



Khát Vọng Sống

www.BeautifulLife.cwahi.net

5 BÀI HỌC ĐỂ KIẾM NHỮU TIỀN HẠNH

Các bạn thân mến

Có phải bạn đang tìm kiếm câu trả lời cho câu hỏi làm thế nào để kiếm được nhiều tiền hạnh phúc?

Đúng cho việc học tập và nghiên cứu này để dành hạnh phúc và cũng thú vị hạnh phúc, tôi đã tìm kiếm bài học để tìm kiếm câu chuyện. Các bạn sẽ thấy nó thú vị hạnh phúc rất nhiều. Nếu bạn là một người thích đọc là một người nhanh nhẹn dùng bài học thì ít nhất bạn cũng nên dành thời gian để nó trong khoảng 1 giờ để học hỏi. 5 bài học gần gũi với câu chuyện về Rick, bạn sẽ thấy anh ấy làm cho 5 bài học để kiếm nhiều tiền hạnh phúc và anh ấy đã trở lên giàu có là như thế nào.

Việc kiếm tiền không hoàn toàn khó khăn bạn sẽ nghĩ đâu đâu như bạn biết cách để làm cho nó. Bạn sẽ thấy các học tập và pháp và kỹ thuật để kiếm được nhiều tiền hạnh phúc, tất cả những gì bạn cần bây giờ là nắm bắt lấy nó để có kết quả tốt nhất.

Rất nhiều sẽ thấy tất cả những gì trong cuốn sách này đều quá tuyệt vời.

Patric Chan

Giữa đêm Rick chợt thức dậy, anh không thể ngủ được bởi những suy nghĩ vò trong tâm trí mình.

Rick đang đau đầu như óc búa công việc kinh doanh của hãng luật của mình sau 5 năm đang đứng trước nguy cơ phá sản. Cùng kinh doanh với Rick là Robert Quinn. Robert đã phải thôi việc kinh doanh vì không thể chịu nổi áp lực này.

Hãng của Rick và Robert hiện tại rất có khả năng sẽ phá sản mà Robert thì lại được bác sĩ chẩn đoán là bị bệnh đau tim, Robert không thể chịu thêm áp lực một chút nào nữa. Rick hiểu bản thân mình và anh không muốn Robert phải phiến lòng nhiều.

Ngay sau khi thức dậy, Rick bật máy tính và lướt nhanh trên mạng internet. Đó là việc Rick vẫn thường làm khi không thể ngủ được. Rick chỉ muốn làm cho đôi mắt mình mỏi đi vì màn hình máy tính để có thể tiếp tục ngủ.

Rick thì hỏi, "Mình nên tìm cái gì trên internet?"

Thời khi gõ phím và tài chính, Rick cần nhiều tiền, thật nhiều tiền... và anh ấy tìm kiếm trên internet với từ khóa "Làm thế nào để kiếm được nhiều tiền hạnh phúc?".

Rick tìm kiếm một trang này thì trang khác, và anh ấy tìm thấy một tiêu đề trong Google:

" Tôi đang trong tình cảnh này nên chúng tôi, hãy luôn có tôi sẽ phải đóng cửa do vì kinh doanh quá tệ cho đến khi tôi tìm ra những bài học để trở lên giàu có...".

Rick chợt nghĩ, " hey, người này cũng trong hoàn cảnh giống mình...".

Nghĩ vậy Rick click vào đường link đó. Sau một vài bước, Rick tìm được một forum, ở đó có hàng trăm người tham gia và chia sẻ về những vấn đề tài chính mà họ gặp phải cùng cách giải quyết của họ.

Rick tiếp tục chăm chú đọc. Có một bài viết gọi là bài thành viên với nickname "wiseman". Đọc xong nó ngay lập tức gợi cho Rick, thậm chí anh đã nhớ Rick đọc được bài viết đó. Không trăn trở, ngay lập tức Rick click vào đường link mà bài viết cung cấp và đây là những gì anh đọc được:

Nếu bạn đang đọc những dòng chữ này, thì có nghĩa bạn là người đang muốn kiếm được nhiều tiền hơn trong cuộc sống!

Đúng thì không phải là tất cả của cuộc sống, nhưng nếu được sẽ đáng mất cách đúng đắn thì chắc chắn nó sẽ giúp bạn giảm thiểu được những vấn đề ngoài ý muốn.

Một số người nghĩ rằng họ không thể kiếm được nhiều tiền hơn cho cuộc sống của mình. Nhưng thực tế lại hoàn toàn khác. Bạn hãy dành tất cả sự cố gắng để thay đổi cuộc sống của mình- một cuộc sống giàu có.

Nếu tôi nói rằng rất dễ dàng để kiếm được nhiều tiền ngay lập tức thì bạn sẽ bỏ đó là tôi nói sai đúng không?

Đúng là để kiếm được nhiều tiền ngay lập tức thì không dễ dàng chút nào. Nhưng bạn phải thật sự cố gắng để có nhiều tiền hơn trong tương lai.

Một khác cũng rất dễ dàng để kiếm được nhiều tiền nếu bạn biết những công cụ và những kế hoạch đúng đắn rồi áp dụng chúng một cách hiệu quả.

Có lẽ bạn sẽ không kiếm được nhiều tiền hơn ngay lập tức nhưng bạn có thể kiếm được nhiều tiền hơn trong các giai đoạn nào đó với sự cố gắng của bạn không hề chểnh mảng, đó là những gì tôi đã dùng đi dùng lại hết lần này tới lần khác.

Đây là một bí quyết để kiếm được nhiều tiền hơn một cách dễ dàng...

Đột nhiên toàn bộ hình ảnh biến mất trong ngôi nhà của Rick bỗng nhiên. Thậm chí không đúng lúc!

Rick không có sự lựa chọn nào khác, anh quyết định sẽ trở lại site đó vào sáng ngày mai. Rick quay lại giường để tiếp tục giấc ngủ, nhưng anh không thể ngủ suy nghĩ, 'bí quyết để kiếm được nhiều tiền hơn là gì?' - thế mà anh vẫn chưa kịp đọc?

Ngày hôm sau...

Rick ngủ dậy rất sớm và đi đầu tiên anh làm là bật máy tính để tìm lại website đêm hôm qua. Nhưng đi đâu tại đây đã xảy ra, Rick đã quên không đánh dấu trang web và anh không thể nhớ địa chỉ của nó. Đọc xong nó đã hoàn toàn biến mất.

Hôm đó Rick không đến văn phòng. Và cũng không có ai ở đó, Rick và Robert đã đóng cửa thuê các nhân viên trong văn phòng của mình. Vấn đề tài chính đến với Rick không mất sự báo trước khi một thành viên khác trong ban quản trị công ty tên

là Kart- đã mua IPO của Google lúc mà công ty của họ mới ra công chúng. Vấn đề là Kart đã không mua bất cứ thứ gì, họ đã biến mất cùng với số tiền đó.

Mãi khi nghĩ về Kart là Rick lại cảm thấy giận giận vô cùng. "Tại sao họ có thể làm như vậy?". Nếu giận giận vậy vậy cần ám ảnh tâm trí Rick không thôi.

Nhưng số tiền họ là Rick bắt đầu liều lĩnh vì tiền. Rick cần gì và số đang những những tiền còn lại của mình chết chóc như thế đó là những gì cần cuội cùng trên trái đất này. Rick không ăn sáng cũng như không dùng mặt li cà phê bình thường chế độ tiết kiệm mặt vài đô la ít ỏi.

Mặc dù cuộc sống đang rất khó khăn nhưng Rick vẫn phải trả mặt khoản tiền cho người đi đã li hôn của mình.

Rick đang như đã hoàn toàn tuyệt vọng và anh như trở thành một người lười nhút. Tất cả những gì Rick nghĩ bây giờ là "Làm thế nào để kiếm được nhiều tiền hơn?"

Lesson 1

Rick đang kiểm tra hộp thư đến từ của mình (Robert luôn luôn liên lạc với Rick thông qua email), khi Rick nhìn thấy một email mới từ ai đó anh cảm thấy lạ lùng...

Nó là một email đến từ người tên "Wiseman" ở forum hôm trước. " heck, tại sao anh chàng này lại tìm mình?". Rick tự hỏi chính mình như vậy.

Đây là nội dung của email:

Hi Rick

Wiseman đây. Nhưng hãy gọi tôi là Al.

Tôi có địa chỉ email của bạn bởi vì bạn đã đăng ký tham gia forum của chúng tôi từ qua đó để những bài viết trong đó. Đầu tiên tôi muốn chào mừng bạn đến với chúng tôi. Và vâng, tôi biết số đăng ký của bạn bởi vì tôi là người điều hành forum này.

Một người bạn mới.

Al.

"Forum thật sự tốt và người tên "Wiseman" hay Al có địa chỉ email của mình bởi vì anh ấy là người quản lý forum". Rick tự nghĩ thích với chính mình. "Điều này hoàn toàn hợp lý. Không có gì đáng phải nghĩ gì đây cả."

Khi Rick kéo thanh cuộn xuống, anh thấy một email khác từ "Wiseman":

Subject: Rick, btw... bạn cần nhớ rằng điều này nếu bạn muốn trở lên giàu có.

Hi Rick.

Tôi phải viết những dòng chữ này cho bạn bởi vì tôi muốn bạn biết rằng, kiếm tiền rất dễ dàng và có điều bạn cần làm bây giờ là thay đổi những suy nghĩ thái độ và quan điểm của bạn về tiền. Tôi gọi đây là "**mối quan hệ giữa tiền và bạn**".

Bạn thấy đấy, tiền không có số sống. Nó không có khả năng cảm nhận hay suy nghĩ. Những bạn thì có tài sao mà quá nhiều người trên trái đất này sùng bái những tiền như là chủ nhân của họ vậy?

Tiền được tạo ra để chúng ta sử dụng nó. Chúng không phải để cất giữ nó. Ý tôi không phải nói rằng bạn phải tiêu xài nó một cách vô ích, những việc thật tiền chỉ là để cho chúng ta sử dụng mà thôi. Khi giữ nó thì tiền không là cái gì cả nó chỉ là một mớ giấy hay một miếng kim loại chết cứng cao. Những khi được sử dụng, tiền sẽ trở thành sản phẩm.

Bài học đầu tiên của bạn nếu bạn muốn biết điều kiếm tiền dễ dàng là bạn phải có quan điểm và thái độ đúng, đúng thì xây dựng một mối quan hệ rõ ràng với những đồng tiền.

Những người có khả năng kiếm tiền một cách dễ dàng đều hiểu rõ mối quan hệ này.

Và có một điều luôn phải ghi nhớ là chúng ta luôn luôn **sống trong sự giàu có**.

Vẫn còn nhiều điều nữa, Rick. Tôi sẽ nói bạn sau!

Al.

Wow... nghĩa đấy để của của điều này là gì... "**Sống trong sự giàu có**" (**Live in abundance**). Rick suy nghĩ sâu sắc một hồi lâu và anh nhận ra rằng mình không sống trong sự giàu có... để biết với hoàn cảnh tài chính như hiện nay của mình. Thậm chí Rick không cần tiêu xài một đô la nào cho một bữa sáng bình thường nhất, đây là một sự đánh dấu rõ ràng rằng anh không có suy nghĩ cần phải làm việc để có thể sống trong sự giàu có.

Al hoàn toàn đúng. Tất cả những gì Rick cần lúc này là phải có quan điểm và thái độ đúng đắn với mối quan hệ giữa bạn thân mình với tiền bạc nếu anh muốn kiếm được nhiều tiền hơn.

Rõ ràng rằng sự suy nghĩ không đấy để với tiền bạc chính là vấn đề làm cho tình hình tài chính của Rick trở lên tồi tệ như bây giờ.

Rick không giận vì chính anh thì ngày, trước đây anh không phải là một người quá chú trọng vào việc chi tiêu như vậy. Rick không thể suy nghĩ để sáng tạo và hành động khi trạng thái tinh thần của anh đang quá tồi tệ như vậy. Điều này cần

phải chăm dốt. Với những suy nghĩ nghèo nàn hiện tại Rick không thể làm được chuyện gì.

Rick thì nói với mình, "Phải dốt thôi. Đã quá rồi!".

Sau đó Rick bắt đầu nghĩ và cảm thấy chắc chắn hơn. Dốt thôi Rick đã có thể suy nghĩ và cảm nhận mà không còn bắt cứ ám ảnh nào về tiền bạc. Anh thấy Al nói thật đúng, tiền chỉ là những miếng giấy hay kim loại chết lờ lẽ cao hơn như nó không được sống dốt.

Rick bắt đầu nghĩ về tất cả những gì Al nói "**Sống trong giàu có**". Rick cảm thấy hạnh phúc thật rồi và hạnh phúc hơn với cuộc sống của mình. Cuộc sống thật sự là quá lớn hơn đem so sánh với tiền bạc.

Lesson 2

Anh trả lời email của Al:

Hey Al.

Những gì bạn nói hoàn toàn đúng. Bây giờ tôi đã có quan điểm và suy nghĩ đúng hơn rồi. Tôi đang sẵn sàng để kiếm nhiều tiền hơn và tôi cũng đang hết sức cố gắng cũng như quyết tâm của mình vào điều đó.

Làm ơn cho tôi biết điều tôi cần làm tiếp theo.

Your friend.

Rick.

Sau đó Rick luôn chờ đợi câu trả lời của Al, gần như cả ngày anh chờ đợi để kiểm tra email của mình.

Cuối cùng vào lúc 12h03 sáng, Al cũng trả lời:

Rick. Tôi rất vui mừng vì bạn đã tìm lại được những bước đi đúng đắn cần phải có. Bài học thứ hai để kiếm được nhiều tiền hơn là xây dựng những mối quan hệ.

Một điều hiển nhiên là bạn chỉ có thể kiếm được tiền nếu như gặp người khác để đầu tư cho bạn. Tất cả phải được đưa vào việc quan hệ của bạn đến đâu.

Đã rõ ràng hèn, thì có thể nói là bèn là một người bán hàng tồi đến đâu (salesperson). Bèn còn bán chính bèn thân mình nếu bèn muốn giàu có!.

Chúc ngủ ngon.

Al.

Hôm. Rick bắt đầu chia sẻ những gì Al nói. Rick luôn là một người phân tích tồi. Đó chính là điều làm anh trở thành một luật gia tồi tệ.

"Nhưng mình là một luật gia. Mình không phải là một người bán hàng!". Rick nghĩ vậy.

Rất anh chợt nghĩ lại bài học mà Al đã cho mình là để giàu có thì phải có những suy nghĩ khác. Bây giờ Rick đã bắt đầu mở rộng đầu óc mình để suy nghĩ với một cách khác.

"Một thực tế là người môi giới bắt đầu sống sẽ không thể bán được những ngôi nhà nếu anh ta không có khả năng bán chính bèn thân mình để tạo lòng tin với khách hàng. Hay như một bác sĩ cũng không thể kiếm được nhiều tiền nếu ông ta không thể bán chính bèn thân mình để xây dựng mối quan hệ thân thiện với những bệnh nhân của mình."

Rick bắt đầu thấy những thực tế đó cũng rất đúng trong nghề của mình. Nếu như anh ấy là một người thuyết pháp tồi thì sẽ không có ai thuê anh ta báo và quyên góp pháp lý của họ trước tòa án. Thậm chí Rick còn là một người có khả năng thuyết pháp tồi khi đứng trước tòa. Do vậy anh hoàn toàn có khả năng quan hệ với người khác để kiếm được nhiều tiền hơn.

Và người đầu tiên Rick nghĩ mình cần phải thuyết pháp lúc này chính là Robert.

Rick gọi điện thoại cho Robert lúc 1h24.

Robert nhận máy:

'Hello, Robert xin nghe'

'hey, Robert, Rick đây... Oh bèn của tôi, tôi thật sự vui mừng khi nghe thấy tiếng nói của cậu bởi vì tôi nghĩ chúng ta có thể kiếm hàng tấn tiền với công việc của mình!'

'Rick không phải tôi đang cần thuyết pháp, nhưng mà cậu có điên rồi không khi nói như vậy? Tôi hi vọng cậu như rằng việc kinh doanh của chúng ta đã hoàn toàn thất bại. Tôi không muốn dính líu một chút nào đến chuyện đó nữa. Tôi vẫn đang quá sốc với những gì Kart đã làm với chúng ta.' Robert trở lại miễn cưỡng.

'Robert cậu biết điều gì không?. Tôi cũng đã suy nghĩ và có cảm giác gì đó như cậu bây giờ vậy..., chứ mới đây thôi. Nhưng bây giờ thì không như vậy, đó đã là quá khứ rồi. Bây giờ tôi nhìn ra rằng, chúng ta có hai sự lựa chọn, hoặc là cứ tiếp tục đắm chìm trong tình trạng tài chính tồi tệ như hiện nay, hoặc là chúng ta phải cố gắng hết mình để giàu có trở lại.'

Họ kết thúc cuộc nói chuyện lúc 2h30 sáng. Đó là cuộc trao đổi lâu nhất mà họ đã từng có kể từ khi làm bạn của nhau. Rick gửi thích cho Robert thấy rằng, nếu có thái độ và thái độ đúng đắn với tiền bạc, thì họ đã có một nhà đầu tư công nghiệp để có thể thành công trong việc cải thiện tình hình tài chính hiện nay. Họ đã thấy rõ điều này và nghĩ gì còn với Rick và Robert lúc này là làm sao để thuyết phục nhà đầu tư khác biệt hơn cho họ!

Rick gửi thích cho Robert với hai bài học đầu tiên mà anh học được từ Al.

Thứ nhất - xây dựng sự hùng mạnh trong chính suy nghĩ của mình.

Thứ hai - trở thành một người truyền động và thuyết phục người khác so với nhà đầu tư khác.

Lesson 3

Rick và Robert đã nhận ra rằng họ cần thuyết phục người khác cho họ tiền nếu họ muốn giàu có, nhưng nghĩ gì họ cần bây giờ là một kế hoạch cụ thể - một sự chấp nhận.

Rick nói Robert đang buồn. Bởi vì anh ấy biết cần tìm sự giúp đỡ ở đâu. Nhưng vì mà anh cần tìm lúc này chính là Al, họ cần lời khuyên của Al.

Rick gửi một email khác cho Al ngay ngày hôm đó.

Hey Al.

Rick đây. Đang nghĩ mọi thứ đang tồi tệ hơn rồi. Bây giờ tôi đã làm chủ được suy nghĩ và thái độ của mình, tôi có thể bán chính bản thân mình. Nhưng Robert và tôi cần một kế hoạch cụ thể.

Tôi nghĩ rằng bạn có thể cho chúng tôi một lời khuyên để làm được điều đó.

Your friend.

Rick.

Al trả lời Rick không lâu sau đó.

Rick. Bạn phải có một chiến lược marketing. Bạn phải làm cái gì đó khác biệt hơn. Hãy nhìn quanh bạn xem. Có bao nhiêu luật gia trong thành phố của bạn?

Tôi nghĩ bạn sẽ gặp phải một số cảnh tranh quyền lợi từ những luật gia khác, để biết là từ những người có uy tín hơn bạn.

Nhưng gì bạn và Robert cần làm bây giờ là xác định rõ một cách để làm nổi bật chính mình (USP). Một cách ngắn gọn, bạn cần làm thế nào để những khách hàng biết rằng họ lên chọn bạn chứ không phải người khác. Cái gì là sự khác biệt và nổi trội của bạn so với những người khác?

Rõ ràng là bạn không thể chấp nhận một cái giá thấp nhất so với những luật gia khác hoặc là cung cấp những sự phục vụ tốt nhất. Điều đó gần như chắc chắn là không thể. Nhưng có thể bạn có vài thế mà những đối thủ của bạn không có. Một khi bạn biết cách tạo ra uy tín và sự nổi tiếng của mình, thì bạn đã có hơn một nửa thành công rồi. Bạn có thể thêm vào cuộc sống của người khác những giá trị khác biệt nào bằng chính công việc của mình?

Đó là những gì cần bạn nhất của marketing. Nếu bạn có thể làm tốt điều đó, bạn sẽ nhìn thấy những kết quả tuyệt vời trong việc kinh doanh của mình cũng như kiếm được nhiều tiền cho chính bạn vậy.

Your friend,

Al.

Rick và Robert không thể nghĩ được gì lúc này và họ quyết định kết thúc buổi tối đó.

Ngày hôm sau....

Reng... reng! Chuông điện thoại của Rick kêu phá lên.

Rick trả lời, 'hellooooo... (một Rick vốn như đang rút lui để nghỉ típ)'.
Robert đang ở bên kia đầu giây.

'Hey Rick, tôi đã biết USP của chúng ta là gì rồi! Tôi thấy rất phần khích vì điều này. Tôi sẽ đi cùng quán cà phê thông thường ngày của chúng ta, hãy đến đó ngay bây giờ để thảo luận về điều này.'

Rick miễn cưỡng ra khỏi giường mặc dù anh vốn muốn nghỉ típ. Lúc đó mới là 7h sáng nhưng Rick thức dậy vội vã vội vã hút vài điếu thuốc nói chuyện phần khích của Robert. Rick nhanh chóng tìm chìa khóa và lái xe tới quán cà phê để gặp Robert.

Robert đã đợi Rick ở đó được một lúc lâu và đang nhồm nháp li cà phê yêu thích của mình.

Họ chào nhau.

Rick cười và bắt đầu cuộc trò chuyện.

'Này Robert cậu đã nghĩ ra thế gì vậy?'

Robert trả lời,

'Cậu biết đấy Rick... những thế tốt nhất đang ở ngay trước mắt mà chúng ta không nhận ra. Chúng ta đã không thấy rằng có tới 48% những người hợp mà chúng ta bệnh viện trước tòa án có liên quan đến vấn đề li hôn! Nghe thì thật là cỏi và kì

l... nhng h u h t nhng khách hàng đó đ u c n s giúp đ c a chúng ta vì h s b m t t n b c và tài s n c a mình khi li hôn.'

'yeah, đ u này nghe th t m a mai... bên v c nhng khách hàng c a chúng ta đ h không b m t t n và tài s n cho s li hôn c a hhahahahaha.. Đó là m t th c t. Nhng Robert, chúng ta ph i làm th nào đ đ u này tr thành m t USP cho mình?' Rick đ ngh.

'Ok, đây là cách chúng ta s làm. B i vì chúng ta đã làm vi c này quá nhi u l n nên nó t đ ng đã tr thành USP c a chúng ta r i. Hãy gi s c u đang s h u m t tài s n tr giá 1.000.000 USD và c u đang ph i đ i m t v i m t cu c li hôn. C u s li u lĩnh đánh m t m t n a s tài s n đó t c là 500.000 USD cho v c c a mình hay c u s thuê h ng lu t c a chúng ta v i giá 50.000 USD đ b o v tài s n c a mình? Ho c câu cũng có th thuê m t h ng lu t khác không m y thành công v i m t cái giá r h n và thay vào đó c u đang m o hi m m t đ 500.000 USD?'

C u th y đ y Rickm nhng khách hàng c a chúng ta mu n b o v t n và tài s n c a h tr c m t cu c li hôn h u h t là nhng k giàu có nhng b n th u. H không nghĩ nhi u khi đ u t 5% tài s n c a h cho chúng ta đ chúng ta gi l i cho h 50% tài s n c a h ! Và USP c a chúng ta chính là đây! Chúng ta có th ki m đ c kho ng 39.000.000 USD t 43 khách hàng i liên bang này!'

'Ý t ng c a c u quá tuy t v i! b n c a tôi!' Rick kêu lên trong vui s ng.

M i ng i trong quán cà phê nhìn Rick. Nhng anh y không h c m th y ng i ngừng. Rick đã tìm ra USP c a mình, rút cu c anh cũng tìm đ c cách làm mình giàu có l i nh x a. Th m chí anh y còn có kh năng tr thành m t tri u phú!.

'Hãy nh l i Al nói khi chúng ta đã có USP chúng ta c n tìm ra th tr ng c a mình. Nó th t đ d ng. B y gi v i c c n làm là chúng ta ph i tìm t t c đ li u v nhng tr ng h p li hôn hi n nay. Rick suy nghĩ r t nhanh.

Ngay ngày hôm đó h ra ngoài đ tìm hi u xem có bao nhiêu v li hôn trong thành ph h đang s ng.

Sau m t ngày tìm hi u, Rick và Robert đã xác đ nh đ c có t i 11 tri u phú mu n b o v tài s n c a mình tr c nguy c c a m t cu c li hôn nhng h không bi t ph i làm nh th nào.

R i Robert và Rick b t đ u làm vi c. H g p các đ i t ng c a mình và v i kỹ năng đàm phán đã đ c c i thi n, h d d ng xây đ ng đ c m i quan h thân thi n v i nhng tri u phú ngay trong nhng l n g p g đ u tiên. Nhng khách hàng nhanh chóng b Rick và Robert thuyết ph c. Rick đã s đ ng kỹ năng giao thi p tuy t v i c a mình đ bán chính b n thân mình và thành công trong vi c thuyết ph c nhng khách hàng tri n v ng kia thuê h .

Sau m t tu n c Rick và Robert đã có 4 khách hàng.

Tu n ti p theo h có thêm 3 khách hàng khác.

Trong m t tháng h đã có 11 khách hàng!

Robert và Rick làm vi c nhi t tình đ b o v các khách hàng c a mình tr c tòa án, và cu i cùng sau 6 tháng h đã tr đ c h t toàn b s t n n và t o ra đ c vô

sẽ thuôn lại trong công việc của mình. Số khách hàng thuê hàng ngày mất tăng. Rick và Robert đã trở thành những chuyên gia trong lĩnh vực của mình.

Email của Al.

Rick kiểm tra thấy điểm tin của mình và anh nhìn thấy email của Al.

'Thật là nhảm nhí có ma ám. Mình đã quên mất Al - ân nhân, người đã cho mình những bài học để có thể kiểm soát những tin nhắn!'

Rick mở email của Al:

Hi Rick,

Đã lâu không liên lạc với bạn. Tôi cảm thấy rất vui vì bây giờ bạn đã có thể kiểm soát những tin nhắn và thoát khỏi cảnh nhảm nhí đang chờ đợi. Những Rick à, bạn vẫn chưa biết mất số tin. Hãy nhớ rằng lần đầu tiên bạn ghé thăm forum của tôi bạn vẫn chưa đọc hết toàn bộ nội dung nhé?

Điểm này đây là những gì tôi muốn bạn xưng cho bạn:

Nếu bạn đang đọc những dòng chữ này, thì có nghĩa bạn là người đang muốn kiểm soát những tin nhắn trong cuộc sống của mình!

Đừng tin không phải là tất cả của cuộc sống, những người kiểm soát sẽ dùng mất cách đúng đắn thì chắc chắn nó sẽ giúp bạn giảm thiểu điểm kiểm soát ngoài ý muốn.

Mất số người nghĩ rằng họ không thể kiểm soát những tin nhắn cho cuộc sống của mình. Những thứ tin tức lại hoàn toàn khác. Bạn hãy dành tất cả sự cố gắng để thay đổi cuộc sống của mình- mất cuộc sống giàu có.

Nếu tôi nói rằng rất dễ dàng để kiểm soát những tin nhắn ngay lập tức thì bạn sẽ bảo đó là tôi nói sao đúng không?

Đúng là để kiểm soát những tin nhắn ngay lập tức thì không dễ dàng chút nào. Những bạn phải mất số cố gắng để có những tin nhắn trong tin nhắn lại.

Mất khác cũng rất dễ dàng để kiểm soát những tin nhắn nếu bạn biết những công cụ và những kỹ thuật đúng đắn rồi áp dụng chúng mất cách hiệu quả.

Có lẽ bạn sẽ không kiểm soát những tin nhắn ngay lập tức những bạn có thể kiểm soát những tin nhắn trong các giai đoạn nào đó với sự cố gắng tin nhắn kỹ thuật, đó là những gì tôi đã dùng đi dùng lại hết lần này tới lần khác.

Đây là một bí quyết để kiểm soát những tin nhắn mất cách dễ dàng.

Hãy sử dụng người khác - thời gian, kỹ năng, tài năng, mối quan hệ hay tin của họ ... để làm giúp cho bạn.

Có lẽ điểm không khi ta làm như vậy?

Tất nhiên điều đó không vấn đề gì nếu bạn làm cho họ thành công hơn những gì họ có thể làm cho họ.

Đây gọi là **chiến thuật bẫy** để bạn kiểm soát những tin nhắn.

Nếu bạn thấy số mục trên lên giá có thì đây là là một trong những bài học quan trọng bạn cần phải học và áp dụng vào công việc của mình.

Hãy nhìn những ông chủ lớn mà xem. Đây chính là cách mà họ đã số dùng để kiếm được nhiều tiền hơn và giúp họ không phải lao động vất vả.

Bạn thấy thế nào với vốn mệnh giá 500 công ti lớn, chẳng hạn như Nike, Dell, Starbucks... Tất cả những ông chủ của chúng đã số dùng những nhân viên của mình kiếm tiền, làm giàu cho họ.

Cũng như tôi số dùng **chiến lược bầy** Internet để chinh phục thị trường buôn bán hàng lớn của mình.

Lời khuyên này là để làm tất cả những điều đó bạn phải hiểu và học tất nguyên lý này.

Vậy số dùng **chiến lược bầy** này như thế nào để làm nên chiến thắng trong công việc của họ của mình?

Nếu bạn không số dùng chiến lược bầy này thì thế ra bạn chỉ đang kinh doanh thời gian của chính bản thân mình để kiếm tiền mà thôi.

Với cách làm này bạn số kiếm được những khoản tiền lớn hơn trong thời gian làm việc ít hơn. Nó có vẻ không thật sự gây ấn tượng mạnh mẽ như bạn chỉ muốn kiếm được nhiều tiền hơn với những cách để kiếm đúng không?

Nhưng hãy nhìn quanh bạn xem, hãy xem xem bạn có số dùng **chiến lược bầy** này như thế nào trong việc kinh doanh cũng như trong các công việc khác của mình?

Hãy đọc và làm theo những lời khuyên của tôi, tôi tin bạn số kiếm được nhiều tiền hơn sau khi học bài học này.

Chúc bạn thành công.

Al.

Bây giờ Rick để biết anh ấy cần số dùng **chiến lược bầy** Al nói vào công việc của mình như anh muốn biết nên mua cái gì trong việc kiếm tiền của mình.

Chỉ Rick như ra ngoài khách hàng anh đã báo với, anh ta đang số hỏi một vài điều.

'Số như thế nào nếu mình xuất hiện trên truyền hình như? Truyền hình là một chiến lược bầy của tất cả! Điều này là rõ ràng rồi. Nếu như vậy thì số có hàng ngàn người không phải biết đến danh tiếng của mình!'

Rick liên lạc đến cho James Anderson. James là giám đốc của một đài truyền hình địa phương ở Mỹ.

'Rames, anh như tôi chứ? Rick đây, ông luật sư đã giúp anh cái số 7,6 triệu đô la không để nó rơi vào tay của mình khi anh li hôn?'

'Chắc chắn là như rồi, Rick! Anh chính là cái tình của tôi!' - James trả lời. Và tiếp tục:

'Vậy tôi có thể làm gì cho anh? Bạn của tôi!'

Tôi đang có ý định số xuất hiện trên truyền hình để làm tăng số người biết đến tên tuổi của tôi. Điều này rất thông minh. Tôi tin rằng mình số được mọi người đánh

giá đúng hèn nếu mình xuất hiện trên kênh **Executive Today's Challenge**. Tôi thường xuyên theo dõi kênh truyền hình của anh. Tuần trước, công ty của tôi có một mặt hàng mới môi giới bất động sản thực sự. Đồng phòng với anh ta xem tại sao anh ta mua một căn nhà chỉ với giá 50.000 USD mà anh ta lại có thể bán được nó với giá 500.000 USD chỉ sau 2 năm. Tôi có thể được phòng với để nói về cách để tránh những mất mát khi bán phải kết thúc cuộc hôn nhân của mình. Anh biết đó tôi có thể làm được điều đó, James. Tôi đã giúp anh giới thiệu tài sản của mình.'

James đồng ý lại để nghe của Rick và sắp xếp để Rick xuất hiện trên kênh truyền hình của mình vào tuần tới.

Như một luồng gió bất ngờ sau khi Rick xuất hiện trong chương trình **Talk show** của kênh truyền hình **Executive Today's Challenge**. Có rất nhiều người khắp nơi đã tìm đến Rick để xin sự giúp đỡ.

Rick thuê thêm 2 nhân viên mới giúp họ trong quản lý công việc thêm chỉ Rick đã phải thuê thêm cả một số luật sư khác để giải quyết những công việc khi ông là của mình. Bây giờ Rick không nhận những khách hàng bình thường nữa. Tất cả khách hàng của Rick đều phải đem báo những tiêu chuẩn nhất định thì họ mới có thể thuê được Rick và Robert! Cả Rick và Robert đều phải chọn những khách hàng của mình. Rick làm việc với những khách hàng quan trọng còn luật sư làm thuê cho anh làm việc với những khách hàng ít quan trọng hơn.

Công việc kinh doanh của Rick và Robert bây giờ rất tốt. Những họ vẫn nghĩ rằng họ còn có thể kiếm được nhiều tiền hơn hiện tại. Do vậy Rick đã liên lạc với Rick để tìm kiếm một số giúp đỡ nữa...

Lesson 4

Rick gửi email cho Al...

Hey Al.

Tôi vô cùng cảm ơn bạn với tất cả sự giúp đỡ. Những tin nhắn đến gần bạn viết và những lời khuyên của bạn đã giúp tôi rất nhiều. không phải là tham lam những mà tôi nghĩ mình có thể kiếm được nhiều tiền hơn hiện tại.

Tôi vẫn biết là thời gian khác phải không, Al? Làm ơn chờ cho tôi!
Rick.

Ngày tiếp theo Al trả lời Rick:

Hey Rick,

Bạn không hề tham lam chút nào. Trong bài học đầu tiên bạn đã biết rằng bạn xứng đáng được giàu có nếu như bạn có sự cố gắng.

Tôi đang ý vị với bạn. Đúng vậy, bạn vẫn còn bỏ lỡ một cách khác để có thể kiếm được nhiều tiền hơn. Nó được gọi là **thu nhập đa luồng**. Cùng với sự được tín nhiệm và năng lực của bạn, bạn rất dễ dàng có được những **luồng thu nhập khác**. Nhiều khi điều này không đòi hỏi bạn quá nhiều sự cố gắng. Có lẽ tất cả những gì bạn cần làm ngay lúc này là gọi một hoặc hai cuộc điện thoại.

Tôi biết Jason Curtis, một trong những khách hàng gần đây của bạn, người mà bạn đã giúp gọi được tới 12.000.000 USD. Tôi tin chắc rằng ông ta rất biết ơn bạn. Bạn biết không, ông ta hiện đang sở hữu một công ty **dotcom** - BizNet Info Tech Inc?

Bạn có những thu nhập rồi mà không phải làm tất cả mọi việc. Nếu bạn có tiền, bạn có thể đăng IPO của ông ta và biến nó thành vàng. Còn nếu bạn không có tiền để đầu tư thì bạn vẫn có thể kiếm được rất nhiều tiền. Thế nào? Tôi chắc chắn Jason cũng rất muốn bạn đầu tư vào công ty của ông ta. Để phát triển công ty **dotcom** của mình, ông ta cần rất nhiều tiền. Tôi biết bạn vẫn chưa có kinh nghiệm nhiều trong vấn đề này nhưng bạn có thể nhờ Jason giúp đỡ. Trong lần gặp mặt tiếp theo, bạn có thể dễ dàng đề nghị Jason cho bạn góp một phần nhỏ vào công ty của ông ta. Nếu Jason không đồng ý thì bạn cũng không mất gì mà?

Hãy thông báo cho tôi khi nào bạn thành công. Sau khi bạn đã làm được điều này tôi sẽ có một bài học cuối cùng giúp bạn kiếm được nhiều tiền hơn.

Al.

Một ý tưởng khác đã nảy sinh trong đầu Jick. Jick biết quá rõ về Jason. Thế thì, Rick và cô bạn của tôi cùng Jason tuôn trào trong câu lạc bộ của Jason. Nhưng Jason không hề đề nghị Jick những vấn đề trong kinh doanh. Jason không phải là kiểu người thích khoe khoang, cho nên ông ta sẽ không nói gì nếu như không ai hỏi ông ta.

Rick nhớ đến James Anderson, chủ của kênh truyền hình **Executive Today's Challenge**. James không tìm kiếm những sự đầu tư trong kinh doanh. Well, well... làm gì có sự đầu tư nào tốt hơn là đầu tư vào công ty **dotcom** của Jason chứ!?

Sau một vài cuộc điện thoại, Rick đã móc nối được với Jason và Rick đã không phải khó chịu với mọi thứ nữa, Rick đã kiếm được khoảng 10.000.000 USD từ sự đầu tư này.

Lesson 5

Rick đã thấy mình có thể dễ dàng như thế nào để kiếm được tiền từ những thứ anh đã biết và những thứ anh đã có.

Cuộc sống của Rick đã được cải thiện...

Rick như rằng anh vẫn còn một bài học cuối cùng.

Anh liên lạc với Al:

Hi Al,

Tôi gửi email này để xin bạn bài học cuối cùng giúp tôi kiếm có thể dễ dàng kiếm được nhiều tiền hơn. Tôi hi vọng bạn sẽ cho tôi biết, tôi đã rất sẵn sàng cho nó.

Rick.

Al trả lời Rick chỉ một tuần sau đó:

Hey Rick,

Bạn sẽ sống bằng bài học cuối cùng vào việc kiếm tiền... nhưng không phải để kiếm tiền. Nó được gọi là Internet. Những phương pháp bạn đã và đang làm để kiếm được nhiều tiền hơn là những phương pháp cũ bạn trong kinh doanh. Kiếm tiền trực tuyến là một hình thức kiếm tiền khác. Tôi không thể trả lời email của bạn trong tuần vừa rồi bởi vì tôi đang nghỉ ngơi ở Switzerland và dĩ nhiên tôi vẫn đang kiếm tiền trong thời gian nghỉ ngơi đó như vào Internet...

Không chỉ yêu cầu chi phí thấp mà Internet còn có khả năng tự động hóa hoàn toàn. Tôi có những khách hàng trên khắp thế giới, họ mua sản phẩm của tôi và toàn bộ công việc đều được thực hiện bởi những hệ thống. Trong thời gian ở Switzerland tôi hàng đêm một số khách hàng của tôi thông qua email. Do vậy nếu bạn không sống Internet để kiếm tiền thì tức là bạn đang bỏ lỡ một cơ hội lớn để kiếm được nhiều tiền hơn.

Al.

Rick tự hỏi 'mình có thể bán gì trên internet?' Anh gọi Robert đến chỉ mình ngay lập tức. Và chỉ sau 30 phút, Robert đã có một căn nhà Rick.

'Al nói hoàn toàn đúng. Chúng ta đã kiếm được rất nhiều tiền từ những khách hàng trong thành phố của chúng ta. Những nếu chúng ta sống Internet chúng ta có thể có những khách hàng ở những bang khác, chúng ta có thể với tất cả những khách

hàng trong toàn bộ liên bang rồi đó dành mà tôi rồi đó... Chắc là những khách hàng trên toàn thế giới.' Rick nói.

'Yeah. Tôi hoàn toàn đồng ý với cậu. Điều này thật là tuyệt vời những chúng ta có thể bán thế giới trên Internet bây giờ?' Robert gật đầu.

'Cậu thấy thế nào nếu chúng ta bán những thông tin... giờ những mặt quyên sách?' Rick tiếp tục.

'Đúng rồi... tại sao không bán mặt quyên sách? Bằng cách này chúng ta thậm chí không cần đến những sản phẩm hữu hình, kho lưu trữ hay là kiễm kê. Chúng ta có thể viết về những gì chúng ta biết, chúng ta sẽ thêm những giá trị mới vào cuộc sống của người khác.' Robert sôi nổi.

Sau một vài giờ bàn luận, Rick và Robert đã quyết định họ sẽ bán mặt cuốn sách, chỉ cho mọi người 101 lời khuyên họ đã sống cho những khách hàng của mình!

Sau một năm, việc kinh doanh trên mạng của Rick và Robert đã tăng trưởng hóa tới 80%. Đó là kết quả của sự cố gắng họ đã bỏ vào cho việc kinh doanh này, và mặc dù không phải làm việc nhiều những họ vẫn có một khoản thu nhập đều đặn hàng tháng. Tuy nó không thật sự lớn, những để họ chi trả cho mọi hoạt động trong văn phòng của mình, kể cả tiền lương của những nhân viên của họ.

Sau bài học cuối cùng này, Rick không hề nhận được bất cứ email nào từ Al nữa. Thậm chí Al cũng không trả lời những email Rick gửi. Al vẫn là một điều bí ẩn những cuối cùng Rick đã hoàn tất giai đoạn của mình bằng sự hiểu và áp dụng 5 bài học để kiễm soát tiến hành.

----- The end -----