LÃNH ĐẠO TINH HOA

Tác giả: Đàm Thu Chung

Biên soạn nội dung: Võ Hoài Danh cùng ban thư ký

Thiết kế sách: Nguyễn Tường Vân

Link Face Book: **https://www.facebook.com/damthuchung**

Link Youtube: **https://www.youtube.com/c/DamThuChung**

MỘT CUỐN SÁCH TRUYỀN CẢM HỨNG VỀ
NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO
LÃNH ĐẠO
TINH HOA
TÁC GIẢ ĐÀM THU CHUNG
NLP TRAINER - MASTER COACH
kindle

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: CÁC GIÁ TRỊ CỦA LÃNH ĐẠO TINH HOA

CHƯƠNG 2: BÀI HỌC GIÁ TRỊ CỦA LÃNH ĐẠO TINH HOA

CHƯƠNG 3: CÁC CẤP ĐỘ GIÁ TRỊ CỦA LÃNH ĐẠO TINH HOA

CHƯƠNG 4: CHÌA KHÓA CỦA NGƯỜI LÃNH ĐẠO

CHƯƠNG 5: CHÌA KHÓA CỦA NGƯỜI LÃNH ĐẠO

CHƯƠNG 6: NGUYÊN TẮC VÀNG CỦA NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO.

CHƯƠNG 7: 21 NGUYÊN TẮC VÀNG CỦA NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO (TIẾP THEO)

CHƯƠNG 8: CÁC CẤP ĐỘ TƯ DUY LÃNH ĐẠO

CHƯƠNG 9: PHÂN BIỆT MỤC TIÊU VÀ MỤC ĐÍCH. 9 YẾU TỐ CHO MỘT MỤC TIÊU KHẢ ĐẠT.

CHƯƠNG 10: NĂM CẤP ĐỘ LÃNH ĐẠO

CHƯƠNG 11: KỸ NĂNG TRUYỀN ĐỘNG LỰC

CHƯƠNG 12: NGHỆ THUẬT TRUYỀN ĐỘNG LỰC

CHƯƠNG 13: CÔNG THỨC 3 BƯỚC ĐỂ LÀM CHỦ MỘT LĨNH VỰC NÀO ĐÓ.

CHƯƠNG 14: TƯ DUY GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ TRONG VÒNG 1 PHÚT

CHƯƠNG 15: TƯ DUY CHIẾN LƯỢC

CHƯƠNG 16: KHI MỌI ĐIỂM TỰA ĐỀU MẤT ĐI

CHƯƠNG 17: ĐỊNH VỊ VÀ XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU

CHƯƠNG 18: MÔ PHỎNG HÌNH MẪU

CHƯƠNG 19: LÃNH ĐẠO LÀ PHÁT TRIỂN LIÊN TỤC

CHƯƠNG 21: 12 GIA TÀI LỚN NHẤT CỦA CUỘC ĐỜI

CHƯƠNG 22: 12 GIA TÀI CỦA NHÀ LÃNH ĐẠO (tiếp theo)

CHƯƠNG 23: LÀM CHỦ CẢM XÚC

CHƯƠNG 24 - CÁCH ĐỂ SỐNG ĐỜI NGOẠI HẠNG

CHƯƠNG 25: KỸ NĂNG ĐẶT CÂU HỎI

CHƯƠNG 26: CÂU HỎI THÁCH THỨC TƯ DUY

CHƯƠNG 27: BẢY CÂU HỎI THẦN THÁNH

CHƯƠNG 28: KỸ NĂNG LẮNG NGHE HIỆU QUẢ

CHƯƠNG 29: LÀM THẾ NÀO ĐỂ LÃNH ĐẠO BẢN THÂN

CHƯƠNG 30: CHU TRÌNH LÃNH ĐẠO HIỆU QUẢ

MỘT CUỐN SÁCH TRUYỀN CẢM HỨNG VỀ
NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO
LÃNH ĐẠO
TINH HOA
TÁC GIẢ ĐÀM THU CHUNG
NLP TRAINER - MASTER COACH

LÃNH ĐẠO TINH HOA

CHƯƠNG 1: CÁC GIÁ TRỊ CỦA LÃNH ĐẠO TINH HOA

GIÁ TRỊ 1: VÌ CỘNG ĐỒNG, HƯỚNG TỚI CỘNG ĐỒNG.

Anh, chị nhớ điều này: Thực sự là để cho chúng ta nếu như làm cái này để chơi, làm cái này để làm điều gì đấy thì không ai làm nhưng ở hành trình này chúng ta trong 30 ngày này chúng ta sẽ giúp cộng đồng và đặc biệt là lan tỏa tinh thần của những người lãnh đạo tới cộng đồng.

GIÁ TRỊ 2: YÊU MẾN TRI THỨC

Những người không ham học hỏi thì đã không vào đây rồi. Đúng hay sai ạ? Tất cả những người mà không ham học hỏi thì họ đang ngủ mà. Và mỗi ngày chúng ta sẽ có một bài học khác nhau về nghệ thuật lãnh đạo tất cả các kỹ năng cần có của một người lãnh đạo thành công và xuất chúng. Và tôi thích một câu nói của Donald Trump, ông ấy nói rằng: Ngu nhất là làm một điều gì đó mà lại không học về nó, không tìm hiểu về nó. Cho nên nếu như chúng ta hoàn toàn có thể trở thành lãnh đạo xuất chúng, trở thành một người có hành trình lãnh đạo nhanh hơn bất kì ai, nhờ việc chúng ta sẽ tìm hiểu và xem nó có chuyện gì xảy ra. Làm thế nào để trở thành một nhà lãnh đạo xuất chúng được?

GIÁ TRỊ 3: TIÊN PHONG

Lãnh đạo luôn luôn là người tiên phong. Hãy đến sớm nhất, hãy vào hành trình này sớm nhất, và luôn luôn làm gương cho người khác. Nếu như mà bạn không tiên phong thì ai đi theo bạn. Lãnh đạo phải luôn ở phía trước, không thể ở phía sau được. Một vài người thích là người khác đi làm và mình ở dưới quan sát thôi nhưng thực ra là lãnh đạo phải ở rất nhiều vị trí, trong đó có một vi trí mà bạn luôn phải đứng đầu, bạn luôn phải gương mẫu và đi trước. Nếu ai luôn tìm cách để đi sau người khác thì không có.

GIÁ TRỊ 4: LUÔN YÊU THƯƠNG VÀ BIẾT ƠN.

Hãy biết ơn lãnh đạo, ban cộng sự, giảng viên. Biết ơn tất cả các học viên đã học cùng với tôi ngày hôm nay. Và để biết ơn cách duy nhất cách nhanh nhất là hãy để

lại vết. Các anh, chị ở đây có cam kết là mỗi ngày sẽ viết bài để chia sẻ về chương trình này không ạ. Ai cam kết viết bài chia sẻ về chương trình này giơ tay cho cô Chung biết ạ?

GIÁ TRỊ 5: TRÁCH NHIỆM

Và giá trị cuối cùng đó là chịu trách nhiệm, không ai có thể làm thay bạn điều này. Bạn cần phải chịu trách nhiệm cao nhất. Đừng nói là em ngủ quên, đừng nói là em không ứng dụng được. Vấn đề là tất cả các vũ khí tôi cung cấp rồi, bạn cần phải chịu trách nhiệm với cuộc đời của bạn . Tại vì bạn còn phải chịu trách nhiệm với cả cộng đồng nữa. Chúng ta cần phải chịu trách nhiệm với hai thứ. Thứ nhất là với bản thân với cuộc đời. Nếu bây giờ bạn còn không bắt mình viết được, ngồi học được, lan tỏa được thì ai giúp mình điều đó đúng không ạ? Và thứ 2 là bạn phải trách nhiệm với những người xung quanh. Hãy gọi đồng đội dậy, ca ngợi họ, nhắc nhở họ làm điều gì đó. Có ai đó hỏi đường link vào như nào đấy ? Sao anh, chị không phải là người gửi. Họ hỏi cái tuyên bố như nào nhỉ, ghi chép ra sao nhỉ, làm thế nào để có cái hình nền máy thì tại sao chúng ta lại không gửi cho họ?

1. LÃNH ĐẠO LÀ GÌ? VÌ SAO CHÚNG TA PHẢI TRỞ THÀNH LÃNH ĐẠO TINH HOA?

Lãnh đạo là gì ạ? Xin mời cả nhà comment vào khung chat. Hỏi luôn lãnh đạo là gì và vì sao chúng ta phải trở thành nhà lãnh đạo ạ? Nếu không bạn học hành trình này làm gì đúng không ạ? Nếu như bạn không có ai đi theo mình thì gọi gì là lãnh đạo, ít nhất phải có thêm một người nữa trở lên đúng không ạ. Người lãnh đạo có một đặc quyền là họ không bao giờ phải cô đơn. Ai đó đã nói với tôi rằng là lãnh đạo là cô đơn. Tôi bảo không, cô đơn thì gọi gì là lãnh đạo. Nếu bạn ở một mình thì lãnh đạo gì đúng không? Ít ra cái team của bạn phải có 2 người trở lên. Vậy hãy nhớ rằng con người là tổng hòa của các mối quan hệ xã hội. Và tôi gửi một khái niệm đó chính là nếu hành động của bạn truyền cảm hứng cho người khác dám mơ ước nhiều hơn, học hỏi nhiều hơn, làm nhiều hơn, phát triển hơn bạn là một nhà lãnh đạo. Có nghĩa nếu như bạn là một người giúp người khác có mơ ước, hành động làm và đặc biệt là mọi thứ của họ đều được phát triển thì bạn là một nhà lãnh đạo. Bạn có thể truyền cảm hứng, bạn có thể giúp người khác và cái khái niệm này tôi đã đưa ra ở trong nhóm Zalo của chúng ta. Giúp người khác phát triển hơn, nhiều cảm hứng hơn, nhiều mơ ước hơn, sống khao khát hơn, nâng tầm hơn thì được gọi là nhà lãnh đạo. Có rất nhiều các khái niệm về lãnh đạo các anh chị nhớ nhé. Đa số người ta luôn

nghĩ lãnh đạo là tiên phong, là truyền cảm hứng, là hình mẫu. Vậy lãnh đạo không như người bình thường, lãnh đạo học cần phải học nhiều hơn, họ chịu nhiều áp lực hơn. Vậy anh, chị tưởng tượng về câu chuyện những chú chim sếu bay theo đàn di trú về phương Nam , cái con đầu tiên bay đấy sẽ chịu nhiều áp lực nhất. Và khi mà nó đứng ở đầu đàn bay đấy thì mỗi con có thể giảm áp lực cho cả đoàn luôn.

Vâng, tôi có thể đưa ra một vài khái niệm khác. Lãnh đạo là quá trình trong đó các nhà lãnh đạo và những người ở trong đôi nhóm của họ chúng ta cần làm một việc đó là nâng tầm của nhau lên một level khác. Tôi thích khái niệm này. Hôm nay, tôi sẽ nâng tầm của anh, chị. Anh, chị nâng tầm của tôi lên một level khác. Bao nhiêu anh, chị sẵn sàng đồng hành cùng với tôi 30 ngày. Để chúng ta ca ngợi tôn vinh nhau, và chúng ta sẽ lên một level khác ở trong hành trình 30 ngày này. Vui lòng giơ tay lên và nói "Tôi" ạ. Nếu như anh, chị ở đây một mình thì anh, chị sẽ không có cái giá trị đó. Nhưng anh, chị ở đây cùng rất nhiều đồng đội, có người viết bài giúp; có người chụp ảnh giúp; anh, chị có người MC; anh, chị có người thiết kế, anh chị có người tặng quà. Thế là tự dưng tất cả nôi lực của tất cả đội nhóm này sẽ lênmột level khác. Và đây là một hành trình vĩ đại nếu ai biết thứ này. Từ đây các anh chị bắt đầu có một hành trình của riêng mình, anh chị biết cách xây dựng đội nhóm của mình, làm sao để giữ lửa cho họ trong vòng 30 ngày, làm thế nào để mọi thứ nó có một giá trị gì đi chung và chúng ta chiến đấu vì lý do đó. Và chúng ta cần người cam kết. Còn hành trình lãnh đạo mà có những người không cam kết thì chúng tôi xin mời ra khỏi hành trình. Và người lãnh đạo phải là người có sức hút đối với một đội nhóm.

Ai cảm thấy đến đây rất yêu mến cô Chung thì dơ tay ạ. Tất nhiên bạn phải được hút bở một ai đó đúng k ạ. Mà lãnh đạo thì sẵn sàng trao quyền. (Ví dụ)

Lãnh đạo thì phải truyền cảm hứng, sở hữu những kỹ năng có thể truyền động lực này, đào tạo này, thúc đẩy mục tiêu của anh em, kỷ luật phải là người tiên phong phải là người có kỹ năng để có thể dẫn dắt được đội nhóm của mình. Tôi thích cái vấn đề là trao quyền. Ngày hôm nay tôi còn nói với đồng đội nhóm của mình: thử một hôm tôi biến mất xem các anh chị sẽ làm gì với hành trình này. Cho nên thi thoảng anh chị phải sẵn sàng với việc biết đâu tôi sẽ biến mất thì biết đâu đội nhà sẽ làm gì (đội đấy sẽ ứng phó được hết anh chị ạ).

Và có một điều nữa, lãnh đạo là một người tác động đến hiệu suất của nhóm. Nên nhớ sau này bạn kinh doanh hệ thống cũng thế, bạn đừng nghĩ rằng tuyển được

đội đấy về xong họ tự làm thì còn lâu, hôm nào bạn không làm thì cả ngày hôm đấy đội đấy có vấn đề luôn.

Cho nên cái năng lượng và cái việc mà người lãnh đạo đấy rất quan trọng. Lãnh đạo là người tạo ra hiệu suất của nhóm. Cho nên là tôi hy vọng rằng tôi tưng tưng như vậy thì anh chị cũng tưng tưng chúng ta kéo nhau lên. Anh chị nào sẵn sàng giơ tay.

Vậy thì theo anh chị tại sao chúng ta cần phải trở thành một nhà lãnh đạo ạ? Bây giờ bán hàng liên quan đến đi trao giá trị và phải có thương hiệu cá nhân, phải có đội nhóm và có một điều để khiến anh chị thành công là phải có một đội nhóm. Lãnh đạo phải có một đội fan cuồng và khi bạn có fan cuồng như vậy thì bạn làm gì cũng thành công. Tin tôi đi, đến bây giờ tôi tự hào rằng mình đi đâu cũng thành công. Tại vì có những người ngưỡng mộ nhận giá trị từ mình thì nó lan tỏa rất là mạnh. Nếu như bây giờ mà không có đội nhóm, không có cộng đồng, không bán được hàng và không thể lan tỏa và ghi hình một cách mạnh mẽ được. Có như thế nào chỉ cần đội nhóm ra tay là xong hết.

Khi chúng ta trở thành nhà lãnh đạo được yêu thương, được tôn vinh, được cảm ơn, được ca ngợi, được ghi nhận, được sống trong tình yêu thương, được cảm thấy cuộc đời mình có giá trị và ý nghĩa không bao giờ một người không định vị mình là một lãnh đạo có được cái cảm nhận đó. Có thể chúng ta để leo lên được hành trình đó chúng ta phải mất thời gian, chúng ta phải đọc sách, chúng ta phải làm rất là nhiều việc khác nhau. Nhưng thật sự bạn hãy nhớ cái cảm giác đó nó rất là vinh quang. Và không phải việc bạn đánh bóng tên tuổi đâu mà vì bạn đã sống ý nghĩa, vì bạn thuộc về một đội nhóm rộng lớn nào đó, vì sự vĩ đại của bạn, vì cuộc đời của bạn, vì giá trị của bạn, vì sứ mệnh vì ước mơ vì hoài bão. Mọi thứ chỉ có thể thực hiện được, chỉ có thể sống cuộc đời phi thường nếu như bạn giúp đỡ người khác để đạt được mục tiêu và chúng ta mới đạt được giá trị của chính mình và giá trị xứng đáng bạn thuộc về. Tôi chưa thấy ai sống cô đơn một mình mà nói là thành công cả. Hãy nhớ rằng hành trình để trở thành nhà lãnh đạo nó vinh quang, nó ý nghĩa và bạn nhớ rằng chỉ cần bạn truyền cảm hứng thôi, người khác vì bạn mà tiến lên thôi đó đã là điều tuyệt vời rồi. Tất cả chúng ta ngày hôm nay đều là lãnh đạo. Hôm nay bạn chỉ cần viết một câu về lãnh đạo và nói tôi là một nhà lãnh đạo tự dưng người ta đã nể bạn rất nhiều phần rồi.

Tại sao tôi thích từ "tinh hoa"? Tôi muốn anh chị có một tư duy trong cuộc đời này để thành công đó là luôn luôn nâng cao tiêu chuẩn của bản thân. Tôi không phải lãnh đạo bình thường đó là lãnh đạo tinh hoa. Tinh hoa là tôi có thể dùng ngôn từ, ngôn từ của tôi rất là tuyệt vời. Tôi được lựa chọn, tôi được học những thứ tốt nhất, luôn luôn mang đến cho người khác những điều tuyệt vời nhất. Và đặc biệt tại sao phải làm lãnh đạo? Tại lãnh đạo không có cạnh tranh. Bạn thử đi thi đại học hay phỏng vấn, sẽ có rất nhiều hồ sơ. Nhưng bạn làm Giám đốc thì không ai thi với bạn. Tại vì nếu bạn có thành công hay không thì công ty của bạn hoặc sập hoặc tồn tại. Có rất nhiều nghề nhưng tôi thấy nghề lãnh đạo, nghề làm giám đốc nghề CEO, người làm trưởng nhóm thì không có cạnh tranh. Nó tùy thuộc vào năng lực của bạn cho nên bạn phải là những người lãnh đạo. Hãy nhớ lãnh đạo là nghề không có cạnh tranh. Và đại dương của chúng ta thì cực kì xanh, mỗi người có một quả núi của riêng mình, có một cộng đồng, có thị trường, có không gian riêng của mình và chẳng ai xâm phạm được hết. Hãy nhớ nghề lãnh đạo không có cạnh tranh còn nghề làm thuê hay ở đâu đó thì mới bị cạnh tranh. Lãnh đạo cần phải 60 đến 200 kỹ năng còn người thường chỉ cần một hai kỹ năng thôi. Cho nên, chúng ta không bị cạnh tranh. Vì người ta không thích đi chỗ khó, chỉ thích đi chỗ dễ thôi. Để có thể giữ được phát triển lâu dài đó chính là trách nhiệm của chúng ta.

2. NHỮNG PHẨM CHẤT CỦA MỘT NHÀ LÃNH ĐẠO

Đầu tiên lãnh đạo là người phải có tầm nhìn xa trông rộng. Năm năm nữa bạn sẽ đi đến đâu bạn phải biết chứ. Tôi sẽ trở thành ai? Tôi sẽ trở thành nhà đào tạo và ở dưới tôi là có 200.000 anh em, hay là tôi tạo ra một cộng đồng hay là tôi tạo ra cuộc sống. Nếu như bạn không có tầm nhìn, không ai đi theo bạn hết. Bạn có muốn đi theo người không có tầm nhìn. Yếu tố lãnh đạo đầu tiên bạn phải luôn luôn bán ước mơ của mình, tôi sẽ đi đến đâu, tôi sẽ trở thành ai, tôi sẽ đi bao xa?

Thứ 2 người lãnh đạo phải tự tin. Trước khi làm hành trình này tôi đã dự định ít nhất phải có một trăm anh em trở lên và tôi đã có rồi đấy. Nếu đến thời điểm đấy không đủ thì tôi cho hành trình khác vào. Và tôi phải có cái cách để làm thế nào ít nhất phải có một trăm anh em buổi sáng thức dậy. Mỗi lãnh đạo phải tuyển ra hoặc tạo ra cộng đồng một trăm anh em khác, chỗ này có một người nhận bài học từ tôi. Cho nên bạn phải tự tin về phong thái, lời nói lãnh đạo nên học thuyết trình. Không ai đi theo một nhà lãnh đạo mà không nói được, không có sự tự tin, tự tin nó phải vô song anh chị ạ.

Thứ 3 người lãnh đạo cần phải có tính hiếu kỳ và ham học hỏi luôn nâng cấp. Chúng ta phải luôn luôn hiếu kỳ, học hỏi để nâng cấp mỗi ngày.

Thứ 4 luôn luôn tích cực. Kể cả trái đất có sập thì các lãnh đạo yên tâm kiểu gì cũng có cách giải quyết. Chính tinh thần lạc quan sẽ truyền cảm hứng vĩ đại. Người lãnh đạo trong bất kì tình huống gì phải luôn lạc quan tích cực. Đoạn này là tuyệt vời nhất có thể rồi. Chúng ta cứ nghĩ tiêu cực thì sau này chúng chạy hết.

Thứ 5 là có nhân cách và đạo đức tốt. Phải chân thành chứ lừa đảo người khác là không được. Chân thành, chính trực, yêu thương, nói chung là đạo đức tốt. Có thể quá khứ không quan trọng, có thể bạn nói dối từng làm cái gì không cần biết nhưng nhớ lãnh đạo là cần phải có đạo đức. Nó liên quan đến sự công bằng, sự chính trực làm cái gì không bao giờ được hại ai chỉ làm tốt cho người khác thôi. Làm tốt 4 thứ sau đây: tốt cho bản thân, tốt cho gia đình, tốt cho xã hội, tốt cho hành tinh này. Nhà lãnh đạo nhớ phải luôn làm điều tốt. Nếu không chúng ta sẽ không thể tránh được Luật nhân quả. Có rất nhiều loại luật chúng ta cần phải tôn trọng và trong đó có Luật nhân quả. Trong luật nhân quả nói rằng gieo một hạt thì sẽ nhận về 30 hạt khác. Cho nên nếu bạn không gieo những điều tốt đẹp thì quả báo sẽ nhận luôn ở đời này. Cho nên đạo đức cực kỳ quan trọng.

Có một điều nữa là khiêm tốn.: luôn sẵn sàng cúi mình, ai cũng là thầy của mình (Liên hệ bản thân)

Thứ 6 là quyết đoán. Bạn phải có bản lĩnh riêng, quyết đoán kể cả ngày mai thiên hạ có rời đi hết thì bạn cũng phải làm. Nếu như bạn nghĩ ra thứ đó tốt, bạn biết làm điều đó tốt bạn phải quyết đoán, quả quyết, dám bảo vệ cái ý kiến của mình và đặc biệt có khả năng quyết định. Tôi cực kỳ tin vào bản thân, để thành công bạn bắt buộc phải tin mình có thể. Bạn không tin thứ này tốt thù không ai theo bạn cả. Bạn phải có tính quyết đoán, bản lĩnh riêng của người đứng đầu, bạn rất khiêm tốn, sẵn sàng học hỏi nhưng bạn cần phải có sự mạnh mẽ và ra quyết định nhanh chóng. Còn những người mà càng cân nhắc càng xem thứ này tốt hay xấu thì không dẫn dắt được người khác đâu, bạn toàn để người khác ra quyết định thay bạn thôi.

Thứ 7 là đam mê. Lãnh đạo mà không yêu cái việc mình đang làm, không đam mê thì không ai theo hết. Hãy nhớ phải đam mê, phải yêu, phải nghiện. Anh, chị nhớ phải truyền động lực cho những người không yêu cái công việc này, nếu không chúng ta sẽ bị kiệt sức. Trước khi mà bạn có thể có đam mê với việc gì đấy thì hãy yêu những gì mà bạn có trước (Liên hệ bản thân).

Thứ 8: Người lãnh đạo phải biết bán hàng và phải bán hàng giỏi. Nhiều quảng cáo sẵn sàng chốt Sale, một vài người chỉ tìm cách tuyển thằng bán hàng giỏi để mình đỡ phải bán hàng. Không. Lãnh đạo phải là người bán giỏi nhất. Lãnh đạo bây giờ mà không biết bán hàng thì chắc chắn là bạn không biết có một đoàn quân mạnh mẽ và đoàn quân đấy thực sự là cực kỳ nghèo. Vì lãnh đạo bạn không bán hàng. Cho nên là luôn sẵn sàng bán và chốt. Cho nên anh, chị phải sẵn sàng mua. Trước khi bạn là người bán hàng thành công thì bạn cần phải mua hàng. Trước khi bạn giỏi thì bạn phải trả tiền cho người thầy của bạn, trả giá cho tri thức của bạn. Cho nên được rất nhiều chứ không mất gì đâu. (Liên hệ như: Lãnh đạo sẵn sàng pro, quảng cáo, lãnh đạo cần phải nắm một thứ đó là Marketing). Việc quảng cáo pro ra bên ngoài là 60-70% , cái cuộc đời này bạn cần làm một việc đó là thể hiện bản thân ra bên ngoài, cần pro, quảng cáo (Liên hệ sách). Lãnh đạo phải luôn tiếp thị, luôn bán hàng, luôn quảng cáo, cho đội nhóm của mình, cho từng thành viên của mình và cho đội nhóm của mình và tôi phải là người chịu trách nhiệm cao nhất trong vấn đề truyền thông của hành trình. Từ giờ Marketing là mình phải chịu trách nhiệm, mình biết quảng cáo, phải làm hình ảnh, phải quảng cáo về bản thân và đội nhóm của mình.

Thứ 9: Người lãnh đạo phải kiên trì. Không bao giờ được bỏ cuộc, thậm chí là ngày mai ai bỏ tôi cũng không bỏ. Nếu như không có tố chất này thì không ai đi với bạn hết.

Thứ 10 là hòa đồng. Tôi khó nhìn thấy người nào khó tính mà giữ được anh em hết. Người ta không có sự ngưỡng mộ mà chỉ làm bằng sự sợ hãi thôi. Tính khí phải dễ chịu, hòa đồng, với anh em. Tính khí phải luôn dễ chịu còn hay khó chịu, nhận xét, chửi bới người khác, phán xét, không tha thứ được thì không thành công. Nhớ lãnh đạo phải hòa đồng, dễ chịu, dễ dàng bao dung và sẵn sàng tha thứ. Tại trong đội nhóm của bạn sẽ gặp những người rất quái lạ, lười, khó tính, kêu than... Hãy nhớ đội nhóm của chúng ta đến từ các lĩnh vực khác nhau, nền văn hóa khác, gia đình … và họ có rất nhiều thứ. Thực sự là để làm việc với nhiều người càng đông lên thì chúng ta càng là nạn nhân của hệ thống càng cãi nhau, càng kiện cáo càng nói xấu nhau. Chúng ta để sống được hãy nhớ rằng chúng ta phải có luật đó là luật của lòng biết ơn, luật của sự tôn vinh. Nếu anh chị không tôn vinh, không ca ngợi cuộc đời này thì bạn chẳng giữ được ai hết.

Lãnh đạo phải chịu trách nhiệm với bản thân với người xung quanh. Nếu có vấn đề xảy ra đó là do mình. Chịu trách nhiệm 200% và có một tư duy là chịu trách nhiệm với mình và với cộng đồng. Nếu bạn có hai thứ đấy bạn mới thành công được.

Bạn chỉ chịu trách nhiệm với tất cả những gì bạn làm thì bạn sẽ không thành công được. Bạn phải chịu trách nhiệm với cộng đồng sống khó khăn một tí nhưng nó sẽ rất dễ để thành công nếu để chịu trách nhiệm với công đồng này. Khi bạn đứng cùng một đội nhóm thì tự dưng cái thương hiệu của bạn đó là giá trị vô hình thôi nhưng anh chị nói là tôi đã học được điều này từ rất nhiều cộng đồng khác nhau và hôm nay tôi sẽ dùng tất cả kinh nghiệm của mình để có thể truyền tải cho anh, chị thấy rằng chuyện này cực kì quan trọng.

Thứ 11: Lãnh đạo phải có một điều nữa đó là khả năng thuyết trình và truyền cảm hứng. Tôi không thấy một nhà lãnh đạo nào mà không nói được cả và không truyền được cảm hứng cho anh em cả .

Một yếu tố mà tôi nghĩ thực ra nó có rất nhiều đó là luôn luôn sáng tạo và mở rộng tìm kiếm đổi mới ý tưởng sáng tạo và đưa ra các tìm kiếm thì bạn mới có thể hỗ trợ đội nhóm bạn đi lên.

Ngoài ra bạn có thể thêm các tố chất khác ví dụ như khả năng chịu đựng, can đảm, kiên quyết, kiên trì.

****

CHƯƠNG 2: BÀI HỌC GIÁ TRỊ CỦA LÃNH ĐẠO TINH HOA

Có một câu chuyện về một người học trò. Ông là một người vô cùng chăm chỉ, ông đã nỗ lực kiên trì học tập và làm đủ mọi thứ nhưng vẫn chưa thành công.

Rồi một ngày kia, ông nghe được rằng: Trên đỉnh một ngọn núi cao, có một vị thiền sư vô cùng tài giỏi. Và ông đã quyết định sẽ trèo đèo, lội suối, lên đỉnh ngọn núi để gặp vị thiền sư ấy.

Trải qua bao khó khăn ông cũng đến được nhà của vị thiền sư ấy trong niềm vui mừng khôn xiết.

Ông nói: Thưa thầy, con từ nơi phương xa đến đây chỉ muốn hỏi thầy một câu hỏi.

Đó là: Tại sao con học mãi vẫn chưa thành công, con học sáng , học trưa, học tối, con tham gia đủ mọi hành trình, học đủ mọi công cụ , cái gì con cũng học?

Vị thiền sư trả lời: Cứ bình tĩnh con ạ. Muốn thành công con phải bình tĩnh đã.

Bây giờ, ngồi đây uống trà với thầy nào.

Đằng sau nhà có rất nhiều cái ly. Con hãy ra chọn một cái rồi vào đây với thầy.

Ông vâng lời thầy ra sau để chọn một cái ly. Ông thấy đúng là sau vườn có rất nhiều những cái ly, nhưng không có cái ly nào trọn vẹn cả, những chiếc ly đẹp gần như đã được người khác chọn mất rồi.

Mỗi ngày vẫn luôn có rất nhiều người học trò khác đến tìm thầy để được thầy nói chuyện, chỉ giáo.

Và ông cứ đắn đo mãi mà không biết chọn cái ly nào, cái thì bị sứt, cái thì đã bị đổi màu.

Và lúc này vị thiền sư vẫn nhẹ nhàng đi đằng sau người học trò ấy.

Vị thiền sư nói: Đây chính là lý do tại sao con vẫn chưa thành công!

Bạn nhận thấy bài học gì qua câu chuyện này?

Đây chính là bài học quan trọng nhất trong cuộc đời, nếu chúng ta muốn thành công.

UỐNG TRÀ THÌ QUAN TRỌNG LÀ NƯỚC TRÀ CHỨ KHÔNG PHẢI CÁI LY.

Trong cuộc sống chúng ta không biết lựa chọn điều gì quan trọng nhất với mình. Đối với một nhà lãnh đạo thứ quan trọng nhất chính là: GIÁ TRỊ

Trong cuộc đời này bạn cần phải biết : Cái gì là giá trị ? Và giá trị là gì?

1. Giá trị là gì?

Trong một vài tình huống , người lãnh đạo bắt buộc phải lựa chọn. Nếu họ không tìm thấy điều gì là quan trọng nhất trong cuộc đời thì cái gì với họ cũng quan trọng. Như vậy họ sẽ chẳng thể đi đến đâu hết.

Giá trị là những gì quan trọng nhất với bạn.

Nó là những thứ sâu thẳm ở bên trong, đôi khi là những thứ không thể gọi tên.

Ví dụ: Đối với một chuyên gia, một trainer trước khi xuất hiện trước học viên việc mặc quần áo chỉn chu là rất quan trọng. Họ không thể không mặc quần áo hay đầu bù tóc rối để lên bục.

Như vậy với họ trong tình huống đó hình ảnh đẹp, chỉn chu rất quan trọng.

Cái gì chúng ta cho là quan trọng nó mới tồn tại trong cuộc đời mình.

Ngày xưa tôi đã từng không coi tiền bạc là quan trọng và vì thế tôi đã không bao giờ có tiền.

Giá trị đầu tiên tôi coi trọng là bạn bè. Nên lúc nào có lương, có tiền tôi đều mời bạn bè đi nhậu một bữa.

Vậy với các anh, chị điều gì là quan trọng nhất?

Chúng ta không chỉ có một điều. Chúng ta có thể có vài điều.

Hãy viết ra 3 điều quan trọng nhất với các anh, chị.

- Yêu thương, cho đi, sức khỏe,
- Mối quan hệ, tình yêu, tiền,
- Gia đình, hạnh phúc, giàu có ,
- Bình an, trí tuệ , sức khỏe. . . . . .

Giá trị có thể được biểu đạt dưới một số từ ngữ như: yêu thương, sức khỏe, bình an. . . nhưng nó lại chi phối toàn bộ cuộc đời chúng ta.

Ví dụ trước đây giá trị của tôi là:

1.Bạn bè: nên cứ có tiền là tôi mời bạn bè.

2.Vui vẻ: Tôi luôn thích sự vui vẻ, nên hay tham gia các cuộc họp, cuộc giao lưu vui vẻ.

3. Gia đình: cứ có tiền là tôi lo cho chồng, cho con, xem chồng ăn gì mặc gì, con ăn gì, mặc gì, luôn vun vén để chăm lo cho gia đình.

4.Thích học: nên ai dạy gì tôi cũng học.

Trong ba giá trị đầu tiên của tôi không có tiền và cuộc đời tôi lúc đó đúng là không có tiền. Cho nên, nếu các anh, chị không cho tiền nằm trong top 3 hay top 5 giá trị quan trọng của bản thân mình thì cuộc đời bạn rất có thể không có hoặc rất khó có tiền. Bởi vì mỗi ngày chúng ta chỉ làm 3- 5 việc quan trọng thôi. Cho nên nếu nó không ở top 3 thì phải ở trong top 5.

Tiền bản chất nó không xấu, nó được trao đổi bằng mồ hôi, bằng công sức, bằng nước mắt, bằng sự nỗ lực không ngừng nghỉ.

Với tôi tiền có thể không phải ở top đầu nhưng phải đứng top 2.

- *Giá trị đầu tiên của tôi là* : Cống hiến, liên quan đến cộng đồng.

Tôi đã để nó lên trên gia đình.

- Giá trị thứ 2 đó chính là **tiền**.

Trước đây tôi không bao giờ dám lấy tiền của ai đó, tôi sợ bán hàng, không dám chốt sale. Chúng ta là sản phẩm của tư duy.

- Giá trị thứ 3: Tài năng, trí tuệ của tôi.
- Giá trị thứ 4: Sức ảnh hưởng.
- Giá trị thứ 5: Yêu thương.

Ngày xưa tôi không dám chốt sale. Tôi không dám bán hàng, tôi sợ nói đến tiền và tôi chẳng có gì.

Nhưng khi tôi học về giá trị , tôi sắp xếp lại thang giá trị của mình, giờ cái gì tôi cũng có.

Ngày nào tôi cũng phải chia sẻ, cống hiến, ngày nào tôi cũng phải chốt sale, bán hàng, bán một thứ gì đó như bán sách, bán khóa học của tôi, . .

Và khi nói về tôi hay nghĩ về tôi, các anh, chị sẽ nhớ đến : ***Ôi! Cô Chung là một người vô cùng hào phóng, luôn cho đi, cực kỳ thông minh, có tầm ảnh hưởng và có một trái tim ấm áp.***

Đó là bởi vì tôi có các giá trị đó, tôi luôn nói về nó.

2. Các cấp độ giá trị:

Hãy viết 5 giá trị của bạn . Và tôi sẽ cho các anh chị hiểu về các cấp độ giá trị.

Giá trị số 1 của tôi là cống hiến, cộng đồng. Nên việc xây dựng thương hiệu cá nhân, viết bài trên Facebook với tôi còn quan trọng hơn cả ăn sáng. Nên sáng nào tôi cũng viết bài trước khi ăn sáng, tôi ngồi đây chia sẻ với các anh,chị trước khi ăn sáng.

Có những khóa học tôi sẵn sàng chia sẻ. Bởi tôi biết nếu như tôi không có các khóa học, các anh, chị sẽ không biết cách xây dựng thương hiệu cá nhân.

Cách duy nhất để trở thành một người chia sẻ, một người truyền động lực, một người đang tạo giá trị cho cộng đồng là phải xây thương hiệu với vấn đề về học tập.

Bạn không bao giờ muốn truyền động lực bởi một người thiếu hiểu biết cả.

Cho nên bạn phải trang bị bằng cấp, chứng chỉ, chứng nhận. Nó có thể không phải được học ở các trường học chính quy nhưng bạn cần phải để lại vết với những điều đó. Nếu không, sẽ không có ai tin bạn cả.

Nếu bạn muốn trở thành một người truyền động lực, một người chia sẻ có giá trị, một người giống như tôi hay một ai đó thì có một cách học kinh điển nhất đó chính là MODELING- mô phỏng ai đó.

Và chúng ta sẽ được học về kỹ thuật này với 13 bước và cách để chúng ta trở thành một ai đó nhanh nhất. Tôi bật mí với các anh, chị một điều đó là: Khi chúng ta trùng nhau ở các giá trị này thì cách đi của chúng ta sẽ giống nhau. Để giữ cho những giá trị quan trọng của mình chúng ta cần phải chấp nhận bỏ đi một số thứ.

vCác cấp độ giá trị. Ví dụ các anh, chị hãy tưởng tượng có một cái cốc cà phê.

Vậy giá trị số 1: Cà phê hay nước lọc hoặc nước trà.(nội dung hay giá trị cốt lõi)

Giá trị số 2: Cốc (cái để đựng hay chính là giá trị sống còn)

Giá trị số 3: Cốc này cần để ở nơi nào đó (môi trường)

Giá trị cốt lõi chính là: Cống hiến, yêu thương, tiền, gia đình. . ..

Giá trị sống còn chính là cơ thể này. Trong một số trường hợp chúng ta phải chấp nhận lựa chọn giữ lại giá trị sống còn đó chính là bản thân mình, cơ thể này. Tiền bạc quan trọng, tình yêu rất quan trọng nhưng nếu không còn cơ thể các anh chị đựng những cái đó vào đâu. Giống như một cái cây, các anh chị có thể chặt lá, chặt cành, vặt quả nhưng không thể vặt rễ. Giá trị cốt lõi có thể thay đổi và ngày một tăng lên nhưng giá trị sống còn sẽ phôi phai theo thời gian. Nên bố mẹ cho chúng ta một hình hài hãy nâng niu, trân trọng và nuôi dưỡng nó. Và nhớ đừng bao giờ động vào giá trị sống còn của người khác. Đừng bao giờ xâm phạm đến cơ thể người, đừng bao giờ xúc phạm nhân phẩm của người khác, đừng bao giờ động vào bố mẹ của ai đó. Bởi họ có thể nổi điên lên. Và chúng ta cũng không có quyền làm điều đó, chúng ta không có quyền phán xét, chỉ trích hay xâm phạm bất cứ giá trị nào của người khác.

Giá trị thứ 3: Môi trường.

Hôm nay tôi có thể rất đẹp, cơ thể khỏe mạnh nhưng tôi mặc áo hai dây hay không mặc gì lên đây các anh, chị có muốn nghe không? Đôi khi bối cảnh còn quan trọng hơn nội dung. Nên môi trường vô cùng quan trọng. Đôi khi người ta không bị chốt bởi những thứ bên trong mà người ta bị chốt bởi những thứ bên ngoài. Ví dụ các anh chị uống một cốc cà phê ở quán đẹp nó khác với ngồi uống ở bãi rác. Nên môi trường cũng vô cùng quan trọng, nên đôi khi việc bạn ở đâu, bạn chụp ảnh trong khung cảnh như thế nào cũng rất quan trọng. Nên bố mẹ bạn, ông, bà, bạn bè của bạn rất quan trọng.Nó sẽ tạo nên cuộc đời bạn. Mọi thứ xung quanh cũng tạo nên giá trị của bạn như sách vở, bạn, thầy, những thứ xung quanh. Trải nghiệm là những gì bạn đi qua. Thành công phải để lại vết.

Trong cuộc đời này có 3 thứ cực kỳ quan trọng:

1. Giá trị cốt lõi, phẩm chất của con người bạn: sự nhiệt tình của bạn, sự kỷ luật, sự cho đi,. . . .
2. Cơ thể bạn
3. Môi trường, những người bạn ở bên cạnh: Hãy chụp cho mình những bộ ảnh đẹp, để lại những dấu vết đẹp hơn, rực rỡ hơn. . . .

Hãy khuếch trương những giá trị tốt đẹp bên trong mình thật rực rỡ lên. Chuyện này cực kỳ quan trọng với một nhà lãnh đạo. Lãnh đạo cần phải có hệ giá

trị để theo đuổi. Chúng ta càng có nhiều giá trị chúng ta càng được trân trọng, bạn càng nhiều giá trị bạn càng thành công.

Giá trị của một lãnh đạo là:

1. *Thái độ*: những thái độ đúng. Thái độ là quan trọng.
2. *Sự chăm chỉ* : nếu bạn không chăm chỉ, bạn chỉ hút đến những người lười.
3. *Sự ảnh hưởng*: nếu muốn trở thành một nhà lãnh đạo, ngày nào bạn cũng phải ảnh hưởng đến người khác. Nếu muốn ảnh hưởng đến người khác phải tìm mọi cách để tôn vinh họ, gia tăng giá trị cho họ. Hãy luôn tìm mọi cách để giúp người khác,nâng người khác lên.
4. *Hiệu suất, năng suất:* ngày nào cũng phải có kết quả. Ngày nào cũng phải có mục tiêu và cuối ngày phải xem mình có hoàn thành những việc đó chưa. Hãy luôn tìm cách để mỗi ngày làm tốt hơn nữa.

Cả cuộc đời này cần phải quăng mình vào môi trường học tập.
Nếu không muốn làm theo cách cũ , bạn phải luôn mở rộng kiến thức mỗi ngày.

5. *Truyền cảm hứng*: hãy coi trọng việc truyền cảm hứng, hãy luôn tạo động lực cho người khác, khích lệ người khác được rực rỡ và tuyệt vời.
6. *Ước mơ và hoài bão*: nếu bạn có ước mơ và hoài bão lớn lao, hướng đến cộng đồng bạn sẽ được ngưỡng mộ, tôn vinh, coi trọng và bạn cảm thấy mình có giá trị.

Ví dụ : Tôi có một ước mơ 90 triệu dân Việt Nam yêu sách, có thói quen đọc sách. Các gia đình Việt Nam có tủ sách thay vì tủ rượu.

7. *Trách nhiệm*: lãnh đạo phải là người có trách nhiệm. Vậy nên tôi luôn rất chi tiết, tỉ mỉ, quan sát, feedback rất cẩn thận cho học viên. Tôi luôn quan sát các anh chị và tôi muốn feedback để các anh, chị tốt hơn, thành công hơn.

8. *Giá trị quan trọng nhất*: tôn trọng con người, tin tưởng con người, yêu thương con người vô điều kiện. Giá trị luôn luôn vươn tới. Giá trị luôn luôn đưa lên hàng đầu đó là con người. Vậy giá trị là những thứ quan trọng nhất với cuộc đời bạn. Có 3 giá trị quan trọng nhất đó là: giá trị cốt lõi, giá trị sống còn và môi trường.

Hãy viết ra cho bạn 3-5 giá trị cốt lõi. Ngoài ra hãy tìm cho bạn thật nhiều giá trị khác để trở nên thu hút, thành công hơn.

***

CHƯƠNG 3: CÁC CẤP ĐỘ GIÁ TRỊ CỦA LÃNH ĐẠO TINH HOA

Vâng, rất cảm ơn và ngày hôm nay chúng ta tiếp tục với những giá trị của lãnh đạo tinh hoa. Là những điều mà chúng ta tiếp tục khai phá về giá trị cần thiết vì có quá nhiều giá trị mà chúng ta cần.

Giá trị là gì ? Là những gì chúng ta coi trọng nếu chúng ta coi trọng cái gì thì chúng ta sẽ được thứ đó.

Chúng ta có ba cấp độ giá trị:

1. Giá trị đồng tiền đó là nội dung. Anh chị cho nội dung gì vào cơ thể của mình và cho cuộc đời này?
2. Giá trị thứ hai là giá trị sống còn.

3. Giá trị thứ ba đó là giá trị môi trường và bối cảnh xung quanh.

Ba cấp độ đó đều rất quan trọng. Giá trị tiếp theo mà chúng ta cần cho cuộc đời này:

(1) GIÁ TRỊ ĐÁNG TIN CẬY

- Chúng ta cần phải coi trọng một thứ đó là sự đáng tin cậy phải trở thành một người đó là người đáng tin nói là làm không bao giờ được lừa ai. Nếu anh chị gieo một thứ đó là thứ đáng tin cậy thì đội nhóm của anh chị sẽ bên anh chị mãi mãi và họ sẽ làm việc cùng nhau - nếu là người không đáng tin cậy thì chắc chắn có cho bao nhiêu tiền họ cũng ra đi. Bạn thử tưởng tượng trong một đội nhóm mình rất là nỗ lực nhưng có một ai đó luôn ăn cắp thành quả thì ai mà chơi được, đúng không ạ?

- Điều mà chúng ta cần coi trọng chính bản thân mình và trong tổ chức của mình phải là những người đáng tin cậy. Nếu ai đó nói tôi sai thì tôi đã sẵn sàng nhận lỗi. Việc nhận lỗi rất quan trọng.

(2) GIÁ TRỊ SỰ HÀO PHÓNG

Hãy cho đi tất cả những gì mình có. Nhưng nhớ hãy cho đi những gì mình không có. Nói nhưng nói quá những gì mà mình cho đi thì không tốt vì chúng ta là những người đáng tin cậy mà, đúng không ạ? Cho nên, hãy cho đi sự hào phóng của bạn, tập trung vào nhu cầu của người khác, tập trung vào việc giúp đỡ người khác thành công, và hãy làm từ thiện nhớ nha làm từ thiện nó sẽ trở nên thành phong cách của bạn.

Coi trọng giá trị từ thiện, mình từ thiện gì cũng được, từ thiện bằng tiền bạc bằng tri thức gì cũng được bằng sách vở hay bất kỳ một điều gì đó Cho anh em cho cộng đồng này.

Coi trọng việc gieo hạt hãy nhớ sống một cuộc đời cực kỳ hào sảng luôn cho đi sống như vậy mới ý nghĩa anh chị ạ.

(3) GIÁ TRỊ TẦM NHÌN

Chúng ta cần phải coi trọng tầm nhìn ba năm đến bốn năm rồi năm năm nữa họ đều là đánh đạo hết mà Cho nên hãy coi trọng họ và nhìn thấy-bây giờ ở chưa gọi là thành công nhưng 3 năm đến 5 năm nữa rồi sau này nữa họ sẽ là người giúp mình. Cho nên chúng ta cần phải coi trọng tầm nhìn ,nhìn thấy sự lớn lao vĩ đại của mình sau này mình sẽ cần ai sự thay đổi và rất là nhiều người họ k nhìn thấy thứ này

Bây giờ họ đang bế tắc nhưng tôi biết tất cả chúng ta và tôi luôn luôn hỏi xem ba năm nữa, năm năm nữa tôi cần phải dạy điều gì? Xã hội này sẽ đi đến đâu? Sau 4.0 là 5.0, sau 5.0 là mấy chấm? Ngành nghề nào sẽ tồn tại? Tại sao anh, chị lại không hỏi đi. Đấy cái thứ gì để chúng ta 3 đến 5 năm nữa mình sẽ không bị lỗi thời? Phải là người không bao giờ bị loại bỏ; hãy nhớ điều này nha! Hãy đầu tư cho tương lai, hãy nhìn thấy mình đi đến đâu và người khác sẽ phát triển như thế nào. Coi trọng tầm nhìn thì bạn sẽ luôn luôn nhìn thấy quan điểm của người khác, Bạn có thể cảm thông cho những người xung quanh và yêu được cả những phần mềm mà chúng ta không bao giờ yêu được. Hãy bắt đầu đầu tư cho tương lai, coi trọng tầm nhìn.

(4) GIÁ TRỊ CỦA SỰ CHÍNH TRỰC

Làm cái thứ gì cũng tốt cho bốn cấp độ.

- Đầu tiên là tốt cho bản thân

- Thứ hai là tốt cho gia đình

- Thứ ba là tốt cho xã hội

- Thứ tư là tốt cho hành tinh.

Đầu tiên là tốt cho bản thân trước : phải tốt cho bản thân. Tại sao chúng ta phải ngủ nướng? Tại sao chúng ta lại không học gì? Ttại sao chúng ta ăn những thứ không có lợi cho bản thân mình mà chúng ta vẫn làm?

Chúng ta cần phải chính trực và chính trực cho bản thân mình trước. Ví dụ: Chúng ta nói chúng ta đọc sách. Ôi! Thật là tuyệt vời. Tôi sẽ nói với những người xung quanh. Bạn biết đọc sách tốt cho bản thân bạn. Bạn biết ghi chép tốt cho bản thân bạn. Vậy tại sao bạn không làm? Đó gọi là không chính trực.

- Thứ hai là tốt cho gia đình :

Tại sao mình không nỗ lực để giàu có đời này? cho con mình, cho gia đình mình một cơ hội. Làm thế nào để người ta tìm lại ba đời nhà mình để ca ngợi. Cho nên hãy nhớ hãy trở thành người giàu có. Và bạn phải khiến cho gia đình mình tự hào. Làm gì cũng được, nhất định đừng chờ ở kiếp sau mới giàu. Mà phải giàu ở kiếp này. Giàu gì cũng được, giàu trí tuệ, giàu bạn bè, giàu sự hào phóng, giàu gì cũng được nhưng phải giàu ở kiếp này.

(5) GIÁ TRỊ COI TRỌNG KỶ LUẬT BẢN THÂN

Coi trọng việc kỷ luật bản thân. Đừng bao giờ để lời nói mâu thuẫn với hành động, kỷ luật bản thân là làm những việc mình không thích nhưng có ích. Hãy đặt ra giới hạn mới cho bản thân đời người chúng ta thay đổi theo hai cách.

Một là bị đời vả cho sưng mặt lên hay là tự chủ động thay đổi. Vậy thì bây giờ hãy đặt ra mục tiêu đi từ giờ đến cuối tháng đọc 100 cuốn sách hoặc 200 cuốn sách, quay 100 video hay làm một thứ gì đấy. Tất cả những gì chúng ta muốn nằm ngoài vùng an toàn. Làm thế nào để thoát ra vùng an toàn? Cho mình một áp lực, một giới hạn mới. Đó chính là công thức của người thành công. Họ tự áp lực cho bản thân anh, chị ạ! Bây giờ anh, chị đặt cho mình một mục tiêu nào đó, cho mình một cái giới hạn mới đi! Thách thức mới đi! Hãy tự thách thức bản thân mình đừng để người khác thách thức. Đưa ra một cách thức nào đó mới cho bản thân, học thêm một kỹ năng mới, làm thêm một món quà mới, đọc thêm vài trăm cuốn sách, ra một cái thách thức nào bạn mà để cảm thấy bạn không thể nào chịu nổi ấy. Coi trọng việc kỷ luật bản thân nói là làm. Đừng bao giờ để lời nói mâu thuẫn với hành động.

(6) GIÁ TRỊ KẾT NỐI VÀ THẤU HIỂU

- Mở lớp đọc sách nhanh, lãnh đạo không thể nào không đọc sách, một dân tộc, một quốc gia không đọc sách là quá nguy hiểm. Vậy một lãnh đạo không có trí thức thì không lãnh đạo được đội nhóm đâu.

- Luôn tìm ra những người bạn mới, luôn hỏi thăm những người xung quanh, tặng quà, khen tặng, nghe người khác kể chuyện cho họ. Này, làm sao để họ nghiện mình là được.

- Làm thế nào để người khác tin tưởng, tôn trọng mình, làm thế nào để bán được hàng điên cuồng và người ta mua đi mua lại.

- Nhưng luôn luôn coi trọng việc kết nối. Đi đâu cũng mở rộng mối quan hệ tìm cách để thấu hiểu người khác hoặc người khác hiểu mình. Đấy là lãnh đạo.

(7) GIÁ TRỊ TÍNH KHIÊM NHƯỜNG

- Cái gì cũng phải cần học anh chị ạ! Ai cũng là thầy mình không được vỗ ngực khoe khoang. Nếu anh chị khoe là với cái tâm giúp người khác, không phải khoe để chứng minh người khác mày cực kỳ ngu. Cho nên là đừng là người hay khoe khoang.

- Chia sẻ để giúp đỡ người khác, chứ không phải nói tôi rực rỡ nhất chỗ này còn người khác đang có vấn đề. Không bao giờ được dùng cái tâm đấy, vì bằng một cách nào đó nếu anh chị khoe khoang; anh, chị không khiêm tốn ngay lập tức người ta bắt sóng của mình, người ta tìm mọi cách để dìm anh chị xuống. Nếu mình có cái tâm gì đó không tốt thì người ta sẽ phát hiện ngay. Ai sĩ diện khoe khoang biết ngay, nó nói cái gì cũng biết, bằng cách nào đó chúng ta phải giao tiếp bằng tiềm thức với nhau.

Cho nên là phải luôn luôn thật sự khiêm tốn. Ai cũng là thầy mình. Từ bác lao công cũng tôn trọng, từ người đẩy xe rác cũng phải giúp họ. Một đứa trẻ con cũng cần phải tôn trọng. Ai cũng là thầy mình, ai cũng là người mình cần phải chào họ với thái độ thân thiện.

- Coi trọng sự khiêm nhường, hãy sống một cách khiêm nhường, hãy làm việc gì đó, cho dù là nhỏ nhất cho người khác.

(8) GIÁ TRỊ KIÊN NHẪN - KIÊN TRÌ - HAY KIÊN ĐỊNH

- Đã nói thì làm đến cùng không bao giờ được bỏ cuộc. Thế giới này không có phần thưởng nào dành cho những người bỏ cuộc hết.

- Nếu anh, chị muốn đạt được mục tiêu hay một thứ gì đó thì làm đến khi nào chuyện đó xảy ra thì thôi.

- Kiên định, kiên trì, bền bỉ, bạn cần phải kiên trì đến suốt cả cuộc đời,đến ngày cuối cùng.

- Học cách chờ đợi những điều tuyệt vời sẽ xuất hiện.

- Hãy nhớ rằng những điều tươi đẹp những ngày thành công nhất còn đang ở phía trước. Ngày hôm nay là ngày như vậy, ngày mai còn đẹp hơn ngày hôm nay. Nhớ nha, hãy gieo đi sự kiên nhẫn, kiên định và sự bền bỉ của mình, người ta ngưỡng mộ thứ đấy!

- Đặt mục tiêu không phải để đạt, để những cái phẩm chất hình thành trên con đường mà mình chinh phục mục tiêu nó mới đến giá triệu đô, chứ không phải đặt mục tiêu là triệu đô nó đạt hay không đạt, nhưng nhất định phải có những mục tiêu to lớn. Quá trình vượt khó, những phẩm chất của chúng ta trên con đường mà chinh phục, không quan trọng là bạn đã đặt mục tiêu bao nhiêu? Bạn có hoàn thành nó hay không nhưng quan trọng là bạn đã nỗ lực hết sức

chưa? Dùng mọi cách chưa? Năng lượng đỉnh cao chưa? Cam kết không? Điên cuồng không? Thứ đấy đáng giá triệu đô! Hãy nhớ: kiên định, kiên trì, không có thứ này không đi đến mục tiêu được

(9) GIÁ TRỊ TIẾT KIỆM

- Bạn luôn phải tiết kiệm, tính xem mỗi tháng bạn được tiêu bao nhiêu. Mỗi tháng bạn cho đi bao nhiêu, bạn cần phải có một khoản tiết kiệm ít nhất, để sáu tháng bạn không làm gì bạn cũng có thể, duy trì được nhân viên, công ty, nhà hàng, và toàn bộ gia đình bạn.

- Sáu tháng nó đủ thời gian để bạn chuyển đổi công việc khác, nếu công việc cũ nó có vấn đề, có một khoản tiết kiệm.

- Thậm chí là những người thành công họ có những bất động sản cho thuê, nó có những mô thức sinh ra tiền, họ có hệ thống, họ có nhiều nguồn thu nhập.

- Ngược lại còn người nghèo thì không có, luôn luôn tiêu ít hơn những gì bạn làm ra.

- Nếu bạn có thói quen tiết kiệm bạn sẽ xóa bỏ được nợ nần, bạn sẽ có những dòng thu nhập.

- Ngoài lương bạn phải dạy thứ khác, không thì bạn phải có thu nhập khác, ngoài lương bạn phải có những thứ khác nữa anh chị ạ , suy nghĩ về điều này nhé!

- Có nhiều khoản thu nhập tìm mọi cách để tiết kiệm. Trước khi bạn tiêu một thứ gì đấy bạn hỏi mình xem đây là những thứ bạn thật sự cần thiết hay những thứ bạn muốn.

- Nếu mà nó còn biết mà nó cần thiết. Cần là gì ạ? Không có nó sẽ chết. Vậy ngày hôm nay bạn còn có lương thực, cần có điện, cần có nước. Còn nếu bạn mua một cái áo, một cái quần ,muốn mua một cái điện thoại mới, thì đấy là những thứ bạn muốn.

Nếu điện thoại đấy mà nó tạo ra tiền thì hãy mua, tại vì điện thoại cũ thì không còn liên lạc được nữa không tạo hình nền không tạo ra khóa học thì bạn nên mua.

- Nhưng bạn nhớ này khi bạn mua một thứ gì đấy hãy hỏi xem. Đây là thứ bạn cần hay là thứ bạn muốn nhớ nha!

- Thật sự cần thiết mới mua nếu không sau này bạn phải bán những thứ mà bạn đang có đấy.

- Mua những thứ không cần thiết ấy, không học về việc quản lý tài chính là chết đấy, giá trị này phải cực kỳ coi trọng luôn luôn tiết kiệm, xem chỗ nào đầu tư chắc chắn, mỗi năm ra 5 đến 20% cũng được.

- Phải có tư duy về đầu tư lãi suất kép, là một kỳ quan của thế giới.

-Tiết kiệm, tiết kiệm và tiết kiệm.

(10) GIÁ TRỊ MỤC TIÊU

- Phải luôn luôn coi trọng mục tiêu của mình.

- Năm năm nữa mua nhà, hai năm nữa mua ô tô. Ngày nào cũng phải nhắc đến nó tìm mọi cách để cho chuyện này nó sẽ xảy ra.

- Hoàn thành hơn hoàn hảo, luôn luôn nhắc đến mục tiêu và coi trọng mục tiêu của mình.

- Kiên trì bền bỉ và tìm mọi cách để nói diễn ra, coi trọng mục tiêu: sáng, trưa, chiều, tối, luôn nhắc về nó, dán nó lên đâu đó chia sẻ với cộng đồng xung quanh.

- Coi trọng mục tiêu, luôn luôn theo đuổi tìm mọi cách để đạt được ước mơ, người khác sẽ coi trọng bạn.

- Khi chúng ta coi trọng mục tiêu thì anh, chị sẽ chinh phục được nó và đạt được sự ngưỡng mộ và tôn trọng của những người xung quanh.

- Khi mình thành công, đời sẽ tha thứ cho tất cả chúng ta.

(11) GIÁ TRỊ PHÁT TRIỂN CÁ NHÂN

- Tầm người thì bằng tầm tiền, không phát triển cá nhân thì làm sao giúp được người khác.

- Mỗi năm phải đầu tư về việc học, mỗi năm đầu tư 10 % thu nhập sẽ dành cho việc học tập và phát triển bản thân. Vậy bạn muốn kiếm bao nhiêu tiền thì bạn hãy định vị sẵn số tiền mà bạn muốn phát triển bản thân.

- Nhiều người luôn luôn kiếm tiền xong rồi mới đi học. Thu Chung bảo: không có. Bỏ tiền học trước xong rồi mới có!

- Đừng bao giờ nghĩ mình giỏi rồi, năm nào cũng phải tìm mọi cách để đi học.

- Luôn coi trọng về việc học tập, coi nó là sống còn thì 5 năm nữa, 10 năm nữa mình sẽ thấy mình thông minh tột đỉnh luôn.

- Nhưng nếu không làm ngay bây giờ thì lúc nào mình cũng thấy mình bế tắc tất cả. Mọi sự bế tắc của chúng ta nó đến đều sự thiếu hụt trong trí tuệ mà ra, bất lực về khả năng thôi. Do mình không làm không tiến được tiền. Do vì? Do mình không học.

- Nếu anh chị đã biết và học rồi thì chúng ta không bao giờ bị bế tắc nữa, Nhớ nha, cho mình một tương lai rộng mở, cho người khác một cái cơ hội để được chúng ta nâng đỡ, mình còn kém hơn thằng khác thì mình nâng thằng nào? Phải tự cứu được bản thân trước đã. Đó là chúng ta coi trọng việc phát triển bản thân là việc sống còn của lãnh đạo.

(12) GIÁ TRỊ COI TRỌNG QUYỀN SỞ HỮU

- Coi trọng quyền sở hữu, hãy nhớ phải có gì đó mang tên mình và do mình tạo ra, do mình gây dựng, nếu mình không có cái thứ đó thì đến một ngày chợt nhận ra mình không có thứ gì để bảo đảm tương lai tài chính hay là tương lai của mình nữa thì thật sự rất là đáng tiếc.

-Thậm chí có bảo hiểm cho riêng mình cũng được.

- Nếu không có một cái thứ gì mang tên mình không có một cái thứ gì mình có quyền sở hữu tới nó thì hãy nghĩ về tương lai của chúng ta có thể nó đang rất là bấp bên đấy

- Nếu anh chị đang có một cái thứ gì đó mang tên mình, khi nào người thân gia đình, ai đó cầm giúp anh chị sẵn sàng bán nó và giúp đỡ được người khác.

- Nhưng anh chị chả có thứ gì trong túi, chả bao giờ có tài khoản, không có sổ đỏ, không có sổ đen, chả có một tài khoản tiết kiệm, nên là gần như chúng ta không giúp đỡ được những người xung quanh.

- Coi trọng quyền sở hữu nhất định phải có một thứ gì đấy .

Vâng ngày hôm nay, đó là phần tiếp theo tôi phân tích về các giá trị những giá trị vô hình mà anh chị cần phải theo đuổi, nên trang bị, không biết khi nào chúng ta có nó, nhưng anh chị nghĩ mình coi trọng những điều đặc biệt như vậy thì anh chị ngày càng trở nên sở hữu nhiều hơn, tuyệt vời hơn, ảnh hưởng hơn. Thấy rằng cuộc sống mình có giá trị hơn, sống cuộc đời ngoại hạng hơn, phi thường hơn. Càng thêm nhiều giá trị thì chúng ta càng thành công và viên mãn hơn trong cuộc đời.

***

CHƯƠNG 4: CHÌA KHÓA CỦA NGƯỜI LÃNH ĐẠO

21 NGUYÊN TẮC VÀNG CỦA NGƯỜI LÃNH ĐẠO THÀNH CÔNG

Các nguyên tắc được dựa trên những chìa khóa gì để thành công.

Bí mật của lãnh đạo để thành công gắn nó vào tất cả những hành động của chúng ta giúp chúng ta có đầy sức mạnh: **LUÔN LUÔN**

VD: Hỏi những câu hỏi chất lượng như sau:

- Luôn luôn vượt quá mong đợi mỗi ngày (viết ra 5 việc nhưng làm 6-7 việc)
- Luôn luôn trở nên tốt hơn, lớn hơn của ngày hôm qua. Nếu ngày hôm nay không tốt hơn ngày hôm qua thì bạn đang gặp vấn đề đấy VD: kết thêm

một vài người bạn, làm thêm vài Video, đọc nhiều sách hơn…. Bạn có luôn luôn trở lên tốt hơn không?

- Luôn sống có chủ đích: nghĩa là hôm nay bạn có quên mục tiêu của bạn không? Nếu là hướng đích thì ngày nào bạn làm việc cũng phải có chủ đích, hướng đến mục tiêu và luôn đạt kết quả gì đó. Còn có những người hôm nào thích thì làm mục tiêu đặt ra để cho vui thôi mà. Nhớ này, luôn luôn sống có chủ đích. Chuyện này cực kỳ quan trọng, luôn hướng đích, hướng đến mục tiêu của bạn, luôn hành động.
- Bạn có luôn tích cực không? Cuộc sống đầy rẫy những thất bại một vài người nói học mãi mà chưa thành công. Ồ đúng rồi, thành công ngay sao được, bạn còn phải học nhiều nữa. Bạn đã đọc 1000 cuốn sách chưa, bạn có luôn giữ vững niềm tin trong lúc khó khăn không? Người ta bảo thôi mày đừng học nữa, mình học những quy tắc đó có thành công không, đừng đọc sách nữa, càng đọc sách càng nghèo nhưng mình về mình càng đọc tiếp và trong cuộc sống nó là như vậy. Ngày nào cũng có thất bại tại vì tư duy mình chưa đủ thì mỗi ngày đều có khó khăn thách thức cả. Thời điểm tốt nhất bắt đầu mọi thứ là ngay bây giờ. Luôn sống tích cực vấn đề này cực kỳ cực kỳ quan trọng, một vài người chỉ tích cực ngay lúc đầu thôi lát nữa ra kia không có tiền họ lại down ngay lập tức.
- Luôn luôn gia tăng giá trị cho người xung quanh câu hỏi: Tôi đang là điểm cộng hay là điểm trừ với ai đó. Luôn gia tăng về giá trị học thêm về lãnh đạo, học thêm về Tik Tok… Nhớ nhé ngày nào bạn cũng phải học tập gia tăng giá trị cho bản thân, tôi luôn nói câu này "Giỏi đến mức độ không bố con thằng nào có thể phớt lờ mình được". Nếu ai đó chưa cho bạn vào danh sách những người để chơi thì bạn có vấn đề rồi đấy, tiếp tục gia tăng giá trị cho cộng đồng.

  ð Gắn chữ "luôn luôn" vào tất cả những thứ bạn có trên đời: Luôn luôn vượt quá mong đợi mỗi ngày, luôn luôn trở nên tốt hơn, lớn hơn của ngày hôm qua, luôn sống có chủ đích. Bạn có luôn tích cực không? Luôn luôn gia tăng giá trị cho người xung quanh.

Ở đây có ai muốn mình nhiều tiền hơn không? Muốn thành công hơn thì giơ tay. Tôi nói với cả nhà một bí mật như sau đó chính là hãy tham gia, tại nhiều người chỉ muốn những không bao giờ hành động. Bạn chỉ cần qua vạch xuất phát bạn đã chiến thắng rồi. Bạn hành động được bước 1 rồi thì chắc chắn bạn sẽ hành động những bước 2 và những bước tiếp theo nữa. Bạn dậy sớm

tập thể dục việc đầu tiên là xỏ giày vào và bước chân ra khỏi cửa đã là bạn đã chiến thắng rồi chưa biết là bạn đã đi bao nhiêu vòng. Chiến thắng đầu tiên quan trọng nhất là ở vạch xuất phát bạn cần phải tham gia bạn cứ nói mãi mà bạn không tham gia thì không có chuyện gì xảy ra cả. Chiến thắng đầu tiên của chúng ta là vượt qua vạch xuất phát. Chiến thắng đầu tiên của cuộc đời cho nên bạn phải tham gia để vượt qua trò chơi cuộc đời, tham gia để hoàn thành mục tiêu. Bạn thấy không hôm nay chúng ta đã vượt qua buổi thứ 4 rồi.

Ai cũng muốn kiểm soát cuộc đời của mình thì cách tốt nhất là kiểm soát được vài thứ hay ho của mình đó chính là kỷ luật kiểm soát tâm trí kiểm soát bản thân. Và hôm nay tôi sẽ set up tư duy của các bạn ngay lúc này. Thầy John C. Maxwell có nói "Muốn kiểm soát được cuộc đời thì hãy kiểm soát hai việc, việc thứ 1 là kiểm soát việc kiếm tiền và thứ 2 là kiểm soát việc giữ tiền của bạn. Nếu bạn làm tốt được 2 việc này có nghĩa là cuộc đời của bạn sẽ được kiểm soát. Ôi! Nghe câu này mà tôi thích quá. Nếu bạn làm tốt 2 việc này thì bạn sẽ không bao giờ rơi vào cảnh nợ nần, tiêu ít hơn số tiền bạn kiếm được thì lúc nào bạn cũng kiểm soát được cuộc đời bạn. Trong hệ thống kinh doanh hay đội nhóm của bạn cũng vậy nếu chi mà ít hơn số tiền kiếm được thì công việc kinh doanh lúc nào cũng phát triển. Khi nào kính doanh hay đội nhóm của bạn nó die thì có nghĩa là cả lũ không kiếm được tiền nữa thứ 2 là có tiêu ra quá với số tiền kiếm được thì bạn sẽ bị lạm phát, hệ thống bị gãy. Lãnh đạo này nếu mình muốn kiểm soát cuộc đời thì hãy kiểm soát số tiền chi tiêu của mình nếu mình làm tốt 2 việc này thì đời tự khắc nó an lành. Lãnh đạo là được đào tạo như vậy đó còn ở ngoài kia sẽ có những khóa học kiểu như Kiểm soát tâm trạng, cảm xúc lúc bão going. Đúng hay sai? Ở những trường đào tạo lãnh đạo, quản lý CEO người ta dạy về quản lý dòng tiền, cách tạo ra những khoản tiền, cách gia tăng những nguồn đầu tư, cách làm ra những thứ gì đó. Ồ hôm nay chúng ta học chúng ta phải gặp những cái thứ gì đó chính xác phải hướng đích. Phải có những gì đó mà chúng ta cần phải làm chính xác với nhau, phải thẳng thắn với nhau. Nếu đã học chương trình này rồi, với tôi học NLP là tìm sự bình an tìm sự can đảm lãnh đạo họ không bao giờ tìm những thứ đó. Lãnh đạo phải biến từ giá trị thành trị giá và liên quan đến việc con số đừng bao giờ nói chuyện bằng cái việc ước lượng nói chuyện bằng một thứ gì đó không thể đo lường được. Các lãnh đạo ở đây từ giờ phải nói bằng hiệu suất bằng con số. Nếu như bạn không làm được điều đó bạn không thuyết phục được ai hết. Lãnh đạo phải phũ phàng thế thì mới thức tỉnh chứ giờ mà cứ cân bằng cảm

xúc thì bao giờ mới có tiền. Mỗi ngày phải kiểm soát xem kiếm được bao nhiêu tiền, nếu không kiếm tiền có nghĩa là chúng ta đang có vấn đề, phải tập trung ngay vào nghệ thuật kiếm tiền, nâng não lên cuối cùng cũng phải tạo ra điều đó. Lãnh đạo phải tạo ra được giá trị phải cho đi, chúng ta phải lớn hơn vấn đề của chúng ta. Khi đọc những cuốn sách nghệ thuật lãnh đạo thì tôi nhận ra rằng cuộc sống của chúng ta phũ phàng hơn những gì chúng ta tưởng. Nó không còn là màu hồng nữa mà chúng ta cần phải ở đây để nói với anh chị một điều đó chính là anh chị cần phải nâng mình lên và phải tạo ra giá trị.

21 nguyên tắc vàng trong nghệ thuật lãnh đạo

Nguyên tắc 1: Nguyên tắc giới hạn

Khả năng lãnh đạo của bạn giới hạn sự phát triển đội nhóm và tầm nhìn của bạn có nghĩa là tầm người bằng tầm tiền. Nếu bây giờ chưa có tiền có nghĩa là bạn phải mở rộng não của bạn ra, mở rộng kỹ năng và mở rộng đội nhóm ra tại vì giới hạn của bạn đến đâu thì tiền đang đến đó. Mỗi người đều có giới hạn bản thân chúng ta cũng đang nằm trong một vùng giới hạn nào đó việc của chúng ta là mở rộng nó mỗi ngày thôi. Học NLP ngay lập tức để biết chuyện gì đang đến với chúng ta xong xuống mặt đất hỏi chính xác xem kiếm được bao nhiêu mà bạn đang có bao nhiêu người bạn bè, cộng đồng bạn có không? Nếu không có mà lúc nào cũng nghĩ mình phi thường, mình thật là rực rỡ. Nó chỉ là buổi đầu tiên tôi dạy thôi còn bây giờ lãnh đạo phải xuống mặt đất. Khả năng của bạn nó sẽ tương đương với hiệu quả của bạn, cấp độ của bạn, đội nhóm của bạn. Nó không thể vượt quá khả năng của bạn được. Hôm nay bạn có thể đăng bài tôi đã nắm được những nguyên lý của thành công nó sẽ hơi phũ phàng nhưng chính xác nó là như vậy. hay đăng là những nguyên lý của nghệ thuật lãnh đạo tôi có nó rồi. Chỉ cần anh chị nói hôm nay anh chị học về nghệ thuật lãnh đạo thôi thì tự dưng có người sẽ rất ngưỡng mộ về anh chị. Những nguyên tắc này nhìn vậy thôi nhưng thực ra nó đầy sức mạnh. Phải tạo ra những giới hạn mới cho mình tại vì chúng ta hay đưa ra những giới hạn cho đội nhóm của mình, khả năng phát triển của mình, tốc độ và sự hiệu quả của mình nó liên quan đến những giới hạn mà mình đã có.

Khả năng lãnh đạo quyết định tốc độ hiệu quả nên sẵn sàng phải chơi với những người thành công hơn tìm ra những đội nhóm ưu tú xung quanh mình. Chắc chắn tôi có giới hạn nhưng nếu đi cùng đội nhóm thì tôi không

giới hạn được mình thật đấy vậy tại sao không chơi với họ không la to lên rằng tôi có giá trị như thế nào. Chìa khóa đầu tiên phải nâng cao năng lực lãnh đạo của mình, phải nâng cao chìa khóa của mình tạo ra nhiều kết quả hơn nữa thì năng lực của bạn ngày càng đi lên. Nâng cao năng lực mà năng lực không chỉ đến từ tri thức mà năng lực đến từ 3 yếu tố thứ nhất là thái độ, thứ 2 là kiến thức, thứ 3 là kỹ năng của chúng ta. Ngày xưa thái độ có thể hống hách được nhưng bây giờ thấy mình sai, không chịu trách nhiệm với người khác sẽ không thành công. Thái độ kỷ luật, thái độ yêu thương, tha thứ, chân thành. Ngày xưa có thể lừa đảo người khác được nhưng bây giờ phải sẵn sàng nói xin lỗi thằng khác ngay. Nhiều người cực kỳ thông minh tài năng nhưng không hiểu sao vẫn không có tiền vì không có kỹ năng. Trông rất thông minh sản xuất sản phẩm ra cực kỳ đẹp nhưng lại không có kỹ năng bán hàng, không maketting được. Cho nên chúng ta phải biết rằng năng lực nó đến từ cả kỹ năng nữa và cuối cùng bạn không chỉ có kiến thức về chuyên môn mà phải có kiến thức về mọi mặt về phân tích về thị trường về con người về truyền động lực, về khả năng huấn luyện và đào tạo. Nguyên tắc 1 luôn luôn mở rộng giới hạn của mình ra. Nguyên tắc đầu tiên và kiên quyết không còn cách nào khác để gia tăng sức ảnh hưởng của bạn nếu bạn không học thêm nếu bạn không biết thêm rất nhiều các kiến thức xung quanh bạn sẽ không làm được nhiều việc hơn nữa. Phải nhận thức rằng tôi đang có giới hạn nhất định.

Nguyên tắc 2: Nguyên tắc ảnh hưởng

Ai là lãnh đạo nhìn là biết ngay vì có rất nhiều người đi theo bởi vì bạn có sức ảnh hưởng. Cho nên bạn phải trở thành người có sức ảnh hưởng. Cho nên đi đến đâu mình cũng phải đẹp nhất, lồng lộn nhất và làm cho mình nổi bật lên. Ở trên Facebook của mình cũng thế chúng ta phải làm cho nó chỉn chu hơn, nét hơn, điên cuồng hơn. Bao nhiêu người đang theo dõi bạn, bao nhiêu người đang thích bạn, những follow trên Facebook người ta nhìn vào chưa cần biết bạn là ai, người ta sẽ wow lên khi 100 nghìn người đang theo dõi cô ấy. Chuyện này rất là quan trọng khi bạn là người có sức ảnh hưởng trong cộng đồng kiểu gì thì kiểu người khác sẽ theo và ngưỡng mộ bạn có thể là do hiếu kỳ, chưa cần biết năng lực của bạn ra sao nghe tên họ đã đi theo bạn rồi, tại vì có quá nhiều người nói đến. Điều gì tạo ra sức ảnh hưởng của nhà lãnh đạo đó chính là uy tín, thần thái, chia sẻ huấn luyện người khác, gây ảnh hưởng cho người khác.

Bản chất sức ảnh hưởng của lãnh đạo, của đội nhóm, công ty nó đến từ việc bao nhiêu người sẽ đến và cùng hành động như bạn. Nếu bạn nói một cái gì đó mà chẳng có thằng nào làm, chứng tỏ bạn không có sức ảnh hưởng. Anh, chị muốn hành trình lãnh đạo tinh hoa này lan tỏa đến nhiều người dậy và học tập từ 5 giờ sáng thì anh, chị phải cùng hành động, cùng tạo ra kết quả thì người ta mới tin tưởng về hành trình này và tin tưởng vào con người bạn nếu hôm nay bạn không follow cho một ai đó. Sau này sẽ không có ai follow cho bạn hết. Trước khi bạn là người dẫn dắt bạn phải là người đi theo thành công đã, trước khi bạn tạo ra học viên của bạn bạn phải đi theo thầy học thật tốt đã. Học đến đâu phải hành đến đấy. Ngày xưa tôi nghĩ bản chất của việc gây ảnh hưởng là nhiều người thích mình mình phải sống chân thành là ý nghĩa nhưng mà không phải có những người hành động giống mình. Nếu như bạn truyền ảnh hưởng cho người khác để họ học tập và hành động giống bạn có nghĩa bạn là nhà lãnh đạo. Sự ảnh hưởng nó đên từ việc bao nhiêu người nó hành động như bạn, làm kiểu như bạn, muốn trở thành bạn làm những thứ gì đó để họ phải thay đổi thực sự.

Nguyên tắc 3: Nguyên tắc tiến trình

Phải học đến khi nào giỏi thì thôi. Học điên cuồng lên! Sự phát triển của lãnh đạo là công việc hàng ngày là một hành trình chứ không phải sau 30 ngày đã thành công. Vận may nó không rơi từ trên trời xuống mà nó là mỗi ngày phải nỗ lực Ngày nào cũng đăng những câu nói lên ảnh truyền động lực cho người khác. Bạn phải làm liên tục từ giờ đến cuối đời. Nếu mỗi ngày đọc 5 cuốn, một năm đọc 1500 cuốn sách. Nhưng có người chỉ đọc 3 ngày là chán không đọc nữa. Nhớ nhé chúng ta phải ngày ngày đầu tư tiền bạc đầu tư thời gian, đầu tư tâm huyết cho nó, chúng ta mới có thể thành công được. Thành công nó là một hành trình và bạn phải đầu tư nó liên tục liên tục mỗi ngày. Nếu như bạn học xong một thứ gì đó là bạn làm được thì rõ ràng bạn sẽ kiếm được rất nhiều tiền rồi, chưa kiếm được thì phải học tiếp, tiếp tục ứng dụng, tiếp tục cải tiến, sửa chữa nâng cấp. Có 4 giai đoạn của sự trưởng thành, hay là 4 giai đoạn của việc học hỏi.

Giai đoạn 1: Thiếu hiểu biết một cách vô thức và đa số người nghèo ở đây có nghĩa là không biết mình học gì, không biết mình thiếu gì, không biết mình học từ đâu. Rất nhiều người thiếu công nghệ và không hề biết rằng họ thiếu

năng lực lãnh đạo họ không biết cách cân bằng cảm xúc như thế nào. Đa số chúng ta đang ở đây.

Giai đoạn 2: Bạn thiếu hiểu biết nhưng mà mình có nhận ra được điều mình thiếu. Mình biết là mình thiếu gì là bạn bắt đầu thành công đấy thiếu thuyết trình, thiếu giao tiếp. Nếu ta biết thiều gì thì ta sẽ chinh phục nó.

Giai đoạn 3: Hiểu biết một cách ý thức: Biết nó làm nó, khi bạn ý thức được thì mình phải mở sổ ra, khi làm thì vô thức khi nhớ nó ra thì mình lại làm việc có ý thức.

Giai đoạn 4: Năng lực vô thức:

Có nghĩa là bạn bán hàng như hơi thở. Bạn làm cái gì đó không cần phải suy nghĩ nhắc đến là chém bằng bằng rồi không cần nhìn tài liệu, slide. Hãy đẩy vào những thứ đó thật sâu vào vô thức đi. Quy trình cuộc đời phải dạy dỗ người khác, phải nhân bản, phải huấn luyện thì mình mới đi vào năng lực vô thức được. Nhất định phải đẩy một vài thứ vào năng lực vô thức. Vậy tại sao không đẩy năng lực kiếm tiền và bán hàng vào vô thức. Nếu bạn đẩy năng lực chốt sale vào khu vô thức thì lúc nào bạn chẳng giàu. Nếu bạn đã đẩy một vài thứ vào vô thức thì chắc chắn bạn là người cực kỳ, cực kỳ ảnh hưởng luôn. Muốn đẩy được vào vô thức phải có hành trình đọc 10 nghìn cuốn sách, học 10.000 giờ phải làm một cái thứ gì đó để nó không thể lỗi nguyên tắc này được. Sau này các anh chị sẽ biết tại sao cô Chung lại thành công vì hiện tại tôi đang lên Zoom 14_15h/mỗi ngày. Chỉ cần đến 3000-5000 giờ là đã thành công rồi. Đã không làm thì thôi làm phải tới, sống phải điên cuồng, cho là phải mãnh liệt. Muốn chiến thắng phải vượt qua vạch xuất phát là chiến thắng đầu tiên trong cuộc đời nếu không bạn sẽ không đi đến cùng đâu vì bạn chưa bắt đầu mà. Cho nên cuộc đời này phải sẵn sàng đón nhận nhé. Cuộc sống của chúng ta là khi đi qua có thể đạt được những thành tựu gì đó. VD học 30 ngày lãnh đạo sẽ được cấp cho 1 cái bằng xong bạn lại phải bước đi tiếp chứ không được dừng lại. Cuộc sống là những hành trình và có những dấu mốc quan trọng chúng ta cần phải đặt được để ghi nhận nhau nhưng chưa bao giờ là cuối cùng cả đấy chính là nguyên tắc tiến trình.

Nguyên tắc 4: Nguyên tắc hàng hải

Ai cũng có thể trở thành người lái tàu nếu như ai cũng có một người chỉ huy chỉ cho ta đường đi thì ra đã thành công rồi. Ai cũng có thể lái con tàu của cuộc đời mình biết trước là mình sẽ đi đâu và có lộ trình sẵn rồi thì chúng ta sẽ luôn đạt được thành công. Nếu bạn có quy tắc, có lộ trình rồi giao cho đội nhóm nó chỉ cần làm thì sẽ đạt được. Bạn không bao giờ được nghi ngờ năng lực của người khác nếu như họ có quy trình chỉ là họ không làm thôi nếu họ làm kiểu gì cũng thành công kiểu gì bạn cũng lái được con tàu của cuộc đời bạn.

Bạn cứ làm đi chỉ cần bạn bắt chước người thầy của mình là đã thành công rồi. Bản chất là phải có người chỉ huy, tôn trọng họ thực hiện các bước 1 là gì, 2 là gì, 3 là gì…..Phải phân công nhiệm vụ cụ thể, phải đi đến đâu. Ai sẽ làm những việc gì..”Quân sư quạt mo”, chiến lược chúng ta đi cực kỳ quan trọng. Cuộc đời chúng ta phải có những nguyên tắc nhất định nếu không tuân thủ chúng ta sẽ chết. VD chúng ta không có luật để đi, không có nguyên tắc để giao thông thì chỉ vào ngã 4,5,6 tất cả mọi người lao vào đó tắc đường hết, không nhúc nhích được, mà đi nhưng có người điều khiển chỉ huy phân luồng thì mới thành công được. Cho nên, bất cứ ở đâu cũng phải có luật vì vậy ai cũng có thể thành công nếu bạn tuân theo quy tắc và lộ trình vạch sẵn ra rồi, vẽ ra rồi thì bạn sẽ thành công thôi. Bạn phải đi theo đúng luật đó không sẽ bị vỡ trận.

- Người lãnh đạo phải nhìn thấy chúng ta đã đi đến đâu bởi vì đã vạch ra rồi thì phải biết được lộ trình của họ sẽ như thế nào.

Lãnh đạo là người có tầm nhìn vì người lãnh đạo sẽ trực tiếp sắp đặt hải trình sắp đặt cái đích đến của người khác mà sau này đội nhóm vào cũng phân theo lãnh đạo thôi mà. Cho nên người lãnh đạo phải chọn những người có tầm nhìn. Muốn lập trình được cho anh em thì bạn phải lớn hơn vấn đề, phải gia tăng mối quan hệ và hiểu biết của bạn nếu không những người đi cùng bạn sẽ không đi được đâu.

Bí mật của nguyên tắc hàng hải chính là sự chuẩn bị. Chuẩn bị từ hình ảnh, từ tư duy từ kết quả làm thế nào bạn phải thuyết trình được, phải tạo ra các bài giảng muốn người ta đi theo mình bạn phải chuẩn bị trước 1000 bài giảng để họ đi theo mình họ không chán, bạn phải có 50 cuốn sổ để ghi chép tất cả

những kiến thức này. Hôm nay, tôi muốn chia sẻ bài này thì tôi đã phải đọc bài này từ đêm hôm trước rồi.

Chúng ta có bài học về lãnh đạo: Luôn luôn, phải đi qua vạch xuất phát, phải học để chuẩn bị cho một tương lai sau này.

***

CHƯƠNG 5: CHÌA KHÓA CỦA NGƯỜI LÃNH ĐẠO

21 NGUYÊN TẮC CỦA NGƯỜI LÃNH ĐẠO THÀNH CÔNG (TIẾP THEO)

Nguyên tắc 5: Sự thu hút

- Làm thế nào để trở nên thu hút? Sự thu hút đến từ đâu ?

+ Tính cách: Lãnh đạo phải chân thành, tận tụy, ấm áp, dễ chịu.

+ Mối quan hệ

+ Kiến thức

+ Kết quả trong cuộc đời: Ngày nào tôi cũng thành công.

*Thành công của tôi hôm nay là: thành công từ sáng sớm , tôi hành động từ sáng sớm .

*Phải biết khoe thành tích của mình

*Thành công đến bởi những khả năng đặc biệt mà không ai có (sự khác biệt)

Nguyên tắc 6: Nguyên tắc niềm tin

- Luôn nhìn thấy mọi thứ, mọi người đáng tin.

- Mất niềm tin là mất tất cả.

- Phải luôn luôn có niềm tin.

- Phải cho người khác thấy được "niềm tin ở mình", xây dựng niềm tin cho người khác.

- Niềm tin là nền tảng của nghệ thuật lãnh đạo.

- Sức hấp dẫn của người lãnh đạo đến từ sức mạnh bên trong. Không thể theo lãnh đạo không có sức mạnh bên trong.

Nguyên tắc 7: Nguyên tắc tôn trọng.

- Hãy tôn trọng mọi người.

- Không nói xấu bất kỳ ai kể cả sau lưng, ca ngợi họ khắp nơi, ca ngợi sau lưng khi không có họ.

-"Chúng ta","chúng tôi" là những từ lãnh đạo nên dùng.

- Phải luôn luôn khiêm nhường học hỏi và hướng đến người khác.

- Kết nối họ ngay cả sau lưng một cách chân thành.

*** Nguyên tắc 8: Nguyên tắc trực giác.**

- Lãnh đạo phải có sự nhạy bén, ra quyết định, quyết đoán, linh cảm rất mạnh mẽ.

- Có khả năng dẫn dắt anh em trong những tình huống cam go nhất.

- Lãnh đạo phải tin tưởng vào trực giác của mình, sử dụng mọi nguồn lực để giúp đội nhóm mình đi đến thành công.

*** Nguyên tắc 9: Nguyên tắc thu hút**

- Người bạn thu hút được chính là bạn.

- Người đi theo bạn không phải vì bạn muốn mà vì bạn là ai.

*** Nguyên tắc 10: Nguyên tắc kết nối.**

- Lãnh đạo phải thu phục lòng người trước khi bắt tay vào công việc, tạo ra tình yêu niềm tin trước khi bắt đầu công việc nào đó.

- Tình cảm đi trước lý trí.

- Lãnh đạo phải khởi xướng, chủ động tạo ra mối quan hệ.

VD: Luôn chuẩn bị quà tặng, có một bộ sưu tập quà tặng, gặp người mình muốn kết nối tạo MQH thì tặng quà (vũ khí quà tặng chạm tim các lãnh đạo)

*** Nguyên tắc 11: Nguyên tắc thân tín.**

- Tạo ra một đội nhóm thân thiết và giúp họ thành công.

- Lãnh đạo không tạo ra đàn em, lãnh đạo tạo ra những lãnh đạo khác.

- Lãnh đạo là giúp người khác không cụp xuống mà phải đứng lên.

CHƯƠNG 6: NGUYÊN TẮC VÀNG CỦA NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO.

Quy trình Tony Robin rất đỉnh: lòng biết ơn mỗi ngày.

Người lãnh đạo phải làm chủ hai thứ: kiếm tiền và giữ tiền. Người lãnh đạo muốn thành công thì phải có dòng tiền. Bạn phải biết ngoài công việc kinh doanh đòn bẩy, bạn phải biết kinh doanh online, bạn phải biết Affiliate. Chúng ta phải dựa vào nhau. Ngoài kiếm tiền đồng ăn lương cần phải xây dựng hệ thống…bảo hiểm cũng được, Oriflame, Siberri,..Hệ thống thực sự chứ không phải kinh doanh online. KDHT phải có cấp bậc, quy trình…

Hãy comment vào đây? Siberia; Sản phẩm sinh học, Heplite, Bitney, sơn cước mỹ phẩm…

DNA của thành công: Lãnh đạo là phải phát triển trong im lặng và liên tục. Anh chị không comment nữa. Ai nhận thức nữa thì làm. Có rất nhiều hệ thống sinh ra tiền. Những nguyên tắc tiếp theo.

Nguyên tắc 12: Nguyên tắc thân tín.

Hãy tạo ra một đội nhóm, một trăm nhà đào tạo truyền động lực; cần phỏng vấn và cam kết. Thành công lãnh đạo là thành công của một nhóm nào đó.

Ngày hôm qua, chúng tôi đã thành lập một nhóm: Nhóm chuyên gia của tôi được làm.

Đội chuyên gia làm 100 Ebook, chuyển nó thành Slide trong 2 tuần nữa, bắt đầu xây thương hiệu và sẽ khiến anh chị thành công. Chúng tôi sẽ viết cuốn sách chung nhau: 100 câu chuyện truyền động lực và để chốt sale. 1000 câu nói truyền động lực. (Lấy đâu đó và pha trộn tạo thành cái riêng). Tôi sẽ khiến cộng đồng phát điên vì sự sung sướng. Sau này đội chuyên gia sẽ được hưởng và bán, sẽ có hưởng quyền lợi. Hành trình lãnh đạo tinh hoa làm gì phải làm sâu. Các anh chị đến với tôi phải phát triển liên tục, nghỉ vài ngày thấy chán, nhớ nhé phải cống hiến tài năng.

Tôi tự hào về đội phụng sự của tôi

Nguyên tắc 13: Nguyên tắc tái tạo

Một nhà lãnh đạo luôn luôn bị ảnh hưởng bởi một nhà lãnh đạo khác. Thế giới luôn thay đổi, cần nâng cao giá trị kĩ năng của mình mới có thể nâng cao đội nhóm của mình. Tìm mọi cách để bồi dưỡng liên tục, giúp đỡ đồng đội đi lên. Nhà lãnh đạo thì được phép tìm người thầy cho phép mình được nhà lãnh đạo khác bồi dưỡng. Như Thầy Tony Robbin nói mỗi năm phải quăng mình vào ít nhất 3 khóa học chuyên sâu. Tôi luôn tìm cách tái tạo đội ngũ mình được nâng cao. Luôn luôn là học trò giỏi, đừng bao giờ say sưa trong chiến thắng. 10% thu nhập phải dành để học tập, cho mình được nghỉ ngơi, tái tạo bản thân.

Nhà lãnh đạo ảnh hưởng đến cô Chung: John.C Maxwell,…Tôi sẽ tiếp tục học để trở thành Master Trainer. Luôn trở thành nhà lãnh đạo tốt hơn mỗi ngày.

Ai sẵn sàng học trọn đời giơ cao tay lên và nói “tôi”?

Sau 30 ngày này, tôi tạo ra hành trình khác anh chị có học không? Mỗi buổi sáng nhắc lại tý và nâng cao lên tý.

Nguyên tắc 14: Nguyên tắc chia sẻ quyền lực

Người ta nói rằng: Chỉ có những người vững vàng mới chia sẻ quyền lực cho anh em. Khả năng thành công của một người lãnh đạo, một đội nhóm là có biết chia

sẻ quyền lực hay không. Sự chia sẻ quyền lực sẽ quyết định sự thành công của đội nhóm. Nếu như bạn đang đứng 1 mình hoặc toàn bộ đội nhóm đang dựa vào bạn nghĩa là bạn đang đứng sai chỗ. Điều quan trọng nhất và mọi sự thay đổi vĩ đại nhất, xảy ra khi bạn bắt đầu phân chia quyền lực và lợi nhuận cho người khác.

Ai mong muốn bạn bè của mình được tham dự hành trình này. Mỗi anh chị ở đây, muốn mời bạn bè vào thì mời bạn bè vào chỉ chuyển khoản cho tôi 250ng, còn lại bạn được nhận. Từ hôm nay thôi, hãy hoan hỉ vì điều đó, như kiểu CTV.

Chị Mỹ này không ra gì đi, đội phụng sự này kém lắm… Hãy trao quyền, hãy nâng người khác lên

Lãnh đạo tìm ra ước mơ, sau đó đi tìm người. Còn mọi người tìm lãnh đạo sau đó kiến tạo ra giấc mơ. Tôi chứng minh cho anh chị thấy: nhiều người đến đây học nhưng chưa có mong muốn truyền động lực sau đó mới nhen nhóm lên ước mơ. Em muốn trở thành nhà truyền động lực, em muốn theo cô học trọn đời. Bạn rất mơ hồ về con đường họ thực hiện ước mơ nhưng sau khi gặp tôi thì rõ ràng hơn. VD: Bác Hồ hiệu triệu toàn dân kháng chiến, nhân dân có niềm tin vào Bác. Nếu như không có niềm tin lãnh đạo thì không thể thành công…VD: những sản phẩm không có nhãn hiệu nhưng sau đó nhờ những ca sỹ, người nổi tiếng, sử dụng sản phẩm nhờ đó sản phẩm được mọi người biết đến,…

Cần phải xây dựng nhân hiệu, uy tín của bạn

Cuốn sách Kinh doanh thành công của người Do Thái. VD: Tôi là một sứ giả yêu thương, thiên sứ An Lạc, Nữ hoàng truyền lửa, Cô Hải – Người gieo hạt kim cương. Ngày hôm nay muốn xây dựng nhân hiệu phải tạo cho mình một cái name…Sau này nếu bạn chưa muốn trở thành ai thì chưa thể truyền thông được.

Nguyên tắc 15: Nguyên tắc chiến thắng

Tìm mọi cách để đội nhóm của mình chiến thắng. Do or die (Làm hoặc chết)

Có người thì được, có người thì không được thì tôi không bao giờ làm nghề này. Không thành công thì cũng thành nhân. Anh chị nhất định chiến thắng, chiến thắng này là chiến thắng tư duy. Người ta nói rằng, một đội bóng sẽ không vô địch được nếu thành viên không có tầm nhìn. Nếu bạn nghĩ mình thua thì mình sẽ thua, cho nên HLV quan trọng. Một đội nhóm muốn chiến thắng phải có một tầm nhìn đồng nhất, khao khát chiến thắng và chắc chắn chiến thắng. Mình nhất định là một

đội nhóm vô địch. Tin mãnh liệt vào bao giờ chả thắng. Trong cuộc đời mình không thắng trong việc dẫn dắt anh em. Thứ hai phải trang bị nhiều kĩ năng: MC, Thiết kế, Thuyết trình..Quan trọng nhất là tài năng, phải sở hữu một tập đoàn kĩ năng phong phú. Thứ ba: luôn luôn huấn luyện để trở thành phiên bản tốt nhất của chính họ. Lãnh đạo chỉ có một phương châm duy nhất là chiến thắng. Tôi thích những người có khao khát chiến thắng.

Nguyên tắc 16: Nguyên tắc động lực

Khi có đủ động lực mọi sự thay đổi sẽ diễn ra. Vậy người lãnh đạo là người gì? Truyền động lực. Vậy lãnh đạo tạo ra sự chuyển động của cỗ máy. Rất nhiều người có sản phẩm tốt nhưng anh em không máu không chiến, tại sao bạn cần phải truyền động lực cho người khác. Tại sao bạn trở thành nhà đào tạo. Nếu bạn biết rằng tất cả các công ty cần người truyền động lực, bạn học từ lâu rồi. Động lực giữ cho bạn cái đích thật lớn. bạn sẽ đánh thức người anh hùng cho bất kì ai, bạn không thể nghèo được, bạn có áp lực về đọc sách, bạn quay video để lại di sản cho đời. Lúc nào bạn cũng phải học, nơi nào tạo áp lực cho bạn bạn cần phải đến. Các nghề khác bạn chỉ cần chuyên môn giỏi nhưng với nghề này, bạn phải làm nghề này. Nếu bạn thuê người khác về truyền động lực thì coi chừng đấy, người ta ngưỡng mộ thì đội nhóm của bạn sẽ đi. Đến với tôi là chính trực nhất có thể. Nếu bạn không sẵn sàng cho đi thì bạn sẽ rất đau khổ. Mình không cho người ta cũng tìm cách lấy của mình. Tôi rất thích câu nói của người Do Thái: Sở hữu là không sở hữu. Tôi không cần sở hữu gì hết, chỉ cần sở hữu trái tim và trí óc của anh chị. Lãnh đạo là phải luôn giữ vững niềm tin và động lực cho anh em. Tất cả những thứ ấy . Chế độ bạn xây đến đâu mà bạn không truyền động lực cho họ thì cũng không giữ được họ.

Nguyên tắc 17: Nguyên tắc hy sinh

Lãnh đạo phải lùi để tiến và sẵn sàng trả giá. VD: Tôi cả năm không về thăm con. Tôi không hề uống cà phê, tôi không đi nhậu hay đi tiệc… Tôi phải hy sinh. Có lúc có sự kiện 6h tối tôi phải trang điểm từ 6 giờ sáng. Tôi phải đến sớm nhất và về muộn nhất. Lãnh đạo là phải hy sinh.

***

CHƯƠNG 7: 21 NGUYÊN TẮC VÀNG CỦA NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO (TIẾP THEO)

Ø NGUYÊN TẮC 18: NGUYÊN TẮC ƯU TIÊN

- Chúng ta không thể đủ thời gian để làm mọi thứ trên đời .

- Lãnh đạo cần tập trung làm những việc không thích nhưng có ích

VD: Muốn làm nhà đào tạo Trainer thì tập trung vào việc chia sẻ, đọc sách, đi học, nạp kiến thức các loại bằng cấp trong vòng 6 tháng.

- Tưởng tượng bạn là chiếc máy bay. Máy bay trước khi cất cánh thì nó phải tăng tốc lên vài trăm phần trăm , lao hết cỡ, tăng tốc tiến về phía trước.

- Trong những giai đoạn đầu tiên, 6 tháng đầu tiên , Học tập và làm việc điên cuồng để trở thành một nhà lãnh đạo, một nhà truyền động lực.

- Câu nói truyền cảm hứng của JackMa: " Nếu bạn muốn chuyển sang một level mới sáu tháng liên tục nghĩ tất cả mọi thứ chỉ làm đúng một việc thôi"

- Lãnh đạo phải kín lịch, phải có sự sắp xếp ưu tiên một vài việc.

- Lãnh đạo mỗi ngày nên ghi ra 5 đầu việc và bắt buộc phải hoàn thành nó

- Bạn không thuộc về đâu hết, bạn thuộc về chính bản thân mình. Lãnh đạo phải có tầm nhìn, phải chơi với các lãnh đạo với các tổ chức khác .

* Bốn việc quan trọng của tôi trong 1 ngày:

+ Đọc sách , ghi chép, chia sẻ, suy nghĩ sáng tạo ra một ý tưởng nào đó.

* Lịch trình làm việc của một lãnh đạo: (làm việc 10 giờ/ ngày)

+ 2 giờ chia sẻ, huấn luyện đội nhóm (20%)

+ 4 giờ giao tiếp kết nối mối quan hệ mới , chốt sale (40%)

+ 3 giờ sáng tạo: học tập, ghi chép, tổng hợp tài liệu (31%)

+ 1 giờ xây dựng mạng lưới để tạo ra dòng tiền (CTV, đại lý)

* 4 Có lý do để xây dựng mạng lưới:

- Giúp mình tốt hơn để có người khác theo mình.

- Phát triển MQH hệ thống trọn đời.

- Cung cấp nhiều lựa chọn hơn cho cuộc đời mình, bạn làm chủ chính mình.

- Môi trường hệ thống giúp bạn phát triển bản thân, cho bạn nhiều trải nghiệm, được trải nhiệm khắp nơi.

- Tập trung vào những người quan trọng và tập trung vào những việc quan trọng (20%) dựa vào nguyên tắc 80/20 (Nguyên tắc tối thượng của nhà lãnh đạo) để tạo ra kết quả tuyệt vời (80%)

Ø NGUYÊN TẮC 19: NGUYÊN TẮC THỜI CƠ

- Lãnh đạo bắt buộc phải ra quyết định trong những thời cơ, thời điểm quan trọng để đưa đội nhóm sang một level khác. (Thiên thời - Địa lợi - Nhân hoà).

- Thời điểm vàng là 30-40 tuổi phát triển sự nghiệp vượt bậc

- Thời điểm vàng là : KINH DOANH HỢP TÁC & ĐỨNG CẠNH NHAU

Ø NGUYÊN TẮC 20: NT PHÁT TRIỂN VÀ BÙNG NỔ

Muốn phát triển bùng nổ phải nhân bản con người, tạo ra hệ thống crazy fan, những người thân tín nhất của mình.

- Lãnh đạo là tạo ra các đại bàng, các đại bàng sẽ tạo ra hàng trăm quân khác. Phải định vị mình là nhà lãnh đạo xuất chúng nhất.

Ø NGUYÊN TẮC 21: NT DI SẢN

- Lãnh đạo phải cống hiến và để lại di sản cho đời, phải có di sản và kế thừa.

- Di sản của bạn là gì ? Phải có tài liệu và quy trình.

- Mọi thứ đều bắt đầu và kết thúc từ nhà lãnh đạo.

- Tương lai của bạn phụ thuộc vào chính bạn mà thôi .

***

CHƯƠNG 8: CÁC CẤP ĐỘ TƯ DUY LÃNH ĐẠO

Lãnh đạo thì phải đắc nhân tâm. Mà muốn đắc nhân tâm thì phải có tư duy. Sau vụ này, các anh, chị chốt sale rực rỡ.

*Các cấp độ tư duy: Tư duy con người được phân làm 6 cấp độ

1. Môi trường:

Đây là cấp độ thấp nhất cũng là cấp độ đầu tiên. Môi trường là gì? Ăn, mặc, ngủ, nghỉ… như thế nào? Đang ở đâu, ăn ở nhà hàng nào? Nhìn vào xe, điện thoại, nhà có đẹp không? Người ta nhìn vào xem mình có đẹp không? Rất nhiều người chốt sale ở vụ này. Bao nhiêu trong số các anh, chị mong muốn có một công việc ổn định ngày chỉ mất 2 tiếng, kiếm được 10 triệu/ tháng. Họ đang chốt sale ở mức độ thấp nhất: cấp độ môi trường. Blaide Singer có nói rằng: Bối cảnh quan trọng hơn nội dung. Cấp độ môi trường là cấp độ thấp nhất nhưng rất quan trọng. Bạn không đảm bảo được vấn đề ăn, mặc, ở thì làm sao người ta theo bạn?

2. **Hành vi:**

Hành động của chúng ta. Tôi có thể hát, tôi có thể làm gì đó. Một vài người đánh giá qua môi trường và một vài người đánh giá qua hành vi. Đó là năng lực hay kĩ năng. Khi nào bạn làm thì mới ra kết quả. Nếu không hành động thì làm sao có kết quả được. Nhiều người chỉ chém thôi, không bao giờ làm. VD: Tôi nói: Ai sẽ chia sẻ chương trình này, tôi thấy một vài người chia sẻ ngay nhưng một số người không làm. Nhớ nhé! Không có điều gì xảy ra khi bạn bắt đầu làm. Nhưng quan trọng là làm chuyên nghiệp và thành kĩ năng. Nếu như người không có năng lực. Người chỉ làm một hai ngày thôi thì chỉ là người có năng lực. Nhưng người có thể làm thành kĩ năng thì trở thành chuyên gia thì người ta gọi là người có năng lực. Ví dụ chốt khách ở cấp độ số 3. Ngày hôm nay, tôi sẽ giúp bạn có kĩ năng thuyết trình, có kĩ năng MC, có kĩ năng bán hàng và tôi sẽ cung cấp cho bạn những năng lực thật sự để bạn đạt được mục tiêu này. Ở đây, lãnh đạo mình là ở cấp độ 3, lên đến tầm cao. Những người lãnh đạo không có năng lực phải thuê rất nhiều bộ phận. Không biết quảng cáo, phải thuê quảng cáo, không đào tạo được phải thuê đào tạo, không thiết kế được, phải thuê thiết kế…Mình không có năng lực trong vùng nào đấy thì phải thuê. Nếu không giỏi sẽ phải thuê. Nhưng đừng bao giờ thuê nhà đào tạo truyền động lực cho nhân viên của mình. Người ta sẽ cười bạn đấy. Lãnh đạo thì không thể "ăn không nên đọi nói không nên lời".

Trong các loại có thể thuê được thì không thể thuê nhà đào tạo. Lãnh đạo phải có tài ăn nói. Lãnh đạo phải có tài Marketing, khả năng thổi lửa cho ongm. Tôi rất hạnh phúc khi anh, chị tham dự hành trình này. Và phải nói với anh chị nhiều điều, có nhiều bài học xương máu. Có một người bạn tôi, chỉ đầu tư tiền mà ngại đứng ra làm Boss. Thuê hẳn một người làm boss, đại diện cho sản phẩm đấy. Sau đúng 3 tháng, người ấy cũng kinh doanh một sản phẩm như vậy, y hệt, mất vỡ toàn bộ hệ thống. Tại vì người boss đã đi thì vỡ toàn bộ, hệ thống mất hết. Cho nên tôi nói với các anh chị đó là: Một vài thứ phải thuê nhưng phải nắm trong cuộc đời. Có thể đào tạo kĩ năng nào đó nhưng để đào tạo truyền động lực về ước mơ, tầm nhìn của công ty. Cho nên hôm nay tôi mới nói với các anh chị. Đó chính là bạn không thể, bạn phải có năng lực. Bạn phải truyền động lực liên quan đến năng lượng. Bạn chỉ càng có nhiều năng lực càng tốt. Năng lực là năng làm, phải tạo ra kết quả.

3. **Năng lực/ kĩ năng: gồm 3 yếu tố**
   - Phải có kiến thức. Phải có sản phẩm, công ty
   - Phải có kĩ năng
   - Thái độ cam kết điên cuồng, năng lượng (đã biết ở buổi trước)
4. **Giá trị, niềm tin:**

Bạn muốn chốt sale ở cấp độ số 4, hãy bán ước mơ cho người khác. Tôi có một niềm tin, tôi có một sứ mệnh. Bạn phải có sứ mệnh, bạn phải có niềm tin. Bán cho họ cái niềm tin, tính cách, con người.

Ví dụ tôi có giá trị: cống hiến, tiền, tài năng, sự yêu thương…Quan trọng nhất đối với tôi là cống hiến. Hỏi người khác điều gì khác quan trọng nhất đối với bạn? Họ nói quan trọng nhất đối với em là được cống hiến. Tuyệt vời! Và tôi cũng là người như vậy. Vậy tại sao ngày nào cũng lấy xe, lấy nhà chốt làm gì? Có những người không cần xe, nhà, tiền…mà họ cần thể hiện bản thân. Và cần được học hỏi, phát triển chứ không cần lấy xe, nhà. Điều quan trọng với bạn là gì? Bạn tin tưởng điều gì là thành công? Điều gì quan trọng nhất đối với bạn trong cuộc đời này, trong hành trình bạn cống hiến?

5. **Nhân diện:**

Bạn mơ ước trở thành ai trong cuộc đời này? Người ta không đi theo bạn thì bạn muốn người ta đi theo bạn. Vì bạn là ai? Người ta đến với tôi vì bản thân tôi chứ không vì sản phẩm hay bất cứ một thứ gì. Này, hãy hỏi người khác Bạn muốn trở

thành ai? Em muốn trở thành bậc thầy bán hàng, em muốn trở thành nhà đào tạo truyền động lực…Và em hãy vào đây, em sẽ trở thành con người mà em muốn trở thành. Đoạn này quan trọng. Con người, nhu cầu tối thượng của con người là gì? Là muốn khẳng định được giá trị bản thân. Bây giờ hãy viết ra đây. Ví dụ: Hoài Danh – ước mơ trở thành nhà thông thái. Tôi theo đuổi giá trị của sự thông thái. Có một cô gái, cô ấy là vợ của vua Ba Tư. Ông ấy bị cắm sừng và sau đó ông bắt tể tướng đưa vào một người con gái làm Hoàng Hậu, ngủ một đêm và hôm sau giết chết. Bóng đêm bao trùm cả đất nước. Một cô gái, con quan Tể tướng tên là Scheherazade xin vào làm vợ vua. Tể tướng bảo con như vậy sẽ chết nhưng nàng vẫn bày tỏ: "Con muốn vào cung, con phải xử lý ông vua này". Con gái của Tể tướng nên cực kì thông minh. Nàng không sợ chết. Nàng nói với vua: "Chỉ cần một đêm làm vợ của chàng, thiếp cũng cam lòng." Vua bằng lòng: "Tối nay ở cùng với ta". "Thiếp có thể xin nhà vua một việc được không? Hãy cho em gái thần vào ngủ cạnh phòng vì mai thế nào thiếp cũng chết nên vua ưng thuận." Đến gần sáng, cô hầu gọi: Chị Scheherazade ơi, chị dậy chưa? Chị có thể kể cho em nghe một câu chuyện. Nàng hỏi vua. Vua là người hóng chuyện nên bằng lòng. Scheherazade kể, và đang kể câu chuyện này lại lồng sang một câu chuyện khác. Và lại đến giờ lên chầu, nhà vua mặc quần áo vào và lên chầu nên không giết nàng và đêm sau lại nghe kể nốt. Và thế là họ ngủ với nhau đến khi trời sáng. Rồi người em lại sang gọi Scheherazade: "Hãy kể cho em nghe nốt câu chuyện đêm qua được không?". Câu chuyện cứ thế tiếp diễn. Cứ đến đoạn cao trào, nhà vua lại tới giờ lên chầu. Nhà vua cũng say mê nên "Hôm nay chưa cho chết vội, tha cho nàng". Cuối cùng Vua nhận ra. Đây là một cô gái tài năng thông thái nên tha chết cho nàng. Từ bây giờ không còn thực hiện lệnh giết người nữa. Nhờ sự thông thái của mình mà cô đã cứu được rất nhiều người trong vương quốc. Tôi đã kể cho rất nhiều người nghe. Câu chuyện từ quyển sách "Nghìn lẻ một đêm" và tôi đã bán được nhiều tiền từ quyển sách này. Tôi sẽ chia sẻ trên Facebook. Tôi ước sau này sẽ lập một quán cà phê, tối thứ bảy hóa thân thành Scheherazade thật xinh đẹp để kể chuyện cho mọi người nghe. Tôi sẽ kể thật nhiều câu chuyện thú vị, lạ đời nhất từ trước đến nay. Tôi có ước mơ mình phải trở thành người thông minh nhất có thể kể chuyện tuyệt vời. Nếu là một cô gái xinh đẹp có thể khiến bao chàng trai dừng chân nhưng nếu bạn là một cô gái thông minh, bạn sẽ khiến cho cả thế giới phải dừng bước. Có những câu chuyện có thể kể trong kinh doanh.

Họ muốn trở thành ai đó. Bạn phải mạnh mẽ, giúp người ta trở thành con người thực sự. Nếu chỉ giúp người ta 5tr hay 10tr nhưng không thể giúp người ta trở thành

con người họ muốn thì bạn không thể đắc nhân tâm ở chỗ đấy. Cho nên phải hết sức lưu ý.

6. Tâm linh:

Này, trông vậy thôi chứ rất nhiều người nói về điều này. Tôi nói xong anh chị sởn da gà luôn. Tâm linh, rất nhiều người trong lúc khủng hoảng, đau khổ quá họ gặp bất hạnh, họ hay tìm đến thầy bói, thầy tướng, thầy số…xem cái thứ gì, đại loại như vậy. Tôi không nói là Tử vi hay vài môn khoa học đó là xấu hay là gì. Tâm linh đối với tôi không phải là Chúa hay là Phật gì cả. Đó là một phần linh hồn. Và chúng ta cần phải coi trọng Tâm linh. Tâm có nghĩa là quay về bên trong và cảm thấy nó vô cùng linh thiêng. Khi chạm vào tâm linh thì không còn gì để nói nữa. Tâm linh là phần tìm ra mục đích cao nhất, sâu xa nhất trong con người. Tôi thường hay hỏi rằng: Tôi sinh ra để làm gì? Sứ mệnh đặc biệt của tôi là gì? Tầng tâm linh là chúng ta chạm vào một thứ thôi, chạm vào tầng sứ mệnh, tầng linh thiêng. Tôi nói một câu này anh chị có tin không hé. Anh, chị có tin rằng chúng ta được dẫn dắt bởi một ơn trên không ạ? Bao nhiêu anh chị nghĩ chúng ta ở đây là có một điều gì đặc biệt không ạ? Tôi tặng anh chị một câu nè: Gặp nhau không phải tình cờ, mà vô lượng kiếp đã chờ để gặp nhau. Ôi, có lẽ là kiếp trước là ongm trong gia đình cho nên bây giờ tôi rất là may mắn, được gặp lại anh chị, thật sự cảm thấy rất là yêu thương. Bao nhiêu anh chị nghe thấy và muốn phi vào đời nhau? Đây gọi là chốt sale bằng tâm linh. Tôi có một linh cảm rất đặc biệt. Tôi không hiểu tại sao, trông hàng 7 tỉ người mà tôi cảm thấy như đã gặp nhau ở kiếp trước và tôi có một linh cảm rất đặc biệt. Đây đúng là thứ lĩnh của tôi, đây đúng là người sẽ dẫn dắt tôi đi đến bến bờ tương lai. Ôi Tôi đã nằm mơ về điều đó, nhưng tôi vẫn chưa gặp. Chạm vào tâm linh một phát là phê luôn. Nhìn mặt tôi là tôi biết anh chị sắp có tiền hay chưa? Tương lai anh chị như thế nào. Anh, chị có muốn nghe tôi nói không? Có mà. Để tôi đọc cho anh chị nghe nha! Ô cô ơi cô xem cái vân tay này cho em cái. Tôi không nói thứ này bói toán nhưng tôi có thể tiên đoán, nói về cái bản chất bên trong người ta, người ta ngây ngất ngay lập tức. Học thêm về Tướng số, nhân số học, tiên đoán về quá khứ. Người ta sợ về tâm linh, và người ta làm điều đấy nhưng chúng ta lại không thấy. (VD: cô và một học viên trao đổi cùng chơi một trò chơi. Trong nhà chị, trong họ chị có ai chết trẻ không? Em thấy một linh hồn đi theo chị,…Học viên trả lời: Có. Cô giáo hỏi: Là nam hay nữ ạ? Người nữ ạ..; cô kết luận: em không nhìn thấy gì đâu, em nói đùa đấy.) Khi nghe lông người các kiểu .. Nhiều người không biết

cứ bị nói về linh hồn như mồ mả ba đời, người ta bị sợ. Đây gọi là chốt sale ở tầng tâm linh. Nhiều người không biết. Dùng thứ này hôm nay phải dùng chính trực nha, cấm đi dọa ma người khác, …Nhiều người cứ nói em là thứ này, cô này, cô kia,…Bạn bị ai đó cài đặt vào. Cẩn thận tất cả những gì bạn nói về người khác. Bạn có thể khiến người ta cạo đầu đầu đi tu, khiến người ta không bao giờ ngủ được luôn…. Nhiều bà bói: Nhà có ai chết trẻ không, này nó đi theo mày đấy. Chị ơi, chị giải hạng cho em đi. Bao nhiêu tiền cũng được. Ôi dồi, nhà mày trùng tang, chết liên tục. Nhà chết 8 người vì Covid thì trùng cái gì, siêu trùng à? Anh, chị ơi tỉnh táo lên. Bây giờ anh chị đã nghe tôi nói về điều này, anh, chị hoàn toàn tin vào tâm linh, có nghĩa là sự linh thiêng và nhớ rằng ta có một thứ là linh hồn. Nhưng cấm mê tín dị đoan và không bao giờ để người khác nói về điều này. Anh chị đi khám đến những đám đông nè, bệnh viện, vườn hoa trung tâm, cực kì nhiều người làm việc này. Đưa tay ra cô xem tý. Mày như Bồ tát đấy…Hôm nay tôi phải giải thích thật kĩ về điều này. Nhiều người không biết lãnh đạo mà cứ nghĩ mình bị làm sao đấy. Động hơi một tý là tìm xem, ra cửa phải bước chân phải trước, ngày nào và giờ nào, ok thì được như nó thì tốt. Nhưng nếu quá mệt thì như vậy không được. Nhiều người đang lợi dụng để lừa quần chúng mày xuống đấy. Anh chị hiểu, người ta lừa. Người ta không thấy gì đâu nhưng không biết làm thế nào để kiếm ăn người ta dùng cách ấy để kiếm ăn. Anh chị hiểu chưa ạ? Tại sao tác động vào tầng tâm linh của con người

Vậy bây giờ hãy dùng nó tích cực bằng cách đó chính là gì? Vậy theo anh, chị: Sứ mệnh của mọi người là gì? Chúng ta sinh ta trên đời để làm gì? Ai cũng hỏi câu đấy. Ai cũng rất muốn biết về điều ấy. Theo anh, chị con người sinh ra trên đời này làm gì (Học viên trả lời "để trả nghiệp"). Cô giáo nói: cảm ơn Học viên. Nhưng từ giờ câu nói anh tốt nhưng để tốt hơn. Nhắc đến nghiệp. (học trong sách, nghe đâu đấy) Nhưng chuyện ấy không được chứng thực. Nghiệp là bạn đã làm một thứ gì đấy rất là tội lỗi. Cần phải cẩn thận khi tác động vào tầng tâm linh. Thực ra chúng ta là những thiên thần, thiên sứ ở một xứ nào đó, có sứ mệnh đi lan tỏa. Người ta sẽ muốn sống, muốn cống hiến,..Rất nhiều người buồn cười lắm. Chúng ta không làm được là do hồi xưa ông bà em là địa chủ, giết. Không có minh chứng khoa học về điều ấy. (Anh Cường ơi, em nói như vậy có phạm gì đến anh không ạ) Những câu này tôi rất dị ứng. Họ có thể giết chết bất kì ai. "Mày á, cái tướng mày sinh ra, nghiệp quật rồi,…". Tôi nói những gì tôi nói hay thì mang về. Cẩn thận khi tác động vào tâm linh. Họ có thể giết chết ước mơ của bất kì ai. Bạn giết chết sự nghiệp

ước mơ của người khác. Ai hiểu chỗ này và đồng ý với quan điểm với tôi. Có nhiều người khiến người khác phải cởi quần áo, chết ngay tức khắc….Nhiều người tác động vô trách nhiệm với cuộc đời, bạn vô tình bạn giết người bạn không biết. Ví dụ những câu có thể chạm vào tầng tâm linh: An hem mình có duyên với nhau đấy. Bao nhiêu người anh gặp nhưng em như gặp từ kiếp trước. Đó là tầng tâm linh, sẽ yêu nhau tha thiết. Đừng nói: "Nghiệp quật nhiều người đi theo…động ma…động các kiểu." Anh, chị không có quyền nói những thứ ấy. Cấp độ này khủng khiếp. Anh chị phải nín thở và theo dõi chỗ này. Đừng dọa ma người khác. Anh, chị không có quyền nói những thứ ấy. Hôm nay đây là khoa học. Để tôi nói với anh, chị, .. Hỏi xem người ta mong muốn gì? Người ta nói em muốn 5tr hay 10tr. Em mong muốn 5 triệu, 10 triệu thì chỉ chốt ở cấp độ 2. Chị có công việc này giúp em kiếm 5 triệu đến 10 triệu. Hãy ở trên người khác 1 tầng đến 2 tầng thôi. Thế nào thì nó mong muốn có gì ạ, một môi trường làm việc tốt. Ngày mào anh chị cũng ở trên mây. Sứ mệnh em có 5 hay 10 triều là gì. Nó chỉ thích cuộc sống ổn định mà mình ngày nào cũng đi chốt sứ mệnh, nó ghét lắm. Nó cực kì ghét truyền động lực, môn NLP. Ai hiểu tôi đang nói ạ. Khi bạn đã hiểu người ta thì bạn sẽ cùng tầng với họ và bạn sẽ chốt họ vì lời nói trên. Họ đang nói ở tầng nào thì mình chốt. Bạn hãy cao hơn 1 hay 2 tầng thôi. Em có sứ mệnh đặc biệt lắm chị ạ! Em nghĩ em có thể cứu chúng sinh. Đừng bao giờ nói tôi giúp bạn thực hiện sứ mệnh cuộc đời mình. Chị giúp em thu hút hàng triệu người. Em muốn đạt được thứ này thì em phải có kĩ năng nào. Em thiếu kĩ năng nào trong bán hàng online. Chị dạy em hoàn toàn miễn phí. Chúng ta phải vận dụng trách nhiệm với đời. Câu nào ở tầng tâm linh ghi ran ha.

VD: Vì yêu mà đến. Tâm linh là tình yêu thương, là sứ mệnh, là ước mơ cuộc đời,..Linh cảm đã mách bảo em rằng, em đã gặp được người em cần tìm. Sâu thẳm bên trong em,…Hôm nay, em gặp Bồ Tát của đời mình. Em gặp đã gặp được cứu tinh. Họ yêu tôi tha thiết luôn các anh chị. Rất nhiều người nói với tôi: Vụ gì có người 65 tuổi nói với tôi. A di đà phật, A di đà phật,..Bạn chính như kiểu Phật sống giữa đời,…là Bồ tát, Thiên sứ đời mình…Và đây là một nhân duyên không bao giờ bỏ qua. Dùng thứ này thôi!

Mày có tin không? Đời này có nhân quả đó. Luật nhân quả rất hay. Nếu không đưa luật nhân quả ra thì xã hội loạn lâu rồi. Người ta nói: Tâm linh chính là thuốc phiện ru ngủ quần chúng. Quần chúng mà không sợ trừng phạt là ngày nào cũng giết người. Luật nhân quả rất hay, nó giúp người ta sống tốt đời đẹp

đạo. Nếu ai đang sống trong lòng biết ơn, tình yêu thương. là bạn đang sống trong trạng thái tâm linh cao nhất. Tình yêu thương và lòng biết ơn có trước khi vũ trụ sinh ra. Tôi ước gì có thể dạy anh chị thật sâu hơn về bán hàng, chốt sale. Vì tôi đặc biệt giỏi trong việc ấy. Kể cả đạo Phật hay Thiên Chúa, Kinh Thánh đều dạy: Không có yêu thương chúng ta chả là chi hết. Họ dùng cách đó để hiệu triệu toàn dân và dùng cách đó để con người sống mãi, yêu thương nhau mãi. Nếu chị đang sống trong tình yêu thương thì đó là hạnh phúc. Tôi chia sẻ trong trạng thái không phải năng lượng nhất nhưng đó là tất cả trái tim tôi.

***

CHƯƠNG 9: PHÂN BIỆT MỤC TIÊU VÀ MỤC ĐÍCH. 9 YẾU TỐ CHO MỘT MỤC TIÊU KHẢ ĐẠT.

Thầy John. C Maxwell nói: Đừng quản lý thời gian thời gian. Chúng ta có 24 giờ, chúng ta không quản lý thời gian, chúng ta chỉ quản lý thứ tự ưu tiên. Hãy nhớ rằng việc nào làm khó nhất trong hôm nay thì làm trước. Việc mà anh chị phải chia sẻ, quay video, tham dự những thứ gì đấy, học thứ gì đấy. Hay quá các anh chị ạ! Đúng là bậc thầy thế giới, bậc thầy lãnh đạo thế giới. Phát biểu câu nào thay đổi cuộc đời người khác, và tôi thấm thía điều này. Bạn quyết định làm gì trước. Ví dụ như là sáng dậy, bạn quyết định đọc sách đọc sách hoặc là hôm nay bạn nghe là những video của tôi để bạn có thể tổ chức cho những khóa học online tuyệt vời một tuần tháng nữa hoặc ngày hôm nay bạn có thể mở khóa học rồi khóa học của tôi có trên Facebook ai đã đọc được khu vực ấy sẵn sàng chia sẻ lại. Làm đi! Trời ơi, bắt đầu đi! Nếu bạn làm hết 100 Video là bạn được có thể học, bạn có thể bán, tặng, cho. Nhớ nhe! Quản lý thứ tự ưu tiên thôi, bạn sẽ làm việc gì trước, việc gì sau, nó sẽ quyết định cuộc đời bạn. Và thứ tự ưu tiên nó sẽ tạo nên cuộc đời của chúng ta. Tôi ví dụ như này anh chị nhé bây giờ sáng dậy tôi sẽ chia sẻ với anh chị về lãnh đạo tinh hoa. Sau 30 ngày hôm nay là ngày thứ 9 kể chuyện gì xảy ra, sau 30 ngày, tôi có 30 video. Có một nhóm nào đấy, tặng anh, chị, các khóa học về lãnh đạo tinh hoa, vào đấy mà học đi. Trả tôi 500.000 vào để học lại và có rất nhiều người đến. Chúng ta làm một lần nhưng mà chúng ta lại để lại giá trị cho đời mãi mãi. Các Video các nhóm cứ mang đi tặng cho người khác bây giờ đến cuối đời đã lên thì không xuống được. Cho nên anh chị nhớ, nếu tôi làm như vậy thì 5 năm nữa tôi cũng có quá nhiều khóa học. Cứ mỗi buổi học sáng, anh chị bắt đầu học video hoặc là chia sẻ một cái

gì đó, 5 năm nữa, anh, chị giàu to rồi. Và thứ tự ưu tiên rất là quan trọng nha! Ví dụ bạn nấu cơm, nếu bạn bỏ nước xong rồi mới bỏ gạo vào thì có thể nó sẽ thành cơm nhưng nếu bạn bỏ gạo vào trước, đun gạo ấy bỏ nước vào sau thì nó có thể thành cháo thành than hoặc những thứ bạn không ăn được. Nếu chúng ta thay đổi thứ tự của công việc của một ngày thì cuộc đời bạn sẽ thay đổi. Ai đã hiểu chỗ này. Việc nó quy trình 1 2 3 4 thứ tự nào ưu tiên sẽ quyết định kết quả. Cho nên bạn ưu tiên việc phát triển bản thân coi đây là sống còn, chiến đấu với tôi thì sau này phát triển rực rỡ. Vì sao rực rỡ như vậy vì tôi đang học 24 giờ, chia sẻ 24 giờ. Đừng bao giờ mệt mỏi, nếu mệt là tôi là mệt nhất. Nhiều người kêu tôi ngủ đi nhưng tôi vẫn thức 12 giờ sáng tôi vẫn chat với đồng đội tôi vẫn chia sẻ. Cô cực kì quan trọng luôn. Và tôi gợi ý cho anh chị một chìa khóa. Nào hãy comment vào khung chat. muốn có kết quả chúng ta cần phải làm những việc sau đây: Muốn tạo nên sự thay đổi khi đó chính là phá vỡ mô thức. Bốn từ này cực kì vi diệu. Bây giờ bạn muốn cơ thể khỏe mạnh phải không? Yess, đứng lên mà tập thể dục. Bạn muốn có kết quả mới phải không ạ? Bắt đền lên và live stream chưa cần biết chuyện gì đã xảy ra. Bạn không thể có kết quả mới nếu vẫn làm theo cách cũ được, chỉ có cách phá vỡ mô thức cũ. Chưa bao giờ học phải không, chưa bao giờ chuyên sâu phải không, đưa cho tôi 200 triệu, tôi sẽ đưa anh chị tất cả các khóa học trong năm nay thôi, chỉ duy nhất năm nay thôi, còn năm sau thì không có, không đủ. Nếu như bạn không thay đổi cách làm mới thì bạn không có kết quả mới. Cách làm cực kì đơn giản. Và hôm nay tôi chia sẽ lại nội dung: Lãnh đạo là phải đặt mục tiêu. Mình phải biết mình sẽ đi đến đâu, đạt được giá trị gì. Và mục tiêu quan trọng đối với cuộc đời mỗi con người như thế nào. Bài học này cực kì quan trọng. Nếu anh chị có thể set up mục tiêu vào đầu người khác thì đội nhóm của anh chị sẽ tạo ra kết quả phi thường. Rất nhiều người không học phần này thì hôm nay tôi sẽ cho anh chị biết cách đặt mục tiêu như thế nào. Bao nhiêu trong số các anh chị ở đây biết cách đặt mục tiêu như thế nào? Ở Nu Skin tôi đặt mục tiêu lên Ruby và đạt một cách dễ dàng. Thông thường có người nói với tôi rằng, đặt mục tiêu là Smart – thông minh. 31/12/2021 này tôi sẽ kiếm được 500 triệu. Tôi phải chúc mừng các anh,chị không đạt được đâu. Nó có một vài thứ mà cần phải hiểu về kĩ năng đặt mục tiêu. Và nếu những người lãnh đạo đến khi mà họ đã xác định em đi đâu về đâu rồi thì bây giờ chúng ta phải ngồi xuống đây đặt mục tiêu cùng với chị. Và chúng ta có những khái niệm này.

Vậy theo anh chị, **mục tiêu là gì**? Học xong thứ này chúng ta thấy thế nào, chắc chắn là phi đến đích rồi. Lãnh đạo rồi mới đặt mục tiêu nha. Ví dụ: Cô gọi học viên trả lời về mục tiêu là gì? – Chuyên gia mỹ phẩm. Cô hỏi: Đó cũng là một mục

tiêu – Trở thành chuyên gia như vậy để làm gì? – HV trả lời. Vậy mục tiêu của anh chị là gì? MT là đích mình đến. Lãnh đạo nếu không hiểu chỗ này thì không thể lãnh đạo. Phân biệt hai khái niệm. Mục tiêu và mục đích. Phải phân biệt thì các anh chị mới biết đặt mục tiêu. Sống cuộc đời ngoại hạng và cho đi điên cuồng. VD: đọc một số mục tiêu của HV trong khung chat: mua căn hộ mới,

Em có thể Feedback cho chị và một số anh chị ở đây được không ạ? Em nghe chị nói em biết chị chưa đặt mục tiêu một cách cẩn trọng. Mục tiêu là trả lời câu hỏi bạn muốn gì? Nhà, tiền, xe…Tất cả từ nhỏ đến lớn điều mình muốn. Vậy mục đích là gì? Là ai, muốn gì,..

Mục tiêu là bạn muốn gì? Mục đích chính là bạn muốn thứ đó để đạt gì?

Hôm nay mục tiêu của chúng ta là ô tô. Ô tô để làm gì, để báo hiếu cha mẹ, trông cho nó sang chảnh lên, để nhìn người khác ngưỡng mộ mình, để mình đi làm từ thiện. Đó gọi là mục đích. Nhớ nhé mỗi gì mình làm đều có gì ẩn sâu bên trong đấy. Và làm gì đó để thỏa mãn thứ gì bên trong gọi là đích đến. Đích cuối cùng lại quay về bên trong. Rất nhiều người nói vậy nhưng không ai giải thích cho bạn điều đấy. Mục tiêu là bạn muốn gì? Muốn thứ này để làm gì? Và thông thường để làm gì thì cuối cùng anh chị đều thỏa mãn thứ gì đấy. Ví dụ có ô tô để trông sang chảnh hơn….cuộc đời phi thường thì nó là mục đích.

Phân biệt mục tiêu chứ không phải mục tiêu là bình an là đích đến. Mục tiêu là thứ bên ngoài. Chúng ta thấy bình an, cuộc sống có giá trị, thấy mình sống đời phi thường, can đảm. Vậy mục đích là thỏa mãn lòng mình. Con người phấn đấu là để thỏa mãn những thứ bên trong. Nếu như cuộc đời này không đặt. Nếu chúng ta phải có con số, không có một tiêu nào thì sẽ không đạt được đích đến bên trong. Bên trong rất nhiều người chỉ muốn bình an, hạnh phúc. Nếu anh chị muốn tìm mục đích tốt nhất là lên chùa đi tu. Nhiều người đi tìm bình an thì cuộc đời không thể bình an được. Cho nên anh chị nhớ nhé nếu cả đời chúng ta chiến đấu vì gì vì tiền, nhà, xe thì chỗ này nếu có mục đích thì đi tu còn chỗ này thì đi gì? “Đi tù”.

Nếu trong mục tiêu ấy phải chứa gì? Chứa sự chân thành, chính trực, vì cộng đồng và chúng ta cần phải hướng tới người khác nhưng vì chúng ta không có đích đến đúng nên chúng ta. Mục tiêu chúng ta là chỉ cần giàu đã, cho nên chúng ta sẵn sàng bán mạng bán bản thân, danh dự đạo đức của mình để đạt được mục tiêu ấy. Có tài mà không có đức thì cũng vô dụng,có đức mà không có tài thì làm việc gì cũng khó.Thu Chung hỏi anh chị, mục đích hay mục tiêu nào dễ đạt hơn ạ? (gõ vào

khung chat). Xong có nhiều người có mục đích, có mục tiêu. Gặp cô Chung thì có một thứ có thể đạt được ngay đó là mục đích. Hạnh phúc, bình an, giá trị vui vẻ, ngoại hạng là do bạn gán ý nghĩa đó chứ. Cho nên bạn có thể đạt được ngay. Cho nên nghe tôi: hít thở sâu và nhắm mắt, ngồi và nhắm mắt. Tất cả nhắm mắt, nghĩ lại một trải nghiệm nào đó trong quá khứ mà cảm thấy rất là vui vẻ, nhớ lại tại sao mình lại vui như vậy, nhớ lại, nghe thấy, nhìn thấy… hòa mình hoàn toàn vào trải nghiệm lại…ăn gì, ở đâu, nhìn thấy gì, nghe thấy gì, cảm xúc vui vẻ tràn ngập trong cơ thể mình, …hít thở thật sâu.. Và quay lại với tôi. Xong, đừng ngồi thiền để tìm sự bình an, sự giá trị.. nó có rồi. Con người chúng ta cứ bỏ tiền để tìm thứ bên trong, không phải mất thời gian để tìm sự bình an và tràn đầy năng lượng đâu nhé. Cái thứ đấy phải có trong vòng 1/nghìn giây. Em, hôm nay em thế nào? Em tuyệt vời! Hết! Có người đi tìm bình an, cảm thấy giá trị, .. Giá trị là gì? Là chồng mình hôm nay về ăn cơm với mình là vui rồi, mà họ không làm được chỗ này. Có quá nhiều người không tìm được chỗ này. Ngày nào họ cũng đau khổ chỗ này. Không biết rằng cuộc đời chỉ có những thứ cần trả tiền. Đó là các kĩ năng. Nếu muốn có được kĩ năng để đạt mục tiêu phải học với tôi, phải dậy sớm, phải điên cuồng.. Và ngày hôm nay nhé, tất cả những thứ này tôi có rồi, những thứ này liên quan đến trạng thái cảm xúc bên trong thì nó không có tiêu chuẩn...Một vài người vui vẻ là gì? Hôm nay đi từ thiện là vui, một vài người có tiền thì mới vui, một vài người là chồng không đi với cô ấy thì mới vui, một vài người là con cái học tập tốt mới vui. Cho nên Zig Zigler, bậc thầy bán hàng, nói một câu rất hay rằng: Nếu cuộc đời mà không có mục đích thì ngày nào mình cũng chạm đích. Quay sang bên phải cũng chạm, quay bên trái cũng chạm. Cuộc đời chỉ đẹp nhất và an toàn nhất khi chúng ta đang chiến đấu vì một mục tiêu nào đấy. Tại vì lúc đấy chúng ta đang vận động. Khi chúng ta vận động chúng ta đang linh hoạt về cơ thể. Còn khi chúng ta không làm gì thì chắc chắn cơ thể đang mất đi một vài chức năng nào đó. Ai đang hiểu chỗ này và thấy nó rất giá trị? Nhớ nhé, mục đích là thứ chúng ta đã có, đừng đi tìm những thứ chúng ta đã có. Cho nên người ta gặp tôi coaching là tôi thắng 100% phải trả tiền cho tôi. Và tôi thấy nhiều người không coaching mục tiêu, các lãnh đạo ấy, ít lắm. Cô ơi! Em mất ngủ, em đau khổ lắm…Người ta chỉ coaching về tâm lý. Tôi rất trân trọng các anh chị, đưa cho tôi 70 triệu sau đó tôi trả lại hàng các anh chị rồi nhưng anh chị nói với tôi rằng, cô ơi em muốn học với cô, đấy mới là lãnh đạo. Lãnh đạo không đi tìm sự vui vẻ và bình an. Chỉ cần nhắm mắt lại, a mình sẽ gặp bãi biển…đừng đi tìm thứ này, mình đã có rồi. Bao nhiêu trong các anh chị cảm thấy mình cực kì hạnh phúc giàu có bình an, em có hết mọi thứ đủ đầy trong tâm rồi. Chúng ta ngồi viết bài thật sự này, học

kĩ năng này. Có người hướng dẫn nhưng phải bỏ tiền ra, tất cả những thứ bên trong này, em đã đạt được đích đến của đời mình rồi. Đạt rồi nếu nghĩ không đạt thì đến lúc nhắm mắt xuôi tay anh chị sẽ không bao giờ cảm thấy hạnh phúc thỏa mãn. Nhưng nếu anh chị nghĩ mình đạt rồi thì lúc nào nghĩ anh chị có thể chết bất kì khi nào thì lúc đấy làm gì cũng điên cuồng. Thứ bạn đi tìm phải gắn với kĩ năng và với những con số. Tiền không phải là tất cả nhưng nó khuếch trương giá trị bên trong của bạn. Tin tôi đi, bạn càng có nhiều thành quả thì phần bên trong nó càng đủ đầy dù rằng nó vẫn là ở đấy. Nó thuộc về bạn nhưng nhiều người vẫn không biết chuyện đấy. Bạn hoàn toàn có thể đạt được nó ngay và luôn. Ngày hôm nay, tôi đã tìm ra và tôi đã chạm được những mục đích lớn lao trong đời mình . Ai cảm thấy đã chạm hết rồi và cực kì hiểu chỗ này. Mục tiêu có liên quan đến tầm nhìn, mục đích chính là sứ mệnh. Sứ mệnh là gì, giá trị, cho đi. Và đừng đi tìm nó vì nó đã có. Cho nên là tôi nói với anh chị tại sao anh chị phải trả giá cho những người Thầy liên quan đến tư duy vì nó thay đổi cuộc đời anh chị mãi mãi. Tôi không bao giờ phản đối những khóa Thiền hay khóa gì đâu anh chị nhé. Thực ra anh chị có nhiều cách, mỗi người một cách khác nhau và nó cũng là thời gian chúng ta tĩnh tâm lại, mỗi khi chúng ta reset lại ngồi mà không nghĩ gì dẫn theo khu cực ấy để chúng ta tái tạo. Tôi nghĩ rằng tôi là người có tốc độ tái tạo cơ thể khủng khiếp. Mục tiêu không dễ gì đạt, mục đích là cái thứ bên trongvà cuộc đời chúng ta phải đạt hai thứ này. Nếu bạn đạt mục tiêu mà không ai ngưỡng mộ. Mục tiêu ấy không có giá trị trong cuộc đời thì thành công cũng không hạnh phúc. Thành công mà không hạnh phúc thì cũng thất bại đỉnh cao.

Cho nên mục tiêu: 80% chiến đấu vì mục tiêu, 20% đi làm sứ mệnh. Khi già thì đổi lại. Chúng ta cần học hai thứ:

1.Nghệ thuật của tư duy, của việc quản trị cảm xúc. Master về cảm xúc.

2.Master về đạt mục tiêu. Hay người ta nói "Khoa học của thành tựu".Làm thế nào để luôn vượt đích. Làm thế nào để luôn có kĩ năng tạo ra kết quả và thành tựu. Đời chỉ làm đúng hai thứ, hai yếu tố của thành công là Khoa học và Quản trị cảm xúc ngay trong vòng 1 giây. Lãnh đạo không chờ 1 năm hay 3 năm để cân bằng chuyện thất tình, chuyện đó quá bình thường thậm chí các anh chị không đạt thứ này thì mai chúng ta làm thứ khác. Có một thứ mà lúc nào cũng làm ta cảm thấy thỏa mãn tôi có một tiêu chí. Tôi không coi trọng kết quả nhưng tôi coi trọng bạn đã nỗ lực hết sức chưa. Nếu như tôi đặt mục tiêu hầu như tôi làm xuyên đích các anh chị. Mục tiêu không phải để đạt, mục tiêu để xem anh chị đã hết sức chưa. Tôi đảm bảo nếu anh

chị nỗ lực hết sức mình thì anh chị cực kì ngạc nhiên vì nó toàn đến bất ngờ, tình cờ và điên cuồng. Làm hết cách chưa, đã nỗ lực hết sức chưa, ngày nào cũng than vãn. Ngày nào cũng nhìn xem mình có tiền không mới thành công thì tôi nói anh chị không thiếu tiền, anh chị không thiếu gì hết, anh chị thiếu đức tin. Thiếu niềm tin, thiếu cảm xúc mạnh mẽ bên trọng. InSpirit là cái bên trong. Chỉ đơn giản nhắm mắt lại, yes thế là làm. Và thôi miên giúp bạn làm điều đó

Phẩm chất hình thành trong quá trình đặt mục tiêu: sự cam kết, sự kỉ luật của bạn. Phẩm chất đó đáng giá triệu đô. Đặt mục tiêu đừng sợ số lớn hay số bé, đặt nó to vật vã vào. Nếu đặt mục tiêu khó đạt được, cho nên bạn phải làm nhiều việc cái thứ bạn dám làm. Sau đó phẩm chất cái thứ mà bạn dám làm, bạn kể lại cho người khác nghe, nó khủng khiếp. Đặt mục tiêu phải Smart, đặt mục tiêu có làm không. Tại vì nó chưa được truyền động lực, chưa có lý do đủ lớn cho nên không bao giờ đạt được mục tiêu.

9 YẾU TỐ CHO MỘT MỤC TIÊU KHẢ ĐẠT

1. TUYÊN BỐ Ở DẠNG HIỆN TẠI VÀ TÍCH CỰC

Nó phải hiện tại và tích cực. Mục tiêu không bao giờ nghèo, không bao giờ bệnh chắc chắn sẽ bệnh.

2. **BẠN ĐANG Ở ĐÂU**. VD: Tôi trở thành một trainer nhưng bạn đang ở đâu, bạn đang có những kĩ năng gì, có nguồn lực gì?
3. **HÌNH DUNG NHƯ ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC NÓ.**

Bạn có thể hình dung và tưởng tượng như mình đang có nó không? Ôi, tưởng tượng 10 nghìn người nhận giá trị từ tôi. Rất nhiều người ôm tôi và nói cô ơi em yêu cô. Mỗi lần tôi nghĩ đến tôi khóc được. Bạn có hình dung về nó không, có cảm xúc không? Nếu không có thì mục tiêu không khả đạt.

4. BẰNG CHỨNG

Những bằng chứng nào khi bạn đạt mục tiêu? Khi bạn đặt mục tiêu 1 triệu đô. Rất nhiều người đặt mục tiêu. Chúng ta không biết dùng để làm gì? Không cụ thể. Nếu bạn có 1 triệu đô thì mua biệt thự cho mình, xây nhà cho mẹ,… Cần phải biết đạt được để làm gì?

5. CÓ ĐÁNG MƠ ƯỚC KHÔNG?

Phải trả lời khoảng 20 đến 30 lý do. Kiếm 500 triệu để làm gì? Lý do? Tìm ra cái bên trong là mục đích. Em thấy mình giá trị, đẳng cấp.Em sẽ mua khóa học đắt nhất hành tinh. Em cho cô Đàm Thu Chung 500 tr để cô coaching cho em cả đời. Lý do? Bằng chứng đáng mơ ước không? Bạn sẽ làm này ở chỗ nào? Rất nhiều người nói em muốn có 500tr – vui, để làm gì? ...Nhiều nhà báo phỏng vấn em, em nổi tiếng cả thế giới.

6. NÓ CÓ DO BẠN TỰ KHỞI XƯỚNG VÀ CÓ DO BẠN DUY TRÌ KHÔNG?

Đặt mục tiêu 1 triệu đô mà có do bạn duy trì không. Chồng nói em cần có nhiều nhân viên. Bạn nói đặt mục triệu 1 triệu đô, nhưng không có nhân viên thì không đạt, không thằng này đến thì thằng kia đi. Đặt mục tiêu 1 triệu đô mà nó do 30 thủ lĩnh bên cạnh. Mà không có thì không đạt. Cho nên bạn phải là người bán hàng giỏi nhất. Bạn có cách nào bán được 1 tỷ? Đặt mục tiêu 1 triệu đô phải do bạn tự khởi xướng và duy trì không? Tự chịu trách nhiệm với chính mình vì mình là người thủ lĩnh. (Cứ đổ lỗi mình đào tạo xong nó đi. Mày không đủ hấp dẫn thì nó mới đi chứ.)

7. NHỮNG NGUỒN LỰC CẦN CÓ TRONG ĐỜI

Cần người giúp đỡ như Facebook, Zalo, …; những người thầy,…

8. NGỮ CẢNH

Ngữ cảnh, môi trường có phù hợp không? Hệ sinh thái là gì? Xem xét sự việc với tất cả mọi thứ xung quanh. VD: điều kiện xung quanh. Như dạy Zoom phải có máy tính. Ai có nguồn lực có thể giúp bạn. Bạn đặt mục tiêu thì bạn phải chiến đấu, ai giúp bạn đạt mục tiêu thì lao vào. Hệ sinh thái: là xem xét sự việc gì ở xung quanh. Mục tiêu bạn để ở đây nha! Quay nó trong một trục tọa độ Decart. Vậy nếu anh chị chiến đấu vì mục tiêu thì anh chị làm hoặc không làm. Làm thì được gì và mất gì? Kiến thức, mối quan hệ, bằng cấp, tiền bạc, tự tin, điên cuồng, được đi du lịch cùng tôi,…Tốc độ xây thương hiệu cá nhân tăng gấp nhiều lần. Anh chị được nhiều thứ.

Mất chút tiền, thời gian bên gia đình, một chút điệu, công sức,…Đáng lẽ học với đồng đội. Phải trả giá. Tại sao phải ghi ra như vậy? Nhiều người không chịu trả giá. Bảo đi kinh doanh bất động sản. Thôi, bất động sản, em ghét lắm…Kiểu kiểu như vậy. Nếu bạn không làm ngày chả phải đau đầu, chỉ cần cứ xem Youtube, cuộc đời cũng như cũ. Nếu không làm thì sẽ không có gì mới. Nó mở rộng nó quay 360 độ. Phần này quá đỉnh trong chuyên sâu của tôi. Một trong những yếu tố nào không

biết đến thì nó sẽ không khả đạt. Hôm nay tôi chia sẻ: Mục tiêu nó ngoài thân bạn nhưng nó khuếch trương bên trong bạn: bình an, can đảm, hy sinh, điên cuồng. Nếu học là phải cả ngày. Làm bài tập điên cuồng lắm!

Nếu ngày nào tôi cũng dạy như thế này, anh chị có đi với tôi không? Nhiều người sợ và nói cô ơi cô giảng hoài hết thôi! Giảng hoài chết mất! Tôi thấy có chết đâu, 21 ngày, 30 ngày Thiết kế cuộc đời thành công rồi đây là hành trình Tinh hoa lãnh đạo. Và tôi đang đau đầu để nghĩ hành trình tiếp theo. Tôi thích mỗi ngày thông minh một ít.

***

CHƯƠNG 10: NĂM CẤP ĐỘ LÃNH ĐẠO

Chào mừng anh chị quay lại lại hành trình lãnh đạo tinh hoa trong buổi số 10. Vâng, bây giờ hãy comment vào khung chat trong nhóm Zalo của mình và nói rằng anh em ơi đến giờ rồi để chúng ta có thể bắt đầu, anh em thấy rõ cô giáo hôm nay có vui không ạ và trước khi buổi học hôm nay bắt đầu tôi muốn chúng ta hãy chúc mừng Hồng Loan nhé ngày hôm qua đã xuất sắc trong khóa học NLP Practice và hôm qua ai đã tham dự vào khoá tốt nghiệp của lớp NLP dơ tay cho tôi biết ạ. Vâng có rất nhiều người đã tham dự vào lớp học đó và ngay lập tức tuần sau chúng ta cũng sẽ có lớp học NLP mới, nếu ai không có nó thì sẽ rất là thiếu hụt trong hành trình lãnh đạo bởi vì có N LP thì cuộc đời của chúng ta sẽ hạnh phúc hơn rất nhiều, hôm qua tôi đã làm việc quá nhiều nên giọng của tôi hôm nay mới hay như thế này và trong tuần này chúng ta còn kết thúc một khóa học nữa đó là khóa học thuyết trình đỉnh cao bằng NLP và không biết khi kết thúc hành trình này nó sẽ như thế nào?.

Tuần này chúng ta cũng sẽ có lớp học thôi miên trị liệu vào thứ sáu thứ bảy và chủ nhật tuần này. Và chúng ta sẽ học cả ngày chúng ta sẽ có hai chứng chỉ trị giá 3000 đô chứng chỉ thứ nhất là thôi miên practice chứng chỉ thứ 2 là thôi miên master chỉ có 3 ngày thôi nhưng anh chị sẽ thấy rằng đỉnh của đỉnh về nghệ thuật sử dụng ngôn từ, đặc biệt là chữa lành cho người khác và tôi cũng cực kỳ hào hứng bởi vì anh chị là khóa đầu tiên sau khi tôi chính thức nhận bằng Trainer và được chứng nhận trên giấy chứng nhận của anh chị và hôm qua tôi cũng đã có thêm một chương trình nữa chương trình đã ghi dấu ấn của mình và rất nhiều người đã biết đến mình đó là chương trình trực thuộc một đội nhóm support DNA, DNA thành công và tôi đã chia sẻ cùng với thầy John.C.Maxwell về lãnh đạo tinh hoa và hôm qua ai đã có mặt ở đó giơ tay ạ. Có quá nhiều người đã không tham dự sáng nay mọi người có muốn Thu Chung xin chia sẻ lại những nội dung đó của thầy John để chúng ta có thể trở thành Lãnh đạo tinh hoa và bây giờ chúng ta sẽ bắt đầu với 5 cấp độ lãnh đạo .

Tôi thích câu nói "Tất cả những thăng trầm của con người đều do khả năng lãnh đạo gây nên" tất cả đều do khả năng lãnh đạo hết, sự thành công sự khốn khổ nó đều do khả năng lãnh đạo, sự thăng trầm của con người theo quan điểm của tôi nếu đã là lãnh đạo thì chúng ta phải lãnh đạo từ bản thân mình và lãnh đạo người khác. Nếu chúng ta không thể lãnh đạo bản thân mình, không thể kỷ luật không thể truyền động lực cho bản thân mình thì làm sao chúng ta có thể đào tạo người khác được ạ. Không thể bắt mình dậy vào 5 giờ sáng, không thể ngồi đây cùng cô Chung,

không thể tương tác cùng anh em thì không bao giờ có chuyện có thể lãnh đạo người khác được đâu anh chị nhé! Và trong 5 cấp độ lãnh đạo thì chủ yếu là chúng ta làm việc với người khác đó chính là lãnh đạo. Bản thân là việc đầu tiên chúng ta cần phải làm trong cuộc đời và có một điều nữa anh chị ạ câu này hay lắm lãnh đạo là một động từ, nó không phải là một danh từ, nó không phải là một chức danh anh chị ạ. Nó là một động từ. Động từ có nghĩa là bạn cần phải hành động bạn cần phải làm đó liên tục liên tục trong suốt cả cuộc đời nếu bạn đã dấn thân vào hành trình lãnh đạo thì chúng ta sẽ không bao giờ kết thúc nó.

Ngày trước nếu tôi không nghe về điều này tôi đã nghĩ rằng Lãnh đạo là một danh từ. Lãnh đạo là người đã có kết quả liên tục, liên tục và điên cuồng. Bạn không có kết quả thì ai đi theo bạn và thầy cũng nói rằng nếu bạn liên tục mỗi ngày phát triển bản thân 1 giờ hoặc học về một thứ gì đó thì sau sau 5 năm bạn sẽ trở thành một chuyên gia về lĩnh vực đó nhưng bây giờ tôi nghĩ rằng chúng ta không thể để đến 5 năm được, tôi cần anh chị thành công trong khoảng 6 tháng đến 1 năm tới được không ạ. Ai sẵn sàng thành công trong vòng 6 tháng đến 1 năm tới, vậy thì chúng ta phải nhanh gấp 5 lần nếu khoảng 6 tháng là nhanh gấp 10 lần nhưng nếu là 1 năm, anh chị nhanh gấp 5 lần thì mỗi tháng anh chị cần dành 5 giờ để phát triển bản thân, để hành động để phát triển bản thân để kết nối. Ai sẵn sàng cùng với tôi trong khoảng một năm tới tôi sẽ giúp anh chị trở thành lãnh đạo thật sự không cần đến 5 năm, anh chị có cam kết hành động không? Nhiều người nói vậy thôi, nói cho sang mồm nhưng nhiều người không làm. Hiện diện mỗi ngày 5 giờ học lãnh đạo học sản phẩm, học NLP học gì cũng được… và trong giai đoạn đầu tiên tôi đã làm 20 tiếng một ngày. Hôm qua tôi đã làm ít nhất 1 giờ đến 2 giờ sáng. Tôi rất thích một quan điểm một tâm trạng của người lãnh đạo là " Do or die" đó là "Làm hoặc chết" và càng ngày chúng ta sẽ có càng nhiều lãnh đạo hơn, bùng nổ và hãy phi vào đời cô Chung nhé. Tôi cần 100 lãnh đạo, hiện giờ tôi có 10 lãnh đạo rồi. Và chúng ta đi vào cấp độ 1

1. Cấp độ số 1: Chức danh

Chức danh, đó là bạn vào một công ty nào đấy, ở đó có giám đốc, có lãnh đạo, có quản lý và người ta theo bạn chỉ đơn giản là vì họ bắt buộc phải theo. Họ đang ở vị trí thấp hơn bạn, họ làm công ăn lương, và họ theo bạn chỉ vì đơn giản bạn đang có chức danh nào đấy hơn họ và họ cần phải tuân thủ điều đó cấp độ đầu tiên đó, chính là chức danh và bạn đang có quyền lợi ở đó, trong tổ chức nào đó bạn được phân công và bạn có quyền sinh, quyền sát quyền sa thải phải với người khác và đơn

giản chỉ vì chức danh mà bạn đang có và hãy nhớ rằng không ai muốn ở đó quá lâu. Nếu chúng ta cứ ở cấp độ một họ theo bạn bởi vì đơn giản bạn là giám đốc thì chắc chắn chúng ta không giữ được nhân sự lâu. Và ở đây chúng ta sẽ thường thấy cấp độ 1 xuất hiện ở các công ty, ở môi trường truyền thống và những người không phát triển cấp độ lãnh đạo thì họ luôn luôn ở cấp độ này họ nghĩ rằng có một chức danh nào đó, được quyền mắng chửi, được quyền chỉnh sửa, được quyền nói với người khác rằng, mày phải thế này, mày phải thế kia và họ cảm thấy bất mãn với người xung quanh. Và thực sự, lãnh đạo cấp độ 1 là những người mới chưa hiểu về nghệ thuật lãnh đạo. Còn nếu anh chị đã đến với Thu Chung trong chương trình này, bạn chưa được nghe thầy John thì chúng ta sẽ không ở với nhau lâu, bởi vì chúng ta liên quan đến với nhau về quyền lợi hôm nay tôi cho bạn 20% thì chắc chắn ngày mai sẽ có người cho bạn nhiều hơn. Người khác cho bạn 30% nó không phải là vấn đề. Còn có những nơi người ta cho bạn 90 đến 100% cắt máu ăn thề thậm chí họ tặng bạn Free cho nên nếu liên quan đến tiền, quyền lợi, liên quan đến hoa hồng thì tôi nói với anh, chị rằng: bạn không có cửa cạnh tranh với người khác với những tổng buôn với những người họ có kinh nghiệm và họ có rất nhiều hàng họ có tiềm lực về kinh tế và không có cửa để cạnh tranh với những người đó anh chị nhé.

2. Cấp độ số 2: Sự cho phép

Ở cấp độ 2 này, khi nào người ta theo bạn khi bạn đã xây dựng được một mối quan hệ tốt đẹp. Khi mà họ yêu bạn, họ cảm thấy thích bạn thì họ sẽ theo bạn, họ bắt đầu thích chúng ta rồi và ở cấp độ số 2 này nó liên quan đến một từ một chìa khóa vô cùng quan trọng. Đó chính là mức năng lượng của bạn, ở cấp độ số 2 này cũng có nghĩa rằng bạn là người có khả năng truyền cảm hứng cho họ, khi chúng ta thích nhau thì chắc chắn là chúng ta sẽ làm việc nhiều năng lượng hơn. Bạn thích họ và họ thích bạn và có một điều rất là quan trọng ở đây,người lãnh đạo ở cấp độ số 2 dễ khiến người ta có thể cho phép bạn phi vào đời họ hay là đi theo bạn thì chúng ta nhớ rằng trong lãnh đạo cấp độ 2 này người ta sẽ phải làm tốt ba việc sau đây:

1. Lắng nghe: Mình nghe mà mình cứ hay cãi người khác, không bao giờ lắng nghe thì không ai có thể theo bạn.
2. Quan sát người khác
3. Phục vụ người khác

Và khi bạn quan sát, bạn sẽ tạo ra một mối quan hệ cực kỳ sâu sắc tôi ví dụ thôi: Có những người đã hỏi tôi rằng "Hôm nay em thấy cô hơi mệt, giọng của cô

có vấn đề gì đấy" khi người ta hỏi mình sau chương trình, mình xúc động lắm chứ! Đó là cách đơn giản thôi, hãy nhìn xem họ ăn gì, mặc gì và sau đó chúng ta có thể đánh vào những chỗ như vậy. Khi chúng ta quan sát, chúng ta sẽ học hỏi được nhiều hơn. Người ta nói rằng "Ăn trông nồi ngồi trông hướng", bạn vào một gia đình nào đó hoặc. Hôm nay bạn đang ngồi ăn cơm nhưng có khách, ngay lập tức bạn phải đứng dậy xem, khách sẽ ngồi ở đâu, ghế lấy ở đâu. Mình quan sát ồ mình phải lấy cho họ một cái bát, một đôi đũa hay là việc chúng ta gắp thức ăn. Nếu như nó là miếng cuối cùng thì hãy gắp cho người khác, đó là quan sát. Một vài người buồn cười lắm, đi dự tiệc phải quan sát xem người ta sẽ ăn cái món nào đầu tiên. Phải quan sát chủ tiệc người ta chạm vào món nào, người ta làm thế nào, mình làm y như họ, còn nếu như đi ăn tiệc theo kiểu Âu Á nào đó nhưng mình không thích và người ta luôn luôn sắp mỗi đĩa đủ mỗi người một miếng rồi tự nhiên mình ăn hết 7 miếng. Thế là 8 người kia họ cực kì ghét mình luôn, đó là quan sát đấy. Chính xác là như vậy trong cuộc sống này nhiều khi người ta chỉ thích về cái tính cách của bạn. Con người bạn, năng lượng của bạn thôi cho nên đừng bao giờ trở thành người vô duyên và thiếu văn hóa. Quan sát rất là quan trọng, "ăn trông nồi ngồi trông hướng", lãnh đạo là phải quan sát. Khi nhìn thấy khách hàng tự nhiên họ nhìn ổ điện cứ ngó qua ngó lại mình hỏi chị ơi chị cần sạc pin ạ, mà họ trả nợ đúng máy của chị đang hết điện tự nhiên họ nói em nhìn chị, mà biết chị cần gì. Em thật là tinh tế. Đó chính là quan sát và bản thân tôi trưởng thành từ quan sát mà ra. Trong mạng lưới doanh nhân, tôi có quan sát xem tay họ để thế nào tay họ để ra sao. Cách họ làm banner, cách họ truyền thông và tôi bắt chước họ và hôm qua có một cô gái tên Hằng, cô ấy nói cô ấy có một quyển sổ viết, để làm gì anh chị có biết không? Để ghi lại tất cả những gì cô Chung đã ghi ở trên Facebook và cô ấy ghi lại toàn bộ để cô quan sát và nghiên cứu tôi, thật là kinh hoàng các anh chị ạ! Và nhiều người không hề làm điều đó và nhiều người quan sát hành trình này và họ đã tổ chức một hành trình tiếp theo họ cũng làm banner, làm hình nền. Ai đã quan sát cô Chung và học hỏi được cực kì nhiều từ những hành trình tôi đã làm thì giơ tay. Anh chị thấy không, chìa khóa của lãnh đạo đấy chính là sự phục vụ tận tụy, nỗ lực.

Đêm qua mình nghĩ rằng hôm nay mình sẽ chia sẻ nội dung gì nhưng hôm nay mình thấy nội dung này hay quá mình cần phải chia sẻ lại một cách cẩn thận đó chính là cấp độ số 2 và ít ra chúng ta phải từ cấp độ số 2 này trở lên, lắng nghe người khác. Đặt những câu hỏi, ví dụ tôi có thể giúp gì cho bạn, đặt những câu hỏi thật thân thương thật thân yêu vào dạo này công việc của bạn thế nào rồi hãy hỏi họ rằng dạo này bố mẹ của bạn có khỏe không tình hình vẫn ổn chứ, tình hình thỉnh thoảng cứ

hỏi câu hỏi như vậy thôi thế nào họ tự nhiên thấy yêu mình. Mỗi hành trình anh chị đi, anh chị đang giúp người khác phát triển và trở thành những lãnh đạo tài năng và tôi biết sau chương trình 30 ngày này tôi sẽ phát triển cực kỳ lãnh đạo và đây chính là cách mà tôi trưởng thành. Người lãnh đạo không tạo ra đàn em, lãnh đạo là tạo ra những lãnh đạo khác. Và ai cam kết sẽ trở thành những lãnh đạo thực thụ và chia sẻ những điều này với những người xung quanh thì giơ tay. Đó là cấp độ 2.

Cấp độ số 3: Cấp độ sản xuất

Sản xuất ở đây là gì ạ?

Theo anh chị sản xuất thì tạo ra gì?, tạo ra thành quả người ta đi theo bạn vì bạn là lãnh đạo có thành quả không phải là chém gió mà là nói được làm được bây giờ tôi không có khóa học thì chả ai trả tiền cho tôi vậy thì làm sao anh chị đi theo tôi được đúng không ạ, tôi không bán được hàng thì làm thế nào anh chị theo tôi được và nhớ rằng ở đây trong cấp độ số 3 này khi bạn có thành quả trả thì bạn sẽ được thứ rất quan trọng đó chính là uy tín cá nhân, uy tín, sự tín nhiệm của những người xung quanh. Bạn không thể cho người khác những điều mà bạn không có, bạn dạy người khác để họ trở thành một Trainer nhưng bạn chưa từng tạo ra một khóa học nào, không có một video nào, không có một chương trình chia sẻ nào thì ai theo bạn bạn và có 3 điều khiến bạn trở thành một nhà lãnh đạo ở cấp độ sản xuất ít nhất một đó chính là

1. Gương mẫu: phải làm gương cho người khác luôn đi đầu luôn tiên phong chết cũng phải lết đến đích người ta có làm hay không đấy là việc của họ họ còn ngày hôm nay việc của bạn là phải tạo ra thành quả và nó làm gì không quan trọng ai tạo ra hình trình tôi cũng kệ bạn có photo tôi thì đó là việc của bạn tôi phải làm một hành trình gì đấy hóa học gì đấy bạn không làm thì tôi lại làm tiếp, nhiều người trăn trở chị nói nhưng họ không làm, nhưng chị làm chưa có kết quả, là lãnh đạo là phải làm gương lãnh đạo là cứ chờ thằng khác lãnh đạo là phải đi trước trực để thằng thằng khác bước theo sau bạn phải luôn nhìn về phía trước nếu bạn cứ quay về phía sau thì thì không bao giờ có thể thành công được lãnh đạo là phải luôn ở phía trước phải làm gương anh chị ạ

2. Phải luôn luôn tạo được động lực cho người khác: gia tăng thêm giá trị cho người khác. Nghĩ đến bạn, người ta chẳng có cảm xúc gì, chẳng muốn làm gì nhưng nghĩ đến cô Chung chỗ nào cũng đào tạo, chia sẻ điên cuồng. Bạn phải tạo động lực cho người khác, luôn luôn tích cực, lạc quan. Nó khủng khiếp lắm luôn,

trong những lúc nước sôi lửa bỏng cảm giác mình sắp chết rồi. Nhưng, khi gặp cô Chung vẫn tưng tưng đó là điều sống còn, những người có ý nghĩ tiêu cực thì loại khỏi đời tôi luôn. Còn những người luôn luôn tích cực. Cô em làm được, thì tôi phải hỗ trợ họ chứ. Anh chị cứ tin tôi đi, nó đi nhanh hơn, còn những người lúc nào cũng: "Cô ơi, em sợ lắm! Cô ơi. em chỗ này…, cô ơi, em chỗ kia thì tôi phải hỗ trợ người tích cực trước chứ. Nó sẽ đi nhanh hơn, còn ai tiêu cực thì đi chậm lắm! Đời này lúc nào chẳng có vấn đề. Cho nên bạn nhớ rằng, vấn đề nó không phải là vấn đề cho đến khi bạn quyết định đó là một vấn đề. Vấn đề là do bạn nghĩ mà đây là vấn đề của bạn nhưng đối với tôi đó không phải là vấn đề. Tất cả mọi vấn đề đều đến từ sự thiếu hụt kỹ năng và tri thức của bạn mà thôi. Nó không phải là vấn đề sau này. Tôi nghĩ đó là một thứ quan trọng nhất. Thậm chí, nó còn là vấn đề của sự phát triển.

3. Luôn luôn thu hút những người giỏi hơn. Lúc nào cũng tìm ra những người giỏi hơn, cống hiến cho cộng đồng. Tôi đang đi tìm người giỏi đấy, tìm ra những người có khả năng làm việc và càng ngày bạn thấy không? Tôi càng chơi với những người giỏi hơn. Và thế là anh, chị tin tưởng và cảm thấy rằng tôi rất là uy tín. Ở cấp độ sản xuất đó chính là những người có kết quả. Khả năng tạo ra kết quả của những người lãnh đạo là cực kỳ quan trọng. Và người ta bị hút bởi cái việc mà bạn nói được, làm được. Bạn có quy trình, có uy tín. Bạn luôn làm gương, bạn có kết quả ngoại hạng, thật phi thường. Bây giờ ai ở đây cam kết rằng: em nói và làm để có kết quả ngoại hạng. "Tôi là người luôn luôn có kết quả ngoại hạng và phi thường."

4. Cấp độ số 4: Phát triển con người

Tôi mong muốn tạo ra, ít ra anh chị phải ở cấp độ này trở nên là các cấp độ có khả năng đào tạo truyền động lực là những người có khả năng nhân bản con người. Đào tạo ra những thủ lĩnh khác, các bạn phải nhân bản ra những người giống bạn. Bạn phải có quy trình đào tạo phải đứng trên bục, phải tạo ra bài giảng nhưng anh chị có cần phải tạo đâu. Tôi tạo rồi! Anh chị mà dạy hết giáo án của tôi anh chị giàu vô đối luôn. Nếu không phải liên quan đến vấn đề tiền bạc và rất nhiều người đang khó khăn về vấn đề tiền bạc thì ai thực sự, thực sự mong muốn được tôi dẫn dắt và phát triển anh, chị trở thành một nhà lãnh đạo cấp độ số 4 này thì giơ tay. Vì tôi biết anh, chị chỉ thiếu tiền thôi, chả thiếu gì hết. Chúng ta không thể kết thúc cái việc này ở đây và thật sự tôi phải hỏi bởi vì rất nhiều anh chị vẫn lăn tăn anh chị phải ở cấp độ này, cấp độ số 4 nó rất là quan trọng, kể cả bạn chưa có tiền, giữ chỗ đi

bằng cách inbox cho tôi xem bạn có vấn đề gì tại sao bạn chưa làm được vấn đề này. Trình bày nguyện vọng đi, sao anh chị cứ lúc ở đâu đó, tôi đã phải chờ cả 1000 năm để đón anh chị rồi. Tại sao anh, chị lại chưa thành công và làm những điều như vậy khi nó khiến tôi bị tổn thương. Bởi vì tôi có lấy tiền của anh chị đâu. Rất nhiều người ở đâu đó đã không nói với tôi thì điều này. Anh, chị không có một công cụ để thu hút khách hàng, không có khách hàng thì lấy đâu ra tiền. Muốn biết một điều gì đó muốn hỏi một điều gì đó muốn thành công phải nói ra thậm chí phải ở cạnh người thành công và anh chị biết giai đoạn Sara đột phá nhất là giai đoạn nào không ạ? Giai đoạn "ăn, ngủ, nghỉ" ở nhà tôi luôn trong vòng 1 năm. Thậm chí, bạn ấy chẳng có một đồng nào để phát triển cả. Cả ngày học như một con điên và sau đó hỗ trợ các chương trình của tôi và cô ấy thành công. Bây giờ, chúng ta cũng chuẩn bị chào đón sự lột xác của một người phụ nữ nữa đó là Julia Nguyễn. Cô ấy rất là tuyệt vời, tham dự tất cả các hành trình hỗ trợ chắc chắn bạn sẽ thành công hãy ra quyết định là bạn có thể phụng sự.

Ở cấp độ 4 này, ngay khi bạn phát triển ra hệ thống con người làm việc với con người là quan trọng nhất đấy. Chính là lý do bạn cần phải đứng ở Team của tôi. Bởi vì Team của tôi sẽ làm việc với nhau ngày đêm trong 3 đến 5 năm nữa, mà chả mất gì hết. Vậy thì để có thể nhân bản lãnh đạo, việc đầu tiên với lãnh đạo cấp độ số 4 này, họ cần có một khả năng tuyển dụng hút người liên tục về phía mình. Đấy, anh, chị thấy không? Chúng ta đến với nhau 10 ngày, anh, chị nghĩ đến với tôi mới 12 ngày và nếu chúng ta ở với nhau 30 ngày thì chuyện gì sẽ xảy nhưng đã hết "vỡ" của mình đâu. Anh chị phải trở thành người nhân bản theo đúng kiểu như vậy, đầu tiên là bạn phải có khả năng tuyển dụng. Nếu như bạn không tuyển được hệ thống của bạn, con người không nhân lên, tăng lên có nghĩa là bạn không có sức hút ở cấp độ này. Đó là bạn có khả năng phát triển con người. Anh, chị có biết không? Bây giờ trò chơi bán hàng đỉnh cao nhất đó là trở thành một nhà đào tạo. Nếu bạn là một nhà đào tạo bạn sẽ đi cực nhanh. Ngày hôm qua, tôi đã lên sân khấu toàn cầu rồi và bây giờ một tháng thì 8 lần như vậy. Những khóa học của những người cực kỳ thành công. Hôm qua, anh chị có thấy chương trình đấy hay không ạ? Hay quá đi anh chị ạ. Và bây giờ một tuần có hai lần chương trình như vậy, anh chị cứ mời người vào đó. Mình vừa được học và rất nhiều người có cơ hội phát triển. Nhớ nhé bạn cần phải có một khả năng rất quan trọng đó là:

Một là: Khả năng tuyển dụng: Hãy nói với người khác một câu rất kiếm tiền giống cô Chung đó là: Lao vào đời em đi, nhớ nhá! Phi vào đời nhau. Tại sao họ phi

vào đời mình. Đó là mình biết sử dụng họ đúng cách, gia tăng giá trị cho họ, mình có cách sắp xếp tổ chức nhân sự cho đội nhóm. s

Hai là: Trang bị cho người khác những gì họ cần. Sau khi tuyển dụng, bạn phải huấn luyện chứ. Họ nói, em không biết thuyết trình. Em không biết xây dựng thương hiệu. Em cần NLP. Em cần một thứ gì đó. Ok, vào đây! Họ muốn trở thành ai thì bạn giúp họ có những kỹ năng đó. Nhiều người nói, em chỉ biết đọc sách. Ok, vậy học thêm khoảng 10 kỹ năng nữa của tôi. Tại vì họ cần rất nhiều thứ nhưng đến với bạn, bạn lại không đủ thứ đó. Cho nên bạn phải giỏi nhất có thể, họ muốn kết nối nữ doanh nhân. Ok, tôi giúp họ. Muốn tạo cộng đồng được sẵn sàng thậm chí bạn muốn học Maketing, vào đây, tôi cũng có thể kết nối cho bạn rực rỡ luôn và còn nhiều người thầy nữa, anh, chị yên tâm.

Và chúng ta có 2 câu hỏi sau, hai câu hỏi thần thánh của lãnh đạo cấp độ 4

1. Bạn làm gì để phát triển bản thân mỗi ngày?
2. Bạn làm gì để phát triển những người xung quanh, nâng họ lên một cấp độ mới?

Ngày nào cũng hỏi 2 câu này nhé. Đúng rồi bạn làm gì để phát triển những người xung quanh khi bạn không có thứ đó. Bạn không có kỹ năng đó cho nên công việc của bạn mỗi là mỗi ngày liên tục phát triển để bạn có thể huấn luyện người khác. Nếu anh, chị phải học hết những thứ này phải hết 5 năm 10 năm nữa nhưng nhiều người không hôm nào mà cô Chung đào tạo gì là đào tạo luôn và tôi rất hạnh phúc vì nhiều người biết sử dụng sức mạnh và trí tuệ của cô Chung và sau đó dùng những bài giảng này giảng lại cho đội nhóm của mình luôn hay? Tuyệt vời vời anh chị nhỡ!

5. Cấp độ 5 : Một người lãnh đạo đỉnh cao

Mấy trăm chủ đề của tôi anh chị cứ đào tạo đi đào tạo lại và chương trình giọng nói của tôi đào tạo đi, đào tạo lại không biết bao nhiêu lần rồi có những tuần đã đào tạo 4 lần, sau đó chủ đề đào tạo về cảm xúc tôi, đào tạo nó khoảng 100 lần, chủ đề thuyết trình tôi đào tạo không biết bao nhiêu lớp thuyết trình. Có những thứ nếu bạn đã biết làm thì hãy làm đi, làm đi làm lại cả cuộc đời và mình trở nên giàu có ấm no chứ không phải ngày nào cũng phải nghĩ cái mới. Tại vì tôi ngày nào cũng nghĩ bài học mới và làm ra thứ mới tại vì quan điểm của tôi là người lãnh đạo luôn phải làm lỗi bản thân, tôi phải làm lỗi bản thân để tất cả những gì tôi đã dạy thì anh

chị sẽ dạy lại người khác cho nên là tôi có một thách thức với bản thân là tôi phải làm lỗi bản thân, làm lỗi phiên bản của chính mình nhưng anh chị trước khi anh chị sáng tạo như tôi. Anh, chị hãy thành thạo trước làm đúng những gì của tôi. Anh, chị có biết bạn Nguyễn Như Hoạt không? Bạn ấy đã đào tạo Zoom 1000 người ở đó bạn ấy đã đào tạo một nội dung. Đó là "Đi tìm lẽ sống và đam mê", tại sao các thủ lĩnh phải cần có một lẽ sống? Và đó là bài đầu tiên ở trong hành trình cũ ơi là cũ của tôi mang tên 1000 bài giảng nhưng nó vẫn cực kỳ chất và cực kỳ giá trị. Rất nhiều anh chị đang viết thành Ebook và tạo thành Slide. Bạn ấy đứng trước 1000 thủ lĩnh và dạy nội dung "Đi tìm lẽ sống và đam mê" và sau đó người ta inbox quá trời và chốt rất nhiều khóa học Online. Mỗi người 1 triệu và bạn ấy chốt ngay trong buổi đó 34 triệu và tôi nói là phải được 50 người. Và bây giờ thì hơn số đó rồi, bạn ấy đang dạy trong tháng 9 này và buổi sáng thì bạn ấy trùng giờ với tôi. Bạn ấy là người quá tuyệt vời, tôi giảng đến đâu là bạn ấy giảng tới đó.

Vậy ở cấp độ 5 này, họ đi theo bạn bởi vì con người của bạn, bởi vì bạn là ai, bạn sẽ trở thành ai, ở cấp độ số 5 này. Cái nó không phải là sự uy tín và tôn trọng nữa mà ở cấp độ 5 này họ ngưỡng mộ bạn họ muốn trở thành bạn, họ muốn sống một cuộc đời như bạn, bạn đã thuyết phục họ, họ muốn trở thành người như bạn và tôi hỏi một điều nhé có ai muốn trở thành người giống cô Chung không? Ví dụ thôi nhé! Đây là lãnh đạo cấp độ 5 và ở cấp độ 5 này chúng ta sẽ thấy rất nhiều người yêu mến và trân trọng nhân cách con người bạn, như thể là một lãnh tụ và đặc biệt người ở cấp độ lãnh đạo 5 này phải có một thứ khiến bạn trở nên thu hút đó chính là khao khát ước mơ của bạn. Bạn chiến đấu để thực hiện ước mơ đó. Ước mơ đó phải lớn hơn bản thân bạn và hướng tới cộng đồng, thì họ sẽ muốn trở thành người như bạn và bạn đã đang có thứ đó rồi và bạn xóa quy trình đó rồi và bạn có quy trình rút ngắn để họ đi đến thành công. Trước khi lãnh đạo kháng chiến, Bác Hồ đã bôn ba khắp các nước, khắp Châu Á, châu Âu. Và Người hỏi là làm thế nào để cách mạng có thể thắng lợi, người đi tìm phương pháp trước "tầm sư học đạo". Trước đi tìm con đường cách mạng, trước "Luận cương" đến với Bác, và Bác đã khóc: "Lệ Bác Hồ rơi trên chữ "Lê-nin. Ngọn đèn khuya, Bác lật từng trang sách. Ở bên ngoài, đất nước đợi mong tin. Rồi Bác reo lên như nói cùng dân tộc. Hạnh phúc là đây, cơm áo là đây rồi..". Trước khi, tôi ngồi ở đây, đã rất nhiều đêm tôi không ngủ, tôi lật từng trang sách, từng cuốn sổ của mình để ghi chép và tạo ra cho anh chị quy trình những bài giảng và những con đường thành công. Và nghĩ đến thôi, cũng có thể rơi nước mắt. Họ yêu mến bạn, họ ngưỡng mộ bạn cũng chẳng vì lý do gì, vì họ muốn sống cuộc đời như bạn. Chúng ta sẽ giúp họ có lộ trình để thành công, bạn phải có kim

chỉ nam, phải có tài liệu, phải có minh chứng và lãnh đạo ở cấp độ 5 thì bạn cần phải học tập, trang bị vũ khí cho mình đã. Nếu ngày hôm nay, bạn không có thể giúp đỡ đưa người khác thành công, khi đã đến cấp độ này thì thành công hay là mọi thứ nó chỉ là đơn giản với bạn thôi. Phải tìm cách đưa ra những quy trình vào. Trước khi bạn trở thành lãnh đạo ở cấp độ 5, bạn phải học hỏi cực kì nhiều người thầy, đọc rất nhiều cuốn sách. Bạn cần phải có quy trình đóng gói và mọi thứ. Và bạn phải chân thành với ước mơ của bạn. Bạn đã phải kỷ luật với nó điên cuồng. Bạn đã phải đổ mồ hôi, máu và nước mắt để có thể đạt được nó và người ta thích điều đó người ta nghe câu chuyện của bạn đi khắp mọi nơi, bôn ba khắp nơi ăn miếng cháo, rồi không có thứ gì cắp cặp đi học và người ta sẽ ngưỡng mộ bạn ở cấp độ 5 này. Người ta không còn gọi là lãnh đạo nữa mà người ta gọi là một biểu tượng, một hình mẫu, một lãnh tụ và bạn có thể chạm đến không chỉ việc mà người ta muốn, mà còn chạm đến cái phần cao nhất trong con người họ. Và bạn có thể giúp người khác thực hiện sứ mệnh và bạn có thể trở thành một điều gì đó rất là thiêng liêng, trở thành một biểu tượng trong lòng của người khác, đây gọi là lãnh đạo ở cấp độ năm. Lên và lên đến cấp độ 5 này tôi nghĩ rằng sự giàu có nó quá bình thường, nó vượt trên cả tiền bạc, nó vượt trên cả những cái thứ mà chúng ta có thể cho nhau. Tôi phải trở thành lãnh đạo ở cấp độ 5.

***

CHƯƠNG 11: KỸ NĂNG TRUYỀN ĐỘNG LỰC

1. ĐỘNG LỰC LÀ GÌ?

- Là lí do thôi thúc bên trong khiến chúng ta hoạt động, là lí do luôn luôn thôi thúc bên trong khiến cho hành động xảy ra**,** lực đẩy mình làm việc, là nguồn cảm hứng để hoạt động,

- Để hoạt động xảy ra cần gì?

Yếu tố 1: Làm việc đó có kết quả gì (luôn luôn hướng đích, vẽ ước mơ kết quả cuối cùng cho người khác, khi bạn nhìn thấy kết quả gì đó chắn xảy ra bạn sẽ hành động, khi bạn làm điều gì đó không rõ ràng người ta sẽ không theo bạn, vẽ bức tranh trong tương lai.

Yếu tố 2: Hành động dễ: bản thân hành động phải dễ (đọc- ghi chép- chia sẻ) sẽ thấy mọi việc dễ dàng.

Yếu tố 3: Hành động phải diễn ra (hành động khơi mào): chỉ cần bước qua vạch xuất phát còn lại vũ trụ sẽ dẫn dắt.

2. BẢN CHẤT TÂM LÍ CỦA ĐỘNG LỰC

Có 2 loại động lực:

- Đến từ nỗi đau: đau đớn vì bị sỉ nhục (nghèo, xấu,...), sự tủi nhục.

- Đến từ sự sung sướng.

Quy trình từ Tonny Robbin, quy trình đỉnh cao của truyền động lực: Để tạo ra động lực hãy cho họ trải nghiệm cả hai bao gồm nỗi đau và sung sướng. Liên kết tình trạng hiện tại với nỗi đau sau đó liên kết bức tranh tương lai về sự thay đổi với bức tranh cực kì sung sướng.

Thực hành (nhạc sóng não Delta) : nhắm mắt lại và bắt đầu tưởng tượng nhìn con người bây giờ chưa có kết quả, nợ nần vẫn còn một số, kỹ năng không có, dáng vẽ bình thường, ngôn từ sợ hãi,.... không chốt được sale, nhiều năm nay chưa đọc một cuốn sách nào cho nên không có tiền, bố mẹ chưa báo hiếu. Tưởng tượng 3-5 năm nữa vẫn như thế này, các khoản nợ tăng thêm, nghĩ đến kết quả thật xấu (tôi bị bệnh, con tôi đi ăn xin, bố mẹ bệnh không tiền chữa trị phải mang về vì không có tiền để mổ,...). Nếu như bản thân mình không thay đổi, sau đó nhân nỗi đau lên gấp 10 lần. Nếu mình không nỗ lực vươn lên, không học hành gì, không chăm chỉ hơn người khác, nếu cần thiết hay nhân lên 20 lần. Tại sao mình nhục nhã như vậy, tại sao mình để chuyện này xảy ra với cuộc đời mình nhân lên 30, 40 .Thậm chí 100 lần, mình đang làm gì với cuộc đời mình: trì hoãn, không học, không quyết tâm, không tự kỷ luật bản thân. Nói, không bao giờ làm, không theo đuổi đam mê thì chuyện gì sẽ xảy ra hiện tại xã hội đã thay đổi đến đâu rồi, đừng nói không làm được việc online, không làm được thuyết trình, Tiktok. Người ta đã đi đến đâu rồi mà mình vẫn như vậy Rồi con cái sẽ ra sao, bố mẹ như thế nào, cái nhà sẽ ra sao, nhân nỗi đâu lên 100 lần...Toàn nói không làm, ngày nào cũng vậy. 5 năm, 10 năm nữa vẫn như thế này không thay đổi, không học thêm, không đọc sách. Xong đứng dậy thay đổi trạng thái thể lí, ngồi xuống nhắm mắt lại hãy thử tưởng tượng tôi cam kết học với cô Chung 30 ngày Hành trình Lãnh đạo tinh hoa, tôi bắt đầu quay video, tôi bắt đầu chia sẻ, tôi bắt đầu học NPL, tôi học mọi thứ, tôi cam kết hành động, học liên tục, làm liên tục. Ba, năm năm nữa tạo ra 1000 học sinh, tưởng tượng xem có bao nhiêu tiền, cuộc đời thật phi thường và ngoại hạng. Tôi đang trên du thuyền, bố mẹ mình có cuộc sống tốt hơn, con cái mình sẽ được học trường quốc tế, đội nhóm mình sẽ được học

và phát triển với tốc độ ánh sáng nhờ sự nỗ lực và chăm chỉ của bản thân mình trong 03-05 năm tới. 10 năm tới anh/chị sẽ đi đến đâu? Cả thế giới tôn vinh anh/chị, kết quả gì? Ăn mừng 1 chút, nhân 10 kết quả anh/chị đang nghĩ trong đầu, sung sướng quá chúng ta có thể hét lên, nhân 20, 30, 40, 50, ... xinh đẹp, phi thường, ngoại hạng, tài năng, bất khuất để sống trong cuộc đời này. Sự thay đổi bức tranh trong tương lai nhân lên 100 lần và ăn mừng thành quả vì sự thay đổi này ngày hôm nay vì sự nỗ lực vì máu, mồ hôi, nước mắt chúng ta đổ ra trong suốt hành trình, có chút nhạc, đứng lên và làm âm thanh gì đó thật lớn và neo cảm xúc lại này (Wow) và cho tôi nghe âm thanh từ tiếng hét, sự thành công, yessss, ăn mừng vì cả 100 anh em xuất chúng được cả thế giới ngưỡng mộ, tôi là biểu tượng ăn mừng và hãy hét lên 3 lần (Yes, yes, yes!). Thật tuyệt vời hãy neo cảm xúc này lại, quy trình này thật sự xuất chúng, nghệ thuật truyền động lực là nghệ thuật không phải môn khoa học. Nó liên quan đến sự thăng hoa của cá nhân, tôi chưa bao giờ cảm thấy cuộc sống tôi thăng hoa như vậy. Đây là quy trình đỉnh nhất của Tonny Robbin. Động lực đến từ việc tạo ra 1 thứ "Vô thức khoái cảm" nếu chúng ta có hành động gì chúng ta khoái sự sung sướng khóai chí vào người neo cảm xúc lại tự sung sướng (nghe nhạc nhãy tưng tưng, huấn luyện tâm trí đều này). Đây là trạng thái thể lí và tinh thần tốt nhất.

CHƯƠNG 12: NGHỆ THUẬT TRUYỀN ĐỘNG LỰC

- Lãnh đạo là phải truyền cảm hứng và truyền động lực...

- Vậy truyền động lực là gì? Động lực là thứ khiến chúng ta hành động... Nếu là lãnh đạo phải khiến người khác hành động theo mình .

- Hành động gồm 3 yếu tố. Tại sao người ta phải hành động?

Họ phải thấy 3 thứ :

+ Kết quả cuối cùng

+ Hành động phải dễ để người khác làm theo.

+ Phải có hành động khơi mào, nhỏ cũng được nhưng phải đi qua vạch xuất phát (có 2 lần chiến thắng là ở vạch xuất phát và vạch đích)

- Bản chất tâm lý của động lực là Vô thức khoái cảm. Những người có thể duy trì động lực lâu dài họ phải luôn đưa vào tâm lý, tiềm thức của mình những dấu ấn, những kỷ niệm trong đời những ký ức tốt đẹp và những cảm xúc tích cực.

VD: Thực hiện quy trình Thiền Tony Robin, là quy trình đưa mình vào trạng thái đỉnh cao, và điều đó cần được huấn luyện mỗi ngày trong đời.

- Làm thế nào để duy trì động lực ???

- Hãy huấn luyện tiềm thức, hãy huấn luyện tâm trí mỗi ngày bởi vì con người luôn mâu thuẫn với mong muốn và khả năng hành động. Vì tiềm thức luôn bảo vệ chúng ta an toàn, nó giữ chúng ta làm những việc đơn giản nhất, an toàn nhất.

VD: Huấn luyện tâm trí mỗi ngày là việc học là dễ nhất, việc học thật sung sướng thì tiềm thức mới hào hứng cho việc dậy sớm để học.

VD: Tôi là người giàu. Giàu là trách nhiệm và nghĩa vụ của tôi, tôi phải giàu bền vững. Sự giàu có phải đến từ trí tuệ và huấn luyện việc làm giàu cực kỳ dễ.

- Phải luôn huấn luyện tâm trí đỉnh cao. Tất cả mọi thứ đều đến từ tư duy.

- Tâm trí nghiện rất nhiều thứ tiêu cực như: nghiện ăn, nghiện ngủ, nghiện chơi game thì từ bây giờ huấn luyện tâm trí nghiện những thứ tích cực để có tiền trong tương lai :

+ Nghiện học.

+ Nghiện xây dựng cộng đồng, giúp đỡ người khác.

+ Nghiện học phát triển bản thân.

+ Nghiện dậy sớm.

+ Nghiện làm giàu và chia sẻ.

+ Nghiệm đọc sách.

+ Nghiện bán hàng và chốt sale.

+ Nghiện xây dựng đội nhóm vô địch.

- Bí mật để giúp chúng ta duy trì động lực: hành động khơi mào

- Ngày nào cũng phải chạm vào việc đó. Thích là phải hành động ngay. Nghĩ phải đi đôi với hành động. Năng lực lớn nhất của con người là khả năng hành động và đạt mục tiêu.

-Tiềm thức chỉ hành động khi nó nghĩ là vui sướng hạnh phúc, động lực đến từ sự vui vẻ, đỉnh cao thăng hoa mới lâu dài.

- Vậy thì sự vui vẻ, sung sướng đến từ đâu???

+ Đến từ bên trong , đến từ sự "gán ý nghĩa "cho nó, và chuyển nó sang vùng nghiện ngập .

+ Đưa tâm trí tiềm thức 24h sống trong trạng thái đỉnh cao của lòng biết ơn. Khi nói biết ơn mọi nỗi đau tan biến, được chữa lành .

- Những cách gia tăng động lực :

1. Luôn nuôi dưỡng những cảm xúc tích cực mỗi ngày đưa người khác vào cảm xúc đỉnh cao và Chốt.

2. Luôn tập trung vào mục tiêu: tập trung ở đâu, giàu có đến đó.

3. Không bao giờ cân nhắc thiệt hơn vì nó sẽ cản trở hành động của bản thân. Hãy vui mừng với thành công của người khác.

4. Luôn dùng vô thức liên tưởng dùng trí tưởng tượng để hình dung về sự thành công. Tin tưởng tuyệt đối vào bản thân và những gì mình đang làm.

5. Kiểm soát môi trường xung quanh bạn:

- Bạn không thể thay đổi thế giới, chỉ có thể thay đổi môi trường xung quanh bạn.

VD: Muốn con thích đọc sách, sách phải để khắp nơi. Dán những câu tuyên bố, mục tiêu trên tường và đọc mỗi ngày.

6. Yếu tố xã hội:

- Lập ra một nhóm chia sẻ, tập hợp xung quanh mình những người năng lượng đỉnh cao. Tìm ra một cộng đồng xã hội, một nhóm bạn tốt tạo ra MQH

- Kinh doanh hệ thống là vấn đề sống còn. Hệ thống tận dụng đòn bẩy hiệu quả, làm cùng nhau, gia tăng giá trị cho nhau, làm giàu cùng nhau. Tham gia nhóm phải từ 2 người trở lên để động viên đá đít nhau.

7. Khởi đầu ngày mới với năng lượng đỉnh cao. Cách bạn bắt đầu 1 ngày mới như thế nào quyết định 1 ngày của bạn .

8. Luôn ghi chép, sử dụng các công cụ ghi nhớ.

***

CHƯƠNG 13: CÔNG THỨC 3 BƯỚC ĐỂ LÀM CHỦ MỘT LĨNH VỰC NÀO ĐÓ.

Con đường nhanh nhất giúp bạn làm chủ thực sự, tiết kiệm thời gian và hạn chế sai lầm.

BƯỚC 1: TÌM CHO MÌNH MỘT HÌNH MẪU HOẶC MỘT NGƯỜI THẦY.

Hỏi họ xem con đường của họ đi là gì?

BƯỚC 2: ĐẮM CHÌM VÀO HÀNH ĐỘNG.

Đắm mình vào hành động 200% năng lượng. Nhiều người tìm ra thầy của mình rồi, thầy mình làm như vậy rồi nhưng họ lại không muốn trả giá. Họ không hành động. Họ lại thích không làm gì nhưng muốn thành công. Thấy thầy mình làm gì là mình làm theo, bởi vì chúng ta thường không làm theo lời thầy nói mà chúng ta làm theo bản năng. Cho nên bước số 2 đó là đắm chìm vào hành động. Bên trong mỗi chúng ta đã có sẵn những nguồn lực để thành công rồi. Làm với 200% năng lượng, làm liên tục, liên tục và liên tục. Không bao giờ được dừng lại. Chúng ta phải có áp lực cho riêng mình.

Nếu chúng ta đi một mình mà không có gánh nặng gì trên vai mình thì thành công đó không ai khen bạn đâu. Nên nhất định phải tạo cho mình một thách thức nào đó., một áp lực gì đấy, phải trả một cái giá gì đấy. Cho nên sau này những ai đến với bạn họ phải có một thách thức nào đấy, họ chấp nhận trả giá gì đó mới là thủ lĩnh. Còn họ chỉ đi xung quanh mình thôi thì họ chỉ lan tỏa giúp mình thôi.

Nếu trên hành trình đó mà không có áp lực gì, không trầy vẩy ra thì thành công đó nó không bao giờ. Nếu như người thủ lĩnh đó chỉ mở mắt để đi thì không bao giờ. Thủ lĩnh trên vai phải rất nhiều anh em. Và bây giờ chúng ta có một cái áp lực đầu tiên và chúng ta có thể vượt qua được nó. Thực ra cái áp lực không phải là mình mất bao nhiêu tiền đâu, mà áp lực duy nhất đó chính là tiềm thức của chúng ta. Sự lười biếng, hôm nay dậy mai lại không dậy rồi. Nên áp lực duy nhất chúng ta cần vượt qua là sự lười biếng của bản thân thôi. Còn không có áp lực gì hết.

Tiền không phải là vấn đề, mối quan hệ không phải là vấn đề. Chồng mình không thể là vấn đề được và con mình càng không thể là vấn đề. Đừng bao giờ nói con nhỏ em không học được. Tất cả những thứ đấy, bạn càng nhiều áp lực, bạn càng thành công.

Vậy nên phải khoác lên vai mình thứ gì đó, chịu trách nhiệm với ai đó, phải làm cái thứ gì đó. Bỏ một khoản tiền thật lớn vào. Thầy tôi dạy cuộc sống của bạn khó khăn quá gì? Vay thêm 500 triệu mua một cái ô tô cho áp lực nó lớn hơn đi. Tại vì đời bạn đi rất bình thường, bạn không bao giờ chịu một cái áp lực lớn cả nên bạn chưa thành công. Nên mình đang nghèo đúng không, cho vay thêm 500trieeuj nữa, cho mình cái áp lực lớn vào. Đẩy mình xuống hố sâu đi. Cho nó thật khốn khổ vào.

BƯỚC 3: LẶP ĐI LẶP LẠI CHO ĐẾN KHI NÀO THÀNH CÔNG THÌ THÔI.

BƯỚC 4: DẠY CHO NGƯỜI KHÁC ĐÚNG NHƯ CÁCH MÌNH ĐÃ LÀM ĐƯỢC.

Tìm mọi cách để huấn luyện người khác, giúp người khác thành công bằng con đường mình đã đi.

Nếu bây giờ mình đang làm đào tạo mà người ta làm chưa tốt, hoặc mình huấn luyện ra họ mà họ không tạo được điều gì đó có giá trị cho cuộc đời này bởi những gì mình đưa ra thì chứng tỏ những thứ đó của mình nó không vinh hiển và nó cũng không khiến chúng ta trở nên viên mãn trong cuộc đời.

***

CHƯƠNG 14: TƯ DUY GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ TRONG VÒNG 1 PHÚT

Nội dung số 1: Vấn đề là gì?

Tại sao vấn đề lại quan trọng với cuộc sống của chúng ta như vậy?

Nội dung số 2: Áp dụng tư duy phát tán, mở rộng vấn đề để gia tăng khả năng sáng tạo.

Nội dung số 3: Tư duy lật ngược vấn đề để giải quyết vấn đề.

Nội dung số 4: Tư duy giả thuyết. Đưa ra giả thuyết nào đó để chúng ta giải quyết vấn đề.

1. VẤN ĐỀ LÀ GÌ?

Thực ra vấn đề, tất cả mọi thứ nó đều ở trong tư duy của chúng ta. Vấn đề chỉ thuộc về chúng ta, không thuộc về ai.

Ví dụ: Hôm nay, bạn đang thiếu tiền thì là vấn đề của bạn chứ không phải vấn đề của tôi.

Tất cả vấn đề đều là vấn đề của bạn chứ không phải của thế giới này được. Vậy vấn đề nó đến từ sự thiếu hụt tư duy hoặc kỹ năng của bản thân bạn mà thôi.

Mọi vấn đề đều là từ sự thiếu hụt trong tư duy hoặc là trong kỹ năng của bạn.

Tư duy của bạn không mở lên thì bạn không giải quyết được vấn đề đấy. Nhưng tại sao nó lại không phải vấn đề của tất cả nhưng người xung quanh.

Nên thực ra, vấn đề nó chỉ thuộc về mình thôi.

Nó là cái thứ bạn gán nghĩa, hay do bạn cảm thấy khó khăn, thử thách.

Tầm người đến đâu thì vấn đề nó đến đó.

Nếu bạn tăng khả năng nhận thức lên thì vấn đề nó không còn là vấn đề nữa.

Nhưng nếu bạn chưa tăng được nhận thức lên thì vấn đề nó vẫn còn tồn tại.

Vấn đề nó là một phần tất yếu của cuộc sống. Khi chúng ta có cái gì đó thách thức trong khả năng nhận thức và kỹ năng của mình là lúc chúng ta tiến lên.

Nên nếu như ai đó không thấy có vấn đề gì, điều đó rất là nguy hiểm.

Vấn đề là sự tất yếu của cuộc sống, vấn đề là động lực của sự phát triển.

Không một ai là không có vấn đề. Chúng ta có vấn đề về nhận thức, chúng ta có vấn đề về sức khỏe. Chúng ta có vấn đề với ngôn từ, chúng ta có vấn đề với khả năng chốt sale. Chúng ta có vấn đề với việc làm video, chúng ta có vấn đề với quần áo. Nếu chúng ta thấy ổn với quần áo chúng ta sẽ không mua thêm nó. Nhưng do chúng ta có vấn đề với quần áo, mình cảm thấy dạo này mình chnagwr có bộ quần áo mới nào cả nên mình mới mua thêm nó.

Vấn đề là động lực của mọi sự phát triển. Vấn đề là động lực để chúng ta phá vỡ mọi giới hạn của bản thân.

Cho nên nếu khi nào bạn cảm thấy thách thức thì bạn sẽ chết chìm với nó.

Vậy nên khi vấn để xảy đến chúng ta chỉ đơn giản là: Thật là tuyệt vời. Khi tôi bắt đầu giải quyết một vấn đề nào đó thì năng lực, phẩm chất, kỹ năng , mọi thứ được hình thành.

Vậy doanh nhân, người giàu có là gì?

Là những người đi giải quyết nhiều vấn đề cho người khác. Không phải odnah nhân là người cầm hàng đi bán. Không phải người thành công là những người đi bán được rất nhiều hàng. Mà người thành công là người giúp người khác giải quyết vấn đề.

Ví dụ : Bác Phạm Nhật Vượng, bác là người giải quyết cực kỳ nhiều vấn đề. Như là vấn đề nhà ở, vấn đề vui chơi, vấn đề mua sắm, vấn đề ăn uống.

Khi bạn càng giải quyết được nhiều vấn đề cho người khác thì bạn càng trở nên giàu có. Đấy là lý do tại sao chúng ta phải đọc nhiều sách, chúng ta phải học nhiều. Hãy tư cao hơn nữa. Chỉ có vấn đề, thông qua vấn đề con người mới được phát triển.

Hãy ghi ra 3 vấn đề của bạn và tập trung giải quyết 3 thứ đó, đời bạn sẽ bắt đầu thành công.

Nếu không tìm ra vấn đề, thách thức của mình chúng ta sẽ không bao giờ phát triển được đâu.

Vậy 3 vấn đề lớn nhất hiện tại của bạn là gì?

Thực tại của vấn đề chính là bạn đã không biết cách kiểm soát hoặc giải quyết vấn đề. Khi bạn quan tâm thứ gì đó thì nó mới trở thành vấn đề. Còn ngày hôm nay bạn rất xấu nhưng bạn không quan tâm đến hình thức thì hình thức không còn là vấn đề nữa. Cái vấn đề thực ra là do bạn đã quan tâm đến một điều gì nó nên nó trở thành vấn đề của bạn, còn nếu bạn không quan tâm thì nó không còn là vấn đề của bạn nữa. Thực ra người khác thấy vấn đề mà bạn không thấy. Đó là lý do tại sao chúng ta cần chuyên gia, người coach, người thầy là như vậy. Đôi khi bạn không thấy những vấn đề của mình mà chỉ người khác thấy. Nhưng người khác cũng hãy cẩn thận khi bạn nghĩ đó là vấn đề của người nào đó nhưng với họ chưa chắc đã là vấn đề với họ.

Chúng ta cần phải hiểu về vấn đề.

VẬY LÀM THẾ NÀO ĐỂ GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ?

Thực ra cuộc đời này chẳng có vấn đề gì.

Vấn đề chính là việc bạn đặt ra một mục tiêu, một kỳ vọng nào đó.

Vậy vấn đề nó đến từ mong muốn, kỳ vọng, yêu cầu của chúng ta với thực tế có một khoảng trống.

Vậy giải quyết vấn đề là lấp đầy khoảng trống giữa yêu cầu, mong muốn của chúng ta với khả năng thực tại.

Giải quyết vấn đề là lấp đầy khoảng cách giữa mong muốn và thực tại.

Cách giải quyết vấn đề của một người bình thường: hạ tiêu chuẩn xuống.

Khi thấy yêu cầu, mong muốn của mình không phù hợp với thực tại, họ hạ thấp tiêu chuẩn xuống cho phù hợp với thực tại. Đơn giản là mình thỏa mãn, mình đón nhận, mình nghĩ rằng mình đã làm tốt nhất rồi. Tự dưng vấn đề sẽ biến mất.

Giải quyết theo kiểu của người thành công.

Đối với những người thành công họ không bao giờ hạ thấp tiêu chuẩn.

Người thành công họ luôn nâng cao tiêu chuẩn.

Bạn tự chủ động đưa ra vấn đề hoặc đời sẽ vả vào mặt bạn và đưa bạn xuống hố.

Hãy chủ động tạo ra vấn đề. Bạn làm cái thứ gì đó để chủ động tạo ra vấn đề.

Thế giới này luôn xoay vần và vấn đề chẳng bao giờ hết. Cho nên nếu bạn không chủ động tạo ra vấn đề thì không làm cái thứ gì hết.

Vẽ ra việc để làm. Nếu hôm nay bạn đặt ra vấn đề cho mình bạn giải quyết thì woa bạn thành công.

TƯ DUY SỐ MỘT ĐỂ GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ

TƯ DUY PHÁT TÁN VÀ HỘI TỤ.

Phát tán có nghĩa là luôn luôn mở rộng vấn đề ra, để chúng ta mở rộng thông tin liên quan.

Ví dụ như vấn đề: Tôi Không Bán Được Hàng

Phát tán: - Có ai đang bán cùng tôi không?

- Có ai đang bán mặt hàng giống mình không?

- Mình học cách bán hàng ở đâu?

- Ai đang làm tốt nhất?

- Người nào đang dẫn đầu trong lĩnh vực này?

- Tôi cần phải làm gì?

- Sản phẩm của mình đang có vấn đề gì?

- Mình đang bán ở đâu?

- Mình chốt sale tốt chưa?

- Nếu không bán sản phẩm này, mình có thể bán sản phẩm khác được không?

- Nếu công việc đó không ra tiền mình có thể làm công việc khác được không? Mình có thành công với thứu khác được không?

- Chúng ta có thể kết hợp với ai không?

- Bây giờ mình chưa có cộng đồng, mình có thể kết hợp với cô Chung không?

- Mình có thể tìm ai đó để giải quyết vấn đề này không?

Luôn mở rộng và tự ghi ra:

- Còn điều gì nữa không?
- Còn điều gì mình có thể làm tốt hơn không?
- Còn cách nào tốt hơn ở đây không?
- Còn điều gì mình chưa biết nhỉ?
- Còn điều gì mình đã chưa làm?

Ghi hết ra. Còn gì nữa không?

Chúng ta ghi lại, hội tụ lại và sàng lọc xem phương án nào xử lý được ngay.

Những điều gì quan trọng chúng ta có thể làm trước.

Với tư duy phát tán có hàng nghìn cách để giải quyết vấn đề.

Bạn phải tin tưởng mãnh liệt vào bản thân.

TƯ DUY SỐ 2: TƯ DUY LẬT NGƯỢC VẤN ĐỀ.

Tư duy cực kỳ tuyệt vời.

Ví dụ: Một cô gái đang rất đau khổ vì người yêu ra đi.

Vậy lật ngược lại nếu không có anh ấy cuộc đời mình sẽ tuyệt vời như thế nào?

Ôi mình không cần phải rình mò anh ấy, mình có thể đi du lịch. . .

Hoặc khi mình không có cái áo này điều gì sẽ xảy ra?

Lật ngược lại vấn đề.

Trong NLP gọi đây là kỹ thuật đổi khung.

Vấn đề lớn ta lật ngược lại cho nó bé tí.

Không tốt lật ngược lại thành tốt.

Tiêu cực lật ngược lại thành tích cực.

Vậy là vấn đề không còn là vấn đề nữa. Tập trung vào việc khác, không quan tâm đến nó nữa. Vậy là nó không còn là vấn đề với bạn. Khi chúng ta lật ngược vấn đề chúng ta cảm thầy ồ, chúng ta chẳng có vấn đề gì cả.

TƯ DUY SỐ 3: TƯ DUY GIẢ THUYẾT.

Đây là một tư duy hay kinh khủng luôn.

Ví dụ: Vấn đề: không đọc sách.

Vậy giả sử nếu đọc sách giúp bạn kiếm 1000.000$ thì chúng ta sẽ làm gì?

Lao vào đọc điên cuồng. Như vậy vấn đề được giải quyết. Điều gì xảy ra nếu chúng ta đến với cô Chung và kiếm được khoảng 1000.000$ 1 năm thì chúng ta sẽ làm gì? Phi vào đời cô ngay.

Tư duy cực kỳ quan trọng: Tư duy giả thuyết trong tương lai về những điều tốt đẹp. Vậy là vấn đề được giải quyết.

Khi chúng ta đưa ra một giả thuyết trong tương lại có thể thúc đẩy người khác hành động rất nhanh.

Tư duy giả thuyết có một điều rất kỳ diệu.Nó kích thích một điều tuyệt vời của con người đó là trí tưởng tượng.

Có ai đó đã nhìn lên bầu trời và nghĩ rằng tại sao chim bay được mà người không bay được nhỉ và họ đã phát mình ra máy bay.

Và bây giờ có thang máy vũ trụ. Nếu bây giờ đi vào vũ trụ mà không cần đi máy bay thì làm thế nào và có một trạm gọi là thang máy vũ trụ chúng ta ngồi vào những tháng máy đó và đi vào vũ trụ ngắm bầu trời.

Tất cả những điều giả thuyết tạo nên trí tưởng tượng ấy nó cực kỳ quan trong. Và mọi thứ được giải quyết với cái tư duy xuất chúng này.

Có nghĩa là đưa ra một cái giả thuyết nào đó trong tương lai và tự dưng nó thức đẩy hành động và vấn đề được giải quyết.

Trí tưởng tượng còn quan trọng hơn cả trí thông mình và một trí nhớ tốt.

Đây cũng là một phương pháp truyền động lực đỉnh của đỉnh, đỉnh trong tất cả các loại đỉnh. Tại vì chúng ta phải đưa ra một giả thuyết trong tương lai. Và bạn sẽ tạo ra một bức tranh nào đó trong đầu người khác và họ sẽ trả tiền cho bạn.

Ai vẽ trong đầu khách hàng một bức tranh rõ ràng thì người đó sẽ có được tiền. Và đây cũng là một phương pháp truyền động lực, chốt sale tuyệt vời.

Cuộc đời ơi việc của chúng ta là đưa ra những giả thuyết, hình dung, tưởng tưởng và cuộc sống của chúng ta sẽ trở nên tốt hơn, tuyệt vời hơn.

***

CHƯƠNG 15: TƯ DUY CHIẾN LƯỢC

Làm thế nào để tư duy chiến lược trong vòng một phút. Tại sao phải tư duy chiến lược? Người thành công và không thành công khác nhau một thứ. Đó là chiến lược. Chiến lược là gì? Người thành công luôn có chiến lược. Người không thành công không có chiến lược. Chiến lược là cách thức, thứ tự làm một việc gì.

Ví dụ: Để đơn giản thì ta cho họ các bước như: Bước 1, 2, 3, 4. Nấu cơm gồm các bước: bước 1 vo gạo, bước 2 cho nước, bước 3 đậy nắp và bước 4 cắm điện. Nếu không theo các bước sẽ quên và không có hiệu quả. Từ trước đến nay tôi phát hiện thiếu quy trình, nghĩ gì làm nên không thành công.

Ngày hôm nay chia sẻ một điều rất quan trọng là cần phải có tư duy chiến lược. Không thể thích làm gì thì làm, không thể làm theo bản năng được. Chúng ta phải làm những việc sau đây để thành công hơn. Làm mọi việc luôn luôn phải có chiến lược hay phải viết quy trình cho những việc ta làm. Hãy comment vào khung chat. Quy trình rất là quan trọng. Ai không có quy trình không bao giờ huấn luyện được người khác. Không có quy trình không bao giờ trở thành người lãnh đạo. Ví dụ hành trình bày luôn phải có các bước: bước 1 là…bước 2 là….bước 3…; xong

rồi tôi mới lên như là ta có tổ chức. Còn nếu khi nào tôi mở Zoom tôi gọi bắt đầu nha…vào chưa…làm nha…thì không có quy trình, không chuyên nghiệp. Và hãy nhớ rằng muốn làm nhanh, muốn làm lớn thì tất cả mọi thứ phải có quy trình. Nếu không có quy trình thì chúng ta không sao chép được. Có quy trình có nghĩa là chúng ta thực hiện một hành động nào đó. Khi chúng ta đưa thành các bước thì chúng ta dễ sao chép hơn. Sau khi tôi đã làm 10 buổi, bây giờ anh chị đã tự tin làm nó. Buổi 1 làm gì. Buổi 2 làm gì? Nếu không cụ thể cho anh chị thì anh chị không thể làm được. Khi nào hỏi thì cho xem Video là tự làm được.

Mỗi thứ cần phải cụ thể. Người lãnh đạo là phải có tư duy ở tầm cao. Và phải luôn luôn nâng cao tư duy chiến lược và nó rất quan trọng đối với một người lãnh đạo. và bây giờ ta phải rèn luyện tư duy chiến lược như thế nào?

Tôi quan sát và học hỏi rất nhiều người. Ngày xưa ngày nào tôi cũng live stream như thế này. Và tôi không có tiền, Một ngày kia tôi phát hiện ra một bí mật bất ngờ. Thầy Cường, thầy Dự…Họ cũng live stream trong nhóm kín của họ và họ thu tiền. Ngày nay tôi đã thành công. Chiến lược đơn giản là bạn cụ thể hóa, gọi tên và đóng gói thành quy trình. Ai thấy đúng comment vào khung chat?

VD: Chị Mỹ phải có quy trình chăm sóc da

Hồng Loan phải có quy trình làm MC. Bước 1: Ngồi cười, chào..Bước 2: Giới thiệu bản thân…

Nếu bạn không quan sát và rèn luyện tư duy này bạn sẽ không thành công.

TƯ DUY CHIẾN LƯỢC: ĐỂ CÓ THỂ TƯ DUY TẠO CHIẾN LƯỢC TRONG VÒNG 1 PHÚT. (Cách nhanh nhất để tạo ra một chiến lược, tôi nói anh chị ngả ngữa ra luôn)

VD: Muốn biết thì học từ người khác là cách có chiến lược nhanh nhất. VD: Chiến lược đọc sách nhanh nhất của cô Chung là gì? Chiến lược phát triển bản thân của cô là gì? Chiến lược xây dựng nhân hiệu của cô là gì?

Bước 1: bán các khóa online. Đọc sách, làm cho mình thật giỏi. làm cho mình có thứ gì đó đặc biệt. Trong năm năm đầu đời, xây thương hiệu cá nhân. Rất nhiều người hợp tác xây dựng công ty, em sẽ coaching chữa lành các kiểu, sau đó công ty tan vỡ và đánh nhau. Trong 5 năm đầu đời tránh phá sản phải sử dụng uy tín của người khác, làm cho mình thật giỏi lên và sau đó ***xây dựng thương hiệu cá nhân***.

Vẫn còn 2 năm nữa trong hai năm để phát triển cá nhân. Từ 1 đến 5 năm đầu tiên phải rơi vào một đội nhóm để học tập là cách đi nhanh nhất.

Bước 2: Tạo ra một đội ***truyền nhân*** (100 anh em đầu tiên). Họ có thể nắm được tất cả những việc tôi đang làm. Mục tiêu: giúp đỡ 100 anh em có thể đứng giảng như tôi. Tôi phải tạo ra các bước như vậy.

Bước 3: Đóng gói tất cả các khóa học lên online. (Video, Youtube, tài liệu, …có một kho tài liệu khổng lồ.)

Bước 4: Tự động hóa mọi thứ sẽ làm

Còn rất nhiều cách để làm nhưng dễ nhất là phải xây dựng quy trình, đóng gói vào. Việc đầu tiên là vào các tổ chức, trở thành Name có thương hiệu. Ai đang hiểu về tư duy chiến lược. VD 5 năm đầu đời bạn xây dựng việc học tập, bạn phải sử dụng thương hiệu, đòn bẫy của người khác. Phải dựa trên uy tín cá nhân. Mới khởi nghiệp thì phải dựa nền kinh tế nhỏ và siêu nhỏ khi bắt đầu. Khi kết hợp với người khác, bị ràng buộc về thời gian, phải học tập… Cần rơi vào đội nhóm học tập như vậy bạn sẽ đi nhanh hơn. Khi bạn không hướng về …20tr, 30tr bạn bị áp lực bạn không ngồi học được, bạn không hạnh phúc, đam mê ..Như tôi không phải trả tiền nhà, tiền cho ai nên rất thoải mái. Bạn cần tập trung học tập nâng cao giá trị bản thân. Chiến lược của tôi: Tôi ghi hết tất cả ra giấy.

Chiến lược đọc sách của tôi như sau: Tôi đọc nhiều nhất có thể, đọc không phải đọc để nhớ, sau đó chia sẻ nội dung

Tôi có khóa 1000 bài giảng, tôi tặng nó, phô tô 10 nhóm, tổng hợp thành bộ khóa học, dùng nó làm quà tặng. Phát triển nhân hiệu của mình

Biến sách thành vàng, biến sách thành tiền.

Càng ngày càng nâng cấp nó lên

Có hai bước để thành công:

Bước 1: Đưa tất cả những gì mình chưa biết vào trong đầu

Bước 2: Đưa mọi thứ mình biết ra để bán cho người khác.

Ø MỘT SỐ CHIẾN LƯỢC TỪ NHỮNG NGƯỜI THÀNH CÔNG

v HỌC CHIẾN LƯỢC TỪ BẢN CHẤT CỦA MARKETING

Marketing là gì? Là hành động để tạo sự yêu mến của KH. Bản chất của Marketing là lặp lại. VD: Băng vệ sinh cứ đến giờ là nó quảng cáo

- **CHIẾN LƯỢC LẶP ĐI LẶP LẠI.**

Làm thế nào để người khác nhớ bạn thì bạn cứ lặp đi lặp lại.

NLP như hơi thở trong trái tim tôi, kĩ năng trong lĩnh vực gì đó thì mới có người theo bạn. Phần cuối hay có slogan đó là chiến lược làm thương hiệu.

- **CHIẾN LƯỢC LÀM THƯƠNG HIỆU.** Bạn hay nhắc lại để thành thương hiệu. Có thương hiệu thì có tiền. Tên và hình ảnh bạn xuất hiện khắp mọi nơi. VD: Chanel, Gucci, Vascara,…

Hãy làm có chủ đích. Luôn nỗ lực xây thương hiệu.

- **CHIẾN LƯỢC BINH PHÁP TÔN TỬ**

- Không đánh mà thắng. VD: Triệu Đà mang con trai mình sang ở rễ nhà ADV để trộm bí kíp. Không cạnh tranh với ai. Kết thân với nhiều người, học bí kíp từ người giỏi hơn mình.

VD: Tôi không có đối thủ, tôi thân với tất cả mọi người, tôi cho tất cả. Đối thủ mạnh hơn rất nhiều. Cho nên không cần đấu, cộng hưởng trường năng lượng, kết thân với họ, bán chéo sản phẩm.

- **CHIẾN LƯỢC THIỂU SỐ TINH NHUỆ**: Tập trung xây dựng đội ngũ tinh nhuệ, để họ bắt đầu lan tỏa giúp đỡ mình. Tìm thủ lĩnh, tìm đại bàng.
- Những người trả giá đi theo tôi, tôi sẽ huấn luyện tìm người giúp họ.

CHIẾN LƯỢC SỐ 3: SỬ DỤNG SỨC MẠNH CÁ NHÂN

Làm để cái gì cũng giỏi nhất. Cái gì cũng biết hời hợt thì không bao giờ thành công được.

VD: Chị Mỹ thì tập trung vào thẩm mỹ

Tôi mạnh nhất là biến một người hành động ngay lập tức chia sẻ điên cuồng. Ngày xưa chưa gặp cô Chung thì không bao giờ làm ảnh đẹp, không làm MC còn bây giờ thì làm được nhiều. Hãy tập trung làm giỏi một cái gì đó, không ai theo bạn đâu.

LUÔN LÀM THEO QUY TRÌNH. Bài giảng phải luôn

TƯ DUY CHIẾN LƯỢC SẼ MANG BẠN LÊN MỘT TẦM CAO MỚI

TÓM LẠI:

- BƯỚC 1: NẠP KIẾN THỨC, NẠP TẤT CẢ CHỨNG CHỈ
- BƯỚC 2: TẠO PHỄU XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Bạn cần phải bán tầm nhìn.

Ngay lập tức người ta
Họ sẽ tin tưởng bạn hơn và đi theo bạn
Đi tìm những cuốn sách tư duy về chiến lược
Đây là những thứ gia tăng sức mạnh cho bạn
Miễn bạn là những nhà lãnh đạo có tư duy chiến lược.

***

CHƯƠNG 16: KHI MỌI ĐIỂM TỰA ĐỀU MẤT ĐI

Nồng nhiệt chào đón các anh chị đến buổi thứ 16. Niềm vui lớn nhất của anh chị ngày hôm qua là gì? Còn Thu Chung hôm qua đã có một lớp NP hoàn thành rực rỡ. Ai hôm qua đã có mặt trong lớp NP hãy giơ tay! Có rất nhiều người đã đồng hành cùng cô trong ngày hôm qua. Và hôm nay chúng tôi còn có lớp về Thôi miên trị liệu. Hôm nay thì khoảng 9 giờ chúng tôi sẽ bắt đầu và tôi cảm thấy thực sự cần thiết trong cuộc sống này. Không có thử thách nào trong cuộc đời này mà chúng ta không thể vượt qua mọi thứ trên đời này nó đều có lý do. Chìa khóa mà tôi muốn gửi gắm đến anh chị trong thời buổi 4.0 này, trong thời kỳ dịch bệnh và tất cả mọi thứ đó ở trong thời điểm này anh chị cần rất cần một việc đó là vốn kiến thức hay tri thức hay là giá trị của bản thân mình cần được nâng lên. Nhớ nhé và nhớ một điều là mỗi ngày chúng ta cần được gia tăng giá trị và phát triển bản thân mình. Chìa khóa đó là liên tục phát triển trong thời kỳ này không ngừng phát triển và nhìn lại thì điều này nó quá tuyệt vời. Hôm nay, có một điều mà tôi cảm thấy rất là tâm huyết mà nhiều người nói là gieo giá trị của mình đi và hôm nay chúng ta đã bước sang khu vực 51% của hành trình rồi và chúng ta nên ăn mừng với những gì mà chúng ta đã có thật là tuyệt vời. Và cũng thực sự cảm ơn các anh chị đã lựa chọn Thu Chung để đồng hành và điều đó thật là đặc biệt cảm ơn tất cả các anh chị. và chúng ta cần phải lựa chọn một cái hành trình và đến bây giờ là cái thời điểm khá nhạy cảm. Và nếu như anh

chị nào còn chưa lựa chọn phát triển thì chắc chắn sẽ phải chịu hậu quả và điều đó rất là đắt. Cảm ơn tất cả các anh chị đã sẵn sàng ở đây.

Hôm nay, tôi muốn chia sẻ với anh chị một chủ đề; mà có lẽ tôi đã chia sẻ đâu đó. Và hôm nay tôi vẫn muốn chia sẻ lại cho anh chị hôm qua mình đã học tư duy chiến lược trong 1 phút rồi thì hãy nhớ rằng lãnh đạo là cần phải có tư duy, có quy trình và ngày hôm nay, Thu Chung sẽ chia sẻ với anh chị một chủ đề đó chính là nếu như chúng ta không còn điểm tựa nào nữa thì chúng ta sẽ làm như thế nào?. Khi mọi điểm tựa đều mất đi, lãnh đạo khi mà nhân viên đi hết, khó khăn rồi tất cả mọi nguồn lực mình không có, mình rơi vào tình huống nợ lần khó khăn, chồng mình cũng bỏ mình, con mình cũng bỏ mình thì vậy khi tôi hỏi anh chị là khi mà mọi điểm tựa đều mất đi thì chúng ta sẽ làm gì? Vậy tôi hỏi anh chị khi mọi điểm tựa đều mất đi chúng ta không dựa vào đâu nữa thì rất nhiều người sẽ biết một cái điều đó điều duy nhất chúng ta có thể dựa, đó là gì? Mọi người hãy trả lời ạ! Vị trí của bản thân còn điều gì nữa? Ngày hôm qua, tôi đã học được một bài học cực kỳ cực kỳ tuyệt vời hôm nay phải ngay lập tức chia sẻ lại ngay.

Vậy, theo anh chị cả cuộc đời này chúng ta tìm kiếm cái gì ạ?. Theo anh chị cái cao nhất con người tìm kiếm là cái gì ạ?

Ồ, cầu trời phật đúng rồi! Rất hay ạ, khi mà con người rơi vào tình huống khó khăn cam go, chắc chắn một điều người ta luôn làm đó chính là cầu nguyện, chính xác là trong một vào thời điểm khó khăn điều gì đấy con người tìm kiếm đó chính là tìm kiếm sức khỏe, bình an, nghị lực kiên trì. Nào chúng ta cho Thu Chung biết là con người cuối cùng tìm kiếm điều gì?

Rất nhiều người nói là tìm bình an và tìm hạnh phúc. Vậy tôi nghĩ rằng 2 chìa khóa đó chúng ta tìm kiếm đó là hạnh phúc và bình an. Và hôm trước chúng ta có học về mục đích và mục tiêu vậy theo chúng ta hạnh phúc và bình an nó đến từ đâu?

Từ suy nghĩ của mình chính xác từ bên trong, từ các trạng thái trong tâm nhưng mà khó lắm! Dù biết như vậy nhưng khó bình an. Nếu như bây giờ tôi có khoản nợ, con tôi còn đang phải đến trường và tôi còn rất nhiều thứ phải lo, ngày hôm nay tôi còn phải đóng học cho con, còn phải làm rất nhiều việc và chúng ta không thể bình an nổi nếu như mà tất cả mọi thứ nó đều tác động sát sườn những nhu cầu tối thiểu của con người. Và những thứ mà tôi bắt buộc phải làm mà nó không thể giải quyết được. Vậy thì ngày hôm nay chúng ta sẽ giải quyết một vài thứ anh chị nhé! Làm sao mà chúng ta hạnh phúc được và nó đến nguồn từ những thứ từ

bên ngoài nó đã tác động đến chúng ta cho nên chúng ta mới có chương trình mục tiêu với mục đích. **Mục tiêu** là những thứ ngoài thân như nhà xe, du lịch tiền bạc còn **mục đích** là những thứ bên trong có nhà để làm gì? Để sống tự tin, để sống có chất lượng ngoại hạng và phi thường hay để chúng ta có thể bảo vệ được những người thân trong gia đình mình. Vậy thì hôm nay tôi muốn chia sẻ nếu như trong tình huống khó khăn nhất trong những tình huống mà chúng ta mất hết tất cả mọi nguồn lực trên đời nó đều chống lại mình thì lúc này làm thế nào chúng ta có thể sống hạnh phúc và bình an. Chúng ta biết rằng mọi điều mọi cảm xúc sự bình an, sự hạnh phúc nó đều đến từ bên trong và ngọn nguồn của tất cả mọi thứ nó đến từ việc bạn gán ý nghĩa.

Ngày hôm nay, tôi chia sẻ khi mà tôi cũng đã tìm hiểu những điều này trong cuộc đời. Khi tôi đọc về tác phẩm của Madam Liên đó chính là Liên và những giấc mơ có một câu chuyện khi mà bà đến bờ biển, bà đưa tay xuống nước và hứng những giọt nước rồi nhìn những giọt nước chảy qua kẽ tay và Madam Liên nói rằng tất cả những ước mơ trong cuộc đời mình lúc mà mình mới khởi hành, mới làm gì đấy mình rất hào hứng. Và sau đó nó cũng giống như những giọt nước trôi qua kẽ tay thậm chí lúc mình mới bắt đầu hành trình, mình làm điều gì đó mình cũng rất là tha thiết, rất là rực rỡ nhưng sau đó điều gì đã giúp mình vượt qua khó khăn. Đối với nhiều người khác nhau thì những động lực để vượt qua nó rất là khác nhau. Và đối với tôi lúc khó khăn thực ra có một điều là rất nhiều người khó khăn thì nghĩ đến gia đình, đến con cái của mình để vươn lên. Nhưng tôi thì không, đối với tôi ngay kể cả trong cuốn sách của Madam Liên. Madam Liên cũng nói là trong lúc mà phải vượt qua khó khăn thử thách điều khiến Madam Liên vượt qua đó chính là một lý do hay một mơ ước gì đấy một khát khao cực lớn để bà có thể vượt qua. Và có rất nhiều người có những lý do khác nhau nhưng đối với tôi để chúng ta có thể vượt qua được khó khăn thì đối với tôi đó chính là một lý do để làm một điều gì đó, còn là một ước mơ một lẽ sống có một điều gì đó nó còn đang dang dở và khao khát ấy nó lớn hơn nỗi sợ, khao khát ấy nó lớn hơn bất kỳ điều gì mà tôi có trong cuộc đời này và tôi phát hiện ra một điều người thành công hay bất kỳ một người lãnh đạo nào phải có một năng lực đó là tự tạo động lực được cho bản thân mình. Bạn có tạo được động lực cho bao nhiêu người nhưng ngày hôm nay nếu bạn không tự tạo được động lực cho chính bản thân mình, thì bạn sẽ không bao giờ vượt qua được những thứ khó khăn và động lực đó nó đến từ một mong ước một mơ ước khao khát cháy bỏng nào đó và ngày hôm nay tôi không biết khao khát cháy bỏng đó phải vượt qua trên chính bạn. Tại vì bản thân bạn lúc nào cũng có vấn đề tại vì chúng ta có vấn đề như tôi có

vấn đề về sức khỏe tôi có vấn đề với tiền của tôi, tôi có vấn đề với gia đình của tôi. Tôi có vấn đề với rất nhiều thứ cho nên là tôi nghĩ rằng có một thứ khiến chúng ta vượt qua thì nó hơi trừu tượng trông thì nó có vẻ là như vậy có đúng hay không. Đến bản thân mình còn chưa ăn no mặc ấm chưa vượt qua thì làm sao có thể giúp được người khác nhưng tôi nghĩ rằng nếu như bạn có thể làm được điều này tự tạo động lực cho bản thân. Và bạn có một lý do một ước mơ có một khao khát cháy bỏng những khao khát đó vượt lên chính bạn đó chính là cách để bạn có thể vượt qua khó khăn hoặc là bạn có thể vượt qua những lúc quá sướng là khi bạn thành công bạn muốn dừng lại hoặc là thấy đủ tiền rồi bạn muốn dừng lại. Khi chúng ta có một mơ ước nó vượt lên trên cả bản thân vượt lên trên cả tiền bạc và có thể giúp đỡ được nhiều người thành công thì đó là cách để chúng ta, cũng như kiểu tôi nói về lẽ sống và đam mê nó như là ánh sáng ở cuối đường hầm thì có lý do để chúng ta có thể tìm thấy hạnh phúc và bình an trong con người mình. Đó chính là một lý do một điều gì đó còn dang dở. Tại vì sao tôi muốn anh chị làm một điều gì đó và anh chị phải luôn luôn có một khao khát là một điều gì đó và luôn luôn nói điều ấy và tôi muốn anh chị hôm nay có thể nói giúp Thu chung ở đây đó chính là nếu như để rơi xuống tận đáy cùng nếu như để mất hết tất cả để không còn bất kỳ điều gì ngoài cơ thể anh chị thì khao khát mong muốn cuối cùng hoặc là để anh chị có rất nhiều tiền thì điều cuối cùng anh chị muốn làm cho nhân loại này là gì ạ và tôi sẽ hướng dẫn anh chị bán ước mơ đó. Xin mời anh chị có thể chia sẻ ước mơ đó giúp Thu Chung không?

Để lại kinh nghiệm và kiến thức cho đời sau thật là tuyệt vời. Anh chị có một mơ ước một khao khát một hoài bão gì không? Xây dựng trường học ở 64 tỉnh, xây dựng cộng đồng mạng, hiến tạng khi mất đi đi, truyền cảm hứng và động lực cho nhiều người và đi làm từ thiện, quảng bá vẻ đẹp sự phong phú văn hóa dân tộc Việt, tạo ra rất nhiều lãnh đạo và từ thiện…

Tôi chỉ hỏi anh chị như vậy thôi nếu anh chị khao khát đến cuối cùng điều ta muốn đó là bình an và hạnh phúc. Bản thân tôi cũng vậy chúng ta làm rất nhiều điều nhưng cuối cùng chúng ta vẫn tìm đến sự bình an và hạnh phúc hãy nhớ rằng khi anh chị học NLP thì thứ đó nó có sẵn trong cơ thể anh chị rồi nhưng cuối cùng thứ mà chúng ta cần phải chiến đấu đó chính là ước mơ của chúng ta. Ước mơ cái khao khát cuối cùng của chúng ta và chúng ta sẽ có một mục tiêu và một đích đến nào đó của cuộc đời mình và tôi rất là cảm ơn khi anh chị đã chia sẻ mơ ước và cái khao khát của cuộc đời mình và tôi muốn chia sẻ với anh chị một vài thứ, khả năng tự tạo động lực rất là quan trọng và tôi đã tạo động lực bằng cách đặt các câu hỏi còn điều

gì mình chưa làm để thực hiện ước mơ và làm thế nào để mình trở nên vĩ đại hơn, làm thế nào để mình cống hiến nhiều hơn và chúng ta có một vài nguyên tắc của hạnh phúc như sau ai cũng muốn hạnh phúc nhưng chúng ta phải cần biết một vài nguyên tắc để chúng ta hạnh phúc hơn như sau

1. **Nguyên tắc 1: Điều gì khiến bạn mở lòng sẽ khiến bạn hạnh phúc.**

Có nghĩa là bạn thấy thoải mái và tin tưởng một ai đó hay là làm một điều gì đó, thứ gì đó khiến bạn mở lòng sẽ khiến bạn hạnh phúc. Bạn thấy không khi bạn đau buồn hay khi tất cả mọi thứ mất đi rồi thì ai mà bạn tin tưởng mà bạn sẵn sàng mở lòng thì người ấy sẽ là người mang đến hạnh phúc cho bạn. Vậy hôm nay ban có mở lòng đón mọi thứ trong đời này không? Nếu bạn muốn hạnh phúc thì bạn phải mở lòng với tất cả mọi thứ thậm chí đón nhận những khó khăn nhiều người chỉ tin tưởng một hai người thôi cho nên một hai người ấy không mở lòng với bạn họ bận thì bạn rất là đau khổ bí quyết để hạnh phúc đó là bạn hãy mở lòng với tất cả mọi thứ tôi mở lòng với việc đón nhận định cuốn sách tôi mở lòng đón nhận một thứ gì đấy mở lòng với rất nhiều người tôi hay sẵn sàng tâm sự chia sẻ giúp đỡ nhiều người lắm tôi tin tưởng vô điều kiện vào con người cho nên hãy nhớ bí quyết đầu tiên của hạnh phúc đó là bạn mở lòng với điều gì bạn hạnh phúc. Với điều đó vậy bạn sẵn sàng mở lòng với ai. Mở lòng đón nhận những cuốn sách, mở lòng đón nhận những thách thức trong cuộc sống hay là cảm thấy đau khổ hay là bạn cảm thấy rất là tức giận với nó, vậy cho nên nguyên tắc đầu tiên đó chính là bạn hạnh phúc với những gì bạn mở lòng. Đó là tôi sẵn sàng mở lòng với tất cả mọi thứ, kể cả với những người tôi ghét, kể cả với những người tôi chưa từng thích, kể cả với những điều tôi chưa từng thích hay là tôi chưa bao giờ tôi chạm đến nó đúng rồi tôi sẵn sàng mở lòng với tất cả mọi thứ thì bạn sẽ hạnh phúc hơn vậy trong lúc bạn rơi xuống hố đấy thì bạn có mở lòng đón nhận thách thức của bạn không nó có phải là sao bạn không hay là do một người khác các bạn có chịu trách nhiệm với những thứ đó không.

2. **Nguyên tắc số 2: Tất cả những người xung quanh đều sẵn sàng giúp đỡ tôi.**

Nguyên tắc này cực kỳ quan trọng nếu bạn thấy ai đó cực kỳ khó chịu nếu bạn vẫn nhìn thấy ai đó bạn thấy ngứa mắt chắc chắn là bạn không thể cảm thấy hạnh phúc nếu như bây giờ bạn nhìn những người xung quanh đều thấy cực kỳ thân thiện. Bạn thấy ồ lúc nào họ cũng thấy khi họ sẵn sàng giúp đỡ cả thế giới yêu mến mình thì lúc nào bạn cũng hạnh phúc và ngày hôm nay tôi có thể vượt qua những đau đớn của cá nhân hay bản thân chỉ vì đơn giản tôi biết rằng rất nhiều người yêu mến và

chờ đợi tôi nên tôi có thể xuất hiện được ở đây. Nhiều người bảo tôi hãy dừng lại đi nghỉ ngơi, đi đào tạo nói gì nhiều thế nhưng ngày hôm nay, tôi nghĩ rằng rất nhiều người đang yêu mến mình chờ đợi mình cứ nghĩ như vậy thôi tôi cảm thấy lúc đấy, tôi thấy tôi vượt qua khi khó khăn, tôi cảm thấy rằng những thách thức của tôi không còn nữa có. Bao nhiêu trong số các bạn ở đây cảm thấy rằng rất là yêu mến Thu Chung hãy comment ở đây. Nhớ nhé, nguyên tắc số 2 trong những lúc bạn không thể tìm thấy hạnh phúc thì bạn chỉ cần nghĩ rằng tất cả nó chỉ có một vài người thôi, còn những người ấy do họ chưa yêu bạn họ đã làm bạn khốn khổ đến ngày hôm nay. Đó là do bạn đã sai, do bạn đã giao tiếp chưa hiểu chưa đúng và bạn đã có một điều gì đó sai ở trong điều đó, thoát ra hôm nay bạn phải chịu hậu quả này. Nhưng thật ra đừng bao giờ mất niềm tin vào con người, con người là quan trọng nhất vũ trụ này và để có thể hạnh phúc được anh chị bắt buộc phải nghĩ rằng tất cả những người xung quanh rất là yêu mến mình, nếu không phải thời điểm này thì là thời điểm khác

John.C Maxwell đã nói có ba điểm nếu anh chị trở thành lãnh đạo có một lời khuyên cực kỳ quan trọng cho chúng ta:

1. Tôn trọng con người.
2. Tin tưởng con người
3. Yêu thương con người vô điều kiện

Cho nên, bạn cần phải tư duy buộc bạn phải làm được cái điều này. Đó là luôn luôn nhìn thấy những điều tốt đẹp ở người khác và luôn luôn nghĩ rằng cả thế giới này yêu bạn. Khi đó là bạn luôn luôn nhìn thấy điều tốt đẹp từ người khác và luôn luôn nghĩ rằng cả thế giới này yêu bạn. Và khi tôi nghĩ như vậy thì tôi phát hiện ra là tôi phát đúng cái tư duy vào cuộc đời vậy thì nếu bạn nghĩ rằng tất cả thế giới đang yêu bạn thì có một điều sẽ giúp bạn có thể đi suốt cuộc đời này và thành công. Bao nhiêu anh chị muốn Thu Chung chia sẻ bí mật này? Thực ra là bạn nghe rồi đó và hôm qua tôi cũng nghe và học được bài học này từ thầy Trần Toàn và tôi cũng cảm thấy rất là happy và cũng rất nhiều người đã học điều này và học rất nhiều lần rồi có hai chữ thôi đó là biết ơn đời. Làm thế nào để trong lúc khốn khó khăn nhất bạn vẫn cảm thấy biết ơn cuộc đời và biết ơn thì có rất nhiều cấp độ.

Tôi học khái niệm này và tôi thấy rất là tuyệt vời tôi phải chia sẻ lại cho anh chị ngay.

Cấp độ số 0: Nghĩ

Rất nhiều người nghĩ, tôi biết ơn hành trình Lãnh đạo tinh hoa tôi, biết ơn cô Chung nhiều nhiều như vậy đó là cấp độ số 0. Nhưng nhiều người còn không có suy nghĩ về lòng biết ơn không biết ơn bài hoc, không biết ơn cơ thể, không biết ơn giây phút này trong đầu. Nhiều người chưa qua được cấp độ số 0 luôn.

Cấp độ số 1: Nói

Bạn có luôn luôn nói biết ơn người khác hay không. Hay là nếu ai đó cho bạn điều gì đó thì bạn nói điều đó là đương nhiên. Hôm nay mẹ bạn nấu cơm ngon bạn cũng không khen, còn hôm nào nấu không ngon thì chê ngay. Trời ơi, mặn quá thậm chí gia đình bạn cũng thế, chồng con bạn cũng thế ở ngoài khi cũng thế. Thậm chí là ngày hôm nay bạn có nói biết ơn với đội phụng sự, nói biết ơn với cộng đồng này, nói biết ơn với bản thân tôi chẳng hạn hoặc nói biết ơn với Facebook nói biết ơn với Zoom. Nếu không có Zoom làm sao chúng ta ngồi ở đây, có một lần nào đó anh chị nhắn tin cho Facebook, nhắn tin cho những cộng đồng này không. Facebook tạo ra rất nhiều tiền cho chúng ta tại sao chúng ta không nói và có rất nhiều người ngày nào cũng nói cảm ơn hành trình lãnh đạo tinh hoa nhưng có những người không bao giờ nói thì rõ ràng bạn chưa nên được cấp độ 1, tôi không trách ai nhưng nhiều người không bao giờ nói ra tôi xin anh chị đấy lên đến cấp độ cao hơn phải nói, nói với xung quanh nói với mẹ mình nói với con mình. Hôm qua, tôi thực sự rất là thấm thía và tranh thủ anh chị đang rất đông người nên tôi muốn nói với anh chị một điều thực sự rất là biết ơn, biết ơn anh chị đã phụng sự hành trình Lãnh đạo tinh hoa. Tôi rất biết ơn MC, biết ơn Julia, biết ơn các anh chị. Nếu không có các anh chị ở đây thì tôi sẽ không thực hiện được hành trình này và nếu không có các anh chị thì mấy hôm đau như này thì tôi cho nghỉ luôn rồi. Các anh chị cũng đã làm sau đó chúng ta đã đọc Kinh các anh chị giúp tôi mở nhạc anh chị đã làm cùng chúng ta và hãy biết ơn họ chúng ta mới ở cấp độ 1, tôi nói đến cấp độ hai chúng ta còn sống nữa đơn giản trong cuộc đời này. Nếu bạn nghĩ rằng cả thế giới yêu mến bạn thì tại sao bạn lại tiết kiệm cái lòng biết ơn của bạn như vậy. Đôi khi, chúng ta không nói ra và thế giới này không bị hủy hoại bởi những người xấu mà nó hủy hoại bởi những người thấy điều tốt đẹp mà không bao giờ nói. Hãy nhớ một điều là hãy ở cấp độ 1 đi, hãy nói điều đó nói với người xung quanh đó là cấp độ 1 và hôm nay chúng ta hãy nói thật nhiều và từ giờ đến cuối đời mỗi ngày hãy nói với ai đó hãy kể về ai đó và không cần phải kể trước mặt họ. Hãy kể về những điều tốt đẹp hãy nói những lời biết ơn người khác mỗi ngày. Thậm chí là sau lưng họ không cần họ phải ở trước mặt hãy tranh thủ làm điều đó nói lời biết ơn với mẹ bạn. Và câu đó phải treo ở miệng bạn

và bạn càng vận hành điều đó thì cuộc đời bạn càng thành công, tôi thật sự không biết lời nào để nói về sự yêu thương biết ơn và trong những ngày qua khi tôi có nhiều vấn đề như vậy rất nhiều lời hỏi thăm động viên và nói rằng cô ơi thương cô quá. Anh chị biết không có một điều là ngày hôm nay tôi không nhìn thấy mặt của các anh chị rất mờ tôi rất lỗ lực để có thể đọc được chữ trên màn hình nhưng tôi biết trong lòng anh chị khi tôi nói đến đây thì tràn ngập lòng biết ơn và hãy nói nó ra

Cấp độ số 2 viết:

Viết trên Facebook hãy viết thư cho con bạn, viết cho bố mẹ bạn cho người thân, cho một hành trình nào đó và nếu bạn càng bày tỏ điều đó bằng những bài viết thì nó lại càng sâu sắc. Anh chị hãy viết điều gì đó, ngày nào cũng nói tôi cảm ơn có thể nó chưa rung động lắm nhưng hãy học cách viết và diễn đạt mọi thứ qua văn bản và điều gì xảy ra nếu anh chị để lại những video biết ơn và giá trị trong cuộc đời này chúng ta hãy viết.

Cấp độ 3: Sự nhiệt tình sự rung động.

Hãy thể hiện cái điều đó, đó là biết ơn, biết ơn Facebook, biết ơn Gmail, biết ơn máy tính, biết ơn điện thoại. Có rất nhiều thứ mà chúng ta nên biết ơn trong cuộc đời này và sự nhiệt tình sự rung động đó tôi nghĩ rằng để người khác có thể hiểu có thể thể hiện được thì anh chị hãy thể hiện điều đó với người xung quanh thể hiện cái rung cảm đó với người xung quanh. Ngay cả viết thì cũng cần có cách viết và ở cấp độ này tôi nghĩ rằng anh chị hãy làm việc cho ai đó ngay lập tức có rất nhiều người sẽ làm nếu họ thích người đó quá thì họ sẽ tặng món quà họ gọi điện, họ làm một thứ gì đó cho ai đấy, nghĩa là cấp độ này anh chị cho họ thấy sự rung động mạnh mẽ đặc biệt là bằng những cái hành động mà việc bạn làm cho ai đó. Tôi không phải là việc ai đó đã tặng tôi mà tôi cảm thấy rung động nhưng mà nếu mà đức tin và tình yêu chưa biến thành hành động thì điều đó chưa thực sự đạt được kết quả nên tôi thấy nhiều người thể hiện từ biết ơn thực sự bằng hành động gì đấy,. Cho nên bản thân tôi để biết ơn thì chỉ bằng cách tạo ra các hành trình để chúng ta ngồi bên nhau mỗi sáng sau nhiều người đã không học được cái điều này trong cuộc đời. Anh, chị chỉ cần dừng ở cấp độ này đã thì anh chị sẽ cảm thấy cuộc đời mình rất được rực rỡ, kết quả của nó là rất ngoại hạng và phi thường hãy luôn luôn làm điều này trong cuộc đời hãy luôn luôn thể hiện điều đó với người khác. Tất cả mọi người đều yêu mến mình và có một chìa khóa để thành công đó là lòng biết ơn.

3. Nguyên tắc số 3: Tất cả những gì bạn trân trọng đều đáng trân trọng.

Ngày hôm nay có rất là nhiều cái mỹ từ dành cho chúng ta và chúng ta biết ơn nhau. Thực sự, hôm nay tôi rất là xúc động, nguyên tắc số 3 là điều bạn trân trọng thì đáng được trân trọng, bạn có trân trọng cơ thể hay không, bạn có trân trọng bản thân mình không, bạn có trân trọng những người khác không. Nếu bạn không trân trọng cộng đồng này, không trân trọng tất cả những người đang ngồi đây với bạn thì người ta cũng không trân trọng bạn. Và tôi thực sự trân trọng cách mà anh chị đã đến với tôi nỗ lực mỗi ngày và chúng ta trân trọng nhau. Vậy khi mà chúng ta trân trọng chúng ta. Trong cuộc sống này nếu không còn ai tôn trọng ta thì hạnh phúc nó ở đâu, không ai trân trọng mình không ai biết ơn mình không được ghi nhận. Ngày hôm qua tôi đã có một ca Coaching rất rực rỡ và tôi thấy được hậu quả của việc không trân trọng ai đó hoặc là không trân trọng bản thân mình, khiến cho người khác sẽ không trân trọng bạn. Bạn không nhìn thấy sự tốt đẹp ở trong cơ thể bạn cho nên ngày hôm nay bạn hãy nhớ nguyên lý, tại sao bạn không hạnh phúc. Tại vì có lẽ bạn đã không trân trọng bản thân mình, không trân trọng những giây phút nên bạn không cảm thấy hạnh phúc nữa.

Đó là ba nguyên tắc của hạnh phúc khi mà bạn hiểu được ba nguyên lý này thì bạn sẽ biết cách để tạo động lực cho bản thân. Tại vì việc bạn vượt qua, nhiều người hỏi tôi rằng, cô ơi, lúc cô không có gì để ăn, cô về Hà Nội với hai bàn tay trắng, em chỉ hỏi đúng một thứ thôi. Tại sao cô lại vượt qua được? Tôi nói với anh chị đó chính là tôi vẫn tìm thấy ý nghĩa của cuộc đời thậm chí tôi vẫn cảm thấy hạnh phúc trong những thời điểm cam go nhất không phải trong những lúc tôi có rất nhiều tiền mà trong những thời điểm tôi khó khăn nhất, tôi cảm thấy thực sự hạnh phúc, anh chị thấy đấy. Bây giờ chúng ta sẽ nói về việc việc nền tảng chúng ta cần phải xây dựng cho chính bản thân mình để có bất kỳ tình huống gì xảy ra chúng ta đều có thể vượt qua được. Nền tảng đầu tiên in nói đi nói lại nhưng chúng ta vẫn phải khẳng định lại với nhau:

Luôn đón nhận mọi thứ kể cả người chồng không hoàn hảo của mình, kể cả người bạn của mình hãy nhớ rằng ở hành trình này tôi chưa dạy về tư duy xuất chúng nhưng có một tư duy rất là quan trọng đó là người ta đã làm tốt nhất với những nguồn lực họ đang có rồi. Câu này rất là hay lúc nào mình cũng kỳ vọng rằng nó phải thông minh, nó phải kiếm được nhiều tiền, nó làm được nhiều điều vi diệu vậy tại sao bạn không giỏi hơn, bạn kiếm nhiều tiền hơn bạn giúp người khác mà lúc nào bạn cũng nghĩ rằng sao chồng mình bất tài như vậy, sao vợ mình suốt ngày ăn bám mình và khi mà bạn đón nhận mọi thứ thì bạn cần phải khắc ghi vào đầu một câu đó chính là

những người xung quanh hay kể cả bản thân bạn, bạn đã làm tốt nhất những nguồn lực mình đang có rồi. Bạn bắt đầu có thể tìm ra được những giải pháp, tại sao chúng ta đau khổ tại vì chúng ta không chấp nhận bản thân mình, chúng ta không chấp nhận điều này điều kia chúng ta cảm thấy thất bại chúng ta cảm thấy bế tắc thì chúng ta mới rơi xuống hố. Còn nếu như ngày hôm nay cách duy nhất để bạn không bao giờ xuống hố. Đó là bạn chấp nhận, đón nhận, bạn chấp nhận mọi thứ đến với cuộc đời mình. Và hãy nghĩ rằng người ta đã làm tốt nhất với những nguồn lực họ đang có rồi. Nếu như chúng ta say giấc, chúng ta ân hận với những điều đã xảy ra chúng ta đã tự đánh cắp hạnh phúc của riêng mình. Tôi đang nói về việc khi mà chúng ta rơi xuống hố, khi chúng ta mất tất cả. Chúng ta ta dựa vào một thứ duy nhất đó là khả năng tự tạo động lực cho bản thân và để có thể tự tạo động lực cho bản thân thì bạn cần phải có một vài nguyên tắc về hạnh phúc ở trong đó tôi muốn chia sẻ với anh chị chìa khóa để anh chị có thể làm điều này, đón nhận mọi thứ nếu như bạn ân hận, bạn day dứt bạn không đón nhận thứ mà đã xảy ra thì bạn đang tự đánh cắp hạnh phúc của đời mình và lúc này thì khả năng ra quyết định kém, nguồn lực không đến và chúng ta không còn thông minh nữa sự thông minh của chúng ta sẽ mất đi và sau lúc này tất cả những thói quen xấu xuất hiện trong một cảm xúc day dứt, ân hận trong việc không chấp nhận bản thân và không chấp nhận hoàn cảnh này, theo một hướng tiêu cực nên bạn cần nhớ cần phải chấp nhận mọi thứ. Bạn đã gieo nó ra thì nó mới đến ngày hôm nay chứ ai tin vào luật nhân quả giơ tay lên chia sẻ với tôi thì tất cả mọi việc thì bạn mới rơi xuống hố chứ là tất cả cả những thứ mà bạn đã gieo trước đấy không thể có. Những thứ bạn không gieo mà ngày hôm nay bạn lại gặt được tất cả những thứ ngày hôm nay bạn có làm bạn đã gieo cho nên là chỉ đơn giản là đón nhận thì bạn sẽ học cách vượt qua nó. Ngày hôm nay tôi nói với anh chị vì nhiều người ở đây còn khó khăn lắm 500, 1 triệu còn không có thực sự là tiền ăn cũng không có rất là muốn đến với tôi thậm chí là tôi nghe những câu chuyện rất là xúc động thậm chí chị Mỹ cùng các anh chị ngồi thiền kiếm từ 500 nghìn, thì ngày hôm nay tại sao chúng ta lại rơi vào hoàn cảnh khó khăn như vậy có những lúc chúng ta kiếm vài chục tỷ tại sao nó lại mất đi vì đơn giản là ngày hôm nay bạn phải nhớ một điều đó chính là tâm trí của anh chị cực kỳ quan trọng. Cái trạng thái cảm xúc và những cái việc của chúng ta quan niệm về cuộc đời nó sẽ quyết định chúng ta sẽ đi xa đến đâu. Cho nên tôi nói là khi không còn một điểm tựa làm thế nào chúng ta vẫn hạnh phúc. Làm thế nào để chúng ta vẫn thường lực khí thế để vươn lên. Và làm thế nào để chúng ta vượt qua nó trong thời gian ngắn nhất thì đó là chấp nhận mọi thứ và đón nhận. Thứ hai đó là chịu trách nhiệm 100% mà không phải 100 mà là

200% ở đây cây tư duy bao miệng đổ lỗi nó sẽ giết chết bạn cho nên cái việc đấy là do ai xem mình anh chị thấy không nếu chúng ta mắc lỗi chúng ta xấu đi cho nên là khi chúng ta chấp nhận đúng là nó liên lạc những thứ này là do mình thì ở trong NLP nó được gọi là tư duy ở vùng nguyên nhân và vùng hậu quả cho nên tôi rất là tha thiết đó là tư duy lên trước khi anh chị làm giàu. Hãy nâng tư duy lên một level khác. Ai nói gì chúng ta cũng mặc kệ, kệ, kệ ai nói rằng học NLP là vấn đề thì tôi vẫn tìm mọi cách mà với lại anh chị rằng hãy đến với NLP vì tôi thấy rằng khi ai đó đó trang bị vũ khí về tư duy cho bản thân mình thì họ mạnh lắm. Thực sự là họ sẽ lên đến khoảng 100 lần về tư duy khi bạn đã lên khoảng trăm lần là cuộc đời bạn tiền chắc chắn sẽ đến. Ai mong muốn được học những cái tư duy và cách Coaching cho người khác hãy comment "em". Thực sự bạn sẽ học và trải nghiệm nó ai cũng nói về việc là tư duy cực kỳ quan trọng, thế mà lại không luyện tư duy mình thành chiến binh làm thế nào để tự luyện được cách nhanh nhất để trở nên vững vàng là cài đặt lại một hệ thống niềm tin mới và những thứ này nó cần có quy trình anh chị ạ! Thực sự, thực sự mà, tôi cầu xin tôi làm gì cũng được anh chị ạ phải học NLP có rất nhiều cách, nhiều bộ môn nhưng tôi rất chân thành và bản thân tôi rất yêu nó và chúng ta sẽ không biết chuyện gì xảy ra với nó đâu. Tôi từng rất là hối hận vì có những người tôi không tìm cách đẩy mạnh hơn để họ đến với NLP và sau đó có nhiều điều đáng tiếc xảy ra. Tôi kể cho anh chị nghe câu chuyện của cuộc đời tôi vào ngày 17 tháng 10 năm 2020 là mùa covid thứ hai, thứ ba gì đấy. Vào một ngày kia, tôi có một cuộc điện thoại tôi vẫn nhớ vào 10:30 đêm và có một học sinh của tôi bắt đầu học NLP từ năm lớp 7 tôi kể cho anh chị nghe về chuyện này vì nếu anh chị không đến được với nó đây là lỗi của tôi. Năm lớp 7 bạn ấy học NLP khi mà bạn ấy rất rất là nghiện tôi và mẹ của bạn ấy cũng vậy mẹ bạn ấy có một cái khao khát trước khi mà Covid xảy ra trước khi một thành phố bị khóa lại thì tôi đã may mắn gặp được mẹ bạn ấy, trong mấy năm mà mẹ bạn ấy gửi tôi thì bạn ấy rất là mạnh mẽ và mẹ bạn ấy nói nếu khi nào có thời gian, mẹ bạn ấy làm body điêu khắc. Body là một người làm thẩm mỹ là một người làm spa làm đẹp cho đời rất giỏi nhưng mà chị ấy cũng thất bại trong hôn nhân và một mình nuôi ba đứa con sau đó có một anh người yêu mới và câu chuyện như vậy và đứa con cả là học sinh của tôi vì mẹ của bạn ấy sợ bạn ấy sang chấn tâm lý thì cho học với tôi để cho bạn ấy mạnh mẽ và bạn ấy đã support tất cả các khóa học của tôi. Và chỉ huy một đội trẻ em tôi có 1 đội trẻ em để rèn luyện thành siêu nhân nhí và bạn chỉ huy đội ấy bạn ấy học lại khóa prace của tôi khoảng 20 lần và bạn ấy cực kỳ mạnh mẽ luôn rồi, một ngày kia bạn hãy gọi điện cho tôi vào lúc 10:30 đêm nói rằng: Mẹ, cô ơi, mẹ em chết rồi! Tôi rơi điện

thoại xuống đất là tôi lại gọi lại một lần nữa và nói có chuyện gì vậy bố mẹ con đánh nhau và mẹ con bị đâm chết rồi cô ạ, tôi không biết chuyện gì xảy ra lúc ấy tôi choáng váng tôi hỏi bạn ấy là chuyện gì đã xảy ra. Và con đang ở đâu, con đang ở bệnh viện mẹ con đâu rồi? Mẹ con chết ngay tại chỗ, còn bố con đâu còn bố con cũng bị đâm vài phát vào bụng. Và bây giờ con đang đưa bố con đi bệnh viện ở đâu con đang ở bệnh viện, con đang ở viện nào? Con đang ở viện E. Trên đường tôi hỏi là công an đến chưa nó bảo công an đến rồi tôi bảo bình tĩnh nha, đến ngay! Bình tĩnh lúc đấy khoảng 11 giờ thì tôi đến nơi vào lúc đấy trời tháng 10 Hà Nội bắt đầu phải mùa thu lạnh lắm gió thổi đây. Trời, tôi không hiểu vì sao mù mịt như vậy, tôi chỉ đưa cho con một chiếc áo và tôi nói là đổi khung nhé anh chị biết là gì không? Trong NLP có một cái kỹ thuật gọi đổi khung là nếu như cái việc gì nó khó khăn cái gì đấy thì phải đổi không nhưng sang vấn đề ý nghĩa tốt hơn của việc này, con không phải chịu trách nhiệm về việc này vì việc này mẹ con phải chịu trách nhiệm nó bảo vâng. Con không vấn đề gì cả, không rơi một giọt nước mắt nào ngồi vẫn viết được anh chị ạ khoảng lớp 10 con vẫn viết tờ khai khoảng 4 trang đưa cho công an và sau đó con đổi khung con chịu trách nhiệm và thời điểm đấy tôi mới biết rằng người đàn ông ấy là người yêu mới của mẹ bạn ấy. Sau đó, ông ấy ghen không phải bố bạn mà là một người đàn ông mới của mẹ bạn ấy. Và sau đó là ông ấy ghen và mẹ bạn ấy sống rất là uất. Lúc 10 giờ đêm, chết 3 giờ chiều, vẫn nói là người phụ nữ như hạt sương sa. Nói chung chị ấy hay than vãn và sau đó 10 giờ thì mất đi và lúc này có một câu hỏi, một cái phần mà tôi rất ngưỡng mộ bạn ấy, vì bạn ấy học NLP quá nhiều. cho nên là khi mà người đàn ông ấy, nếu tôi biết chuyện đó thì tôi chả bao giờ đưa đến bệnh viện cả và tôi sẽ không bao giờ làm điều đấy. nhưng trước khi về có một câu nói mà tôi vẫn thấm thía, bạn ấy đã nói và hỏi công an hỏi lại tôi, ai ở đây với bố con. Đến thời điểm này người ấy chỉ là người yêu của mẹ bạn ấy nhưng đã lỡ gọi là bố rồi và đến thời điểm chia tay ra về, xác định xong khu vực lời khai rồi bạn ấy vẫn hỏi một câu khiến tôi phục sát đất. tôi khóc cũng không khóc được, đêm về tôi bắt đầu khóc. Tôi khóc như mưa. Tại vì tôi vẫn phải đổi khung tôi hỏi chuyện này có gì tốt và hiện giờ thì anh chị có biết không cũng như kiểu linh tính ấy mơ ước duy nhất của mẹ bạn ấy. Đó là bạn ấy có thể trở thành con tôi và bây giờ thì bạn ấy đã trở thành con nuôi của tôi và khao khát lớn nhất của bạn ấy là trở thành một người như tôi và bạn ấy nói rằng chuyện này có một vài cái đều nhờ con học NLP khi mà mẹ con xảy ra như vậy. Cả nhà suy sụp, cả nhà khóc, con chưa bao giờ khóc và con cảm thấy là con rất là mạnh mẽ. Em con đã thay đổi, chưa bao giờ con cảm thấy mọi chuyện tuyệt vời như vậy. Và con thấy mạnh mẽ hơn, gia đình con

đoàn kết hơn. Chưa bao giờ con thấy những người thân trong gia đình con lại yêu thương con đến thế. Ngày xưa thì con hay đi chơi, bây giờ thì con về nhà, em con chưa bao giờ ngoan đến mức độ như vậy. Và bây giờ mấy chị em mỗi người một nơi, người ở với bố người ở với bà ngoại vì có ba chị em mà. Qua câu chuyện này tôi muốn chia sẻ với anh chị giá như giá như tôi đã nỗ lực trong suốt mấy năm quen nhau một lần nào đó tôi đẩy chị ấy đến với khóa học NLP của tôi có lẽ chị ấy không xử lý vấn đề u uất như vậy chị đã không trì triết người đàn ông đó hoặc chị ấy không như vậy để đến phải chết một cách tức tưởi, chết trong cái chết đau lớn mà không xử lý được. Vấn đề cảm xúc ở trong cơ thể này nếu chị ấy nâng cao lên tư duy thì sẽ xử lý bằng cách khác và sẽ không có vụ cãi nhau đó và không có biết chuyện đó xảy ra và tôi thực sự nói với anh sẽ là ngay nếu anh chị gặp đứa trẻ đó anh chị sẽ thấy rằng chưa bao giờ có đứa trẻ nào tuyệt vời với mức như vậy. Và tôi thì không thể thay thế được mẹ bạn ấy rồi, nhưng tôi có thể cho bạn ấy tư duy. Và ngày hôm nay tôi muốn chia sẻ câu chuyện đó cho anh chị để có những lúc mình nghĩ là nỗi đau mình to nhất, nhưng vẫn còn những nỗi đau to hơn. Cho nên trong những cái lúc thách thức khó khăn. Làm thế nào để chúng ta có thể vượt qua cũng như học về bài học này mỗi lần xuất hiện trong khóa NLP của tôi, người lớn, trẻ con đến bác sĩ, bệnh nhân... Ai nghe câu chuyện bạn ấy kể cũng đều khóc và tôi yêu cầu bạn ấy đúng 1 việc, nó là kể câu chuyện đó không được phép rơi nước mắt và tôi thực sự biết ơn cuộc đời đã cho tôi có thêm ba đứa trẻ con mặc dù đứa bé nhất tôi chưa biết vì từ lúc covid đến giờ chưa gặp được đứa bé nhất, chỉ gặp hai chị em thôi, và những hôm nào đó, tôi mong muốn anh chị gặp con gái của tôi để biết cô ấy mạnh mẽ và tuyệt vời như thế nào. Bạn ấy ngay từ lớp 8 học cùng tôi 7 giờ, lớp 8 đã lập đội nhóm kinh doanh tuyển được 20 đứa bán bánh tráng nó đã mua được điện thoại đầu tiên và chuyên coaching cho những đứa khác ở trong lớp cho nên tôi rất biết ơn NLP để tôi có thể tạo ra những điều phi thường. Có những lúc ở trong cuộc đời mình rơi xuống hố sâu lắm, hãy nhớ nhé, luôn luôn chịu trách nhiệm việc đó là do mình đã gieo ra. Và khi chúng ta chịu trách nhiệm chúng đầy sức mạnh và tìm tập trung vào vấn đề giải pháp. vâng đúng rồi vào đội trẻ em đi và tôi có một đội trẻ em rất rất là perfect, rất là phi thường như vậy. hãy tập trung trong lúc khó khăn bạn chỉ cần nghĩ xem làm thế nào để giải quyết vấn đề này còn ai còn nỗi đau hơn tôi không , ai giúp tôi có thể làm được hôm nào Thu Chung sẽ cho bạn ấy xuất hiện ở trong Zoom này hoặc cho giao lưu trong khóa học NLP một cô gái rất là tuyệt vời học NLP không dưới 20 lần bạn ấy mà chia sẻ thì thôi rồi anh chị ạ vâng cảm ơn tất cả các anh chị chị nhớ nhé việc đầu tiên là đón nhận mọi thứ hai là chúng ta chịu trách nhiệm thứ ,

Ba có một điều chúng ta cần phải làm trong cuộc đời khó vẫn phải làm luôn luôn lạc quan và tích cực và bồi đắp xây dựng mỗi ngày làm thế nào để hôm nay không còn gì để ăn chồng mình bỏ mình rồi mình đời vả cho một phát mà vẫn tích cực lạc quan được, thứ đấy nó phải xây dựng, phải được là một sự lựa chọn nhớ nhé luôn luôn có cái nhìn lạc quan về mọi việc xung quanh.

4. Nguyên tắc 4: Luôn yêu thương và biết ơn bản thân và những người xung quanh.

Chuyện này nó khó lắm anh chị ạ! Hôm qua bạn yêu, hôm nay đã hết yêu rồi! Mọi thứ trên đời này đều cần phải được nuôi dưỡng! Hãy sống trong một cơ thể và một linh hồn khỏe mạnh. Bạn nên tập thể dục ăn thứ gì nó tốt vào linh hồn khỏe mạnh là linh hồn như thế nào và ngày nào đó chúng ta sẽ nói về linh hồn, linh hồn thực sự có thể kết nối mọi thứ xung quanh thì nó phải tràn đầy năng lượng của sự yêu thương biết ơn của những lời cầu nguyện của những điều cảm tạ linh hồn của chúng ta nó ăn những thứ đó anh chị ạ! Và bạn cần phải nuôi dưỡng tâm hồn của mình nhất định phải có một lý do đủ lớn để sống một lý do nào đó rất là cao đẹp một khao khát đam mê mãnh liệt người nào không có đam mê mãnh liệt người nào không có khao khát cháy bỏng nào đó không có cơ hội trở lên ngoại hạng và phi thường và khi bạn thấy ước mơ của bạn đủ lớn nó xứng đáng và được trân trọng hãy ghi nó lên tường để mỗi khi bạn rơi xuống hố mỗi khi bạn có vấn đề gì đó bạn hãy nhìn vào nó để tiếp tục cố gắng tôi còn những điều dang dở còn chưa làm nốt được một điều nữa anh chị ơi hãy luôn luôn chơi với những người bạn tốt và nuôi dưỡng các mối quan hệ của bạn. Ttại sao lúc anh chị rơi xuống cùng cực mà không ai giúp cả anh chị có hiểu ý tôi, không ạ, tại vì nếu trước đây anh chị đã chưa từng giúp đỡ hay cho nên phải chơi với một nhóm bạn nào đấy và nuôi dưỡng các mối quan hệ ấy. Khi mà mọi điểm tựa đều mất đi, nếu ngày hôm nay tôi khó khăn các anh chị ở đây có sẵn sàng giúp cô Chung không ạ, tôi không bao giờ xin tiền anh chị, nhớ nhé, đó là nguyên tắc của đời tôi. Nhưng ở đây, nếu tôi rơi vào tình huống khó khăn ở đây có ai giúp tôi? Ở đây ai sẵn sàng giúp cô Chung ạ. Đấy anh chỉ thấy không chúng ta cần phải lắm những nguyên tắc ở trong cuộc đời chẳng chơi với ai, không cảm ơn ai, chẳng tặng quà ai, bao giờ không giúp đỡ ai hết cho nên lúc mình ốm đau rồi mình có vấn đề gì đấy cô đơn lắm anh chị ạ, anh chị không thể vượt qua được, tại vì lúc đấy chúng ta cần phải có năng lượng của những người xung quanh chỉ cần anh chị gửi năng lượng biết ơn cầu nguyện cho tôi thôi. Anh, chị có thể làm được đúng không ạ, vì anh chị đã không nỗ lực và nuôi dưỡng nó mỗi ngày cho nên khi mình rơi xuống hố

hoặc mình mất hết tất cả mọi thứ, không còn thứ gì đơn giản là anh chị đã không nuôi dưỡng nó. Có anh chị đã không chăm sóc và anh chị à không trao giá trị hàng ngày. Hàng ngày, có một điều rất quan trọng đây là bài học tôi rất xúc động hãy nhìn thế giới như một gia đình, hay lắm, anh chị ạ! Vì tư duy này rất là quan trọng ở hãy luôn nhìn thế giới như một gia đình thế nên tất cả những người trở nên xa lạ sẽ giúp bạn trong những lúc bạn khó khăn nhất khi mà tất cả mọi thứ không còn anh chị thấy tuyệt vời không ạ. Có tư duy này luôn nhìn thế giới như một gia đình và lỗi lực như tất cả những người xa lạ trở thành người thân vậy thì chúng ta có đến 7 tỷ anh em cơ mà vậy thì rõ ràng nếu như một người thân mất đi hôm nay con bạn mất đi chồng bạn mất đi hoặc thứ gì đó đấy thì chúng ta còn rất nhiều người thân cơ mà vậy thì hãy sống vì họ và tôi thích tư duy này khủng khiếp luôn ai sẽ trở thành người thân của tôi giơ tay và anh chị hoàn toàn đi đâu đó đều có thể nói với người khác đó là chị gái tôi tên là Thu Chung và chị gái tôi rất là xinh đẹp và tài năng anh chị hoàn toàn có thể khoe điều đó. Và không có thứ gì hơn tình thân khi tôi học những bài học từ Nuskin có một từ tôi rất thích đó là Sucess DNA, đó là DNA thành công, thành công nó phải ngấm vào trong máu. Nhưng nếu bạn không được sinh ra trong một gia đình mà bố mẹ bạn là người làm kinh doanh thì gia đình của chúng ta đây này gia đình của chúng ta là 7 tỷ người cơ, mà quan trọng nhất là gia đình của chúng ta là các lãnh đạo ở đây này, rất nhiều người làm kinh doanh. Vậy thì bảo họ dạy bạn và cái DNA thành công, có nghĩa là bạn phải cài nó ở trong cuộc đời này, cài nó trong máu của bạn và làm đi làm lại như hơi thở thì nó được gọi là cái sâu xa nhất trong cơ thể bạn. Vậy bây giờ sinh ra tôi đã là lãnh đạo rồi và nếu bây giờ bạn không phải là lãnh đạo thì bây giờ chúng ta học những bài học này để cài đặt vào trong cơ thể của bạn DNA leader. Leader có nghĩa là khả năng trở thành lãnh đạo của bạn nó phải có trong máu của bạn ngày nào bạn cũng phải nói về thứ này học về nghệ thuật này để có thể quản trị để có thể thu hút được những người xung quanh. Và anh chị thấy không, cái thứ khiến chúng ta thu hút nhất bởi khi nào tình yêu thương chứ không phải là tài năng hay trí tuệ của bạn ai hiểu điều này khi tôi nói đến khu vực này nhiều người xúc động đúng không ạ thì đấy chính là cái cảm xúc mạnh mẽ nhất. Bán hàng bằng tình yêu thương anh chị. Tôi thích cái chỗ này kinh khủng: hãy nhìn thế giới như người thân và đôi khi tôi cũng đau và hãy nhớ nhé một số người thân thôi, cô ơi miễn phí đi. Tôi bảo không cái nào ra cái đó, tại vì bán hàng cho người thân là khó nhất đúng hay sai chúng ta cần phải lưu ý một điều rằng người thân mà cứ cho đi cho vô điều kiện thì họ cũng không nên, thậm chí họ còn không trân trọng điều này cho nên tôi muốn chia sẻ với anh chị tình yêu thương của chúng ta. Phải có

trí tuệ cần phải hiểu cách cho đi và nếu bạn coi là người thân thì bạn sẵn sàng ủng hộ người thân vô điều kiện tại sao bạn lại chưa ủng hộ các khóa học của tôi chưa phi vào đời tôi. Ai hiểu vấn đề hãy comment vào đây, chào nhau đi, chào anh em, chào người thân. Nhưng nó sẽ không phải thân kiểu như trước đây. Bây giờ chúng ta cần phải thân kiểu nếu đã là người thân ủng hộ vô điều kiện đã làm người thân và sẵn sàng trả giá cho họ. Bạn muốn người thân mình giàu không ạ. Thế thì người thân thì không phải trả giá, người thân thì free thì tư duy nó sai rồi. Ngày xưa như vậy, cho nên đôi khi người thân trong gia đình lại không phải là người giúp bạn, cái người mà giúp bạn trong lúc khó khăn lại là một mối quan hệ là những người xa lạ, là những người quen ở trên mạng đúng hay sai nên những người bạn cần phải chăm sóc này là những người xa lạ nhé, còn người thân ok. Ngày nào bạn cũng cho ăn uống, tặng quà rồi thứ đấy, tôi không nói một vài người liên quan đến từng khúc ruột già với bạn ấy. Nhưng đấy chỉ là phần xác thôi, tất cả còn về phần linh hồn anh chị hãy nhớ nhé coi tất cả mọi người nhưng người thân trong gia đình như anh em ấy như vậy thì nếu là người thân của mình muốn giúp họ thành công trả gấp đôi, trả gấp 3 đi nhưng những thứ bạn có thể trả được đấy thì vũ trụ sẽ luôn luôn làm điều như vậy với bạn. Và sẵn sàng dũng cảm với cả thế giới này nên tôi rất là đau buồn nếu như là ai đó ở đây vẫn chưa thành công. Tôi biết nhiều chị em nhiều anh em trong gia đình chưa khỏe mạnh, đang đau đớn, đang phải nuôi con một mình đang rất là khó khăn. Và tôi nói là chắc chắn, tôi phải giàu hơn nữa. Tôi có động lực và suy nghĩ đến điều đó mình có thể rơi nước mắt anh chị ạ cho nên tôi thích tư duy này lắm khi mọi điểm tựa đều mất đi thì trước đấy anh chị cần phải có một cái tư duy và tất cả những người xung quanh cả thế giới đều là gia đình của mình sau này, anh chị chả biết dựa vào đâu. Tất cả mọi người khác các sẽ nâng đỡ anh chị số người chỉ chiều một tay thôi vấn đề của mình là bé như con kiến và tôi thích bài thơ của Tố Hữu là "Tôi đã làm con của vạn nhà. Là em của vạn kiếp phôi pha. Là anh của vạn bầy em nhỏ. Không áo cơm cù bất cù bơ". Tôi rất thích tư duy đấy, thích câu đấy. Những người đi làm cách mạng, họ là con của mọi nhà, là anh của bầy em thơ. Và ngày hôm nay, tôi xin phép được là em, của tất cả anh chị làm cháu của các anh chị ở đây. Và nếu chúng ta có tư duy vậy sau này chúng ta không bao giờ rơi xuống hố anh chị ạ, tôi rất là mong muốn các anh chị. Chúng ta sống vì ba năm nữa, 5 năm nữa, hãy nhớ rằng như sau này, anh chị có một mật mã chung, đó chính là lãnh đạo tinh hoa. Chúng ta có một cái DNA chung với nhau, đó chính là chúng ta đã học bài học này, đã ngồi ở đây rất nhiều người, đã từng rơi nước mắt vì ai đó, đã từng xúc động thì tôi và sau này chúng ta tìm thấy nhau bằng cách đó là đã gặp cô Chung bao giờ chưa, có tham

gia vào hành trình lãnh đạo tinh hoa, tôi có và chúng ta là anh em với nhau. Và chúng ta hãy trân trọng những giây phút này, và tôi thích. Và bây giờ là phần cuối cùng.

Làm thế nào để hạnh phúc mãi mãi. Tôi muốn chốt cái bài học cuối cùng ở đây cách mà chúng ta vừa đủ qua khi rơi xuống hố làm thế nào để hạnh phúc mãi mãi nào rất đơn giản. Thứ nhất coi hạnh phúc là sứ mệnh của đời mình mỗi ngày nhất định mình phải sống hạnh phúc từ giờ cho đến cuối đời và thứ hai đó là chia sẻ với người khác cách để trở nên tốt hơn và khi bạn lựa chọn hạnh phúc bạn nhớ rằng khi mọi điểm tựa đều mất đi thì chỉ cần chúng ta nhìn với con mắt của hạnh phúc thì chúng ta thấy 1000 người khác. Và chúng ta luôn tìm thấy nhau trong cuộc đời, và tìm thấy rất nhiều. Anh, chị ở đây hãy nhớ nhé nếu khi anh chị không lựa chọn hạnh phúc thì chúng ta sẽ thấy tất cả điểm tựa đều mất đi vậy thì tôi nói rằng khi chúng ta mất đi điểm tựa nếu anh chị đã làm được mà trong cuộc đời đã sống rất yêu thương đã từng coi và giúp đỡ rất nhiều người thành công thì chúng ta chưa bao giờ mất đi. Tay tôi rất là đau rát, nhưng đây là lần đầu tiên tôi cảm thấy được yêu thương và rất nhiều người quan tâm thì đó rất là tuyệt vời. Với tôi, và ngày hôm nay tôi rất biết ơn các anh chị đã lắng nghe câu chuyện này. Vì có lẽ là tôi tập trung vào yếu tố làm thế nào, trong lúc khó khăn mà tôi cũng chia sẻ cái bàn học của tôi và cảm thấy hạnh phúc. Và thực sự rất là xúc động hãy nhớ rằng chúng ta không bao giờ mất đi các điểm tựa hết, dựa vào bản thân mình, dựa vào chúng ta sẽ luôn luôn có một cộng đồng. Và bạn nhớ nguồn ở trong thế giới này rất nhiều, bạn nghĩ là mất hết nhưng thực ra bạn có rất nhiều thứ. Và thứ hạnh phúc chúng ta đang tìm kiếm ngày hôm nay. Đó là hạnh phúc tự thân hạnh phúc, do bạn đã nuôi dưỡng, do bạn đã gieo trồng, do bạn đã làm điều gì đó trong cuộc đời này. Và hôm nay, tôi rất hạnh phúc khi được chia sẻ với anh chị. Và tôi tổng kết nội dung ngày hôm nay, tôi nói với anh chị về việc. Làm thế nào để tìm thấy hạnh phúc trong lúc khó khăn khi mà chúng ta đang nợ nần, chúng ta đang thiếu ăn, chúng ta đang có rất là nhiều vấn đề. Và nó đã quay lại với cuộc sống của mình thì chúng ta cần phải tìm cách để tự tạo động lực cho bản thân chúng ta, có một ước mơ, chúng ta có một hoài bão, chúng ta chịu trách nhiệm, chúng ta đón nhận mọi thứ, chúng ta coi tất cả những người xung quanh như gia đình. Và chúng ta lựa chọn cuộc đời này đó là luôn tìm hạnh phúc và giúp đỡ người khác hạnh phúc hơn. Tôi xin kết thúc bài chia sẻ của mình tại đây. Bao nhiêu anh chị thấy bài chia sẻ tại đây có nhiều anh chị thấy bài học chia sẻ ngày hôm nay rất là ý nghĩa thì hãy phát biểu cảm nghĩ và bây giờ chúng ta hãy chụp ảnh với nhau.

***

CHƯƠNG 17: ĐỊNH VỊ VÀ XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU

Hôm qua ai đã học khóa học Thôi miên, về cảm thấy cực kỳ rực rỡ và cực kỳ tuyệt vời với ngôn ngữ cực kỳ đỉnh cao. Nó gọi là đỉnh của đỉnh thì comment. Hôm qua, tôi thấy có cực kì nhiều nhà thôi miên và cá nhân xuất chúng và tôi rất hy vọng rằng khóa thôi miên tuần sau mới kết thúc. Nhưng anh chị nên có, nó là môn mà giúp cho anh chị có thể lên một tầm cao mới còn ai chưa học thì phải đăng ký học ngay khóa sau nha. Nếu không là nó quay trở lại giá 3 nghìn đô rồi cho nên là anh chị cần phải đăng ký học ngay lúc này trên online. Ngay mà lúc tôi còn đang rất là thoáng tính thì thực sự là giá rất là rẻ. Và tôi còn tặng lại sản phẩm nữa anh chị ạ, gần như là học không mất gì luôn. Xong rồi. Đúng rồi khóa sau ai chưa học ký ngay có chứng nhận quốc tế Prac và Master của thôi miên. Và giá khóa sau cũng chỉ đắt hơn chút xíu nhưng cũng sẽ được tặng sản phẩm mang về, nhưng nếu anh chị không đăng ký nó sẽ lên đến ít nhất 15 đến 23 triệu. Hôm qua, hai ngày chúng tôi đã liên tục và kết thúc chương trình của mình và có những cái bài thôi miên đỉnh của đỉnh và rất nhiều người đã làm ngay buổi tối ngày hôm qua. Và bây giờ tôi vào buổi sáng ngày hôm nay. Ngày hôm nay rất là quan trọng, nội dung này một vài người đã nghe tôi nói ở đâu đó. Và ngày hôm nay tôi muốn hướng dẫn anh chị cách để chúng ta có thể xây dựng định vị thương hiệu cá nhân của mình trên hành trình trở thành một nhà lãnh đạo. Bao nhiêu anh chị muốn điều này và đánh ngay vào tiềm thức của mình vui lòng giơ cao tay và nói tôi.

Nó không mất vài bước thôi và sau này anh chị cứ vậy mà làm dạy ai cũng vậy chỉ cần làm một vài bước đơn giản như vậy. Rất nhiều người hỏi tôi xây thương hiệu thì bắt đầu từ đâu ngày hôm nay tôi muốn làm thứ đơn giản thôi nhé. Tôi sẽ không view thương hiệu anh, chị lên trên VTV3 hay gì đấy. Riêng hôm nay tôi sẽ hướng dẫn anh chị những bước thực sự đơn giản và quan trọng anh chị phải xác định nó trong đầu. Và chúng ta phải bắt đầu đi từ đâu. Hôm nay tôi sẽ không nói về thương hiệu của tổ chức tôi nói về thương hiệu của cá nhân.

Câu hỏi số 1: Theo bạn thương hiệu cá nhân là gì hỏi câu này bao lần rồi nhưng mỗi lần hỏi câu này. Thương hiệu cá nhân là gì ạ, định vị bạn là ai, cái mà người khác nghĩ về bạn, là hình ảnh của mình. Bạn là ai là cái hiệu người ta gắn cho bạn. Ồ, hay quá , tuổi được ghi nhận hình ảnh định vị. Là cách người ta nói về bạn khi bạn không ở đó là sự khẳng định giá trị của mình bằng hình ảnh tên tuổi trong lòng người khác. Tại sao người ta lại nhớ bạn, tại bạn phải làm điều gì đó cho người

khác. Hôm nay, dù bạn có cố gắng thể hiện nhưng việc thể hiện của bạn nó không chạm đến người khác thì những thứ đấy không bao giờ tạo nên thương hiệu cá nhân là cái hiệu để hút hồn người khác là một người có tầm ảnh hưởng và có một giá trị cho đi khác sâu vào lòng người khác làm nhiều việc để ấn tượng cho nhiều người.

Nó đều đúng anh chị ạ! Và chả có ai chính xác, ai làm tốt hơn ai vậy thì theo tôi thương hiệu cá nhân là tất cả những gì nó thuộc về bạn mà khiến người khác ấn tượng mà bạn đã để lại trong lòng người khác và khiến người khác nhớ với bạn nó không phải chỉ là hình ảnh không phải chỉ là một cái tên. Nó là tài năng, nó là giọng nói. Nó là quần áo, nó là đủ thứ luôn. Từ bên trong lẫn bên ngoài, tất cả mọi thứ những gì thuộc về bạn như bạn đã từng thể hiện, bạn đã từng tác động vào thế giới và cho người khác thấy. Những người mà không bao giờ nói gì, không bao giờ tạo giá trị cho ai làm sao mà tạo được thương hiệu cá nhân là cái việc mà bạn đã để lại ấn tượng để lại điều gì đó tác động vào thế giới này. Nó thuộc đủ thứ luôn có, đôi khi người ta gọi đến tôi và chỉ hỏi tôi một vấn đề thôi, là cô chụp ảnh ở đâu đấy thì đấy có mà thương hiệu của tôi, tôi rất hay chụp ảnh và có nhiều ảnh đẹp trong khi đó mình đang xây dựng mình là một nhà đào tạo cơ mà. Nhưng người ta lại hỏi tôi mà mua đồng hồ ở đâu, mua quần áo ở đâu, sau đó người ta hỏi tôi rất là nhiều. Họ hỏi tôi rất là nhiều vấn đề. Và thực ra tất cả mọi thứ của bạn tác động từ tài năng giọng nói, tình yêu thương. Mọi thứ bạn tác động vào thế giới này đều góp phần tạo nên thương hiệu cá nhân của bạn. Dù rằng bạn định vị mình là một nhà đào tạo nhưng anh chị thấy đấy, xung quanh một nhà đào tạo thì có nhiều yếu tố khác. Vậy nhà đào tạo ăn gì, chơi với ai, nhà đào tạo đó nói như thế nào, nhà đào tạo đó có con không, nhà đào tạo đó gia đình như thế nào. Nó đều tạo nên thương hiệu đấy chứ, nó không phải chỉ là nhà đào tạo, là tạo ra khóa học. Hãy nêu một việc là tất cả những gì xung quanh một con người thì đều có thể tạo nên thương hiệu cho người đó cho nên cách bạn đứng cách bạn đi, mỗi poster bạn thể hiện mỗi hình ảnh mỗi dấu vết là bạn đã để lại cho cuộc đời cách mà người khác nói về bạn thì nó đều tạo nên thương hiệu của bạn cho nên bây giờ chúng ta sẽ bắt đầu hành trình xây dựng thương hiệu vì đơn giản thôi nếu bạn dùng tiền thì cũng chưa chắc đã mua được thương hiệu cá nhân, nhưng nếu như có thương hiệu cá nhân thì bạn sẽ có rất nhiều tiền chỉ đơn giản thôi đời này mà không ai nhớ đến bạn không tạo giá trị cho cuộc đời thì đời bạn quá là buồn.

Và sống như vậy thì nó sẽ không có giá trị, nhất định phải sống một cuộc đời mà khi mà nhắc đến tên bạn, hay nghĩ đến bạn, người ta cảm thấy trân trọng, biết

ơn, làm một điều gì đó không thể thay thế ở trong lòng người khác. Và quan điểm của tôi về cuộc đời, đó là trong cuộc đời này, có bốn nấc thang. Phần này không biết tôi đã chia sẻ chưa nhưng hôm nay tôi chia sẻ với anh chị bốn nấc thang của cuộc đời.

1.Lập thân: Nhiều người chưa nuôi nổi thân, đang ở nấc thang này, nợ nần chồng chất luôn, đang vật vã ở chỗ này.

2.Lập nghiệp : Nếu như việc đó nuôi nổi thân mình, yêu nó và mình cảm thấy việc đó rất là tuyệt vời, làm với nó 5 năm, 7 năm, 10 năm thì nó thành sự nghiệp và nếu bạn coi cái điều đó là sự nghiệp thì bạn sẽ chuyển được sang nấc thứ 3 làm thật chuyên sâu, làm thật tốt. Cứ nhắc đến Thu Chung là đọc sách, là NLP, là thôi miên chẳng hạn.

3.Lập danh: Chúng ta cứ nhắc đến vấn đề đó là nhớ đến họ thì lúc này bạn sẽ có một thứ gọi là thương hiệu cá nhân.

4.Lập ngôn: khi bạn đã có thương hiệu cá nhân thì chắc chắn bạn sẽ rất là thành công.Ông bà có thể để bạn sẽ phải ghi lại quá trình vất vả đau khổ từ lập thân cho đến lập danh như thế nào, đấy chính là lập ngôn, để lại một bức thư, một video, một quy trình, để lại một thứ gì lớn nhất định phải chia sẻ với người khác thì đó gọi là lập ngôn. Theo quan điểm của tôi về cuộc đời này, nhất định phải lập ngôn. Ai nhất định là phải để lại một cuốn sách, để lại một quy trình, để lại một bài giảng hay để lại một thứ gì đó cho cuộc đời. Vậy thì theo anh chị, khi nào nên lập ngôn. Chính xác, ngay bây giờ, thậm chí là ngay sau buổi này, anh chị để lại một vết gì đấy cảm ơn cô Chung. Ngày hôm nay, tôi đã cùng với 100 anh em chia sẻ về chương trình học, về những kỹ năng để có thể định vị trở thành một lãnh đạo. Khi mình viết câu đấy xong, người ta nói rằng, người này đã biết cách định vị thương hiệu rồi đấy, tại vì chúng ta nhắc đến thứ đó thì tự dưng thứ đó trở nên mạnh mẽ hơn. Nhớ nhé, 4 nấc thang của cuộc đời: lập thân, lập nghiệp, lập danh và lập ngôn. Nhớ nhé, nhất định là phải lập ngôn trước mức lập ngôn là phải lập danh đã cho nên người ta nói rằng, phải có danh gì với núi song, ở đời này, ai cũng thế cho nên chúng ta nhất định phải lập danh và bây giờ chúng ta sẽ bắt đầu hành trình lập danh. Trước khi bạn xây dựng thương hiệu, bạn phải có một cái tên ở trong cuốn sách của người Do Thái. Họ nói rằng: danh chưa chính thì ngôn chưa thuận, nhắc lại danh chưa chính thì ngôn chưa thuận. Cho nên bây giờ bạn phải đặt cho mình một cái tên, ai chưa có một cái tên, hay chưa biết rằng bạn sẽ trở thành ai, thì tốt nhất là bạn hãy đặt một câu hỏi là: Bạn

muốn giống như ai trong cuộc đời này? Xong, đặt tên mình như vậy, không ai đánh thuế ước mơ của bạn, không ai nói về điều đó đâu. Người ta cũng không có thời gian để ý đến bạn, người ta còn phải kiếm tiền, người ta còn phải làm rất nhiều điều. Nhớ nhé, danh chưa chính thì ngôn chưa thuận. Vậy thì bây giờ, bước đầu tiên để bạn xây dựng thương hiệu cá nhân thì bạn hãy đặt tên cho mình đi. Ví dụ: bạn muốn trở thành chuyên gia đào tạo thì đặt luôn "chuyên gia đào tạo truyền động lực" hay ví dụ như hôm trước tôi đã tư vấn cho bạn Hương Giang thì bạn đặt tên cho ,mình là "sứ giả truyền cảm hứng". Tên anh chị ngoài cái tên thì bạn nên đặt một cái danh cho mình và cái danh khi đọc cái tên ấy thì phải hình dung tưởng tượng ra một người nào đó. Ví dụ như chuyên gia bậc thầy,thiên sứ, sứ giả. Nhớ chọn hai cái từ đầu tiên trước, cái đuôi sẽ để sau. Thậm chí là nữ hoàng, tôi có một học viên để là "Nữ hoàng giọng nói". Giọng chị ấy rất là hay, người gieo hạt kim cương. Anh, chị lên nhóm đó của cô Hải. Và nếu như anh chị muốn không phải là người và cái kiểu mà hôm trước mình nói, về việc chạm vào tầng tâm linh. Anh, chị là sứ giả gieo hạt hay là thiên sứ gieo hạt thì tự dưng phần đó mình trông có vẻ tâm linh hơn. Tôi là sứ giả yêu thương và rất nhiều người đặt cho mình quá nhiều cái tên cho nên truyền thông nó không cụ thể và nó không đi thẳng. Nhắc đến mình, nó chỉ có một thứ thôi, tôi sẽ không đặt. Phải là anh, chị tự đặt, anh, chị xem xem, mình mong muốn trở thành ai. Ok bây giờ, đặt ra một câu hỏi sau đây: Điều bạn thích làm nhất, nếu như tiền đầy đủ, điều bạn mong muốn làm nhất? Điều bạn đang làm tốt nhất? Comment vào đây! Với ai đó, rất nhiều nhà truyền cảm hứng, rất nhiều nhà truyền động lực, rất nhiều chuyên ta đào tạo, rất nhiều người truyền lửa, không vấn đề gì cả! Anh, chị ơi nhớ hôm nay mình đặt để định vị mình trước đã. Còn sau này anh chị có thể thay đổi hay làm thứ gì đấy thì không vấn đề gì hết. Thương hiệu nó chỉ 3 đến 5 từ thôi nếu mà mình dài 10 từ 20 từ thì người ta sẽ không nhớ mình làm một thứ thôi sau đấy mình có thể truyền thông tất cả các cái tên khác có liên quan đến mình trong mỗi lĩnh vực. Vậy lĩnh vực bạn đang muốn xây dựng là gì, thật ra chúng ta có 8 khía cạnh của bánh xe cuộc đời thôi nhé, định vị thương hiệu của mình trong lĩnh vực sự nghiệp chứ không phải là lĩnh vực tình yêu hôn nhân, hay một lĩnh vực từ thiện hay lĩnh vực gì đó. Chúng ta trong lĩnh vực sự nghiệp bạn muốn trở thành ai thì bạn đặt tên mình như vậy thôi, "chuyên gia đào tạo" cũng được. Bây giờ khi người ta cứ nhắc đến từ đó thì họ sẽ nhớ đến bạn và hỏi bạn có khóa đào tạo nào không. Sứ giả tri thức, đặt một tên thôi! Đặt đúng tên mình, sau đó thay toàn bộ Facebook. Hà Châu nói rằng em mong muốn sẽ trở thành lãnh đạo truyền cảm hứng, vậy thì bạn không cần phải nói như vậy nữa. Mà bạn hãy nói rằng là lãnh đạo truyền cảm hứng. Làm một thứ thôi!

Bạn chỉ làm 4 đến 5 từ thôi, sau đó bạn truyền thông về thứ đấy! Nếu bạn truyền thông cả hai thứ thì chúng ta không thể đi cùng một lúc được, sứ giả chuyển hóa phụ nữ. Bỏ cái từ "phụ nữ" đi nếu không Facebook bạn đầy nam, họ chẳng đi hết cuộc đời bạn, à tại sao bạn lại kỳ thị đàn ông vậy. Nếu như đối tượng của bạn là phụ nữ ok. Bạn không thể để tên của bạn là "sứ giả chuyển hóa phụ nữ" được, sứ giả bán hàng, sứ giả truyền cảm hứng là gì cũng được. Nếu như bạn cứ đặt cho mình một cái tên đã. Nếu là "bậc thầy thôi miên" thì bạn hút tất cả mọi thứ, không chỉ hút tiền. Nếu hút tiền thì phải hút người, hút những giá trị tốt đẹp. Tại sao lại chỉ hút tiền, không muốn hút em. Em không muốn hút tất cả các anh em ở đây à. Cho nên khi đọc cái này ra nó sẽ hướng đến một cái người nào đó, nó hướng đến một hình ảnh một con người nào đó. Chuyện này rất là quan trọng, hôm nay anh chị không đặt ở cái tên, đừng lo lắng quá, đừng bao giờ đuổi theo tất cả mọi thứ. Mình chỉ là một thứ thôi, nó sẽ thay đổi cuộc đời anh chị mãi mãi. Cái gì cũng được, Hoàng Hà ơi, chỉ để một tên thôi. Nếu là thiên sứ Bình An thì chỉ để là Thiên sứ Bình an hoặc là Thiên sứ Gieo hạt thì hãy để là Thiên sứ gieo hạt, chỉ để một tên thôi. Hỡi các bậc thầy thôi miên, chú ý thôi miên nó chưa chin, chưa thuận ở Việt Nam thì nếu như bạn đặt cái tên mình là thầy thôi miên cũng được nhưng lưu ý cho một cái, bên ngoài, ngoài từ thôi miên thì nó sẽ là "Sứ giả chữa lành" hoặc "Chuyên gia chữa lành". Các anh chị hãy suy nghĩ một chút về cái việc chữa lành nếu bạn là chuyên gia chữa lành thì bạn luôn gặp những người bệnh. Tôi muốn bạn gặp người khỏe mạnh, gặp người giàu, người nhiều tiền ai Hiểu điều cô Chung nói, nếu bạn đã dùng từ "chữa" bạn phải là bác sĩ cái thứ nhất. Cái thứ hai là khi bạn sai, bạn mới cần chữa. Vậy bạn sẽ gặp những người có năng lượng thấp hoặc bạn sẽ hút về phía bạn những người chỉ có vấn đề thôi bỏ chồng, này, đau khổ này, stress này, kinh niên này. Và tôi không muốn hút về mình những thứ đấy. Chuyên gia Luật hấp dẫn, phù thủy năng lượng. Thiên sứ lắng nghe, thiên sứ hạnh phúc, nữ hoàng truyền cảm hứng. Tuyệt vời tôi, chỉ gợi ý dành cho những người chữa lành thôi tại vì mình chỉ chỗ này thì mình chỉ hút người bệnh và những người đã gặp vấn đề, có thể họ đang rơi xuống hố, họ không có tiền đâu đấy. Nào bây giờ khẳng định lần cuối cùng bạn là gì, bạn ghi vào đây, muốn là người cho đi Thiên sứ gieo hạt, vậy bạn cho đi những giá trị gì, tặng gì. Bạn cần biết mình cho đi gì nhé. Sau này, bạn cho đi hết tất cả là bạn thành dở hơi đấy. Là gì để hút người giàu, người giàu cần gì, bạn chỉ cần giải quyết một vấn đề cho họ thôi. Ví dụ người giàu họ không thể truyền động lực được, họ không phát biểu trước đám đông được sức khỏe thì để hút người giàu thậm chí là kiểu là thực ra con người họ cần rất nhiều thứ nhưng bạn chỉ cần làm một thứ là bạn đã hút được

người khác rồi. Ví dụ con người thiếu tình yêu cho nên tôi định vị mình là sứ giả yêu thương cho nên tôi dạy đến đâu, tôi cho đến đấy. Tôi rất yêu thương học viên của mình và rất nhiều người yêu thương tôi và khi gặp tôi họ có một cảm giác ấm áp trong khóa học của tôi, có rất nhiều người rơi lệ. Họ đến gặp các trainer khác, họ không có cảm xúc ấy nhưng đến với tôi lại có cảm xúc đấy vì tôi luôn truyền thứ đấy. Anh, chị lên Facebook của tôi anh chị tìm tất cả các comment của tôi trên Facebook tôi chỉ dùng một từ yêu quá tại vì tôi biết tôi chỉ nói từ đó xong là người ta có cảm xúc ấy luôn. Tôi là sứ giả yêu thương, tôi không comment cái từ gì đó, từ mà ngày nào tôi cũng comment đó là yêu thương. Thế là tự nhiên người ta bị ngây ngất bởi thứ đó đó. Chuyên gia khai phá tiềm thức cũng được yêu lắm. Nào chúng ta lại nhé hôm nay anh chị đừng bao giờ đứng núi này trông núi nọ. Nếu thích một thứ gì đấy thì phải truyền thông một cách mạnh mẽ và xây nó từ bây giờ sứ giả chuyển hóa ok gì cũng được anh chị ơi. Vì tôi không biết được hay là không được tại vì anh chị chọn thứ gì đó và anh chị bắt đầu xây thì nó là được. Xong vụ đặt tên nhé anh chị. Người thành công là một mục tiêu thôi và hướng đích kiên định với thức của mình

Anh chị phải xác định cho tôi 5 giá trị từ con người mà anh chị muốn trao đến cuộc đời này. Nhiều người cứ nghĩ đặt cái tên ấy xong. Điều khiến người khác nhớ anh, chị. Điều người ta nhớ Thu Chung và anh chị nhớ tôi ở thứ gì trong đầu. Anh, chị Thu biết Chung là người như thế nào, anh, chị comment vào đây để tôi hướng dẫn cách anh chị truyền thông, để chúng ta thống nhất giữa hành vi và con người mà anh chỉ muốn thể hiện: Xinh đẹp và giàu tình yêu, làm viên cuồng. Chính xác! Rất là tài năng, phi thường, tình yêu thương, có tầm nhìn, cho đi vô lượng, có tâm thông minh, tài năng, yêu thương, trao giá trị, trí tuệ, nhiệt huyết, thân thiện, hành động điên cuồng, kiên cường, khôn ngoan như Salomon. Ôi! Tôi thích câu này! Tâm, tầm, tài, yêu thương chân thành, biến điều không thể thành có thể, bán hàng bậc thầy, ham học hỏi, sứ giả yêu thương. OK, xong rồi! Vậy tôi có 5 giá trị mà tôi luôn theo đuổi trong cuộc đời này.

Một là vì cộng đồng: Anh chị nói với tôi là cho điên cuồng cho nên cái giá trị đầu tiên là vì cộng đồng, hướng tới cộng đồng.

Hai là sự giàu có: Tôi luôn hành động điên cuồng nên khi nào tôi cũng có kết quả. Tôi hướng tới sự giàu có: giàu có từ trí tuệ đến tiền bạc và mọi thứ tôi đều cảm thấy tôi rất là giàu có.

Ba là trí tuệ tài năng.

Bốn là năng lượng đỉnh cao.

Năm là yêu thương.

Đây là 5 giá trị của tôi và bây giờ tôi đề nghị anh chị ghi 5 giá trị này vào sau đó ghi tên mình làm banner dán lên bìa Facebook Thực ra chúng ta có quá nhiều giá trị. Tôi còn có giọng nói, còn có cộng đồng, tôi có rất nhiều thứ khác nhưng chúng ta. Vì 5 giá trị này để mình có thể rõ ràng hơn và luôn luôn truyền thông về nó. Bắt đầu theo đuổi và làm đúng, làm đủ mọi thứ để nâng giá trị này lên. Người ta nhớ về mình, người ta nhớ về sự năng động, tuyệt vời, cho điên cuồng, yêu thương. Vậy thì rất nhiều người không hiểu chỗ này, người ta nhớ đến giá trị của bạn, giá trị không cụ thể chứ người ta lại không nhớ giá trị cụ thể. Tôi chả thấy ai nói tôi là chuyên gia đào tạo hay chuyên gia thôi miên cả chỉ nói tôi năng lượng, tôi điên cuồng, tôi nghị lực, tôi tài năng, tôi vươn lên, tôi choánng đầy năng lượng. Ai đã hiểu chỗ này, người ta nhớ bạn, những thứ đấy thôi. Phẩm chất của bạn, vậy bây giờ bạn hãy cho tôi 5 phẩm chất hai giá trị của bạn: có thể là chân thành, có thể là nhiệt huyết, có thể là gì cũng được. Tôi cho anh chị hai phút ghi 5 giá trị của mình ra. Anh chị muốn giàu thì anh chị phải có giá trị liên quan đến sự giàu có và tiền bạc cố gắng tránh những giá trị ấy sau. Không hiểu sao mình lại không có tiền. Ai đã hiểu chỗ này? Tiền bạc rất là quan trọng. Nó giúp cho chúng ta có thể trao đi nhiều hơn. Nó giúp cho chúng ta hai thứ trong đời: thứ nhất là chúng ta có nhiều lựa chọn hơn vì chúng ta có nhiều tiền cho nên chúng ta có nhiều lựa chọn chọn. Cái thứ hai đó là giúp cho bạn cho đi rực rỡ hơn, bạn có nhiều cách cho đi hơn, khi bạn có nhiều tiền bạn. Bạn có hai đặc quyền khi mà bạn có nhiều tiền. Thứ nhất, bạn có nhiều lựa chọn, bạn có thể lựa chọn cách bạn ăn, cách ban tặng, cách bạn sống, cách bạn dùng thực phẩm chức năng đến cách bạn chọn bác sĩ, đủ thứ luôn. Tiền bạc cho chúng ta nhiều lựa chọn và tiền bạc cho chúng ta nhiều cách cho đi hơn. Và hai thứ đấy nó rất là quan trọng quyền năng lớn nhất của con người đó là quyền được lựa chọn. Và thứ hai là bạn có thể cho đi nhiều hơn khi bạn có nhiều tiền. Bạn cứ ghi ra đi Tường Vân và Thanh Quý sẽ thiết kế cho bạn banner cho nên Facebook nhớ nhé giá trị tiền bạc nó có thể không phải là giá trị đầu tiên. Nhưng trong năm giá trị của bạn nên có một cái giá trị về tiền bạc và sự giàu có. Tôi nói là nên thôi, bây giờ ai thừa tiền và không cần những thứ đấy thì bạn không cần cho. Và còn nếu bạn đang thiếu tiền thì bạn nên cho coi giá trị về sự giàu có vào bởi vì đa số người ta thích chơi với người giàu, đúng hay sai? Nếu bạn lựa chọn một người nghèo và người giàu thì chơi với người giàu thích

hơn chứ, họ giúp được bạn ngay cho nên là chơi với người nghèo do bạn không biết là bao giờ họ sẽ giàu nên là anh chị phải cho mình những cái giá trị như vậy. Nhớ nhe, những từ ngắn gọn thôi, càng dài chúng ta càng không truyền thông được và có một gợi ý dành cho anh chị đó là giá trị của sự giàu có nên cho xuống số 2, ai nên thôi, còn lại anh chị để đâu cũng được, và nếu như ngoài tiền và ý nghĩa cuối cùng chúng ta muốn làm đó là cho đi thì giá trị. Đầu tiên nên là chân thành, yêu thương vì cộng đồng hay vì một thứ gì đấy thì mình cũng trở nên thuyết phục hơn và vì điều đó bạn mới giàu được xong chúng ta đã định vị được cái tên và giá trị của mình.

Bước số 3: Nền tảng của bạn là gì? Bây giờ bạn đang có gì? Yếu tố số 3 là xác định các yếu tố nền tảng, hay là bạn cần có gì? Để đạt được việc đó, bạn cần visa, bạn cần có kỹ năng gì? Bạn cần có công cụ gì? Bạn cần có tài năng gì? Ví dụ để đạt được cái vụ đấy thì bạn ghi ra bạn đang có thứ gì và cần thứ gì? Tôi đang có gì, ví dụ tôi có sự chân thành. Bạn ghi ra là bạn đang có gì, bước số ba là để xác định nền tảng của bạn, rồi bạn có gì? Tôi có sức khỏe, xác định được mình đang có gì và đang cần gì để đạt được cái thứ đó thì bạn cần phải ghi ra đây. Và bây giờ tôi cần phải có một vài bằng cấp chứng chỉ gì đó. Và bây giờ có chương trình NLP của cô Chung, có thôi miên của cô Chung hoặc là bạn cần phải có một vài hình ảnh đẹp bạn phải có một đội nhóm, join vào đội nhóm nào đó. Bạn cần phải có một đội phụng sự, bạn bắt trước khi Chung đi, tại sao lại không như vậy, có người nói về bạn, nhận biết thiết kế đại loại là như vậy, bạn phải cho đi nhiều hơn, share lại Facebook, bạn bè học content. Bước 3 là chúng ta xác định xem nền tảng của mình với các thương hiệu của mình muốn xây, với giá trị mà mình hướng tới thì bây giờ bạn đang thiếu gì, đang có gì. Và thiếu gì đây là bước số 3, xác định về bạn đang ở đâu, nhiều người không muốn xác định khu vực này. Anh, chị có 3 phút đi ra. Anh chị đang có gì mà thiếu gì để đạt giá trị ấy. Nghĩ ra xem mình còn cần gì nữa không viết nhiều vào viết hết ra giấy. Và nhiều khi anh chị không biết mình có gì hoặc là thiếu gì nên anh chị phải tìm cho mình một người thầy chứ, tốt chứ và tôi sẵn sàng với đội học viên của mình, muốn phi vào đời tôi, để hẹn lịch với cô Chung. Chúng ta phải đặt ra kế hoạch, vậy trong từng giờ, ba tháng nữa, 6 tháng nữa, một năm nữa thì sẽ như thế nào. Sau đó tôi sẽ coaching cho anh chị.

Nội dung thứ tư cách thể hiện: Cách chúng ta thể hiện ra, phải học content, phải có hình ảnh. Thậm chí lúc nào tôi cũng PA đội nhóm về chương trình của mình, nội dung thể hiện rất là quan trọng. Ảnh tôi sẽ nói về nội dung thể hiện; sau đó, sẽ dừng buổi chia sẻ trong buổi sáng ngày hôm nay. Làm thế nào để có năm cái nội

dung, phải làm lại lại trên Facebook, làm lại Avatar, làm lại trang bìa bằng canva, làm lại bìa của Facebook. Sau đó mở ngoặc ra tên của mình là sứ giả gì đó ở trên Facebook . Rồi sau đó phải có một chú thích, một vài người ghi chú thích chỉ ghi số điện thoại họ, là số tài khoản ngân hàng. Anh chị ơi, cái chú thích ở dưới là để lại các danh hiệu anh chị đã đạt được. Hoặc câu nói có liên quan đến bản thân mình. Sau đó chúng ta lập một vài Album trên Facebook. Nếu như giá trị đầu tiên là giá trị yêu thương, hướng tới cộng đồng thì anh chị làm một cái album là những hoạt động vì cộng đồng. Thế là mình có hoạt động gì của cộng đồng thì mình phóng vào đấy. Album số 2, giá trị số 2, ai nếu là giàu có thì album số 2 là là những cách thức để kiếm tiền hay làm giàu. Thế là cứ bài nào liên quan đến làm giàu thì cho vào đó thế là họ thấy người này rất là giàu người này có cách để làm giàu, lập album trùng với năm giá trị của anh chị thì có thể làm 10 album khác nhau. Đầu tiên là những giá trị về cộng đồng thì có những gì về cộng đồng mình đăng vào đấy. Thứ hai là nghệ thuật của sự giàu có, thế là các bài kiếm tiền. Những câu nói hết tiền hay những thứ gì tiền, tiền, tiền, thì đăng vào đó. Những cách để làm giàu, từ khóa để làm giàu thì đăng vào đấy. Album số 3: Nếu anh chị định vị mình rất là tài năng thì Album thứ ba có thể là những chương trình học của tôi hay những cuốn sách tôi đã đọc. Những cuốn sách để đời, ngày nào cũng đăng. Hôm nay, tôi đọc cuốn này nhé! Ngày nào cũng phải đăng hoặc ít nhất mỗi tuần phải nói về điều đó ba lần, bạn nói bạn tài năng, những người tài năng trẻ không học hành gì mà những người tài năng mà không có một người thầy nào à, những người tài năng mà không đi qua một khóa đào tạo nào thì làm gì gọi là tài năng, tài năng không đến từ thiên bẩm, đến từ việc bạn học tập, việc bạn đọc những cuốn sách. Để hiểu chỗ này, bạn có rồi nhưng bạn phải thể hiện nó ra ở trên Facebook, hay trên các phương tiện. Hay thậm chí bạn thể hiện ở ngoài đời, thể hiện ở đâu cũng được. Nếu bạn nói bạn yêu sách, đi đâu cũng giấu một cuốn sách trong người, đến gặp đội nào đấy thì em tặng chị cuốn sách. Đi đâu vậy cũng nhớ cô chung là được tặng sách, lúc nào cũng chờ đón việc gì đấy thì đọc sách, đúng, đứa này là mọt sách. Cách tài năng nhất, đội mình tại lúc nào đi đâu cũng có sách, ai hiểu được điều cô Chung nói, nội dung mà bạn thể hiện nó rất là quan trọng, nhiều người bị mâu thuẫn giữa mong muốn và hành vi. Và tất cả những gì tôi thể là thống nhất từ con người tôi, từ cuộc đời tôi và tất cả mọi thứ. Mời bạn bè tới nhà, yêu sách mà trong nhà không có một cuốn nào, thế nào? thế nào? Thế là chém gió! Nhớ nhé, nếu không chân thành, không bao giờ có thể xây được thương hiệu cá nhân. Nội dung mà bạn thể hiện rất là quan trọng. Nếu như bạn đưa giá trị là tình yêu thương anh thì bạn có thể lập Album. Album gì cũng được ví dụ là bạn nói chung bạn biết

về tình yêu thương, sức mạnh của tình yêu. Bạn cứ nói về như vậy, lập album và viết về điều đó, bạn đã yêu thương như thế nào, gia đình bạn ra sao, bạn cứ thể hiện cái tình yêu thương. Hoặc là bạn phải thể hiện sự chân thành thì bạn lập một album sức mạnh của sự chân thành, nói về câu chuyện đấy, nói về những điều đấy và quan điểm của bạn về chân thành đó ra sao. Bạn rảnh là điều đó giáo dục và cộng đồng truyền thông về điều đó một cách rất là chân thành. Ai hiểu điều tôi nói? Nội dung và bạn thể hiện ra rất là quan trọng và bạn phải để lại vết thể hiện điều đó cho người ta thấy ở chỗ đấy. Nếu không thì họ sẽ không hiểu, họ sẽ không biết là bạn. Như vậy nếu bạn là thiên sứ gieo hạt thì bạn cần lập album những hoạt động của thiên sứ gieo hạt. Hoặc là những hoạt động cho đi của bạn, cho đi và nhận lại, ví dụ bạn lập album như thế không cần phải nói là SARA đang cho đi như thế nào, chỉ cần nói sức mạnh của sự cho đi, hay là cho đi và sự nhận lại, sự cho đi nó tuyệt vời như thế nào. Ví dụ như vậy, sau đó bạn cho đi cái gì bạn truyền thông và đấy thế là dần dần người ta hiểu là tuyệt vời nếu anh chị là một lãnh đạo tài năng tôi bật mí cho anh chị thiết kế 100 cái ảnh, trên 100 cái ảnh ấy có 100 câu nói về nghệ thuật lãnh đạo. Ngày nào cũng đăng một cái, thế thôi. Ngày nào cũng nói về nó, nếu bạn nói nghệ thuật lãnh đạo, nó tuyệt vời như nào. Ngày nào bạn cũng đăng một câu nói về nghệ thuật lãnh đạo. Nếu bạn là một lãnh đạo truyền cảm hứng, vậy nếu bạn là một người truyền cảm hứng, ngày nào bạn cũng đăng một cái ảnh hoặc một thứ gì đấy hoặc một bài viết của ai đấy về câu đấy giúp người khác có thể có một cảm nghĩ mạnh mẽ. Đang ở trong này, tôi nói thật với anh chị là có khi phải xây cả đời nhưng anh chị cần phải thể hiện nó ra một ngày. Nào anh chị không thể hiện nó rồi đến một ngày tự dưng sau anh chị làm từ ấy trong ngày 200 ngày, cứ lại thì tìm cô Chung, sau này tôi sẽ dạy các cấp độ lãnh đạo tất cả các công ty các đội nhóm lớn nhất thế giới này. Bao nhiêu anh chị tin điều này hôm nọ tôi làm Zoom cùng với thầy John. C.Maxwell với 500 anh em ở trên toàn thế giới có cả nha! Cả Đức ở trong đội nhóm, và đợt này, tôi sẽ đào tạo tiếp ở trong cái Zoom ấy, ở trong khóa học tiếp theo đợt này có con đường thành công số 3. Khóa học đấy, toàn thế giới luôn. Và tôi cũng sẽ có một nội dung đào tạo ở trong đấy nên là anh chị có tin là, nếu tôi cứ nói về điều này, tôi cứ nói về giấc mơ. Trả lời câu huấn luyện về cái việc này, và tôi sẽ xây thương hiệu thành công ở vấn đề ấy. Cô Chung làm lãnh đạo tài năng, tại vì ngày nào mình cũng khoe với nó. Ngày nào mình cũng nói về nó và anh chị có thể đọc những cuốn sách ở đó. Tôi khoe lên và anh chị cũng có thể làm những banner cho những câu nói và chuyện này dễ hay khó? Nếu anh chị chưa thuê được người thì tự làm, còn tôi thì tôi thuê làm ngày vài chục cái có 3 triệu. Người ta làm đẹp đồng đội luôn, số lượng không hạn chế, tại vì

tôi dành thời gian để đọc sách, tôi dành thời gian để làm việc khác, nên những việc chuyên nghiệp thì để cho người chuyên nghiệp làm. Ai hiểu? Ok vậy, tôi xin tóm lại nội dung của ngày hôm nay nhé. Tôi đang nói về một phần rất là quan trọng với các lãnh đạo là phải xây thương hiệu cá nhân và xây thương hiệu cá nhân thì hôm nay tôi đã nói với anh chị bốn nội dung nội dung số 1 một đó là đặt một tên cho mình danh chính thì ngôn thuận và tôi biết rất nhiều người hôm nay phải truyền thông về nó rồi nội dung số 2 tôi nói các anh chị phải xác định các giá trị mà anh chị muốn truyền thông. Giá trị của người lãnh đạo rất là quan trọng và tôi yêu cầu anh chị làm 5 giá trị. Nội dung số 3 bây giờ là anh chị đang có gì định vị xem mình có gì mình cần thứ gì để đi lên và nội dung thứ tư tôi đang nói về anh chị, nội dung thể hiện và anh chị buổi sau có thể tôi nói thì có rất nhiều cách để làm Avatar rất nhiều người đăng bài nhưng không tag ai. Chẳng có album nào, không có lời kêu gọi tất nhiên là nghệ thuật của viết chúng ta sẽ học trong một buổi khác như ngày hôm nay, tôi muốn chia sẻ với anh chị việc này rất là quan trọng. Hãy thay đổi cách mà bạn truyền thông. Nội dung mà bạn thể hiện ra nó sẽ khiến bạn đi nhanh hơn và lâu hơn bạn. Đấy là toàn bộ nội dung chia sẻ của tôi buổi sáng bao nhiêu anh chị thấy bài chia sẻ ngày hôm nay nó rất là tuyệt vời thì giơ tay và nói “tôi”. Ok, hãy comment cảm xúc và bài học của mình.

CHƯƠNG 18: MÔ PHỎNG HÌNH MẪU

Một trong những cách để trở thành ai đó và có thứ mình mong muốn nhanh nhất đó là MÔ PHỎNG HÌNH MẪU (Modelling). Có một điều mà có thể giúp ta thành công là hôm nay tôi sẽ gia tăng giá trị lên gấp 100 lần. Vậy làm cách nào để gia tăng giá trị bản thân lên gấp 100 lần? Nói là phải " làm”, nghe cái gì hay làm phải "làm ngay" nhé!!! Có 1 câu nói rất nổi tiếng của Albert Einstein: "Bạn không thể mong muốn có một kết quả mới nhưng làm theo cách làm cũ". Hôm nay bạn muốn trở thành một người khác, thành một Trainner, có được nhiều kỹ năng, có được nhiều những bằng cấp mới, nhưng bạn sợ lại ra quyết định. Bạn không muốn đến với một ai đó, bạn không muốn học một cái gì mới, không muốn trả giá thì không bao giờ có kết quả đó.

- Có rất nhiều cách nhưng một trong hai cách cơ bản:

+ **Cách 1:** là phải cho đi thật nhiều thì giá trị của bạn mới được tăng lên và người khác công nhận.

+ **Cách 2:** Bạn phải học, bạn phải nâng cấp, bạn phải làm một thứ gì đó .

- Lúc bạn không làm người khác vẫn làm, lúc bạn không quyết định người khác vẫn ra quyết định.

- 13 bước để mô phỏng hình mẫu thành công (1 ai đó) :

- Tác dụng: Thành công nhanh hơn , đi nhanh hơn tránh thử và sai , tiết kiệm 1/2 thời gian.

- Bây giờ anh chị hãy nghĩ trong đầu một ai đó, muốn trở thành ai? Hãy chọn cho mình một hình mẫu!

Làm sao để trở thành một ai đó ? Câu trả lời là: Biến mọi thứ cụ thể, rõ ràng. Cần điều tra họ cụ thể càng chi tiết càng tốt

+ **Bước 1:** Chọn 1 hình mẫu, phân tích một người mà bạn ngưỡng mộ và bạn muốn trở thành họ trong lĩnh vực bạn đang làm.

+ **Bước 2:** Quan sát ngôn ngữ thể lý (cách nói, cười, ăn uống, quần áo thời trang, phong thái, ngôn từ, dáng, tay, chân, ánh mắt, cách họ thể hiện như thế nào)

VD: Hình mẫu cô Chung : chơi yoga, khiêu vũ, cân nặng lúc nào cũng chuẩn: 48 kg. Cô quan trọng hình ảnh chỉnh chu xuất hiện lúc nào cũng đẹp, cô nghiện TPCN sáng chỉ 1 phút ăn sáng, trước khi ngủ luôn coi trọng việc chăm sóc da, uống thêm vitamin, TPCN ,kh sơn móng tay, cô nghiện sách, đeo ít trang sức chỉ đeo đồng hồ, có 1 cuộc sống healthy : không nhậu, không uống nước ngọt, phong cách thời trang kín đáo, thanh lịch, nghiện nước hoa và mỹ phẩm chăm sóc da và nghiện mua sách.

+ **Bước 3:** Động lực của họ để đạt được kết quả , thành công đó là gì???. VD: ước mơ 90 triệu dân VN thích đọc sách, cô là biểu tượng đọc sách của VN, cô mang tiếng Việt ra toàn thế giới. Vì vậy, khi thấy Nuskin cô đã chọn nó bởi vì đó là cách nhanh nhất để cô đi ra thế giới, công cụ đi khắp thế giới. Và phải có công cụ để làm đó là NuSkin để đạt ước mơ đó.

+ **Bước 4:** Chương trình Meta cụ thể của họ là gì??

* Luôn dùng ngôn ngữ tích cực hướng tới biểu tượng thành công.

* Tiêu chuẩn của tôi: Hướng vào bên trong. Tôi có cảm giác hạnh phúc là được, tôi ưu tiên tôi nhất, tôi quan trọng nhất hướng tới sự hạnh phúc bên trong hơn làm vừa lòng người khác, tham chiếu bên trong mình là quan trọng nhất. Khi bạn thành công thì đời sẽ tha thứ hết. Tôi giàu có hạnh phúc tôi mới có thể cho đi và giúp đỡ nhiều ngươi khác. Phải luôn tôn vinh giá trị bản thân mình, không bị ảnh hưởng bởi người khác.

* Tôi sở hữu thứ gì đó có 2 yếu tố : cần thiết, hoặc là khả năng . Việc đó có cần hay không?? Thời điểm này mình không cần, nhất thiết không mua bởi vì sau này không cần chắc chắn sẽ bán nó đi.

* Tương thích hoặc không tương thích: Tôi luôn nỗ lực hòa đồng và tương thích với người khác, Một trong những tính cách để thành công là dễ chịu sống hòa đồng sống trong trái tim của người khác. Bạn càng giống với nhiều người thành công càng tốt. Bạn càng giàu lên thì càng thấy giống nhiều người. Bạn hãy gia tăng giá trị của bạn là giống với nhiều người thành công nhất.

* Hoàn thành 1 quy trình với 1 mục tiêu nào đó : Đối với một mục tiêu nào đó tôi quan trọng là hoàn thành. Hoàn thành hơn hoàn hảo. 1 quy trình 5 bước nếu kh đủ thời gian tôi có thể bỏ bước 3, 4 để hoàn thành quy trình đó . Trong một vài vấn đề Sau khi tôi có một tầm nhìn lớn một bức tranh toàn cảnh, thành công sau đó tôi sẽ quay lại làm cụ thể, tiểu tiết, chi tiết. Làm từ những việc nhỏ thôi. Luôn nói với người khác về tương lai, về bức tranh tương lai, mục tiêu, những mơ ước. Đó là chìa khoá thành công thì bạn sẽ chốt sale nhanh hơn. Ngưng than vãn và đừng giải thích tại sao tôi chưa làm điều đó bởi vì bạn sẽ làm người khác mất năng lượng. Hãy kể về những ước mơ những mục tiêu, mong muốn để truyền động lực cho người khác.

* Chi phí hoặc sự thuận tiện: Tôi sẽ ưu tiên sự thuận tiện tiết kiệm thời gian hết sức có thể thì tôi sẽ thuê người khác làm với chi phí đắt hơn cũng được vì sự thuận tiện của mình, những người giàu họ làm như vậy. Tôi sẽ dùng tiền để mua thời gian, mua quy trình, mua trí tuệ , giáo án bài giảng của thầy cô mình luôn, để có thời gian đọc sách, làm những việc quan trọng khác. Vì thời gian, thời cơ rất quan trọng. Hãy mua thời gian, mua trí tuệ của người khác, bạn phải gia tăng giá trị thì người khác mới phục vụ bạn . Một số thứ đôi khi phải bỏ qua nó.

+ **Bước 5:** Những niềm tin của họ là gì?

* Tôi có một niềm tin vô cùng đặc biệt là tôi cực kỳ dễ kiếm tiền và ai cũng muốn đưa tiền cho tôi.

* Tôi cực kỳ may mắn trong tiền bạc lúc nào tôi cũng dư giả về tiền bạc.

* Tôi cần tiền là tự nhiên có.

* Tôi có niềm tin về cộng đồng cả thế giới đều yêu mến mình ai gặp mình cũng yêu và mình cảm thấy mình dễ thương và dễ tính hơn hẳn.

*Tôi thành công vì tôi đã chiến đấu hết mình với ước mơ cao đẹp, Thành công của tôi là ảnh hưởng và được nhiều người khác ghi nhận. Tôi gắn thành công với cộng đồng

* Tôi là một thiên sứ tôi có một sứ mệnh rất đặc biệt tôi xuống đây để trải nghiệm cuộc sống tôi, tôi phải sống đúng như một người quyền năng, cả thế giới đều yêu mến tôi xem tôi như một món quà.

* Tôi tin Mình là trí tuệ vô lượng có thể kết nối với trí tuệ những bậc cao nhân những bậc vĩ nhân có thể đọc được kiến thức của họ. Bạn phải đọc sách thật nhiều khi đó trí tuệ kiến thức mở mang thì mới kết nối được với trí tuệ vô lượng. Tôi không giới hạn số lượng một hai đầu sách mà tôi đọc rất nhiều đầu sách.

+ **Bước 6:** Giá trị của họ là gì ???

5 giá trị của tôi là :

* *Hướng tới cộng đồng*

* *Giàu có thịnh vượng (tôi sẽ mua thầy tôi với giá cao nhất)*

* *Trí tuệ*

* *Sức ảnh hưởng*

* *Yêu thương*

+ **Bước 7:** Chiến lược của họ là gì ???

* Nạp kiến thức (ngôn từ, bằng cấp, chứng chỉ, kiến thức, ghi chép trong 3 năm đầu)

* Gieo giá trị cho cộng đồng, tạo phễu:

* Tham gia vào tất cả cộng đồng và xây dựng thương hiệu hình ảnh cá nhân.

* Nâng cấp, chuẩn hóa những gì mình đang có, xây dựng một quy trình.

* Tạo ra những đội ngũ giống tôi nhân bản. Lãnh đạo phải giúp cho người khác thành công thì mới gia tăng giá trị cho bản thân. LĐ không tạo ra đàn em. LĐ phải tạo ra các LĐ khác.

+ **Bước 8:** Các thử thách có giá trị gì đối với họ như thế nào ??? Thử thách của của họ là gì và cách họ vượt qua thử thách như thế nào ??

* Thử thách đối với tôi là tạo ra cuộc đời tôi, tôi luôn tự tao ra thử thách., thử thách là 1 món quà. Tôi luôn đặt ra 1 giới hạn mới, việc nào khó tôi lao vào. Vì đó là môi trường xanh, ít cạnh tranh.

+ **Bước 9:** Điều gì là quan trọng đối với kết quả cuối cùng?

* Với kết quả cuối cùng đó tôi quan trọng là tôi đã nỗ lực cố gắng hết sức chưa tôi có 100 % với nó hay không.

+ **Bước 10:** Viết lại và kiểm tra toàn bộ những điều bạn vừa điều tra được về hình mẫu của mình.

+ **Bước 11:** Tự thực hiện, tự mô phỏng, tự làm.

+ **Bước 12:** Lấy phản hồi và ý kiến từ xung quanh.

+ **Bước 13**: Dạy lại người khác làm điều đó.

***

CHƯƠNG 19: LÃNH ĐẠO LÀ PHÁT TRIỂN LIÊN TỤC

Xin chào các anh, chị! Đến với buổi số 19. Tờ kinh hôm nay là tờ kinh rất đặc biệt, “Tôi sẽ hành động ngay bây giờ.” Yes! Tôi phải hành động ngay hôm nay! Lãnh đạo là hành động, nếu bạn không hành động thì không ai hành động theo cả. Tôi nhất định hành động ngay hôm nay. Ai còn điều gì dang dở thì nhất định phải làm đi, tại vì Việt Nam cũng như toàn thế giới kiểu gì chúng ta phải sống chung với

Đại dịch. Rất nhiều thứ sẽ mở ra, nhu cầu sẽ giảm xuống, thói quen tiêu dùng của con người sẽ thay đổi. Và một trong những thay đổi tích cực là ai cũng có nhu cầu học. Sau một thời gian không học thì chả làm được gì luôn. Họ không bán được hàng, một thương hiệu cá nhân cũng không có. Sau đại dịch thì nhu cầu học tăng cao, những người bây giờ phải có tài năng thật sự, phải trí tuệ. Nếu như những người làm không có quy trình, làm bằng cảm hứng, không có kế hoạch thì bạn không có sức thuyết phục đối với người khác.

Đây là thời điểm tốt nhất để phát triển bản thân làm gì đó có ích cho cuộc đời này.

Thật là tuyệt vời!

Tôi xin chia sẻ với các anh, chị về ngày hôm qua của tôi. Hôm qua tôi đã học tập được một điều hay lắm các anh/chị ạ! Đó chính là sự phát triển. Phát triển liên tục là sự đảm bảo cho tương lai của chúng ta. Thầy John năm nay bảy mươi mấy tuổi rồi. Chuyện là Thầy đi họp những người già và câu chuyện duy nhất là nói về thuốc men. Những người già đều trở thành những người bán thuốc hết. Thầy bảo gặp đội đấy là có vấn đề. Cách duy nhất để không vào đội những người già là đam mê sự phát triển. Đến sinh nhật mỗi năm chúng ta sẽ không già đi nếu chúng ta đam mê sự phát triển, chúng ta chỉ thổi cao lên thôi, còn tất cả mọi thứ đều còn trẻ. Những người không đam mê sự phát triển thì họ sẽ ngừng đặt câu hỏi, ngừng mong muốn học thêm, ngừng suy nghĩ. Và điều đó làm cho bạn vào đội người già rất nhanh. Câu chuyện duy nhất của đội người già là gì? Là thuốc và đâu đó họ chỉ than vãn thôi. Khi chúng ta ngừng đặt câu hỏi, ngừng sáng tạo, ngừng phát triển là chúng ta vào đội người già rồi, họ sợ gãy xương, họ không dám đi đâu không dám làm gì cả. Và họ sợ mệt, họ sợ đau đớn.

Theo anh, chị "phát triển" có nghĩa là gì? Ai cũng nói về sự phát triển? Nào hãy comment phát triển là gì? (Mỗi ngày tốt hơn / tạo tài sản mới liên tục / không ngừng học hỏi / là nó có hai chữ thôi. Phát triển là thay đổi, thay đổi bài giảng của bạn, thay đổi cách bạn sống, ngày nào cũng phải cập nhật. Thay đổi gồm có 3 yếu tố:
Bước đầu tiên: VD: Hôm qua chị có biết không? Hôm qua tôi đang nghe và tiếp tục với các khóa học của thầy, chìa khóa cho sự thành công lâu dài.
Mỗi ngày tốt hơn ,tạo tài khoản mới liên tục, không ngừng học hỏi. Là nó có hai chữ thôi "phát triển" và "thay đổi" . Thay đổi có thể là thay đổi cho bài giảng của bạn thay đổi cách bạn sống, thay đổi ngôn từ của bạn, thay đổi mọi thứ ngày nào phải

cập nhật và câu chuyện cực kỳ hay chị ạ. Có làm xong mấy chục năm phát triển phát hiện ra sự thay đổi thay đổi. Gồm có 3 yếu tố sau đây:

Bước 1: Tôi biết thêm cái gì mà hôm qua tôi chưa biết. Hôm qua, tôi chưa biết Canva, hôm nay tôi biết. Hôm qua, tôi không biết viết quảng cáo, hôm nay tôi biết. Nhất định phải thêm một thứ gì đó mới. Phải biết một thứ mà hôm qua mình chưa biết.

Bước 2: Bỏ cái cũ để nhận cái mới để thay đổi

Bạn phải bỏ đi một thứ mà bạn đã níu giữ ngày hôm qua. Câu chuyện của Thầy rất là xúc động, trong suốt mấy chục năm, ngày nào Ông cũng làm như chúng ta, ghi chép, ghi chép, ghi chép, lưu lại file tài liệu trong sổ trong sách và một ngày kia Thầy phát hiện ra là nếu thầy vẫn dùng cái đấy vẫn dùng một những thứ ấy Thầy giảng được 1.800 bài giảng. Thầy có khoảng 4 tủ tài liệu và 1800 nội dung bài giảng, và Thầy đã quyết định và quyết định vĩ đại, Thầy mời 1 nhân viên đến Thầy cho vài trăm đô và nói rằng: "Tôi cần 4 tủ tài liệu của tôi và toàn bộ tài liệu của tôi biến mất trong vòng 30 phút, không cần biết vứt đi đâu thì vứt". Thầy vẫn dùng mớ tài liệu đó, thì sẽ không phát triển được. Sau khi dọn hết đống tài liệu đó, Thầy đã khóc như một đứa trẻ, đó là toàn bộ tài sản trong cuộc đời Thầy có. Sau đó Thầy viết ghi chép những nội dung mới. Ôi bài giảng đó hay quá các anh/chị ạ. Cái gì không dùng: quần/áo, vở, những thứ cũ phải vất, tư duy cũ, con người cũ, kinh nghiệm cũ cũng bỏ qua... Ai thấy bài học này rất là tuyệt vời. Tôi thấy rằng những gì tôi đã giảng tôi sẽ truyền lại nội dung cho anh em, tặng Slide và mình sẽ không giữ nữa vì giữ tôi sẽ không phát triển. Ai đã hiểu chỗ này? Rất quan trọng ta luôn giữ khư khư cái cũ. Từ ngày Thầy vứt những cái cũ đó đi thì trong 5 năm qua Thầy đã phát triển vượt bậc.

Rất đặc biệt nữa đó chính là người ta nói rằng thời hạn sử dụng của một cái bằng đại học là 5 năm. Sau 5 năm tất cả những gì bạn học không còn tác dụng. Nào Anh/chị comment vào đây! Vậy chúng ta học gì, có những người mãi cũng chưa học NLP, mãi chần chừ, ...

Sau năm 5 năm, tất cả những gì bạn học không còn tác dụng nữa! Hay quá! Bạn không thể đón nhận cái mới nếu bạn còn giữ cái cũ. Vũ trụ này có 1 nguyên tắc đó là nguyên tắc lấp đầy. Bạn phải bỏ đi một thứ gì đó thì cái mới mới vào được.

Bước 3:

Hôm nay, tôi sẽ thay đổi điều gì mà tôi đã từng làm ngày hôm qua. Phải thay đổi cực kỳ nhiều những phiên bản và chiến lược của mình. Tôi phải liên tục chiến

đấu cùng với các anh, chị. Ngày hôm qua tôi ca ngợi bản thân, ngày hôm nay tôi phải để anh/chị ca ngợi về bản thân mình.

Nếu chúng ta không thay đổi, chúng ta sẽ không phát triển được.

Phát triển có chủ đích trong suốt cả cuộc đời đó là điều duy nhất Thầy đã làm , và đầu tư vào phát triển là khoản đầu tư thầm lặng và nó sẽ lên.

Phải chắc chắn một điều rằng, những người đến với bạn phải phát triển mỗi ngày. Hoặc là phát triển và trở nên tốt hơn hoặc là bạn trở nên khốn khổ hơn. Và hãy ở trong cái nơi mà người khác luôn đi trước bạn, nếu bạn ở trong môi trường những người giỏi thì bạn sẽ trở nên tốt hơn. Luôn nỗ lực hãy ở gần những người thành công.

Những lý do khiến bạn không thể trở thành người lãnh đạo

Những nguyên nhân trở thành lãnh đạo thất bại:

1) Không có mục tiêu:
2) Thiếu tham vọng/ thiếu khát vọng. Bình an là trạng thái trong tâm trí. Không có khát vọng lớn lao thì bạn sẽ không giúp được người khác. Tôi thèm giúp đỡ người khác.
3) Không được giáo dục đầy đủ. Kiến thức nền, kỹ năng, ... không có. Không thể trở thành CEO nếu không học.
4) Kỷ luật là sức mạnh của lãnh đạo
5) Sức khỏe kém, khi không có sức khỏe thì người lãnh đạo chỉ nằm trên giường bệnh
6) Ăn uống vô độ, Lãnh đạo phải quản trị cái gì đưa vào mồm, ăn nhiều rau xanh healthy vào, tôi không mua đồ ăn tích trữ, không khoe ăn uống cua, vịt, gà,...hàu, ...
7) Không tập thể dục, phải tập thể dục, nhảy 5-10 phút, yoga 30 phút
8) Suy nghĩ tiêu cực.
9) Do dự, không quyết đoán ra quyết định mạnh mẽ, nhanh chóng. Không kiểm soát lại ham muốn.

Nếu muốn giúp 1 triệu người thì giúp 10 người, 10 người đó sẽ lan tỏa thông tin. Bây giờ ai trả giá cho thầy bạn, cho sara, Khánh Nguyễn, Tường Vân..Ai cũng được nhưng nhất định phải trả.

10)Có quá nhiều nỗi sợ hãi.

11) Có một số người, gì cũng muốn nhưng không dám bỏ tiền ra mua một khóa học. Tôi sẵn sàng trả giá. Rất nhiều sợ hãi: sợ chồng đánh, sợ không xinh. Tất cả đều do trong tâm trí. Brian Tracy: Mặc kệ nó, làm tới đi! Đây là tựa đề một cuốn sách.

12) Chọn sai bạn đời. VD: Đặng Lê Nguyên Vũ nói nhiều. Người chồng, bạn cùng giường rất quan trọng…nếu không ủng hộ thì ở một mình. Mạnh mẽ lên. Rất nhiều người Lúc ở một mình có thể học được nhiều nhất. Nhiều người khi nào vui mới học. bản lĩnh không thể hiện lúc đông người, bản lĩnh thể hiện khi ở một mình. Tôi có thể làm nhiều việc

13) Phá bỏ định kiến. Phải tôn trọng đức tin. Tôi yêu mến đức Phật. và tôi cũng yêu mến chúa. Đến nhà tôi, tôi thờ cúng tổ tiên theo bố mẹ. Nhưng tôi không có bàn thờ vì tôi không có bàn thờ, không mua hoa cúng…ngày nào cũng là ngày đỉnh. Tôi tin tất cả đều đó, yêu mến luật nhân quả. Tôi nghe đức Phật nói: Phật ở tại tâm. Những người lãnh đạo cấm mê tín dị đoan hay nâng cao quan điểm tâm linh quá sẽ khó khăn.

14) Tiêu xài bừa bãi. Không có khả năng quản lý tiền

15) Thiếu khả năng hợp tác với người khác. Trong đội nhóm bạn cần sẵn sàng bao dung

16) Kiêu căng và khoe khoang. Đây là lý do khiến nhà lãnh đạo thất bại.

17) Lười suy nghĩ. Mỗi ngày dành 30 phút suy nghĩ xem đưa ra quy trình gì, cần cải thiện gì.

18) Thiếu sự nhiệt tình. Nhiệt tình chưa chắc đã thành công. Nhưng những ai thành công thì luôn nhiệt tình. Hãy nhiệt tình 200 với những người xung quanh. VD: tôi thấy nhiều người nhiệt tình lắm, comment kinh hoàng luôn.

19)Không trung thực, lừa dối người khác. Trung thực, sự chính trực của một người là vô cùng quan trọng.

20) Chọn sai nghề nghiệp.

Lựa chọn quan trọng hơn nỗ lực. Lựa chọn sai công ty, lãnh đạo. Ở một môi trường ngày nào cũng trù nhau, không thể tăng trưởng. Nhiều khi bạn lựa chọn nhưng không dám làm.

21)Thiếu tính bền bỉ và kiên trì.

Nếu bạn có niềm tin, bạn kiên trì mãi thì sớm muộn bạn cũng thành công.

Đời chỉ sợ mình không biết. Khi bạn biết thì nhất định thay đổi được.

***

CHƯƠNG 21: 12 GIA TÀI LỚN NHẤT CỦA CUỘC ĐỜI

Nếu nói là gia tài thì chúng ta cần phải tập trung luyện tập và chúng ta nhận ra là mình có nó. 12 GIA TÀI gồm:

(1) THÁI ĐỘ TINH THẦN TÍCH CỰC LẠC QUAN

- Đây là gia tài lớn nhất vượt qua mọi nguy nan, vượt qua mọi vấn đề. Đưa ra mọi giải pháp của cuộc sống, vượt lên tất cả các loại tài sản vĩ đại nhất mọi thời đại.

- Tại sao ạ? Tại khi chúng ta lạc quan, chúng ta có năng lượng, khi chúng ta tích cực chúng ta chữa lành cho chính bản thân mình.

- Nếu như bạn không có cái thái độ này thì bạn không làm được gì? Và đặc biệt nữa giải pháp và nguồn lực của bạn sẽ không bao giờ đến, và không phải là bạn sẽ lạc quan trong lúc bạn có nhiều tiền, mà trong lúc khó khăn bạn có mỉm cười không? Bạn có trao đi không? Có làm từ thiện không?

- Nhớ nha luôn luôn phải có thái độ tích cực mọi lúc mọi nơi, dù ai đó đang có vấn đề gì. Hãy lạc quan đến giây phút cuối cùng của cuộc đời. Đây là tài sản lớn nhất, và khi chúng ta lạc quan chúng ta sẽ hút về phía mình những điều tốt đẹp. Ai không tin nhưng tôi cực kỳ, cực kỳ tin vào tư duy, vào sóng não vào suy nghĩ của chính bản thân mình.

- Ai tin vào suy nghĩ của chúng ta đầy sức mạnh - Giơ tay lên ạ!

- Vậy tại sao có những lúc chúng ta bi quan, chúng ta than vãn về cuộc đời.

- Tất cả những nỗi sợ hãi để giết chết chúng ta, chúng ta không còn nguồn lực gì nữa nếu chúng ta sợ hãi.

- Đừng bao giờ để cho nỗi sợ nó nuốt lấy chúng ta, cái thứ chúng ta cần phải học. Đó là học theo cách tích cực và lạc quan.

- Tư duy tích cực là một gia tài rất là lớn lao. Vậy thì bây giờ bạn muốn rèn luyện tư duy tích cực đúng không ạ, thì bạn hãy gần những anh chị tích cực.

(2) MỘT SỨC KHỎE THỂ CHẤT TỐT

- Tài sản thứ hai là sức khỏe tốt. Tôi muốn có sức khỏe tốt, chúng ta cần phải luyện tập qua đến chế độ ăn uống. Bạn nhớ là cân bằng các động thể chất, nghỉ ngơi chế độ dinh dưỡng, và đặc biệt đó là luyện tập, phải tích cực thì chúng ta mới bắt đầu luyện tập, và hoàn toàn chúng ta có thể kiểm soát được.

(3)QUAN HỆ HOÀ HỢP VỚI MÌNH VÀ VỚI NGƯỜI KHÁC

- Trong thế kỷ 21 này, một kỹ năng quan trọng nhất. Đó là khả năng hòa hợp với người khác, càng nhiều mối quan hệ, người khó tính cũng chơi được, người dễ tính cũng chơi được.

- Và bạn cần phải tìm cách hòa hợp bên trong trước, hòa hợp với chính mình, học cách bình an ở bên trong.

- Và giải quyết năm đám mây tiêu cực

1. Suy nghĩ tiêu cực

2. Cảm xúc tiêu cực

3. Niềm tin giới hạn

4. Mâu thuẫn nội tâm

5. Những thói quen xấu

- Năm cái đám mây ấy sẽ giết chết chúng ta, học cách quản trị bản thân trước.

- Nhớ nha, chúng ta cần phải hòa hợp với thế giới bên trong của mình. Và đặc biệt hòa hợp với người khác.

- Nếu muốn hòa hợp với người khác, học cách khen ngợi, học cách để giao tiếp đỉnh cao, học thuyết trình. Và học cách giúp đỡ người khác phụng sự ,và đi đâu chúng ta cũng có thể hòa hợp với người khác và phải trở thành một người thôi. Đó chính là

em cực kỳ dễ tính. - Nếu anh, chị có tính thì không thể nào hòa hợp được lúc nào cũng phải xem xét, người này không ổn, người kia không ổn, lúc nào cũng thấy ngứa mắt và thấy vấn đề của những người xung quanh, thì anh, chị không đi được đâu.

- Cách hòa hợp với mình và những người xung quanh luôn luôn tạo dựng ra mối quan hệ.

- Và khi học được cách hòa hợp với những người xung quanh và chính mình ấy thì bạn sẽ bắt đầu xây dựng các mối quan hệ.

(4) CHIẾN THẮNG TẤT CẢ CÁC NỖI SỢ HÃI

- Chuyện này rất quan trọng và chúng ta có bảy nỗi sợ cơ bản:

1. Sợ nghèo

2. Sợ bị chỉ trích

3. Nỗi sợ bệnh tật và đau đớn thể xác

4. Sợ mất đi tình yêu

5. Sợ mất đi tự do

6. Sợ tuổi già

7. Sợ chết

- Làm thế nào để giải quyết nỗi sợ thì bạn phải biết sao bạn có nỗi sợ đấy nó được sinh ra bởi dấu ấn nào và nó đến từ đâu.

- Cài đặt tư duy mới, đặc biệt là hành động cài đặt thói quen mới vào chỗ đấy thì mới giải quyết được nỗi sợ không thì không bao giờ hết sợ đâu.

- Phải học cách được nỗi sợ đến từ đâu cài đặt một tư duy mới, sửa chữa cái dấu ấn đấy

- Trông vậy thôi chứ nó ở trong tiềm thức. Nó rất là ghê gớm, nó có thể giết chết cuộc đời chúng ta. - Đó chính là lý do bạn phải có nghệ thuật Coaching của NLP . Đó là vì chuyện này rất quan trọng, xử lý được tất cả những dấu ấn ở trong quá khứ luôn.

- Đó là tài sản nếu bạn chiến thắng được thì bạn cũng có thể giúp người khác chiến thắng được thứ đấy, thì bạn sẽ có rất nhiều tiền.

(5) TÀI SẢN HY VỌNG VÀO KẾT QUẢ VÀ THÀNH TỰU Ở TRONG TƯƠNG LAI

- Niềm hy vọng cực kỳ quan trọng, bạn có thể mất đi tất cả nhưng không bao giờ mất đi niềm hy vọng vào kết quả tương lai.

- Nó giúp cho chúng ta chống choi, nó giúp cho chúng ta đi qua những lúc khó khăn, tiêu cực những lúc chúng ta đi xuống hố. Ấy những lúc chúng ta thất bại, bạn cần phải hy vọng vào một tương lai tốt đẹp hơn, nó nói về cái kỳ vọng nó là một cái điều gì đó mà để chúng ta hy vọng vào một tương lai tốt đẹp một cái dự án nào đó sẽ xuất hiện.

- Nếu chúng ta không có niềm hy vọng và không có gì đó thì nỗi sợ hãi nó sẽ chế ngự bạn.

(6) TÀI SẢN NĂNG LỰC TIN TƯỞNG

- Bạn đang tin vào điều gì? Có 8 lĩnh vực bạn cần phải thống kê ra:

1. Sự nghiệp và tiền bạc của bạn.

2. Khả năng phát triển của bạn, phát triển bản thân.

3. Sức khỏe của mình.

4. Tin gia đình của bạn tuyệt đối không?

5. Các mối quan hệ, liệt kê về mối quan hệ niềm tin của bạn.

6. Vui chơi giải trí, bạn có niềm tin gì về chuyện này.

7. Cống hiến, tôi là người cống hiến vĩ đại tôi chơi đi điên cuồng, tôi có thể cho đi một cách rất là khủng khiếp. Bạn có niềm tin gì về việc cống hiến?

8. Tâm linh. Bạn có gì về việc tâm linh? Có tin về nhân quả, luật gieo hạt không? Có tin vào cầu nguyện không? Có tin vào đấng sáng tạo không, bạn có tin vào đức Phật không? Bạn có tin vào ai đó không? Hãy liệt kê ra niềm tin của bạn?

Bạn hãy tin một điều chúng ta có linh hồn, thể xác không đau nhưng cái linh hồn đau ấy. Hãy tin vào phần tâm linh bằng cách nào đó. Và hãy học về nó, nó có một sức mạnh rất khủng khiếp. Nó dẫn dắt, nó có thể định hình cuộc đời anh chị mãi mãi. Hãy yêu thương con người, ngợi ca cuộc đời.

(7) TÀI SẢN SẴN SÀNG CHIA SẺ

- Hôm nay, bạn không cho đi thì không ai cho bạn thứ gì hết nên anh chị nhớ này, ngày hôm nay anh chị chia sẻ trên Livestream, chia sẻ video, chia sẻ kiến thức, không phải để người ta chốt sale hay giàu ngay. Chúng ta tích phước cho tương lai, cho những lúc khó khăn, chúng ta khốn khổ. Tại sao không ai đến giúp mình, tại vì thời điểm trước đấy mình đã chưa cho đi cái phước lành này.

- Cho nên là phải tích phước từ bây giờ, cho gia đình tôi, cho bản thân tôi và cho tất cả những người xung quanh. Nó như là kiểu ngân hàng phước lành. Nếu chúng ta dùng mãi thì nó sẽ hết nên ngày hôm nay mình cần phải tích phước hãy học về quy luật gieo hạt.

- Nhớ nha! Tài sản số 7 là sự cho đi của chúng ta . Nếu bạn không biết ngày hôm nay bạn muốn giàu hơn nữa, tiền bạc đến. Vũ trụ sẽ cực kỳ công bằng, vũ trụ sẽ cho chúng ta đầy đủ những gì mà chúng ta đã trao đi.

CÔ CHUNG tặng câu cuối: Bạn chỉ đạt được mơ ước cuộc đời mình thông qua việc giúp đỡ người khác đạt được mơ ước của cuộc đời họ.

-Sự thành công đến từ việc bạn đang nắm giữ bao nhiêu phần trăm trong trái tim của người khác. Những người thờ ơ hoặc không chia sẻ với những người đang kém may mắn, thì bạn sẽ cắt đứt mối liên hệ giữa bạn và linh hồn của bạn.

Chúng ta cùng nhìn lại nào, có 7 gia tài cực kỳ, lớn 7 tài sản và thứ này đáng giá triệu đô rồi. Anh chị hãy nuôi dưỡng nó, tập trung vào nó, rèn luyện nó và khiến cho chúng ta trở nên tuyệt vời hơn mỗi ngày. Và “Tôi” - THU CHUNG xin khép phần chia sẻ tại đây. Nó chính là 1 món quà dành cho chúng ta. Chúng ta có phép màu rồi đấy.

CHƯƠNG 22: 12 GIA TÀI CỦA NHÀ LÃNH ĐẠO (tiếp theo)

*** Tài sản số 8: Lao động vì tình yêu**

Tôi hỏi thật nhé ai đã nghiện hành trình lãnh đạo tinh hoa ? Nếu buổi sáng không dậy không làm những điều ý nghĩa, có khi tôi "chết" các anh chị ạ !!!

- Điều gì khiến cho thầy John C Maxwell làm hàng nghìn chủ đề mà không chán??? Vì đó là yêu thôi , chứ vì tiền thì chắc chắn không làm được.

- "Không gì giàu có hơn những người đã tìm thấy đam mê tình yêu trong công việc làm với tất cả đam mê" . Khi bạn tìm thấy tình yêu trong công việc thì bạn dậy bạn sẽ không còn khó khăn nữa, phải hành động vì tình yêu và học cũng phải vì yêu chứ không phải vì ai hết. Các anh chị vừa đến đây vừa mất tiền vừa mất thời gian tốt nhất là nên ngủ . "Đời ngắn lắm đừng ngủ dài , hãy vươn vai mà sống" . Nếu bạn làm bạn yêu nó bạn sẽ làm đầy đam mê và sẽ không bao giờ cảm thấy áp lực.

-Tại sao cần phải yêu lao động???. Chỉ có lao động suốt đời mới có thể mạnh mẽ, tự tin, luôn linh hoạt được rất nhiều người trong trạng thái thích nghỉ ngơi. Bạn thử nghĩ nằm trên giường hai ngày không làm gì xem bạn sẽ cảm thấy cuộc đời mình vô cùng bất hạnh luôn, sao nó khủng khiếp như thế này . Nếu tôi nghỉ tôi chị nghỉ một ngày thôi tôi không nghĩ được vài ngày. Lao động là cội nguồn của mọi thứ, khi tôi nghèo tôi lao động chăm chỉ, khi tôi giàu tôi cũng làm việc, khi tôi đau ốm tôi vẫn tiếp tục làm việc. Khi tôi mất đi niềm tin tôi vẫn làm việc, tôi sợ hãi tôi vẫn lao động. Con người đẹp nhất là trong lúc chiến đấu vì mục tiêu và lao động .

- Vậy anh chị có muốn cả đời đẹp không? Vậy hãy làm việc làm gì cũng được Và hãy tìm tình yêu trong công việc vì nếu như làm một điều gì đó với tình yêu thì chắc chắn bạn sẽ rất giàu có. Hồi đó tôi nghĩ tôi làm 10MP của 108 video xong thì tôi nghỉ, nhưng không giờ tôi lại làm 1000 chủ đề nữa. Phải có tình yêu trong lao động bởi vì nét đẹp trong lao động là nét đẹp tuyệt vời nhất. Dù rằng trong lúc lao động nhiều người đang chảy mồ hôi, trong các tư thế làm việc không đẹp lắm.

- Bao nhiêu anh chị thấy rằng tôi rất là đẹp khi chia sẻ??? Chúng ta đã thành công từ sáng sớm, buổi sáng chúng ta đã bắt đầu lao động rồi .

- Và người ta nói rằng: "Không có con đường kết nối giữa niềm tin và trí tuệ vô lượng nếu không thông qua lao động". Chúng ta tìm ra những giá trị sâu sắc thông qua lao động chỉ có lao động mới chữa được u sầu thất vọng sợ hãi tiêu cực thì cuộc sống của chúng ta mới hạnh phúc và đủ đầy bởi vì sao như vậy bởi vì khi chúng ta lao động có kết quả thì ta mới có tiền đi du lịch, đi chơi, đi hưởng thụ, tặng quà và cho đi.

- Tiền phải được kiến tạo trong lao động. Gia sản lớn nhất trong cuộc đời là lao động.

- Lao động kiến tạo thể chất khỏe mạnh. Tập thể dục trong lúc lao động. Vì vậy những người lười lao động thì thể chất ngày càng yếu ớt, những người siêng năng lao động thì thể chất ngày càng khỏe mạnh.

*** Tài sản số 9: Mở rộng tâm trí cho tất cả sự bao dung và tha thứ.**

- Một tâm trí suy yếu nó cắt đứt mọi mối quan hệ trong chúng ta.

- Sẵn sàng kết nối với những người khác học hỏi kinh nghiệm từ người khác. Ai cũng có thế mạnh và tài giỏi để chúng ta học hỏi lẫn nhau.

- Khi tâm trí mở rộng sẽ kích thích sự tò mò, hiếu kỳ, sẵn sàng kết nối với những người khác anh chị sẽ thành công ngoài sức tưởng tượng. Chỉ với việc tự đặt câu hỏi : Còn ai chưa biết điều này ? Ai chưa kết nối với tôi ? Tôi có thể học hỏi từ ai? Tôi phải cần học điều gì?

- Cần mở rộng tâm trí để mở rộng sự tha thứ, nếu từ 2 người trở lên sẽ bắt đầu có vấn đề vì có những người không theo tiêu chuẩn của mình, mình sẽ dễ tức giận nhưng hãy sẵn sàng tha thứ. Bình thường bởi vì họ đã làm tốt nhất có thể rồi.

*** Tài sản số 10: Kỷ luật và tự giác**

-"Người không làm chủ được chính mình không bao giờ làm chủ được điều gì " . Các anh chị không xứng đáng thành công nếu như tôi phải giục các anh chị đọc sách.

- Khi bạn làm chủ được được sự kỷ luật và tự giác, kiểm soát được từ bên trong và làm chủ được linh hồn của mình, không là bị người khác dẫn dắt, bị lừa hết lần này lần khác.

- Sự kỷ luật và tự giác còn liên quan đến một tính cách đó chính là sự khiêm nhường. Không bao giờ hài lòng với kết quả hiện có tiếp tục làm làm nâng cao giá trị.

- Kỷ luật là phương tiện duy nhất để kiểm soát tâm trí.

- Bao nhiêu anh chị cam kết kỷ luật học tập, trao giá trị từ đây đến cuối đời ??? Tôi kỷ luật trong chốt sale, học tập, chia sẻ mỗi ngày, và kỷ luật trong việc kiếm tiền.

* Tài sản 11: KHẢ NĂNG THẤU HIỂU NGƯỜI KHÁC (Trí tuệ cảm cúc EQ)

- Để đạt được kỹ năng này thì cả thế giới cần đọc quyển sách "Đắc nhân tâm" . Học NLP để biết cách kết nối “Đi thẳng vào trái tim người khác.”

- Bạn càng thông minh, EQ càng nhạy bén. Nghe người khác nói là biết họ có vấn đề gì, nhìn vào mắt biết tâm trạng đang ra sao, thì bạn cần phải có nghệ thuật của sự thấu hiểu. Chỉ số cảm xúc và nhạy bén có thể rèn luyện được.

- Có 9 động lực cơ bản của con người: (dùng để chốt sale)

1. Cảm xúc yêu thương.

2. Cảm xúc tình dục.

3. Khao khát vật chất.

4. Khao khát tự bảo vệ.

5. Khao khát giải phóng thể xác và tâm trí.

6. Khao khát được công nhận và bộc lộ bản thân.

7. Khao khát duy trì sinh mệnh sau khi chết . Bạn để lại di sản gì, giá trị gì cho đời sau.

8. Cảm xúc tức giận (theo hướng tích cực) . Có 2 cách để gia tăng động lực cho người khác là kích vào 2 điểm: lòng tự trọng để họ tự ái, sĩ diện để hành động. Làm cho họ hào hứng họ cũng háo hức hành động.

9. Sự sợ hãi: đánh vào 7 nỗi sợ (sợ nghèo, sợ xấu, sợ già, sợ chết, sợ cô đơn)

* Tài sản số 12: An toàn kinh tế

- Tiền là gia tăng giá trị cuộc sống, là tài sản lớn lao của chúng ta, tìm mọi cách để kiếm tiền.

- An toàn kinh tế còn liên quan đến khả năng kiếm tiền.

- Nhờ có tiền bạc mà ta có nhiều trải nghiệm và những sự lựa chọn tốt hơn. Tiền bạc mang đến cho ta hai đặc ân lớn lao.

1. Lựa chọn tốt hơn.

2. Khả năng cho đi nhiều hơn khi có tiền.

***

CHƯƠNG 23: LÀM CHỦ CẢM XÚC

Việc làm chủ cảm xúc chính là nghệ thuật của sự viên mãn. Nếu bạn không cảm thấy sự đủ đầy trong mọi phút giây. Đời này chúng ta làm hai việc, làm thế nào cảm nhận trong mỗi giây phút cuộc đời…Nếu bạn không

Cảm xúc là kẻ thù của thành công.

Làm chủ hai thứ. Đầu tiên là nghê thuật của sự viên mãn. 2 khoa học về thành công

Làm thế nào để đạt được thành công ngoại hạng?

Làm thế nào để mỗi giây, mỗi ngày qua đi tràn ngập kết quả?

Bao nhiêu trong số các anh chị hiểu một cách đơn giản?

Tôi khao khát cuộc sống tràn ngập kết quả mỗi ngày.

Chúng ta không đạt được thành công nếu chúng ta không hiểu về nó.

Có một người thành công, ảnh hưởng lên tất cả lãnh đạo trên thế giới: Napoleon Hill. Tôi khao khát tạo ra kết quả mỗi ngày.

- ***Kết quả là gì?*** Anh, chị comment nha! ((Mục tiêu, hành động, con số, thành quả,…)

Thành quả mình đạt được, là sự ghi nhận và công nhận, sự nỗ lực kiên trì. Chúng ta sẽ không đạt được hằng ngày nếu không sẽ không đạt được. Nếu định nghĩa không rõ ràng

Dạng vật chất mà người khác có thể đo lường cảm nhận, thay đổi, học tập tự tin..nó phải tồn tại ở một dạng.

Nó ở rất nhiều dạng khác nhau để chúng ta có thể cảm nhận, sờ chạm, đo lường được gọi là kết quả

Nhìn thấy mình mua nhà, mua xe, có quần áo..*Kết quả là bao nhiêu thứ mình đạt, định nghĩa.* **Kết quả phải là một dạng vật chất mà người khác có thể nhìn thấy, cảm nhận được.** Bạn nói bạn có kết quả nha! Bạn phải biểu hiện ở dạng vật chất, nhìn thấy, đo lường được. Họ chưa cảm thấy thì là bạn chưa có kết quả. Bạn học xong chương trình này. Bạn cần

Tôi đang thành công thì có nghĩa là bạn chưa thành công

Vật chất là gì?

Bản chất cuối cùng là khoa học. Một dạng vật chất nào đó, nước, lửa, không khí..

Nó có một nguyên tắc, một cấu tạo chung không? Làm sao cấu tạo nó

VD: Sơn nói "Kết quả cũng là quá trình". Cô giải thích quá trình nhưng phải có kết thúc và có thể nhìn thấy).

Vật chất là tất cả mọi thứ. Tôi có một định nghĩa chung về Thành công. Napoleon Hill và các nhà khoa học định nghĩa: Vật chất / là những thứ có thể chuyển động, biến đổi.

*Tất cả các vật chất trên thế giới này đều được cấu thành từ các hạt lượng tử: quần áo cơ thể chúng ta nước, lửa kim cương ..đều cấu tạo từ những hạt rất nhỏ. Và chúng có nhiều dạng vật chất khác nhau như vậy, nó luôn luôn vận động và không bao giờ đứng yên. Tốc độ chuyển động xung quanh nhau.

Hôm nay chúng ta học về dạng này. Chúng ta hiểu tại sao hút mọi thứ. Phải có một lực nào đó khiến các hạt nó chuyển động. Sự kết hợp các hạt với tỷ lệ khác nhau và lực tác động giữa các hạt này khác nhau, tốc độ chuyển động của các hạt khác nhau gây ra các hạt khác nhau. Các loại vật chất chuyển động khác nhau. Lực chuyển động của các hạt nước khác nhau nên yếu hơn so với hạt khác. Nước bốc hơi. Hạt của kim cương cực kì chắc, chỉ có kim cương mới cắt được kim cương và kim cương có thể cắt các loại khác. VD: Con người thì 70 năm, núi thì còn hoài.

Có một loại, khi nói vật chất ở loại siêu sóng thì không còn cảm nhận được nữa. Suy nghĩ của chúng ta là một dạng siêu vật chất. Nó có thể xuyên thủng tường,

không gian thời gian, xuyên mọi thứ. Anh chị không cảm nhận được. Suy nghĩ nó là một dạng siêu nhiên.

Có vài người nhìn là yêu hơn. VD: Đến một đám cưới, nơi nào đang rất tưng bừng tự nhiên thấy yêu. Còn nếu đến đám ma có không khí u ám, cảm thấy buồn và sợ ngay. Dạng tư duy nên chúng ta gặp ai đó, ngay lập tức trường năng lượng.

Bạn có thể điều khiển người khác. Bằng cách nào đó, nếu tôi muốn là được

Bạn không biết rằng làm thế nào ta điều khiển được nó?

Cảm nhận yêu thương; Dù rằng bằng mắt thường

Suy nghĩ biết ơn.

Bao nhiêu anh chị tin rằng: Thành công rất nhanh, sử dụng suy nghĩ này của tiềm thức?

Tôi đang nói về sức mạnh của các hạt lượng tử và suy nghĩ của chúng ta

Vậy nếu như, bạn gặp một ai đó…

Vậy, tôi thông báo… Tại người ta chưa đo được

Trường năng lượng.

Ai tin là mình có trường năng lượng. Đến một thời điểm nào đó, một vài người có năng lực siêu nhiên. Họ có thể đọc được suy nghĩ của người khác. Đôi khi không cần nói nhiều, không cần giao tiếp bằng ngôn ngữ.

Dạng cấu tạo sâu nhất của vật chất. Đây là bí mật.

Học lớp chị Mỹ có tốt không, tiền nó có đến không ?

Nó tuân theo quy luật của vật lý điện tử. Thả một vật gì đó xuống nó rơi xuống do lực hút trái đất. Âm dương thì hút nhau.

Hạt tóc có những hạt nhỏ nhỏ cấu tạo nên tóc. Người ta nghiên cứu từ 1 hạt.

Phóng to hạt này ra, bổ đôi ra, mang ra xa xa. Anh chị có thể hút được bao xa. Đeo đồng hồ để nguyên. Đây là bí mật.

Những người cùng sóng. Tất cả mọi những người ấy hút nhau.

Phải giữ các hạt hoạt động Một nửa của nhau. Dương hút dương, âm hút âm.

Khoa học vật lý lượng tử nói rằng cái gì cùng dấu thì nó hút nhau. VD: Cái gì cùng dấu thì hút nhau. Dương hút dương, âm hút âm.

VD: Những người muốn học thì đến đây, còn những người không muốn học thì nằm trên giường. Gửi ra ngoài vũ trụ thì những gì cùng sóng sẽ đến

Cuộc đời xảy ra hai lần: một lần trong đầu và một lần ở ngoài.

NLP là khoa học về não bộ, khoa học về thành công

Nếu anh chị còn mơ hồ, anh chị không trân trọng.

Đừng ngại nói về vật chất. Những người không tham lam, không có tư duy chiến thắng thì không bao giờ thắng.

Mọi việc đều xảy ra hai lần trong đời. Hai lần này không bao giờ xảy ra đồng thời

Bao nhiêu anh chị đồng ý? Theo anh chị, cái gì mình nghĩ thì mình có không?

Có gieo thì có gặt, vậy anh chị nghĩ mình chết thì mình chết lâu rồi. Có phải nó đến nhưng không theo ý mình.

Bí mật luật hấp dẫn. Mỗi việc đều xảy ra trên thế giới này đều có lý do. Có những người nhắm mắt nhưng không thiền được. Nếu chúng ta nghĩa người làm ta không vui thì chết đi, ta nghĩ họ thế này thế kia, gửi 1 năng lượng xấu như vậy nhưng người đó có sao không? Cảm ơn đấng Thượng đế, cảm ơn đấng Tạo hóa…

Khoảng cách: độ trễ pha về thời gian. Vậy những người giàu họ nghĩ họ chiến thắng nên họ làm họ làm đến khi xảy ra thôi. Người thành công cũng vậy.

Mọi thứ không xảy ra ngay, một hạt quay liên tục…

Chúng ta muốn hút, phải nhiều người trả tiền cho chúng ta. Tôi thề là nó có thật

Bây giờ chúng ta hãy nhìn nhận: Lãnh đạo phải giáo dục, phải khiến người ta tâm phục khẩu Phật.

MỌI THỨ BẮT ĐẦU TỪ TƯ DUY

Sao không đầu tư vào đó? Nếu biết trước thì phải bán nhà đi học, tinh thần, năng lượng tư duy nó yếu. Hơi một tý khóc, hơi một tý giận dỗi, không hề điều khiển được

nó. Hễ ai tổn thương tôi là tôi như con điên…Mình không thể hút về phía mình được đâu. Chúng ta có thể giao tiếp bằng trường năng lượng

Hãy tưởng tượng rằng con người như một trạm vừa thu vừa phát, một mớ hỗn độn.

Có một quy luật đầu tiên để bạn thành công. Đó là quy luật của trí tuệ ưu tú

Bạn nghĩ thứ gì nó chưa xảy ra. Nếu bạn suy nghĩ điều tiêu cực chưa xảy ra. Là phân thì hút phân. Nếu bạn là hoa, là cho đi điên cuồng thì bạn hút điều ấy. bạn hãy ở trong một đội nhóm thông minh thì trí tuệ bạn chảy vào trong tôi. Đừng làm mọi thứ một mình, cần chia sẻ điều ấy ra. Điều ấy tạo nên sức mạnh. Khi chia sẻ bạn sẽ yêu mến tôi. Ai thấy bài học này đắt giá, chia sẻ cho người khác. Mỗi người cứ ở một chỗ, không nên. Tôi tạo ra con đường thành công, tôi đã nhìn thấy. Nguồn cộng hưởng quá vi diệu, vĩ đại. Tôi đang sử dụng sức mạnh cộng đồng. Ai sẵn sàng cống hiến trí tuệ vào "Con đường thành công"? Chìa khóa bây giờ là hợp tác. Hãy xây thương hiệu cá nhân và đứng trong một cộng đồng nào đấy. Kinh doanh này cực kì đỉnh, kinh doanh một sản phẩm số thì quá tuyệt vời. Bạn cần sử dụng trí tuệ người khác, hãy chia sẻ giá trị của mình cho người khác. Tập hợp vậy nó nhanh. Sức mạnh của tôi: tôi đang thu hút 100 bộ óc, những người có bộ óc vĩ đại. Sau này vũ trụ trả cho tôi nguồn lực nhiều hơn thế.

Nguyên lý đầu tiên của thành công để tạo ra thành tựu đó là dựa vào nhau: suy nghĩ đấy, học tập đấy nhưng nó không ra vấn đề. Muốn thành công phải cảm xúc đặc biệt, tuyệt vời, ăn mừng, phải cảm thấy viên mãn. Thứ hai, khoa học về thành công. Thành công phải có kết quả, kết quả phải đo lường được, thấy được. Nó phải tồn tại dạng vật chất nào đó. Tất cả các vật chết trên đời này đều xâu lại theo vật lý lượng tử là nó liên kết hút nhau. Cái gì có trong đầu, có trong tay. Tại sao ta hút chưa có vì nó lớn, nặng nên khó hút. Muốn hút phải có nguồn lực, kết hợp, sử dụng sức mạnh của nhau. Nguồn năng lượng của anh chị không thể bằng nguồn năng lượng của nhiều người. Nếu anh chị không nâng cao, anh chị không hút được. Tôi có khả năng

***

CHƯƠNG 24 - CÁCH ĐỂ SỐNG ĐỜI NGOẠI HẠNG

Cuộc sống ngoại hạng là gì? Anh chị comment vào khung chat? Ngoại hạng là gì? (Trên cả mong đợi, trên cả tuyệt vời. Cụ thể: sang chảnh, muốn gì được đó,

cao cấp, sống tốt đẹp hơn người khác, trên bình thường, đẳng cấp, tự do; tư duy ngoại hạng, làm được mọi điều mình muốn, tự do tài chính…). Ngoại là bên ngoài, chắc chắn phải là người có tầm ảnh hưởng. Hạng nói về chất lượng, thứ hạng. Sống đời ngoại hạng là người phải có tầm ảnh hưởng, phải nổi trội, thu hút, kết quả hơn người khác. Phải tạo ra kết quả đặc biệt là có sức ảnh hưởng, phục vụ cộng đồng và rất nhiều người thu hút bởi mình. Sống một cuộc đời ngoại hạng là phải nổi trội thu hút, không nói nói bằng nước bọt, bằng cơm. Tôi sẽ chốt lại một vài yếu tố để khiến cho cuộc sống của chúng ta ngoại hạng hay là sống cuộc sống như một phép màu.

Cuộc sống bây giờ đang rất tuyệt vời. Chưa bao giờ cuộc sống có những cơ hội để đi toàn cầu, trên thế giới trong một khoảnh khắc. Cuộc sống như

Comment anh chị đang ở đâu? Hôm qua tôi ngồi với nhiều người khắp nhiều nơi: Toronto, Singapore. …(Cà Mau, Quy Nhơn, Hải Phòng, Bắc Giang, …)Thị trường được tốc độ tăng trưởng vi diệu từ online

Làm thế nào để gia tăng sức cạnh tranh và đón chờ những cơ hội: Có nhiều hơn một kĩ năng.

Tất cả mọi người đều có thể kết nối ngay và luôn

VD: TÔI CÓ KĨ NĂNG ĐỌC SÁCH, KĨ NĂNG TRUYỀN DỘNG LỰC

Ta bị ảnh hưởng môi trường. Thị trường giáo dục một cách phi thường

Người ta đạt tốc độ tăng trưởng vi diệu nhờ việc học online. Cần có nhiều hơn một kĩ năng. Ngày xưa, dạy Toán được 1tr3, sau đó về Hà Nội tôi có được mọi thứ.

CHÌA KHÓA ĐỂ SỐNG ĐỜI NGOẠI HẠNG

1. **Hãy có nhiều hơn một kĩ năng**

Năm nay anh chị muốn có thêm kĩ năng gì?

Gia tăng sức cạnh tranh. Ví dụ: Tôi tham ..bây giờ phải toàn cầu

THÔI MIÊN VÀ NLP KIẾM CHẮC CHẮN 1 TRIỆU ĐÔ

Vd: Sara Lê bậc thầy..đọc và tổng hợp, chia sẻ, tìm kiếm khách hàng và chốt sale

Đào tạo, truyền động lực. Giàu nứt vách, giàu đổ tường lại.

Làm đi làm lại, làm đi làm lại, kĩ năng là năng làm.

2. **Học thêm một ngôn ngữ:**
   Hãy nỗ lực học thêm một ngôn ngữ thì sức hội nhập với thế giới sẽ cao hơn.

Câu hỏi số 1: Cộng đồng mình có ai dạy được tiếng Anh không? Mở một lớp luôn. Chị Tuyết.

Năm điều khiến cuộc đời chúng ta trở nên phi thường:

1. **Sự tiến bộ của bạn.**

Ngày xưa em rất bình thường.

Thu nhập tăng 1000 lần, ngây ngất lắm. Đối với cộng đồng, quê nhà tôi, làng xóm tôi…Ngày xưa họp lớp không ai đón. Ngày nay họp lớp tranh nhau đón. Hãy tập trung học tập. Nếu không thì sẽ bị đời loại bỏ. Học từ sách. Đọc tất cả các loại sách có thể khiến anh chị thành công. Học từ thầy, hỏi kinh nghiệm những người thành công, mời họ đi ăn trưa, mang theo cuốn sổ ghi chép. Học từ việc quan sát, nâng cao khả năng quan sát. Vào NLP tôi hướng dẫn anh chị quan sát. 13 bước mô phỏng người khác: làm đi, làm điên cuồng đi.

2. **Môi trường của bạn:** Bạn đang sống ở đâu? Bạn đang chơi ở đâu? VD; Tôi check in ở nhà có hồ bơi,..Hoàn cảnh sống, chất lượng sống. Facebook bạn không đăng bài?

Nộp tiền, nộp tiền làm gì?
MT là nơi bạn sống, nơi bạn đi du lịch,….
Môi trường tôi nay: ruột thịt, đến với nhau không phải bĩu môi, tất cả anh em yêu mến trân trọng. Dùng tất cả sức mạnh còn lại để chiến đấu. Đây gọi là sống đời ngoại hạng.

3. **Di sản**

Đặc biệt là những tài sản về trí tuệ
10000 ngày chia sẻ những tài liệu khác nhau
Nếu bạn không biết làm thì
Đất nước Mỹ họ có những bảo tàng nghiên cứu tất cả…
Tài sản nước Mỹ. Em có 1000 video phát triển bản thân.
Anh chị lấy Video có phụ đề tiếng Việt, lồng tiếng vào video. Ôi chị Tường Vân ơi…Tìm những thứ …

Team chuyên gia lồng tiếng 100 Video của các chuyên gia nổi tiếng trên thế giới. Tiền trong vũ trụ này thật là nhiều nhưng mình có biết lấy không? Có biết sáng tạo không?

4. **Năng lượng của bạn.** Tôi chả thấy người nào ngoại hạng mà bệnh. Ngày nào cũng

Giọng có vấn đề sao chị vẫn chiến? Tất cả đều phải luyện tập. Yếu tố tinh thần ta nhìn thấy ngay. Nhìn khuôn mặt hình hài.

VD: Cảm ơn chị Lương Tuyết, TC có một video mà chị Tuyết cười cả ngày.

5. **Quan tâm và chăm sóc các mối quan hệ của bạn.**

Người thân trong gia đình. Thử phát tiền cả họ xem, thử chia sẻ thứ gì xem. Từ khi tôi báo đáp gia đình, mọi người quan tâm đến tôi nhiều hơn. Chủ tịch đến nhà nói với mẹ: Cô chú có người con quá tuyệt vời. Nếu tôi về Cao Bằng 1 ngày, mẹ cũng chở tôi đi đến đội nhóm.

Sa ra Lê vừa chốt được 10 triệu

Chị Hồ Nguyệt Yến mở lớp " Thuyết trình đỉnh cao"

Ngày xưa tôi chả giúp bố con thằng nào. Mình còn tìm mọi cách để xin xỏ, tranh quyền lợi với người khác. Bây giờ tôi thấy tôi sống đời ngoại hạng: quan tâm

***

CHƯƠNG 25: KỸ NĂNG ĐẶT CÂU HỎI

Thu Chung giới thiệu hai quyển sách:

- Lãnh đạo giỏi, đặt câu hỏi hay.

- Phụ nữ hiện đại, viết lại luật thành công .

1. Giá trị của những câu hỏi.

2. Các bước đặt câu hỏi để thay đổi cuộc đời .

- Giá trị của chúng ta khi và chỉ khi chúng ta biết đặt câu hỏi.

- Mọi việc đều có giải pháp khi chúng ta bắt đầu đặt câu hỏi .

- Khi chúng ta đặt câu hỏi thì vũ trụ sẽ đáp ứng chúng ta.

VD : Làm thế nào để tôi trở thành nhà đào tạo giống Cô Đàm Thu Chung nhỉ ?

Khi chúng ta còn nhỏ, chúng ta thường hay đặt câu hỏi cho bố mẹ hoặc người thân - Kể cả những câu hỏi rất ngây thơ ngộ nghĩnh, hoặc rất ngớ ngẩn...) - Nhưng chúng không sợ gì cả. Vẫn hỏi.

Nhưng khi chúng ta trưởng thành và lớn hơn, thì câu hỏi của chúng ta mỗi ngày lại ít đi, và có thể chẳng bao giờ chúng ta đặt câu hỏi, vì lúc này bản thân chúng ta luôn sợ người khác đánh giá mình không thông minh.

- Nhưng nếu chúng ta hỏi thì chúng ta chỉ ngu lúc đó thôi

- Nhưng nếu chúng ta không hỏi thì chúng ta ngu trọn đời.

3. Câu hỏi là phương tiện kết nối hiệu quả nhất.

VD : Chúng ta gặp ai đó. Chúng ta chủ động hỏi để làm quen để bắt đầu cho mối quan hệ tốt .

Câu hỏi là cách chúng ta có thể phi vào đời bất kỳ ai .

VD : - Em chào chị (A) chị đang làm công việc gì thế ?

- Sao chị lại biết chương trình của Cô Chung?

- Ồ, anh chị đến với chương trình này chị mong muốn nhận được những giá trị gì ?

Khi chúng ta hỏi, đó là chìa khóa của mọi sự kết nối. Và nên nhớ từ giờ gặp ai cũng phải hỏi ... hỏi ... và hỏi, để mình hiểu họ muốn gì cần, để mình dưa họ vào đời mình.

- Nếu gặp phải người kiêu ngạo thì chúng ta hỏi ntn ?

Hãy dùng câu hỏi quyền năng :

Câu hỏi : Chị ơi! em có thể tặng chị món quà được không ?

- Thì chắc chắc họ nói được ...(để họ không đỡ được).

- Hãy nói tôi đến đây để tặng quà . ....

- Hỏi đáp giúp chúng ta khiêm tốn hơn.

- Đôi khi đến một chỗ nào đấy, đến một thời điểm nào đó thì chúng ta nên hỏi; Bạn có thể giúp tôi về một vấn đề này được không ?

Hỏi ra như vậy để biết họ như thế nào, nếu họ thông mình hơn mình thì nói , tôi cần bạn giúp đỡ.

- Và qua đó sẽ giúp ta tạo được thiện chí cuả người khác.

- Và khi tôi hỏi:

- Câu hỏi "Cho tôi biết điều gì tâm đắc nhất trong bài học hôm nay? Qua đó để tìm ra sự thông thái của họ, và tìm được trí tuệ người khác"

- Câu hỏi : "Bạn đã học hỏi dược những gì ?"

-Thì ta biết được họ đang đam mê điều gì ?

- Những khó khăn trong cuộc sống đã ảnh hưởng đến cuộc đời bạn như thế nào?

- Một vài người sẽ nói : Trời ơi thằng bạn chị nó lừa đảo chị ...

Hoặc người khác nói: Mẹ lão chồng chị đá sút vào mông chị, chị bỏ nhà ra đi nên cuộc đời không ngóc lên được...

- Sẽ có người nói: May quá lão chồng đá sút vào mông chị nên chị có ngày hom nay tuyệt vời thành công như này.

- Khi ta hỏi như vậy ta sẽ biết đước sự sâu sắc về thái độ, xem người đó có phải là người có thái độ tích cực không.

- Thái độ sẽ quan trọng hơn trình độ.

Câu hỏi đắt giá: Theo bạn tôi nên làm quen và kết nối với những ai trong số những người bạn đang biết?

- Câu hỏi cho phép mở rộng mối quan hệ.

- Bạn đã từng học và đọc những gì?

- Lúc này, họ sẽ cho mình lộ trình .

- Tôi nên làm những điều gì mà bạn đã từng làm không?

1. Phải đến các khóa học có các người Thầy , ở chỗ đó có cộng đồng.

2. Bạn nên ghi chép mỗi ngày.

3. Bạn nên làm 1 thứ gì đó.

- Câu hỏi: Làm sao tôi có thể giúp gia tăng giá trị cho bạn nhỉ?

=> Câu hỏi giúp chúng ta có một góc nhìn khác .

VD: Khi chúng ta hỏi mà họ nói tiêu cực thì chúng ta nên nói yêu cầu: Bạn hãy đặt bạn vào vị trí đó để chúng ta lật lại vấn đề để hiểu rõ cụ thể vấn đề hơn.

Và chúng ta bảo họ: hãy nhìn từ trên vấn đề xuống thì bạn thấy như thế nào ?

CHƯƠNG 26: CÂU HỎI THÁCH THỨC TƯ DUY

Chào mừng các anh chị đến mới thế giới kỳ diệu của những kỹ năng đặt câu hỏi. Bao nhiêu các anh chị ở đây biết được những câu hỏi thay đổi chúng ta, thay đổi cuộc đời chúng ta mãi mãi?

Bao nhiêu trong số các anh chị mong muốn gia tăng khả năng chốt sale bậc thầy của mình giơ tay lên và nói tôi.

Những câu hỏi thách thức tư duy thoát khỏi lối mòn:

Những câu hỏi chất lượng tạo ra cuộc sống chất lượng và đặc biệt những ai thích tìm tòi khám phá tạo ra tương lai. Khi những người đặt câu hỏi họ đều tạo ra tương lai VD như Anhxtanh là người phát minh ra thuyết tương đối khi ông ấy đi trong thang máy và ông nghĩ nếu mình bay vào vũ trụ thì điều gì sẽ xảy ra và ông tìm ra thuyết tương đối nhờ những câu hỏi vi diệu như vậy. Người phát minh ra máy bay nhìn lên trời hỏi sao chim bay được mà người không bay được và ông phát minh

ra máy bay. Ông Ê-đi-xơn hỏi rằng sao ban ngày lại sáng thế này mà buổi tối lại tối om om và ông phát minh ra dây tóc bóng đèn với 10.000 lần thử nghiệm. Một bộ truyện thần kỳ đang giải quyết được rất nhiều vấn đề về trí nhớ đó là truyện Doremon, Nobita đã dùng miếng bánh mỳ dán vào trang sách và ăn là nhớ luôn. Vậy làm thế nào không học mà vẫn nhớ, làm thế nào để sang Mỹ mà không cần đi máy bay và nó có 1 cánh cửa thần kỳ mở ra phát là sang luôn. Truyện có những câu khỏi khám phá rất thông minh.Tất cả những câu hỏi tạo ra 1 điều gì đó mới mẻ cho nên có 1 điều như sau làm thế nào để tạo ra những câu hỏi khám phá.

Tại sao những ngành thực phẩm chức năng tạo ra tiền, làm thế nào mà không cần ăn, không cần nhai mà vẫn chuyển hóa được. Làm thế nào không mất time mà cơ thể vẫn khỏe đẹp. Câu hỏi cực kỳ quan trọng là làm thế nào? Làm thế nào đến với cô Chung trọn đời? Làm thế nào để tôi kiếm hàng triệu USD?

Liên kết 2 vấn đề không hề liên quan lại với nhau thì nó tạo ra một câu hỏi khám phá. Như Anh-xtanh hỏi nếu chuyển động với tốc độ ánh sáng thì chuyện gì sẽ xảy ra. Liên kết 2 thứ đó khác thường một chút. VD như Doreramon hỏi làm thế nào mà để nhớ mà không cần học. Để học chắc chắn phải học mới nhớ, ăn cũng nhớ được và thế là bánh mỳ liên kết ra đời. Tạo ra một vài câu hỏi khám phá 1 vài thứ gì đó không liên quan đến nhau thì chuyện gì sẽ xảy ra VD như Zoom làm thế nào không đến lớp mà vẫn có thế học đọc. Làm thế nào đang ngủ vẫn học được bật bài thôi miên trong lúc ngủ. Làm thế nào trong lúc ngủ tiền vẫn về đó là kinh doanh hệ thống ra đời. Hệ thống gì cũng được bắt buộc phải tham gia hệ thống. Làm thế nào không nói và con cũng nghe lời- đến gặp cô Chung. Làm thế nào để giảm cân mà k cần tập thể dục thuốc giảm cân ra đời. Làm thế nào đến với cô Chung trọn đời.

Làm thế nào để không cần nói mà mọi người vẫn theo mình vậy thì viết đi.

Làm thế nào? Liên kết 2 thứ không liên quan đến với nhau. Làm thế nào không có tiền vẫn được làm truyền nhân của cô Chung? Cả đời hãy hỏi những câu hỏi thông minh hỏi phát là ra tiền.

Có 10 câu hỏi ý nghĩa:

1. **Hỏi con mình, đối tác, khách hàng của mình:**
   - Bạn muốn làm gì trong suốt cuộc đời?

Từ giờ đến cuối đời tôi chỉ làm một việc đọc sách, chia sẻ giá trị biến người khác trở thành truyền động lực hay một nhà lãnh đạo thực sự. Một số người sẽ nói

tôi bán thực phẩm chức năng. Làm gì cũng được quan trọng là bạn sẽ làm gì trong suốt cuộc đời.

Làm luôn đừng chần chừ, có những lúc ta để mất mát rất nhiều thứ trong cuộc đời. Nếu bạn biết thứ nào đó kiếm được triệu đô bằng mọi cách theo nó bằng được dành cả đời để làm nó. Trở thành người bán hàng giỏi nhất hành tinh.

Chúng ta muốn có cảm hứng và truyền động lực lâu dài hãy làm thứ gì đó giúp đỡ người khác trở thành một ai đó bạn sẽ rất nhiều tiền.
Nếu bạn đặt mục tiêu giúp được người khác thì bạn mới có nhiều tiền hơn

2. **Bạn có biết rằng bạn là một nhà lãnh đạo không?**

Câu hỏi giúp khai phá sức mạnh bên trong của người khác. Ứng dụng: - Nói về khả năng của họ - Họ rất thích. Bạn có biết bạn sinh ra để bán hàng không? Chúng ta muốn họ làm thứ gì đó thì hãy hỏi họ về khả năng của họ. Rất thích nói về khả năng của người khác.

3. **Các bạn đã có kế hoạch và lộ trình phát triển bản thân chưa?**

Có quá nhiều người chưa có lộ trình và phát triển bản thân.

4. **Tôi giúp bạn khởi nghiệp được không?**

Câu hỏi chung chung: Nếu như họ mong muốn tôi có thể giúp bạn tham gia đào tạo được không?
Ông cụ 97 tuổi bố của thầy John.C.Maxwell nói: John này, những ngày tươi đẹp nhất đang đến con ạ!

5. **Làm thế nào để tôi có thể học mọi thứ trên đời?**
6. **Làm thế nào để chúng ta tạo ra sự khác biệt trọn đời mình?**

Muốn tạo ra sự khác biệt đó là làm một thứ gì đó mang tên bạn và là người khởi xướng cho một phong trào gì đó. Có quá nhiều người đang tạo ra chương trình khởi nghiệp chia sẻ một vài bài gì đó của cô Chung.
Bạn muốn ghi dấu với thế giới này?

- Mua sách về lãnh đạo về đọc bạn sẽ trở thành chuyên gia.
- Tạo ra khóa học tạo ra cộng đồng.
- Tạo ra các cộng đồng.

7. **Bạn dự định làm gì đối với phần đời còn lại của bạn?**
8. **Bạn sẽ gọi tôi khi bạn cần giúp đỡ chứ?**

Ai sẵn sàng liên hệ với cô Chung và được cô giúp đỡ?
Bạn muốn làm gì trong phần đời còn lại?

Vậy để phát triển thành một chuyên gia đào tạo thì gọi tôi nhé!

Bạn sẽ gọi tôi khi bạn muốn tư vấn bất cứ vấn đề gì về phát triển bản thân chứ? Đấy chính là bán cho tương lai.

Hỏi thẳng xem họ có thích mình không, họ có muốn học với mình không? Nếu không mình phải học tập phát triển bản thân mình hơn.

9. **VD: Bạn có muốn mở một công ty huấn luyện và đào tạo về một kỹ năng mềm không?**

Bạn có muốn tạo ra một cộng đồng chữa lành không?

Câu hỏi giúp họ xây dựng cuộc đời của họ.

Bạn có muốn là người chịu trách nhiệm cao nhất đó không?

Bạn có muốn mở một công ty không cần mở mặt bằng….

10. Câu hỏi đánh vào tầng tâm linh:

Bạn có tin tưởng chọn tôi là người dẫn dắt và xây dựng sự nghiệp giúp bạn không (Câu hỏi tìm lãnh đạo, đại bàng…)

Hỏi xem họ có muốn trao trọn cuộc đời hay sự nghiệp của mình cho tôi không?

Nếu có lúc này mình chốt cái gì cũng được vì họ đã tin tưởng mình

Trên đây là 10 câu hỏi rất quyền năng.

VD có những câu hỏi quyền năng:

Mẹ ơi mẹ yêu con bằng nào?

Em đồng ý làm vợ anh chứ?

Anh cho em cơ hội để chăm sóc và phục vụ anh trọn đời được không

Câu hỏi tại sao?

Tại sao cô Chung làm được hàng ngàn video?

Tại sao tôi chưa có tiền?

Tạo sao bạn chưa chuyển khoản cho tôi?

Câu trả lời có lẽ tôi chưa giỏi và tôi phải nỗ lực hơn mỗi ngày.

Bạn có thể vui lòng làm giúp tôi điều…..được không?

Tôi có thể làm cố vấn cho bạn được không?

Làm thế nào tôi có thể tạo thêm nhiều giá trị hơn cho cộng đồng của tôi?

Làm thế nào để tôi có thể tặng quà nhiều hơn?

***

CHƯƠNG 27: BẢY CÂU HỎI THẦN THÁNH

(Cần hỏi bản thân mình)

Ngày nào quả táo chẳng rơi nhưng Newton lại là người phát minh ra luật hấp dẫn. Các câu hỏi sau:

1. **Tôi có đang đầu tư vào bản thân mình?**

Đừng nỗ lực mọi việc trở nên dễ dàng. VD: tình hình ngày càng khó khăn, đừng mong mọi việc dễ dàng mà hãy nỗ lực để bản thân có giá trị, Khi nào bạn bắt đầu đầu tư vào chính mình, bạn bắt đầu thành công.

a. **Mình trông như thế nào?** (Hình ảnh mình? Soi gương đi! Nhắm mắt lại nghĩ về bản thân mình, tự chấm mình xem bao nhiêu điểm? Thang điểm 10 nhé! VD: Danh 7đ, Kiều Oanh 5đ, Anh Thư 7đ, Ánh Tuyết 8đ…Ngoài kia chấm điểm mình còn nhỏ hơn. Chấm điểm thấp tức là đi nói xấu mình đó. Cần đầu tư bản thân, không phải một lần mà ngày nào cũng làm. Thỉnh thoảng mới cảm ơn người khác, thỉnh thoảng mới gia tăng giá trị bản thân,…

b. **Người khác nhìn bạn như thế nào?**

Bạn có bao giờ cho lên Facebook mà hỏi: bạn cảm nhận như thế nào? Nếu từ 1 đến 10 điểm, anh, chị cho cô Chung bao nhiêu điểm? Comment vào khung chat, đừng sợ. Anh chị cứ đánh giá một cách công tâm, để tôi còn nỗ lực! Tôi tặng anh chị một câu: "**Cách tốt nhất để nhìn thấy tương lai là đầu tư vào nó.**"

VD: Mỗi ngày có trau dồi không? Có đọc sách không? Có nhiều người yêu bạn không? Bạn có đẹp hơn không? Có nuôi dưỡng mối quan hệ không? Có tặng quà người khác không? Bạn có đầu tư vào chính mình không? Đặc biệt, mỗi ngày có đang kiến tạo tương lai không? Cách tốt nhất để có một tương lai tốt là tạo ra nó hơn? Cảm ơn các anh chị đã đánh giá Thu Chung, nếu có bất cứ điều gì hãy gọi cho TC để mọi thứ trở nên tốt hơn.

2. **Tôi có thật sự quan tâm đến người khác không?**

Bạn quan tâm đến người khác vì điều gì? Vì số tiền họ kiếm được hay vì sự phát triển của họ, bạn có chân thành không. Một số người lên vị trí lãnh đạo xong họ thường quan tâm vì:

1. Củng cố quyền lực
2. Cần một chức vụ
3. Vì túi tiền của họ
4. Vì họ muốn xây dựng uy tín hoặc thương hiệu cá nhân cho họ

Mỗi ngày động lực anh, chị quan tâm đến người xung quanh là vì điều gì?

Vì bạn muốn chiến thắng mãi mãi trong cuộc đời này, bạn phải có những động lực thực sự và hướng tới cộng đồng. Là một người lãnh đạo bạn hãy nhớ rằng hãy sống và dựa trên một nền tảng giá trị tốt đẹp.

Động cơ thực sự bạn mong muốn khi quan tâm những người khác là gì? Hãy comment: Giúp họ bớt khó khăn, kiếm được tiền, lợi cho cả đôi bên, cảm thấy được yêu thương,…

Ba việc cụ thể mỗi ngày anh, chị đang quan tâm và kết nối với người khác

VD: Tôi muốn giúp người khác có nghề truyền động lực là cho đi giáo án của mình, làm cho họ đẹp hơn, tặng quà cho họ, động viên họ chia sẻ.

+ Bạn có gọi điện thăm mẹ bạn không? Cho tiền bà ấy, người thân xung quanh bạn…

+ Bạn có quan tâm học viên, kết nối với họ mỗi ngày không? (Mua bánh cho cháu, giúp đỡ người khác có thêm một mối quan hệ, vận động HS nghèo có bảo hiểm, vận động quyên góp cho đồng bào đang bị cách ly, Khánh Linh làm cho mẹ hàm rang 60tr, tạo cộng đồng…)

∨ **Muốn giúp đỡ người khác:**

Mỗi ngày nói chuyện với 5 người, phải tăng mối quan hệ. Thói quen này sẽ giúp anh chị giàu. VD: Thanh Quý gửi giày đi khắp nơi,…sáng lên Facebook đăng một câu gì đó. Học với cô Chung là đầy câu. VD: Tặng Đông trùng hạ thảo, tặng tinh dầu trị đau họng,…

3. Tôi có vững vàng với vai trò của một nhà lãnh đạo không?

Nhiều người muốn bỏ cuộc vì lãnh đạo lúc nào cũng bị nhận xét: bị soi, bị sai…không nổi tiếng thì không sao. Nổi tiếng thì càng bị soi: thế này, thế kia.

Muốn vững vàng phải rèn luyện. Đôi khi họ không muốn làm lãnh đạo, làm dân thường sướng hơn. Lãnh đạo có làm gương không? Bạn phải dậy sớm nhất? Bạn phải bán hàng đắt nhất, bạn phải làm gương. Đôi khi muốn bỏ vì áp lực, mệt mỏi muốn bỏ cuộc, để không phải theo những quy chuẩn. Tôi đôi khi cũng muốn có người giảng thay.

∨ Nếu muốn củng cố vị trí lãnh đạo, bạn xem bạn có giành được sự tín nhiệm của anh em không?

- Có một điều khiến bạn vững vàng. Đó là sự biết ơn. Ngày nào cũng bày tỏ lòng biết ơn.Phải luôn nâng người khác lên.

Tất cả những gì đẹp nhất của tôi, tôi sẽ cho anh, chị. Chẳng qua vì ta quá xa nhau. Hãy luôn ***biết ơn, khiêm nhường,*** tôn vinh và nâng tầm người khác. Tôi có một tâm nguyện ở bên trong là phải là người truyền động lực cho người khác: ***nâng người khác lên***. Vào đời tôi anh chị sẽ bị nghiện một cách quá đáng đó.

Một bí quyết: Sa ra đang làm tốt: Ca ngợi và nâng tầm người khác. Anh chị đang cho tôi nhiều giá trị tuyệt vời. Hôm nay không có anh chị thì tôi chia sẻ cho ai? Anh, chị hãy thử đi chụp hình với tôi một lần.…

4. **Tôi có luôn gia tăng giá trị cho tổ chức của tôi hay không?**

VD: Tôi làm thế nào để hành trình LĐTH này, anh, chị phi vào đời tôi anh chị phải gắn bó lâu dài hơn? Nhưng để làm điều này anh chị cần cam kết về thái độ, học tập, luôn luôn truyền động lực cho nhau. Nhiều người kết nối và tìm thấy nhau ở đây. Nếu tôi không tạo ra hành trình này, anh chị sẽ khó tìm thấy nhau. Cảm ơn anh chị đến đây.

Các bạn bảo cô dễ tính, lúc nào cũng hy sinh cho anh em. Tôi bảo OK: Còn điều gì tôi chưa làm?

5. **Tôi có đang ở trong vùng thế mạnh của mình hay không?** (Bạn có giỏi thứ ấy không?) Rất nhiều người làm mà chỉ biết một ít thôi, mình phải biến mình thành chuyên gia. Thứ tôi làm giỏi nhất là xây cộng đồng. Tôi chỉ tập tring vào ngôn từ, xây động lực và chia sẻ. Mỗi ngày tôi đều trau dồi cho giỏi hơn. Phải luôn ở trong vùng giỏi nhất, vùng yếu thì tìm cách nâng lên. Không có cách nào đâu anh chị ạ. Và trong lĩnh vực đó, anh chị phải tạo ra điều gì đó thật sự khác biệt.

Bạn dùng người, bạn phải thấu hiểu và đặt đúng chỗ: như Sara làm truyền thông, Tường Vân làm ở vị trí thiết kế,..

6. **Tôi có quan tâm đến ngày hôm nay không? (Câu hỏi này hay khủng khiếp anh chị ạ)**

Bạn có tạo ra kết quả không? Ngày xưa tôi hay quên: mua thực phẩm chức năng tốt nhưng quên uống. Việc đọc sách, có chia sẻ không? Hôm nay bạn có củng cố niềm tin không, có giá trị không? Bạn có thể hiện quan tâm gia đình không?

Người lãnh đạo phải quan tâm đến một thứ thôi: là ngày hôm nay. Bao nhiêu anh chị thấy bài học này cực kì quan trọng giơ tay lên nói "tôi". Ngày xưa tôi thường

tâm sự với mẹ lắm, ít gọi cho bố, sau này muốn cũng không có cơ hội. Hãy làm gì làm ngay ngày hôm nay. Phải làm ngay bây giờ và ngay ngày hôm nay. Ngày hôm nay là một món quà, bạn phải tận dụng. Nếu mỗi ngày trôi qua bạn đều làm một điều gì đó để hiện thực giấc mơ của bạn thì tương lai bạn sẽ rất vi diệu. Ai cam kết sống một ngày ý nghĩa thì comment vào đây: "Tôi cam kết"

7. **Tôi có đang đầu tư vào đúng người hay không?**

Tìm đúng người và đầu tư vào họ. Cho nên tôi mới có chương trình truyền nhân. Phải có người trực tiếp chủ động gặp tôi. Phải đầu tư vào đúng người và có kết quả thì sự nghiệp của tôi đi lên. Bạn có thể đầu tư nguồn lực vào hai người cho hai kết quả khác nhau. Chúng ta không thể đầu tư vào thời gian cho tất cả mọi người được. Điều quan trọng là các lãnh đạo phải làm là lãnh đạo tạo ra lãnh đạo. Chỉ cần đi theo cô Chung, cam kết bằng thái độ thì tôi sẽ đầu tư cho anh, chị. Bạn phải làm công việc là đãi cát tìm vàng. Chúng ta phải tạo ra cái phễu trao giá trị tìm ra kim cương, vàng. Các anh chị sẽ trở thành kim cương, vàng. Chào kim cương, vàng của tôi! Các anh chị chưa sắp xếp thôi. Hai năm, ba năm…sớm muộn gì cũng đến với tôi.

***

CHƯƠNG 28: KỸ NĂNG LẮNG NGHE HIỆU QUẢ

Kể chuyện: 2 vợ chồng nhà kế bên cãi nhau, nhà hàng xóm kể lại và công an mời lên phường và 2 vợ chồng đã kiện người hàng xóm nghe lõm không rõ câu chuyện mà đi thuật lại cho người khác.

Chốt sales nhờ lắng nghe

1) Tại sao phải lắng nghe:

Lắng nghe thể hiện bạn trân trọng người khác (người hay tâm sự là Mẹ, vì Mẹ luôn được lắng nghe, sẵn sàng). Khi bạn trân trọng người khác thì họ cũng sẽ rất trân trọng bạn. Đừng cố gắng nói nhiều.

Lắng nghe tạo ra sức ảnh hưởng rất là lớn. Câu chuyện trong sách "Những kẻ xuất chúng? Hãng hàng không 1988-1988 có nhiều chuyến bay rơi, kiểm tra hộp đen, phát hiện 1 vài ý kiến cá nhân đóng góp nhưng cơ trưởng không lắng nghe.

1. Lắng nghe giúp bạn học hỏi nhiều hơn.
2. Lắng nghe giúp bạn thu thập nhiều thông tin hơn.

3. Lắng nghe giúp bạn mở rộng lòng trắc ẩn (nghe nhiều người than khóc, nên càng cố gắng làm việc nhiều hơn để có thể giúp được nhiều người hơn).
4. Lắng nghe rất là giá trị.

2) Các cấp độ của lắng nghe

Cấp độ 1: Lắng nghe bản thân (Điều này có ý nghĩa gì đối với tôi?)

- Lắng nghe chăm chú, chuyển sự chú ý sang người khác, mình có thể nhận ra hơi thở, tâm trạng, … và có thể là người bạn tốt
- Nghe thấu cảm, nghe nhất cử nhất động, môi trường xung quanh, bạn nhạy bén, tinh tế hơn có thể điều khiển tâm trạng cảm xúc của người khác. Những người lãnh đạo tài ba là người có kỹ năng lắng nghe thấu cảm thì đội ngũ mới được cảm xúc.

Câu nói tặng bạn "Ý nghĩa không nằm trong lời nói mà nằm trong con người của họ". Người biểu hiện thông qua cơ thể " khóa học này hay không? người nói "Hay cô ạ"; Có người thì nói "thật tuyệt vời! với vẻ hân hoan. Nên cần quan sát hành vi, lời nói, môi trường xung quanh, xem bản thân, cách thay đổi cuộc đời,…

3) Một số câu hỏi để lắng nghe

- Tôi có đôi tai biết lắng nghe không? Nếu bạn biết lắng nghe thì bạn có thể kiềm chế cảm xúc (Nghe ngóng, ghi chép, lấy quyển sổ ghi, tôi trân trọng lắng nghe những người phát biểu sau cùng).
- Tôi có hay ngắt lời người khác không? Ngắt lời người khác "Điều tôi nói quan trọng hơn điều bạn đang nói", đôi khi giết chết khả năng sáng tạo của người đang nói. Nhà lãnh đạo cần trầm tĩnh một chút. Tinh thần nhiệt tình cao nhưng không nhận được sự tôn trọng người khác. Một số người nói quá dài, người khác không có cơ hội để nói, người coach được nhiều tiền vì lắng nghe người khác.
- Tôi có muốn nghe điều tôi cần nghe không? Bạn có thích nghe những điều tiêu cực, những điều em chưa làm được, hãy hạnh phúc vì những điều được góp ý, phản hồi bạn chưa hoàn hảo để cuộc đời bạn tốt hơn.
- Cụ thể chuyện gì đã xảy ra? Còn gì không? để biết sự thật,

4) 10 câu hỏi cho nhân viên:

1) Bạn nghĩ sao về điều này? Thu thập được thông tin và biết nhân viên có ý kiến ntn, và người lãnh đạo có thể đưa ra quyết định

2) Tôi có thể phục vụ bạn như thế nào?

Bạn cần điều gì / điều kiện gì từ phía tôi để bạn làm tốt hơn? Em cần cái máy tính.

Liệu tôi có thể giúp bạn được gì để bạn có thể đóng góp nhiều hơn?

Tôi giúp gì cho bạn để bạn thành công hơn?

3) Tôi cần phải nói điều gì? Hôm nay tôi đi gặp đối tác, KH, trẻ con, doanh nhân, … nên hỏi "Mình nên nói gì?"

4) Theo bạn hôm nay tôi đã làm tốt chưa? Tôi cần làm gì để tốt hơn cho KH.

5) Bài học của bạn trong chuyện này là gì?

6) Chúng ta có tạo thêm giá trị gì mới cho KH không? Tặng quà SN, gửi thư cảm ơn, tặng ebook… gia tăng giá trị cho KH.

7) Có điều gì tôi cần biết thêm ở đây không? để mở rộng vấn đề

8) Chúng ta nên làm gì để tận dụng cơ hội này?

9) Số liệu hiện nay như thế nào rồi? Sếp đánh giá, đo lường, gia tăng doanh số, để thay đổi chiến lược, bao nhiêu nhân viên rồi, doanh số như thế nào, người lãnh đạo phải quan tâm đến con số, để cuối tháng có lương cho nhân viên.

10) Tôi có bỏ sót điều gì không? Hãy tạo ra môi trường để mọi người đóng góp ý kiến, hãy cổ vũ mọi người đưa ra ý kiến, giúp người khác đặt ra câu hỏi (đặt câu hỏi / nhờ giúp đỡ)

***

CHƯƠNG 29: LÀM THẾ NÀO ĐỂ LÃNH ĐẠO BẢN THÂN

Tôi không quan tâm kết quả người mà tôi dẫn dắt, vì tôi đã nhiệt tình hết với họ. Nếu quan tâm sát quá thì không đi tiếp được. Tôi không bị ảnh hưởng bởi kết quả của học viên của tôi. Mình dạy thế này có những người chưa thành công.

Người duy nhất cản trở chúng ta đi đến thành công là chính là bản thân.

Nếu như bạn ở Zoom này bạn chấp nhận điều này: Con người luôn cho mình đẹp nhất, dễ tha thứ cho bản thân mình nhất, ai cũng có những điểm mù khi dẫn dắt bản thân (tôi đố bạn nhìn thấy cái lưng của bạn).

Điểm mù của bạn là :

1) "Bạn luôn đúng" và bạn rất sợ người khác nói bạn sai. Khi nhận ra bạn sai, người lãnh đạo có thể nói : "Tôi sai rồi" hay "do tôi chưa có đầy đủ thông tin đa chiều về vấn đề này, tôi xin lỗi"
2) Sự bất an: Bạn luôn đầy dẫy sự lo lắng, 1 số người rất lo lắng tôn vinh, công nhận người khác, không bao giờ cám ơn Cô Chung, hay Sara vì sợ đồng đội theo hệ thống Cô Chung.

Che giấu thông tin: lo lắng người khác đánh cắp người trong đội nhóm, hãy chia sẻ nhau đi, hãy tìm nhau đi, Lãnh đạo cẩn thận khi đồng đội phát hiện ra bạn ích kỷ (do bạn giấu thông tin), thì đội ngũ sẽ rời bạn. Bạn sợ người khác giỏi hơn mình. Bạn có giỏi thì cũng có người giỏi hơn mình 1 lĩnh vực nào đó. Quản lý quá sâu, đi kiểm tra tiểu tiết thì không làm được việc lớn, hãy trao quyền và tin tưởng đội ngũ

Đôi khi bạn không kiểm soát bản thân hãy làm cho người khác giống mình, tốt hơn mình.

3) Chúng ta có cái tôi không kiểm soát được: không có bạn là không ổn ???

Sự kiêu căng làm cãi bao giờ đến khi mình đúng thì thôi. Đổ lỗi cho người khác: tại người này, tại người kia, hay bác bỏ ý tưởng của người khác không? hãy cổ vũ người khác làm.

4) Thiếu cá tính:

Bạn không nhận thấy là bạn có điểm gì đặc biệt cả, ý nghĩ, lời nói ảnh hưởng đến người khác. Người không có cá tính hay bỏ giữa chừng, "đẽo cày giữa đường",

chỗ này mất một ít, chỗ kia mất một ít rốt cuộc là mất tất. Đừng bao giờ để người khác cướp mất ước mơ của bạn.

Hãy tìm ra điểm mù:

1) Nhờ một người coach để mình tự thú nhận điểm mù của mình.
2) Chia sẻ người thân, bạn bè xung quanh mình để có thể thấy điểm cần cải tiến.
3) Sẵn sàng chia sẻ với cấp dưới "Làm thế nào để tôi tốt hơn, hỗ trợ đội ngũ nhiều hơn".

Làm thế nào để phát triển bền vững:

1) Đam mê, sự nhiệt huyết trong một thời gian lâu dài, không chờ đến ngày mai.
2) Bạn cần có nguyên tắc: luôn giữ nguyên tắc của mình, không theo người khác.

+ Nguyên tắc trong giao tiếp là "không làm mất lòng ai", "không làm tổn thương ai đó", khi ai cần góp ý thì hãy góp ý chân thành và riêng tư.
+ Tập trung phát triển bản thân, khi đang làm việc gì thì không bắt điện thoại, lập ra kế hoạch và tuân thủ.
+ Không quan tâm đến kết quả của người mình đã dẫn dắt, kết quả là do họ, không nên quá lo lắng họ làm tốt hay không, họ không có kết quả tôi vẫn làm. Tôi dạy về lãnh đạo tinh hoa, không phải ai cũng trở thành lãnh đạo tinh hoa, việc thành công còn tùy thuộc môi trường và nhiều yếu tố khác.
+ Không bao giờ bị ảnh hưởng bởi ngôn từ của người khác.

3) Cần luyện tập: lãnh đạo, cần có chế độ thường xuyên, luyện tập mỗi ngày, không luyện tập không thể thành công.
4) Con người: phải có đội nhóm bên cạnh, bạn có đang dẫn dắt đội nhóm vô địch không? Không có đội ngũ, bạn sẽ kiệt sức. Có những việc bạn không kiểm soát hết, tìm mọi cách để ảnh hưởng đến người khác.

Con người có cảm xúc cần coaching, giúp họ được tỏa sáng, tôn trọng, dẫn dắt người khác, cổ vũ.

Điều gì là quan trọng nhất đối với nhà lãnh đạo:

1) Phục vụ: Lãnh đạo là phục vụ người khác, không mong cầu và luôn nở nụ cười trên môi.
2) Người lãnh đạo có mục đích cao đẹp: họ bán ước mơ cuộc đời bạn, có 1 đích đến ẩn sâu trong bạn để luôn hướng đến.
3) Hãy sống 1 cách chính trực, không hổ thẹn với lương tâm, phải làm gương, nâng cao tiêu chuẩn của mình lên.
4) Con người: Bạn phải có những mối quan hệ chất lượng, bạn phải đi tìm họ, đặt quyền lợi người khác trên quyền lợi của bản thân, cần có kỹ năng giao tiếp tinh tế. Hãy đề nghị được giúp đỡ người khác "Khao khát lớn nhất đời Chị là gì? Khi cần giúp đỡ thì.
5) Đổi mới, ngày nào cũng đổi mới từ hình ảnh, tái tạo năng lượng, linh hoạt tư duy, coi đổi mới là đam mê là sống còn.

***

CHƯƠNG 30: CHU TRÌNH LÃNH ĐẠO HIỆU QUẢ.

7 BƯỚC ĐỂ CÓ MỘT HÀNH TRÌNH LÃNH ĐẠO TINH HOA

Học về lãnh đạo, bạn cảm thấy học được gì nhiều nhất, hãy comment: học nhiều nhất, trách nhiệm nhất, thức sớm, có nhiều bạn, được tặng quà… Cô từng lau bảng cho những người thầy của mình, từng live stream free 50 lần trên mạng xã hội…. và trải qua thời gian học hỏi rất lâu. Đó là độ trễ pha về mặt thời gian. Khi chúng ta học về nghệ thuật lãnh đạo.

Điểm mù: muốn thể hiện bản thân và lãnh đạo người khác. Hãy là một người học trò thật là ngoan.

BƯỚC 1: QUAN TÂM

Từ một người sẽ thành công với mình, chịu sự lãnh đạo của mình, về với đội nhóm mình thì hãy hỏi thăm, tặng quà, like bài trên Facebook, comment bài đồng đội một cách chân thành,…

"Nếu muốn tìm hình ảnh và xây thương hiệu, hãy tìm Facebook của Chung Thu Đàm." Tôi rất hạnh phúc khi nghe câu nói này. Có những cách để quan tâm: Quan tâm bằng lời nói, hành động…Nghệ thuật của sự quan tâm rất đơn giản: Bạn khỏe không, bạn ngủ ngon không? …Quan tâm sẽ mang lại cho chúng ta nhiều lợi ích.

BƯỚC 2: HỌC HỎI

Cần thấu hiểu người khác: mơ ước gì? Tài năng gì? Băn khoăn gì? Có điều gì sợ hãi không? Các vấn đề đang cản trở bạn ra sao?

Bạn đang thấu hiểu người khác là bạn đang học hỏi

BƯỚC 3: LUÔN LUÔN GHI NHẬN VÀ ĐÁNH GIÁ CAO NĂNG LỰC CỦA HỌ BẤT KÌ NĂNG LỰC GÌ

Có người không hề đánh giá cao. Việc bạn ghi nhận đánh giá người khác là điều khiến người khác phi vào bạn.

Bạn sẽ không thể ở gần người mà coi thường bạn, không đánh giá cao bạn. Bạn sẽ không bao giờ lãnh đạo người mà không trân trọng bạn. Những người có lòng tự trọng họ. Đánh giá cao về tinh thần. VD như: Những điều bạn gặp phải khiến trái tim tôi trân trọng.

Nếu có ai đó nói với tôi rằng, người này không thể đào tạo thì với Thu Chung không bao giờ, ai cũng có thể học hỏi nhưng mức độ khác nhau. Tất cả những người gặp tôi đều có thể tìm thấy cơ hội.

BƯỚC 4: ĐÓNG GÓP

Làm cho họ đẹp hơn, thông minh hơn, nhiều tiền hơn, đầy cảm hứng và quyến rũ hơn..

Tôi sẽ nói đến bao giờ anh chị dám chia sẻ thành công hay không?

Tôi có một hành trình: Ngày mai triển khai nhóm con đường học tập và thành công: Việc tôi thích làm cho anh chị giàu lên, thành công hơn là hàng đầu.

Các chương trình khác đều cho vào nhóm “Con đường thành công”. Chúng ta

Gia tăng giá trị xem giúp được gì cho người đó, truyền động lực cho họ

BƯỚC 5: DIỄN ĐẠT THÀNH LỜI

Ca ngợi họ, nói về họ,…diễn đạt thành lời nhiều lần. Bạn có xúc động không khi người khác ca ngợi bạn.

Khẳng định, cổ động họ, ca ngợi chân thành dù họ có ở đây hay không?

Nhiều người không làm điều đấy, sự im lặng nó giết chết sự thành công. Cần nói về họ với tâm

BƯỚC 6: LÃNH ĐẠO LÀM BẰNG TRÁI TIM

Phần này đã nói ở bài 29 nhưng vẫn xin nhắc lại phẩm chất này.

Hướng dẫn, đưa ra quy trình, kiểm soát để họ đạt được mục tiêu nào đó

Họ phải có quyền lợi mới lãnh đạo được. VD: Em làm việc này được chưa cô? Hoặc tôi phải vào anh chị hoặc anh chị phải vào với tôi, làm bằng cách lãnh đạo người có liên quan. Bạn không cần phải lãnh đạo cả thế giới. Chỉ cần một mình và một người nữa. Người ta sẽ theo bạn nếu bạn lãnh đạo bằng trái tim, bằng tình yêu thương

BƯỚC 7: ĂN MỪNG THÀNH CÔNG

Tôi muốn cho anh chị tham dự hành trình không ai mất gì, tất cả chúng ta đều thành công. Đây là các bước chúng ta thực hiện để giành được thắng lợi. Tư tưởng cùng thắng. Người lãnh đạo không phải dùng người khác để chiến thắng mà cùng nhau giành chiến thắng mới có ý nghĩa. Tôi sẽ cùng đội phụng sự xây dựng con đường thành công.

***