chứ đừng nói đến việc vươn lên để thành công một cách vượt trội trong mọi mặt. Tuy nhiên, đôi khi bạn cảm thấy rằng dù bạn đầu tư rất nhiều công sức nhưng kết quả đạt được lại không phải lúc nào cũng như bạn mong muốn.

Có lẽ bạn cũng hiểu rằng, nguyên nhân chính mà bạn không thể học tập tốt trong trường và thành công hơn trong cuộc sống không phải là vì bạn không có đủ năng lực, mà là vì bạn chưa học được **cách suy nghĩ đúng đắn** và còn thiếu những **kỹ năng cần thiết** để thật sự thành công.

Thực tế chứng minh rằng, một khi đã được trang bị **những “công cụ” cần thiết** này, bạn sẽ có đầy đủ khả năng và bản lĩnh để đương đầu, cũng như vượt qua mọi thử thách trong cuộc sống, cho dù đó là việc học tập hay những trở ngại trên con đường biến ước mơ của bạn thành hiện thực.



Với gần một thập kỷ kinh nghiệm đào tạo hơn **355.000 học sinh** và **9.000 thầy cô giáo** tại nhiều quốc gia Châu Á về phương pháp Học Tập Tăng Tốc (Accelerated Learning) cũng như những kỹ năng cần thiết để thành công trong cuộc sống, **Tập đoàn giáo dục đa quốc gia Adam Khoo Learning Technologies Group (AKLTG)** (có trụ sở chính tại Singapore) cùng với **Công Ty Cổ Phần TGM** – đối tác độc quyền của AKLTG tại Việt Nam – xin giới thiệu với bạn chương trình đào tạo **Tôi Tài Giỏi! (I Am Gifted!)**.

Chương trình **Tôi Tài Giỏi!** là chương trình đào tạo dành cho sinh viên học sinh hàng đầu tại Châu Á hiện nay, đã được tập đoàn **AKLTG** ủy quyền cho **Công Ty Cổ Phần TGM** nghiên cứu và phát triển sang tiếng Việt cho phù hợp với môi trường giáo dục, văn hóa và ngôn ngữ người Việt chúng ta. Công việc này đã kéo dài hơn một năm với tổng kinh phí đầu tư khoảng một tỷ đồng.

Chính vì được đầu tư, nghiên cứu và phát triển kỹ lưỡng, việc tham gia khóa học **Tôi Tài Giỏi!** sẽ giúp bạn có thể:

Làm chủ bản thân

- ✓ Giúp bạn **sống vui vẻ hơn, hạnh phúc hơn, giao tiếp tốt hơn** và... **thông minh hơn** thông qua việc **biết làm chủ cảm xúc**.
- ✓ Giúp **bạn tự tin, mạnh mẽ hơn và được người khác tôn trọng, mến mộ** thông qua việc **xây dựng và củng cố lòng tự trọng**.
- ✓ Giúp bạn **luôn có đủ nghị lực để thành công** thông qua việc **biết cách tự tạo động lực** cho chính bản mình.

“Anh Khoa nói cho tôi biết tại sao tôi được sinh ra lớn lên và sợ hãi trong cuộc sống như thế nào. Giờ đây tôi nhận ra được bản thân mình là ai? Mình muốn gì và cần phải làm gì để sống cuộc sống đúng nghĩa. Tôi là tôi. Tôi là người tài giỏi. Cảm ơn TGM rất nhiều, ước mong anh Khoa hoàn thành mục tiêu là giúp đỡ 1 triệu người trong 10 năm.”

Trần Đình Hưng

“Tôi lựa chọn mình là người thành công. Tôi ấn tượng nhất và nhớ nhất về khóa học này đó là câu: “lựa chọn có hệ quả của nó”. Tôi đã lựa chọn một cách sống khác cho mình. Tôi lựa chọn mình sẽ là người quyết định cuộc sống của mình. Tôi lựa chọn mình là người thành công. Đây là khóa học kỳ diệu, nó kỳ diệu không phải vì nó có thể cho tôi phép màu nào cả, mà nó đã truyền cho tôi một ngọn lửa, một khao khát rằng tôi cần phải sống khác, xứng đáng với người hùng trong chính mình. Tôi rất muốn giới thiệu khóa học tới bạn bè tôi. Tôi tự hào vì mình là cử nhân của khóa học này.”

Vũ Đức Trí Thế

“TÔI LÀ AI? 3 ngày trước tôi còn đặt câu hỏi cho mình rằng: “Tôi là ai?”. Thực sự tôi không biết mình là ai, là cái gì trong xã hội này... và ngày hôm nay, ngày 21/6/2009 tôi đã biết mình là ai, tôi là chính mình, là duy nhất và tôi có thể đạt được những gì lớn lao trong cuộc sống này. Bài học lớn nhất mà tôi đã học được từ khóa học: tôi được sinh ra là người chiến thắng, và khi sinh ra tôi đã chiến thắng... với 2 tay nắm chặt.”

Nguyễn Minh Hoàng



Làm chủ cuộc sống

- ✓ Giúp bạn **khởi đầu một tương lai tươi sáng** thông qua việc xác định mục tiêu, định hướng cuộc sống và sự nghiệp.
- ✓ Giúp bạn **biến những ước mơ to lớn thành hiện thực** thông qua việc phát triển cách nhận thức và suy nghĩ của người thành công.
- ✓ Giúp bạn **có thể vượt qua mọi khó khăn thử thách** thông qua việc tăng tính linh hoạt, khả năng ứng phó và khả năng quản lý thời gian hiệu quả.

“Hãy bay cao vì ước mơ của bạn! Trước khi tham gia khóa học này, tôi luôn suy nghĩ tiêu cực về bản thân mình. Tôi luôn sống trong cảm giác thất vọng, chán chường và hụt hẫng. Khi tôi quyết định tham gia khóa học này, tôi cá cược với mình hoặc là mình sẽ thành công, tự làm chủ cuộc sống của mình hoặc chấp nhận mình sẽ là kẻ thất bại hoàn toàn. Cảm giác hoài nghi trong tôi tan biến và tôi dần nhận ra những giá trị mà tôi đã chôn giấu bấy lâu. Tôi học được cách tạo ra động lực cho chính bản thân mình để ngọn lửa trong tôi mãi bùng cháy, để biến ước mơ của tôi thành hiện thực. Tuy thời gian chỉ diễn ra có 3 ngày nhưng với sự nhiệt huyết tận tâm của các anh chị TGM, tôi đã tìm được chính mình. Và bây giờ tôi đang bay cao cùng ước mơ của mình. Xin thành thật cảm ơn tất cả các anh chị đã mang đến cho chúng tôi khóa học hữu ích và thiết thực. Xin chúc cho ước muốn giúp 1 triệu người VN trong 10 năm đều trở thành người tài giỏi của các anh chị sẽ sớm thành hiện thực.”

Trần Mỹ Tiên

“Số phận. Cho suy nghĩ gạt hành động, cho hành động gạt thói quen, cho thói quen gạt tính cách, cho tính cách gạt số phận. Số phận của mỗi con người là do suy nghĩ của họ. Tôi Tài Giỏi! và các anh chị TGM đã cho chúng em những suy nghĩ của người thành công, người tài giỏi. Em tin rằng: ai cũng có thể thành công, tài giỏi nếu họ có suy nghĩ của người thành công, tài giỏi.”

Nguyễn Văn Hiếu

“Tiếp sức thành công. Con đường thành công là gian khó và đòi hỏi nhiều kỹ năng, nên chương trình Tôi Tài Giỏi! sẽ giúp cho những người khao khát thành công có những công cụ, thêm niềm tin và động lực. Hơn thế nữa là khám phá về sự kỳ diệu của cá nhân mỗi người đang sống, đang tồn tại mà trước đây mọi người không để ý.”

Nguyễn Trung Tín



Làm chủ kiến thức

- ✓ Giúp bạn **học ít hơn mà hiệu quả hơn** thông qua việc **vận dụng các phương pháp học tăng tốc tiên tiến** như là: ghi chú toàn não bộ, trí nhớ siêu đẳng, đọc sách nhanh,...
- ✓ Giúp bạn **linh động thay đổi cách học tập** cho bản thân thông qua việc **hiểu rõ những khả năng vốn có của mình**.
- ✓ Giúp bạn **luôn luôn trong топ dẫn đầu** thông qua việc **trang bị những kỹ năng tự học hữu ích cho cả cuộc đời**.

“Qua 3 ngày học ngắn ngủi nhưng nó đã thắp lên cho em ngọn lửa niềm tin vào một ngày mai, nếu mình biết cố gắng thì sẽ thành công và gởi cho em một thông điệp: Những điều người khác làm được thì mình cũng sẽ làm được và có thể còn hơn thế nữa.”

Trần Quế Ngọc

“TIN VÀO CHÍNH MÌNH. Nếu bạn nghĩ bạn ngu ngốc. Nếu bạn nghĩ bạn là kẻ thất bại. Nếu bạn nghĩ bạn không thể, không có khả năng. Bạn hãy tham gia khóa học và tìm kiếm thiên tài trong chính con người bạn.”

Nguyễn Thị Ánh Sương

“Hãy đến với Tôi Tài Giỏi! Sau ba ngày học ngắn ngủi mình đã học được nhiều điều hơn bất kì năm học nào. Nhất là việc nhận ra giá trị bản thân.”

Nguyễn Đại Phước



Làm chủ các mối quan hệ

- ✓ Giúp bạn **có thể làm được những việc không tưởng**, vượt quá khả năng của bản thân thông qua việc **tăng cường khả năng làm việc theo nhóm**.
- ✓ Giúp bạn **luôn được yêu quý và ủng hộ** bởi những người xung quanh thông qua việc **biết cách tạo dựng những mối quan hệ tốt đẹp** với cha mẹ, anh em, bạn bè tốt và thầy cô.
- ✓ Giúp bạn **có thể tránh hoặc hòa giải xung đột** một cách thành công thông qua việc **biết cách bày tỏ suy nghĩ và cảm xúc của mình** một cách hợp lý.

“Em biết yêu thương ba mẹ mình hơn, lấy đó làm động lực cho cuộc sống bản thân. Em có thêm nhiều niềm tin và động lực cho bản thân.”

Phạm Bá Thọ

“Cảm ơn “Tôi Tài Giỏi!”. Cảm ơn khóa học đã mang đến cho em nhiều động lực mạnh mẽ để học tập và vươn tới những mục tiêu của mình. Điều quý giá nhất mà em học được ở khóa học là về phần gia đình. Em là một người con ngoan, cũng từng làm bố mẹ tự hào vài lần, nhưng có lẽ cũng chính vì điều này mà em thờ ơ và vô tâm với gia đình mình. Vì em nghĩ mình đã có gia đình hạnh phúc, việc gì phải lúc nào cũng vờ thăm gia đình nữa. Nhưng qua khóa học, em hiểu được một điều... gia đình mình là chỗ dựa vững chắc nhất cho mình.”

Hoàng Hải Nam

“Qua 3 bữa học trên cho em nhận ra nhiều điều mà trước đó em không hề biết, và biết cách nói chuyện với ba mẹ được dễ dàng hơn. Sự lựa chọn quyết định tương lai và phải có mục tiêu rõ ràng là điều làm em nhớ nhất. Làm cho em có thêm động lực và cho em biết cách thay đổi phương pháp học của mình để có kết quả tốt hơn. Em rất cảm ơn các anh chị huấn luyện viên trong 3 ngày qua.”

Nguyễn Phúc Lâm



Trong khóa học **Tôi Tài Giỏi!**, bạn sẽ được trang bị tất cả những kỹ năng nói trên và nhiều hơn thế nữa thông qua những bài diễn thuyết hấp dẫn lôi cuốn, những bài tập thú vị, và cả những trò chơi giáo dục bổ ích mà không kém phần vui nhộn. Phương pháp dạy và học của khóa đào tạo sẽ **rất khác với phương pháp dạy và học truyền thống**, đảm bảo hiệu quả tiếp thu cũng như ghi nhớ cao nhất.



Bên cạnh kiến thức và kỹ năng, khóa học còn tạo cho bạn cơ hội nhìn lại bản thân để cảm nhận sâu sắc hơn về **những ưu khuyết điểm** của mình, cũng như **những giá trị cá nhân** thông qua quá trình tâm lý đặc biệt. Một khi đã hiểu rõ về bản thân, bạn sẽ tự khai phá được những khả năng tiềm ẩn của chính mình, để từ đó giúp bạn chinh phục những đỉnh cao mới của thành công không chỉ trong học tập mà còn cả trong cuộc sống.

Vào lúc hoàn tất khóa học, bạn cũng sẽ tự thiết lập được cho mình **một định hướng, một mục đích sống và những mục tiêu rõ ràng** hơn cho tương lai. Đồng thời, bạn cũng sẽ được trang bị những kỹ năng cần thiết để đạt được các mục tiêu đã đặt ra.

Hơn nữa trong khoá học, bên cạnh các chuyên gia đào tạo, bạn sẽ còn được **hỗ trợ và giúp đỡ bởi một đội ngũ trợ lý huấn luyện đầy tâm huyết đã được đào tạo bài bản, huấn luyện kỹ lưỡng và sát hạch nghiêm khắc**. Đội ngũ này sẽ **sát cánh** cùng với học viên trong suốt khóa học (mỗi trợ lý huấn luyện sẽ làm việc với một nhóm nhỏ từ 5-7 học viên) để **theo sát, hiểu rõ và có những hỗ trợ thích hợp cho từng học viên trong phương pháp học tập, kỹ năng sống cũng như những vấn đề cá nhân khác**.



“Tôi tài giỏi! Sự lựa chọn đúng đắn. Tôi thật sự cảm thấy thật tuyệt vời khi tham dự khóa học. Tôi nhận ra được nhiều điều và biết thêm nhiều thứ trong cuộc sống. Tôi thấy rõ mục tiêu và tìm được động lực cho cuộc sống. Biết cách yêu thương gia đình và bạn bè. Rèn luyện các kỹ năng mềm. Đây thật sự là sự lựa chọn đúng đắn nhất trong cuộc sống của tôi. Mong rằng các bạn hãy chớp lấy cơ hội này và lựa chọn Tôi Tài Giỏi! Tất cả đều phụ thuộc vào sự lựa chọn của bạn.”

Đặng Thị Thái Bửu

“Thật sự qua ngày học đầu tiên, em đã thấy tự tin hơn vào bản thân mình, yêu quý cuộc sống. Ngày thứ hai em thấy yêu quý cha mẹ, bản thân, biết được mình là ai và phải làm gì. Và ngày cuối em đã tin hơn vào những khả năng của mình. Có một động lực rất lớn và đầy năng lượng cho cuộc sống. Anh chị TGM đã tạo nên một môi trường thân thiện, an toàn cho chúng em phát triển những khả năng của bản thân.”

Trần Thị Phương Thảo

“Tìm lại bản thân! Trước khi bước vào khóa học này, em đang trong tình trạng rất tồi tệ, thành tích học tập giảm sút, quan hệ với bạn bè và mẹ rất căng thẳng. Em thật sự không thể hòa nhập cùng bạn bè, tình trạng giữa em và mẹ thực sự rất tệ. Tệ hơn nữa, em mất hết tất cả niềm tin và động lực vào bản thân, em không cảm thấy mình có thể tìm được niềm vui trong cuộc sống này. Thế nhưng, từ khi bước vào khóa học, ngày đầu tiên em quen được rất nhiều bạn mới, em đã tự tin và mạnh dạn hơn. Em đã hiểu rõ hơn về ba mẹ, em có thể cảm nhận được tình yêu thương của gia đình. Quan trọng hơn hết, em tìm lại được bản thân. Các anh chị đã đốt lên cho em ngọn lửa của niềm tin và động lực mới. Em xin chân thành cảm ơn các anh chị huấn luyện và các anh chính trong TGM!”

Nguyễn Ngọc Bạch Tuyết

Tổng thời gian của khóa học **Tôi Tài Giỏi!** là khoảng **36-48 giờ (tùy điều kiện và nhu cầu của học viên)**, được trải đều ra trong **3-4 ngày liên tiếp**. Đây cũng là nét nổi bật và đặc biệt của khóa học **Tôi Tài Giỏi!** bởi vì:

1. Để tạo ra **những thay đổi tích cực mang tính đột phá**, chúng ta phải có những tác động **đủ nhanh, đủ mạnh và liên tục trong một khoảng thời gian ngắn**. Ví dụ: để phá bỏ một bức tường cũ kỹ nhằm xây một bức tường mới, chúng ta không thể đập những nhát búa nhẹ nhàng trong vòng... vài tuần hay vài tháng, mà chúng ta phải đập những nhát búa nhanh, dồn dập, liên tục trong vòng vài ngày để phá hủy bức tường kiên cố đã đứng đó nhiều năm trời.

2. Thay vì nói với học viên rằng: *“Bạn có thể học tập hoặc làm việc 12 tiếng liên tục mỗi ngày một cách hiệu quả mà không cảm thấy mệt mỏi, chỉ cần bạn có phương pháp”*, chúng tôi chứng tỏ cho học viên thấy điều đó là hoàn toàn có thể, bằng cách giúp học viên trải qua những ngày học dài giờ mà vẫn cảm thấy tinh thần phấn chấn, vì như thế sẽ tác động mạnh mẽ đến niềm tin của học viên hơn là nói lý thuyết suông rất nhiều. Và đó cũng là nguyên tắc huấn luyện hàng đầu của chúng tôi: **không nói lý thuyết suông mà dùng rất nhiều ví dụ minh họa cụ thể, những trải nghiệm đặc biệt, cũng như những bài tập/hoạt động nhóm để khẳng định và chứng minh.**
3. **Giúp tiết kiệm thời gian, công sức và tiền bạc** cho học viên. Nếu 36-48 giờ học được chia ra làm các buổi học nhỏ 2 giờ mỗi buổi, thì sẽ phải cần đến 18-24 buổi học (tương đương mỗi tuần học 3 buổi, trong vòng khoảng 2 tháng). Như vậy, để học hết khóa học tổ chức theo cách đó, học viên sẽ phải mất thêm ít nhất 18-24 giờ để đi lại, cũng như công sức, chi phí đi lại sẽ tăng gấp 6-8 lần. Đó là một sự lãng phí quá lớn về thời gian, công sức và tiền bạc, chưa kể là sẽ mang lại hiệu quả kém.



Riêng ngày cuối cùng của khóa học, phụ huynh của học viên cũng sẽ được mời tham gia một buổi nói chuyện ngắn (khoảng 1 giờ trước lễ bế giảng) về đề tài **“Phát huy khả năng tiềm ẩn trong con bạn”** do chính dịch giả, diễn giả và chuyên gia đào tạo **Trần Đăng Khoa** đảm nhiệm. Chúng tôi tin rằng, không chỉ bạn cần được trang bị những kỹ năng cần thiết để thành công trong học tập và cuộc sống, mà cha mẹ bạn cũng nên được trang bị những kỹ năng cần thiết để giúp bạn thật sự và nhanh chóng trở nên thành công.

“Khóa học đã kết thúc. Hôm đi dự cùng hai con cùng học trong khóa học, ngồi càng đến giờ phút cuối, trong tôi trào lên nhiều cảm xúc và tôi muốn nói rằng “Các bạn đã thành công!”. Mọi việc diễn ra trên cả tuyệt vời. Chưa bao giờ tôi thấy con trẻ của chúng tôi dám nói lên những cảm xúc như vậy, những cảm xúc rất chân thật xuất phát từ trái tim chứ không phải là những lời gượng ép. Đi làm cả một đời nuôi con, tôi nghĩ bất cứ người cha mẹ nào cũng muốn khi con khôn lớn có trí khôn, một lần được con ôm mình nói lời xin lỗi, nói lời cảm ơn, và lời trái tim “Con yêu ba mẹ lắm!”... Những sự thay đổi đang dần xuất hiện trong các con tôi. Tôi tin rằng các con tôi ngày càng đẹp, càng vững chãi, tự tin chọn và bước đến tương lai của chính mình. Một lần nữa xin cảm ơn khóa học, cảm ơn tất cả các bạn. Chúc các bạn đủ sức khỏe để tổ chức được nhiều khóa học như thế.”

Một người mẹ



Cuối cùng, cũng vào tối hôm cuối cùng của khóa học, chúng ta sẽ có một buổi lễ **Xuất Phát** hoành tráng. (Chúng tôi không gọi đó là lễ bế giảng vì thật ra việc kết thúc khóa học chính là **một khởi đầu mới** của bạn trên con đường chinh phục thành công.)

Chúng tôi tin rằng khóa học **Tôi Tài Giỏi!** chắc chắn sẽ trang bị một nền tảng vững chắc và cần thiết nhất cho thành công của bạn trong tương lai bởi vì sau khóa học, bạn sẽ **nhận được sự hỗ trợ liên tục và không giới hạn** của các chuyên gia đào tạo và huấn luyện thông qua email, cũng như trên diễn đàn dành riêng cho học viên của khóa học **Tôi Tài Giỏi!**.

















Bên cạnh đó, ai ai trong chúng ta cũng hiểu rằng, việc học và phát triển bản thân để vươn lên là việc chúng ta luôn phải làm. Một khi bạn đã có niềm tin vào bản thân, một mục đích sống rõ ràng, những mục tiêu cụ thể, những phương pháp và kỹ năng để làm chủ bản thân, làm chủ cảm xúc và tự tạo động lực cho mình, bạn sẽ cảm thấy càng khát khao có được những kiến thức chuyên sâu hơn nữa ở một số lĩnh vực để giúp bản thân tìm ra con đường ngắn nhất đi đến thành công. Chúng tôi thấu hiểu nhu cầu đó, và chúng tôi cũng đã chuẩn bị sẵn cho bạn học phần **Tôi Tài Giỏi! Chuyên Sâu – Phát Triển Bản Thân Toàn Diện**. (Đây là học phần không bắt buộc.)

Ngoài ra, việc thường xuyên tiếp xúc với các chuyên gia đào tạo năng động, nhiệt tình cũng như môi trường an toàn và giàu năng lượng tích cực tương tự như trong *khóa học* **Tôi Tài Giỏi!** cũng sẽ góp phần vào việc giúp bạn có thêm một nguồn động lực nữa để vươn lên nhanh chóng.

Vậy *học phần* **Tôi Tài Giỏi! Chuyên Sâu** là gì? Tại sao gọi là học phần chứ không phải là khóa học?

Học phần **Tôi Tài Giỏi! Chuyên Sâu** bao gồm **8 tín chỉ** để tham dự các **lớp chuyên đề tự chọn**. Mỗi lớp chuyên đề có thể kéo dài từ 5 tiếng (tương đương 1 tín chỉ) đến 10 tiếng (tương đương 2 tín chỉ). Bạn có thể tự do và linh động lựa chọn những chuyên đề bạn cảm thấy có ích nhất cho bản thân và thành công của mình trong số các chuyên đề sau đây:

-  Các loại Sơ Đồ Tư Duy: thực hành nâng cao và ứng dụng.
-  Đọc nhanh: thực hành nâng cao và ứng dụng.
-  Trí nhớ siêu đẳng: thực hành nâng cao và ứng dụng.
-  Kỹ năng quản lý thời gian dành cho giới trẻ trong thời đại thông tin.
-  Nghệ thuật lãnh đạo dành cho bạn trẻ.
-  Nghệ thuật thuyết phục và thương lượng.
-  Nghệ thuật diễn thuyết: lý thuyết, thực hành và ứng dụng.
-  Nền tảng của Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy.
-  Định vị bản thân, tìm hiểu và phát huy sở trường để tỏa sáng.
-  Nghệ thuật trò chuyện và giao tiếp hiệu quả.
-  Kỹ năng suy nghĩ sáng tạo, sắc bén và ra quyết định.
-  Nghệ thuật tạo lập, xây dựng và gìn giữ các mối quan hệ.
-  Nghệ thuật tìm kiếm cơ hội, thể hiện bản thân và trả lời phỏng vấn.
-  Vươn lên trong môi trường làm việc từ bất kỳ vị trí nào.

Chúng tôi sẽ bổ sung thêm nhiều chuyên đề cùng với thời gian và tùy theo nhu cầu của học viên.

Sơ đồ bên dưới thể hiện môi trường phát triển bản thân toàn diện mà TGM sẽ mang lại cho bạn, nhằm giúp bạn phát huy tối đa tiềm năng của mình.



“Mình đã rất hoài nghi về chương trình vào lúc đầu, nhưng các anh chị, các bạn, và cả mình đều đã tạo nên điều kì diệu. Kì diệu vì mình rất đặc biệt, vì mọi người đều rất đặc biệt. Và mình đã thay đổi, theo một chiều hướng rất tích cực, đã thức dậy mỗi buổi sáng, không còn với vẻ uể oải mà với tất cả nhiệt huyết sống và yêu thương!!!”

Nguyễn Trọng Thùy Khanh

“Trăm nghe không bằng một thấy. Trăm thấy không bằng bạn tự trải nghiệm. Hãy tham gia trải nghiệm cùng khóa học và bạn sẽ thấy được cái giá của nó!”

Lê Thị Kiều Oanh

Nếu bạn đã sẵn sàng bắt tay vào việc thay đổi cuộc đời bạn, tham dự khóa học **Tôi Tài Giỏi!** là bước đầu tiên quan trọng giúp bạn tiến gần hơn, nhanh hơn tới những thành công vượt trội trong học tập và cuộc sống.



Nếu bạn không thể ngồi chờ may mắn mang thành công đến cho mình và muốn làm một điều gì đó để thật sự thành công, **hãy hành động và nhanh chóng đăng ký ngay bây giờ tại:**

www.toitaigioi.com

hoặc gọi số

(08) 6276 9209

hoặc gửi email đến

toitaigioi@tgm.vn



“Các bạn tin không? Tôi sẽ không nói khóa học này rất hay thế này, tốt thế kia vì lúc đầu nghe quảng cáo tôi cũng nghĩ đó chỉ là chiêu thương mại. Nhưng tôi đã thực sự thay đổi được mình toàn diện nên bạn hãy tự cho mình cơ hội để thành công. Nếu chưa tin, các bạn hãy vào web <http://www.vuontoithanhcong.com> để cảm nhận.”

Nguyễn Mai Vy

“Những ngày tuyệt vời của khóa học TTG. Trước khi đến khóa học, mình là người có mục tiêu nhưng không đủ ý chí, động lực. Mình cũng thắc mắc khóa học sẽ truyền đạt những gì, như thế nào? Tuy nhiên sau khóa học mình hoàn toàn tự tin, có lòng tự trọng bản thân và cảm thấy có nguồn năng lượng to lớn, kiên định về mục tiêu của mình, cho dù ai nói gì, làm gì, cho dù gặp thất bại. Theo mình, nếu bạn nào còn nghi ngờ về tính hữu dụng của khóa học thì nên đăng kí ngay. Mình xin bảo đảm và chịu trách nhiệm về chất lượng khóa học.”

Trần Thanh Phong

“Thật khác biệt. Sau khi học khóa này, tôi cảm thấy mình thay đổi hẳn. Tôi cũng biết thêm về bản thân mình, tự tạo nên động lực và biết tôi có thể vượt lên trên chính bản thân mình.”

Vũ Đình Nguyên

“Mọi thứ đều phải bắt đầu từ chính bản thân mình. Thành công chỉ đến khi chính bạn cố gắng, không ai có thể cố gắng hay sống thay bạn được. Đó chính là những gì tôi “thấm” được trong khóa học. Và tôi cũng khắc phục được thói xấu hay bỏ cuộc của mình. Giờ thì tôi hiểu mục tiêu có giá trị như thế nào.”

Ngọc Hà

“Lựa chọn sáng suốt để thay đổi tất cả!!! Khóa học đã giúp tôi rất nhiều điều. Tôi cam đoan bạn sẽ trưởng thành hơn sau khi hoàn tất khóa học. Tôi không quảng cáo vì tôi thật sự cảm thấy đã thay đổi khi kết thúc TTG. Hãy đi học rồi bạn sẽ cảm thấy điều tôi nói là đúng. Hãy suy nghĩ kĩ nhé. Đó là lựa chọn của bạn, nhưng đừng bỏ mất cơ hội. Đã rất nhiều người thay đổi rồi đấy. Bây giờ đã tới lượt của bạn.”

Phạm Mạnh Khôi