

HUA DANH SAN

ĐỂ  
TRỞ THÀNH

**TỶ PHÚ**

TRƯỚC TUỔI

**30**



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

# Lời nói đầu

Trong cuộc sống cạnh tranh này, cao thấp có thể phân ra hai loại người.

Loại người thứ nhất là “xem chừng tưởng tượng” chiếm số đông. Loại người này phàm tất cả các vấn đề luôn giữ một khoảng cách, không dám va chạm, sợ thất bại, sợ bị người khác cười. Họ thường không thích cọ xát hoặc tấn công mà để tự cho các cơ hội đến với mình, ngồi nhìn sự thành công đến với bạn mình rồi chỉ tưởng tượng, sẽ có một ngày tiền tài sẽ đến với mình.

Còn loại người thứ hai đó là “Tích cực vận động”. Họ bất luận sống ở địa vị nào vẫn lao vào công việc. Kế hoạch một khi đã định thì lòng tin của họ rất vững, có nghĩa là quyết làm việc không bao giờ lùi bước. Khi họ đã bị chèn ép, đủ kích, thậm chí thất bại họ vẫn bước tiếp, chưa đạt được mục đích thì họ chưa dừng lại. Những con người này không nhiều, nhưng sự thành công lại hay đến với họ.

Sống trong xã hội kinh tế như hiện nay, người biết thích nghi tồn tại và phát triển, còn người không biết thích nghi thì bị đào thải. Ở tuổi thanh niên ai cũng cố gắng đặt ra kế hoạch và hành động. Bắt đầu từ mục tiêu đã định ra cho bản thân mình, nhất định sẽ kiếm được 1 tỷ trước tuổi 30. Kiểm tra xem trách nhiệm và năng lực tinh thần bản thân, cố gắng phát huy tiềm năng và khát vọng của mình. Phải nhanh chóng học nhìn thấu mỗi cơ hội của việc làm giàu.

Thương trường như chiến trường, không thể không có sự chuẩn bị kỹ càng cũng không thể sợ khổ, không sợ gian nan, phải cố gắng hết sức, bằng không tài phúc sẽ không đến với bạn.

*Tác giả*

# Chương 1

## ĐIỀU KIỆN LÀM GIÀU TRƯỚC TUỔI

### 30



#### NGUYÊN LÝ CỦA VIỆC LÀM GIÀU

##### 1. Niềm tin của thành công

Trong thâm tâm mỗi người cho rằng sự thành công của bản thân là chắc chắn, nhất định sẽ thành công: Không có niềm tin của bản thân nhất định sẽ không thành công cho nên điều kiện thiết yếu thứ nhất của việc làm giàu là niềm tin của thành công.

“Người có chí sẽ thành công” là chân lý giản đơn và là chân lý không biến đổi. Những cống hiến vĩ đại trên thế giới là dựa vào sự kiên trì của niềm tin mới sản sinh ra được. Niềm tin thành công là tốt nhất của sự thành công, mỗi người chỉ cần vận động mình, dốc sức lực, nếm đủ sự thực của cay đắng và tiến tới cái mà bạn cần theo đuổi, mới thành công, việc này không có người nào là không làm được.

Thành công tượng trưng cho tiền đồ tốt đẹp, viễn cảnh đẹp. Thành công còn tượng trưng cho sự hưng khởi của sự nghiệp con người, có thể hưởng thụ biệt thự đẹp lộng lẫy, bảo đảm kinh tế vững chắc và những kỳ nghỉ, chuyến du lịch khắp năm châu cùng với cuộc sống của con trẻ tốt đẹp hơn. Thành công tượng trưng cho quyết sách toàn quyền, thường do các hướng đi đúng và nhận được sự ca ngợi chính xác và cũng có địa vị cao. Sự tôn trọng của mọi người. Thành công cũng tượng trưng cho sự lo sợ và sự phiền phức. Thành công còn tượng trưng cho cả lòng tự trọng, tự ái. Trong nội hàm rèn luyện tính trung thực của bản thân còn có sự giàu sang, vui vẻ vững chắc, cũng có thể làm cho bạn quan tâm tới cống hiến nhiều cho người khác làm tăng ý nghĩa cuộc sống. Thành công

tượng trưng cho sự giành được thắng lợi chứ không phải trở thành người thất bại, thành người yếu kém. Có năng lực dựa vào ý chí của bản thân, người khác không có quyền can thiệp.

Trong Kinh thánh nói: “Tự tin có thể dời núi, nhất định sẽ thành công. Cho rằng không thể dời núi thì không thể thành công”. Có lẽ có một số người xem ra cảm thấy yếu kém thì làm sao có thể thực hiện được, mấu chốt là ở chỗ trực giác của họ không bình thường để có thể lựa chọn, do tập hợp sức mạnh rất nhiều người nên mọi việc đều sẽ được giải quyết dễ dàng còn chỉ dựa vào sức lực tự nhiên của một người thì rất khó. Cần phải có thêm một chút trí tuệ mà mọi người đều tin sự thành công đó nhưng vấn đề không phải ở chỗ đó. Cho nên đưa lòng tin thành công của chính mình và dũng khí ấy hướng về phía trước, tin chắc sự mơ tưởng này sẽ có ngày trở thành hiện thực. Bạn không nên đánh giá thấp tiềm năng của chính bạn mà mỗi ngày nguyện ước làm đúng như vậy. Trăm năm như một ngày. Sau mười năm suy nghĩ mà cuộc sống hôm nay vẫn như thế là chuyện đáng sợ như tiềm lực yếu kém của bản thân, niềm tin trở thành hành động thực tế ắt sẽ nổi bật trước mắt quần chúng.

## **Niềm tin có thêm trí tuệ, thành công không phải là sự mơ tưởng**

### **2. Bạn nghĩ như thế nào thì làm như vậy?**

Một số người có năng lực mạnh mẽ gấp bội lần người khác và sức lực phi thường này cũng sẽ vượt qua người khác, tin tưởng của mình là vì gánh nặng trên vai phải gánh. Trong cái vô hình ấy sẽ ảnh hưởng đến người khác, bạn sẽ nhìn thấy sự việc quan trọng và nhân vật kiệt xuất. Bạn phải đón nhận công việc, trách nhiệm và chính bản thân đã giao cho, bạn sẽ giành được những kinh nghiệm quý báu từ người khác mà người ấy không cho mình biết và bạn lại gặp phải vấn đề phát sinh và đúng như thế sẽ sắp xếp hoàn thiện của người khác. Mọi người không nhìn bạn với ánh mắt khinh bỉ, cũng từ trong suy xét về nhân tài hàng đầu này, bạn trở thành nhân vật hàng đầu của thực tế. Một số năng lực bạn còn kém xa so với người khác, sức mạnh phi thường này sẽ kém như vậy nếu như bạn cho rằng bạn chỉ có năng lực đơn độc, một mình tự cho là không quan trọng. Trong cái vô hình ấy cũng sẽ ảnh hưởng đến người khác, bạn sẽ không nhìn ra được sự quan trọng là một nhân vật yếu kém hơn người khác. Nếu như bạn không động não thì từ cái việc nhỏ con con mà giao cho bạn làm thì cũng giống như giao việc quan trọng cho người khác làm, phản ánh thói quen của bạn không trở thành ý chí. Kinh nghiệm học tập quý báu mà không có thì công việc nhỏ nhặt đột xuất giao cho bạn sợ cũng không thể hoàn thành được, lần sau bạn sẽ gọi người khác đến giúp. Ít lâu sau, mọi người sẽ coi rằng như

không có bạn - đúng là như vậy đấy. Lúc này khi người khác tiến bộ hơn bạn, bạn sẽ bị đẩy lùi về phía sau. Cho nên mấu chốt của sự thắng lợi là ở chỗ bạn phải tích cực học tập và vươn tới. Khi người khác tìm đến bạn hay chọn bạn, bạn cũng sẽ nhìn người khác giống mình trước kia. Nguyên tắc như sau:

1. Bạn nghĩ như thế nào thì làm như vậy, người khác nhìn bạn tôn trọng bạn như thế nào.
2. Muốn người khác tôn trọng bạn, đầu tiên bạn phải biết tôn trọng chính bản thân mình, làm cho người khác cảm thấy bạn là người đáng được tôn trọng.
3. Sự nỗ lực làm cho bản thân bạn bận rộn một chút, quan trọng một chút, người khác cũng cảm thấy bạn là người quan trọng.

Từ xa xưa đến nay rất nhiều sách vở nói về sự thành công của con người. Rất dễ phát hiện ra đặc trưng của họ đều là những người nhiệt tình, làm cho người khác không có cách nào từ chối được yêu cầu của họ và khiến cho người khác vui lòng hành động theo họ, từ đó nắm được một vẻ sức lực lớn, giành được những kinh nghiệm của họ. Bất luận là vấn đề nhỏ hay lớn, nặng hay nhẹ đều nhìn thấy được vấn đề cần làm, nhiệt tình tham gia, tích cực phấn đấu, kiên trì không lơ là, xem trọng cách giải quyết của mỗi vấn đề bởi vì đã tốt còn mong muốn tốt hơn, phải tập trung hoàn toàn không được phân tâm. Như vậy người khác thấy mình có sự cố gắng như thế, cũng không xấu hổ là mình lại lười biếng. Mọi người đều góp công sức, cùng phấn đấu, chắc chắn trở thành nhân tài kiệt xuất nhất. Kiến nghị:

1. Phải thường xuyên nắm lấy sự tiến thủ tích cực, lạc quan trong công việc, như vậy người cùng làm việc với bạn cảm thấy rất nhiệt tình, có cảm giác thăng tiến.
2. Trước khi bắt đầu công việc, đầu tiên phải kiểm tra xem hành vi của bản thân một chút, phải chăng sẽ trở thành tấm gương tốt của người khác.

### **Hai nền móng cơ bản nhất của sự nghiệp thành công: Tích cực tiến thủ và lạc quan**

#### **3. Quyết tâm tạo nên kỳ tích.**

“Thành” La Mã không phải chỉ một ngày mà tạo nên được. Người quyết tâm muốn thành công đều biết rõ mỗi thành công phải dựa vào năng lực nhỏ. Cho

nên muốn đạt được bất cứ mục tiêu nào đó đều phải làm dần theo thứ tự mới có thể thành công, đặc biệt phải có lòng quyết tâm mạnh mẽ mới thành công được.

Ngay cả thành đồng vách sắt đều không có phương pháp ngăn cản, chỉ có sự ham muốn mãnh liệt với công việc mới có thể làm cho con người tích cực lên.

Người thông minh biết được phương pháp đạt được tới mục tiêu một cách đơn giản nhất, theo thứ tự tiến dần, giống như xâu những mắt xích, chắc chắn sẽ bước kịp. Muốn đạt được bất cứ mục tiêu nào đó đều không phải là chuyện khó. Người hiểu thẳng tính toán nông cuồng muốn làm giàu nhanh chóng chắc chắn sẽ bị thất bại. Không thực tế chút nào, suốt ngày nằm mơ giữa ban ngày quả là một sự tính toán nông cuồng.

Ngoài danh nhân ở thời xưa thường cho chúng ta những kinh nghiệm quý báu, kỳ thực nếu như bạn quan sát một cách tỉ mỉ quá trình biến đổi của nó thì sẽ biết được sự thành công không phải là hiếm. Tuy nhiên con đường đi đến thành công không thể tránh khỏi những trở ngại chông chốt, trong đó đắng, cay, ngọt, bùi chúng ta đều phải nếm trải. Nếu sự thành công trong nháy mắt thì lại tiêu tan nhanh chóng. Như ngày nay trở nên giàu có một cách nhanh chóng chẳng? Sự thành công của họ chỉ có thể được tính là vận may, không phải đợi lâu mà thôi.

Tuy nhiên, khi mà quyết tâm làm một việc gì, phải tìm cho được phương pháp có hiệu quả thì bạn sẽ có một bước tiến vững chắc, lúc này mới bước sang được điểm kết thúc và bước đi cuối cùng. Trên thế giới không có sự đấng quang nào mà có thể thành công trong chốc lát, chỉ có thể từ từ chinh phục mục tiêu mới thành công. Cái phương pháp thông minh, hay nhất chỉ làm cho kế hoạch của mình nhắc nhở chính bản thân.

1. Từ bỏ ý nghĩ nhàn rỗi.
2. Từ bỏ thái độ tiêu phí.
3. Từ bỏ thói quen làm việc không đúng giờ.
4. Từ bỏ thói quen mỗi ngày chỉ xem qua ti vi một tiếng.
5. Bồi thường thói quen trước khi đi ra cửa phải kiểm tra thời gian biểu.
6. Học tập thói quen tốt đẹp của người khác.
7. Học tập thói quen trước khi đi ngủ phải nghĩ ra kế hoạch của ngày mai.
8. Phải khai thác tiềm lực.

9. Học tập nhiều công tác nghiệp vụ.
10. Cố gắng đưa ra những kiến nghị để sửa đổi.
11. Phải bày tỏ sự thiện cảm đối với người khác.
12. Làm việc cố định và làm một số công việc nhà.
13. Làm việc cố định và dành thời gian vui chơi cùng gia đình.
14. Đọc cố định một loại tạp chí có liên quan đến công việc.
15. Đọc lướt qua tủ sách lịch sử.
16. Thường xuyên làm quen với bạn mới.
17. Tiết kiệm thời gian.

Có lẽ mỗi lần bạn làm công việc gì của chính bạn rất phiền đến người khác, nhưng lại cứ phải làm. Bởi vì chúng ta trở ngại trên con đường thành công của bản thân. Chỉ cần kiên trì một chút thì kết quả sẽ như mong muốn. Một khi đã quyết tâm thì phải cố gắng thực hiện, cẩn thận tiến hành dần dần để bước từng bước thật chắc. Khi gặp phải hiểm trở, không nên chọn lựa con đường khác, tuy con đường đang đi là quá dài, lại rất gian nan, thời gian cũng tương đối ngắn nhưng lại có thể đạt được mục đích.

Sự ảnh hưởng ý thức tiềm ẩn của mỗi người là kinh ngạc, là nguồn gốc chủ yếu, suy xét của tính sáng tạo và trực giác cũng có thể sử dụng sức ảnh hưởng lành mạnh, công việc sẽ dễ hoàn thành hơn người khác. Phương pháp:

1. Sưu tầm những tư liệu có liên quan.
2. Thảo luận vấn đề ở góc độ rộng lớn.
3. Tạm thời vứt bỏ những vấn đề phiền não.

Tin tưởng rồi thì phải tự mình đi tìm đáp án hay đáp án đó tự nhiên đến với bạn để giải quyết đúng vấn đề thì phải từ từ suy xét.

*Phương pháp:*

1. Đầu tiên phải nói cho biết cái kế hoạch của chính mình.
2. Mỗi ngày phải nhìn lại chính bản thân ít nhất là một lần.

3. Nếu như hoàn thành mục tiêu đầu tiên phải nghĩ tốt.
4. Trước khi ngủ, trong lòng phải nghĩ tới kế hoạch một lần.
5. Thường xuyên tích cực duy trì hướng thiện.
6. Hiểu và vận dụng phương pháp linh hoạt.
7. Nghe, nhìn, cảm nhận lời nói trung thực của người khác.
8. Hãy nhìn người khác rồi lại nghĩ tới chính mình.
9. Tìm cách ứng biến cho tốt.

Niềm tin thành công mãnh liệt của bản thân sẽ thấm dần trong ý thức tiềm ẩn, nó làm cho chính bạn bất cứ lúc nào cũng có thể ở trong trạng thái chuẩn bị chiến đấu của 24 tiếng, để một ngày kia trở thành giàu có.

### **5. Xây dựng lòng tin**

Chỉ có người có nhiều lòng tin mới có thể giành được toàn bộ tín nhiệm của người khác, không nên khai quật cơ hội, cơ hội sẽ tự nhiên tập hợp lại ở bên bạn, chờ đợi.

#### ***Lòng tin***

“Lòng tin”- điều kiện tiên quyết của thành công. Lòng tin có thể làm cho điểm mới của bạn không ngừng phát triển và giành được sự chú ý của người khác. Vốn dĩ bạn có tài năng kiệt xuất như vậy thì mọi người đều vui vẻ và tiếp cận với bạn, bạn sẽ có rất nhiều bạn. Cơ hội thành công sẽ gặp bộ người khác. Cho nên tạo được lòng tin là rất khó, phải áp dụng những biện pháp ngay lập tức.

#### ***Phương pháp***

1. Khi ngồi trước người khác phải có thói quen để ý thái độ của họ.
2. Học tập nhìn chính diện vào mắt người khác.
3. Bước nhanh chân.
4. Học cách nói chuyện với mọi người.
5. Đứng trước quần chúng cười to, đừng lo lắng gì.
6. Dừng cảm đối mặt với mọi chuyện.

Từ đó, người khác đều mong muốn giao công việc cho bạn; lúc này cái viễn



cánh của thành công sẽ không còn xa, giữ vững lòng tự tin.

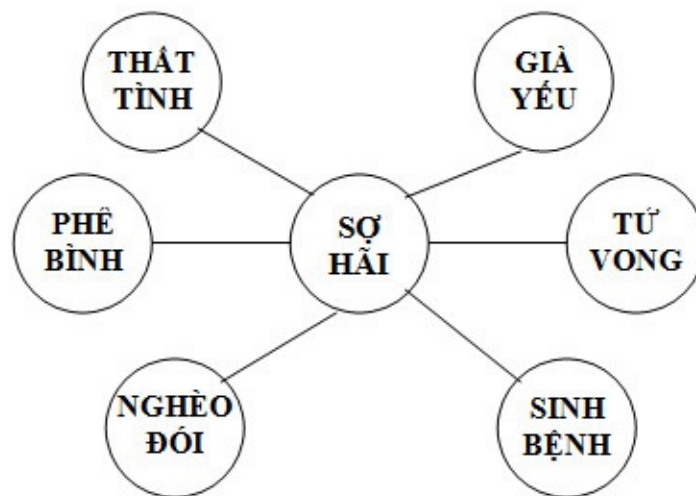
1. Tránh tự ti, không nghi ngờ ý tưởng của người khác.
2. Đánh giá giá trị khách quan của bản thân.
3. Đối mặt với những vấn đề nan giải, không nên tránh né.
4. Tránh được sự mâu thuẫn thì càng tốt.

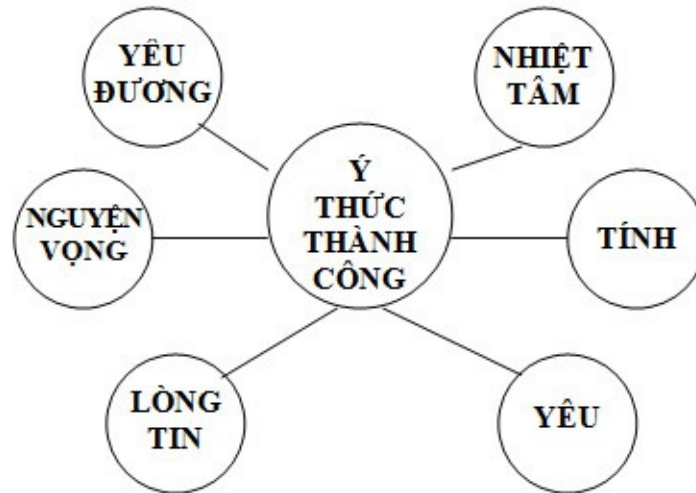
## 6. Xoá bỏ sự sợ hãi.

Sợ hãi là trạng thái tâm lý của mỗi người mà ai cũng có. Tất cả mọi người lại coi nhẹ nó, thậm chí còn tránh xa không dám đối mặt với nó, còn về trở ngại thì không ngừng nảy sinh.

Bạn cũng sợ chuyện này, chính là vì bạn chưa quen với nó, cảm thấy không có cách nào nắm vững được phản ứng tâm lý mới phát sinh. Cách phòng tránh tốt nhất:

1. Sự phân ly, phòng tránh tiếp tục lan tràn.
2. Tìm ra nguyên nhân.
3. Áp dụng biện pháp ứng biến.
4. Tránh đình trệ.





## LÀM THẾ NÀO ĐỂ MỌI VIỆC TIẾN TRIỂN TỐT

### 1. Vận may -vận tốt.

Có vô số vận may trùng hợp đến với bạn, có thể thuận lợi trong công việc xếp chồng chất trở thành vận may, làm cho tài vận dần dần đến, dùng ngăn chặn cũng không được.

Nếu như nhận được sự hoan nghênh của người khác, chỉ cần yêu thích và người đó hoan nghênh mình thì chính điều đó đã thông báo cho mình biết đối tượng cùng hợp tác với mình cùng hướng tới con đường thành công. Cho nên mình cũng nên yêu thích và quý mến người đó.

1. Không lúc nào không khen ngợi, bớt sự phê bình sau lưng.
2. Luôn luôn hoà đồng, không nên tức giận.
3. Luôn luôn giữ nét mặt vui vẻ với người khác, khiến cho họ được vui vẻ.
4. Sẵn sàng chuẩn bị giúp người khác, giúp những người có hoàn cảnh khó khăn.
5. Luôn luôn đón nhận tin tức từ người khác.
6. Luôn luôn nghĩ tới người khác.

Chỉ cần bất cứ thời gian nào đều có thể ghi nhớ những điều này ở trong lòng, tin tưởng nhất định bạn sẽ trở thành vận may của chính mình. Không thể cả đời đều là đường mòn, như thế công chúa hoàng tử ở trong câu chuyện thần thoại của trẻ con.

Do đó việc đối nhân xử thế, thái độ và tính cách của mình đều phải cố gắng học hỏi người khác, làm cho mọi người đều vui vẻ và bạn kết giao bạn mới, dần dần cái vận may sẽ đến với bạn, bước sang con đường bằng phẳng của thành công rất thuận buồm xuôi gió.

## **2. Tâm hồn trong sáng**

Trên thế giới có người tâm hồn trong sáng mới có thể nghĩ tới báo ân như thế nào. Có rất nhiều ông chủ kinh doanh, luôn luôn làm hấp dẫn kích động lòng người. Dựa vào sự nâng cao của trình độ, ngay cả khi công việc vất vả được giao, nếu chịu khó tích lũy kiến thức được cũng có thể hoàn thành một cách dễ dàng. Có vốn sống phong phú cũng chính là thường xuyên nắm bắt và thể hiện thái độ thiện cảm với mọi người. Người mà vong ơn bội nghĩa tài phúc cũng có thể đến với họ ngày một nhiều nhưng không được ổn định lâu dài. Chỉ có duy trì được đức tính này mới có thể thu nhận được tình cảm yêu mến của mọi người. Vận may, vận tài mới có thể ngày càng không ngừng gia tăng. Ví dụ: những điều van nõi tiếng trong đại chiến thứ hai của thế giới vẫn còn vang vọng mãi, do vậy sự yêu thương đó cuối cùng vẫn sẽ giành được, làm cho cả đời anh ấy có sự khởi đầu thứ hai và cơ hội thứ hai, do vậy trong quá trình tạo nghiệp của anh ấy là một sự ân tình báo đáp, không thể quay trở lại.

### *Phương pháp:*

1. Bồi dưỡng kinh nghiệm không ngừng.
2. Tu dưỡng nhân cách cao thượng.
3. Tìm kiếm sự phấn khích đang lớn lên của bản thân.
4. Từ những thất bại cũ mà rút kinh nghiệm trưởng thành.
5. Bất luận trong hành động, tâm trí đều không nên nói với mọi người.

## **3. Nỗ lực + Nghị lực = Thắng lợi**

Trong cuộc sống cũng giống như một cuộc chạy đua nhất định. Không ngừng duy trì nỗ lực hướng tới phía trước, hướng tới mục tiêu thiết thực. Không thể giống như người khi gặp thất bại thì vừa chạy vừa la trên đoạn đường lớn, cuối cùng không thể duy trì lâu nên đã gục ngã.

Vận tài của con người điều chủ yếu nhất là phải dựa vào sức lực để chớp lấy thời cơ quyết định không nghe những lời nói khoác của người khác mà phải thường xuyên tìm phương pháp để giải quyết công việc, nhưng khi gặp phải

chuyện khó khăn phải cắn răng chịu đựng, cố trèo lên một lần, lại cố trèo lên một lần nữa lúc này nhất định sẽ thành công. Khi đã sức cùng lực kiệt thì cục diện sẽ hiện ra, lúc đó mới có thể dừng tay. Ví dụ như giám đốc Vương Vĩnh Khánh sinh ra ở một thôn quê, mỗi ngày cứ sớm đi tối về đi bôn ba khắp nơi, người khác không thể kiên trì được như anh, anh tiếp tục nỗ lực phấn đấu không nản lòng, bất luận gặp khó khăn lớn như thế nào đều không nhụt chí. Từ đây anh đưa công việc khó khăn đang làm tô điểm thêm cho quá trình thành công của anh. Khi mà anh làm việc thời gian dài hơn người khác, sự động não của anh và trí thức nhanh hơn người khác, không phải buôn bán lớn, không phải đầu tư lớn mà anh chuẩn bị cho viễn cảnh tốt đẹp của tạo nghiệp, bắt tay vào công việc, dựa vào cục diện ngày nay để thực hiện công việc.

Có lẽ bạn không hiểu được nguyên lý trong quá trình này nó không có một điểm cuối cùng, không được dương cờ trắng đầu hàng, phải kiên trì nghĩ qua một lần nữa nhất định không thể thê thảm như thế này. Chỉ là trong bản thân họ, trong bản thân chúng ta đều bị sự vật của thói đời làm rối tung, không biết là đạo lý đơn giản như vậy. Khiến cho bản thân và nhiều người khác không phát huy được quyền lực, cũng như coi trọng nó.

Chuyên môn tìm đường tắt thoát mái nhà hạ và ngõ ngách cửa bên. Do vậy mà có thể đưa mục tiêu từ từ đến dần dần. Sức lực tiềm ẩn cũng không có phương pháp nào để lợi dụng.

#### **4. Bước ngoặt chuyển hoá.**

Cái cơ hội kiếm tiền không ngừng luân chuyển như câu tục ngữ: “hôm nay không phải là ý chí của bạn nhanh như gió, khi mà rong ruổi trên sa trường nhưng chuyện ngày mai ai lại có thể đoán trước đó là phúc không phải là hoạ, hoạ đã trôi qua rồi”.

Mỗi người đều có thể thành công, chỉ sợ không có cơ hội tạo nghiệp tốt mà thôi.

Câu nói của người thành đồng nổi tiếng cả thế giới: “Mỗi người đều có thể thành công, chỉ là không có cơ hội tạo nghiệp tốt mà thôi”. Đúng như vậy- khi chúng ta không có một cơ may nào phải dùng lời nói và hành động đi nói cho mọi người biết bạn có đủ khả năng, bạn thích hợp với công việc này, tích cực ra sức thực hiện cơ hội lại làm hoàn thành công việc một cách đẹp đẽ, làm cho người khác khẳng định năng lực của bạn. Do vậy, một khi có cơ hội để cho bạn thể hiện nó không nên thực hiện sai sót, phải nắm chắc cơ hội để thực hiện quyết đoán. Ví dụ: Có một người diễn viên nổi tiếng trước khi trở thành ngôi sao, phải bỏ ra rất nhiều công sức để gây chú ý sự thu hút của khán giả để lại ấn tượng sâu

sắc, làm cho đạo diễn và người quay phim phải tốn rất nhiều tiền để mời anh ta đóng quần chúng cũng rất thích phong cách diễn của anh còn thường bị cảm động trước kỹ năng diễn của anh. Từ lúc này anh ta không ngừng học tập cách diễn xuất của người khác.

Khi có cơ hội bước lên sân khấu, anh phát huy sự diễn tả của nhân vật làm cho đạo diễn hài lòng và tán thưởng. Tuy cơ hội không nhiều nhưng anh diễn xuất rất tốt, cuối cùng đã trở thành ngôi sao lớn rạng rỡ.

### **5. Thói quen tốt.**

Thói quen cuộc sống của một người, tuy là được giáo dục từ nhỏ đến lớn mà hình thành, không thể tránh khỏi việc thể hiện ra lời nói và hành động ở hình tượng bên ngoài, ảnh hưởng của người khác tới bạn, do vậy phải xây dựng ấn tượng tốt, nhất định phải cố gắng hết sức để sửa chữa.

1. Cố gắng nói tiếng mẹ đẻ cho chuẩn.
2. Nói lớn, không ngượng ngùng biểu đạt ý kiến của mình, kiên trì quan sát, để người khác biết mình là người hiểu biết nhìn xa trông rộng. Thường do cuộc nói chuyện hoàn chỉnh càng dễ dàng làm cho người khác nhớ một cách sâu sắc, có chuyện tốt là tìm bạn.
3. Nếu như trong tính cách và hình thể của bản thân không giống như người khác, cũng không phải cảm nhận tự ti hoặc không vừa lòng mà phải tích cực lạc quan điều chỉnh sửa đổi thái độ của mình và bồi dưỡng khí thể hăng say của bản thân.
4. Ăn ngon, ngủ say làm cho con người có đủ tinh thần sức lực để ứng phó với sự kiện của ngày mai. Thức đêm hoặc hành vi bực tức nên cố gắng giảm bớt như vậy không những loại thức ăn đều thu hút bạn mà ăn ngon miệng. Đầu não còn linh hoạt để đi sâu tìm kiếm nhiều cơ hội, tránh chuyện khiến người khác nhanh chóng chớp mắt.
5. Mỗi ngày nhất định phải tắm rửa và thay quần áo này sẽ giúp bạn thoải mái hơn, có thời gian sửa chữa những lỗi lầm ngày hôm qua. Phải có tính quyết tâm để tránh cái gọi là thói quen lâu ngày với ý nghĩ khó sửa. Đó là khi một người một khi đã hình thành thói quen xấu. Ví dụ ở trong trường hợp ở công chúng không biết dựa vào người khác nếu như bạn thường không có lý do để làm phiền người khác thì trước hết bạn hãy căn cứ vào tuổi tác của người đó có tương đồng với mình hay không để chọn lựa cách xưng hô. Cái thói quen xấu này tỏ ra khá rõ ràng. Có lẽ khi gặp mặt lần đầu tiên hai bên

chưa quen biết nhau cho rằng chưa có cái gì để làm quen hoặc là vì ra sức thực hiện cái thiện cảm lần đầu tiên, mà chúng ta có thể chịu đựng được một chút, đạt đến trình độ nhất định. Nếu như đối phương không thể thương lượng tốt được như thế thì bạn hãy chuyển sang nói cách khác, truyền đạt bằng ngôn ngữ đơn giản thích hợp cho người khác hiểu. Tình thâm giao bền lâu chính là như vậy.

## **6. Cảnh giác với những thói xấu**

1. Khi phát đạt, phải nhớ kỹ lúc phải chịu sự khổ cực, không được quên bộ mặt trước khi mình đã phát đạt, không nên tiêu tiền bừa bãi mỗi ngày, nếu có công việc gì đáng tiêu mới tiêu đến tiền.
2. Không ham rượu chè, tài sắc.
3. Không nên làm cho người nhà hoài nghi, lãng phí thời gian và phải tuân theo khuôn phép giáo dục của gia đình.
4. Không mê tín dị đoan một cách quá đáng, để người khác chiếm mất cơ hội tốt của mình.
5. Không phô trương tài sản của mình làm khuấy động lòng tham của kẻ xấu.
6. Không nên thức dậy quá sớm, sức khỏe của cuộc sống hàng ngày không được bảo đảm, cũng không nên dậy quá muộn.
7. Không thể nói bảo đảm, chắc chắn cho người khác công việc của mình thành công hay không thành công.
8. Không thể làm đầu cơ sự nghiệp.
9. Phải chuyển đổi linh hoạt thời gian trong tuần, không thể chỉ vì giá trị lợi nhuận cao của hàng hoá mà không chú ý đến sinh hoạt và sức khỏe của bản thân.
10. Không nên tiêu tiền nhiều vào việc tàng trữ, sưu tầm đồ chơi cổ và sản phẩm, tác phẩm nghệ thuật.
11. Không nên có quan hệ với giới lừa đảo.
12. Sự ham muốn học tập của bản thân không thể nóng lòng làm ngay được.

## **YÊU TÀI PHÚC NHƯ MẠNG SỐNG**

### **1. Thiên tài kiếm tiền.**

Không có người nào mà không thích tiền, cho nên người phát tài thì phải yêu quý tiền, thường xuyên nghĩ tiền sẽ đem lại cho mình một cuộc sống tốt về vật chất lẫn tinh thần. Bất luận là giàu có đến cỡ nào cũng không nên tiêu phí đồng tiền mình kiếm ra mà phương pháp đạo lý trong sự đi tìm nghiên cứu tỉ mỉ tốn rất nhiều thời gian, tiền của, lại phối hợp cùng với đặc chất của bản thân, cuối cùng rồi cũng phát tài.

Những người lập công lớn và làm nên những sự nghiệp lớn hẳn phải là người bỏ nhiều sức lực mới có thể giành được thành quả tốt đẹp, nhưng những người thành công xuất sắc giữa một trăm người tổng hợp lại từ lời nói chuyện của họ, trong đó họ sẽ phát hiện ra một lỗi lầm mắc phải nhất định để tránh. Họ cũng rất nhiệt tình với công việc so với một số người khác mà thường từ trong sự lạc quan hứng thú họ được hưởng thụ. Thời gian của công việc cũng rất nhiều cũng như người lao động phổ thông khác, không có lúc nào được nhàn rỗi. Họ thường thường vui sướng với lòng tin của chính bản thân họ quyết không vứt bỏ đi một hi vọng nào. Ngoài ra họ còn có những tài năng sau:

1. Sức sáng tạo: Bất kỳ một chú ý hay phương pháp sáng tạo mới nào, đều là sự yêu thích nhất của người tiêu dùng. Bởi vì mọi người thường thích cái cũ hơn cái mới, còn về hàng mới tốt hơn cũ, mới có thể đưa sản phẩm mới sáng tạo để người dùng thử để hiểu được hiệu quả của nó không thể lập đi lập lại những mẫu cũ và không được làm sai, nếu thực hiện sai thì người khác sẽ cướp đi cơ hội đầu tiên của mình.
2. Sức hành động: Bất cứ hành động nào của công việc nhất định phải làm đủ, phải khỏe mạnh, mới có thể đưa sản phẩm mới sáng tạo phát huy hiệu quả của mình, không làm lại, làm sai, cũng bị người khác cướp mất cơ hội đầu tiên của mình.
3. Sức thuyết phục: Khi làm việc với người khác, phải có đầy đủ năng lực để thuyết phục người khác, mới từ suy nghĩ làm cho người khác muốn làm việc, nói chuyện với mình, gợi mở để họ đưa ra ý kiến của họ, từ đó để đạt được sự hợp tác dễ dàng.
4. Sức lãnh đạo: Khi trở thành ông chủ của cơ cấu mà thiếu đi sức lãnh đạo là không tốt. Bình thường phải rèn luyện cách sống với nhau phải thấu hiểu nhiều vấn đề như thế nào, khiến mọi người có lòng tin là một sự thành công và nỗ lực lớn.
5. Phải có phong cách thu hút người khác, làm cho mọi người chơi với bạn đều có thiện cảm, không có cách nào để từ chối được bạn. Trong ý thức

tiềm ẩn phải thường xuyên hành động và có ý kiến tương đồng với bạn, tự nhiên có ý nguyện muốn giúp bạn, muốn tiếp sức và cầu mong cho bạn thành công.

Cho nên, khi muốn trở thành một thiên tài kiếm tiền số một, thì sức tạo nghiệp, sức hành động, sức thuyết phục và sức lãnh đạo có phải luôn luôn nằm trong đầu của bạn.

Cho nên, khi muốn trở thành một thiên tài kiếm tiền số một, thì sức tạo nghiệp, sức hành động, sức thuyết phục và sức lãnh đạo có phải luôn luôn nằm trong đầu của bạn.

Tuy nhiên muốn trang bị cho bản thân 5 kỹ năng đó cần phải chú ý rèn luyện, học tập nhiều. Phải dựa vào sự tu dưỡng hằng ngày, luôn luôn thức tỉnh bản thân mình, nhắc nhở chính mình, phải nghĩ tới một ngày và làm được rồi mới nghĩ đến ngày mai. Thái độ như vậy sẽ giúp bạn có phương pháp làm nên đại sự, lập nghiệp lớn, khi đụng chạm những vướng mắc đừng nên vứt bỏ cơ hội một cách quá dễ dàng.

## **2. Bí quyết góp tiền.**

Khi ở tuổi thanh niên phải làm như thế nào mới có thể có cơ hội giàu có, giành được nhiều tiền như sự mơ tưởng? Điều này dạy bạn một bí quyết góp tiền một cách có khoa học.

1. Từ bỏ 3 điều không có lợi đó là: thuốc lá, ăn nhậu và xe cộ. Ba điều không có lợi này là sự thương thức và bày trò gây nên tổn tiền. Đam mê 3 điều không có lợi này không những làm cho đầu óc suy nghĩ chậm, sự linh hoạt không có mà còn tiêu tổn tiền của nhiều, cho nên nhất định phải từ bỏ nó đi.
2. Tùy theo mức thu mà chi: Trước khi chi một khoản tiền như thế nào đều phải tỉ mỉ dẫn đo bằng không sẽ bị thiếu hụt, lỗ nặng, chỉ là tiền chi cho đồ dùng cũng phải khổ công mới kiếm được, như vậy mới có thể cân bằng được sự thu và chi, giảm bớt sự lãng phí vô ích.
3. Yêu vợ: Bình thường khi làm một người chồng sống cùng nhau, làm việc cùng nhau, làm việc vất vả rồi lại trở về nhà, đương nhiên hi vọng có một cuộc sống đầm ấm sung túc, ổn định.

Sự duy trì này chủ yếu dựa vào người vợ đáng yêu của mình. Cho nên giữa hai vợ chồng nhất định phải thương yêu nhau, giúp nhau vượt qua gian khổ, luôn luôn làm cho không khí trong gia đình vui tươi, hoà thuận và cũng



thường xuyên có hoạt động picnic, du lịch của gia đình bạn bè để làm vui đi nổi mệt nhọc, như vậy gia đình mới có thể hoà thuận, hạnh phúc.

Tiền thì dễ kiếm tiền lại khó.

4. Tiết kiệm và yêu quý của cải vật chất: Tất cả những đồ dùng trong gia đình, điện đài, đồ sứ... phải sử dụng thật cẩn thận, đừng để sơ ý mà đánh vỡ, sử dụng sai quy tắc, thậm chí làm hỏng đi.
5. Sức khỏe: Một người yếu không có sức khoẻ, làm sao có thể tập luyện và kiểm soát công việc được, làm thế nào có thể có sức lực để đấu tranh phần đấu với người khác? Làm thế nào để có tiền gửi ngân hàng và làm cho khoản tiền gửi ngân hàng ngày một nhiều?
6. Lòng hiếu thắng siêu mạnh: Một người mà không có lòng hiếu thắng mạnh thì khi va chạm hay đấu tranh giành lại lợi ích cho mình không thể nào tiến bộ được. Làm thế nào để trong môi trường có tỉ lệ đào thải cao đến như vậy mà vẫn tồn tại được?
7. Có đầu có cuối: Khi làm một việc gì nhất định phải giành được hiệu quả thích đáng. Sau khi nhận được sự uỷ thác, uỷ nhiệm của người khác phải cố gắng hết sức để hoàn thành công việc đó. Bởi vì đây là dự cảm của ngày sau và mối quan hệ sẽ không thiệt thòi.

Tục ngữ có câu “Tiền thì dễ, kiếm tiền thì khó”. Chỉ có tự bản thân đi kiếm tiền mới có thể biết sự cay đắng, ngọt, bùi, mới hiểu kiếm tiền là phức tạp; tự bản thân kiếm nghiệm mới biết được phương pháp giữ tiền như thế nào và không được tiêu xài hoang phí, phải cố gắng làm không nên chơi bời, hay ngồi nhàn rỗi. Ngoài việc tiêu đồng tiền cho sinh hoạt và thời gian ngủ nghỉ đúng mức, thì phải chăm chỉ học tập, rèn luyện các kỹ năng cho thuần thục. Không nên tìm sự an nhàn. Không động não để làm việc, không những vĩnh viễn không có cách làm giàu mà tiền kiếm được cũng sớm bị tiêu tán.

### ***3. Con quý hà tiện nhưng thông minh***

1. Không cho vay: khi bạn bè mượn tiền, phải biết được cách từ chối nhưng vẫn giữ được mối quan hệ tốt đẹp, kiên trì giữ giá trị của mình, biết cái gì có thể đáp ứng được, cái gì không thể đáp ứng được.
2. Không hoang phí: Khi bình thường có mối quan hệ và sự liên quan của nhân tình phải cố gắng tránh giảm bớt không cho mượn tiền một cách vô lý hoặc trả tiền bừa bãi, làm cho kế hoạch không thể thực hiện được.

3. Hà tiện: Hà tiện không đáng phải xấu hổ, không nên sợ người khác chê cười, phải kiên trì nguyên tắc hà tiện. Không quản người khác nói sau lưng mình những điều khó nghe tất cả đều không có nghĩa lý gì cả, chỉ cần giữ tiền nhiều là tốt rồi.
4. Không chuộng lòng hư vinh: Không quản là sống qua ngày hiện tại của chính bản thân hoặc là giáo dục trẻ nhỏ trong tương lai đều phải loại bỏ tật xấu hư vinh mà lãng phí đi thời gian tốt của mình. Bà cháu không hợp nhau, phải sửa chữa ngay lập tức để đứa trẻ biết được đạo lý kính trọng người già.
5. Quý trọng sinh mệnh: Luôn luôn tiết kiệm tiền là rất tốt nhưng giữ gìn sức khoẻ cũng rất quan trọng, không nên tiết kiệm tiền mà để cho sức khoẻ yếu kém, không nên tiết kiệm trong ăn uống, phải ăn uống cho đủ chất. Khi có rất nhiều tiền rồi mà sức khoẻ không có cũng vô ích. Điều đó có nghĩa là bạn chưa thành công.
6. Giảm bớt theo đuổi sự ham muốn đồ ăn thức uống đặc sản: Cố gắng xem thức ăn thuận tiện đơn giản làm chính. Chủ yếu phải đảm bảo đầy đủ chất dinh dưỡng.

#### **4. Tiền sống - tiền chết**

Cái gọi là tiền sống là khi chúng ta tiêu một số tiền vào việc mua quần áo, tiền ăn uống, hay tiền đi du lịch picnic... thì cảm thấy tiền đó có giá trị hay tiêu vào đó là không vô ích, thậm chí nói ra cả thành lời cái giá trị đó. Đó chính là “tiền sống” và mặt ngược lại nó là “tiền chết”.

Chúng ta nguyện móc tiền ra tiêu thì chính là vì muốn mua một số đồ vật, hay thay đổi và hưởng thụ sự phục vụ nào đó, nếu như kết quả này không có phương pháp nào giành được. Đây là tiêu tiền với nhiều kế hoạch. Vì vậy khi chúng ta có tiền phải tiêu có mục đích, phải cẩn thận sử dụng đồng tiền mà mình kiếm được, bằng không sẽ không phù hợp với yêu cầu của bạn. Không thể chỉ vì mục đích nhỏ nhoi nào khác mà thiếu sự suy nghĩ khi tiêu tiền.

1. Không vì giá rẻ mà mua nhiều, dẫn đến sự tổn thất lớn.
2. Không phải bởi vì tham lam, làm hại cho rằng cỡ phiếu hàng hẹn ngày giao là một phương pháp tốt có giá trị cao mà không xem xét không suy nghĩ bỏ ra một khoản tiền lớn thì mức độ tổn thất cũng rất lớn.
3. Phải đọc nhiều tạp chí có những trang nói về phương pháp giải quyết các

vấn đề, tỉ mỉ tìm hiểu hình thức vận động của nó, rồi chọn ra phương pháp thích hợp và có sự đầu tư bảo đảm như công trái phát hành của nhà nước của chính phủ. Không những có thể làm tăng lãi (có lãi) mà còn có thể là một loại tiền “sống” có giá trị.

4. Phải sử dụng tiền thừa của bản thân để đầu tư phát triển một số công việc có ích cho xã hội, đồng thời tạo nên nền móng về kinh tế vững chắc cho đời sau kế thừa.
5. Vận dụng phương pháp tiền vốn để đạt được nhiều hiệu quả, xem ra bạn mà không vận dụng một cách có ý thức để tiêu tiền thì rất có hại cho bản thân. Ví dụ tặng người khác một món quà hoặc mua tặng đồ trang sức quá đắt tiền...

## **LÀM GIÀU NHANH CHÓNG**

### ***1. Nói được làm được.***

Làm thế nào trong thời gian ngắn có thể đạt được lợi ích lớn nhất, như vậy sẽ làm cho mọi người có cảm giác vui sướng. Muốn đạt được điều này không phải là khó, nhưng tất cả mọi người đều không tin tưởng, chỉ cần làm được hai việc thực tại sau.

#### **1. Biết phương pháp, làm ngay lập tức**

Hai việc dường như dễ dàng làm được, thực hiện được nhưng trên thực tế lại có rất nhiều người làm sai, khó thực hiện. Bởi vì đa số những người này đều cảm thấy không biết bỏ tiền ra bao nhiêu, làm như thế nào để xem xét, cân nhắc suy nghĩ, đến khi bắt tay vào làm thì lại lúng túng và mắc sai sót. Trong lòng nghĩ rất dễ làm, không có gì khó, thậm chí có khi không thèm để ý tới trình tự công việc bất chấp tất cả. Cái chuyện nhỏ như thế này có cần phải ra tay không? Quả thật là đáng cười. Cho nên, kết quả không tốt, không thể làm một cách hoàn chỉnh. Kỳ thực, nếu không làm được thì điều này nói để cho người khác nghe cũng không dễ chút nào, khiến cho người khác không tin phục.

“Biết phương pháp, làm ngay lập tức” là phương pháp số một của làm giàu nhanh chóng.

Người ta có câu nói nổi tiếng “Bất luận như thế nào khi giúp người khác mà không nghĩ người đó như thế nào đều vô ích mà thôi trừ khi người đó bằng lòng cho mình giúp, bằng không bạn không có phương pháp để giúp anh ta”.

Trước khi làm bất cứ một việc gì đầu tiên trong não chúng ta phải hình thành một phương pháp giải quyết, phải thông qua công việc đó nghĩ kỹ càng một lượt.

Có thể vấn đề gặp phải cần tưởng tượng và làm qua một lần. Như vậy khi làm công việc thực tế sẽ giảm bớt và tránh được những khó khăn phiền toái, làm cho bạn tiến hành vừa nhanh vừa có lợi, còn phải tích cực chú ý tiến hành từng công đoạn, để đạt được một bước tiến hành có hiệu quả. Phải làm giàu nhanh chóng, tự nhiên không phải là một vấn đề quá nan giải.

## **2. Quý nhân phù trợ.**

Hiện nay, số công chức là cử nhân, tiến sĩ, thạc sĩ tăng lên gấp bội so với trước kia, thể hiện chính sách nâng cao trình độ giáo dục đã đạt được hiệu quả tương đương với chỉ tiêu đưa ra.

Nhận được điều kiện giáo dục như vậy cũng góp phần tạo nên những thành công. Xã hội khoa học kỹ thuật phát triển như vũ bão, tri thức, tài vận dụng có tính chuyên môn để làm công việc kỹ thuật đặc biệt cao độ, yêu cầu phải có nhân tài chuyên ngành. Do đó ngoài kiến thức phổ thông ra, còn phải học nhiều kiến thức kỹ thuật chuyên nghiệp để ứng phó với sự thiết yếu của công việc hiện nay, điều càng tốt là có quý nhân phù trợ.

Trước cuộc sống sôi động như hiện nay, mỗi người cần có nguyện ý bồi dưỡng và sự tương trợ của quý nhân, chỉ có dựa vào kinh nghiệm quý báu của lớp người đi trước, thật tâm muốn làm cho bạn thành công, mới có thể thăng tiến một cách nhanh chóng. Phương pháp:

1. Giúp quý nhân một số đồ vật
2. Giúp quý nhân để giành lấy một số kiến thức
3. Cố gắng hết sức làm việc để giành lấy lợi ích.
4. Không nên làm cho quý nhân thiệt hại, áp lực mạnh. Ví dụ như: khi mà quý nhân của mình giành được những điều mong muốn, đương nhiên không thể quên bạn, đây là một thành công lớn nhưng luôn giúp bạn điều tốt, cũng làm cho bạn giành được một số điều mà bạn mong muốn, xem trọng và trọng dụng bạn cho rằng bạn là nhân tài khó kiếm. Tự nhiên cơ hội của bạn đến rất nhiều, lúc nào bạn muốn làm việc gì thì phần của bạn được xem xét ưu tiên hàng đầu. Sau khi bạn nhận được sự tương trợ nhiều như vậy, thu hút và trang bị kinh nghiệm tương đối đúng mức, việc làm giàu sẽ đến gần với bạn.

## **3. Có hiệu lực ngay lập tức.**

Không những sử dụng thích hợp kiến thức, quá trình phát triển của cuộc sống cũng sử dụng thích hợp quy tắc đấu tranh lẫn nhau của nhân loại. Bởi vì xã hội càng phát triển thì những khó khăn càng có cơ hội phát sinh. Những vấn đề không nhắc tới là phương thức văn minh, phòng tránh mặt tối, khiến cho bạn giữ lại được kinh nghiệm tốt, không ảnh hưởng xấu đến bản thân. Về phương pháp phát huy nội lực của bản thân:

1. Làm việc một cách chăm chỉ dựa vào sức lực của mình, không quản là thích hay không thích.
2. Phải hoàn thành trong thời gian quy định, không được thực hiện sai.
3. Tỉnh táo phân tích tình thế, nắm vững thời cơ.

Thái độ nhanh và đơn giản nhất là phải đối mặt với tất cả sự tình, nắm vững ưu điểm của thời cơ. Bởi vì, thời gian thích hợp nhất chỉ có một, không bao giờ đợi bạn, chỉ phải dựa vào chính bản thân mình để phấn đấu; quá nhiều chuyện không công bằng, những điều mà bạn trông thấy đó có phải là nghĩa vụ và trách nhiệm của bạn không? phải nhanh chóng làm ngay. Những vấn đề cần thiết có mối quan hệ khác phải tỉnh táo đầu tiên, không nên nói ra. Không thể nhẹ dạ mà phân tích sự việc ra, cái việc nên làm thì không làm, công việc không ổn định hoặc không có gì đáng quan tâm lại làm, không đi vào nghiên cứu kỹ càng. Không có vị trí vững chắc, không phân chia đúng chừng mực, lần khất công việc, quyết không thể cảm nhận sự việc một cách chung chung. Không mượn cơ hội để báo thù riêng, không vì việc công, chỉ làm việc tư, đây chính là quy tắc, quyết không thể mắc phải được, không được coi nhẹ nó. Cuối cùng nhất định phải hoàn thành trong thời gian hạn định, đây là một phương pháp hay nhất, bởi vì làm một việc không kéo dài thời gian, nếu làm việc mà không tốt thì phải kéo dài thời gian mới có thể hoàn thành được, sẽ ảnh hưởng đến công việc có giới hạn khác, chiếm thời gian khác của nó,, tiến độ hoàn thành công việc đó đều tụt lại về sau, kết quả về chuyện này không có hiệu quả cao. Muốn làm việc qua loa hoặc không làm tốt công việc, trong đó chỉ sợ vừa sai, vừa lo khiến cho sự sai sót ấy càng lớn, có muốn bổ sung sửa chữa cũng không kịp, cũng không còn cơ hội.

Có lẽ bạn có thể cho rằng tại sao mình luôn gặp phải những điều tồi tệ? Phải áp dụng vào hành động ngay lập tức, có thể cơ hội mỉm cười với bạn, cũng không quản là có hợp tình hợp lý hay không, chỉ cần làm công việc này phải làm đạt được mục đích quan trọng nhất. Sau này gặp phải chuyện trở ngại thì phải làm ngay, tìm cách giải quyết ngay lập tức, nói ra cũng không có gì to tát, chỉ có

đi làm, làm phải tốt nhất mới có thể đạt được nấc thang thành công.

## **BÍ QUYẾT CỦA THÀNH CÔNG**

Con đường thành công có con đường tắt. Người giành được thành công, nhất định là người phải học tập người khác rất nhiều, phát huy tiềm lực của bản thân, người mà chịu sự thất bại nhiều, nên bồi dưỡng học tập từ đó rút ra kinh nghiệm vì sao mà bị thất bại, khắc phục cái nhược điểm của bản thân.

### ***1. Có 5 con đường thành công***

1. 5 động: Động mắt (nhìn), động não (nghĩ), động chân (đi), động miệng (hỏi), động tay (làm).
2. 5 đến: Tâm đến, miệng đến, mắt đến, tay đến và người đến.
3. 5 đa: Nói nhiều, nghĩ nhiều, so sánh nhiều và nhớ nhiều.
4. 5 tâm: Bắt đầu công việc phải có quyết tâm, khi đụng vấn đề gì phải có lòng tin; khi nghiên cứu vấn đề phải chuyên tâm suy nghĩ, khi rèn luyện học tập phải kiên nhẫn và khi học hỏi người khác phải để tâm.

### ***2. Sáu nguyên tắc thành công***

1. Phải tổng hợp công việc chức vụ của mình, phải tự học.
2. Phải học tập, phải hỏi, phải nghĩ, phải làm sáng tỏ...
3. Không nên nôn nóng, nhẹ dạ, lơ đãng, làm loạn,... thì thành công sẽ đến.
4. Phải đối xử công bằng, chính xác.
5. Không nên biến đổi tùy tiện, phải tự học cái phương hướng nhất định.

### ***3. Tám điều kiện***

#### ***1/ Tám lòng vĩ đại của thành công***

Thành công là một loại cảm nhận, là một sự theo đuổi, nó làm cho bạn nhận thức được cái giá trị tồn tại của bản thân chính xác, làm cho bạn thể hiện cái tôi, thể hiện cái cảm nhận và sự thoả mãn, là một sự thưởng thức tinh thần của tầng thứ cao nhất.

Người thành công phải thể hiện cái tôi một cách tốt nhất, chính là phải chuyên

sâu phát huy bản thân và phát triển các ưu điểm của bạn.

Muốn phát triển được ưu điểm của bản thân phải nhận thức chính xác kinh nghiệm thành công đã trải qua của bạn và nên làm trong công việc hiện tại của bạn. Phải hiểu biết nguyện vọng và sự theo đuổi giá trị của bản thân bạn, và phải từ một số kinh nghiệm này xây dựng nên sự thành công của bạn.

Nguyện ý là nguồn gốc của thành công, mục tiêu là nền tảng vững chắc của thành công. Cũng chính ý muốn nhấn mạnh khi bạn thành công kế hoạch của mình thì bạn mới có thể thành công, tin tưởng rằng đó là chân lý trong đầu, điều tâm niệm là sự nóng hổi trong tâm, thành công ở chỗ tâm niệm và trạng thái của thành công.

Đồng thời thành công còn dựa vào trí thức và dựa vào sự tích lũy của kinh nghiệm. Thành công có thể học tập được, không để thời gian trống rỗng không để cái đầu trống không, không có cái gì.

Có câu nói: “Nếu như bạn khát vọng thu hút bạn đến như vậy thì lời khát vọng trí tuệ đó, bạn sẽ đạt được. Không muốn trở thành binh sĩ thì được đi sâu bồi đắp, hi vọng trở thành một con người hoàn thiện. Yếu tố thứ nhất của thành công chính là phải kiến lập được ý niệm và lòng dũng cảm.

## *2/ Xây dựng trạng thái tích cực*

1- Phải có tinh thần sáng tạo của chính mình.

Sau khi bạn có niềm tin hoặc ý niệm, bạn phải sử dụng vào việc ngay, điều này càng có thể làm tăng và có sự hỗ trợ lớn đối với niềm tin này. Bỏ đi kinh nghiệm thất bại đã trải qua và phải dựa theo góc độ khác để phát triển và tạo ra nhiều bước thành công.

2- Phải giữ cảm kích ở trong lòng.

Cuộc sống không thể là một sự trách móc vĩnh viễn mà nó là một sự cảm kích, có người nói: "Nếu như bạn thường hay rơi lệ, bạn sẽ không nhìn thấy một tia sáng nào cả". Ở bất cứ xã hội nào đều tồn tại những vấn đề khiến cho người khác không vừa lòng, nhưng nếu như cảm kích trong lòng bạn vẫn được giữ mãi, cố gắng vận dụng những điều đó khi mà nó mất đi mới ân hận, không thể kịp để cho bạn sửa chữa.

3- Phải học tập cách ca ngợi người khác. Có người thường nói “Cái đẹp là ánh dương trong tâm con người, không có ánh sáng thì chúng ta không thể sinh trưởng được”. Các nhà tâm lý cũng nói “Cái yêu cầu sâu sắc mang tính người chính là khát vọng thường thức của người khác”. Trong sự giao lưu với người

khác phải khen ngợi một cách thích đáng có thể tăng thêm cảm tình đẹp đẽ, ấm áp mặn nồng. Đồng thời trong khi khen ngợi, ưu điểm của bạn, giá trị của bạn cũng phải đúng mức, phải khẳng định. Có danh nhân nổi tiếng đã nói: “Bạn muốn biết yếu điểm của người khác thì bạn phải ca ngợi anh ta đúng như vậy” thì thực cầu thị không phải là đi ca ngợi người khác, chỉ có khen một cách đúng mức và phù hợp mới khiến người khác phục mình, cổ vũ, động viên để thay sự phê bình. Trong sự phát sinh ra các phương thức này, người nào biết phương pháp này trước người đó sẽ hơn bạn rất nhiều về phong cách nắm bắt đối tượng. Điều này sẽ khiến cho mọi người đều có tâm thái tích cực, tạo ra bầu không khí ấm áp, có hỗ trợ cho sự thành công của sự nghiệp và hạnh phúc của cuộc sống.

### *3/ Học tươi cười*

Mỉm cười là ngôn ngữ bản thân của một sự hàm nghĩa. Tươi vui, có thể cổ vũ động viên lòng tin của đối phương. Tươi vui còn có thể làm quen được, hoà hợp được với người xa lạ, nhưng sự tươi cười này phải là một cách trung thực, phải xuất phát từ tấm lòng chân thực của mình. Suy cho cùng, cái khuôn mặt đẹp của bức hoạ này là một bức thư giới thiệu.

### *4/ Tự mình khích lệ*

Trong cuộc sống, có người như một cái máy phát điện, dựa vào vận động biến đổi của cuộc sống mới có lực. Nhưng có người lại như một bình điện, trong cuộc sống mà gặp phải chuyện trở ngại không được như ý muốn dường như có thể hao tổn sức lực. Mỗi người nên cố gắng hết sức yêu cầu chính mình, rèn luyện và bồi dưỡng chính mình cho mình trở thành một cái máy phát điện.

Người không phải là sự thất bại, người có thể bị yếu kém, nhưng không thể bị đánh bại. Sai lầm và vướng mắc giống như một tảng đá, khi nó mềm là một bàn chân, khiến bạn khó mà tiến bộ, nhưng khi nó cứng, mạnh thì nó lại là một bước chân vững chắc, nó sẽ làm cho bạn đứng vững và ở vị trí cao, có tầm nhìn hơi xa. Không có người thành công nào mà không có kinh nghiệm thất bại. Thất bại là một cái cành dài, thành công là một chiếc lá dài; không có thất bại thì thành công không thể to lớn sâu sắc. Người quá dễ cả tin thì trong cuộc sống không thể được trọng dụng.

Tự mình khích lệ bao gồm hai phương diện sau:

1. Tự mình khích lệ ở phương diện trí thức phải ngày một đổi mới, ngày một tăng tiến về trí thức của bạn.
2. Về mặt tình cảm cũng phải không ngừng khích lệ mình phải làm cho mình



là một người chủ. Không thể để cho người khác ức hiếp, phải bồi dưỡng những chỗ trống trong đầu và các góc độ nhìn nhận hàng ngày.

#### *5/ Phải xây dựng hình tượng của chính mình cho đẹp.*

Tiền thức sử dụng, vận dụng sức lực của ám thị và ý thức và sức tưởng tượng phong phú sẽ xây dựng nên được hình tượng của mình tốt đẹp, thành công và vui vẻ. Mỗi một người đều có khuynh hướng có thần tượng ở trong mắt, trong tim của mình. Cái khuynh hướng này thường thường là một bản in tự bạn phát triển. Các nhà tâm lý nhìn “tôi”. Ba chữ này sẽ có ba ý nghĩa, một là người khác cho mình là con người như thế nào; hai là “tôi” cho “tôi” là một con người như thế nào; ba là “tôi” hy vọng “tôi” trở thành người như thế nào. Cái “người” cuối là hình tượng của bản thân. Mỗi một người ai cũng đều muốn thành công, phải có một hình tượng tốt, phải có thành công và hình tượng vui vẻ.

Phương pháp hình thành hình tượng tốt của chính mình.

1. Phải xây dựng và đặt ra mục tiêu cao có tiêu chuẩn để yêu cầu bản thân.
2. Phải xây dựng được lòng tin, có người trong hình tượng của chính mình, thường thường không thích mình không dung nạp mình, đương nhiên người khác cũng không thích anh ta, không dung nạp anh ta.
3. Phải bồi dưỡng kiến thức cho bản thân và trang bị cho bản thân.
4. Học và nhớ nhiều người nổi tiếng.
5. Kết giao với nhiều bạn bè có trình độ cao, tốt, dễ mến.
6. Khi tăng thêm hoạt động, nên cố gắng đứng trước sự việc, thể hiện lòng tin, dũng cảm đối mặt với sự thực.

#### **5. Phát triển và mối quan hệ tốt khác**

Hành vi ý tưởng của mỗi người đều có sự tồn tại và thể hiện quyền lợi. Chúng ta nên lý giải đặc tính của sự tiếp nhận của người khác để thể hiện ra, tôn trọng đặc trưng của người khác.

Trong xã hội hiện đại hoá, muốn giành được thành công và mối quan hệ tốt là có nhiều cơ hội. Bởi vì cuộc sống hiện đại và xã hội hiện đại có 8 đặc trưng:

1. Biến đổi rất nhanh

2. Người tiếp xúc với người có nhiều bước tiến bộ.
3. Sự phân chia không giống nhau, đặc trưng của xã hội hiện đại cũng khác nhau mà là quyền lợi của con người hiện đại.
4. Nhận thức tăng nhanh
5. Cảm nhận và tham gia vào xã hội hiện đại đầy phức tạp.
6. Mọi việc đều có giới hạn, trong xã hội hiện đại, phải tiếp nhận quy chế của pháp luật.
7. Tầng thứ thay đổi đột biến, cơ hội tranh giành phải dựa vào địa vị biến đổi.
8. Cùng có lợi là một lợi ích của xã hội hiện đại, là nguyên tắc tiến cử.

Do vậy, mối quan hệ tốt đẹp là giành được thành công, phải dành được tố chất phải trang bị kiến thức. Tính quan trọng của quan hệ từ chỗ người tốt là vô hạn không thể nói ra thành lời.

#### *6/ Năm vững thời cơ, giới thiệu mình*

Thời cơ không phải là sự ngẫu nhiên, người thành công cũng không phải là ngẫu nhiên, nắm bắt cứ thời cơ nào. Tài hoa của bản thân là phải làm sao giới thiệu được mình và tuyên truyền được mình một cách thích đáng.

Thời cơ này phải vận động đầu óc của mình để thể hiện ra và bạn không có lời nói vững chắc thì không làm sao mà tự giới thiệu và tiến cử mình, khi mà quay đầu lại thì cơ hội đã đi qua. Sự vật của nhân gian có thời cơ như nước thủy triều lên xuống. Năm vững trào lưu thu hút bạn để hướng tới vận may. Khi mà gặp thời cơ thì bạn thường gặp ở ngay trong cuộc sống thường ngày. Đồng thời cơ hội cũng tiềm ẩn trong sự suy nghĩ của chính bạn. Giới thiệu đương nhiên là một kỹ năng cuộc sống quan trọng của cuộc sống hiện đại.

Tự mình giới thiệu mình là phương pháp tự giới thiệu, cũng là một biện pháp tin phục. Năng lực này là dành được bất cứ nhân tố quan trọng nào của công việc hoặc thành công sự nghiệp. Nó là một triết lý của cuộc sống, kỹ xảo và cũng là một sự học hỏi, là một môn nghệ thuật. Quan niệm truyền thống nó bao hàm. Sự nhìn thấu của đạo đức tốt đẹp, xã hội thương phẩm hiện đại, nguyên tắc tự giới thiệu mình là một con đường của mình theo đuổi thành công.

#### *7/ Quản lý mục tiêu:*

Không có mục tiêu thì không có ngôn ngữ của sự thành công. Không có quyết tâm để đạt được mục tiêu thì không có thành công, cái chủ đích sẽ thất bại. Chỉ

có những điều như vậy thì mới bước tiến trên thương trường. Lực lượng tham gia phải nhiều và hùng mạnh, chính là ý niệm kịp thời để chớp thời cơ. Cái ý niệm này chính là mục tiêu. Phương pháp:

1. Phải biết mình, nhận thức được mình, đồng thời cũng phải hiểu biết môi trường khách quan.
2. Đầu tư phải quan sát, sau đó tổng hợp, phân tích, tiếp nhận.
3. Phải hiểu biết vị trí của mình đang đứng ở đâu.
4. Phải có bước đi đúng trên con đường của chính bạn vạch ra, chỉ có phán đoán đúng mới có cơ hội có thể tạo nên thành công.
5. Kiên trì là nhân tố lớn, bất cứ sự việc nào đều phải đứng vững hành động.

#### *8/ Dũng khí cổ đông, mặc cho hành động*

Chỉ có người có tâm niệm tốt mới có thể để tự họ hành động, một người thành công cũng là người như vậy. Tư tưởng rất đáng quý, hành vi cũng rất đáng quý. Bạn có thể kéo trâu đến bến sông, nhưng bạn không thể bắt trâu xuống uống nước, làm hay không làm là ở chỗ bạn.

Dũng khí là tinh thần, nó bao quát sự thử thách nghiêm khắc, có nghị lực, bao quát khi đối mặt với gian nguy không thay đổi quyết tâm của mục tiêu nhất định và khi ổn định cũng không mất đi sức vững chắc, đạt được mục tiêu có tính tích cực.

Một người mà khi tìm kiếm sự tự do phải dựa vào quy luật tự nhiên, phải có dũng khí tương đương. Nhìn rõ bản chất của chính mình, và phải xem xét thật kỹ càng, dám đối mặt với gian nan trong cuộc sống với sự ổn định cũng phải có dũng khí tương đương, đem cái hy vọng của bản thân biến thành lòng tin vững chắc càng làm cho ý chí hùng mạnh, không phải lo ngày mai. Muốn có dũng khí để đối mặt với cuộc sống hiện nay phải đưa lòng tin và dũng khí tiến thêm vào bước nhằm mục tiêu thành công tiến lên, hướng về phía trước mà tiến.

#### **4. Mười phẩm chất tâm lý**

##### 1- Tự mình quan sát hiện thực:

Người mà hiểu biết mình là người như thế nào, góc độ hiểu biết của chính mình trong cuộc sống diễn biến ra sao và tiềm ẩn kinh nghiệm thu lượm được sẽ phải đạt được một góc độ nào đó là phải đạt được mục tiêu.

## 2- Tự mình tôn trọng hiện thực:

Bạn phải hiểu được cuộc sống, đặc trưng và giá trị của cuộc sống, khiến cho mình tiến thêm một bước dài và tránh sự tụt hậu của bản thân.

## 3- Tự mình khống chế hiện thực:

Trong cuộc sống có cảm nhận trách nhiệm trăm phần trăm. Khi làm việc bạn phải có một cảm nhận sâu sắc về trách nhiệm xung quanh công việc mình định làm, phải hoạt động cho linh hoạt, đầu óc phải minh mẫn để loại bỏ những khả năng xấu.

## 4- Động cơ của mình ở hiện thực:

Bạn phải có niềm tin và mục tiêu cao cả của thành công, kiên định, luôn luôn kích động mục tiêu lớn để bước tới sự thành công của chính bạn.

## 5- Sự mong muốn của mình ở hiện thực:

Trước hết mình phải có sức khỏe, lạc quan yêu đời luôn có ý thức hướng lên phía trước. Sự mong muốn trong lòng của tính tạo nghiệp.

## 6- Ý tưởng của bản thân trong sự ham muốn:

Phải liên tục nhìn tới sự biến đổi, tăng trưởng, tiến bộ, luôn có mong muốn trở thành người có ý tưởng cao đẹp.

## 7- Sự điều tiết của mình ở hiện thực:

Sự sắp xếp mục tiêu của công việc cần làm là kế hoạch cuộc sống của ngày nay đạt đến mục tiêu trong suốt cả cuộc đời. Phải tôn trọng mỗi hành động cụ thể của mục tiêu hiện thực.

## 8- Tự mình rèn luyện:

Trong lòng bạn luôn có năng lực tiến hành rèn luyện của bản thân, vứt bỏ đi những thói quen xấu, bồi dưỡng thói quen tốt.

## 9- Phạm vi của hiện thực:

Phải nắm bắt thời cơ để nhìn tới mục tiêu nhất định cụ thể của tương lai, làm cho sự hoạt động của mỗi ngày đều phong phú có ý nghĩa trung thực.

## 10- Sự sáng tỏ của bản thân ở hiện thực:

Trong mỗi quan hệ của sự nghiệp và hôn nhân và trong quá trình kết giao bạn bè, toàn bộ trách nhiệm này trong cuộc sống sẽ làm sáng tỏ hình tượng của tính chất sự nghiệp và tính kiến lập.

## 5. Mười hai bí quyết

1- Người thành công rất yêu công việc của họ.

Một số người này rất yêu thích và biết hưởng thụ những thành quả trong cuộc đời. Họ yêu sự hạnh phúc, vui tươi, trong công việc họ đầu tư toàn bộ những gì mình có vào công việc đang làm, dường như họ ngăn cản, từ bỏ sự quấy rối ảnh hưởng tới công việc.

2- Họ có thái độ tích cực và có lòng tin vững chắc.

Người thành công dường như mãi không bao giờ hoài nghi, họ nhất định sẽ giành được thành công. Sau khi mục tiêu đã đạt được, họ càng có thể thúc đẩy lòng tự trọng của bản thân.

3- Họ lợi dụng kinh nghiệm vốn có trước kia để bồi dưỡng năng lực hiện thực.

4- Họ có mục tiêu quyết tâm và mục tiêu của rèn luyện.

Hầu hết những người thành công trong cuộc sống phải có quan niệm rõ ràng, họ có thể áp dụng mục đích theo đuổi có lợi nhất cho họ.

5- Họ có nhân cách hoàn chỉnh, nguyện giúp đỡ người khác thành công.

Bất cứ sự làm ăn nào, họ luôn cẩn thận với đối tác, áp dụng nguyên tắc công bằng. Nếu như hai bên đều nguyện ý vui vẻ hợp tác cùng làm việc với nhau, đây là yếu tố cơ bản của thành công.

6- Họ có tính cách kiên trì không từ bỏ.

Bất cứ một nguyên nhân nào hoặc khó khăn nào tưởng làm họ nhụt chí thì họ đều tỏ ra kiên nhẫn, rất dũng khí, không vứt bỏ kế hoạch của mình một cách dễ dàng và thường xuyên sửa đổi điều kiện của bản thân. Muốn đạt tới sự thành công đó là mục tiêu chân chính của họ.

7- Họ có tinh thần mạo hiểm.

Người thành công khi mắc phải sai lầm không từ bỏ những gánh nặng đè lên vai mà còn phải tiếp tục phấn đấu để vượt qua những gian nan đó.

8- Họ tự bồi dưỡng bằng sự học hỏi người khác và giải quyết vấn đề bằng kỹ xảo.

Rất nhiều người thành công khi gặp phải những vấn đề khó giải quyết đã chủ động hỏi ý kiến của người khác.

9- Họ có thể gánh vác trách nhiệm, có thể làm và có người rất kiên trì theo

đuôi.

Một người không quản người đó thông minh như thế nào hoặc có sức sáng tạo phong phú đến đâu nhất định phải có một loạt người đáng tin tưởng để cho anh ta tin tưởng dựa vào.

10- Họ có sức khoẻ tốt, sinh lực sống mạnh mẽ, và có thể sắp xếp được thời gian, tinh thần vững chắc. Phương pháp tinh thần này đối với họ rất quan trọng, cho nên, những người thành công thường có sự sắp xếp ổn thoả giữa việc làm và nghỉ ngơi.

11- Họ không thể coi sự thành công là một mục đích phải hoàn thành ngay, phải đứng đầu tiên.

12- Họ có mục tiêu và tâm nguyện cống hiến cho xã hội.

## **6. Tạo ra thành công**

Không có người nào không từng thất bại, bị người khác ngăn cản; không có người nào không mong muốn thành công. Muốn thành công thì phải làm được mấy điểm sau:

1. Trong lòng luôn luôn cố vũ, lạc quan, cố vũ bản thân mình, nỗ lực, và nhất định phải đợi đến khi có cơ hội thích đáng mới ra tay. Như thể xây dựng kim tự tháp, tầng một lại đắp đất thêm để xây tầng nữa, dường như tiền tài sức lực bỏ ra không ít.
2. Thành công là phải biết dựa vào nỗ lực của mọi người để cùng nhau hướng tới mục tiêu phía trước. Hy vọng trở thành hiện thực đều phải huy động sức lực của mỗi người không thể áp dụng như những thời đại ngày xưa cứ đơn phương độc mã và chủ nghĩa anh hùng được. Xã hội hiện đại là nhấn mạnh sự tập trung biết dùng người dùng trí tuệ để giải quyết có hiệu quả, cũng rất coi trọng các vấn đề xã hội.
3. Vừa lòng với nhiệt huyết và năng lực với công việc của bạn. Bất kỳ thời gian nào cũng không duy trì trạng thái bất mãn. Trong suy nghĩ của bạn luôn luôn chứa đầy sự hy vọng, giống như mặt trời luôn luôn mọc ở hướng Đông, sự vĩnh viễn không thay đổi này luôn luôn xảy ra thành một quy luật trong ngày.
4. Tìm mục tiêu là phương hướng tiến bước của cơ hội, nhiều nhất là hướng đi đến để có được công danh và tiền tài nhiều nhất. Tỉ mỉ so sánh xem xét với một việc, vấn đề nào đó thì nó có lợi nhất cho bạn. Hiểu rõ được thời gian

nào của mình nên làm việc gì, bước đi như thế nào.

5. Muốn kiếm được càng nhiều tiền làm cho bản thân càng có giá trị, nhất định phải bồi dưỡng học hỏi nhiều kinh nghiệm để nâng giá trị thực chất của bản thân. Bạn phải nhẹ nhàng với những điểm yếu của người khác, phải tùy cơ ứng biến để ra tay cho phù hợp với từng loại người, làm cho người khác muốn nghĩ đến nhưng lại rất khó làm được, rất khó đạt được. Trong cái vô hình ấy giá trị của bạn được đề cao, người khác rất yêu thích và tin tưởng bạn.
6. Phải phát triển, mở rộng không gian sinh tồn của chính bản thân, thành công chinh phục người khác, nhất định phải làm cho chính bản thân hiểu rõ được vấn đề. Sau khi quen thuộc với môi trường để cho người khác quen bạn, thậm chí biết rất rõ về bạn. Làm cho toàn bộ các vấn đề đều nằm chắc trong tay bạn, muốn gió được gió, muốn mưa được mưa, lại không có vấn đề nào, trở ngại nào có thể ngăn chặn.
7. Thời cơ thành công mọi người đều phải biết được nó, lại không suy nghĩ qua, đầu tiên phải ra tay làm việc, phải giải quyết những vấn đề khó, phức tạp trong quá trình làm việc. Trước tiên phải đưa ra đề nghị tốt, để cho mọi người phấn đấu, có thể đạt được mục tiêu sớm, thành công sớm.
8. Người thành công hiểu biết phải đi tìm lời khuyên chân thành, bình tĩnh đón nhận lời khuyên chân thành. Trông dáng vẻ của bạn rất đáng thương, không nên ta đây là con người hiểu biết phải thông cảm với người khác. Kết quả có thể càng tốt, phải cầu khẩn sự giúp đỡ của người khác mà chỗ ấy không phải là yêu cầu về công việc to lớn, không phải là sự thu lợi. Phải tự mình làm công việc chính mới có thể tiến tới thành công.

Mục kiểm tra trắc nghiệm và công việc làm giàu.

1.  Có thể giới thiệu mình thích bao nhiêu thứ ở bên ngoài.
2.  Có thể lợi dụng triệt để thời gian bổ sung tri thức.
3.  Có thể kết hợp sự giới thiệu và tri thức
4.  Có thể dựa vào yêu cầu của khách hàng để thiết kế đưa ra ý tưởng.
5.  Sự ham muốn của việc làm giàu lúc nào cũng có.
6.  Biết rõ mục tiêu đang theo đuổi.

7. ( ) Theo đuổi tất cả những mục tiêu mơ ước của bản thân.
8. ( ) Về kế hoạch đã định ra trong lòng phải có sự suy nghĩ đi suy nghĩ lại một lượt.
9. ( ) Ngôn ngữ giao tiếp mỗi ngày của bản thân đều có thể xứng đáng được ca ngợi.
10. ( ) Dựa vào sự bền lòng và nghị lực để đạt được mục đích.
11. ( ) Dựa vào sự kính trọng của mọi người để giải quyết công việc không nên nghe lời xấu của người ngoài.
12. ( ) Khi gặp phải vấn đề khó trở ngại, cố gắng giải quyết đỡ.
13. ( ) Không giải quyết được kịp thời công việc đó, có thể đi nhờ người giúp ngay lập tức,
14. ( ) Khi cảm thấy bế tắc, có thể lại tiếp tục ra tay.
15. ( ) Đối đãi người khác phải nhiệt tình và trung thực.
16. ( ) Khi kế hoạch đã thi hành, có thể chú ý tới từng khâu nhỏ.
17. ( ) Có thể lợi dụng thời gian một cách triệt để, phối hợp và phân chia thời gian tốt.
18. ( ) Có thể có hệ thống thi hành từng bước.
19. ( ) Có thể làm tới kỳ hạn.
20. ( ) Có thể tìm tới kết hợp với đồng nghiệp cùng nhau phấn đấu.
21. ( ) Có thể tìm tới sự chỉ đạo và sự cố vấn của người có kinh nghiệm.
22. ( ) Có thể phân chia thành công với người khác.
23. ( ) Có thể nghiệm thu và bình luận thành tích cao thấp.
24. ( ) Thu được giá trị tạo ra.
25. ( ) Có thể hoàn thành công việc đúng giờ, đạt được hiệu quả đúng kỳ hạn.



# Chương 2

## HIỆU LỰC CỦA SỰ HAM MUỐN



### 1. Biến sự ham muốn thành 6 bước đi vàng bạc

Có thể đưa sự ham muốn đây biến thành phương pháp vàng vàng bạc do nó cấu thành 6 bước sau đây:

1. Hãy đưa sự ham muốn đây nguyện ý nóng bỏng về mức tiền nhớ vào trong đầu. Nói vắn vắn “Tôi muốn rất nhiều tiền” thế này vẫn chưa đủ. Số lượng phải xác định.
2. Vì muốn đổi lấy tiền bạc trong sự ham muốn bạn dự tính trả cái gì?
3. Vì bạn muốn có tiền trong sự ham muốn, bạn phải xác định thời gian phải như thế nào?
4. Để đạt được kế hoạch xác định trong sự ham muốn của bạn, bạn phải làm như thế nào, phải trả bao nhiêu tổn thất, không quản bạn chuẩn bị đúng hay không đúng.
5. Phải hiểu rõ và đơn giản nói ra thời hạn dành được, số lượng tiền tài bạn dự tính dành được và nói rõ bạn phải trả giá như thế nào, còn phải nói rõ kế hoạch của bạn.
6. Mỗi ngày phải xem báo tạp chí hai lần, một lần vào buổi sáng sau khi ngủ dậy và một lần vào buổi tối. Đồng thời phải cảm thấy bạn đã có tiền tài và không hoài nghi gì cả, phải tin tưởng một cách chắc chắn.

Theo sự chỉ dẫn của 6 bước đi trên nó là một vấn đề hết sức quan trọng. Khi bạn đã đạt được những lời chỉ dẫn của sáu bước đi ấy, thì bạn thực hiện và cảm nhận công việc mình làm có lẽ không thể sai được, cho rằng sự thực tiễn bạn sẽ dành được một cách dễ dàng. Khi đã dành được một số tiền tài rồi phải chú ý coi trọng không nên bỏ qua thờ ơ đến nó. Kỳ thực đây chính là sự ham muốn mạnh

mẽ có thể giúp bạn sớm thành công về sự ham muốn của tiền tài điều này không làm cho bạn phải lo lắng, lại càng không khó để cho bạn tưởng nhất định sẽ đạt được nó. Mục đích là ở chỗ bạn phải có nguyện vọng phát tài và như vậy không còn nghi ngờ gì nữa bạn sẽ kiếm được tiền. Đó là nguyên lý để cho bạn kiên trì tin tưởng sẽ có một ngày bạn kiếm được tiền.

## **2. Mơ tưởng trở thành giàu có**

Chúng ta muốn chạy đua cùng với người khác để giành lấy một chỗ đứng cho bản thân thì cần biết chúng ta đang đứng ở vị trí nào của thế giới. Mọi người yêu cầu phải có quan niệm mới, phương pháp mới, phát minh mới, kiến thức mới, văn học mới, tiết mục mới... Tất cả những vấn đề mới này càng mới thì càng tốt cho sự theo đuổi của sự vật, phải có niềm tin vững chắc không theo đuổi vấn đề không cần quan tâm. Đó chính là chí hướng kiên trì, biết được muốn cái gì, theo đuổi cái gì, có tương lai hay không.

Người có khát vọng làm giàu nên nhớ rõ. Sự chân chính trên thế giới mãi mãi là sự khống chế có quy luật. Nhìn không thấy, chạm không được sức mạnh và họ đã đem hiệu quả công việc chuyển biến thành nhà cao cửa rộng, thành phố, công xưởng, máy bay, ô tô, làm cho cuộc sống của mọi người trở nên sung túc hơn, đầy đủ hơn.

Khi đã có được tiền tài địa vị thì không nên gây khó dễ cho người khác. Không nên làm ảnh hưởng đến người khác, phải hạ thấp và khiêm tốn mình. Trong sự biến đổi mạnh mẽ của thế giới, bạn phải mở rộng kiến thức và tinh thần, mơ tưởng văn minh của họ sẽ đem tới cho bạn một giá trị mới. Tinh thần này đưa ra “ máu đen của sinh mạng”, cũng tăng sự phát triển và tự giới thiệu dũng khí tài năng của chúng ta mỗi ngày.

Không những việc bạn làm thì làm đã đúng rồi, mà còn phải tin tưởng nó, phải lạc quan xem xét sự vật. Trong sự mơ ước của bạn trước khi thực hiện mà đừng phải sự vướng mắc, cản trở cũng không muốn cho người khác nói điều gì, bởi vì họ không biết mỗi lần gặp vướng mắc đều không giải quyết tốt.

Ái Địch Sinh mơ ước tạo ra được đèn phát sáng bằng điện. Bắt tay vào chế tạo, ông thất bại hàng trăm vạn lần, nhưng ông vẫn kiên trì theo đuổi, đạt được thành công mới thôi. Thị thực cầu thì là không bao giờ từ bỏ mơ ước của mình.

Một nhà thương nhân người Mỹ mở cửa hàng khoá, ông bắt tay vào công việc. Kết quả, tính cho đến ngày hôm nay, có rất nhiều người đã mở cửa hàng giống ông ở bên cạnh.

Cũng có người mơ tưởng có thể làm được một chiếc máy có thể bay trong

không trung. Bây giờ sự mơ ước nổi tiếng thế giới của ông đã trở thành hiện thực.

Makerni mơ ước phát minh ra được máy thu phát điện tuyến và hệ thống đường truyền. Từ máy thu âm và vô tuyến trên thế giới có thể chứng minh anh là người thực hiện được mơ ước. Bạn có lẽ không biết Makerni còn phát minh ra nguyên lý của chiếc máy và biết điều khiển là lợi dụng nó. Ông lại còn biết sử dụng mạng lưới điện thoại hoặc là công cụ, tài liệu truyền thông khác. Tin tức có thể truyền qua không gian. “Bạn” của ông thường xuyên đưa ông ta đến bệnh viện tâm thần để kiểm tra.

Trên thế giới còn rất nhiều mơ ước của các nhà khoa học nổi tiếng và có rất nhiều cơ hội đang chờ họ. Không nên từ bỏ mơ ước, mơ ước là một bản in, là một sáng tạo có thu hoạch.

#### **4. Mặt sau của mơ ước**

Phải biến sự ham muốn của mình thành cái gì đây là điểm xuất phát của sự mơ ước hành động. Mơ ước không phải là một điều lạnh lùng, không phải ở một trạng thái hư ảo trong lòng mọi người.

Hầu hết những người thành công đều gặp nhiều cái không thuận lợi, phải trải qua gian khổ cực nhọc, chiến đấu quyết liệt trong thương trường về sau mới thành công. Điểm chuyển ngoặt của những người thành công, thường thường khi thời khắc khủng hoảng đến, thông qua sự khnggr hoảng đó, họ đều bị “thế giới khác” của bạn thu hút.

“Lịch trình lộ thiên” là tác phẩm của một trong những nhà văn hoá Anh ưu tú nhất, quan điểm tôn giáo của ông thu hút rất nhiều danh nhân, ông viết ra nhiều sách nói về chuyện làm giàu ở cõi hư ảo (tâm linh).

Khi gặp những chuyện khó khăn hay là chuyện bất hạnh, lúc này mới phát hiện ra trong đầu chứa đầy những nhân tài và thành công. Do vì bất hạnh ông mới phát hiện ra những thiếu sót trong quá trình làm giàu không phải là một tội phạm đáng thương, bị người khác bỏ rơi.

Traertu, khi ông bắt đầu viết, trong đầu của ông rất linh hoạt xem xét rất kỹ về người khác và cơ hội của mình. Ông ta viết về bi kịch tình yêu, trong tâm linh của ông, khắc sâu chuyện này, dần dần ông đã thức tỉnh, đến bây giờ ông đã trở thành một nhà văn nổi tiếng của thế giới. Tác phẩm đó đã được dựng thành phim phần thứ nhất “...” Sau này là một tác phẩm sáng giá. Tác phẩm này đã thay các độc giả đưa thế giới này biến thành một thế giới giàu có, hùng mạnh. Tác phẩm này còn mãi vang vọng trên thế giới, cho đến nay rất nhiều người vẫn tìm đọc để

học những kinh nghiệm ứng xử trong cuộc sống, ứng xử trong công việc làm giàu.

Khacudơ đã bị mù và điếc, mặc dù ông gặp phải rất nhiều gian nan, bất hạnh, nhưng tên tuổi của ông vẫn vang khắp nơi, sử sách đã ghi rất nhiều tài của ông. Cả cuộc đời ông có thể đem ra chứng minh: Con người chỉ phải chấp nhận sự thất bại trong khoảnh khắc nào đó, chứ không thể thất bại mãi mãi được. Chỉ có dũng cảm gan dạ đấu tranh với khó khăn, đối mặt với gian nan mới có thể giành thắng lợi.

Lofatpó là một đứa trẻ xa quê không có học, em đã phải chịu rất nhiều khó khăn, gian khổ. Nhưng trên thế giới đã có rất nhiều sự kiện thay đổi nên cuộc sống của em vẫn tồn tại và em đã trở thành một nhân vật nổi tiếng. Bởi vì em đã biến những ký ức của em trở thành những vần thơ.

Beethoven bị điếc, Miertun bị mù, nhưng tên tuổi của các ông lại nổi vang khắp thế giới bởi vì trải qua rất nhiều gian khổ, với những mơ ước vĩ đại và các ông đã biến những giấc mơ đó thành ý tưởng đẹp đẽ, thành một tổ chức hoàn mỹ, biến thành thành tựu của sự nghiệp.

## **5. Sự ham muốn có thể trở thành “việc không có thể”**

Ở đây chúng ta giới thiệu cho các độc giả một nhân vật người Mỹ. Khi anh ta đến với thế giới này, các cô y tá trong bệnh viện đã nhận xét. Đứa trẻ này có thể là một nhân vật kỳ lạ.

Bố của đứa trẻ này cũng không tin vào sự việc này, ông quyết tâm sửa đổi trạng thái hiện nay của đứa trẻ. Ông cho biết tai của đứa trẻ nhất định có vấn đề. Trong sự ham muốn mãnh liệt này ông quyết tâm ra tay cứu chữa, ông phải làm hết sức mình. Trải qua thời gian dài nỗ lực của bản thân và chữa trị tai đứa trẻ này dần dần nghe tốt.

Không những như thế, đứa trẻ này lớn lên ở tuổi thanh niên do có quyết tâm giúp cho anh ta đã trở thành người có ích cho gia đình họ. Anh chú ý nghe ngóng, máy trợ giúp anh lành lặn hơn. Sự thôi thúc của sự ham muốn mãnh liệt đã khiến anh muốn đầu tư và làm việc.

Lúc này anh viết một lá thư cho nhà máy chế tạo máy nghe điếc. Lý lịch đặc biệt của anh làm cho giám đốc mời anh ta đến gặp. Sau khi anh đến, anh đi tham quan nhà máy cùng với tổng giám đốc, nói chuyện quan niệm và cảm giác của anh luôn luôn làm đầu óc anh suy nghĩ. Đó chính là ý tưởng khó khăn đã hình thành. Dòng suy nghĩ này có ý định phải đem lợi nhuận tiền bạc và làm phúc cho nhiều người khác.

Anh tiếp tục nghiên cứu làm tròn trong một tháng. Cùng lúc đó, anh phân tích trợ giúp hệ thống giới thiệu toàn bộ của nhà máy chế tạo máy nghe và nghiên cứu ra phương pháp nối liền và chiến tuyến của điếc nặng trên thế giới, những người bị tật này hưởng thụ giá trị mới phát hiện của anh. Dựa vào sự phát hiện của chính mình, anh thực hiện kế hoạch trong 2 năm. Kế hoạch và sáng kiến được đưa đến nhà máy, ngay lập tức anh được tín nhiệm, có thể thực hiện công việc hoài bão của anh. Cuối cùng anh đã thành công, không những nghiên cứu chế tạo ra máy nghe điếc mới, anh còn trở thành một ông chủ của một xưởng chế tạo máy nghe điếc. Kinh tế cũng tăng lên một cách rõ ràng. Đây chính là sự thúc đẩy ham muốn mãnh liệt, làm cho người thanh niên bị tật này đạt được thành công trong sự nghiệp.

Mọi người phải tin tưởng tác dụng của lòng tin và sự ham muốn, bởi vì lịch sử đã chứng minh: tác dụng này đưa con người có lòng tự ti với xã hội lên một con người lạc quan, tin tưởng của xã hội mới, mọi người nhìn thấy sự ham muốn để chớp cơ hội làm giàu; mọi người trông thấy sự ham muốn, từ thất vọng trở thành một người mạnh mẽ, mọi người nhìn thấy sự ham muốn giúp các người tàn tật, trẻ em tàn tật được vui chơi như những đứa trẻ khác để hoà nhập vào cộng đồng. Ham muốn! Ham muốn! đây là tác dụng vô bờ.

Lợi dụng phương pháp này một cách tự nhiên, không tuyên bố ra đặc tính, có nguyên lý hoá học tâm linh của nó. Trong sự thôi thúc của lòng ham muốn mãnh liệt, cho rằng một số biện pháp tự ti đó là “không thể” “không tốt” đặt sang một bên. Mọi người trong việc tạo nghiệp, đặc biệt là sự thành bại trong cuộc sống kinh tế. Đầu tiên là không có sự “ham muốn” lòng ham muốn càng ngày càng nhiều, càng ngày càng mạnh.

Tính khả quan của thành công càng ngày càng lớn, nhút nhát sợ công việc, sớm hay muộn, một số người này sẽ không thể thành công trong sự nghiệp, tin tưởng vào bản thân mới có thể thành công.

## **6. Nên kiên trì.**

Khi sự ham muốn tập trung để theo đuổi thắng lợi, lợi ích, bạn phải xem xét kỹ càng, lợi nhuận là tất yếu.

Bây giờ phải đưa ra sáu bước đi xác định trước mắt, là bạn phải biến sự ham muốn thành con đường vàng bạc.

Tính từ thời kỳ dài, mọi người an nhàn, có thói quen của cuộc sống không vất vả, anh nhàn như nằm ngủ, mọi người không dám nghĩ mình thất bại, hay thành công, không biết mọi ngày nào đó trở thành giàu có? Bởi vì thời đại ngày xưa là

một thời đại của kim tiền. Ngày nay không giống như vậy, mọi người tự do làm ăn, tự do nghĩ ngợi miễn sao cuộc sống đáp ứng cho họ những cái họ cần. Thành công hay không là do bạn có dám nghĩ, dám làm hay không. Trong sự thôi thúc của lòng ham muốn phải tính toán lập ra kế hoạch. Bước đi thứ nhất thành công của họ là sự ham muốn. Nếu bạn muốn phát tài!

## **TÁC DỤNG CỦA LÒNG TIN**

Lòng tin là thầy giáo giỏi của tâm hồn. Lòng tin và ý tưởng phải kết hợp với nhau, ý thức tinh thần phải cảm nhận một cách chân thật, biến nó thành sự vật giống nhau của tinh thần và chuyển nó đến và cảm giác thần linh, dường như con người biến thời kỳ cổ đại thành hình tượng của tâm linh.

Bí quyết của thành công phải quyết tâm, kiên trì.

Lòng tin, yêu thương và sự ham muốn - ba mặt này là ba mặt tích cực cần phải có. Ba mặt quan trọng nhất, ba mặt này phải phối hợp với nhau. Khi phối hợp lại với nhau nó tạo ra một sức mạnh lớn. Ham muốn là động cơ, là con thuyền chở tài phúc, lòng tin, là phong cách, hướng đi có quy tắc, lòng tin cùng với sự ham muốn, củng cố ham muốn, đưa mơ tưởng của bạn biến thành phương hướng tốt nhất.

### **1. Muốn giữ vững lòng tin, bạn phải đi tìm nó.**

Bạn hãy xem xét động cơ nghiên cứu của quyển sách này. Mục đích của bạn đương nhiên phải dành được trí thức tài phúc và tác dụng tư tưởng của thành công. Suy nghĩ như thế nào để đưa sự ham muốn biến thành vật chất giá trị thực chất khác.

Tôi chỉ ra nguyên lý không ngừng sự ham muốn của bạn, cũng chính là thông qua “Sáu bước đi” của Chương II đề cập đến. Bạn hãy kiến lập nên lòng tự tin để cho bạn ý thức và tin tưởng để đạt được sự theo đuổi mục đích của bạn. Nó cũng như niềm tin của bạn khi hành động. Niềm tin cũng là hình thái của ý thức tinh thần phản ánh tới bạn. Nó còn là điều bắt buộc để bạn đạt được kế hoạch xác định sự vật trong ham muốn của bạn.

Sau khi đã hiểu rõ đạo lý này, bạn nên nhìn cho rõ ràng lòng tin là một loại tình cảm phát triển có ý thức. Thông qua mệnh lệnh ý thức, tâm của bạn đã đạt được, lòng tin mới phát triển và phát huy có tác dụng.

Trong ý nghĩa này, có lẽ sử dụng quá trình phạm tội liên tục thì có thể sẽ phản biện lại mục đích là kết quả của bạn. Các nhà chuyên gia nghiên cứu về phạm tội chỉ rõ: “mọi người lần đầu tiếp xúc với việc này thường rất sợ hãi, nhưng tiếp tục

phạm tội thì họ lại không sợ, từ đó trở thành một thói quen”.

Ở đây ý muốn nói, trong sự vận động của tư tưởng nào đó, được lặp đi lặp lại nhiều lần rồi chuyển đến cho ý thức tâm thần, trạng thái. Cuối cùng cũng được ý thức tiếp nhận tinh thần đó và làm như cũ và hành động đúng như cũ, lúc này có thể ý thức, nhận ra được phương thức đáng tin thực tế nhất và đưa phương thức đó chuyển thành giá trị vật chất đích thực của nó.

Như chúng ta đã biết mục đích của phần trên phần này cũng đã chuyển hoá vấn đề ấy và tư tưởng của lòng tin cũng được sửa đổi. Các bạn ngay lập tức phải biến những vấn đề này thành các giá trị thực chất hoặc đối ứng vật chất.

Phần cảm tính của tinh thần hoặc tư tưởng là nhân tố của hành động hoặc sinh mạng và sức sống tình cảm của lòng tin, yêu thương và sự ham muốn. Sau này, có thể khiến hành động trong lĩnh vực tình cảm này ảnh hưởng đến bất cứ hành động nào.

Không những bạn phải nắm bắt sự xung đột tư tưởng và niềm tin mà bất kỳ ở hoàn cảnh nào cũng phải tích cực hoặc sự rung động tư tưởng đều có thể chuyển đến nhận thức và ảnh hưởng đến nó.

## **2. Không có vận mệnh tốt sẽ hỏng việc**

Những lời ở trên bạn có thể hiểu được sự xung đột tâm thần hoặc sự xung đột ý tưởng của tính phá hoại biến thành giá trị thực chất khác. Sự xung đột tư tưởng xem xét hoặc tính kiến thiết cũng dễ như vậy, đây chính là hàng trăm hàng nghìn người đã từng đụng phải người tạo ra “bất hạnh”. Bởi vì họ chỉ có lòng tin tiêu chí như vậy, vừa ý thức được tinh thần vừa biến nó thành giá trị thực chất của nó.

Đề nghị lần này: nhấn mạnh sự ham muốn của bạn và đưa đến tinh thần ý thức khác. Lòng tin là nhân tố hành động quan trọng quyết định ý thức của bạn, tự do đưa ra. Khi bạn nhận ra tinh thần ý thức, lòng tin sẽ khiến cho sự ham muốn của bạn thành công, khiến cho bạn tiếp nhận và ý thức được sự ham muốn này và đưa ham muốn trở thành hiện thực. Ý thức được tinh thần với tốc độ nhanh sẽ đưa bất cứ vận mệnh nào chuyển thành giá trị có tính thực chất. Nếu như mệnh lệnh được bạn tin tưởng nó sẽ tuyên bố tình hình một cách rõ ràng.

Đương nhiên, sự thành công của mọi người không những chỉ dựa vào sự bồi dưỡng của tâm lý nhưng sự bồi dưỡng tâm lý và giai đoạn cần thiết. Có người không có nhân tố tâm lý, không có sự chuẩn bị tâm lý, muốn thành công dường như là không thể.

Do tình hình tích cực chiếm tâm điểm, có thể biến thành điểm chủ chốt của lòng tin. Cái tâm thần trọng yếu này, có thể chỉ rõ tâm thần ý thức và nó có thể tiếp nhận chỉ thị. Tác dụng trạng thái tâm lý của mọi người lòng tin nói đến cùng một loại trạng thái tâm lý như vậy, nó khiến sự phấn đấu tích cực tâm lý của bạn, có một bước tiến trạng thái tâm lý này để bạn bước sang một bước thành công.

### **3. Lòng tin giúp sức cho bạn**

Trong lứa tuổi trăng tròn, trước kia người đứng đầu tôn giáo đã nói với các con chiên, phải tin vào ý nghĩa của tôn giáo hoặc “có lòng tin”, nhưng họ không nói cho mọi người biết “hành vi” phải có lòng tin, họ cũng không nói rõ “lòng tin là một tâm tình dựa vào chính bạn chỉ ra”.

Chúng ta người người đều có thể tìm hiểu ngôn ngữ nói rõ tác dụng của lòng tin:

- Lòng tin là vị thuốc linh hồn “sống mãi không già” nó có thể tăng thêm tuổi thọ, tác dụng tăng dưỡng khí và sự rung động.
- Lòng tin là một điểm xuất phát tích lũy tiền tài.
- Lòng tin là một nền móng cơ bản, cũng là một nền móng thần bí, một số vết tích và thần bí này đều không có phương pháp, sử dụng phương pháp phân tích khoa học.
- Lòng tin là một sự bổ sung của tính thất bại.
- Lòng tin là một nguyên tố, khi nó phối hợp với những vấn đề khác, làm cho con người có thể linh hoạt sử dụng ý chí một cách mạnh mẽ, tự tin hơn.
- Lòng tin là tư tưởng bình của con người, khiến cho nguyên tố giá trị của tinh thần biến đổi.

### **4. Tư tưởng chiếm ưu thế khống chế tinh thần của bạn.**

Có một sự thực mà nhiều người biết là con người cuối cùng đều tin tưởng vào chính mình. Không muốn nhắc tới lần thứ hai, bất luận đó là những lời nói thật hoặc lời nói giả. Khiến cho mọi người không muốn nhắc lại, cuối cùng lời nói đó được lưu truyền và là một lời nói thật được mọi người tiếp nhận, mà họ còn tin đó là thật: Mỗi người đều dựa theo như tư tưởng cũ của tâm trạng của chính bản thân. Có người cố gắng đặt cái trung tâm của chính nó vào tư tưởng động viên bản thân mình hoặc đặt vào mấy trường hợp thích hợp khác. Lúc này nó được cấu thành sức thúc đẩy của khống chế các hành vi và sự chỉ huy.

Tình hình tư tưởng kết hợp đã cấu thành một sức lực vô hình và có thể thu hút



tư tưởng giống như cái khác “Được tư tưởng vô hình đó có thể thực hiện được nhiều vấn đề, giải quyết được hàng trăm phương nghìn kế cùng loại.

Tinh thần của con người: thường thì tư tưởng là trung tâm sẽ phát sinh các vấn đề khác. Bất cứ kế hoạch, quan niệm và tư tưởng nào của trung tâm của con người đều có thể thu hút mọi người, để làm tăng thêm tác dụng của bản thân và sự lớn mạnh của kinh nghiệm.

Quan niệm, kế hoạch hoặc ý tưởng, có thể mượn phương hướng đa tầng để hội nhập vào trung tâm. Đây chính là yêu cầu đầu tiên của quyển sách này. Mỗi ngày bạn phải nói to và tăng cường bước đi để tăng dần của cải, để đạt được ý thức tinh thần của bạn.

Quyết tâm từ bỏ những ảnh hưởng xấu đến sự nghiệp của mình, xây dựng nên quy luật cuộc sống của chính bạn. Hiểu rõ gánh nặng và tiền vốn, tài sản tinh thần của bạn. Bạn có thể phát hiện nhược điểm lớn nhất của bạn trong lòng tự tin rộng lớn đó: Nhưng cái trở ngại này có thể trừ khử nó được: cố gắng xem xét kỹ càng có thể biến nó trở thành dũng cảm, chỉ mượn phương pháp trợ giúp của bản thân là tốt. Sự ứng dụng của nguyên lý này, có thể là một phương thức đơn giản để thực thi. Đưa sự xung đột tư tưởng tích cực ở trong sách đã nói rất rõ, còn mặt sau của nó, phản ánh rất nhiều lần, thực chất là muốn biến nó thành trung tâm của bạn, ý thức có một phần năng lực.

## **5. Xây dựng 5 bước của lòng tin**

Ở đây chúng tôi muốn giới thiệu với các bạn đọc một người thành công và tự mình xây dựng nên 5 bước đi của lòng tự tin nhất định.

1. Bạn biết bạn có năng lực đạt được mục tiêu xác định trong cuộc sống. Bởi vì yêu cầu của bạn được áp dụng hành động không ngừng và từ khi nó mới bắt đầu.
2. Bạn hiểu được, tư tưởng yếu thế của trung tâm cuối cùng cũng thực hiện được, cũng dung nạp được những vấn đề bên ngoài và biến việc đó trở thành hiện thực của vật chất; Bởi vì như vậy bạn nguyện mỗi ngày dành ra 30 phút tập trung suy nghĩ, xem xét, từ đó trong trung tâm mới tạt ra một hình tượng tâm lý rõ ràng.
3. Bạn chủ động đưa ra nguyên lý chính xác, sự ham muốn của bạn cuối cùng cũng có thể dùng phương pháp thực tế để thực hiện vấn đề một cách có quy tắc. Do vậy mỗi ngày nguyện dành ra 10 phút để phát huy lòng tự tin.

4. Bạn đã hiểu rõ mục tiêu chủ yếu mà bạn xác định ra, bạn mãi mãi không dừng lại ở đó, cuối cùng cũng muốn đạt được mục đích.
5. Bạn hiểu được toàn bộ, trừ khi phương thức chính tự nó đến và trở thành hiện thực không đủ địa vị tài phúc to lớn. Do vậy bạn không muốn làm việc đó cho đối phương không thể lợi dụng được, bạn đã dùng sức lực của mình và dành được sự thành công của người khác.

Tạo ra mặt khác của công thức này chúng ta nên chú ý đến trong sự thất bại của một người, trong sự khó khăn túng thiếu nguyên nhân khác chỉ là nguyên lý tự đưa ra ứng dụng tiêu chí mà thôi.

## **6. Bạn có thể nghĩ mình không nằm trong sự may mắn**

Bạn quyết tâm làm sáng tỏ tính không kiến thiết và tư tưởng không lành mạnh. Nó chỉ căn cứ sự xung đột tư tưởng do chúng ta gây nên, nó cũng làm tăng thêm hiệu suất cho công việc. Sự quyết tâm tinh thần sẽ sợ tư tưởng đó rồi dần dần trở thành hiện thực. Nó cũng làm cho tư tưởng lòng tin hoặc sự dửng dưng cảm trở thành hiện thực như thế.

Nó cũng giống như dòng điện, điện lực có thể chuyển động nhanh chóng và rộng lớn trong công nghiệp, tăng thêm sự phục vụ, áp dụng nhiều công đoạn. Khi tính kiến thiết phối hợp với nhau, có thể sử dụng sai, khiến cho sự tồn tại của con người rơi vào hoàn cảnh nguy kịch.

Bạn sẽ cảm thấy tinh thần của mình không bị gò bó. Sợ hãi, hoài nghi cái gì và không tin tưởng, bạn có thể sử dụng tác dụng của lòng tin, tự động đưa ra quy luật có thể tiếp nhận tinh thần không tín nhiệm này, hình thành một loại mô hình, sự quyết tâm của bạn sẽ biến thành giá trị thực chất.

## **7. Yêu thích kinh nghiệm vĩ đại**

Hạt giống của thành công, sẽ nằm bên cạnh bạn. Nó được yêu thích và giao trải ở nơi bạn cần. Có thể đem đến cho thành tích cao nhất.

Các nhạc sĩ lớn có thể khiến cho âm nhạc đẹp đẽ nhất có quy luật về giai điệu. Bạn có thể làm cho não của bạn kích động, khiến nó thúc đẩy tâm hồn của bạn để đạt được mục đích nào đó.

Một nghiên cứu đã phát hiện có mấy trăm người đã sớm trở thành những nhân vật kiệt xuất và quan hệ tương đồng. Sau lưng mỗi người trong số họ đều có tình yêu của họ với giới nữ. Đây chính là một thể loại tình yêu đối với người nữ và sự theo đuổi phù hợp. Làm cho bạn trong sự thất bại đó dửng dưng cảm đứng lên giành lấy ưu thế, giành lấy sự thành công của bản thân.

Tình yêu là nguồn gốc đầu tiên của tình cảm thiêng liêng của loài người, là sức lực, lực lượng hùng mạnh nhất. Đem tình yêu vào vị trí phần đầu của sự nghiệp và tác dụng thần kỳ của việc sản sinh ra nó. Tình yêu yếu kém không có sự thôi thúc của mục tiêu, loại tình yêu đó tồn tại rất ít. Người dũng cảm có tư tưởng, ái tình mới là quan trọng.

Chúng ta xem xét và nghiên cứu toàn bộ thế giới văn minh quen thuộc của người Ấn Độ đều nhận thấy tác dụng của lòng tin. Thế giới nhân loại có được ví dụ kinh ngạc liên quan tới lòng tin. Thành tựu to lớn được giành lấy từ đây. Vận dụng không cùng một người nào đều có tiềm lực vĩ đại, để giành được thành công to lớn, anh ta không có quyền lực, không có tiền tài, không có quân đội, không có gia đình, thậm chí không có quần áo, nhưng anh ta có sức lực. Sức lực của anh ta từ chỗ nào đem đến?

Đó là nguyên lý lòng tin của anh, tìm hiểu và sáng tạo ra nó, anh ta dựa vào năng lực này sẽ duy trì tâm lý của 2 tỉ người. Hoàn thành đại sự của anh, anh phải bỏ ra rất nhiều công sức, gặp rất nhiều gian nan. Anh ta ảnh hưởng tinh thần hạ quyết tâm của hai tỉ người đó. Đưa anh ta đoàn kết lại, để thực hiện một lòng với quần chúng.

Ngoài lòng tin ra, còn có sức lực của một hình thức khác có thể hoàn thành mục đích to lớn giống nhau.

## **8. Nên khắc phục yếu điểm**

Lòng tin là bước không thể thiếu của thành công. Lòng tin được thông qua chỉ thị của tinh thần hạ quyết tâm cho bạn thu hút mạnh mẽ.

Nam bước đi hướng tới lòng tin rất tự tin, toàn bộ là nội dung phạm vi năng lực hiện có của bạn làm nên sự việc. Bạn đã biết, bất cứ cơ hội nào sẽ đến với bạn đều có sự khó khăn, gian nan đi kèm theo hoặc nghĩ cảnh tiên của thăng lợi và hạnh phúc.

Nhiều chuyên gia đã khẳng định những người này nói cho chúng ta biết tư tưởng bất cứ cơ hội nào sẽ đến với bạn.

## **XÂY DỰNG CON MẮT BUÔN BÁN**

Lòng tin là nền móng, trí tuệ là sức lực, để cho bạn dựng nên lòng tin thành công, điều quan trọng nhất là ánh mắt.

### **1. Nhìn người cho kỹ**

Nhân loại là sự biến đổi lương thiện, bất cứ loại sản phẩm nào đều không ngừng đổi mới về mẫu mã, hình thức. Phạm là các vấn đề, lời nói nhanh còn có

thể kiếm một số tiền, nhưng lời nói đó quá chậm, không những kiếm không được tiền, mà tính khả năng tổn thất, thất bại lại càng cao. Đây chính là “thiên tài là thứ nhất, thứ hai là kẻ bất tài, thứ ba là kẻ thất bại nặng nề”. Cho nên bước tạo nghiệp thứ nhất là ánh mắt đơn độc nhìn thấy.

Cái xã hội giữ gìn là của quý của thương nhân. Một khi mở ra ý tưởng của con người, mãi mãi không thể sinh tồn và phát sinh được.

Đây là xã hội phát triển thương nghiệp, ngày càng khó chỉ ra được những vấn đề mới, bởi vì yêu cầu thiết yếu của xã hội đại thể đã xác định rồi. Thương nhân phải trải qua những gian khổ đi tìm kiếm: trên thực tế là: số tiền đó đã bị người trước bùng mất 8/10-9/10.

Điều tương phản trong xã hội này con người cần phải chú ý phương thức làm ăn. Có lẽ nên nói trong trường hợp này có người trong xã hội chú ý tới kinh tế phải tạo ra được thị trường lại dễ dàng hơn người trước.

Có một ví dụ đơn giản nhất đã chỉ rõ: Ngành bảo hiểm nhân thọ của nước Mỹ ở lứa tuổi trước 20 là một điều khiến cho mọi người tai nghe mắt thấy mà tránh xa sự nghiệp này. Đương nhiên bảo hiểm nhân thọ là một điều rất là nghiêm khắc, có khi có người đóng bảo hiểm bị thương vong lại không được bồi thường. Bởi vì những người kinh doanh đa số là tư nhân, số tiền lớn bồi thường khẳng định sẽ trực tiếp ảnh hưởng đến lợi nhuận của cổ đông. Điều quan trọng là cái nguyện vọng của sinh mạng người sống, họ cho rằng mua bảo hiểm là điều quý giá, rất có lợi.

Sau này qua một thời gian làm ăn, tập đoàn này ngày càng phát triển, cục diện đã thay đổi. Họ đầu tiên phải hiểu được quan niệm chính xác của mọi người, trừ khi nghiêm cấm mê tín lại được mở rộng thêm một bước. Một điều khoản khác, lúc này đã làm cho khách hàng tin tưởng việc đầu tư vào mua bảo hiểm là lợi ích cho người thân, không còn bị thất bại nữa. Có rất nhiều người làm trong công ty bảo hiểm nhân thọ thậm chí hiểu rất rõ người đầu tư thuộc tính chất tự sát, và người nhận được lợi ích cũng giành được đủ số tiền bồi thường. Số tiền bồi thường lớn này và số người kiên trì có cả một tập đoàn, nhiều người hay trăm hàng nghìn người này không thể đợi được bồi thường. Những người đầu tư bảo đảm chắc chắn với lòng tin của những người đóng bảo hiểm.

Cho nên, hầu hết những người này phủ định sự việc đó làm tăng thêm phiền phức cho họ. Tai nghe mắt thấy, không khó gì tạo nên sự nghiệp nhưng làm như thế nào để mọi người hiểu.

Rất nhiều những sản phẩm do thương nhân sản xuất; làm gì để bảo đảm chất

lượng và không ngừng đổi mới công nghệ để ngày càng tiến lên.

Như trước kia những máy lạnh cỡ lớn, có nhà máy nghiên cứu và chế tạo ra máy lạnh, lúc đó không làm khách hàng hài lòng, nhưng bây giờ đã được cải tiến về các công đoạn, là phương pháp sản xuất có hiệu quả tốt nhất.

## **2. Phát huy buôn bán thương nghiệp**

Điều tâm niệm là một từ ngữ trừu tượng, nó có thể làm động từ, có khi nó cũng là danh từ.

Buôn bán thương nghiệp làm cho sản phẩm của bạn cung vượt quá cầu, cũng có thể làm cho bạn thất bại, xem bạn vận dụng như thế nào.

Một số nhà chuyên gia của các xí nghiệp thường thường không coi nhẹ việc tiếp thu tâm niệm mới. Họ cho rằng sự tạo nghiệp mới là việc quá mạo hiểm chỉ có những đơn vị bị thất bại mới hiểu rõ được công đoạn này.

Do tinh thần mạo hiểm rộng lớn cho nên họ rất tự tin vào tinh thần quý báu của bản thân, đây là phương thức bí mật của phương thức kinh doanh, càng không thể dựa vào bước tiến và sự phát triển của xã hội. Kết quả đồng bộ cuối cùng là các xí nghiệp dần dần thu nhỏ lại, cuối cùng sẽ bị các xí nghiệp khác chèn ép.

Vì vậy phi ý niệm đều đại diện cho sự thành công và bước tiến, những hành vi việc làm sai với quy luật làm cho ý niệm có khi gặp phải nan nguy. Ý niệm không đơn giản như ta nghĩ mà nó phải có giấy trắng mực đen mặc cho yêu cầu bức thiết của xã hội. Kết quả thường làm con người đại trượng phu hy vọng.

Ý niệm thành công là tạo ý và cung kỳ hiện thực, đưa cuộc sống của con người và mối liên kết cuộc sống của xã hội của quần chúng không ngừng phát huy có hiệu quả và vận dụng vào thực tế. Dựa vào sức quan sát kỹ lưỡng, sức phán đoán chính xác và thực tuyến thiết thực và nơi sinh sống làm ăn của người tiêu dùng. Khách quan phân tích ý nguyện của người tiêu dùng. Trong quá trình khắc sâu nhân tố ý niệm càng không được thực hiện chính xác. Cái gọi là làm ăn buôn bán thương nghiệp chủ yếu có mấy đặc trưng sau:

1. Ý niệm tự đến ở kinh nghiệm có được từ xã hội.
2. Đầu tiên phải coi người khác là mục tiêu chính của mình. Sau đó mới hỏi chính mình có lòng hay không.
3. Sớm có sức mô phỏng tốt nhưng không trở thành hiện thực một cách nhanh

chóng mà nó sẽ dần dần được cải thiện thành hoàn mỹ.

4. Áp dụng ý kiến của người khác và biến nó thành hiện thực.
5. Bất cứ ý niệm nào được cải thiện mới có lợi cho người và cho bản thân.

Nếu như bình thường những chuyện phát sinh từ xã hội ngày một nhiều hoặc khi quan sát trạng thái của người khác hà tất gì phải phát hiện ra rất nhiều chuyện vô nghĩa, phát hiện ra sự vật mới và không đụng đến nó, xem xét đến nó mà là sự “lưu ý” và “sự tìm kiếm”.

Có rất nhiều nhân vật nổi tiếng giàu có trong xã hội. Sự giàu có của họ là tự có trong tuổi thanh niên họ làm ăn được, họ biết nắm bắt thời cơ, và tăng thêm đầu tư mà đầu tư không nhất thiết phải là đầu tư với số tiền lớn, mà buôn bán phải có sự tính toán hoặc mượn sự đầu tư kinh doanh nhỏ cũng có thể đem lại lợi nhuận... Có lẽ lần đầu tiên đầu tư vào mục đích gì ai cũng gặp phải sự thất bại, nhưng dựa vào sức trẻ ắt sẽ có một cơ hội tốt để tiến thân.

Không phải có tư tưởng cấu thành đều mang lại hiệu quả ắt phải có thành phần mạo hiểm ở trong công việc. Chủ yếu là trong quá trình phát triển ý làm ăn, bạn có lòng tin vào công việc hay không, có xem xét được tình hình diễn biến của nó hay không: phân tích điều gì cũng tốt.

Tầng thứ cao chính là sự tạo nghiệp của người khác và thêm tính biến đổi, tự tạo càng mới mẻ càng là sản phẩm thu hút người tiêu dùng hiệu quả của nó hơn hẳn so với mẫu mã trước kia.

Trí nhớ của con người cũng có hạn, rất nhiều ý niệm đã biến thành hiện thực, phải chịu khó rèn luyện, duy trì ý niệm. Không nên quên lãng vứt bỏ nó đi còn phải không ngừng hoàn thiện.

Sau khi có một thành tựu nhất định, rất nhiều các nhà thương gia tích cực đặt niềm tin, niềm say mê của mình vào công việc làm ăn. Cái công việc phải làm cũng giống như con thuyền trên sông mất lái, biết làm thế nào cho nó dừng được trước “bão tố”. Trong chiến tranh ác liệt, hiệp định đình chiến là một bước tiến đầu tiên rất khó thành.

Có lẽ bạn cho rằng thương nhân thành công không nên lơ là coi nhẹ công việc họ làm. Cái thói quen này, không những ảnh hưởng đến sự nghiệp của bạn mà còn càng lãng phí sản phẩm mà bạn bỏ công sức vất vả mới tạo ra được.

Kỳ thực, những bước tiến, mỗi kiến trúc to lớn ấy là do vật chất nhỏ hình thành, sự thành công của mỗi sản phẩm đã trải qua ý niệm lớn nhỏ và công trình.

Ý niệm là một cái vô hình, nó được tồn tại ở bên cạnh bạn, bạn phải chú ý sự vật được nằm ở đâu, ghi nhớ khắc sâu hình tượng này. Đương nhiên ngoài suy nghĩ ra còn phải mượn sự trợ giúp của giấy bút nữa.

Có lẽ bạn cho rằng một số vật gì đó khi không được phù hợp với hiện tại nữa, nhưng cuối cùng có một ngày nào đó bạn sẽ cần đến. Ví dụ như trào lưu cũng giống như phản cổ rất khó bảo đảm ngày mai sẽ chuyển đến, gặp phải vấn đề gì. Có lẽ là dụng cụ gia đình hoặc là cái đồng hồ, thậm chí là vô tuyến. Chính vì vậy khi mà thu thập được hết tất cả các vấn đề lúc nào cũng có thể phân tích để thực hiện công việc. Suy nghĩ không thể đạt được ý niệm đó.

Ví dụ như ở thời trẻ tuổi muốn kiếm một số thứ gì, thì thực tế lại cần thời kỳ thanh niên khỏe mạnh hoặc tuổi tác đã cao để phản ánh nhìn lại sự vật đó. Hiểu rõ được nhân loại và trạng thái biến đổi đó chính là hiểu cái không có sản phẩm là điều bỏ đi mãi mãi của người tiêu dùng, không có đồ dùng là sự thất bại mãi mãi của họ. Cho nên, khi lưu lại tất cả ý niệm không ngừng nhắc nhở chính mình đối với sự mãn cảm. Rất dễ tìm được ý niệm mới.

*Năm lấy ý nghĩ:*

Năm vững bất cứ ý nghĩ nào và phát huy tác dụng khác.

1. Bất cứ chuyện gì bắt đầu từ những nghi vấn.
2. Không nên chú ý một cách rõ ràng những cái mà mình bán ra, cũng nên chú ý thương phẩm mình bán ra.
3. Phải chú ý dư âm không tốt của sản phẩm.
4. Các sản phẩm nên xem xét kỹ lưỡng mối quan hệ của chúng.
5. Chú ý tin tức mới của thị trường.
6. Phải giữ lại sự biến đổi của các mặt thị trường nội địa.
7. Phải chú ý dư luận của quần chúng về sản phẩm của mình.
8. Lưu ý thị trường của quốc gia khác.

Điều quan trọng nhất là tất cả những tình hình đó phải nắm vững trạng thái hoài nghi. Ví dụ: Bạn nghi ngờ một sản phẩm cùng loại nào đó tại sao có thể bán ra tiêu thụ trên thị trường tốt như vậy, mà bạn chỉ cảm thấy nó, thậm chí sản phẩm có nhãn mác khác nó càng tốt. Chỉ có con đường tiêu thụ của chính sản phẩm của mình mới loại trừ đi cái khác, là trạng thái của từng bước đi, tốc độ

tiến bộ thương trường không theo kịp được sự biến đổi của thị trường.

### *Chỉnh lý ý nghĩa*

Hàng hoá trên thị trường rất nhiều. Yêu cầu thị hiếu của khách hàng biến đổi liên tục phải dựa vào yêu cầu thị hiếu của người tiêu dùng mà biến đổi làm sao cho phù hợp, khiến cho họ không có cảm giác hoài nghi về sản phẩm của mình, làm cho họ có một sự lựa chọn tin tưởng vào sản phẩm.

Có sức phán đoán cao, mới không thể bước đi sai hướng, có thể quyết định kịp thời dùng cái gì, loại bỏ cái gì.

Hầu hết các ý nghĩ có thể dựa vào cảm giác dành được, căn cứ vào ý nghĩ để tiến hành, là điều rất lãng phí thời gian và tinh thần.

Tuy mỗi ý nghĩ nó có giá trị riêng của nó, nhưng nó không thực hiện đồng thời được. Chỉ có lợi dụng sức phán đoán mới có thể thực hiện ý nghĩ phù hợp, đầu tiên phải thực hiện tốt từng khâu nhỏ, lại tiến hành nghiên cứu và thực nghiệm. Ý nghĩ vốn có cụ thể hoá mới là sự thành công của bước đầu.

### **3. Khắc sâu tin tức mới**

Thị hiếu của xã hội là như thế nào? Mức tiêu dùng của họ như thế nào, tuổi trẻ thích cái gì, tỉ lệ sinh đẻ như thế nào đều là tin tức, lượng sản phẩm giảm hay tăng.

Các mặt đó bao gồm: chính trị, thị hiếu xã hội, tỷ lệ cao thấp của việc sinh đẻ, tỉ lệ giàu nghèo... cũng đều là tin tức.

Chúng ta phải tìm hiểu xâm nhập vào hướng đi của các xí nghiệp, nhà máy khác. Sản phẩm của họ có được sự hoan nghênh của người tiêu dùng hay không, có giống nhau hay không? Khi đã điều tra kỹ lưỡng đạt tới một kết quả đó cũng chính là tin tức.

Phương pháp đơn giản nhất là sản phẩm của mình và sản phẩm của họ tương đương nhau.

Ví dụ sự giống nhau về một loại bột giặt mẫu mã giống nhau, và phương diện giá cả rẻ hơn của bạn. Cũng nằm trong mạng lưới đó, bạn sẽ đụng phải nhiều vấn đề không công bằng, bạn phải đưa sản phẩm của mình đặt vào sự nghiên cứu của người khác.

Trải qua sự nghiên cứu bí mật, bạn mới có thể phát hiện ra được bản chất của bột giặt, kết luận vấn đề lại quay về với bạn, giành được sự thắng lợi. Bột giặt là một loại chất tinh chế để giặt quần áo, sự cảm nhận mới mẻ của khách hàng về



loại bột giặt của bạn là rất quan trọng, nhãn mác phía ngoài đương nhiên cũng là vấn đề khiến cho người tiêu dùng tin tưởng.

Tin tức cũng bao gồm tâm lý nghiên cứu của khách hàng. Có một thương nhân thành công cũng cần làm quen với các nhà tâm lý thậm chí còn vận dụng y như vậy.

Tất cả mọi vấn đề chỉ biết cải thiện là chưa đủ, còn phải đưa sản phẩm của mình bán chạy trên thị trường, luôn luôn đi đầu.

Khi nắm bắt được tin tức, bạn sẽ phát giác bất kỳ người tiêu dùng nào ám thị về tư liệu của mình yêu cầu về sản phẩm mới ta phải nghiên cứu và cho ra sản phẩm họ cần.

Bất kỳ tin tức nào cũng có thể thể hiện sự biến đổi của xã hội. Như áo bơi của nữ, do nhìn thấy những điểm họ muốn gì, thế nào thì phù hợp 3 điểm đó tượng trưng cho sự mở lối thoát của thị hiếu xã hội. Một thương nhân thông minh cho biết, thiết kế hoặc cải tiến trang phục nữ giới phải liên tục thay đổi kiểu dáng. Dựa vào tin tức để đưa ra phương hướng tiến lên đem lại lợi ích cho người sản xuất. Người thương nhân này chế tạo sản phẩm rất thích ứng thị hiếu của xã hội, mọi người sau khi sử dụng lại yêu cầu thêm một bước đổi mới về sản phẩm, người thương nhân này tiếp tục chế tạo nghiên cứu, trong cái vô hình ấy khiến cho trào lưu này luôn không ngừng đổi mới.

*Giành được tin tức như thế nào?*

Tin tức ở mọi nơi là hình thức không cố định, ngoài tin tức văn tự thi và sự giới thiệu của đài phát sóng ra “tin tức của cuộc sống” chiếm một vị trí rất quan trọng.

Dựa vào tính thuận lợi của thời đại tin tức đã đem đến rất nhiều ý nghĩ mới.

Dành được phương pháp của “tin tức cuộc sống”.

1. Điều tra: Dùng hình thức điện thoại hoặc hình thức hỏi thăm liên tục, lắng nghe ý kiến của người tiêu dùng, làm công tác sửa đổi tư liệu tham khảo của sản phẩm, người tiếp thị phải đẩy đồng thời công tác giới thiệu sản phẩm tìm kiếm ý kiến của khách hàng.
2. Quan sát: Lưu ý các phương diện, đặc biệt không thể làm các phần ngoài công việc chính thái độ của các công nhân viên cũng ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng của sản phẩm.

3. Thăm quan: Không cần say sưa lắm trong nghiên cứu sản phẩm của chính mình, nhưng cần phải đến thăm quan sản phẩm của người khác và có thể phát huy dòng suy nghĩ của bạn.
4. Thu thập: Thu thập sản phẩm và sự giới thiệu, sau đó làm công tác phân tích, đặc biệt là sản phẩm đang được cạnh tranh trên thị trường phải tìm ra mối liên hệ của nó.
5. Thực nghiệm: phải lắng nghe ý kiến song dừng lại chỗ đó để suy xét giai đoạn thì không thể giải quyết được vấn đề. Làm công tác thực nghiệm mới có thể biết hiệu quả bước đầu.
6. Nối liền: Các người trong các ngành các nghề nói chuyện với nhau tìm hiểu sự thích thú và yếu đuối của ngành chuyên nghiệp của mình. Sẽ đạt được rất nhiều tư tưởng không dành được và có sự quen biết khái quát với các xí nghiệp khác.
7. Mục đích: Thu thập tin tức rộng lớn là mục đích, không nên ôm mục tiêu đơn độc để tìm kiếm tin tức, rất nhiều lúc trong sự vô ý sẽ phát sinh ra ý nghĩ mới.

Tình trạng, trạng thái tâm lý ảnh hưởng đến tỉ lệ hiệu quả của tin tức thu thập được cho nên tình hình của bạn lúc này không được ổn định lắm, không nên để tin tức lọt ra ngoài từ người bên cạnh.

### *Vận dụng 5 giác quan*

Tuy có người cho rằng, giành được tin tức tư liệu mới nhất, phải đồng thời biến đổi để cho ra sản phẩm phù hợp với tin tức cập nhật. Nhưng sửa đổi quá nhiều điều không nghi ngờ là kinh nghiệm của bản thân người kinh doanh.

Trong quá trình sản xuất, tin tức phải luôn phát hiện ra nếu như thu thập được tin tức “không đầy đủ” và “không chính xác” thì người kinh doanh không thể cho rằng phát hiện tin tức chính xác hoàn mỹ nhất, thì tỷ lệ đó bạn phải hạ quyết tâm để sửa đổi kế hoạch sản xuất. Trong quá trình sửa đổi, phải hết sức cố gắng bước cho đúng, làm cho đúng kế hoạch, như thời gian làm và nghỉ của công nhân, chú ý sắp xếp thái độ của sự vật... Phương hướng đó không có vấn đề gì, lúc này nhất định họ phải sửa đổi.

Trong phương diện cảm giác của giác quan phải mẫn cảm, phán đoán xem cái gì có thể thúc đẩy, cái gì có thể giữ lại. Năm giác quan của con người có thể cảm nhận được: lạnh, nóng, đau khổ, cay, đắng. Cho nên nói đến năm giác quan của con người là sự “dung nạp” của nhân thể. Cái gọi là dung nạp vốn là công tác chỉ

huy đồng bộ của các thần kinh ý nghĩa. Còn có câu nói: Sự biến đổi của con người kỳ thực có thể áp dụng thích ứng vào công việc được.

Sự biến đổi của môi trường làm ảnh hưởng đến công việc của con người, bao gồm sự biến đổi tự nhiên, biến đổi của xã hội và biến đổi của sự vật đều là sức cảm nhận của con người phán đoán, không có năng lực mẫn cảm thì sự biến đổi bên ngoài không thể cảm thấy được không có phương pháp giải quyết. Không thể cải tiến công việc.

Về sự biến đổi của môi trường, tuyệt đối không thể có bất kỳ cơ hội thành công nào. Khi cơ hội đến gần thậm chí còn không thể nắm chắc. Điều chính xác đem sự biến đổi của môi trường nắm chắc mới có năng lực, khả năng ứng dụng nó.

Trong xã hội kinh tế phát triển nhanh chóng mọi người ngày càng bận rộn, về sự biến đổi của các công việc nhỏ bên cạnh khó mà có cảm nhận, sức ứng dụng thấp, thành vấn đề nan giải.

#### **4. Ghi lại những biến đổi của xã hội**

“Biến đổi” là hiện tượng rất đáng sợ, đặc biệt là sự biến đổi của xã hội, trực tiếp ảnh hưởng đến nguồn tiêu thụ của một số sản phẩm nào đó.

Tin tức xã hội lưu ý mật thiết, có thể nhìn thấy sự biến đổi của xã hội dựa vào phương hướng tiến lên của tin tức, có thể trông thấy sự biến đổi hàng ngày.

Trừ khi có sự biến đổi đột xuất, bằng không sự biến đổi của xã hội có một quy luật nhất định. Các bước tiến và bước lùi của sản phẩm ám thị sự tồn tại của sản phẩm ở giá trị cao hoặc thấp.

Tư tưởng của thời đại mới, sự chuyển biến của thời đại cũ, bạn không thể dừng cung đoạn ở này này dừng lại mãi mãi. Lấy sản phẩm thuốc uống làm ví dụ, thuốc thạch nòng độ rất đặc rất ít thanh niên dùng, nhưng bởi vì tính thuốc cuối cùng vẫn duy trì được. Cho nên không bị đào thải nhưng từ khi có chủng loại thuốc mới ra đời phù hợp với yêu cầu của thời đại đây là một trong những phương pháp ứng biến. Sự phát triển có thể duy trì được người tiêu dùng cũ và thu hút khách hàng mới.

Với thời đại tiến bộ như ngày nay, sự phổ biến của máy móc vận dụng và thay thế sức lực của con người rất nhiều. Điều rất rõ ràng ở đây là quá trình tiến bộ của nhân loại, nếu không biết sử dụng công nhân và sử dụng máy móc thì sẽ tạo thành sự thất bại.

Đưa sức chú ý di chuyển đến phương diện marketing và phương diện phục vụ,

khi thích ứng với nhu cầu của thời đại, xã hội và con người sẽ có một lợi ích nhất định. Không nên ý công việc sản xuất hoàn toàn cho máy móc để thay thế sức lực con người tạo thành sự đào thải nhân lực bởi vì tạo ra máy móc phải có trí tuệ và sức lao động của nhân loại, chế tạo ra máy móc phải có tay nghề và một lực lượng nhất định.

Sự biến đổi của xã hội này đều bức bách làm cho bạn phải động não, xem xét càng nhiều ý niệm của công việc làm ăn buôn bán.

### **5. Tiếp xúc nhiều với xã hội**

Cơ cấu chủ quản lớn rất dễ đưa sự khó khăn thích hợp với cuộc sống mới, cái chỗ nghe sự báo cáo thuộc công việc này và tin tưởng giới thiệu kết quả điều tra. Hình thức này cho thấy lắng nghe ý kiến của người khác và tình hình thực tế có cụ ly nhất định. Xã hội công nghiệp hiện nay tạo ra nhiều cơ hội cho các công nhân viên chức được vào làm việc ở các công ty và không nguyện ý đưa tình hình chân chính của công ty tương cáo. Tình hình nhỏ có thể đòi hỏi trình độ khác không cần phải khổ công suy xét.

Lợi dụng cơ hội giả nào đấy để thức tỉnh các cơ sở tư nhân, luôn luôn phổ biến kiến thức để họ hiểu rõ được nguyên lý, xem xét ở thời đại này nhân dân, người tiêu dùng họ thích cái gì, nhiệt tình với hoạt động gì. Đương nhiên không muốn giữ lại và tình lực đi sản phẩm của bạn. Thị dân là sự mua vào.

Sự tiếp xúc với xã hội, phải dựa vào nhân tố sửa đổi của bản thân, cũng có thể tham gia xem xét, khảo sát nhu cầu của xã hội càng làm sự hưng phấn của người tiêu dùng mua nhiều sản phẩm của mình.

Ví dụ một loại bột giặt có nhãn mác nào đó đem bán ra thị trường, những thương gia nghĩ tới giá trị tiền thứ nhất phải chăng nhãn mác và chất lượng của nó tốt.

Nếu như không tận mắt đến nhìn thấy hay là điều tra kỹ càng, căn bản điều tra không ra sản phẩm vốn có của mình có được đứng vào vị trí cao nhất trong thị trường hay không. Người chủ phụ gia đình căn bản không thể coi nhẹ sự phụ thuộc lẫn nhau, có rất nhiều người mua nhãn mác tương đương nhau, không được xem tận mắt, dựa vào tiêu bao nhiêu tiền và thế giới của nhà máy, cũng không nhận được sự góp ý của khách hàng.

Trên thực tế, rất nhiều nhân tố giới thiệu sản phẩm không phải nhân tố xuất phát từ bản thân mình, mà là xuất phát từ nguyên nhân bị người khác thúc giục.

Thậm chí có khi nhân tố vốn có khác của sự giới thiệu sản phẩm là đơn giản

đến thế hoặc chỉ là bởi vì sự bán ra với sự mua vào của khách hàng đã có sự nhầm lẫn.

Nhìn từ góc cạnh nhỏ, nguyên nhân không đáng nhất là điều tra ra thường thường làm cho bạn không tin tưởng kết quả đó. Tiếp xúc nhiều với xã hội, lắng nghe nhiều ý kiến mới có thể mở rộng tầm nhìn.

## **6. Đi du lịch các nơi**

Trong cuộc sống, rất nhiều người muốn đến thăm quan phong cảnh, xem tình hình đời sống con người ở những nơi khác. Do vậy những nơi nổi tiếng thế giới sẽ thu hút bạn đến mục đích là mở mang tầm nhìn xem xét sự phát triển ở nơi đó.

Đi nơi khác du lịch, mỗi người đều có mục đích nhất định. Có một số người muốn đến đó để nghỉ ngơi thoải mái trong kỳ nghỉ của mình, có một số người muốn kết bạn, làm quen bạn mới; lại có một số người đến đó chỉ là những người giàu có, phú quý nhưng nếu như muốn đến đó du lịch dành được những sự hứng thú và tri thức phải hiểu được tập tục của xã hội đó.

Đến Nhật Bản, bạn có thể biết sức mạnh của đất nước Nhật Bản. Ý thức dân tộc thậm chí những người phục vụ bán hàng trình độ của họ cũng rất cao. Bạn cũng học tập được một số kinh nghiệm từ họ.

Đi sang Mỹ bạn cũng sẽ phát hiện được sự tự do mạnh mẽ của họ, giành được kết quả tự do này, được lợi dụng và thưởng thức tinh thần đấu tranh cao của người dân Mỹ.

Đi Ai Cập, đây là một trong bốn nền văn minh lớn cổ đại, nơi này đã đánh dấu một bước tiến của xã hội cổ đại.

Mỗi quốc gia và mỗi khu vực đều có cảnh tượng khác nhau, cái thiết yếu của người dân có sự phân biệt lớn. Dành được một số kinh nghiệm nhanh, hay chậm từ thế giới quan rộng lớn này còn tùy thuộc vào mỗi người, tự nhiên không thể nhìn nhận khi những sự việc nhỏ đập vào trước mắt được.

Điều quan trọng nhất là đánh giá được hay không được sản phẩm ở nơi đó, có thể thâm nhập thị trường này hay không để tạo được một vị trí, một mối quan hệ sản phẩm ở nơi này (nước ngoài).

Chính vì vậy, đến các nơi khác nhìn nhận sự việc, dành được kinh nghiệm và ý niệm mới.

Cái gọi là “đọc nhiều sách, không bằng đi nhiều nơi”. Đây là khái niệm cơ bản, kinh nghiệm thực tế lại là học vấn cao tầng thứ.

Ví dụ thời thanh niên còn có chuyện yêu đương, mơ ước, có tình yêu mà ai cũng có thể viết thành tiểu thuyết, nếu như bạn có cảm nhận sâu sắc, đã yêu một tình yêu chân chính, cũng giống như tình yêu trong tiểu thuyết. Khi bạn thất tình- đấy lại là một câu chuyện tình yêu đẹp đẽ. Bạn có tình yêu đen tối là tình yêu lừa gạt người khác, thể hiện diện cuộc sống thực tế này thường thường có thể sửa đổi thái độ của bạn đối với cuốn sách này. Cho nên quyển sách này làm tăng thêm kiến thức cho bạn. Đây chỉ là kinh nghiệm khái quát cuộc sống thực mới là người thầy chân chính.

## **7. Đến những nơi sang trọng**

Tiền nào vải đấy đây là quy luật của tạo hoá. Giá tiền của bề ngoài vật nào đó làm kinh ngạc, nhưng lại không phải đại diện cho sự đẹp đẽ của vật chất.

Cho nên vật chất, hàng hoá không giống như con người. Mấu chốt chủ yếu là thái độ của người bán hàng, tín nhiệm của hàng và chất lượng của sản phẩm. Tổ chức của hàng hoá thường thường mỗi nhà đều là to giống nhau.

Tiêu một khoản tiền nhỏ, nơi bán hàng cao cấp sang trọng, có thể phát hiện được giá trị quý giá của nó. Có rất nhiều người thích đến những nơi sang đó, một phần là muốn giá trị của bản thân, có phần là muốn thưởng thức sự phục vụ ở nơi này, có thể mượn sự quen biết với người khác để buôn bán, làm ăn.

Bất cứ nhà kinh doanh nào đều muốn kiếm nhiều tiền, người tiêu dùng cũng hy vọng có một giá tiền thấp nhất để giành được lợi nhuận cao nhất. Vì thoả mãn yêu cầu của hai bên, thái độ phục vụ hàng đầu là điều quan trọng nhất, thái độ phục vụ nhiệt tình cũng để lại cho khách hàng một ấn tượng khó quên.

Tuy nhiên cho dù tiền vốn ít bạn cũng có thể làm cho cửa hàng của mình có uy tín, có được sự chú ý của khách hàng; thái độ phục vụ là bí quyết của cửa hàng, điều phụ ở đây là môi trường của nơi bạn mở cửa hàng. Sau đó mời một số khách hàng đến để hưởng thụ thái độ phục vụ của nhân viên và muốn họ đưa ra lời phê bình chân thực.

Tuyệt đối không nên nghỉ ở những nơi sang trọng mới có sự phục vụ nhiệt tình bởi vì phong cách không nằm ở giá trị cao hay thấp của hàng hoá, không khí của cửa hàng làm cho khách hàng có cảm nhận tốt.

Ở một số nơi cái gọi là sang trọng, cao cấp có rất nhiều quan niệm sai. Ví dụ: chỉ là một cửa hàng ở xóm nhỏ nhân viên phục vụ làm hài lòng khách. Thái độ của họ rõ ràng nhiệt tình với khách hàng.

Lại có một số mất một khoản tiền lớn cho việc quảng cáo để thu hút người

tiêu dùng. Trên thực tế việc quảng cáo này là lừa gạt ánh mắt của người tiêu dùng về sản phẩm của mình. Một số duy trì việc kinh doanh này sẽ không được lâu, bởi vì sự phối hợp rộng lớn của họ, rút cuộc sẽ có một chỗ trống lãng phí tiền quảng cáo để lừa khách hàng.

## **8. Đi dạo thị trường lớn**

Nơi thúc đẩy hàng hoá thuận tiện nhất cho khách hàng là thị trường lớn, cao cấp bởi vì tránh được sự ỷ lại của người bán hàng. Sản phẩm như có thể xâm nhập thị trường và có một số cơ hội tốt. Không mượn được lời nói của cơ hội này là sự lãng phí tâm huyết.

Siêu thị bày các loại sản phẩm khác nhau lên giá, mỗi loại sản phẩm đều có gắn các nhãn mác giá tiền của nó, khiến cho khách hàng có quyền lựa chọn sản phẩm hợp túi tiền.

Đáng tiếc thái độ của nhân viên ở khu vực này không làm cho sản phẩm được bán chạy. Thông thường sự đối đãi của nhân viên siêu thị rất cứng nhắc.

1. Không gắn nhãn mác và giá tiền lên sản phẩm đặt trên giá. Bởi vì khách hàng không biết giá tiền thì họ không chọn sản phẩm đó.
2. Hàng hoá đặt quá cao khiến người tiêu dùng không quan sát, lựa chọn được sản phẩm.
3. Các sản phẩm cùng loại nhưng không đặt về một phía, khách hàng không biết phân biệt là thật hay là giả.
4. Không thường xuyên quét dọn, sản phẩm sẽ bám đầy bụi đất khiến cho khách hàng không thích, không hài lòng với hàng hoá dơ bẩn đó.
5. Không bổ sung kịp thời các sản phẩm vào các chỗ trống. Kỳ thực đó là sự lười nhác của nhân viên hoặc không chú ý tới sản phẩm đã được bán mà không bổ sung, khiến cho khách hàng chọn sản phẩm khác, họ thử dùng mà cảm thấy không có gì khác so với trước thì họ lại dùng sản phẩm khác làm cho sản phẩm trước kia thất bại nặng nề.

Ví dụ như có một sự việc cùng giống nhau về sản phẩm được phát sinh ra trong thị trường, bản thân nhà máy cũng rất khó khống chế, không thể can thiệp vào sự việc của thị trường, tạo thành sự hiểu lầm. Nếu như trực tiếp đưa ra kháng nghị mà không thể giành được sự sửa đổi chỉ có quan hệ con người phải động não để thực hiện kế hoạch khai trừ hiểm hoạ. Có một cơ cấu thành công

phải gặp rất nhiều thất bại. Sẽ thay bạn giới thiệu sản phẩm này trước mặt mọi khách hàng, nên sắp xếp vị trí quan trọng nhất, bởi vì họ nắm chắc vận mệnh bán sản phẩm.

Lợi dụng quan hệ thực tế tốt giữa con người và sự nối liền tích cực ở cảm tình cái công việc tư được phân biệt cụ thể, một khi gặp phải sản phẩm của chính mình được đối đãi không công bằng cũng dễ thương lượng; bởi vì nhân viên ở tầng thứ cao của siêu thị phải sắp xếp phương thức rõ ràng. Nhân viên ở tầng thứ thấp không nhất định dùng lực thực hiện công việc tốt. Chỉ có đưa tình hình phản ứng “bạn” lên tầng thứ cao mới có hiệu quả sửa chữa hiện trạng không công bằng.

Trên thị trường cũng có thể phát hiện ra ưu thế của sản phẩm, thông thường đưa đẩy và giới thiệu nguyên nhân. Dựa theo trách nhiệm của thị trường mà nói, sản phẩm khác có đặc điểm dưới đây:

Sản phẩm gây ấn tượng có bảo đảm, gây cho khách hàng rất vừa ý, hài lòng về chất lượng. Sản phẩm giới thiệu thông thường là một sự thiết kế hoàn hảo, không thể làm nổi bật đặc trưng của sản phẩm, giá tiền không rõ ràng hoặc quá lớn, phía ngoài bao hàng giới thiệu về nhà máy. Khách hàng như gặp phải một số vấn đề không có lối thoát.

## **9. Đi dạo cửa hàng sách**

Phương pháp kinh doanh phải thích ứng với mọi sự biến đổi, điều kiện thích ứng là tiếp sức với xã hội mật thiết, đưa tư liệu phát sinh sự kiện đó. Nắm chắc như thế nào? Chỉ phải chú ý nhiều sự việc quan trọng, khiến sự biến hoá được tỉ mỉ, cũng có thể cảm nhận được và tăng thêm sự suy nghĩ. Phải có ý niệm mới về sản xuất sản phẩm mới bất tri, bất giác được tạo thành.

Trong hiệu sách tiềm ẩn nhiều sự kiện lịch sử ở các thời đại khác nhau, khắc họa văn minh nhân loại và sự rối loạn của lịch sử; mỗi thời kỳ ước có hàng tủ sách như những tác phẩm tình yêu của thập kỷ 60. Những câu chuyện ở thập kỷ 80, ý tưởng của mọi người thời đương đại ở trong tủ sách tiềm ẩn.

Tiểu thuyết về tình yêu, thể hiện cảm tình phong phú của mọi người, sự vật càng lãng mạn; trong sách mô tả sự vật, khắc họa nhân vật như lễ vật của người yêu chủ nhân, có câu tô đậm địa phương du lịch.

Trong sách nói về sản xuất lễ vật của tình yêu nhân vật, đưa văn tự đẹp để đó ghi vào trong lịch sử, có thể thu hút, hấp dẫn rất nhiều giới trẻ.

Cửa hàng loại hình lớn giống như thư viện, cố gắng thu hút bạn đọc. Thường



xuyên đến cửa hàng sách để tìm hiểu thông tin, kinh nghiệm, những biến động của các thời đại, phong tục tập quán của từng dân tộc.

Nhớ đừng quá đi sâu nghiên cứu một cách trầm trọng, thì có thể tránh được tổn thất lớn, phải nhìn nhận khách quan cho đúng để góc độ khách quan thường thức. Nhân viên bán hàng ở trong hiệu sách này họ cũng tìm tòi hiểu biết được một số thông tin cập nhật.

Tăng thêm hướng tham khảo định kỳ nơi bán hàng làm ăn thương nghiệp.

Thúc đẩy bán hàng cũng có thể làm cho bạn mở rộng được tầm nhìn, làm cho tình hình phát triển của thương phẩm khác. Có rất nhiều sự vật, vấn đề có thể làm cho sản sinh càng nhiều ý niệm mới có lẽ là bạn có ý nghĩ khác, nhưng thực tế lại không được như ý muốn.

## **10. Đọc báo, tạp chí**

Người đầu tư hiểu chân chính có thể đại diện cho nhiều doanh nghiệp phát tài, chọn ra được công ty tiêu biểu để đầu tư. Lấy cổ phiếu làm ví dụ: Đa số những người đó rất khỏe mạnh, thông minh, nhìn thấy người khác kiếm tiền càng đau lòng cũng phải mua cổ phiếu như vậy, hoàn toàn không xem xét hiện trạng của công ty và phát triển của tương lai. Giá cổ phiếu càng mua vào nhiều lúc thất bại càng lớn. Đây là vòng quay chủ định bị thất bại.

Dựa vào tư liệu truyền phát lớn; không còn nghe ngờ điều gì mà không đầu tư cũng tiết kiệm được rất nhiều thời gian. Nhưng không thể không biết: Nhìn thấu sự truyền phát, tư liệu lớn trên lĩnh vực thông tin cũng thu lượm rất nhiều tình tiết nhỏ.

Có lẽ bạn cho rằng có rất nhiều tình tiết liên quan không quan trọng, cũng không nên để thời gian nghiên cứu thâm nhập quá nhiều. Đây chính là vấn đề không nên coi nhẹ.

Mỗi ngày, rất nhiều báo chí có thông tin kinh tế, đề cập tới vấn đề đầu tư cổ phiếu và rất nhiều nguyên nhân, hiện trạng về kinh tế. Điều quan trọng nhất là đầu tư cổ phiếu hoặc tình trạng xã hội của công ty khác, phải chăng ảnh hưởng tới tình hình thị trường cổ phiếu.

Báo chí có thể giành được lòng tin của người đầu tư với đối phương nào đó, và ở đây cũng cảm nhận được sự phát triển. Ví dụ cổ phiếu đầu tư tăng lên thì con số đó ngày càng nhiều, nhất định yêu cầu tài liệu kiến trúc càng nhiều, công nhân lắp ráp cũng có thể khát khao thị trường đó. Tính chất của cổ phiếu có quan hệ vật tư, cũng làm cho ngày càng phát triển.

Điều tương phản: Ví dụ thông tin bán cổ phiếu cũng ảnh hưởng đến quảng cáo khách hàng. Cái gọi là ảnh hưởng toàn bộ bản thân từng cá nhân và xã hội.

Đương nhiên, đọc báo không thể được phương pháp về thông tin xã hội, nhưng nó không thể thiếu được, nó cũng có mặt tốt, bởi vì con người khi mắc vào sai lầm quá lười không cố định một loại báo nào thì không thể khai thác thông tin chính xác. Đây là một việc rất nguy hiểm.

Đọc báo phải có tinh thần mẫn cảm để phản ứng sự biến đổi của xã hội, bởi vì tạp chí có thể phát hiện tin tức rất cập nhật. Các loại hình sách nào đó tượng trưng cho sự hoan nghênh của sản phẩm nào đó. Ví dụ: phim hoạt hình dành cho trẻ con nhận được sự hoan nghênh rất cuồng nhiệt từ bọn chúng, ngay cả công cụ, đồ chơi cũng gây sự chú ý. Các cuốn truyện, tiểu thuyết các trẻ cũng tìm đọc rất nhiều.

Có một loạt truyện, sách báo, tạp chí phụ nữ xuất bản lạ được bán hết. Khi mà có sự giới thiệu là khiến mọi người chú ý. Điều tương phản có thị trường lưu hành tạp chí như là các sản phẩm bày bán khác, giới thiệu tạp chí của các phòng thiết kế cũng rất là chạy, người tiêu dùng cũng không xem xét nhiều các tủ, sạp tạp chí ấy. Ngoài bản thân mình ra còn là nhà nghiên cứu thị trường trong phòng thiết kế.

Báo chí, tạp chí phục vụ cho người tiêu dùng như những sản phẩm cần thiết. Trong cái vô hình thúc công tác của nhà máy. Như trong thập kỷ 80, báo chí đã truyền đi những thông tin giới thiệu về con đường tơ lụa của Trung Quốc và các phương pháp tay nghề về công tác này, làm nổi bật chất liệu tơ lụa, làm cho con người có cảm hứng thích thú mặt hàng này, rất nhiều thanh niên tới tập đến đây kết bạn, đi du lịch.

Hiện tượng này tạo thành bối cảnh và giới thiệu từ sách về tơ lụa của Trung Quốc và thúc đẩy giới thiệu sản phẩm, nhiều đoàn đi du lịch khi mua sản phẩm này rất có hứng thú.

Cho đến thập kỷ 70, phong trào du lịch leo núi ở Hồng Kông được nổi lên. Phong cảnh núi non hùng vĩ của Hồng Kông, núi non ở Đại Lục cũng tạo thành một điểm du lịch nổi tiếng thu hút rất nhiều du khách. Tuy nhiên không phải đến đây để leo núi hay kết bạn, nhưng một số dụng cụ phục vụ cho việc leo núi lại cần thiết khiến mọi người đi đến đây đều phải mua như: giày, bao tay cũng bán rất chạy.

Mỗi thời kỳ đều có một phong tục riêng của nó, chỉ cần lưu ý thì rất dễ giành được linh cảm của sự làm ăn. Như Hồng Kông ở thập kỷ 80 đã nổi lên trào lưu

máy phone, các dụng cụ bơi lội. Trong thời kỳ đó, những nhà thương nhân mở được các cửa hàng bán các dụng cụ phục vụ cho những ngành du lịch, chiếu phim. Dựa vào trào lưu xưa kia, các thương nhân rất dễ thay đổi mặt hàng để đáp ứng nhu cầu thị hiếu của người tiêu dùng. Chủ yếu là phải nắm chắc được động thái của người tiêu dùng cần cái gì đổi mới những cái gì.

## **11. Quan hệ bạn bè rộng**

Ở thời đại nguyên thủy, sự tiếp xúc của nhân loại với môi trường tự nhiên, tranh giành nhau lãnh thổ, cuộc sống đầy hiểm nguy, lúc đó nhân loại khiến cho cơ hội sử dụng 5 giác quan càng nhiều. Do vậy, sự biến động của ngoại cảnh họ như đã nằm vững, còn có thể dựa vào tự nhiên và biết phản ứng kịp thời với quy luật tự nhiên đó.

Về sau, văn minh phát triển, văn tự được vận dụng rộng rãi, đặc biệt là hoàn thiện chế độ giáo dục, nhân loại từ nhỏ đến lớn đều được hoặc thông qua văn tự, ngôn ngữ để đạt được những thông tin cần thiết.

Trong thời đại tin tức bùng nổ này không thể ỷ lại việc gì một cách quá đáng, có thể tạo thành tình hình của tiếp nhận tin tức, cũng thường thường sản sinh ra những quan niệm của sự vật để kết quả và sự thực có cự ly khác biệt nhất định. Thông tin văn tự bao gồm sách, tạp chí, truyền đơn, công tác báo cáo, tư liệu giảng dạy. Cho nên bằng sự vốn có của tin tức, ngoài thông tin phát cho quần chúng còn phải học hỏi giao lưu khai thác nhiều thông tin khác. Họ tiếp xúc rất rộng, có thể đưa con người thương nghiệp thành đổi mới nhất của thời đại.

Bạn có phải phát huy tài trí thông minh của bản thân, tăng sự duy trì năng lực của đầu óc bản thân, có thể xem xét mấy phương pháp sau:

1. Hàng ngày phải đi nhiều, lưu ý sự vật phát sinh trong phạm vi của mình, động não suy nghĩ, giải quyết vấn đề khó của người khác nhưng không nên để cho người đó biết, sẽ hỏi bạn rồi tìm cách giải quyết, có như vậy vấn đề trở nên tốt cho bạn.
2. Những bạn thân ở bên cạnh thường thường cùng họ thảo luận các vấn đề. Trong số họ mỗi người có một cách nghĩ khác nhau: tập hợp những ý đó lại sẽ tìm ra một phương hướng chính xác để giải quyết vấn đề.
3. Dựa vào sự thích ứng hoàn chỉnh, khi gặp phải nan giải thì lắng nghe ý kiến của bản thân và mọi người sẽ giúp bạn giải quyết được vấn đề trước khi xảy ra chuyện lớn.

4. Biết nhìn xa trông rộng, không những giải quyết cuộc sống ở khu lạc hậu mà còn hiểu biết được bước tiến để giải quyết tình trạng lạc hậu.

Đây chính là người chịu rất nhiều vất vả, cảm nhận của người khác là sự việc của người đó, cảm nhận của chính mình mới là yếu tố quan trọng nhất. Phải có sự tiếp nhận tin tức tốt và cố gắng cảm nhận cái vui sướng của người khác, cũng có thể làm cho sự mãn cảm với tác động bên ngoài ngày càng cao.

Loại hình xí nghiệp lớn thường thường coi nhẹ sự việc cơ bản nhất, nên thường xuyên lưu ý hoạt động của xí nghiệp loại hình nhỏ và mối liên hệ mật thiết của họ. Không nên coi xí nghiệp lớn là cơ sở vững chắc bỏ qua nền móng cơ bản của nó, nếu coi nhẹ thì xí nghiệp đó không đứng vững trước nguy cơ.

Không ngừng làm quen với người ở mọi giới, tầng thứ để có sự học hỏi, nhìn nhận, ý kiến của họ, lời phê bình của họ thực ra là ý kiến của người tiêu dùng góp ý cho bạn, cũng làm cho bạn hiểu rõ quá trình phát triển của thương phẩm, làm cho sản phẩm của bạn không còn lạc hậu trên thị trường cạnh tranh.

## **12. Phương diện ngoại giao lớn**

Sợ không ứng phó được với nhiều dư luận thì không thể trở thành nhà doanh nghiệp thành công, trừ khi bản thân các nhà doanh nghiệp có một tài sản nhất định. Những người thâm nhập vào thị trường đầu tiên, như có ý phát triển các hoạt động lớn nhỏ không thể tránh khỏi.

Có lẽ bạn cảm nhận những người có quá nhiều chuyện bận rộn, suy nghĩ thì họ sẽ tránh được các vấn đề phức tạp, hoặc bạn có một gia đình đầm ấm, hạnh phúc, không phải là gia đình lạc hậu, họ sống văn minh lưu truyền tập tục tốt, tiếp thu cái mới, gia đình này làm cho gia đình sống lạc hậu phải suy xét cách sống.

Không nên xem thường mỗi người ở hoạt động thương trường, họ hoạt động ở thương trường càng lâu lại càng có giá trị. Bất luận thành tựu của họ to hay nhỏ đều thể hiện ra hành vi ở phong cách khác nhau.

Rất nhiều phương diện tiếp nhận thông tin tiến bộ của xã hội, hiểu biết và kết giao nhiều bạn. Không ngừng lắng nghe thông tin, tin tức, không ngừng cảm ứng và tiếp xúc càng nhiều sự vật. Kết giao bạn mới là sự sinh sản các kinh nghiệm.

Có một số nhà doanh nghiệp thành công, rất nhiều người đề cao bản thân và họ cũng rất coi trọng tình bạn, cảm thấy và kết bạn có thể làm cho nhân vật thành công này rất có hứng thú bởi lẽ họ cũng đã trải qua một thời như thế này trước khi bước lên bục thành công. Nếu như chúng ta coi nhẹ giá trị tồn tại của

họ, đây chính là hành vi không tốt.

Ngày càng được tiến chức thì phải càng tự mình đứng cho vững để giữ lấy địa vị. Ánh mắt, tầm nhìn ngày càng nông cạn, ngày càng không hiểu biết yêu cầu của quần chúng xã hội.

Ý tưởng và năng lực của con người có hạn bạn bè lại lớn, tiếp nạp ý kiến nhiều phương diện mới có thể sinh ra được sự hợp tác làm ăn tốt.

## **PHƯƠNG PHÁP GIỮ GÌN VÀ QUẢN LÝ TIỀN**

Điều quan trọng nhất của con người buôn bán là phải học quản lý tiền bạc, từ việc làm ăn buôn bán nhỏ cũng tốt, làm ăn buôn bán lớn cũng tốt, năng lực tài vụ là mắt xích quan trọng. Tất cả những người kinh doanh bị “đổ công xuống biển” đều phải học cách tiêu tiền và giữ tiền.

### **1. Mười điều kiện giữ gìn tiền bạc**

Có một phương pháp giữ tiền, tin tưởng rất nhiều người đều không tốt, đây là ý kiến của một thương nhân. Ông đã rút ra kinh nghiệm viết nên 10 điều giữ gìn tiền bạc. Phải biết mở ví tiền đúng lúc. Đây là 10 bí quyết giữ tiền tốt:

“Phải đúng, không lãng phí”

*Điều thứ nhất* của cách giữ tiền bạc là: “Sống một cuộc sống cảm tạ tâm hồn”.

Điều chính xác: nếu như có một người trong lòng mà không thoải mái, không có phương pháp cất giữ.

*Điều hai là:* “Sống phải biết tính toán”. Như vậy nếu như sống một cuộc sống thu nhập mà không biết tính toán, lãng phí tiền của nhất định sẽ phá sản.

*Điều ba là:* “Quan hệ vợ chồng phải hoà thuận, thoả mãn”. Nếu như mối quan hệ vợ chồng không mỹ mãn, không những làm ăn buôn bán không có lợi mà cũng không có phương pháp giữ tiền, tại làm sao không có phương pháp giữ tiền? Bởi vì vợ chồng hay cãi nhau, thường đi ra ngoài ăn cơm, còn vì trong lòng không được thoải mái, tìm đến bia rượu. Khi say tiêu tiền không có quy tắc.

*Điều bốn là:* “Chú ý sức khoẻ”. Thân thể không khoẻ mạnh thì không thể làm việc được.

*Điều năm:* “Yêu của cải vật chất”. Tâm lý này là phương thức căn bản của giữ gìn tiền bạc.

*Điều sáu:* “Bồi dưỡng tính tự lập và tính tự trọng”.

*Điều bảy:* “Coi công việc rất thu hút”

*Điều tám:* “Yêu tất cả các sự việc. Yêu quý từ đầu đến cuối”. Không y lại cho người khác, làm việc bạt mạng chính là người có thể yêu quý. Loại người này, dứt khoát sẽ có một ngày giành được thành công.

*Điều chín:* “Lúc nào cũng phải tiết kiệm”. Còn có cách nói khác, đây chính là phương pháp cất tiền.

*Điều mười:* “Không được coi tiền là mục tiêu”

Không có thể chỉ chú ý lợi ích trước mắt mà phải đặt tiền vào chỗ nào cho phù hợp, kiếm tiền ở đâu, làm bạt mạng như vậy là có thể kiếm được một món tiền lớn.

Trong 10 điều này lấy điều “Sống phải biết tính toán” là điều khó nhất. Cho nên chúng ta nhất định phải cố gắng hết sức để khắc phục điều đó.

## **2. Mấu chốt kiếm tiền là bước đi đầu tiên.**

Có một người làm giàu rất nhanh chóng, trong cuộc sống kiếm tiền của ông có rất nhiều hồi ức “Suy nghĩ về quá khứ: khi cảm thấy cô đơn thì giữ tiền dễ nhất, cũng chính là trong 10 năm từ khi tốt nghiệp. Giai đoạn mà thành lập gia đình cũng dễ giữ tiền nhất”.

Khi mà dễ cất giữ được tiền nhất là khi bắt đầu làm ăn. Nhưng bởi vì ở lứa tuổi thanh niên ham chơi, giữ tiền cũng rất khó. Hi vọng mọi người có thể sớm tìm ra được một điểm để tránh lãng phí tiền, đầu tư tiên chỉ cần giữ 5-3 trăm thì về sau sẽ không có vấn đề gì.

Không có tiền nhưng lại muốn đi uống rượu, đi ra ngoài du lịch, nghiện thuốc, mãi mãi không thể giữ được tiền.

Cho nên thời gian nào mà muốn cất giữ tiền thì phải cai thuốc, xe cộ, thuốc lá. Ba điều cấm này không những tiêu tiền mà còn rất có hại tới sức khỏe, cho nên không nên đi ăn sơn hào hải vị” chỉ cần ăn đủ chất cho cơ thể là tốt rồi. Chỉ cần bỏ đi 3 điều không tốt ấy thì có thể cất giữ được tiền.

## **3. Điều kiện theo đuổi cái phúc lớn**

Cái gọi là hư vinh đây là điều quá đáng để cho bản thân tỏ ra rất vĩ đại. Ví dụ không hiểu biết chuyện thì không thể giải quyết được vấn đề, sẽ làm hỏng việc, bản thân không có thành tích gì nhưng lại tự ca ngợi tuyên dương mình, xứng đáng được như thế này, một số vấn đề này đều là biểu hiện của hư vinh.

Đi xe sang trọng, đeo đồng hồ quý giá, mùa hè đến những nơi nổi tiếng du lịch, nếu như không được như vậy thì cảm thấy rất thiệt thòi cho bản thân.

Ngoài những vấn đề ấy ra, còn có rất nhiều nơi thể hiện hư vinh. Ví dụ: chỉ cần quen biết một người, mời anh ta đi ăn cơm hoặc có một người quen từ phương xa đến, anh gọi rất nhiều đồ ăn quý giá, nếu như vậy thì mãi không thể cất giữ được tiền bạc.

Có một vị nhà giàu học được cách tiết kiệm rất hay, có đạo đức.

Ví dụ: Khi người khác mượn tiền từ chối họ thì cảm nhận của mình rất xấu hổ, nên từ chối. Bởi vì, nếu như không có lòng dạ sắt đá thì không có phương pháp cất giữ tiền.

Một khi có điểm trở ngại thì có thể dùng số tiền này để tạo nghiệp, tin tưởng sẽ có một ngày thành công.

Ví dụ: một giám đốc công ty du lịch, thành công của anh chính là nhờ sự nỗ lực cỡ thời trai trẻ. Anh biết giữ tiền, cầm số tiền ấy đầu tư vào công việc, anh mua một chiếc xe du lịch. Đây là một bước khởi đầu của anh.

Do đó, bạn cũng nên từ bỏ đi lòng hư vinh ấy.

#### **4. Bất kể là người thân, hay bạn bè cũng không mượn tiền**

Trong việc dạy bảo của một người làm giàu có một câu nói dưới đây:

“Quyết không cho bạn thân mượn tiền bởi vì mượn tiền khiến cho bạn thân thường xuyên ngại ngùng, cho nên quyết không cho người thân vay, nếu cho vay sẽ phá vỡ tình cảm vốn có của bạn. Nếu như đáp ứng được yêu cầu của người thân sẽ ảnh hưởng đến gia sản của bản thân. Dù làm cho người thân không vừa lòng cũng phải từ chối. “Không nên đưa tiền cho họ vay”.

Hàm nghĩa lời nói tương đồng cùng xuất hiện sự dạy bảo của người giàu có khác.

Tại sao không thể đưa tài sản vật chất, cho người khác mượn? Mọi người biết tiền cho mượn một khi trong kinh doanh bị thua lỗ, không những bị thiệt hại, có khi còn đứng trước kết quả “bạn đưa tiền cho người khác mượn” hoặc “tôi không cho người khác mượn tiền” như vậy sẽ bị tổn thương cả hai bên, phá vỡ tình cảm của bản thân.

Có một câu nói của người châu Âu như sau:

“Muốn xây dựng một lời nói tin tưởng không chỉ cho anh ta mượn tiền mà thường phải có trách nhiệm với họ”.

Ngoài những vấn đề đó ra, nhà thường giàu có nào đó trước kia cũng để lại một câu nói “Không tin tưởng, thì quyết không thể cho người khác mượn tiền dù

họ có là những người thân”.

Nhưng nhìn thấy sự khổ ải của người khác, thường xuyên rất khó từ chối, cho nên câu nói của Tôn Tử: “ Nếu như gặp phải tình hình này không thể quay lưng lại với lời dạy bảo của tổ tiên”.

Lấy lí do này làm cớ, chính xác là tạo ý kỳ thực rất nhiều người cũng áp dụng phương pháp này.

Nếu như được yêu cầu “bạn hãy giúp” những người giàu có có thể nói “Thực tại rất có lỗi” đây là lời dạy bảo của tổ tiên, tôi không thể quay lưng”. Sau đó viện lời dạy bảo của tổ tiên từ chối bạn. Đây là phương pháp rất có hiệu quả.

### **5. Tiền nhỏ tích lũy cũng có thể trở thành một khoản tiền lớn.**

“Lãng phí” là nơi kiếm tiền. Nếu như vừa lãng phí vừa kiếm tiền. Nếu như vừa lãng phí vừa kiếm tiền giống như nc đổ lá khoai.

Khi khó khăn kinh tế phải chú ý điều tiết sức lực, đây là giảm bớt sự chi tiêu, nhưng khi giàu có đừng quên đạo đức tốt này.

Một nhân tài biết lắng nghe ý kiến, lời dạy bảo của người xưa đã thành công. Tổ tiên ông có một câu nói: “ Tiền cũng có chân, nếu như tiêu không đúng cách nó sẽ chạy đến nơi khác mà có khi còn đi mãi không quay lại một cách dễ dàng. Cho nên không để lãng phí, phải coi trọng tiền bạc, đừng tiêu tùy tiện”.

Có được người vợ hiền và tiết kiệm là điều rất quan trọng, rất nhiều thương nhân cho rằng con gái của thương nhân là người vợ tốt nhất. Bởi vì họ được học cách tiết kiệm từ những bài học của bố mẹ mình nhất định là người vợ tốt. Cho nên họ thường xuyên gả con gái cho nhau, như vậy không những không lãng phí, mà còn giáo dục gia đình cũng rất tốt.

Trên thực tế cũng như vậy, nhiều thương nhân có con gái đã gả chồng nói: Bản thân tính cách của các cô có sự ảnh hưởng của bố mẹ mình. Trong cuộc sống các cô rất tiết kiệm, ngay cả mấy người giàu có này cũng hy vọng tiết kiệm tốt. Đặc biệt ở phương diện thể hiện sức lực của mình. Ví dụ một thương nhân quên tắt đèn phòng, vợ của họ sẽ nói: “ Thật là không nên, thật không nên!” và ngay sau đó liền đi tắt đèn.

Ngoài ra, vì giảm bớt sự lãng phí nguyên liệu, điện nước, người phụ nữ thông minh này sẽ mua một cái vại để hứng nước. Đồng thời tìm cách giảm được lượng nước lãng phí.

Cho nên, không quản là chuyện ít hay nhiều như thế nào, phải luôn phát huy tinh thần tiết kiệm. Tích nhỏ thành lớn, từ đó có thể tích lũy được một khoản



tiền kha khá.

“Quyết không nói cho mọi người biết mình làm cái việc đó ngày hôm nay, bởi vì làm như vậy thì mọi điều đã sáng tỏ. Tự nói ra việc làm của mình như thể đang nói “tôi là một người bần xìn”. Do vậy cuộc sống sung túc thường làm cho con người không tự giác, phương pháp tốt nhất tránh lãng phí chính là dựa vào tư cách của bản thân”.

Rất nhiều người có tiền vì không có quy tắc chi tiêu chặt chẽ đã bị phá sản.

Vì tương lai, hy vọng bạn không được lãng phí và bắt đầu tích lũy.

## **6. Làm con người khoẻ mạnh và quý trọng sinh mệnh.**

Không quản là tiết kiệm nhiều, cũng phải sử dụng tiền, đây chính là phát sinh sinh mệnh hoặc sức khoẻ của con người.

Những thứ gì quý giá nhất đối với bản thân mình? Không có cái gì khác, đương nhiên là sinh mệnh và sức khoẻ. Nếu như đưa sinh mệnh và sức khoẻ để đổi lấy giá trị, không quản cất giữ được bao nhiêu tiền đều như máu chảy ra không bao giờ quay lại.

Có một câu chuyện vui: Có hai bố con đi ven sông, người bố sẩy chân rơi xuống sông. Vì không biết bơi nên ông bố làm cuống lên ở dưới nước, ông vừa hô “cứu người” vừa làm loạn lên. Người con cũng không biết bơi cho nên không nhảy xuống cứu ông bố được.

Lúc này, thấy có một người phía trước, người con liền gọi anh ta giúp “Bố tôi không may ngã xuống sông, xin anh hãy cứu lấy bố tôi”. Người này nhìn thấy ông bố đang hoảng hốt dưới nước nói: “ Nếu như tôi cứu người, quần áo của tôi nhất định sẽ ướt hết. Chỉ cần ông trả tôi 100 đồng bồi thường sự thiệt hại quần áo, thì tôi đáp ứng được yêu cầu của ông”.

Dựa theo lời nói đó, tất cả mọi người nên nói: “Trả bao nhiêu tiền đều không có vấn đề gì, chỉ cầna bạn cứu được người thôi!”

Nhưng người con lại nói: “Một trăm đồng quá đắt, bảy mươi đồng thôi!”. Ngạc nhiên vì người này cứ mặc cả về số tiền.

Điều đáng buồn cười nữa là nghe thấy lời nói của người con, ông bố lúc này yếu lắm rồi, lại ở dưới nước hét lên một tiếng: “Ơ! Con à! Không thể trả nhiều như thế được, nói với anh ta giảm xuống 50 đồng được không?”

Anh này nghe tình hình như vậy cảm thấy rất buồn cười.

“Được rồi! Anh đã nói như vậy, tôi còn trả giá làm gì nữa, rồi bỏ ý nguyện

nhảy xuống nước cứu ông ta!.. Nói xong, anh này biến mất, về sau, bố của anh ta sống dở chết dở.

Từ câu chuyện vui này, chúng ta phải tránh lối suy nghĩ như thế. Nhưng nghĩ cho kỹ, phải chăng chúng ta thường xuyên làm chuyện giống như vậy? Xã hội hiện đại và xã hội xưa kia không giống nhau, ít nhất mọi người đều sống một cuộc sống ấm no hạnh phúc.

Bây giờ chúng ta hãy suy nghĩ bàn luận các vấn đề. Về phương diện mặc, chỉ cần mặc đủ ấm, quần áo không để bừa bãi. Về phương diện ăn uống, ăn đủ no là tốt, đủ chất đạm, không cần nghĩ ngợi nhiều, ăn uống khoa học. Trong thời đại ăn mặc đầy đủ, ấm no luôn chú ý tới sự duy trì sinh mạng và tiền tài sức khoẻ, không được hoang phí vứt bỏ.

## **7. Phát tài “hoà khí”**

Có một câu tục ngữ: “Người hay cười là người có phúc”. Kỳ thực cũng có thể cười mà là đạo sinh tài.

Chúng ta khởi xướng tiết kiệm là chỉ dùng tiền ít, nhưng không phải là tiết kiệm quá mức, mà là “phải tiết kiệm cho đúng mức”. Trường hợp này, ít được mọi người thiện cảm.

Tiết kiệm là hành động, ngôn ngữ cất giữ tiền. Cho nên, nếu như là cho đối phương không vui thì sẽ bị xem thường.

Như những câu chuyện hóm hình, hài hước. Đúng như vậy, cảm nhận hài hước rộng lớn cũng rất khó thực hiện mà cũng rất dễ thực hiện. Cho nên, nếu như tiết kiệm cũng nên có một tấm lòng cao cả để suy nghĩ vấn đề. Bất cứ lúc nào cũng có thể vui cười, để cho đầu óc được thoải mái, khiến cho tiếng cười bên cạnh mình không lúc nào ngừng.

Lấy một ví dụ: Có mấy người bạn thân với nhau đến tiệm ăn, nếu như bạn không có hứng thú ngồi dựa vào vị trí nào đó, người phục vụ sẽ đưa thực đơn ra trước mặt bạn. Khi đưa, bạn phải đưa thực đơn cho mọi người chọn.

Gặp tình hình dưới đây, bạn nên từ bỏ lòng hư vinh của mình, không kên quay mặt đi, chỉ cần đưa thực đơn và nói với các bạn cần ăn món gì là tốt. Đương nhiên, người khác nhìn thấy tình hình này, nhất định sẽ cười chê. Nhưng ít nhất là bạn không phải bỏ tiền. Bởi vì, người yêu hư vinh thường muốn thực hiện công việc này.

Giống như vậy, để cho người khác cười, sau đó tích cực lắng nghe và rút ra bài học, đây là bí quyết của phát tài.

## **8. Không nên coi giá cả để đánh giá giá trị vật phẩm.**

Người thương nhân Tokyo là loại người “xấu xa, bỉ ổi”. Không biết câu nói này có hàm nghĩa gì, nhưng dễ nhận thấy số thương nhân nơi đây lại rất coi trọng nghĩa khí.

Bởi vì họ coi sự bỉ ổi chính là cái không hư vinh, hà tiện là chỉ sự không lãng phí, đây chẳng phải là những điều tốt đẹp sao?

Tokyo là trung tâm kinh tế, chính trị, văn hoá của Nhật Bản, ở đây toàn là những người bản địa đến cư trú. Họ không quen biết nhau, cũng không biết đối phương có đáng tin hay không, do vậy, chỉ nhìn hình thức bên ngoài mà phán đoán đối phương. Rất lâu sau, mọi người đều có ý ít chú trọng đến bề ngoài.

Phòng giám đốc của Tokyo nhất định trang trí rất lộng lẫy, bàn ghế đặt trong văn phòng 5-6 cái điện thoại.

Chúng ta đều biết, nhân loại và chương ngữ khác nhau, chỉ có 2 ngón tay, không thể liên tiếp một lúc 5-6 cái điện thoại. Nhưng họ lại nắm chắc bề mặt thị trường.

Những người đến thăm hỏi trước, nhìn qua hình dáng bên ngoài, giống như phòng giám đốc đẹp lộng lẫy, rồi cho rằng: “Trong công việc địa phương đẹp hoa lệ này, nhất định là người rất tin cậy” .. Mua bán rất thuận tiện.

Đương nhiên, cách nghĩ của những người này lại hoàn toàn tương phản.

Người thương nhân ngồi đối diện với giám đốc hào hoa, mở nhãn mác xe ra, người này đeo đồng hồ rất đắt tiền, có thể cho rằng: “con người này quý phái như vậy, tổng công ty có một ngày sẽ “làm giàu” nhưng không biết bao giờ mới thực hiện được và làm ăn không có tín nhiệm đảm bảo.

Đối với người Tôkyô, họ thể hiện tác phong của mình, phương pháp làm việc của người thương nhân là: Nếu như vì công việc làm ăn họ đều quay đầu lại với hư vinh.

Khi buôn bán, cũng phải quen biết, nhớ tới quê hương; công việc làm ăn của địa phương có lẽ không phù hợp với mảnh đất Tôkyô này. Nhưng , nhìn ra xa nữa, phương thức buôn bán còn phải dựa vào nhau.

Cho nên, khi đánh giá một con người, hoặc phán đoán giá trị của sản phẩm có đạt hay không thì không nên quá chú ý tới hình thức bên ngoài, mà phải kiểm nghiệm chất lượng của nó.

Không quản là bỉ ổi, hà tiện hay là tinh ranh đều phải tỉ mỉ bước từng bước

chân thực, mới có thể giành được thắng lợi về sau.

## **9. Nhớ kỹ sự khác biệt của “tiền tươi” và “tiền khô”**

Bạn có biết sự khác biệt của tiền cũng có “tiền tươi” và “tiền khô”

Tiền khô là tiền đã tiêu đi, bạn có thể ngạc nhiên, hô lên: “A! Hông rồi!” hiệu quả đầu tư mà chưa cầm được thì gọi là “tiền khô”.

Tiền tươi lại ngược lại với tiền khô. Sau khi dùng, bạn có thể cho rằng: “ Tôi tiêu rất đúng mực” là hiệu quả đầu tư được cầm chắc trong tay.

Ví dụ khi đến khách sạn ăn cơm, nếu như thức ăn có vị ngon thơm, bầu không khí trong lành, làm cho con người rất vui vẻ, thoải mái, nếu có đắt một chút cũng không sao.

Điều tương phản, nếu như thức ăn có mùi vị không ngon, thái độ phục vụ lại kém, tin chắc rằng, khi bạn trả tiền, nhất định sẽ không được hài lòng. Nhưng đây cũng là chuyện không biết làm cách nào được.

Có một người thương nhân gặp phải tình hình giống như vậy. Bởi vì ông muốn nắm được cục cảnh sát, cho nên đành phải trả tiền. Sau đó, trong lòng ông ta thực tại có cảm giác cam chịu. Theo lời vợ ông ta nói: Trong một buổi tối, ông ta nằm mơ, người thương nhân này còn chưa tỉnh mọi sự việc.

Cũng giống như vậy, tiền chết thì cảm giác không vui vẻ lắm, là có cảm giác hối hận.

Chúng ta bất cứ một người nào đều không chịu được sự việc giống như vậy. Cho nên khi có vị khách nào đến dùng cơm, đặc biệt phải cẩn thận chú ý. Không muốn làm việc gì mà không có hiệu quả.

Một người giàu có, ông nghĩ lại chặng đường không vui của ông cũng rất có ý nghĩa, đó là một lần đi du lịch đã xảy ra chuyện người giàu có này là người không thích trả ít tiền, nhưng bởi vì lúc đó có chuyện muốn làm phiền người phục vụ, ông trả cho cô 10 đồng. Người nhân viên đó cất tiền vào trong túi, lễ phép bước vào phòng. Sau này mới biết người này là nhân viên phục vụ của phòng này.

Không lâu sau, người nhân viên phục vụ ở phòng ông ta đưa cho ông ta một cái áo, ông ta sững sờ hét lên một tiếng: “Ê hông rồi!” Nhưng hối hận đã không kịp. Rất hiển nhiên, anh ta như bỏ tiền không đúng nơi, trở thành tiền khô.

Do vậy hãy chú ý, khi dùng tiền cũng phải đúng lúc, đúng thời cơ. Chúng ta thường nhìn thấy có người khi mà xuống xe rồi mới trả tiền cước phí. Chúng ta

cho rằng hình thức đầu tư này không đầu vào đâu, chỉ là thoả mãn lòng hư vinh của chính mình.

Tuy nhiên, những cái phải chi, việc đầu tiên phải chi là mới có thể dành được phục vụ tương ứng. Đương nhiên, nếu như tổn phí quá ít có lẽ sẽ bị chê, lại bị cay đắng trước mặt người khác.

Người thích trả tiền khô, xin hãy bỏ tục này đi!

### **10. Sử dụng tiền đúng lúc, đúng chỗ để hiệu quả tăng lên**

Bởi vì sử dụng phương pháp khác nhau có thể biến tiền thành tiền tươi hoặc tiền khô.

Nếu như sau khi sử dụng tiền mà hối hận thì lúc đó phải nghĩ đi nghĩ lại, quyết định nên hay không nên làm chuyện đó. Cho dù mua một linh kiện nhỏ gì cũng phải suy nghĩ tỉ mỉ, có nên dùng hay không, quyết không được hành động bừa bãi. Khi mua đầu máy viđêô, do nó có nhiều loại, lúc này phải tỉ mỉ xem xét thì mua mới được chuẩn xác.

Chọn đúng vật phẩm chất lượng rồi hãy mua, đây chính là phương thức dùng tiền tươi.

Bằng không về sau lại chọn phải máy quay không đạt chất lượng, nhất định sẽ phát sinh trong lòng sự hối hận “Hổng bét rồi. Thật phí tiền mua một cái giá tốt”.

Khi mở máy xem hàng nên hỏi nhiều người, làm nhiều thao tác có thể mua được nhãn mác cùng loại máy ấy mà giá cả lại rẻ.

Ghi giá ở đồ vật là 10 đồng, nếu như trả 5 đồng mà mua được, lúc ấy còn có thể hạ xuống thấp được nữa.

Cũng một số tiền như vậy, hiệu quả sẽ tăng gấp hai ba lần sử dụng. Phương pháp dùng tiền đây mới là phương pháp cao minh.

Cũng nằm trong phương pháp tiền tươi, nhưng mua rẻ quá thì đồ dùng không được tốt, ngược lại, có khi còn tổn thất, đồ dùng mà rẻ, rất dễ có nhiều người ham muốn mua nhiều, hy vọng từ đây mọi người mua phải chú ý.

Ngoài ra, sau khi đầu tư, có thể trở thành tăng gấp bội lần, cũng là tiền tươi.

Ví dụ như có một người rất đáng tin muốn dựa để làm ăn, nếu anh ta thiếu tiền, không có đủ tiền vốn; bạn giúp anh ta tạo nghiệp tin tưởng sau này nhất định sẽ giành được lợi ích gấp nhiều lần.

Như thời đại ngày nay chỉ có tiền với tiền. Cho nên có liên quan tới sự vận

dụng của tiền, cũng phải tỉ mỉ nghiên cứu. Mua công trái có lợi, cổ phiếu trước đầu tư, vận dụng phương pháp có bảo đảm làm cho tiền sinh lợi ích, cũng là một phương pháp dùng tiền tươi sáng suốt.

Chúng loại tiền tươi rất nhiều, như có lợi từ tiền của xã hội.

Có thể thúc đẩy việc tiêu tiền để đảm bảo sinh mạng, sức khỏe. Cho nên, những đêm giá lạnh, những ngày mưa gió, không chịu khổ giữa mưa gió, bão tố, thuê taxi về nhà. Tiền trả cho lái xe là tiền tươi, đây là vì duy trì tín dụng cho nên phải tiêu tiền, cũng là tiền tươi.

### **11. Bao hàm sự thất bại**

Khi sử dụng tiền tài, phải tìm ra lối đi có lợi, đây là sự thích đáng, nhưng nếu như bỏ ra những tri thức thông thương, có thể có sự đầu tư chắc chắn, tuyệt đối tránh xa.

Nghe ra thì phương pháp kiếm tiền rất dễ, sau lưng thông thường đều là vấn đề nguy hiểm, cho nên không thể lơ là.

Cho vay tiền với lãi suất cao, hoặc làm ăn mua bán có kỳ hạn đều rất nguy hiểm, nên tuyệt đối tránh xa.

Kẻ dùng lời nói dễ nghe để lừa tiền ngày càng nhiều. Nếu không có ý thức cảnh giác với những thủ đoạn trên rất dễ bị thiệt hại lớn.

“Tôi nghĩ mãi không ra người đó là giả dối”

Đây là lời nói thông thường của người bị hại. Kỳ thực, chỉ cần tỉ mỉ suy nghĩ mới biết, có người nào đó, trên vẻ mặt hiện ra “tôi là người lừa dối” đâu?

Xem ra người chân thực, một khi đã suy nghĩ khi muốn lừa giành lấy vật chất, càng dễ giành được sự tín nhiệm của người khác. Có thể bị loại người này lừa gạt thường xuyên là người không đáng một xu. Tuy nhiên, chúng ta rất đồng tình với một số người này, nhưng chúng ta phải nói họ là con người rất tự do.

Kẻ lừa dối thường nói câu: “Tôi giới thiệu với bạn một cơ hội may mắn rất có thể mua bán tiền”. thử hỏi, nếu như anh tin câu nói có thể kiếm tiền ấy, tự mình kiếm cho bản thân mình, còn có thể tốt bụng như vậy để người khác tham gia. Đạo lý đơn giản như vậy, có những người nghĩ không thấu, thật là kỳ lạ!

Trước kia, những người bên cạnh có bao nhiêu tiền cũng không biết, một khi có nhiều tiền hay để lộ ra, rất dễ trở thành mục tiêu lừa dối, nên đặc biệt chú ý.

### **12. Lợi dụng phương pháp của tiền tươi**

Trong cách vận dụng tiền, có khi làm cho đối phương cảm động, có khi lại không.

Ví dụ tặng quà Tết Trung thu và không tặng món quà càng quý càng tốt. Nếu như không thành ý, đối phương cũng không thể cảm động.

Có khi có người xã giao nói, tặng quà đây là trách nhiệm, là gánh nặng. Tôi nghe được một người già rất cảm khái nói: “Nhà bà dùng chưa hết xà phòng, có thể mở cửa hàng bán”. Còn có, nếu như không kiểm tra, biểu đường sữa cho người ốm, không những không được cảm kích mà còn làm cho đối phương tức giận.

Cho nên, như vậy là quà nên có một chút quan tâm làm cho đối phương có tâm ý với bạn bằng không tất cả đều quên mất.

Ví dụ, với người thường xuyên nhận được quà, bạn không cần trong dịp Tết Trung thu hay dịp Tết mới đến chúc mừng họ. Những dịp đi du lịch hãy chọn một số biểu tượng kỳ quan để tặng người thích quà, tin rằng khi đối phương nhận quà, nhất định sẽ cảm động. Nếu như bạn thích một vật gì đấy, lúc đó khi đi du lịch không những anh ta sẽ tặng bạn cái đồ vật ấy mà còn tặng bạn một đặc sản hương vị ở nơi đó nữa, tin rằng đối tượng sẽ cho rằng “Đây là người có thành ý chân thực”, sẽ khắc sâu cho bạn sự cảm nhận tốt về họ.

Có một giám đốc, phương pháp làm việc của ông rất nhiều người học tập, người giám đốc này, khi nhân viên của ông ốm xin nghỉ làm phải đi viện. Ông đến hàng bán đường sữa ngay bên cạnh mua và mỗi ngày ông mua sữa tươi gửi đến nhà người nhân viên bị ốm, gửi đúng một tháng giá tiền cũng gần bằng một hộp. Nhưng mỗi ngày nhận “sữa của giám đốc gửi”, người nhân viên đó có cảm động trong lòng khó có thể tưởng tượng được.

“À! Giám đốc tốt với mình như vậy!”

Có thể tin tưởng ông từ nay về sau, nhất định sẽ cố gắng làm việc.

Tặng người làm lễ vật mà xuất phát từ tấm lòng thật thà của mình, làm cho người nhận quà cảm thấy mình được tôn trọng, mà số tiền tiêu vào mục đích ấy cũng có giá. Sau này, nhất định có thể nhận được nhiều quà hơn.

Cho nên, số tiền tiêu như vậy, phải tiêu có ý nghĩa, bằng không trở thành lãng phí. Số tiền tiêu có ý nghĩa, sau này nhất định trở về một hình thức khác.

### **13. Tài sản có thể chia làm 4 loại**

Có một phương pháp chia tài sản làm 3 loại, có thể chia tài sản thành 3 hạng mục có lợi nhất. 3 hạng mục này được phân biệt.

1. Về hạng mục bất động sản, có sức đối kháng.
2. Cổ phiếu đầu tư thị trường chứng khoán tăng.
3. Có thể sử dụng tiền mặt ngay lập tức.

Ngoài ra, hiện tại lạm phát, phải bổ sung một hạng mục nữa đó là “vàng bạc, đá cô ban, tiền đá quý, ngân phiếu, sản phẩm mỹ nghệ...” bởi vì một số đồ này không sợ bị lạm phát, có thể giữ ở bên người, điều quan trọng nhất là nó được thông dụng trên toàn thế giới.

Ba hạng mục nói trên, còn có một hạng mục nữa đó là “phương pháp phân tài sản thành 4 loại”.

Khi đầu tư bất động sản, không quản là đầu tư về nhà cửa đất đai, khu tập thể, phải suy xét môi trường và ở giai đoạn đó mới không bị thua lỗ.

Nếu như nói về nhà ở, phải dựa vào địa điểm bến xe, giao thông thuận tiện, môi trường trong sạch.

Tất cả những cái đó, phải lựa chọn của mỗi người đều cho rằng địa điểm lý tưởng.

Khi đầu tư cổ phiếu, không phải một chốc lát là kiếm được nhiều tiền, chỉ cần sự ổn định tăng là tốt.



# Chương 3

## BUÔN BÁN BẤT ĐỘNG SẢN LÀ CON ĐƯỜNG CẮT GIỮ TIỀN BẠC



### ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

Đầu tháng 11 năm 1986, ông Vương người Đài Loan và cổ đồng hợp tác làm ăn với ông bất đồng, có ý muốn đầu tư làm ăn mở viện thẩm mỹ dành cho nữ giới.

Từ đó 4 giai đoạn của con đường Nam Đông Kinh được phân ra, thuê một toà nhà hai tầng, tiền chi phí lắp đặt mất 800 đồng, tiền thuê nhà mỗi tháng 480 nghìn. Ông Vương xem xét tình hình thực tế. Toà nhà 4 tầng này có ý muốn bán với giá là 6 tỉ. Sau khi đã mặc cả, hai bên đã đi đến giá bán 4,5 tỉ tiền chuẩn bị là 600 vạn, mức tiền bán phải dựa vào hai bên ký kết bán ước tính khoảng 6 tỉ, gửi vào ngân hàng 4,8 tỉ.

Đầu năm 1988, sau khi cơn sốt đất, phòng thẩm mỹ của ông Vương đã có giá trị rất cao, ông đã thu nhập cho đến nay gửi ngân hàng 7 tỉ còn bỏ tiền mua đồ trang trí không tính đến.

Ví dụ giống như ông Vương này, phát tài nhanh.

Trên thực tế, giá đất mà tăng nhanh thì giá cả nhà cửa của bạn cũng tăng nhanh như thế, ngân hàng tự nhiên hoạt động cố định. Một số người đầu tư thông minh thường thường lợi dụng cái cơ hội lớn đẹp này còn công việc làm ăn cũ càng ngày càng được đổi mới theo kịp thời đại.

Giới dùng nguyên lý đòn bẩy cất giữ tiền bạc.

#### 1. Tác dụng của đòn bẩy tài vụ

Có một người già cả, đời ông không thích mượn trách nhiệm, quyền chức của ai, họ cho rằng số tiền của ông kiếm được là sự việc có danh dự.

Nhưng người thanh niên lại không nghĩ như vậy, đặc biệt là sự việc thực tế là phương pháp tiếp thu từ quần chúng. Cuối cùng muốn mua ngôi nhà 2 tỉ, khi mà bạn gom đủ được 2 tỉ, như vậy dự phòng của bạn sẽ tăng với giá 2,5 tỉ mới có thể mua được. Khi mà giá cả nhà cửa tăng, giá tiền tăng gấp 2 lần cũng không thể mua được. Vì thế, có người thường nói: “Kiếm tiền bằng việc này còn nhanh”.

Trên thực tế “nguyên lý sử dụng đòn bẩy tài vụ” là đầu tư bất động sản làm cho con người trở nên giàu có nhanh chóng.

Quan niệm đòn bẩy tài vụ hay làm ăn kinh doanh, là chỉ phương thức làm ăn, sửa đổi đầu tư thao tác tỉ lệ thù lao. Trong kinh doanh của xí nghiệp, dùng phương pháp đòn bẩy tài vụ là một chỉ thị so sánh tỉ lệ thù lao. Do xí nghiệp đưa ra yêu cầu tính toán thực tế. Do vậy, khi đưa quan niệm vào đầu tư bất động sản, trừ khi đưa bất động sản bán đi, bằng không rất khó tính toán tỉ lệ thù lao đầu tư thực tế. Cuối cùng, đầu tư bất động sản sẽ tiến từng bước phải chi trả mức thuế cao.

4,8 triệu	6 triệu
Thực tế giao thành giá cả	
48 triệu	12 triệu
Giá cả ước tính gửi ngân hàng	

Nếu như tỉ lệ thù lao buôn bán bất động sản mà thấp thù đòn bẩy tài vụ chính trực, tự thuộc đầu tư có lợi. Nếu như tỉ lệ thù lao đầu tư bất động sản cao thì đòn bẩy tài vụ phụ trực, tức thuộc đầu tư không có lợi. Phương thức so sánh đòn bẩy tài vụ, có thể làm cho tỉ lệ thù lao đầu tư giảm xuống ở mức sau:

Tỉ lệ thù lao tư bản =  $\frac{[\text{Buôn bán nhà của có lợi (Giảm tiền lãi và mức thuế)}/\text{Đầu tư nhà ở tư bản}]$

Tỉ lệ thù lao tư bản =  $\frac{[\text{Buôn bán nhà của có lợi (giảm tiền lãi và mức thuế) + lãi phí tiêu dùng}/\text{Đầu tư nhà ở tư bản + mức tiền vay nợ.}]$

Khi tính toán tỉ lệ thù lao tư bản, nên đưa lại phí dùng vào trong lợi nhuận bán. Bởi vì tỉ lệ nền móng tính toán thù lao tư bản bao gồm trong trách nhiệm và cũng nên đưa lợi nhuận vào trong lợi tức quay lại.

## 2. Nhân tố khác

Về những lý luận trên, có thể ứng dụng vào câu nói rất thông minh:

“Khi tỉ lệ thù lao gửi vào ngân hàng lớn thì đầu tư tự thuộc có lợi, khi tỉ lệ thù lao gửi vào ngân hàng ít thì, cái không tự thuộc không có lợi”. Trên sự thực, phải xem xét các nhân tố ảnh hưởng tới tổng sản phẩm quốc dân GNP. Tính khả quan của nó thường thuộc về phạm vi của lý luận.

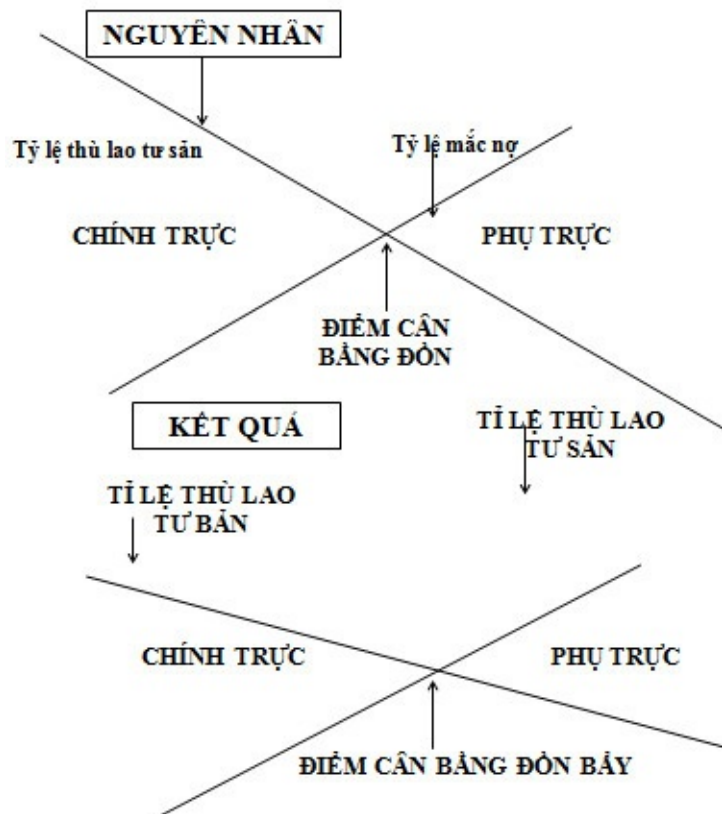
Đầu tư là một môn học nghệ thuật, chỉ có nhìn xa trông rộng mới có thể giành được thắng lợi.

Hơn nữa đầu tư là một môn nghệ thuật, quan niệm của mỗi người đầu tư đều không giống nhau, có một số người lại bảo đảm sự ổn định lợi nhuận, còn có một số người họ muốn theo đuổi lợi nhuận ngày càng lớn.

Do vậy, số tiền này và lợi tức mắc nợ tương đối thấp, đặc biệt khi gặp phải sự phá sản nghiêm trọng, hiện tượng này đã trông thấy nhiều.

Giả sử bạn ở vị trí phá sản, sự phá sản đang đứng trước bạn có thể dùng các khoản tiền vay nhỏ để đập vào đó. Nguyên nhân là sau khi giá trị hàng hoá bị mất giá, sức mua của người tiêu dùng lại thấp, sẽ trở thành phá sản.

### Nguyên nhân và sự so sánh của đòn bẩy tài vụ



Tổng cộng tiền tệ nhất định sẽ chuẩn.

Thông thường có thể áp dụng giá cả ổn định nhập khẩu, nhưng tiền tệ không phải là buôn bán mậu dịch, do không thể nhập khẩu thì giá cả vẫn ổn định so với trước.

Có một ví dụ rất rõ ràng là buôn bán bất động sản.

Quyết định mấu chốt của giá cả bất động sản là tỉ lệ tăng trưởng tổng sản phẩm quốc dân (GNP) và quan hệ thiết yếu của đất. Nếu như GNP vẫn tiếp tục tăng, cũng giống nhà cửa ở Đài Loan, bất động sản tất nhiên là có yếu tố không ổn định lâu dài. Tình hình đó còn có nhân tố phá sản.

Kế hoạch bồi hoàn tiền vốn hợp lý.

Buôn bán bất động sản khi kế hoạch tài vụ đã được thực hiện, có thể xem xét nguyên lý sử dụng đòn bẩy tài vụ, mượn tỉ lệ thù lao tăng. Nhưng nếu như mắc nợ nhiều làm cho bản thân càng nặng nề, cũng có thể gặp phải vấn đề xấu.

Do vậy, tiền vốn hợp lý còn phải tính toán là sự xem xét kỹ để tránh vay nợ.

Đối với việc đầu tư buôn bán bất động sản nên cố gắng đưa gánh nặng nợ kéo dài hạn không nên rút ngắn khoảng cách tiền nợ phải trả để tiếp tục đầu tư.

Xem xét năng lực tiền vốn của bản thân lại thực hiện kế hoạch.

Tiền vốn phải có	Chủng loại đầu tư
3 tỉ trở lên	Nhà ở cao cấp
2-3 tỉ	Nhà ở thành phố
1,5-2 tỉ	Nhà ở vùng gần thành phố
1,5 tỉ	Nhà ở vùng ngoại thành

Còn về tỉ lệ tiền tự có và mức tiền hàng, phải nên coi trọng người đầu tư.

Giá cả mua đất mỗi tháng mua vào ổn định, cố gắng ổn định trong phạm vi mỗi tháng đưa tiền hàng chiếc xuất ra mà mua nhà cửa, tránh áp lực gánh nặng quá lớn.

Nếu như mỗi tháng thu vào 5,5 triệu, xem xét tiền vốn, tiền ăn học của con cái và tiền dùng cho sinh hoạt gia đình. Mỗi tháng phải chi ra khoảng 8-10 triệu. Dựa vào tiền hàng dài hạn 20 năm, cũng có thể gửi vào ngân hàng 1-1,5 tỉ.

“Góp gió thành bão” mặc dù bạn có một số tài năng có thể thu nhập từ sản xuất, hoặc giá trị cao, về quy hoạch tài vụ của vị trí nhà cửa nên xem xét tiền vốn đầu tư thực hiện kế hoạch. Nói tóm lại “tỉ lệ lợi nhuận” tiền hàng dài hạn thấp là mục tiêu tiền hàng tốt đẹp nhất.

## **THẦN THOẠI THỔ ĐỊA KIẾM TIỀN**

Trong những năm 70, chỉ cần mua đất lúc này rẻ, tài nguyên tự nhiên rất nhiều, thậm chí mượn tiền mua đất đều kiếm được nhiều tiền. Nguyên nhân tỉ lệ giá cả ngày càng cao.

Mọi người phát hiện buôn bán bất động sản rất có lợi, khi mà tin tưởng mua đất ngày càng nhiều, giá cả đã tăng cao. Nhà cửa công cộng càng ngày càng tăng nhiều, yêu cầu có hiệu quả lại không có tình trạng tăng, lại phải chịu ảnh hưởng nhân tố ở phương diện kinh tế thường thường khiến cho giá đất biến đổi.

Năm 1981 giá đất đang tăng tự nhiên giảm xuống làm cho người đầu tư bắt đầu cảm thấy hối hận. Khi dùng một khoản tiền rất lớn để mua “đất biệt thự” mượn tiền của công ty xây dựng, bị giá cả chèn ép liên tục. Mọi người đã đi sâu vào tin tưởng, trừ khi phát sinh ra hoa lớn, giá đất quyết tăng không bao giờ giảm như câu chuyện “thần thoại kiếm tiền” còn như mơ hồ.

### **1. Giá đất lại tăng**

Năm 1987, thời đại vàng bạc địa chủ đến gần. Những người đầu tư vào đất đai lại tăng lên, giá đất cũng không ngừng tăng lên. Giá cả buôn bán bất động sản cũng dựa vào quy luật nước lên thuyền lên, rất nhiều xí nghiệp lớn không nhớ trước kia đã nếm cảnh cay đắng.

Nhìn lại tình hình của mười mấy năm sau để suy xét, không hoài nghi vấn đề gì những người trong tay nắm vững là mình có đất, thường thức sự phát triển nhanh về kinh tế của Đài Loan.

### **2. Diễn biến của giá đất từ nay về sau**

Nhìn từ xu thế ổn định lâu dài, diễn biến của giá đất từ nay về sau, áp lực tăng lên của đất đai hiển nhiên chiếm ưu thế tuyệt đối, vấn đề chỉ là trình độ của mỗi người hiểu biết về quy luật tự nhiên của nó.

Điều tương phản. Nhân tố của giá đất kiềm chế là gì? Đó chính là các quan chức của chính phủ. Đa số giá cả của đất đai là đầu tư công cộng mà tạo thành, do đó, lợi ích khách không quay về với chủ nhân mà lại quay về với quan niệm xã hội và áp lực sản xuất. Thuế đất ngày càng cao và phương pháp đầu tư trên đều có thể sợ sự phá sản.

Rút cuộc, “lợi ích hàm ẩn” của trốn tránh về giá đất lên xuống như vậy tương đối lớn và quan điểm trả thuế công bằng, tỉ lệ giàu có của xã hội cũng tăng, không thể ngồi không mà được hưởng phúc lợi. Các quan chức chính phủ phải xem xét tình hình này để ổn định được sự công bằng của xã hội.

So sánh tiêu chuẩn giá cả tăng vọt, thông thường dựa vào tổng sản phẩm quốc dân (GNP) và tỉ lệ tăng của hàng hoá chỉ là vấn đề phán đoán. Giá cả bất động sản năm 1987 tăng vọt lên, cho đến năm 1988 giảm xuống còn một nửa, phải hoàn thành và điều chỉnh giá đất ở giai đoạn này cơ cấu tài chính còn tiếp tục đầu tư vào các xí nghiệp. Nếu như cơ cấu tài chính của các công ty đầu tư nhà đất được thắt chặt thì họ phải sớm sắp xếp đất đai cho phù hợp. Giá đất tất nhiên có thể ổn định trở lại và còn tránh được cục diện thua lỗ. Lúc này phải quan sát tất cả các diễn biến của kinh tế Đài Loan rồi mới quyết định. Trên thực tế, mức tiền công cộng tăng, tiền du lịch của xã hội lại giảm. Cơ cấu tài chính dường như phải ủng hộ tiềm ẩn lâu dài; nhưng giá đất lại quá cao, khiến cho giá đất ở những nơi bấp bênh không thể điều chỉnh cân bằng, giá đất thực chất chắc chắn sẽ điều chỉnh cân bằng được. Có câu nói khác, trên danh nghĩa có lẽ là tiềm ẩn một số vấn đề gì đó. nhưng tỉ lệ tăng đưa tỉ lệ giảm của hàng hoá tăng lên, thì sẽ làm cho giá trị thực chất bị thiệt hại.

Ví dụ đã điều chỉnh qua một thời gian mới dành được một chút ổn định, tính thu hồi cơ bản được nâng cao và tổng sản phẩm quốc dân (GNP) tăng thì giá đất cũng tăng tương đối. Năm 1989 có một đơn vị áp dụng biện pháp thắt chặt tiền tệ liên tục.

Nhưng chúng ta phát hiện được sự ảnh hưởng mua bán của nhà đất, do vậy, xu hướng giá đất có giảm xuống (đất trống dùng để xây nhà cửa, giá cả phòng trống với giá cả phòng có bán hàng có tương quan). Giá đất trong thời gian ngắn không thể tăng nhanh cũng không thể giảm. Nhưng ở thời gian dài tất yếu phải có sự biến đổi (Hãy chú ý: Giá đất bình quân của Đài Bắc hiện nay cũng bằng với giá đất bình quân của Tôkyô (Nhật Bản)).

Ngoài những vấn đề đó ra, còn có chính sách mở cửa của chính phủ, mức thuế nhà đất cũng tăng cao (luôn kiến nghị và áp dụng tỉ lệ cố định 50%) điều này sẽ ảnh hưởng đến động thái của giá đất. Nói tóm lại, tình hình giá cả đất đai 4-5 năm về trước không được coi trọng.

## **LỰA CHỌN THỜI CƠ MUA NHÀ**

Do tài nguyên đất của Đài Loan có hạn, dân số lại cao và có rất nhiều nhà đầu tư nước ngoài lao vào cho nên giá nhà rất cao.

Dựa vào sự phát triển kinh tế, sự tăng gia thu nhập quốc dân, sự tích lũy tiền bạc, nhìn từ thời kỳ lâu dài, buôn bán bất động sản của nó có không gian tiềm ẩn.

Do vậy, chúng ta có thể nhìn thấy sự mua bán bất động sản rất nhiều và thu

nhập cũng cao. Sự biến đổi thiết yếu của thị trường và hướng đi của bất động sản nó có lợi trong một giai đoạn nào đó thôi.

Nhưng, trong tay bạn có một khoản tiền chưa dùng đến, khi bạn đầu tư vào bất động sản không cần phải hỏi: rút cuộc khi nào mới là thời cơ tốt nhất? Cái vấn đề tự nhiên này là vấn đề tương đối phiền phức nhưng mặc dù là vấn đề làm cho người nhàm chán cũng có thể là cơ hội đang đến với bạn. Kỳ thực, thời cơ mua nhà mãi mãi là một sự tồn tại chỉ là phương pháp lựa chọn của bạn như thế nào cho đúng thôi.

Tại làm sao nói thời cơ mua nhà mãi mãi là sự tồn tại? Bởi vì tình hình phát triển nhà cửa của Đài Loan đều tiềm ẩn một cái gì đó rất khó hiểu.

Bạn không cần phân vân, bởi vì cơ hội đã đến có lẽ mãi mãi không bao giờ quay lại. Nhưng có lẽ bạn lại sợ giá đất lên xuống thất thường ư? Chuyện này chắc chắn sẽ xảy ra nhưng tính có thể thấp, xu thế giá đất mười mấy năm gần đây, dường như không có nơi nào được ổn định, đây chính là đặc tính của bất động sản Đài Loan.

Cho dù giá đất không ổn định, nhưng giá đất không giống cổ phiếu.

Tình hình diễn biến xấu đó không những không có cổ phiếu hoặc không có tiền mặt có thể phân chia lợi nhuận, thậm chí lợi nhuận thu được từ hàng hoá cũng phải chiết xuất ra và giá thuế nhà đất cũng cao. Cho nên, buôn bán bất động sản khảo quan niệm chính xác rồi mới làm. “Giá cả không tiềm ẩn là bội số”.

Còn về sự quen thuộc này lựa chọn thời cơ để làm ăn, phải luôn coi trọng mọi vấn đề.

Chúng ta có thể dùng phương pháp gì để phán đoán được sự biến động và thời cơ lựa chọn của thị trường bất động sản.

1. Tỷ lệ tăng trưởng kinh tế: tỷ lệ tăng trưởng kinh tế của một quốc gia mạnh hay yếu được dựa vào nhiều khía cạnh, bất động sản tự nhiên theo quy luật nước lên thuyền lên. Năm 1986-1987 tỷ lệ tăng trưởng kinh tế của khu vực Đài Loan phân biệt đạt tới 12,5%-11,6% dấu tích hai năm này là hai năm khó khăn nhất của bất động sản. Tình hình này do ảnh hưởng rất lớn từ các nước châu Á lân cận. Giá cả bất động sản ở nơi này dựa vào xu thế tiềm ẩn tăng trưởng kinh tế.

2. Tỷ lệ: Điều chủ yếu là vì tất cả những người mua bất động sản đều lợi dụng tiền vốn thu thập từ ngân hàng. Do vậy, tỷ lệ tự nhiên cao thấp của lợi tức tiền nhà đất ảnh hưởng tới thành bại của mua bán khác, cũng ảnh hưởng trực tiếp tới

sự vinh quang của bất động sản.

Do vậy, tỷ lệ là chỉ tiêu thứ nhất của sự tiềm ẩn giá cả bất động sản. Năm 1987 đến năm 1988 tỷ lệ tiền bán nhà rất thấp. Thậm chí, chỉ đạt lợi ích trên dưới 6%. Thời kỳ này cũng chính là viễn cảnh đẹp nhất bất động sản Đà Loan. Đến năm 1990 tỷ lệ tiền nhà vẫn tiềm ẩn, tỷ lệ cuối cùng của năm chỉ đạt 10%.

3. Tỷ lệ cung cấp tiền tệ: Sự gia tăng của cung cấp tiền tệ, đại diện cho tiền vốn nhân gian rất lớn, hướng tới thị trường tỷ lệ cao bất động sản tự nhiên là một trong những mục tiêu lựa chọn. Tỷ lệ cung cấp tiền tệ cho năm 1987-1988 không ngừng gia tăng.

4. Tỷ lệ tiêu thụ: Chỉ số của tỷ lệ tiêu thụ là tỷ lệ tiêu thụ nhà đất. Tỷ lệ tiêu thụ được 3 thành, thành bản đầu tư kiến thương không được thu lại. Thông thường, sau nửa năm nếu như tình hình tiêu thụ không được sửa đổi, sẽ bị tụt giá. Duy trì tỷ lệ tiêu thụ trên dưới 5 thành thể hiện sự ổn định thị trường công. Giá cả cao được duy trì nhất định sẽ cân bằng thị trường tiêu thụ. Tỷ lệ tiêu thụ hiện nay đột phá đạt 7 thành, giá thành phát triển của kiến thương đã được thu về.



# Chương 4

## NỀN MÓNG TRI THỨC CỦA ĐẦU TƯ TRƯỚC CỔ PHIẾU



### 1. Làm quen với cổ phiếu

Cổ phiếu là cổ phần công ty hữu hạn dựa vào sự phát hành có luật pháp của công ty là sự góp vốn vận hành sự nghiệp của công ty mà phương thức được nói rõ công khai đưa nội dung sự nghiệp và mục đích kinh doanh giới thiệu cho quần chúng đầu tư biết. Người đầu tư sau khi đầu tư sẽ được nhận một thẻ chứng nhận quyền hạn, nghĩa vụ của mình đối với công ty, ở vòng quay cổ phần và chỉ số chỉ rõ và giá trị của tài sản, đó là cổ phiếu.

### 2. Cổ phiếu quyền lợi và công năng đầu tư

1. Kinh doanh của công ty tốt đẹp, có thể chia lợi nhuận định kỳ của trái phiếu.
2. Khi mức tiền của công ty đã ổn định thì các cổ đông đồng ý, hưởng thụ quyền lợi tăng của cổ phiếu.
3. Do giá cả của cổ phiếu, giá cả phát hành thực tế và giá cả mậu dịch không giống nhau cũng có thể kiếm tiền mức lãi cũng có sự chênh lệch.
4. Cổ đông chính là ông chủ, tất cả các người tổng giám đốc, những người có nghĩa vụ quyền lợi của công ty có thể trực tiếp hoặc không trực tiếp quản lý kinh doanh.
5. Khi tiền tệ có giá trị tài sản của công ty được thu lãi, đây là tác dụng có giá trị của cổ phiếu.

6. Biến đổi của thị trường cổ phiếu, vận dụng nhịp điệu linh hoạt của tiền vốn tiện lợi.

### **3. Cổ phiếu thường và cổ phiếu đặc biệt**

Cổ phiếu thông thường nhất định sẽ không tót bằng cổ phiếu đặc biệt. Sự khác biệt của hai loại cổ phiếu nó có nghĩa vụ và quyền lợi cũng khác nhau.

Dựa vào quy định của pl công ty, cổ phần công ty hữu hạn khi phát hành cổ phiếu đặc biệt. Trong điều lệ của công ty phải định rõ ra các hạng mục.

1. Cổ phần đặc biệt đưa lợi nhuận định rõ mức và định rõ tỷ lệ.
2. Cổ phần đặc biệt đưa lợi nhuận định mức và tỷ lệ, cổ phiếu đặc biệt.
3. Nghĩa vụ quyền lợi đặc biệt và hạng mục thiết yếu khác.

Cổ phiếu thông thường phải dựa theo cổ phiếu đặc biệt mới có thể hưởng thụ lợi nhuận và khi tính toán phân phối tư bản công ty cũng dựa vào cổ phiếu đặc biệt.

Những cổ phiếu thông thường, trên thực tế và phương diện quyền lợi của cổ đông kinh doanh cũng được hưởng thụ quyền lợi và phạm vi rộng lớn của cổ phiếu đặc biệt.

Thị trường chứng khoán hiện nay của Đài Loan coi cổ phiếu thông thường làm chính.

### **4. Cổ phiếu trên thị trường**

Do thị trường cổ phiếu trong khoảng 1989 lúc đó giá cả thị trường cổ phiếu cao thấp rất bất bình khó giải quyết. Những người trong công ty đầu tư vào thị trường cổ phiếu lần đầu cho rằng chỉ cần đầu tư vào một số công ty này thì tương lai sẽ thu được hiệu quả, nhưng kết quả lại không như vậy.

Lấy một ví dụ ra phân tích: Ở đầu năm 1991 giá cả lưu thông thị trường cổ phiếu từ 30 đồng đến 35 đồng sau khi thông qua thị trường. Giá cả chấp nhận mỗi cổ phiếu là 58 đồng. Những tình hình trên thị trường cổ phiếu mỗi cổ phiếu đã là 72 đồng. Do vậy, phong cách diễn biến của cổ phiếu đã tăng dần.

Nói tóm lại, thu lãi của thị trường cổ phiếu rất cao, nhưng tính rủi ro lại xảy ra thấp. Nguyên nhân là:

Bước đầu: Đầu tư cổ phiếu lấy đầu cơ làm mục tiêu, trong đó, biến số của thị

trường cổ phiếu quá nhiều, mức thu chính sách đều không có lợi. Do vậy, mua bán cổ phiếu trên thị trường thường thường ngày nay kiếm, ngày mai tăng, rất khó đảm bảo được sự ổn định.

Còn nữa, tuy mua cổ phiếu có một số yếu điểm nhưng áp dụng tâm thái “kháng chiến trường kỳ” mới giành được lợi nhuận và đầu tư thị trường cổ phiếu trong tương lai lại tỏ ra non nớt.

Phương thức giao dịch trên thị trường cổ phiếu, người đầu tư thông thường phải nhìn thấu mới mua. Trong thị trường Đài Bắc hiện nay ước có 50 nhà đầu tư vào thị trường. Người đầu tư có thể giam gia xem xét tình hình thị trường và kháng nghị giá cả thông thường bàn luận giảm cổ phiếu mỗi cổ phiếu giảm 0.25 đồng lợi nhuận, tiền thuế giao dịch chứng khoán là 3%. Nói tóm lại hai bên mua bán đều dựa vào báo cáo thuế giác ả của giao dịch thực tế.

## **5. Những khoản của cổ phiếu**

Cổ phiếu thông thường có những hạng mục sau:

1. Tên của công ty phát hành cổ phiếu.
2. Ghi rõ chữ số của cổ phiếu thông thường (hoặc cổ phiếu đặc biệt).
3. Số của cổ phiếu (thông thường là 1000 cổ)
4. Mức tiền mặt của cổ phiếu.
5. Tổng mức cổ phần phát hành.
6. Người phát hành cổ phiếu tổng giám đốc và ký tên của thường vụ.
7. Thời hạn phát hành cổ phiếu.
8. Mặt sau của cổ phiếu có ký tên và đóng dấu của những người có trách nhiệm.
9. Ký tên và đóng dấu của đơn vị đăng ký.

## **6. Công ty chứng khoán được uỷ quyền làm thủ tục mua bán cổ phiếu**

### **I. Đăng ký tài sản**

#### **1. Tất cả thủ tục đăng ký tài khoản**

Việc này uỷ thác lại cho nhân viên chịu trách nhiệm hướng dẫn, nó có hai phần.

1. Ảnh phù hiệu của bản thân.

2. Đăng ký tài khoản 1 năm

Việc này cũng dựa vào mua bán chứng khoán có thể chia ra làm hai phần.

Sổ hộ khẩu hoặc 3 ảnh chứng nhận bản thân có đóng dấu.

3. Người thay mặt pháp định 3 phần, đóng dấu.

4. Sổ trang ghi của người đại diện 3 mặt.

## **II. Đăng ký tài khoản pháp nhân**

1. Tài đoàn pháp nhân đăng ký tài sản

A- Người chịu trách nhiệm 3 ảnh, đóng dấu

B- Cơ cấu phúc lợi của công nhân đăng ký 3 bản.

C- Ngành nghề thuế vụ phải chuẩn xác

D- Ngành thuế vụ mới thiết lập phải thông báo cho đơn vị ảnh bản 3 phần.

E- Tiếp nhận quyền lợi

2. Quỹ hỗ trợ

A- Bản thân người chịu trách nhiệm ảnh bản 3 phần đóng dấu, in tín của quỹ hỗ trợ.

B- Ngành thuế vụ mới thành lập thông báo cho đơn vị ảnh bản 3 phần.

C- Ngành đăng ký phải chuẩn xác.

D- Tiếp nhận quyền lợi.

2. Người đăng ký tài khoản phải thông qua xã đoàn.

1. Tiếp nhận quyền lợi uỷ thác mua bán chứng khoán gồm 3 phần. Thay mặt pháp định ký tên và đóng dấu.

2. Ảnh bản 3 phần của công ty.

3. Nghiệp vụ doanh lợi đăng ký ảnh bản 3 phần.

4. Người đại diện ảnh bản 3 phần của bản thân ký tên và đóng dấu.

## **III. Giải quyết giao nhận xong thủ tục**

Trước mắt, giao nhận xong thủ tục áp dụng vào công tác, tiền mặt giao nhận xong hàng ngày và hàng ngày thu phát sổ tiết kiệm cho người đầu tư, đến kỳ hạn phải giao nhận xong lĩnh phiếu của ngày mới được. Những nhà đầu tư lúc đó phải giao cho “tập trung bảo quản”. Bây giờ, vì tránh sự tổn thất của cổ phiếu và an toàn về các mặt.

Nên đề nghị các nhà đầu tư coi việc “tập trung bảo quản” làm chính. Khi lĩnh cổ phần có thể giao nhận xong cổ phiếu đã sắp xếp trên giá trị mỗi ngày một lần có thể lĩnh được cổ phiếu.

Ngoài ra, như công ty A mua cổ phiếu của Công ty B phải được truyền tin cho mọi người biết. Nhưng quyền hạn, phương thức giao nhận cũng giống như người đầu tư. Vấn đề khác nhau của người đầu tư là không thể thu phát về cách giao nhận chứng khoán.

#### ***IV. Thủ tục sang tên của cổ phiếu***

##### ***1. Phát hành việc giải quyết của công ty***

Không có cổ đông, không có sổ sổ

Kiểm tra cổ phiếu, ký tên, báo cáo tình hình mua vào lần thứ nhất sổ sổ của cổ đông.

##### ***2. Thông báo sắp xếp***

1. Không có cổ đông thì không có thông tin sổ sổ, kiểm tra cổ phiếu (cổ phiếu và chuyển nhượng cổ phiếu thì phải do người có trách nhiệm làm thủ tục và đóng dấu). Thông báo mua vào lần thứ nhất / ảnh bản của bản thân 2 phần.
2. Đã không có cổ đông thì không có sổ sổ. Kiểm tra cổ đông (ký tên và đóng dấu cổ phiếu di chuyển nhượng cho người khác, viết sổ sổ của cổ đông) Báo cáo mua vào lần thứ nhất.

#### ***V. Biến đổi thủ tục dấu ấn của cổ phiếu.***

##### ***1. Kiểm tra:***

1. Chứng nhận, 2. Toàn số có cổ phiếu, 3. Sắp xếp ấn dấu mới.
2. Sắp xếp sự thông tin hoặc uỷ thác: 1. Biến đổi hiện trạng, 2. Xếp dấu, 3. Toàn bộ có cổ phiếu, 4. Đóng dấu mới mặt sau của cổ phiếu có sự xác nhận của người có trách nhiệm, trao trả công việc phát hành công ty.

## ***VI. Cổ phiếu bị tổn thất hoặc thủ tục làm sai.***

1. Do cổ đông hoặc người đầu tư hợp pháp báo cáo lên cơ quan trị an, để chứng minh xem sai ở chỗ nào.
2. Tự hành viết vào cổ phiếu tổn thất để viết đơn xin làm.
3. Nếu như cổ phiếu đã giải quyết xong rồi nên báo cáo mua vào lần đầu tiên và chứng minh mã số của cổ phiếu của mình là đúng.

## ***VII. Ủy thác mua bán thủ tục cổ phiếu***

### *1. Thời gian giao dịch*

1. Từ trưa thứ hai đến trưa thứ sáu vào 9.00 đến 12.00.
2. Từ 9.00 đến 11.00 trưa thứ 7.

### *2. Phương thức ủy thác*

1. Ủy thác điện thoại.
2. Ủy thác hiện trường

### *3. Ủy thác mua bán nên chú ý hạng mục*

1. Khi mua vào nên hiểu rõ trạng thái ủy thác của sắc thái chân thực.
2. Khi tự mình ủy thác, phải tìm hiểu “õ trang” của người ủy thác và biết “tên”, “tên cổ phiếu”, “số cổ phiếu”, “giá cả”, “mức đầu tư” và đóng dấu của người ủy thác.
3. Biết rõ thời gian có lợi, nhìn thấu ngày ủy thác.
4. Khi ủy thác nên ghi rõ mức tiền quay về của cổ phiếu hoặc ủy thác quản lý của công ty, người ghi rõ sắp xếp “ủy thác và quản lý”.
5. Khi ủy thác mua bán đã thành, có thể khi thời gian giao dịch phải kiểm tra hoặc tìm ra số điện vào lúc 2 giờ -5 giờ chiều ngày đó.
6. Người ủy thác, khi ủy thác mua bán số điện thoại ấy phải hỏi rõ tên, tuổi

của nhân viên doanh nghiệp và mã số được phân nằm ở máy nào, tự nhiên thành lập khi có nghi vấn thì phải xem xét hỏi rõ lại một lần nữa.

7. Toàn mức giao nhận xong cổ phiếu, mua vào cần phải kết khoản, bán ra cũng phải kích động cổ phiếu, giao nhận trong chứng khoán của công ty. Sau khi xác nhận rõ ràng rồi bắt đầu giao dịch.
8. Cổ phiếu A có sự tăng giảm của giá cả cổ phiếu là dựa vào giá cả mỗi cổ phiếu trên thị trường. Giá cả mỗi cổ phiếu trên thị trường là 5 đồng, đơn vị tăng giảm 1/5 đồng được nhiều là 15 đồng; 5/15 đồng. Nhiều 50 đồng là 1 góc, 50 đồng nhiều là 150 đồng 5 góc. 150 đồng trở lên là 1 đồng, 1000 đồng trở lên là 5 đồng.

## **7. Làm quen với sự buôn bán và quyền giao dịch**

### *1. Bắc thêm giao dịch*

Công ty trên thị trường nếu như có lãi trong năm, dựa vào quy định của luật pháp của công ty. Quyết định giao nhiệm vụ phân chia tiền mặt hoặc tiền lãi cổ phiếu và quyết định khi tăng tiền mặt có thể dừng lại ở vị trí đó. Những người đăng ký đã dừng lại và quyền lợi của những người tham gia cũng dừng lúc này phân chia lợi ích cơ bản cho từng cổ đông. Do lợi ích cố định được các cổ đông của từng đơn vị nhận về hoặc phân phối quyền lợi cổ phiếu nên làm hoàn thành xong rồi mới có thể mua cổ phiếu mới. Có câu nói khác: Vì trình tự của bài này bfg nào đó mà được hưởng thì quyền lợi xác định.

Dựa theo quy định giao dịch chứng khoán của Đài Loan, thông thường giao nhận mua bán xong nên hoàn tất giao dịch giao nhận xong của 3 doanh nghiệp đầu tư cũng có thể nói phải do sự giao dịch của hai doanh nghiệp nền móng của công ty mới có cơ hội thành công chuẩn xác (đây là vì khi giao nhận xong mới có thể đến đăng ký tài sản). Sau đó mới mua vào được. Bởi vì đến đăng ký không kịp lúc này không có phương pháp giành được quyền lợi và lợi ích của trái phiếu.

Giao dịch cái gọi là không có lãi chính là vì công ty đó vì mở thêm cổ đông và dừng đăng ký phân phối tài sản gọi là “giao dịch không có lãi”

Xét từ một ví dụ:

Giả sử có một công ty thành lập vào ngày 8 tháng 3 dừng đăng ký tài khoản một tháng và quyết định phân phối lợi tức 2 đồng tiền mặt thì vào ngày 5 tháng 3 trước đó sự giao dịch hàm ý sự giao dịch có lợi, tiền mặt 2 đồng đó đã được phát cho cổ đông mới. Sau ngày 6 tháng 3, thì sự giao dịch không có lãi không thể

hưởng quyền lợi có lợi ích.

Giá tham khảo của giao dịch không có lãi trước đó một ngày cổ phiếu giảm thì lại có một mức tiền lãi nhất định.

## 2. *Giao dịch không quyền*

Công ty này phân phối tiền lời của cổ phiếu hoặc ngưng đăng ký tài khoản, sau khi hai doanh nghiệp tính toán trước đó, chính là “giao dịch không quyền lợi”.

Giá tham khảo của giao dịch không quyền lợi: Giá thị trường vào trước một ngày + mức tiền biến động x tỷ lệ phân phối/1+ tỷ lệ phân phối.

Không có lãi hoặc không có quyền:

Người đầu tư hiện nay bởi vì giao nhận xong đã áp dụng kế hoạch giao nhận đó. Cho nên, chỉ cần mua cổ phiếu vào trước thì có thể tránh được vấn đề đó, đây chính là nói đến không có lãi không có quyền trong ngày, lúc đó người mua vào không có chút quyền lợi điều đó phản ánh người bán có thể dùng quyền lợi của mình.

## **NHÂN TỐ BIẾN ĐỘNG GIÁ CỔ PHIẾU**

Nói tóm lại, lợi nhuận mua cổ phiếu có hai chủng loại: Một là quyền lợi cổ đông phản ánh của bản thân, bao gồm lãi, lợi nhuận cổ phiếu... loại hai là giá cả chênh lệch giữa mua vào bán ra của cổ phiếu, cũng chính là lợi tức tư bản.

Trên thực tế, ngoài yếu điểm trạng thái đầu tư dài hạn ra, dễ dàng số những người đầu tư cổ phiếu là tâm trạng dựa theo sự biến động của giá cả cổ phiếu. Do vậy, lợi nhuận nhiều hoặc không có lợi nhuận chính là ảnh hưởng sâu sắc tới tất cả người đầu tư vào thị trường.

Ảnh hưởng của nhân tố quan trọng của sự biến động giá cả được thể hiện ở các yếu tố dưới:

### 1. *Nhân tố thị trường*

#### 1. Khởi sắc của kinh tế

Nói tóm lại, sự phồn vinh của kinh tế hiện nay khi sự khởi sắc của kinh tế đến thông thường là thời kỳ tăng lên của cổ phiếu.

2. Khi lượng tiền cung cấp tăng lên, tiền đưa ra càng nhiều có thể lưu động thị trường cổ phiếu.

#### 3. Cung cấp tiền tệ



Sự biến đổi pháp lệnh của quốc gia phản ánh giá cả của cổ phiếu.

#### 4. Biện pháp pháp lệnh

Ví dụ: Dừng thuế giao dịch chứng khoán và thuế giao dịch.

#### 5. Mậu dịch đối ngoại

Khi xuất khẩu tăng không những làm biến động sự phát triển tương quan trong sản nghiệp mà còn xuất khẩu cũng tăng. Ngoại hối quay về sẽ biến đổi bước đi sản xuất là do sự phồn vinh của kinh tế và giá cổ phiếu tăng lên rõ rệt.

#### 6. Tỷ lệ tiền vốn

Trên lý luận, khi tỷ lệ tiền vốn được nâng cao sự ứng dụng tín dụng của thị trường cổ phiếu và giá cả cổ phiếu tăng lên. Khi tỷ lệ tiền vốn giảm xuống sự thu vào của tín dụng thị trường cổ phiếu và giá cả cổ phiếu và giá cả cổ phiếu giảm.

#### 7. Tỷ suất hối đoái

Khi giá trị hối đoái thị trường Đài Loan tăng, thì không có lợi cho xuất khẩu mậu dịch, thường thường ảnh hưởng tới sự vận động của công ty.

#### 8. Tỷ lệ lợi tức

Khi tỷ lệ cao thì các xí nghiệp phải trả lãi cao. Lúc đó có thể gây khó khăn cho các chủ xí nghiệp. Đối với người đầu tư, khi lợi tức cao, thì cơ hội giá thành cũng cao. Từ đó, người đầu tư có thể đưa tiền vốn của mình gửi vào ngân hàng để kiếm lãi, tránh sự tổn thất.

#### 9. Giá cả đầu mỏ

Giá cả đầu mỏ là nhân tố quan trọng ảnh hưởng tới sản nghiệp của người đầu tư.

#### 10. Giá cả hàng hoá

Khi giá hàng hoá tăng, thông thường người đầu tư không có tiền nằm chết để đầu tư cổ phiếu, đưa tiền vốn của mình quay vòng giá trị của hàng hoá.

#### 11. Thao tác đầu cơ

Chủ yếu là vì sự liên hợp của các cổ đông ở công ty lớn của thị trường cổ phiếu đối với mức đầu tư nhỏ. Chỉ có thể “thấy chùng mà chạy”.

#### 12. Những vấn đề khác...

### 2. Nhân tố hành nghiệp

Về sự khởi sắc và sự phồn vinh của đầu tư hành nghiệp phải phán đoán tình hình phát triển của hành nghiệp. Khi mới bắt đầu tạo nghiệp, thông thường lợi nhuận cao nhất nhưng sự hiểm nguy cũng cao. Do vậy, khi giá cổ phiếu hiện tại chưa ổn định, nên tiếp tục duy trì ổn định hơn. Thời kỳ tăng lên của giá cổ phiếu: giả sử nguyên nhân hành nghiệp không phải là nhân tố có lợi mà phát triển gặp nhiều trở ngại, giá cổ phiếu có thể có xu hướng ổn định trở lại thì nên đầu tư.

### 3. Nhân tố công ty

Về tình trạng vận hành của công ty đầu tư lớn phải phán đoán xem xét kỹ lưỡng, nó có những điểm cần quan sát sau:

1. Tiền lãi của công ty
2. Lợi tức cổ phiếu
3. Tỷ lệ lợi tức, chỉ lợi tức mỗi cổ phiếu thông thường và tỷ lệ giá cả của mỗi cổ phiếu trên thị trường.
4. Tỷ lệ này chỉ tỷ lệ lợi tức cổ phiếu và tỷ lệ tiền lãi của mỗi cổ phiếu, nói tóm lại, vốn và lãi càng nhỏ càng có lợi.
5. Cổ phiếu mới phát hành, tình trạng thông thường của thị trường cổ phiếu của Đài Loan chỉ cần phát hành mới trên thị trường là có thể duy trì giai đoạn lợi tức cao.
6. Lựa chọn và sửa đổi của Tổng giám đốc
7. Kết cấu tài vụ của công ty.
8. Sau khi trừ quyền, trừ lãi thường có tình hình của thị trường giá cả cổ phiếu.
9. Các công việc mới khác, nhân tố hợp tác đầu tư nước ngoài, cũng là một phương pháp duy trì được tiền vốn và tiền lãi đầu tư.

### **CHỈ SỐ CỔ PHIẾU**

Người đầu tư phải phán đoán khởi sắc và thế mạnh của thị trường cổ phiếu, phải dựa vào chỉ số giá cả cổ phiếu để hiểu biết xu thế giá cả thị trường hoàn chỉnh của cổ phiếu.

Mức giá cổ phiếu chỉ cần nó tương đương với giá trước kia là tốt, nhưng xu thế hoàn chỉnh của thị trường cổ phiếu có quan hệ đến thao tác của cổ phiếu và

đầu tư cũng không thể nắm tin tức hạng mục đó. Nhưng điều cần chú ý là: để mức chỉ số của cổ phiếu làm điểm tựa của cổ phiếu khác sợ rủi ro đến đầu tư. Đặc biệt, tổng chỉ số giá cả chịu ảnh hưởng của mức tiền vốn quá lớn. Mức tiền chiếm 45% thị trường cổ phiếu, có lẽ mức tiền mà hạ giảm thì tổng chỉ số cũng giảm xuống, thậm chí còn tăng lên. Do vậy, sự bước ra của cổ phiếu phải được nghiên cứu và thảo luận kỹ.

Công thức tính chỉ số:  $[[Pt.Qi/PoxQi]] \times 100$

Pt là giá cả thị trường tính toán cổ phiếu

Po là giá cả thị trường thời kỳ nhất định

Qi là tổng mức cổ phiếu đã phát hành của tính toán cổ phiếu hoặc tổng số cổ phần trên thị trường.

Lấy giá cổ phiếu cả năm 1966 làm chuẩn. Cổ phiếu đã chọn như vậy ngoài cổ phiếu cứng đã giao nhận xong ra còn cần có sự đầu tư vào của cổ phiếu trên thị trường. Mỗi sự lựa chọn của cổ phiếu cũng có giá trị khác nhau, tính toán để chọn ra mức giá thị trường của cổ phiếu. Ngoài tổng mức giá trị của thời gian năm 1966 ra còn có chỉ số mà có thêm quyền đầu tư với giá trị khác.

## **TIẾN HÀNH ĐẦU TƯ CỔ PHIẾU NHƯ THẾ NÀO**

### **1. Lựa chọn cổ phiếu**

Thu thập nhiều tư liệu để tìm hiểu hạng mục cụ thể của công ty phát hành cổ phiếu.

1. Phải tỉ mỉ đọc sách hướng dẫn và bảng biểu giá cả tài vụ của công ty. Quan sát các chủng loại sản phẩm và tỷ lệ lợi tức trong ngoài của công ty.
2. Khi có ý định đầu tư, giá trị đầu tư phải tính toán giá trị tỷ lệ lợi tức hiệu quả và sự tranh chấp của cổ phiếu. Khi lựa chọn người đầu tư phải xem xét.

### **2. Đầu tư thời kỳ đầu không biến đổi quá lớn**

Số tiền nhỏ như 10 đến 20 triệu được coi là sự thực tập thao tác của thị trường cổ phiếu, học tập và làm quen với các thao tác đầu tư.

### **3. Phải giữ trong thời gian lâu nhất và tránh thao tác con đường ngắn**

Thông thường, người đầu tư mới thâm nhập vào thị trường cổ phiếu dễ chịu ảnh hưởng trong sự kiếm lợi nhuận ở thời kỳ ngắn và giao dịch thị trường cổ

phiếu của Đài Loan. Tổng giá trị của sự mua vào và bán ra của thị trường chứng khoán phải trả là 1,5%. Khi bán ra là 3%, đó là mức thuế. Ngoài ra, kết quả chính đáng của giao dịch chứng khoán trong giao dịch chứng khoán ngắn hạn có một bước đi tốt đẹp, về phương diện tiền bạc cũng rất tương đương khả quan.

Thường thường bị những người đầu tư có vốn lớn chèn ép. Những người đầu tư nhỏ toàn là người giao dịch ở thời kỳ ngắn hạn, người đầu tư có tâm, trí hướng đầu tư thì họ có tâm trạng vững vàng để đầu tư ở thời kỳ dài.

#### **4. Thường thức mua cổ phiếu tốt**

Chỉ số yếu thế của cổ phiếu là quy mô rộng lớn.

#### **MUỐN VỮNG KỸ XẢO THAO TÁC**

Muốn thu được lợi nhuận trong thị trường cổ phiếu không những phải tốn thời gian nghiên cứu mà còn phải chuyên tâm để bảo vệ thành quả xác thực.

Ngoài ra, khi chọn lựa mua bán phải quan sát sự biến đổi về lượng của nó, lưu ý thành tích và phương hướng phát triển của bản thân công ty. Không để công ty thất bại.

Đầu tư cổ phiếu phải bỏ thời gian nghiên cứu, phải hiểu được thành quả thích đáng. Về điểm lựa chọn mua bán, có một nguyên tắc phải nắm vững chính là trong khi mua cổ phiếu, dễ dàng đa số đều có lợi bước đầu, đó chính là giành được kết quả.

Sau khi cổ phiếu trên thị trường đã trải qua một giai đoạn, giá cổ phiếu khác ngày càng nhiều các nhà đầu tư lao vào, dễ dàng số người đầu tư trong tay mình có một thành quả nhất định, những người đại diện bắt đầu giảm động lực dần dần mở rộng, nên giành lấy cơ hội có lợi để bán ra. Điều tương phản thị trường cổ phiếu ngày càng có lợi, giá cổ phiếu giảm cho nên các nhà đầu tư ngày càng đầu tư vào nhiều hơn. Đa số những người đầu tư cũng bắt đầu kiếm được lãi, họ có thể tin tưởng vào thị trường cổ phiếu mua nhiều hơn.

Sau khi dựa vào nguyên tắc trước kia quan sát xu thế phát triển, người đầu tư hiểu được thành quả và sự cố gắng của bản thân, chú ý động thái lớn nhất của cổ phiếu khác. Trong thị trường cổ phiếu yếu kém, giá cổ phiếu của các công ty cũng thấp, nó thể hiện sự hợp tác liên kết giữa các công ty với nhau phải tìm ra con đường để tránh khỏi tổn thất lớn. Sau khi tiếp tục duy trì thị trường cổ phiếu nếu như sự biến động chỉ số mà ít, đồng thời có rất nhiều cổ phiếu tăng giảm bất thường xuất hiện nhiều thời cơ lớn thì phải tiếp tục nghiên cứu và đầu tư không sợ bị mất giá.

Sự thăng lợi đầu tư từ thị trường cổ phiếu nhất định phải tốn rất nhiều thời gian để nghiên cứu, phải chịu nhiều áp lực của cổ phiếu khác, phải khổ công tìm tòi các tư liệu để học hỏi khắc phục các vấn đề nan giải, phải chú ý trước khi đầu tư vào về mặt tiền lãi, tin tức thay đổi liên tục. Đối với các vấn đề có liên quan tới sự thiệt hại của mình nên có sự chống đỡ thích đáng, có thể xem xét sự gia nhập nhưng người đầu tư không thể nắm vững khắc phục ngay ngày một ngày hai được đồng thời chú ý tới giá cả mua vào. Do vậy nên xem xét trước khi mua vào hoặc bán ra mới có kết quả tốt.

Người đầu tư nên lựa chọn thời điểm mua vào hoặc bán ra, quan sát sự biến đổi là nhân tố đầu tiên cần chú ý.

Nếu như sự phát triển có kết quả tốt của cổ phiếu, dao động thị trường giảm, đó là biểu thị phương hướng mua vào. Chú ý thao tác giá thành đối xứng, điều đó thông thường là thời cơ mua vào. Điều tương phản nếu như giá thành và chỉ số đột nhiên tăng lên nhiều lần, đó là biểu thị nhịp điệu đột biến của cổ phiếu. Người đầu tư phải chú ý nhiều đến vấn đề này.

Tất cả những người đầu tư đều phải theo đuổi phương hướng biến động của vấn đề lớn, nhưng bản thân mình nên xem xét kỹ chỉ số nó cao hay là thấp. Nếu như cao thì nên tiếp tục đầu tư. Ngoài ra cũng nên chú ý tới thành tích và tiềm lực phát triển của bản thân công ty, ngộ nhờ bị lỡ mất cơ hội hiếm có. Còn nữa, về một số hiện tượng đặc biệt của phương diện nghệ thuật.

Ví dụ sự biến đổi của giá thành và sự biến đổi chỉ tiêu tương quan cũng nên chú ý nhiều mới có thể yên tâm đầu tư.

Người đầu tư khi mua bán cổ phiếu nên học hỏi mục tiêu và kết quả dành được thông thường khi địa bàn đầu tư giành được thành tựu nào đó phải xem xét bán ra. Khi đó tính tốt hay xấu. Nếu như cổ phiếu mua vào mà bị thất bại bạn nên khắc phục ngay điểm đó dừng lại. Đầu tiên mua vào tăng, bán ra giảm thì phải chờ cơ hội tốt hơn. Về phương diện tiền mặt, khi thị trường phức tạp, phải lưu ý xem có đạt được 3 thành không nếu con số này dừng lại thì người đầu tư lỗ. Ít nhất cũng phải đạt trên dưới 5 thành.

Về người đầu tư phải nghiên cứu sự biến đổi thất thường của cổ phiếu,

Người đầu tư với thời gian ngắn hoặc thời gian dài đều nên suy xét phán đoán, nói tóm lại, mua bán cổ phiếu ở loại hình lớn hay nhỏ phải kết hợp hài hoà với nhau, phải xem xét kỹ, hiểu được những điều thiết yếu mới tốt. Người đầu tư ở thời gian dài nên chú trọng đến sự tồn tại và phát triển của cổ phiếu

## **KẾT LUẬN**

Do chỉ số cổ giá trị cổ phiếu ở đầu năm 1987 là 1000 điểm được tiềm ẩn đến năm 1989 là 12000 điểm. Gần đây là 4000-5000 điểm. Mỗi ngày mức thành giá chưa vừa ý là 1 tỷ, hiện nay, mức chuẩn là trên dưới 2 tỷ. Giao dịch chứng khoán do 28 nhà đầu tư trước năm 1988 tính cho đến nay tăng 300 nhà. Con số cao nhất hiện nay đạt tới 50 vạn người.

Sự biến đổi của một số năm gần đây của thị trường cổ phiếu làm cho các nhà đầu tư tình ngộ hiểu biết thêm về phương pháp chơi của nó. Chính phủ cũng ra sức cải thiện mức tiền trong nước để đầu tư vào môi trường này với môi trường đầu tư. Họ đã thấu hiểu phương thức lợi dụng tiền vốn một cách có nhịp điệu.

Thị trường cổ phiếu đã trải qua 3 năm hữu danh vô thực đã nói trước và đồng thời tốc độ phát triển của các doanh nghiệp dành được hiện tượng tốt đẹp và các môi trường đầu tư khác cũng được chuyển biến, viễn cảnh đầu tư không có sự hoài nghi chỉ cần chuyên tâm nghiên cứu kỹ trước khi kinh doanh.

Nhưng mấy năm trước kia đã trải qua 3 năm liên tục đầu tư không được ổn định tăng giảm thất thường. Nó thể hiện rõ ràng sự kiên cường đầu tư vào các ngành nhất là điện tử.

phát triển cục diện quốc tế thường thấy, thị trường cổ phiếu ở Đông Nam Á ngày càng cao bao gồm các nước: Singapo, Philippin, Malayxia thể hiện rõ viễn cảnh kinh tế; Đài Loan tự nhiên cũng có sự phấn đấu rất tích cực.

Dựa vào báo cáo của công ty quốc tế Mỹ (Bery) cho biết, cơ hội đầu tư của Đài Loan tới Nhật Bản là một nước châu Á mạnh trong 5 năm gần đây, Đài Loan vẫn duy trì được các ưu thế đó.

Nói tóm lại, ở thời kỳ đầu viễn cảnh kinh tế cũng rất phức tạp, tiền vốn cũng ảnh hưởng tới sản nghiệp người đầu tư.

Lượng giao dịch của thị trường cổ phiếu trong thời gian ngắn rất khó có thể thu được nhiều lợi nhuận, nhưng chỉ số của cổ phiếu trên thị trường không sai lệch nhiều, tình hình biến động cũng ít. Đây là thời kỳ khởi đầu và đặc trưng của thị trường hữu danh vô thực, những thao tác của người đầu tư phải linh hoạt. Phương pháp tốt nhất là đầu tư ở thời kỳ dài hạn, để mình luôn luôn được học hỏi kinh nghiệm, sự biến đổi thất thường và cách khắc phục, lúc nào các nhà đầu tư cũng nên lấy chỉ số trên dưới 10% làm điểm mốc, lợi nhuận ổn định.

# Chương 5

## NGUỒN GỐC CỦA TƯ BẢN



### 1. Tiền ngân hàng

Do mấy năm gần đây, phát triển của mậu dịch đối ngoại, bởi vì xuất khẩu ngoại hối thấp nên ngày càng tốt cho quan hệ hợp tác đối ngoại, tình hình chính trị an ninh cũng được ổn định, các vấn đề nan giải không còn nhiều. Sự biến đổi này làm cho các nhà đầu tư yên tâm hơn. Tiền vay ngân hàng để đầu tư, hay là gửi vào ngày một nhiều họ không để tiền vốn nằm chết.

Kết quả là tỷ lệ lợi nhuận (tiền lãi) cũng hợp lý, người gửi tiền vào rất yên tâm không lo ngại vấn đề gì, người đến gửi tiền ngày càng đông, tạo thành sự phồn vinh nghiệp vụ gửi tiền ngân hàng.

#### 1. Tiền hàng không bảo đảm

Tất cả tiền tín dụng ở Đài Loan bây giờ rất phức tạp, chỉ có một số ít người dùng thẻ tín dụng này bởi vì những người mượn tiền toàn dựa vào đó để làm bảo đảm, họ không lường trước được tình hình gì sẽ xảy ra. Những người bạn thân với nhau nhờ vào đây lấy cắp tài khoản. Do vậy không thể thực hiện được phạm quy có tổ chức lấy danh lợi làm mục đích. Cho nên tiền tín dụng của ngân hàng ngoài người bảo đảm ra, thông thường còn phải có bảo đảm một số mặt hàng nào đó, nhưng mức độ mượn tiền là tín dụng của người dựa vào thì phải ghi nhớ. Lúc này có thể đảm bảo được giá trị của sản phẩm. Ví dụ tín dụng của bạn mà hết hạn muốn tới ngân hàng mượn 1 tỷ, thì giá trị sản phẩm được bảo đảm lại chỉ có 5 triệu, ngân hàng vẫn đặt số tiền bạn mượn là 1 tỉ.

Do các vấn đề có thể nhìn thấy đó, ghi nhớ tín dụng hoặc trái tín là một tư sản vô hình của con người. Ví dụ tiền hàng ở thời kỳ vừa cũng thuộc chủng loại này. Kỳ hạn bồi thường có thể là mỗi tháng, mỗi kỳ, nửa năm hoặc mỗi năm trả một lần. Nói tóm lại, con số bồi hoàn mới bắt đầu thì hơi nhỏ, về sau có thể trả con số lớn hơn như vậy không phải là quy định có tính cứng nhắc.

## *2. Tiền hàng được bảo đảm*

Lấy phương thức thế chấp để bảo đảm chất lượng hàng hoá của mình tất cả những việc này nếu thế chấp thường thường thế chấp đất đai, nhà cửa, bất động sản, bởi vì giá trị này, chủng loại này nó được cố định cũng rất dễ xử lý, phù hợp với nguyên tắc quyền đòi nợ. Do những chủng loại không cố định không phù hợp với nguyên tắc của quyền đòi nợ do vậy họ không dựa vào những chủng loại đó.

Bởi vì tính biến động cao, nên lúc nào cũng có thể đi được, trị giá cũng dễ biến đổi, tất cả những ngân hàng không tiếp nhận thì chỉ tiếp nhận các thiết bị như xe, thuyền bè, máy móc, nguyên liệu, hàng hoá có giá trị chứng khoán và chỉ tiếp nhận trước đó nếu người vay không có bất động sản và trong tình trạng cực kỳ khó khăn. Phương thức động sản được chia thành 2 loại: loại thứ nhất là thế chấp, loại hai là quyền chấp. Hiểu ngắn gọn là thế chấp là đem sự bảo đảm hàng hoá đăng ký làm chuẩn, ngân hàng không trực tiếp bảo đảm hàng hoá này như xe cộ, đồ điện, còn quyền chấp là đem đảm bảo hàng hoá giao cho các ngân hàng bảo quản trực tiếp đến mượn tiền để còn rõ ai mượn để mà giao cho người đó. Như giá chứng khoán chính là phương thức áp dụng của thế chấp, như tiền vốn, nhà cửa, quầy quán, chỉ cần trả tiền đúng thời hạn là được.

## **2. Tiền của thanh niên tạo nghiệp**

Cái gọi là “tiền hàng tạo nghiệp” là chỉ đối tượng nhất định nào đó, cho anh ta mượn tiền để lập nghiệp, khiến cho sự nghiệp của chính mình thuộc về bản thân mình. Năm 1968 bắt đầu khởi nghiệp, cho đến nay đã có 15 năm lịch sử, có rất nhiều thành tựu, điều kiện cũng rất phong phú.

### *1- Vay mức tiền cao nhất*

Mỗi người mượn 50 triệu thế chấp là 150 triệu, mười người là mức cao nhất 1 tỉ.

### *2- Chế độ giúp đỡ cao nhất, tốt nhất*

Những người đầu tư mời các chuyên gia, sau và trước khi tạo nghiệp có sự giúp đỡ hoàn thiện, các tư liệu tạo nghiệp cần xem xét kỹ.

### *3- Kỳ hạn tiền hàng dài nhất*

Tiền hàng tín dụng có thể đặt tới 6 năm, ngắn là hai năm. Tiền thế chấp 10 năm, có kỳ hạn 3 năm.

### *4- Hành nghiệp bao hàm rộng nhất*



Bao hàm công nghiệp, nông nghiệp, phục vụ, 35 loại hình vừa, 3 loại hình lớn.

#### 5- Tiền hàng gửi vào ngân hàng nhiều nhất.

Kế hoạch giai đoạn một, mời các chuyên gia nghiên cứu kế hoạch đặt ra, đặc biệt tỷ lệ lợi và tính thị trường cần phải đi sâu vào nghiên cứu, xem xét.

Giai đoạn hai - xét duyệt mức tiền của ngân hàng sau khi thông qua xét duyệt thủ tục, mời người chỉ định nhận tiền của ngân hàng, trọng điểm xét duyệt của giai đoạn này phải nhớ kỹ và đảm bảo điều kiện này.

Tên	Tiền hàng do thanh niên tạo nghiệp
Đối tượng	Nam nữ thanh niên 20-45
Công dụng tiền vốn	
Kỳ hạn tiền hàng	1. Có bảo đảm: 150 triệu 2. Không có bảo đảm: 50 triệu
Điều kiện bảo đảm	1. Không bảo đảm hàng hoá là tương đối 2. Có bảo đảm hàng hoá, có thể trách
Tỷ lệ tiền lãi	6%
Phương thức bồi hoàn	1. Phương thức tiền năm theo tháng TL 2. Kỳ hạn 2-3 năm

### 3. Công ty bảo hiểm và tiền tệ

Nói tóm lại công ty bảo hiểm và tiền tệ đều là tiền vốn lưu động có mức tiền lớn ở trong tay, có thể dùng tiền vốn cho các người tác nghiệp vay, chỉ cần có thể chấp đảm bảo cho sản phẩm của mình, thế chấp là bất động sản lưu hành nhiều.

Nhưng tỷ lệ lợi nhuận là rất cao, tỷ lệ thù lao đầu tư đạt tới mức cao nhất.

### 4. Tín dụng thương nghiệp

Trên cơ sở, sự vận động tiền vốn của các nhà máy rất tốt, cố gắng trả tiền xong kỳ hạn quy định. Ví dụ, điều kiện tín dụng là “3/10, Net 30” chính là trả

trong 10 ngày có chiết khấu 3%. Kỳ dùng chỉ tín có thể có 30 ngày. Trong thời gian trả từ 1 đến 30 ngày càng phải trả cho khoản đầu tư. Khi tạp nghiệp phải đấu tranh giành lấy ưu thế.

## **5. Hoà hợp cộng đồng**

Trong xã hội Trung Quốc, mới có sự tồn tại giúp đỡ lẫn nhau trong cộng đồng. Do lĩnh tiền thuận tiện và tiền lãi cũng nhận được từ tiền gửi ngân hàng, thông thường có rất nhiều người tích lũy bước đầu của tiền vốn. Chúng loại tiêu hội dựa vào phương thức giao nhận tiền. Nó cũng được phân ra làm hai loại: loại một là nội tiêu, loại hai là ngoại tiêu. Nội tiêu là khoản tiền có giảm đi mức lãi ước tính. Ngoại tiêu là số tiền có lãi tăng, do phương thức của nội tiêu hơi dễ tính toán, cho nên mọi người áp dụng nhiều.

## **ĐỊA ĐIỂM DOANH NGHIỆP**

### **I. Sự lựa chọn địa điểm doanh nghiệp**

#### *1. Sự thích thú của người lập nghiệp*

Khi lựa chọn địa điểm doanh nghiệp thuận lợi nhất, nhân tố chủ quan của con người sẽ ảnh hưởng lớn nhất, chiếm địa vị quan trọng có tính quyết định. Cuối cùng, địa bàn quen thuộc của mình lại là địa bàn mới lạ? Ở những khu nội thành hay là ngoại thành? Có những tuyến giao thông thuận tiện hay giao thông ùn tắc? Sau khi đã quyết định thì nhất định sẽ ảnh hưởng tới sự phát triển sau này.

#### *2. Trình độ kinh tế*

Đầu tiên chủ doanh nghiệp phải so sánh sự tồn tại của doanh nghiệp và mức tiêu dùng nhiều hay ít, còn phải dựa vào sức mua của từng khu vực và mức tiêu thụ trung bình của mỗi người, số người mở doanh nghiệp, tổng thu nhập gia đình, số hộ ở khu vực ấy và tổng số tiền cho vay của mỗi người trong ngân hàng và sự phân biệt đẳng cấp. Dựa vào các yếu tố đó để chọn cho mình một địa điểm sản xuất thích hợp nhất.

#### *3. Tình hình cạnh tranh*

Cạnh tranh với sự tiến bộ của đồng nghiệp trong xã hội là vấn đề rất nan giải. Bản thân chủ doanh nghiệp phải điều chỉnh năng lực thích ứng và năng lực lãnh đạo cho tốt. Sách lược áp dụng không đúng thì các doanh nghiệp khác dần dần sẽ cạnh tranh có khi còn bị phá sản. Ví dụ trong thị trường nội thương có hàng trăm doanh nghiệp có sản xuất mặt hàng giống mình, các doanh nghiệp này thường cạnh tranh với nhau. Có cửa hàng chuyên bán mặt hàng độc nhất nên bán được rất nhiều, bởi vì khách hàng nội địa không tìm đâu ra đành phải đến đó

mua, người bán hàng thường có thái độ phục vụ tốt nhất, ra sức thực hiện giao dịch khiến cho mọi người mỗi ngày đều làm việc chăm chỉ để chiếm tỷ trọng thích đáng trên thị trường.

#### *4. Xem xét vị trí địa lý*

Khi chọn vị trí địa lý, xu hướng của sản nghiệp chiếm bộ phận của giá thành rất lớn. Trong xu hướng lao động phải tìm ra được công cụ và vị trí tốt.

## **II. Sự lựa chọn riêng của địa điểm doanh nghiệp**

### *1. Cửa hàng bán lẻ*

(1) Tiểu trấn: Phong cách nhiệt tình mang màu sắc dân tộc, tình ý là một trong những đặc sắc của tiểu trấn, mọi người rất vui vẻ yêu thích màu sắc quê hương ấy, bởi địa điểm thuộc địa phương của mình càng làm phần vinh tiên bộ. Đương nhiên, sự nỗ lực mong muốn nguyện ý là tầm lực xuất phát từ xí nghiệp nhỏ khác, làm cho xí nghiệp trong thời gian ngắn có thể phát tài xây dựng nên danh tiếng tốt đẹp. Ví dụ như điểm đổ xăng dầu, tất cả các loại sản phẩm khác như sản phẩm nông nghiệp, tạp chí, vàng bạc, điểm bán buôn, bán lẻ đều có sắc màu riêng của nó, nhưng trong phi ý vị này, xí nghiệp nhỏ không thể sinh tồn được ở các thành phố lớn. Ví dụ những quán rượu lớn, các công ty nhà hàng lớn cũng có thể kinh doanh tốt. Đương nhiên cũng có một số thị trường rộng, khách hàng đông mới có thể tồn tại. Chỉ có thể xuất hiện ở các thành phố lớn.

(2) Khu thương nghiệp: ở những đô thành lớn thông thường có trung tâm mua bán hàng hoá. Các trung tâm mua bán hàng hoá có thị trường rất tốt cho người đầu tư. Dựa vào mức tiêu thụ ít nhiều của người tiêu dùng để phân loại thị trường của chính bạn ở ra ở các trung tâm như thế này rất thuận lợi cho cả bạn và người tiêu dùng. Đồng thời, dựa vào sự phát triển của thành phố và sự mở rộng, số người mở hàng thương nghiệp cũng dựa vào lượng tăng lên hoặc giảm xuống. Không những có thể cung cấp thêm hàng hoá, thiết bị cho người tiêu dùng mà còn các mặt hàng, tầng thức khác cũng rất cần đến nó, đưa một thị trường hoàn chỉnh nhiều mặt hàng ra. Lại có sự trợ giúp của chính phủ để đổi mới các mặt hàng tiêu thụ đây là cơ hội sinh tồn. Ngay trong thành phố loại hình vừa cũng làm cho thành phố được phần vinh hơn, khiến cho các thiết bị công cộng cũng nhờ vào đây để duy trì và hoàn thiện. Ở nước Mỹ, mọi người tới tập tới thành phố để lập nghiệp, người có tiềm lực họ đến đây tìm kiếm cuộc sống vật chất, thường các người đi cư đến đây là dân ngoại thành. Trung tâm buôn bán cũng phải làm ăn buôn bán để theo kịp với mức sống ở đây, nhưng những người đến đây rút cuộc không chỉ để hoà nhập với môi trường đô thị. Đặc sắc của doanh nghiệp đã biến thành vật chất phục vụ quan trọng. Do rất nhiều hàng

hoá và sự chiết khấu, cửa hàng công ty bất động sản và ngay các hàng khoá cũng được xây dựng kinh doanh. Họ có năng lực, tiền tài và địa điểm buôn bán. Cho nên họ không cần phải lo như những người dân ngoại thành di cư đến. Cuộc sống ở đây cũng rất phức tạp nếu người nào mới đến chưa quen thì rất khó cho việc lập nghiệp, phát sinh nhiều vấn đề phức tạp khắp thị trường.

(3) Năng lực phù trợ: Một số xí nghiệp có năng lực cao, tiền thuê nhà cửa cao, giao thông phức tạp, chỗ thuê nhà rẻ thì nơi đó không phải là nơi trung tâm buôn bán.

Ví dụ ngân hàng, hiệu sách, khách sạn, nhà hàng, tiền trả lại cao. Cửa hàng ăn nhỏ, dụng cụ gia đình, có không gian rộng nhưng tiền thuê lại thấp vì không phải là trung tâm làm ăn.

### Điều kiện thuê

Ở các phòng ở cố định là cố định không có sự biến đổi. Phương pháp thuê theo phần trăm là dựa vào mức thu nhập của mình. Ở Mỹ, phương pháp này được áp dụng làm phương pháp cơ bản. Ngoài phương pháp này ra người thuê còn đưa phần trăm thu nhập nào đó của doanh nghiệp làm công việc khác. Do vậy, thuê phòng theo phương thức theo phần trăm này tiền thuê thấp hơn so với thuê nhà cố định. Còn nữa, người thuê nhà còn phải bỏ những khoản tiền như các dụng cụ trong nhà hư hỏng hay tiền điện nước.. . còn các phần khác do ai chịu trách nhiệm. Như vậy mới có thể hiểu trách nhiệm là gì? Gánh nặng là gì?

### 2. Bán buôn

Bán buôn có thể phân thành hai loại: loại bán buôn nhỏ và bán buôn lớn đều do các diễn biến bán lẻ mà ra

Mượn sự chênh lệch giá cả mua vào lại bán sang cho người khác thu lợi thậm chí rất cao. Do vậy, quan hệ bán buôn và bán lẻ rất mật thiết, nhân tố ảnh hưởng ra quan trọng, nó có thể chuyển thành sự sinh tồn của người bán buôn, thậm chí có thể trực tiếp bán buôn cả công xưởng. Loại bán buôn lớn, trong thành phố, giá cả và tiền thuê nhà ở thành phố đều đắt, có cả các cửa hàng vàng bạc hoặc là bán buôn các nhà hàng. Do vậy, nó được kết hợp cả hai loại hình bán buôn này với nhau ở các vùng ngoại thành thì họ tìm kiếm địa điểm thích đáng, tiền thuê không quá đắt, chỗ giao thông công cộng cũng thuận tiện.

### 3. Ngành phục vụ

Xã hội ngày nay không chỉ là công nghiệp, nông nghiệp mà ngành phục vụ cũng là một ngành cần quan tâm. Dựa vào sự tăng lên mức sống của cuộc sống

hiện đại, các nhà doanh nghiệp cạnh tranh nhau rất ác liệt, loại hình phục vụ ngày càng nhiều.

Ví dụ: Xu hướng thưởng thức công nghệ nghệ thuật ngày càng cao. Không quản là khó tìm kiếm dựa vào thị hiếu đó thu hút rất nhiều người. Sự bán ra của các mặt hàng này càng tốt. Nhấn mạnh người và ngành phục vụ có tính chuyên nghiệp.

Ngành phục vụ cũng được phát triển như các ngành khác nó đánh giá được mức sống của xã hội hiện nay. Chỉ cần chủ doanh nghiệp yêu thích nó, tiền thuê không đắt, không gian lại rộng cũng có thể quyết định mở được doanh nghiệp. Xu thế phát triển của ngành dịch vụ là do sự biến động của xe tô, các điểm rửa xe, sửa xe, phục vụ bảo dưỡng, không những làm cho khách hàng hài lòng mà có thể tránh được rất nhiều sự phiền phức, lại có thể gây ấn tượng mạnh.

#### 4. Tạo nghiệp

Nhân tố xem xét	Lý tưởng cao	Lý tưởng	Không lý tưởng	Thông thường
1. Tạo thành khoảng cách xa gần của thị trường				
2. Lượng và chất của thời kỳ dài, thời kỳ ngắn nhân tố xem xét				
3. Trình độ cung ứng nguyên liệu				
4. Gánh nặng thuế				
5. Thái độ đặc biệt				
6. Sự thuận tiện của giao thông				
7. Tình trạng khí hậu				
8. Thiết bị công cộng				
9. Động lực sản xuất (nước, điện, nhiên liệu)				
10. K. gian rộng lớn				
11. Ưu thế địa điểm				

Do thiết bị phòng ở, công xưởng của tạo nghiệp nhiều, đồ dùng điện vừa thô vừa nặng, trước khi thiết lập công xưởng phải tỉ mỉ suy nghĩ xem có phù hợp với điều kiện không.

(1) Giá thành và dư dật của cung ứng điện nước.

- (2) Chất lượng sản phẩm, sự dư dật số lượng và giá thành của lao công.
- (3) Giá thành vận chuyển và sự phục vụ chế tạo sản phẩm và nguyên liệu.
- (4) Tiền thuê nhà, công xưởng và phí dùng xây dựng.
- (5) Khoảng cách của thị trường và công xưởng.

## **TÌNH HÌNH PHÁP LUẬT CỦA HÌNH THÁI XÍ NGHIỆP**

### **I. Độc quyền**

Cái gọi là “độc quyền” là một người xây dựng nên một tổ chức xí nghiệp. Độc lập là gánh nặng và áp lực của toàn bộ tình hình. Tuy là xí nghiệp đơn giản nhất và dễ xây dựng nhất đó là điều đương nhiên nhưng tính nguy hiểm của thất bại cũng cao nhất. Nhìn từ tỷ lệ thù lao đầu tư, tổng lợi nhuận của xí nghiệp là tổng thu nhập của cá nhân đó. Người đầu tiên dốc hết toàn bộ tâm lực của mình vào công việc, nó bao hàm sự vận động của công ty. Mỗi khi bị thất bại cũng là trách nhiệm, gánh nặng không phải là công việc dễ dàng thực hiện được.

#### *1. Ưu điểm*

- (1) Có thể có xí nghiệp và lợi nhuận toàn bộ.
- (2) Bất cứ lúc nào có thể vận hành và dừng công việc của công ty.
- (3) Có thể dựa vào sự bảo đảm tư sản của xí nghiệp.
- (4) Trong quyết sách, có chủ quyền của bản thân và không có sự hạn chế.
- (5) Kết cấu tổ chức đơn giản, hạn chế quản lý ít.
- (6) Thời gian làm việc tự do, làm cho con người hài lòng.
- (7) Mức thuế nhẹ, sự quản lý của pháp luật thoải mái.
- (8) Bí quyết của thành công không thể bỏ qua.

#### *2. Khuyết điểm*

(1) Người đầu tư độc quyền một khi kinh doanh thất bại, trách nhiệm bồi thường không có.

(2) Sự thu được của tiền vốn có hạn. Không thể phát hành cổ phiếu nhờ vào tiền vốn.

(3) Năng lực của người đầu tư độc quyền có hạn lại phải gánh vác công việc lớn nhỏ của xí nghiệp. Do vậy, quy mô không thể lớn.

(4) Sự trường thọ của xí nghiệp có hạn, hoàn toàn dựa vào người đầu tư độc quyền. Phải chịu sự ảnh hưởng của các nhân tố bên ngoài nói tóm lại là không thể tồn tại lâu dài nếu phát sinh sự cố cũng có thể giải quyết được.

## **II. Sự hợp tác**

Cái gọi là xí nghiệp hợp tác là hình thức đầu tư hợp tác từ hai người trở lên lấy mục tiêu lý tưởng chung để tạo thành loại hình xí nghiệp cùng chung ý tưởng của các nhà đầu tư. Vì mọi người này làm việc với nhau rất thuận tiện tôn trọng lẫn nhau có thể khắc phục khó khăn nhanh chóng. Không chịu sự ảnh hưởng của tư nhân nào. Khi thành lập do luật sư đã giúp đỡ ký kết hợp tác trên giấy tờ hợp lý nên họ có quyền lợi tự do làm ăn, có pháp luật bảo vệ.

### *1. Các chủng loại hợp tác*

#### *2. Ưu điểm*

- (1) Mức thuế căn cứ theo pháp luật.
- (2) Bất kỳ lúc nào có thể vận hành và dừng công việc.
- (3) Nguồn gốc của tiền vốn càng đầy đủ, có thể giúp nhau khắc phục khó khăn.
- (4) Những người hợp tác có tư sản xí nghiệp nhiều, có sự bảo đảm cao, làm cho con người tin tưởng.
- (5) Trong quyết sách, có thể dành được lượng thu nhập lớn. tránh xa lối quan niệm của những người đầu tư độc quyền.
- (6) Xí nghiệp có sự nỗ lực của nhiều người. Tốc độ tăng trưởng nhanh và ổn định hơn các nhà đầu tư độc quyền.

Loại hình của người hợp tác	Thân phận công khai hay không	Có gặp rủi ro hay không	Trách nhiệm bồi thường	Đầu tư phải chăng	Kinh doanh của xí nghiệp hợp tác hay không
Tất cả những người hợp tác	○	○	Vô hạn	○	○
Những người hợp tác có hạn		X			
Người hợp tác bị mất	X		Có hạn	○	○
Người hợp tác né tránh			Có hạn	○	X
anh nghĩa hợp tác	X		Có hạn	○	X
Người hợp tác im lặng			Không có trách nhiệm	X	X

### 3. Khuyết điểm

(1) Người hợp tác một khi kinh doanh thất bại, trách nhiệm bồi thường không có hạn, mối quan hệ đó rất phức tạp.

(2) Tiền vốn tuy có hai người đầu tư hợp tác trở lên nhưng khi muốn mở rộng tiền vốn phải được thoả thuận, không thể phát hành cổ phiếu ra.

Bên A

Ký kết hợp tác làm ăn hai bên cùng có lợi

1. Thời kỳ kiến lập xí nghiệp hợp tác.
2. Thời kỳ dừng của xí nghiệp hợp tác
3. Sự nổi tiếng của xí nghiệp hợp tác
4. Địa điểm kinh doanh của xí nghiệp hợp tác
5. Mục tiêu nỗ lực của xí nghiệp hợp tác
6. Sự phân phối tư sản phát sinh từ ngoài việc làm ăn của bản thân xí nghiệp
7. Mức đầu tư của người hợp tác



Người hợp tác

Mức tiền

Phần trăm

8. Quyền lợi và nghĩa vụ của người hợp tác.

9. Phạm vi công tác của người đầu tư

10. Sự phân chia lợi nhuận của người hợp tác

11. Con đường giải quyết các vấn đề của xí nghiệp

12. Giao ước ký kết

năm tháng ngày

Bên A

Bên B

Người đại diện

Người đại diện

Địa chỉ nhà ở

Địa chỉ nhà ở

Số điện thoại

Số điện thoại

(3) Sự trường thọ của xí nghiệp hợp tác có hạn, dài hơn xí nghiệp đầu tư độc quyền, nó còn có thể phát sinh ra ngoài ý muốn. Cho nên ít người hợp tác đầu tư càng tốt.

(4) Trên quyết sách, ý kiến phát biểu quá nhiều không có phương pháp đạt thành, tỷ lệ hành chính có hiện tượng giảm

(5) Quy mô của xí nghiệp hợp tác lớn hơn của xí nghiệp độc tư.

### III. Công ty

Cái gọi là công ty, không dễ thành lập như các xí nghiệp độc quyền và xí nghiệp hợp tác, không có phương pháp định ra số người tham gia phải được sự cho phép của chính phủ mới có thể thành lập được. Phải thu thập những tư liệu và thông tin có liên quan để xem xét thành lập công ty, có như vậy, chính phủ mới có thể dựa theo tình hình đó cho phép phát triển kinh doanh. Công ty mới có thể đi vào hoạt động. Bất cứ một sự việc hành vi nào đều được công ty chịu trách nhiệm. Người không đại diện, khiến người đầu tư làm ngoài sự kiện cũng không chịu trách nhiệm. Khi thành lập, phải có một số quy định văn kiện của luật pháp để các cổ đông dựa vào. Khi tương lai có hướng đi mới có thể dựa vào sự giải quyết công bằng của con đường luật pháp.

Biện pháp của công ty

1. Thời gian thành lập của công ty
2. Thời gian kết thúc của công ty
3. Tên công ty
4. Tính chất kinh doanh của công ty
5. Mục tiêu phấn đấu của công ty
6. Loại hình nghiệp vụ của công ty
7. Quyền lợi và nghĩa vụ của giám đốc
8. Cổ phiếu

Người làm quen với cổ phiếu	Số cổ phiếu	Chủng loại	Giá trị cổ phiếu
-----------------------------	-------------	------------	------------------

Người khởi xướng

Địa chỉ nhà ở

Số điện thoại của bản thân

### 1. Ưu điểm

(1) Tư cách pháp nhân của công ty. Sau khi phá sản chỉ dùng tài sản bồi thường của công ty khiến cho người đầu tư cũng phá sản, trách nhiệm bồi thường có hạn, không có hạn.

(2) Cổ đông giao trách nhiệm cho người quản lý chuyên nghiệp quản lý, bắt chấp là một mình kiểm việc hoặc quyết sách quá nhiều người.

(3) Nguồn gốc của tiền vốn đầy đủ nhất, không những rất nhiều người đầu tư, mà còn có thể mượn tiền vốn của sự phát hành cổ phiếu vận dụng trong tiềm lực phát triển vô hạn làm cho quy mô lớn.

(4) Sự tồn tại của công ty có hạn, không chịu ảnh hưởng của người đầu tư.

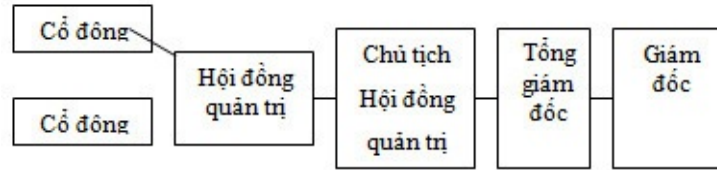
### 2. Khuyết điểm

(1) Tiền bỏ ra thành lập công ty rất nhiều, phải thông qua sự hạn chế và thủ tục pháp luật của cơ cấu chính phủ.

(2) Mức thuế tăng, không giống như đầu tư độc quyền và đầu tư hợp tác.

(3) Bí quyết thành công vận hành của công ty được lan truyền đi khắp nơi, phải chuẩn bị nhiều thủ tục và sự phê duyệt của chính phủ.

Quản lý loại hình xí nghiệp nhỏ



Có một số người có thói quen hay gửi tiền vào ngân hàng, cũng có rất nhiều người tham gia “chơi hội”, lợi nhuận thu được cũng rất cao. Nếu như có thể tìm hiểu, biết vận dụng nó, chơi hội có thể tính là phương pháp tích lũy tiền vốn có lợi.

### **CHƠI HỘI - LỊCH TRÌNH PHÁT TRIỂN**

Cái gọi là tiêu hội, ở Trung Quốc, đã xuất hiện từ rất lâu, trong thông tục của dân gian gọi là “chơi hội”. Phương thức này là hội tương trợ của dân gian. Họ có nguyên ý tương trợ, giúp đỡ lẫn nhau giữa những người bạn thân. Bởi vì xã hội nông nghiệp trước kia, mỗi hộ có điều kiện kinh tế có hạn, giả dụ khi họ cần một khoản tiền lớn như xây nhà, gả chồng chồng, vợ trong tay không có khoản tiền lớn đó rất khó giải quyết, cho nên họ giúp đỡ nhau cho vay, làm cho công việc của họ được thuận lợi.

Phương thức này, nguyên ý muốn giúp đỡ lẫn nhau, rất có tình người, cho nên không tồn tại kế ước nhất định.

Mọi người bạn thân dựa vào nhau, giúp đỡ lẫn nhau. Hiện nay có rất nhiều người tham gia chơi hội, do nó có công năng gửi tiết kiệm. Đồng thời bởi vì mượn tiền, có thể thu lãi cao từ ngân hàng, đây là bước đầu tiên của tích lũy tiền vốn.

Không quản là muốn tích lũy, từ bạn thân làm đầu hoặc cùng bạn gia nhập hội, dường như mỗi gia đình đều có kinh nghiệm tham gia chơi hội, có một số người không chỉ chơi một cái hộ các người trong gia đình đều coi nó là một trong những phương pháp tồn giữ tiền của tư nhân.

Đối với những người mới lập nghiệp, do còn chưa tích lũy tín dụng, không muốn gửi tiền vào ngân hàng hoặc chuẩn bị làm ăn, muốn quay vòng tiền vốn, chơi hội đều có thể lợi dụng con đường này.

### **PHƯƠNG THỨC CỦA CHƠI HỘI**

Chơi hội, theo phương thức tiến hành của xã hội hiện nay, dựa vào phương thức khác nhau của hội khoản phân thành hai loại, loại nội tiêu và ngoại tiêu. Khoản nộp của nội tiêu là khoản giao nộp có kỳ hạn của hội viên, lại giảm đi lãi suất. Hiệp định cố định của hội viên sẽ được ký kết.

Nói rõ ví dụ

Giả dụ bên A tổng hội viên có 21 người mỗi kỳ đóng 5 triệu, mỗi tháng 10 ngày. Do bên A lấy “tiền trước” mỗi người 5 triệu tổng cộng 100 triệu.

Lần đầu tiên bên B lấy 500.000 nghìn, các khoản của hội viên nộp là  $5000 - 500 = 4500$ . Mỗi người chỉ nộp 4500, cộng lại là 8,55 triệu. Người lấy đầu phải đóng là 5 triệu. Cho nên bên B có thể nhận 95 triệu. Chi phí và tiền lãi mỗi hội viên là 50 nghìn tổng cộng 950 nghìn. Phương thức nội tiêu đó sau này bất luận có tiền lãi khác không cần để ý tới.

Ngoại tiêu và những chỗ khác nhau:

Lần đầu tiên B lấy 50 nghìn làm gốc, hội viên đều mỗi người phải nộp mỗi người là 500 nghìn. B có thể thu về 10.000.

Lần hai, bên C lấy 60 nghìn làm gốc, bên A và các hội viên khác dựa vào phương thức cũ đến kỳ nộp 500 nghìn. Từ khi đó, bên B phải nộp  $5000 + 500 = 5500$ , hạn đến hạn nộp, lãi suất gốc của nó là 5500.

Do những điều đó mà ta được biết khi người lấy “cuối cùng” (là hội viên sau cùng nhận được gốc là lãi) anh nhận của bên A 5000, bên B 5500, bên C 5600.

Hình thức của nội tiêu và ngoại tiêu gần giống nhau hình thức của nội tiêu được nhiều người áp dụng, ưu điểm của nó là:

1. Phương thức của nội tiêu đã tính toán lợi ích của nội tiêu tương đối cao. Ví dụ, mỗi tháng nộp 500 nghìn một lần. Số người tương đồng, giống như 50 nghìn để làm gốc. Tổng mức thu của nội tiêu và ngoại tiêu ngày một nhiều; những vấn đề phức tạp dường như không gặp phải.
2. Phương thức của nội tiêu, khi nhận và trả cũng rất đơn giản rõ ràng.

Cho nên, tất cả mọi người đều áp dụng phương thức nội tiêu. Phương thức ngoại tiêu được áp dụng ít. Lấy thời kỳ ngắn- dài để tìm hiểu, có khi dựa theo tháng, cũng có thể là nửa tháng, hoặc 10 ngày, hoặc một tuần một lần, thậm chí 3 ngày nhưng phải coi trọng các vấn đề.

## Phương thức thành lập hội

Muốn thành lập, nhất định phải xác định được nhiều điều kiện, coi tỷ lệ lợi nhuận để có thể bảo đảm có thể đạt được ở mức nào đó. Một khi có gốc, các hội viên có thể so sánh mình có nên gia nhập hay không, đầu tiên cũng có thể nghĩ rằng không muốn bất kỳ hội viên nào gặp phiền phức khi gia nhập. Lãi suất của các hội viên cũng có thể thu được một cách dễ dàng, không có bất cứ cảm giác lờn nào.

Cái mốc như thế nào mới định hợp lý. Những hội viên có thể tham gia này có được hình thành theo các giai đoạn, giống như trường học hoặc các nhân viên ở các cơ quan, cũng có tỷ lệ lãi suất của ngân hàng, cũng có thể chấp và tỷ lệ định kỳ của mỗi năm, mức tỷ lệ tiền gửi hiện hành ước tính khoảng 4% đến 5%. Tỷ lệ lãi suất của thương nhân gửi ngân hàng là 8% đến 10% nhưng chơi hội ít có sự biến động còn tiền gửi ngân hàng cũng có sự biến đổi, ảnh hưởng của nhiều nhân tố bên ngoài, sự sử dụng của cái gốc có thể duy trì mức độ nhất định hợp lý. Từ đó bốc thăm mà trúng không thể từ chối phải chấp nhận.

Những người còn lại được lãi và đóng góp nộp vào cho người trúng thăm lấy lãi suất, tổn hại cũng xảy ra rất ít. Nói tóm lại, chơi hội có thể chơi tự do, không phải suy nghĩ nhiều.

Đương nhiên, chơi hội cũng gặp tổn thất nhưng không lớn. Ví dụ người lấy mà mua thăm cao thì chẳng những hội viên sau được lãi nhiều. Bởi vì sự biến động của môi trường, trạng thái đầu tư, sự phá sản trên thị trường đều ảnh hưởng đến tỷ lệ lãi suất cao hay thấp, thực hiện sự điều chỉnh thích hợp là điều tốt.

Phương thức thành lập chính xác này là như thế nào?

Có khi bạn có thể phát hiện cục diện đặc biệt như vậy: số người dự định vào hội dần dần đông lên. Trong tay của mỗi người viết vào miếng phiếu nhỏ. Viết xong để lên bàn, loại bỏ những phiếu không đúng quy cách.

Phương thức áp dụng không chính xác cũng được khai trừ. Mỗi người viết xong rồi xếp lần lượt cử người ra đi kiểm tra phiếu và quyết định đưa theo thứ tự từ trái sang phải hoặc phải sang trái. Cho nên những ai được cử đi kiểm đều không muốn, bởi vì bày bên trái hay bên phải cũng không rõ, có thể cướp đi vị trí ưu thế của thành lập hội.

Phương thức thành lập chính xác nên áp dụng theo vòng thứ tự, sau đó định ra thời gian mở; lựa chọn bất cứ điểm nào là không theo quy định của hội để ra. Do hai người quyết định và áp dụng thuận lợi định ra phương hướng. Khi tiếp nhận ý kiến đó- quyết định mở hội. Tính công bằng của phương thức này là ở mỗi lá

phiếu có cơ hội khai hội sớm rất không có cự tranh chấp của các hội viên.

## **TỶ LỆ LÃI SUẤT CHƠI HỘI TÍNH NHƯ THẾ NÀO**

Quan hệ tỷ lệ lãi suất của hội được bạn hiểu như thế nào và sự lựa chọn nào mới tính toán có lợi nhất. Cho nên phải cẩn thận tính toán qua một lượt.

Thông thường, những người gia nhập hội gặp phải cái gốc bao nhiêu, trước khi tham khảo tiền gốc rồi mới đưa ra quyết định. Trên sự thực, phương thức này và những người khác đều muốn sử dụng, có khi coi nhẹ gánh nặng lãi suất, sẽ khiến cho bạn thiệt thòi, phải nên chú ý.

Trước khi tính toán tỷ lệ lãi suất, đầu tiên phải đưa ra quan niệm sai lầm của tất cả các người chơi cho rằng sai bao nhiêu gánh nặng lãi suất mỗi kỳ là bao nhiêu. Chơi hội và tất cả số tiền mượn đều khác nhau. Mượn tiền chính là phương thức trả lãi. Tiền vốn căn cứ vào tổng số tiền để hưởng lãi suất và trả lãi suất. Cho nên, lãi suất của gánh nặng chân chính được tăng lên một lần, không những tăng lên mà ngày càng vững mạnh, ngày càng bền vững.

Lấy ví dụ để nói rõ:

Ví dụ anh A và anh B cùng một hội, mỗi tháng hẹn ngày nộp là 50 nghìn. Giả sử A và B mỗi tháng nộp số tiền giống nhau là 50 nghìn lấy 5 nghìn làm gốc. Thu lãi của hai người như sau: Tổng số tiền của anh A là  $(4500 \times 19) + 5000 = 90500$  đồng. Tháng sau anh A thành “hội chết”. Tổng số tiền của bên B là  $(4500 \times 18) + (5000 \times 2) = 91000$  đồng. Như vậy cho thấy tổng số tiền của anh B nộp nhiều hơn anh A là 5 nghìn, còn những khoản phải trả khác là chiết khấu lãi suất của mỗi kỳ (ngoài hạn định phải nộp tiền). Cho đến tháng sau, hội viên của “hội chết” A là tiền nộp hạn định, mức thu nhập của B nhiều 5 nghìn. Còn tình trạng giao nhận của hai người tháng này do A nhận, A không phải trả. Tháng sau trả 50 nghìn, B phải trả tháng này là 45 nghìn. Cho nên A chiết suất nhiều hơn B là 5 nghìn. Tổng số chênh lệch của hai người là 10 nghìn. Cho nên sự chênh lệch của hai kỳ là 10 nghìn. Sự khác biệt này được mọi người coi nhẹ.

Vì tính toán của tỷ lệ lãi suất có liên quan hiện tại có hai công thức thực dụng, do các hội không giống nhau, dựa theo tháng cũng có thể không dựa theo tháng.

(-) Phương thức dựa theo tháng:

Tỷ lệ lãi suất =  $[[\text{Tiền gốc (tiền lãi thu được)} \times 2 / \text{Tổng số tiền vốn}]] \times 100\%$

Tỷ lệ lãi suất của một năm = tỷ lệ lãi suất của tháng  $\times 12$

(2) Phương thức không dựa theo tháng:

Tỷ lệ lãi suất tháng =  $\frac{[[\text{Tiền gốc (tiền lãi thu được)} \times 2 / \text{Tổng số tiền vốn}]] \times [[30/\text{kỳ}]]}{100\%}$

Công thức mỗi tháng 30 ngày, có thể dựa vào thời kỳ ngắn dài để tính toán.

Tổng số tiền vốn có thể sử dụng công thức biểu thị

1. Nội tiêu - tổng số tiền vốn = hạn định nợ x (người lấy đầu+ người lấy sau)+ tiền phải nợ- lãi suất x người chơi.
2. Ngoại tiêu - tổng số tiền = tiền phải nợ kỳ x (người lấy đầu + tổng số người chơi) + (hạn nợ + các lãi suất)

Công thức vận dụng trên có thể tính tỷ lệ lãi suất của một tháng.

Ngoài ra, lãi suất của mỗi kỳ phải cần bao nhiêu mới hợp lý, còn phải áp dụng phương pháp khác. Hiện nay ở các nhà công thường thường phổ biến áp dụng công thức:

(lãi gốc tiền sống) (tiền chết của kỳ x2)

Ví dụ một cái hội nào đó có số tiền gốc là 10 triệu, tỷ lệ lãi suất là 80 nghìn, một lý 40 lần, A lấy 4 lần.

Được tính:

$$\{800 : (500-800)\} : \{(40-10) \times 2\} = 0,0032$$

$$5,000 \times 0,0032 = 16 \text{ lãi suất mỗi kỳ } 16.000$$

Từ những ví dụ trên có người cho rằng lãi suất thu về của người lấy cuối là nhiều nhất trên thực tế, quá sớm hoặc quá muộn đều không phải sự lựa chọn hay nhất. Cách tốt nhất là phải có kinh nghiệm trải qua.

Có người khi lấy được tiền không gửi vào ngân hàng hoặc tiền gửi định kỳ của bưu điện.

## **BẠN CÓ PHẢI LÀ NGƯỜI CHƠI HỘI ĐÓNG BAO NHIÊU TIỀN VÀO HỘI**

Giới thiệu qua phương thức tiến hành của chơi hội và sau khi tính toán tỷ lệ lãi suất, bạn có phải động não chẳng? Trong cái thời đại nhân tài đầu tư quy hoạch, phải suy nghĩ kỹ càng, nó cũng là một bài học của những người chơi hội. Mỗi người đều hy vọng làm được thành công.

Sự đầu tư lưu truyền bất luận bạn mỗi tháng đóng một triệu hay mười triệu, đều có cơ hội, nếu như thu nhập thấp, tỷ lệ thù lao đầu tư ít hơn người khác thì hiệu quả sẽ thấp. Có người nói rằng chơi hội là phương pháp tích lũy tiền vốn. Nếu như bạn muốn gia nhập hội tương trợ lẫn nhau, có một số vấn đề cần phải xem xét.

Đầu tiên phải so sánh tình trạng vốn liếng của bản thân nếu như không có lợi cho bản thân mình thì không nên tham gia, nhưng nếu như bạn đã có một thu nhập cố định thì nên tham gia hội tương trợ.

Người làm ăn tham gia vào hội ngày càng nhiều.

Mọi người đều hy vọng mượn số tiền vốn của hội để kinh doanh làm ăn cho nên tỷ lệ thu được trong kinh doanh là bao nhiêu cần phải xem xét.

Mối quan hệ tình trạng vốn có thể chấp nhận năng lực rủi ro. Người có thu nhập cao thì đầu tư cũng có tính rủi ro cao, ngộ nhỡ thất bại, do tiền không dùng đến nhiều có thể không chịu ảnh hưởng của cuộc sống thì bạn càng có khả năng đầu tư với lợi nhuận cao. Có một số người có nhiều tiền trong tay, họ lấy tiền hội lại đi chơi hội, phát triển một cách rất là tốt, tiền vốn tích lũy lại chuyển sang đầu tư ngành nghề khác.

Những người có thu nhập thấp thì khi gặp phải rủi ro cũng thấp. Bởi vì, một khi thất bại đương nhiên họ có thể khắc phục được. Những người có thu nhập không ổn định nếu như lấy tiền hội để chơi hội rất dễ bị thua thiệt ngày càng lớn, cho nên trước khi làm việc gì, nhất định phải so sánh trạng thái khả năng vốn của bản thân.

Những người có thu nhập trung bình càng phải xem xét, khi đầu tư tại sao tỷ lệ thu được quá cao hoặc quá thấp.

### **1. Bạn có dùng bất động sản hay không?**

Những công việc này không những là phương thức bảo đảm mà các hội viên khác cũng tin tưởng vào tình trạng tài chính của bạn.

### **2. Tình trạng trách nhiệm của bạn như thế nào?**

Trách nhiệm là chỉ khoản tiền vay ngân hàng hoặc là vay bạn bè, mỗi tháng phải trả tiền, phải giao nộp tiền lãi.

Bạn tiêu đi, bạn thu nhập bao nhiêu? Phạm vi chi tiêu phải hợp lý. Cách tốt nhất là không được vượt quá 15%.

Giả dụ mỗi tháng bạn thu nhập vào ba triệu, bạn không nên tiêu quá 45% số



tiền.

### **3. Trong số tiết kiệm của bạn có bao nhiêu tiền vốn?**

Trong cuộc sống thường ngày, chúng ta có những khoản phải tiêu. Ví dụ: như mua rau, tạp chí, đồ dùng. Ngoài một số chi phí đó ra, nên có một khoản tiền cất giữ cố định, có thể áp dụng liên tục.

Các chuyên gia đề nghị, tiền gửi trong ngân hàng mỗi tháng nên có lãi suất tăng hai đến năm lần. Như vậy mới có được cái khoản tiền vốn cố định. Không quản là đầu tư cái gì trong tay phải có một khoản tiền vốn cố định để quay vòng, đó là vấn đề rất quan trọng.

### **CÓ NÊN MUA BẢO HIỂM HAY KHÔNG?**

Đây là một biện pháp phòng khi bản thân phát sinh những vấn đề xấu, có thể ổn định cho nhu cầu chi tiêu của bạn, hoặc khả năng thất bại của bạn được trừ bỏ đi. Loại bảo hiểm này được phân ra rất nhiều loại, trước khi đầu tư phải mua bảo hiểm, cái mức tiền bảo hiểm mỗi tháng tăng từ 5 đến 9 lần. Khi bạn lựa chọn phải suy xét kỹ.

Ví dụ: Bạn đã có bảo hiểm lao động, bảo hiểm thân thể, cũng có thể mua thêm bảo hiểm nhân thọ.

Ngoài những vấn đề đó ra, những vấn đề đầu tư phải có mức tiền vốn cơ bản. Ví dụ: Mua cổ phiếu phải chuẩn bị mức tiền tương đương.

Ở những quốc gia tiên tiến họ có những phương thức rất hợp lý, cho nên họ thường dựa theo cái tỷ lệ tiền vốn của con người để phân chia thành các loại, dùng 1/3 số tiền đầu tư chứng khoán, 1/3 để đầu tư bất động sản, dùng 1/3 số tiền khác để làm vốn hoặc gửi ngân hàng.

Đây là cách phân chia có tính khái quát, nó là 3 nguyên tắc hợp lý. Ba nguyên tắc này chính là tính an toàn, tính lợi ích quan trọng.

Dựa vào tính thu lãi nói rõ đầu tư 1/3 vào cổ phiếu tính thu lãi biểu hiện rõ ràng nhất. Dựa vào tính an toàn, người đầu tư bất động sản thể hiện tính giá trị và tính ổn định. Cụ thể nhất, số tiền gửi và tiền vốn ở ngân hàng bất kỳ lúc nào cũng có khả năng ứng biến, tổng số vốn có được cũng có tính ứng biến.

Người đầu tư đưa tất cả tiền vốn lớn của mình đầu tư vào cổ phiếu, hoặc bất động sản, một khi cần đến một khoản tiền lớn, chỉ phải giảm giá, hoặc gặp thất bại hoặc gặp tổn thất, người đầu tư lúc này là không có lợi, đưa tất cả tiền vốn của mình gửi vào ngân hàng dựa vào quan điểm kinh tế mà nói, nếu có biến động bất thường nào đó sẽ có dấu vết tổn thất, cho nên người đầu tư phải biết tổ

hợp đầu tư như thế nào mới là điều quan trọng.

Từ ba phương pháp đầu tư đã nói rõ, phương thức mượn tiền để đầu tư cổ phiếu là không tốt, bởi vì tính biến động của cổ phiếu rất lớn. Thường thường, vì chính sách của chính phủ hoặc sự mất giá của thị trường có biến động cho nên không thể làm.

Chúng ta đã biết những điểm tốt củ chơi hội, tỷ lệ lãi suất cao hơn là tiền gửi vào ngân hàng. Trên thực tế, ngoài hội tương trợ lẫn nhau ra đây cũng là phương pháp vay tiền, có rất nhiều người “lấy hội nuôi hội”.

Ở Đài Loan, có rất nhiều người tham gia hội, sự vận dụng tiền vốn cũng là một môn học quan trọng.

Do dựa vào mức tiền vốn nhỏ của phương thức này có rất ít người ứng dụng. Cuối cùng, trong tiền mặt hai ba mươi triệu cũng chỉ là con số ít, mỗi số lượng ứng dụng hiển nhiên còn có điểm yếu.

Tất cả những thanh niên đều có số vốn nhỏ như vậy. Khi muốn tạo nghiệp đương nhiên là chưa đủ, số tiền ấy gửi vào ngân hàng sẽ gặp phải sự từ chối, từ đó, bằng cách chơi hội, mượn tiền của hội, có thể dựa vào “mượn hội chơi hội”.

Để đạt được ý tưởng của mình... Ví dụ có thể duy trì tình trạng vận hành doanh nghiệp là cách rất tốt đem tiền vốn dành được để tạo nghiệp và lợi ích trong tay, nó không tạo thành một gánh nặng quá lớn.

Lấy tiền gốc của cái hội bé để nuôi cái hội lớn, sự khác biệt lãi suất giữa hai hình thức này là tương đối, kỹ xảo lấy hội bé để nuôi hội lớn còn dựa vào lãi suất của tháng. Bởi vì, dựa vào sự phong phú tích lũy với tốc độ nhanh của thời kỳ ngắn đầu tư vào mua bán sản phẩm khác. Lấy hội nuôi hội, lấy tiền trả tiền, lợi nhuận cũng khá lớn.

Bạn là người có khái niệm tương đương với con số này, lấy hội nuôi hội cũng là không phải là việc khó.

Đương nhiên, bạn cũng phải chú ý tới sự cao thấp của tính rủi ro.

Ngoài việc chơi hội ra, khiến cho các hội viên cũng tin tưởng hơn trong làm ăn, tự mình cũng có thể thưởng thức cái mùi vị của việc chơi hội. Đây là phương thức không có lãi không đầu tư, mà còn có thể chấp nhận sự rủi ro bị động tự mình chọn ra hội viên tin tưởng, tín nhiệm, giảm thấp sự rủi ro khi chơi hội.

Nếu như người đầu tư có kinh nghiệm trong buôn bán kiếm được nhiều lời lãi, những lợi nhuận mà anh ta kiếm được, để cho anh ta mua ô tô và thành lập công ty. Do ngành xe hơi của khu vực Đài Bắc đang cạnh tranh nhau và kết quả

thương lượng rất có hướng phát triển do vậy ngành xe hơi đã liên kết lại với nhau rất bền vững.

Đầu năm 1981 “thời đại hoàng kim” của ngành xe hơi, thị trường xe hơi ở Đài Loan có một viễn cảnh rất tốt. Sức mua của dân chúng dần dần tăng lên, yêu cầu lớn của ngành xe hơi là phải cạnh tranh với thị trường xe hơi khác.

Nhưng vấn đề đau đầu là số tiền vốn trong công ty phải ổn định. Khi các khách hàng không muốn mua xe đành phải lợi dụng tiền của công ty để trả tiền xe.

Những người mua xe khi mà xe bị trục trặc họ lại chú ý xem mua ở hãng nào để đem đến bảo dưỡng. Từ đó, các người có trách nhiệm công ty phải nghiên cứu giúp đỡ lẫn nhau để khắc phục sai lầm. Dựa vào sự thu nhập của bảo dưỡng xe mỗi tháng là bao nhiêu để đánh giá kết quả làm việc của công ty. Nhưng cái trách nhiệm quả thực lại rất lớn. Vừa phải xem xét đến lãi suất, vừa phải xem xét đến hiệu quả làm việc.

Tất cả những người đều cảm thấy sự việc ấy rất đột nhiên. Kỳ thực tất cả những chuyện đó đều có thể xảy ra. Chúng ta có thể áp dụng những vấn đề tốt vào trong công việc chơi hội và tránh xa những vấn đề xấu. Những tình trạng nhìn thấy đó là phản ánh những vấn đề mà các hội viên thường gặp. Có một người đầu tư để thực hiện mục đích của mình. Cuối cùng, anh ta dốc hết sức lực vào kinh doanh, khiến cho anh ta rất tin tưởng vào bản thân. Những chuyển biến này là dấu hiệu rất rõ ràng.

Những người đầu tư sập tiệm là những người không biết quay vòng số vốn, không nắm vững uy cách kinh doanh thường gặp nhiều nguy cơ phá sản. Bạn phải chú ý xem xét tình trạng tài vụ của anh ta để đưa ra cách phòng tránh những vấn đề khác bạ cũng nên để ý tới như vậy bạn có thể tránh được sự sập tiệm.

Các hội viên chơi hội nếu như tiền lại thấp không hợp lý thì cần suy xét kỹ. Những vấn đề trước mắt như tình trạng đầu tư hoặc biến động của thị trường cần phải suy nghĩ điều chỉnh lại.

## **SỰ NHÌN THẤU RỦI RO CỦA TIÊU HỘI**

Trong quy hoạch quản lý tài sản của con người, nhân tố quan trọng chính là bảo đảm tài sản của bản thân, tránh xa các nhân tố tổn thất ngoài ý muốn, phải coi trọng tính khả năng phát sinh rủi ro. Vừa không có phương pháp phòng ngừa vừa không thể giải quyết vấn đề thì không thể tính là một kế hoạch tài vụ kiện toàn. Bạn trải qua nhiều gian khổ cho nên khi đụng phải những vấn đề nan giải thì cũng không có gì lo ngại.

Sự đơn giản vận dụng của dân chơi hội, những người tham gia, nhưng những người có quan điểm chân chính giúp đỡ lẫn nhau lại rất ít. Cho nên những rủi ro tiềm ẩn lại tương đối cao. Cũng vì mối quan hệ của hội mà phát sinh ra vấn đề đó. Cho nên khi nói đến sự thực thì chúng ta nên suy xét nhìn thấy những rủi ro của chơi hội.

Những vấn đề ảnh hưởng trực tiếp đến những người chơi hội là những thành viên của hội, đây là một vấn đề thường thấy hàng ngày.

Ở vùng nam bộ của Đài Loan tình hình này cũng phát sinh rất nhiều, những phong tục tập quán cũng khác biệt. Có một nhà thơ nổi tiếng tên họ là Lý, ông này khi còn là học sinh học rất giỏi, bây giờ ông là hiệu trưởng của một trường tiểu học. Bà ngoại của ông cũng gia nhập hội, có lãi suất rất cao, trong gia đình ông có ba người con đều theo học đại học.

Sau này, ông Lý được các hội viên tìm đến nhưng ông ta từ chối. Cho nên những chi phí cho gia đình ông cũng hạn hẹp. Lý tiên sinh bày tỏ thật tỉ mỉ việc từ chối. Ông chỉ phụ trách giữ tiền và lĩnh tiền của các thầy cô giáo trong trường. Khi phóng viên phỏng vấn, ông xúc động bày tỏ ý hối hận. Cuối cùng, quyết định chuyển nhà về miền nam sinh sống, giao lại nhà cửa cho các hội viên chơi hội bởi vì ông không có tiền để đóng, ngoài ra mỗi hội viên yêu cầu ông bồi thường số tiền chơi hội, kết quả của việc bàn bạc, ông Lý nguyện ý bồi thường số tiền của hội.

Nhưng cũng có người cho biết nhà ông Lý đã mua được căn lầu hai gác lại chính nhờ số tiền của việc chơi hội. Các hội viên bàng hoàng và hỏi rằng không biết số tiền đó lấy từ đâu ra, có ảnh hưởng đến những người trong hội hay không.

## **TÌNH HÌNH CHƠI HỘI Ở NƯỚC NGOÀI**

Nói đến chơi hội, Trung Quốc đã có lịch sử tương đối lâu dài. Rất nhiều người tham gia cũng có rất nhiều người phát tài từ việc chơi hội.

Có người nói, chỉ cần có địa phương của người Trung Quốc là có phương pháp đầu tư vào việc chơi hội. Những người nước ngoài đối với phương thức này rất lạ, không có cảm nhận quen thuộc. Trong quan niệm của họ, giữa những người bạn thân với nhau không nên xảy ra những chuyện không hay về vấn đề tiền bạc, bởi vì vay tiền dễ mất tình cảm bạn bè.

Ở những khu vực có nhiều người Trung Quốc sống vẫn tồn tại việc chơi hội. Ví dụ như những người ở khu vực Đông Nam Á, Malaixia và Singapo. Những người Đài Loan di cư đến Mỹ vẫn lưu giữ phong tục chơi hội. Nhưng với xã hội

Mỹ, hoạt động này không phù hợp, cũng không hiểu phương thức chơi hội, cho nên họ không can thiệp vào. Phương thức chơi hội của Malayxia cũng giống như phương thức của Đài Loan, chỉ khác nhau ở mức tiền chơi. Ngoài sự chơi hội để tăng thu nhập, họ còn chơi hội tương trợ lẫn nhau.

# KẾT LUẬN

Sự lưu truyền của việc chơi hội ở Đài Loan đã có từ lâu. Đây là một hoạt động tiền tệ rất quan trọng, rất nhiều người có kinh nghiệm về vấn đề này, nếu như chơi hội có thể có sự nhận biết chính xác không quản là bạn có yêu cầu cần tiền gấp, từ đây nhờ vào hội sẽ đem đến cho bạn những điều tốt đẹp. Nhưng cũng phải hoạt động trong vòng pháp luật, dựa vào tỷ lệ cao của nó, lãi suất đương nhiên cũng có rủi ro kèm theo.

Napoleon Hill (1883 – 1970): Tác giả nổi tiếng người Mỹ với Think and Grow Rich - cuốn sách viết về kinh doanh được đánh giá là hay nhất của mọi thời đại.

Napoleon Bonaparte (1769-1821) còn gọi là Napoleon I - Vị hoàng đế nổi tiếng nước Pháp và là nhà chỉ huy quân sự tài ba. Tổng thống thứ 16 và là một trong bốn vị tổng thống vĩ đại nhất trong lịch sử nước Mỹ. Ông cũng là người chủ trương bãi bỏ chế độ nô lệ ở Mỹ. Định luật Murphy xuất hiện năm 1949, có nguồn gốc từ một thử nghiệm của không quân Mỹ về tác dụng của quá trình giảm tốc nhanh đối với các phi công. Trong cuộc thử nghiệm, người tình nguyện ngồi trong một xe trượt tuyết có gắn động cơ phản lực và được thắt chặt dây an toàn. Hệ thống điện cực gắn khít vào bộ ghế ngồi, do đại úy Edward A. Murphy thiết kế, sẽ ghi lại phản ứng của họ khi xe dừng đột ngột. Tuy nhiên, người ta đã không ghi được một số liệu nào sau cuộc thử nghiệm tưởng chừng như không có sai sót. Cuối cùng, mọi người phát hiện ra một điện cực bị mắc sai. Khi ấy, Murphy nói rằng: “Nếu có gì đó có thể trục trặc, thế nào cũng có người làm cho nó xảy ra”.

Winston Churchill (1874-1965) - Vị thủ tướng lừng danh của nước Anh trong chiến tranh thế giới thứ II, cũng là một chính khách lỗi lạc trên chính trường quốc tế. Năm 1953, ông được giải Nobel văn học cho những tác phẩm viết về nước Anh và lịch sử thế giới. Năm 2002, đài BBC đã bầu chọn ông vào danh sách 100 người Anh vĩ đại nhất (the 100 Greatest Britons).

Sam Walton (1918-1992) - Người sáng lập mạng lưới trung tâm bách hóa đại hạ giá Wal-Mart, được tạp chí Forbes xếp hạng là người giàu nhất nước Mỹ trong các năm 1985-1988. Sam Walton giữ chức giám đốc điều hành kiêm chủ tịch của Wal-Mart cho đến năm 1988, sau đó trở thành Chủ tịch Hội đồng Quản trị cho đến những ngày cuối đời.

Edwards Deming (1900-1993) - cha đẻ của học thuyết quản lý chất lượng. Năm 1960, ông là người Mỹ đầu tiên nhận Huân chương Cao quý Hạng hai (Second Order of the Sacred Treasure) do Thủ tướng Nhật Bản trao tặng.

Abraham Maslow (1908 - 1970) – Nhà tâm lý học, tác giả đã xây dựng lý thuyết về nhu cầu của con người, bao gồm 5 cấp độ được xếp theo thứ tự từ thấp đến cao, bao gồm: nhu cầu sinh lý (tồn tại), nhu cầu được an toàn, nhu cầu xã hội (yêu và được yêu), nhu cầu được tôn trọng, nhu cầu tự hoàn thiện bản thân.

(1) Trong thần thoại Hy Lạp, Pygmalion là một nhà điêu khắc tài ba. Có lần, Pygmalion chọn một viên đá lớn để tạc tượng một người con gái. Khi làm xong, ông thấy bức tượng của mình quá đẹp nên đem lòng say mê. Pygmalion đã cầu xin nữ thần Aphrodite (Venus) cho tượng đá biến thành người thật. Nữ thần xúc động trước lời cầu xin khẩn thiết ấy nên đã đồng ý. Thế là Pygmalion lấy bức tượng đã hóa thành người làm vợ và hai người sống với nhau hạnh phúc trọn đời.

Ben Feldman (1912-1993) – Một trong những nhân viên bán hàng xuất sắc với doanh thu cao nhất của mọi thời đại. Suốt thời gian làm việc cho Công ty New York Life Insurance từ năm 1942 đến 1993, ông đã bán được 1,8 tỷ đô la

tiền bảo hiểm. Ngày nay, kỷ lục bán hàng của ông vẫn chưa bị ai phá vỡ với 100 triệu đô la trong một năm và 20 triệu đô la một ngày. Những năm gần cuối sự nghiệp, tổng số tiền huê hồng ông được hưởng hàng năm là 1 triệu đô la. Công ty lớn của Mỹ chuyên sản xuất và phân phối những chương trình CD & VCD về những vấn đề liên quan đến cuộc sống, giúp con người khai thác tối đa năng lực bản thân và vươn đến thành công, hạnh phúc. 'Nguyên tắc Pareto' được đặt theo tên nhà kinh tế học người Italia, Vilfredo Pareto (1848-1923). Năm 1906, Pareto quan sát thấy 20% dân số Italia nắm giữ 80% tài sản của nước này. Sau đó, ông cũng nhận thấy rằng 20% số cây đậu phụng trong vườn nhà ông đóng góp tới 80% lượng đậu ông thu hoạch mỗi năm. Hai sự kiện này khiến ông suy nghĩ và cho rằng đây không phải là sự trùng lặp ngẫu nhiên mà gần như là một nguyên tắc và ông đã áp dụng nguyên tắc 80-20 này vào rất nhiều lĩnh vực và thấy nhiều kết quả tương đồng.

2. Hiện nay, nhiều tài liệu và sách báo dịch thuật ngữ “brand” là “thương hiệu” tức một dạng tắt của cụm từ “thương hiệu thương mại”. Tuy nhiên chúng tôi cho rằng dịch “brand” là “thương hiệu” sẽ không chính xác vì không chỉ có các công ty và tập đoàn có brand mà ngay cả những tổ chức không hề kinh doanh hay có hoạt động thương mại như các tổ chức phi chính phủ, phi lợi nhuận như tổ chức Chữ Thập Đỏ (Red Cross) hay Quỹ Bảo vệ Động vật Hoang dã (WWF) cũng có brand của họ. Hơn nữa, việc chuyển ngữ như vậy sẽ gây nhiều nhầm lẫn về mặt từ gốc với thuật ngữ “trademark”. Trong cuốn sách này, cũng như tất cả các cuốn sách về tiếp thị và xây dựng thương hiệu của cùng nhóm dịch và hiệu đính của Công ty Sách Alpha, thuật ngữ “brand” sẽ được chuyển ngữ thành “thương hiệu” và “trademark” sẽ được gọi là “thương hiệu đăng ký”.

1. Khách quen: regular market/ regular customers. Khái niệm market trong marketing còn để chỉ tập thể các khách hàng có một số đặc điểm chung nào đó.

1. Thuyền trưởng Ahab: nhân vật chính trong phim Moby Dick dựa trên tiểu thuyết cùng tên của Herman Melville. Đó là một người đã cố gắng giết chết con cá voi Moby Dick rờn rã nhiều năm kể từ khi bị mất một chân trong cuộc chiến với nó. Ahab đã khiến các thủy thủ đoàn và con tàu của mình lâm nguy trong cuộc chiến đấu để giết con cá voi.

2. White elephant: (voi trắng) thành ngữ chỉ vật cồng kềnh đắt tiền mà không có ích gì lắm.

3. Ally McBeal: tên một sêri phim truyền hình nổi tiếng của Mỹ, cũng là tên nhân vật chính.

1. Đây là một phép chơi chữ. Logo biểu tượng của Những trang vàng là hình mấy ngón tay di chuyển.

2. Daily Bugle: một tờ báo giả tưởng của thành phố New York, là phần không thể thiếu của Marvel Universe (những tập truyện tranh giả tưởng do công ty Marvel Comics xuất bản). Nổi tiếng nhất trong số các truyện tranh của công ty này là Người Nhện.

3. Luật của Moore (Moore's Law): Vào những năm 90, số lượng các bóng bán dẫn trên các con chip vi xử lý cứ 18 tháng lại tăng gấp đôi. Trước đó đã có một nhà tiên phong về bán dẫn người Mỹ



tên là Gordon Moore đã dự báo trước về việc này. Năm 1965, Moore đã dự đoán rằng số lượng các bóng bán dẫn trên một con chip vi tính mỗi năm sẽ tăng gấp đôi. Dự đoán này được gọi là Luật của Moore. Đến cuối thập kỷ 90 các chip vi xử lý đã gồm nhiều triệu bóng bán dẫn, chuyển được 64 bit dữ liệu mỗi lần và thực hiện hàng tỷ lệnh mỗi giây.

1. Có thể thấy Quy luật phường hội tại Việt Nam từ xưa với Hà Nội 36 Phố phường - mỗi phố buôn bán một loại mặt hàng và mặt hàng đó trở thành tên của phố: Hàng Bạc, Hàng Trống, Hàng Đường, Hàng Hòm... Luật buôn có hội bán có phường đến nay xem ra vẫn đúng dù loại hàng hóa được bán không thể hiện ở tên phố nữa. Ở Hà Nội ngày nay có phố Hàng Đào, Hàng Ngang bán quần áo ; Hàng Đường bán ô mai, bánh kẹo ; Hàng Mã bán đồ hàng mã ; Cầu Gỗ bán đồ trang sức mỹ ký ; Hàng Bạc bán vàng bạc ; Trần Nhân Tông bán quần áo bò ; Cát Linh bán vật liệu xây dựng ; Lý Nam Đế bán phụ kiện tin học... 3. Yahoo đang phải nhường bước cho Google. Lần đầu tiên xuất hiện trong Danh sách 100 thương hiệu mạnh nhất thế giới năm 2005 của Interbrand, giá trị thương hiệu của Google đã là 8,461 tỷ đô-la, đứng thứ 38 trong danh sách, trong khi giá trị thương hiệu của Yahoo!, dù là chiến binh lâu năm, chỉ là 5,256 tỷ đô-la, đứng cách Google 20 bậc xếp thứ 58 trong tổng sắp (mặc dù giá trị thương hiệu đã tăng lên 16% so với năm 2004).

1. Forrester Research: Được George F. Colony sáng lập vào năm 1983, Forrester Research là một công ty độc lập nghiên cứu thị trường và công nghệ. Công ty này cũng cung cấp các dịch vụ tư vấn tiên tiến và có tính ứng dụng cao về các ảnh hưởng của công nghệ tới doanh nghiệp và người tiêu dùng. Trong hơn 22 năm nay, Forrester đã là một nhà tư vấn đáng tin cậy, một nhà chiến lược hàng đầu, thông qua các chương trình nghiên cứu, tư vấn, sự kiện và điều hành đồng đẳng (peer-to-peer), hãng đã giúp các khách hàng trên khắp thế giới đạt được vị trí dẫn đầu trong các thị trường của họ. Forrester có trụ sở chính tại Mỹ. Đến tháng 6 năm 2005, tổng số nhân viên của công ty đã là hơn 640 người và tổng số các công ty khách hàng là hơn 1.900. Trong bảy năm liên tiếp, công ty cũng nằm trong top 75 trong danh sách 200 công ty nhỏ thành công nhất do tạp chí Forbes bầu chọn.

2. Địa chỉ của tạp chí trực tuyến này: [www.slate.com](http://www.slate.com)

4. Đây là một cách chơi chữ, “bullish” có nghĩa là tăng giá cổ phiếu, bull (tức con bò tót) còn là logo của hãng Merrill Lynch.

1. Cola nguyên là tên một loại cây nhiệt đới, gốc châu Phi, có chứa chất cà-phê-in (caffeine), nay được trồng nhiều ở châu Mỹ nhiệt đới. Nó trở thành hương liệu trong thứ nước giải khát màu sẫm được cacbônát hóa, mà người phát minh ra loại nước giải khát này là Tiến sỹ John Pemberton (sinh ngày 8 tháng 5 năm 1886, tại Atlanta). Cái tên Coca-Cola (gọi tắt là Coke) là do người cộng sự Frank Robinson đặt cho. Sau đó, doanh nghiệp này được bán cho Asa Candler năm 1888, và nhà máy sản xuất Coca-Cola đầu tiên được thành lập năm 1895 tại Dallas, Texas.

1. Luật Gresham (Gresham’s law): Giá

thuyết của nhà tài chính người Anh Sir Thomas Gresham (1519-1579) cho rằng: “Bad money drives good money out of circulation”. (Tiền xấu hất căng tiền tốt khỏi vòng quay lưu thông tiền tệ). Theo đó, khi các kim loại với giá trị khác nhau cùng có sức mạnh như tiền tệ (legal tender) thì thứ kim loại rẻ hơn sẽ trở thành phương tiện lưu hành và thứ kia bị chôn giấu, tích trữ, hay xuất khẩu. Ở đây tác giả so sánh trong marketing, nếu theo đúng giả thuyết của Gresham, các thương hiệu nhánh sẽ hất căng thương hiệu chính (tức thương hiệu gốc) khỏi thị trường.

2. Theo Kotler trong “Các quy luật marketing”, có hai mô hình marketing quan trọng là: từ trong ra ngoài (inside-out) và từ ngoài vào trong (outside-in). Theo quan điểm inside-out thì quy trình marketing sẽ là: nhà máy các sản phẩm hiện có bán hàng và xúc tiến bán hàng lợi nhuận thông qua doanh số. Theo quan điểm outside-in: thị trường nhu cầu của khách hàng marketing tích hợp lợi nhuận thông qua sự thỏa mãn của khách hàng.

1. Biểu tượng có thể mang nhiều ý nghĩa thú vị. Ví dụ logo của công ty máy tính Apple gồm biểu tượng trái táo bị cắn một miếng và hàng chữ Apple. Khách hàng tinh ý sẽ liên tưởng đến quả táo Adam (Adam’s Apple) trong Kinh Thánh. Đó là quả trí tuệ mà Thượng Đế cấm Adam và Eva ăn. Do đó nó trở thành trái cấm. Và khẩu hiệu mà Apple kèm theo là: “Take a bite!” (Hãy cắn một miếng đi!). Nghĩa là hãy mua máy tính Apple. Như thế cũng là ăn được quả trí tuệ để khôn ngoan sáng suốt. Hoặc như logo của Alpha Books, công ty thực hiện cuốn sách này, có hình mẫu tự Alpha trong chữ Hy Lạp. Là tên chữ cái đầu tiên trong bảng chữ cái Hy Lạp, Alpha còn có nghĩa là nguyên bản, là sự khởi đầu. Alpha cũng là tên ngôi sao sáng nhất trong một chòm sao trên dải Thiên Hà của Vũ Trụ. Đó cũng chính là hình ảnh về Alpha Books mà công ty mong muốn xây dựng trong suy nghĩ của bạn đọc.

1. Greenpeace, Healthy Choice, và SnackWell’s: theo thứ tự là tổ chức Hòa bình Xanh (tổ chức phi chính phủ được thành lập với mục tiêu bảo vệ môi trường), Healthy Choice (thương hiệu thực phẩm đông lạnh và được giữ lạnh do công ty ConAgra Foods Inc. sở hữu). Theo lịch sử của công ty ConAgra, thương hiệu này ra đời sau khi CEO của ConAgra là Charles “Mike” Harper bị một cơn đau tim năm 1985. Bị buộc phải thay đổi chế độ ăn uống, ông đã đưa ra ý tưởng về một dòng sản phẩm đông lạnh tốt hơn cho sức khỏe. ConAgra hiện đang bán nhiều món ăn dưới thương hiệu Healthy Choice, trong đó có các bữa trưa được giữ lạnh, các món ăn phụ, thịt đông lạnh bán theo lát, súp đóng hộp, kem, bánh mì, nước sốt mì Ý và cả bắp rang bơ. SnackWell’s là thương hiệu đồ ăn nhẹ của Kraft Food Inc, một công ty thực phẩm của Mỹ.

2. Golden Arches: biểu tượng chiếc cổng vàng này là biểu tượng nổi tiếng của McDonald’s, một công ty sở hữu chuỗi nhà hàng bán đồ ăn nhanh có trụ sở tại Chicago (Mỹ). Công ty ra đời năm 1953, và khi đó Dick và Mac McDonald - hai nhà sáng lập, đã bắt đầu nhượng quyền sử dụng thương hiệu của công ty họ. Biểu tượng có hình hai chiếc

cổng vòm ở hai bên hình ảnh một quầy bán bánh hamburger lưu động. Khi được nhìn từ một góc độ nào đó, biểu tượng này khiến người ta liên tưởng đến chữ cái M, và đã được biến thể thành logo của công ty. Mặc dù trên thực tế McDonald's đã bỏ hình ảnh các cổng vòm này khỏi các nhà hàng của mình từ những năm 60 của thế kỷ 20, Golden Arches vẫn còn tồn tại trong logo công ty và thường được sử dụng như một thuật ngữ phổ biến để nói đến công ty McDonald's. Cái tên này còn được hiểu rộng hơn như là một dấu hiệu của chủ nghĩa tư bản hay sự toàn cầu hóa vì công ty McDonald's là một trong những tập đoàn nổi bật nhất của Mỹ đã có khả năng thực hiện toàn cầu hóa trong tầm tay (ngoài Coca-Cola và Nike).

3. Bánh hamburger: là một loại bánh mì tròn được bổ đôi kẹp thịt và rau, cà chua... Tên bánh này có xuất xứ từ Đức. 4. M&M: thương hiệu kẹo viên sô cô la sữa của Mỹ do công ty Mars sản xuất. M&M's được tạo ra năm 1940 sau khi Forrest Mars (Cha) nhìn thấy các quân nhân Tây Ban Nha ăn các thanh kẹo sô cô la có một lớp đường phủ ngoài trong thời kỳ Nội chiến Tây Ban Nha. M&M's là tên viết tắt (và sau này trở thành tên chính thức) của cụm từ "Mars & Murrie" (đối tác kinh doanh của Mars là Bruce Murrie). M&M's ngay lập tức trở thành một hiện tượng vì vào thời điểm đó, không có thiết bị điều hòa nhiệt độ trong các cửa hàng, nhà ở và các thanh kẹo sô cô la rất dễ bị chảy, tuy nhiên kẹo M&M's có lớp đường bọc ngoài nên không bị chảy. Sô cô la viên M&M's được làm với sáu màu: đỏ, cam, vàng, xanh lá cây, nâu và tím. 5. Macy's: thương hiệu Macy's là tên một chuỗi các cửa hàng bách hóa của Mỹ, trong đó có cửa hàng ở thành phố New York tự gọi mình là cửa hàng lớn nhất thế giới. Macy's là một phần của Federated Department Stores. Macy's được Rowland Hussey Macy thành lập năm 1851 ở Haverhill, bang Massachusetts (Mỹ). 6. Caterpillar: tập đoàn sản xuất các thiết bị xây dựng, lâm nghiệp, các động cơ tốc độ vừa và các công cụ tài chính liên quan của Mỹ. 7. United Parcel Service: công ty giao nhận bưu phẩm lớn nhất thế giới, mỗi ngày công ty này giao nhận hơn 14 triệu bưu phẩm đến hơn 200 nước trên thế giới. Gần đây họ đã mở rộng lĩnh vực hoạt động ra hậu cần và các lĩnh vực liên quan đến vận tải. Trụ sở công ty đóng tại Atlanta, bang Georgia (Mỹ). UPS nổi tiếng với các xe tải màu nâu của họ (do đó tên lóng của công ty này là "Big Brown"). Màu nâu UPS sử dụng trên các phương tiện vận tải và đồng phục của họ được gọi là màu nâu Pullman, đặt theo tên của những toa ngủ trên tàu do George Pullman tạo ra có màu nâu. UPS cũng có hãng hàng không riêng của họ. Đối thủ chính của UPS là United States Postal Service (USPS), FedEx, và DHL. 8. Big Blue: tên lóng của IBM (có nghĩa là Công ty Màu xanh Khổng lồ) vì logo của công ty này có màu xanh. Cho đến những năm 90 của thế kỷ 20, nhân viên của IBM vẫn mặc đồng phục vét xanh lơ, sơ mi trắng và cà vạt sẫm màu. 1. "War" trong tiếng Đức không có nghĩa gì ngoại trừ là dạng quá khứ của động từ sein (tức động từ "to be" trong tiếng

Anh). Nhưng đối với người sử dụng tiếng Anh, nó gợi ra ý nghĩa chiến tranh (war). Có lẽ đó là một lý do khiến người ta không mặn mà với thương hiệu này.

2. Perdue: một trong những thương hiệu được tin cậy và được nhận biết rộng rãi nhất của Mỹ thuộc sở hữu của Perdue Farms, một công ty thực phẩm và nông sản hàng đầu thế giới với doanh số về gia cầm lớn thứ ba trong ngành. Thành lập năm 1920, công ty này cung cấp các sản phẩm và dịch vụ về thực phẩm tới hơn 40 quốc gia trên thế giới với hơn 20.000 công ty thành viên và là đối tác của 7.500 trang trại gia đình.

1. Delicatessen: cửa hàng bán các món ăn sẵn – còn gọi là deli. 2. Submarine sandwich: bánh mì ổ dài, bổ dọc, nhồi nhân thịt, xalát, phô mát... ổ bánh dài giống như chiếc tàu ngầm. 3. Total quality management: chủ trương chú trọng chất lượng sản phẩm, bao gồm các chiến lược nhằm cải thiện chất lượng liên tục 4. Tom Monaghan, Michael và Marian Ilitch, và John Schnatter: Những người sáng lập Domino's Pizza, Little Caesars và Papa John's.

1. Rush Limbaugh: Rush Hudson Limbaugh III (sinh ngày 12 tháng 1 năm 1951 ở Mũi Girardeau, Missouri), là một người khá nổi tiếng trong giới giải trí Mỹ và là người dẫn một chương trình trò chuyện trên radio được ưa chuộng ở Mỹ. Là một nhà bình luận có quan điểm bảo thủ, ông thường bình luận về chính trị và các sự kiện đương thời trong chương trình của mình, chương trình The Rush Limbaugh Show. Hơn 15 năm qua, Rush Limbaugh đã là người dẫn chương trình trò chuyện trên radio được nhiều người nghe nhất ở Mỹ và thế giới, và số thính giả của ông theo ước tính đã lên đến khoảng 20 triệu mỗi tuần, cao thứ nhì thế giới chỉ sau số thính giả của chương trình Paul Harvey. 2. Laura Schlessinger: Laura Schlessinger (sinh ngày 16 tháng 1 năm 1947) là một nhà bình luận đạo đức và văn hóa Mỹ, được biết đến với tư cách là người dẫn chương trình trò chuyện trực tiếp với thính giả trên sóng radio Bác sỹ Laura. Chương trình này được phát sóng trên khắp cả nước và kéo dài ba tiếng mỗi ngày vào cuối tuần. Schlessinger là một nhà phê bình nói thẳng thắn về những gì quá thịnh hành trong nền văn hóa đương đại Mỹ. Đó là: tình dục ngoài hôn nhân, sống chung trước khi cưới, những người cha/mẹ độc thân, các bà mẹ đi làm, hôn nhân quá sớm, việc cha mẹ quá nuông chiều con cái, cái chết êm ái cho những người mắc bệnh nan y, li dị dù không ai có lỗi và hôn nhân đồng tính... Chương trình của bà thường tập trung vào những đoạn bình luận ngắn về những vấn đề trên và các chủ đề xã hội và chính trị khác sau những câu trả lời trực tiếp, thẳng thắn và hợp lý rất đặc trưng của bà cho những câu hỏi do thính giả gọi đến hoặc những khúc mắc đạo đức khác. Bà cũng là tác giả của nhiều cuốn sách kỹ năng sống, trong đó nổi tiếng là cuốn Mười điều Ngu ngốc Phụ nữ làm để Xáo trộn Cuộc sống của Họ và nhiều cuốn sách về tôn giáo. Sách của bà vừa được ưa chuộng lại vừa gây nhiều tranh cãi. Tuy nhiên, chương trình truyền hình Bác sỹ Laura đã không thành công và đã bị hủy. 3. Howard Stern: Howard Allan Stern

(sinh ngày 1 tháng 12 năm 1954 ở Roosevelt, Long Island, New York) là một nhân vật nổi tiếng trong giới truyền thanh Mỹ. “Vị Vua của tất cả các phương tiện truyền thông” tự phong này đã được gán cho một cái tên lóng vì sự hài hước về tình dục và chủng tộc khá sàm sỡ và gây nhiều tranh cãi của mình. Ông cũng là nhân vật trên radio được trả thù lao hậu hĩnh nhất ở Mỹ và là người nổi danh và giỏi nhất trong lịch sử truyền thanh. Các chương trình truyền hình phát sóng trên mạng lưới quốc gia Mỹ có chương trình Howard Stern Show (từ năm 1990 - 2005 trên kênh E!) và chương trình Howard Stern Radio Show (1998-2001 trên CBS).

4. A&E: Mạng lưới truyền hình A&E Network là một mạng lưới truyền hình cáp và vệ tinh có trụ sở tại New York, Mỹ. Mạng lưới truyền hình này, với các chương trình chủ yếu về sinh học, phim tài liệu và các sêri phim truyền hình, đã mở rộng ra thêm các chương trình truyền hình khác và có lượng khán giả đến hơn 85 triệu hộ gia đình tại Mỹ. A&E là liên doanh giữa Hearst Corporation với tỷ lệ vốn 37,5%, ABC, Inc. (Disney sở hữu), 37,5%; và NBC Universal, 25%.

5. QVC: là một tập đoàn đa quốc gia có trụ sở tại West Chester, Pennsylvania, Mỹ, chuyên về các chương trình mua sắm trên truyền hình tại gia. Do Joseph Segel sáng lập năm 1986, QVC phát sóng ở bốn quốc gia chính tới 141 triệu người tiêu dùng. Tên tập đoàn là viết tắt của cụm từ “Quality, Value, Convenience” (Chất lượng, Giá trị, Sự tiện lợi) - ba ý chính trong tầm nhìn của người sáng lập về công ty.

6. Showtime: là một thương hiệu truyền hình thuê bao do một số kênh truyền hình và hệ thống truyền hình sử dụng trên khắp thế giới, nhưng chủ yếu đề cập đến một nhóm các kênh truyền hình tại Mỹ.

7. Nickelodeon: (gọi tắt là Nick) là một mạng lưới truyền hình cáp dành cho trẻ em. Nơi có mạng lưới truyền hình Nickelodeon đầu tiên là Mỹ, tuy nhiên hiện nay nhiều nước khác cũng đã phát triển mạng lưới này: Nhật, Úc, và Anh.

1. Citicorp: Tập đoàn có tiền thân là Citibank (thành lập năm 1812 với tên ban đầu là City Bank của thành phố New York). Năm 1894, ngân hàng này trở thành ngân hàng lớn nhất nước Mỹ. Năm 1902 nó dần mở rộng phạm vi hoạt động ra toàn cầu và trở thành ngân hàng lớn đầu tiên của Mỹ có một văn phòng ở nước ngoài. Đến năm 1930 Citibank trở thành ngân hàng lớn nhất thế giới với 100 chi nhánh ở 23 nước, chưa kể nước Mỹ. Ngân hàng này đổi tên thành The First National City Bank of New York vào năm 1955, sau đó lại đổi thành First National City Bank vào năm 1962, và thành Citibank năm 1976. Vào năm 1981, Citibank đã mở thêm một công ty con ở South Dakota để tận dụng những ưu thế do các luật mới đem lại, theo đó mức lãi suất tối đa đối với các khoản vay là 25% (lúc đó là cao nhất nước Mỹ). Citibank là một trong những ngân hàng đầu tiên của Mỹ giới thiệu máy rút tiền tự động vào những năm 70 của thế kỷ 20 để giảm số lượng nhân viên giao dịch và giúp khách hàng có thể tiếp cận các tài khoản của mình 24/24. Citibank hiện là chi nhánh dịch vụ ngân hàng cho công ty và cá nhân của tập

đoàn dịch vụ tài chính khổng lồ Citigroup, tập đoàn lớn nhất thế giới trong ngành này. Ngoài các giao dịch ngân hàng thông thường, Citibank cũng có các sản phẩm đầu tư, bảo hiểm và thẻ tín dụng. Các dịch vụ trực tuyến của họ là một trong những dịch vụ thành công nhất trong ngành ngân hàng với khoảng 15 triệu người sử dụng.

1. Nursing Home for Dying Brands: có lẽ đây là tên lóng dành cho các công ty dịch vụ chuyên về tái định vị thương hiệu.
2. Kraft: thương hiệu tập đoàn Kraft Foods: Kraft có trụ sở chính tại Glenview, Cook County, bang Illinois, Mỹ. Tại Mỹ, tập đoàn này nổi tiếng với các sản phẩm pho mát, nhất là thương hiệu Kraft Macaroni và pho mát Kraft Dinner. Các thương hiệu khác xuất hiện tại nhiều thị trường trên thế giới như Dairylea (ở Anh), Jacobs (cà phê), Suchard, Baker's, Toblerone, Daim, sữa Milka, Miracle Whip, Philadelphia, Vegemite, Velveeta, Oscar Mayer, món tráng miệng Jell-O Gelatin, Planters, bột ngũ cốc Post Cereals, thạch Knox, Stove Top, Kool-Aid, và Capri Sun (chỉ có ở Bắc Mỹ). Ở Đức, tập đoàn này nổi tiếng với Miracoli, một sản phẩm mỳ Ý ăn liền được phát triển từ những năm 60, cũng như Kaffee Hag. Digiorno, một loại bánh pizza để lạnh (còn có tên khác là Delissio ở Canada).

1. Quảng cáo (advertising) và quảng bá (publicity) giống nhau ở chỗ chúng đều là những thông tin tuyên truyền về một công ty và sản phẩm của công ty; điểm khác nhau là: thông tin quảng cáo do chính công ty bỏ tiền thuê một diện tích trên báo/ tạp chí hay một thời lượng phát sóng trên tivi/ radio, còn thông tin quảng bá do các cơ quan truyền thông đại chúng đưa tin một cách tích cực về công ty và sản phẩm như một dạng thông tin thông thường. Trên lý thuyết công ty đó không phải trả khoản chi phí nào cả. Tâm lý người tiêu dùng thường cho rằng quảng bá đáng tin cậy hơn quảng cáo.
2. D'Arcy, Masius Benton & Bowles: Công ty quảng cáo của Mỹ.
4. Groupware là phần mềm mà một nhóm người sử dụng chung với nhau trên hệ thống mạng nội bộ và mạng Internet. Nó hoạt động trên nguyên tắc sử dụng mạng máy tính để giúp các người dùng nâng cao hiệu quả các sản phẩm của họ bằng cách cộng tác và chia sẻ thông tin. Thư điện tử là một hình thức của groupware. Nó cho phép các người dùng liên lạc với các người dùng khác, hợp tác hoạt động, và chia sẻ các thông tin một cách dễ dàng. Thư điện tử là hệ thống nền tảng và hệ thống truyền tải dữ liệu của nhiều trình ứng dụng groupware. Ứng dụng groupware gần đây nhất là Wikipedia – Bách khoa toàn thư mở.
4. Giá trị thương hiệu của Coca-Cola năm 2005 theo đánh giá của hãng Interbrand: 67,525 tỷ đô-la. Xin xem thêm chú dẫn số 12.

1. Trong nhiều năm trở lại đây, mỗi năm Interbrand đưa ra một danh sách 100 thương hiệu hàng đầu thế giới. Theo danh sách mới nhất của năm 2005 thì Coca-Cola vẫn giữ vững vị trí số 1 (bốn năm liên tiếp) với giá trị thương hiệu là 67,525 tỷ đô-la. Thương hiệu đứng thứ 100 trong danh sách này là Heineken với giá trị thương hiệu là 2,35 tỷ đô-la.
2. Stock option: Quyền ưu đãi mua cổ phiếu. Đây

được coi như một trong số những đái ngộ đặc biệt dành cho các nhân viên (phổ biến ở cấp quản trị). Hiện nay trong đàm phán về các lợi ích về lương bổng của nhân viên, stock option được coi như một mục, ngoài lương cơ bản, thưởng, những chuyển nghỉ dưỡng do công ty tổ chức, bảo hiểm... 3. Theo Danh sách 100 thương hiệu hàng đầu thế giới của Interbrand năm 2005, giá trị thương hiệu Yahoo! là 5,256 tỷ đô-la, xếp thứ 58. Giá trị của AOL năm 2004 là 3,248 tỷ đô-la, nhưng đến năm 2005 thương hiệu này đã không còn chỗ đứng trong danh sách 100 thương hiệu hàng đầu thế giới nữa. 5. Sock Puppet: Thương hiệu một loại rối tất. Sock puppet cũng là tên gọi của loại con rối này, cách chơi rối này cũng rất đơn giản: cho tay vào một chiếc tất, với các cử động của các ngón tay, nhất là ngón cái và ngón trỏ, chiếc tất sẽ như có mắt mũi miệng và “nói” thực sự với thuật nói tiếng bụng của người biểu diễn. Đôi khi người ta còn rạch hẳn một đoạn tất để làm miệng cho con rối. Người biểu diễn rối tất thường giấu mình sau một bụi và chỉ giơ tay lên để lộ con rối. 6. Prince: ca sỹ Prince (tên khai sinh Prince Rogers Nelson sinh ngày 7 tháng 6 năm 1958 ở Minneapolis, Minnesota): ca sỹ, người viết bài hát, nhà sản xuất băng đĩa và nhạc công (có thể chơi nhiều loại nhạc khí) được yêu thích và có ảnh hưởng. Âm nhạc của anh đã góp phần phát triển thêm nhiều biến thể của những kiểu nhạc khuôn mẫu như funk, pop, rock, R&B/soul, và hip hop, và anh được coi là “Linh hồn của Minneapolis”. Prince đổi tên mình thành một dấu hiệu không thể đánh vần được vào năm 1993, nhưng đã lấy lại cái tên Prince vào năm 2000. 1. Đây là mức giá quảng cáo tại thời điểm tác giả viết cuốn sách này. 1. Ý nói người đọc học cách tạo dựng thương hiệu của mình trên Internet khi đọc cuốn sách này, chỉ cần bỏ ra một số tiền mua sách rất khiêm tốn so với khoản phí phải trả cho nhà tư vấn xây dựng thương hiệu. 1. Mickey D: Tên gọi lóng của hãng McDonald’s. 2. Credit Suisse First Boston: Credit Suisse First Boston (CSFB) là một hãng cung cấp các dịch vụ tài chính và đầu tư ngân hàng. Nó là một phần của tập đoàn Credit Suisse và thực tế sẽ được đổi tên thành Credit Suisse vào tháng 1 năm 2006. Hãng này phục vụ cho ba nhóm khách hàng khác nhau: các khách hàng quan tâm đến định chế, đầu tư ngân hàng và quản lý đầu tư. Nhóm khách hàng định chế sẽ được những bộ phận sau của công ty phục vụ: CSFB HOLT, Equities, Fixed Income, Life Finance, Prime Services, và Research. Nhóm khách hàng đầu tư ngân hàng sẽ tiếp cận với các bộ phận: Mergers & Acquisitions Equity Capital Markets, Debt Capital Markets, Private Placement, Leveraged Finance, Industry Experience, và Regional Presence. Nhóm khách hàng quản lý đầu tư sẽ được các bộ phận sau của tập đoàn chăm sóc: Alternative Capital, Asset Management, CSFB VOLARIS, và Private Client. 3. Yogi Berra: Lawrence Peter “Yogi” Berra (sinh ngày 12 tháng 5 năm 1925) là một cựu quản lý và cầu thủ chơi vị trí bắt bóng tại Liên đoàn Bóng chày Mỹ, hầu như trong suốt sự nghiệp của mình chơi

cho đội New York Yankees. Anh là một trong bốn cầu thủ đạt danh hiệu Cầu thủ Giá trị nhất của Liên đoàn Bóng chày Mỹ ba lần, và là một trong sáu người quản lý đã đưa đội bóng chày Mỹ và Liên đoàn Bóng chày quốc gia Mỹ đến với giải thi đấu quốc tế World Series. Anh được coi là một trong những cầu thủ chơi vị trí bắt bóng giỏi nhất trong lịch sử. Berra cũng khá nổi tiếng với xu hướng dùng từ sai nghĩa một cách buồn cười và tách rời ngôn ngữ tiếng Anh để trêu chọc người khác một cách duyên dáng. Chính xu hướng này của anh là nguồn gốc của từ Yogiisms (chủ nghĩa Yogi). Yogi đã được tạp chí Economist bầu chọn danh hiệu Người ngốc Thông thái nhất trong 50 năm qua vào tháng 1 năm 2005.

1. BMW = Bavarian Motor Works, có nghĩa là nhà máy sản xuất ô tô tại bang Bavaria (miền nam nước Đức), nguyên gốc tiếng Đức là Bayerische Motorewerke.
2. Ý nói khăn tay bằng vải thông thường sau khi dùng xong lại được cho vào túi, như vậy không vệ sinh, khác gì cho bệnh cảm vào túi. Cho nên hãy dùng khăn giấy, xong là vứt đi.
3. Người này đồng nhất khăn giấy với Kleenex nên vẫn gọi đó là cái Kleenex, dù thực tế nó hiệu Scott. Đó là khi một danh từ riêng được sử dụng như một danh từ chung.

1. Philips NV: Koninklijke Philips Electronics N.V. (Royal Philips Electronics N.V). (tức Công ty Điện tử Hoàng gia Philips), thường được gọi là Philips, là một trong những công ty điện tử lớn nhất thế giới. Doanh thu năm 2004 của công ty này là 30,3 tỷ Euro và số nhân viên là hơn 159.000 người trên hơn 60 quốc gia. Philips được tổ chức thành một số bộ phận: hàng điện tử tiêu dùng Philips, hàng bán dẫn Philips, đèn Philips, các hệ thống máy móc y tế Philips và các thiết bị gia dụng và chăm sóc cá nhân Philips.

2. Đây là thông tin vào năm cuốn sách được viết. Thực tế hiện nay các công ty dotcom đang sống lại. Công nghiệp kinh doanh trực tuyến trên toàn cầu, trong đó có Việt Nam, đang hồi sinh cùng các dịch vụ miễn phí. Dịch vụ email Yahoo chẳng hạn, đang phải cạnh tranh gay gắt với dịch vụ thư điện tử mới Gmail của Google.

1. Năm 1942, Coca-Cola đã tiến hành chiến dịch quảng cáo có tên “Chỉ có một thứ duy nhất giống như Coca-Cola, đó là chính bản thân Coca-Cola. Đó là hàng thật”. (The only thing like Coca-Cola is Coca-Cola itself. It’s the real thing”). Năm 1970, điệp khúc “hàng thật” trong khẩu hiệu đó được hát trong các đoạn quảng cáo trong khoảng một năm.

1. Marshall McLuhan: Herbert Marshall McLuhan (21/7/1911 - 31/12/1980) là nhà giáo dục, triết gia và học giả người Canada, là giáo sư ngành văn học Anh, phê bình văn học và là nhà lý luận giao tiếp, là một trong những nhà sáng lập ngành sinh thái học truyền thông và hiện là chuyên gia danh dự trong giới những người yêu thích kỹ thuật.

1. Greyhound: Greyhound Lines là công ty xe bus vận chuyển hành khách trong nội thị lớn nhất ở Bắc Mỹ có đến 2.200 điểm đến tại Mỹ. Công ty được thành lập ở Hibbing, bang Minnesota vào năm 1914 và chính thức trở thành Tập đoàn Greyhound năm 1926. Hiện nay, công ty đóng trụ sở chính tại Dallas, bang



Texas. Tên và logo công ty lấy theo tên loài chó Greyhound, giống chó chạy nhanh nhất được nuôi để chạy thi trong các cuộc đua chó.

1. Cho đến thời điểm này Yahoo! đã mất vị trí website tìm kiếm thông tin hàng đầu vào tay Google dù đã liên kết với Goolge vào tháng 6 năm 2000. Sự nổi lên nhanh chóng của Google được coi là một hiện tượng trong các công ty dotcom. Google do Larry Page và Sergey Brin sáng lập vào tháng 9 năm 1998. Cuối năm 2000, mỗi ngày có đến 100 triệu yêu cầu tìm kiếm thông tin được thực hiện tại Google.com.
2. Theo danh sách 100 thương hiệu mạnh nhất năm 2005 của Interbrand, thương hiệu giá trị nhất trên Internet là eBay đứng thứ 55 trên tổng sắp với giá trị 5,701 tỷ đô-la, trong khi Yahoo! có giá trị thương hiệu là 5,256 tỷ đô-la (đứng thứ 58).
3. Câu chuyện thành công của Google: mặc dù ra đời sau Yahoo!, Google đang dần chiếm lĩnh vị trí nhà cung cấp dịch vụ tìm kiếm thông tin trực tuyến hàng đầu. Google cũng mới tung ra dịch vụ email miễn phí Gmail cạnh tranh với dịch vụ email của Yahoo!.

1. Sears, Roebuck and Co, công ty bán lẻ hàng đầu ở Mỹ trong suốt thế kỷ 20. Sears bán nhiều loại hàng tiêu dùng, trong đó có đồ dệt may, các thiết bị, dụng cụ, linh kiện ô tô và đồ gia dụng. Công ty này có trụ sở tại Hoffman Estates, Illinois gần Chicago. Tập đoàn Sears Holdings Corporation là hãng bán lẻ lớn thứ ba ở Mỹ, chỉ sau Wal-Mart và The Home Depot. Công ty này thành lập năm 2005 sau khi Sears, Roebuck and Company of Hoffman Estates, Illinois được Tập đoàn Kmart Corporation ở Troy, Michigan mua lại. Trụ sở tập đoàn vẫn tiếp tục đóng tại Hoffman Estates, và tập đoàn vẫn giữ thương hiệu Kmart. Sears Holdings có khá nhiều thương hiệu độc quyền như: công cụ Craftsman, các thiết bị Kenmore, pin ô tô DieHard, các vật dụng trang trí nhà cửa có thương hiệu Martha Stewart, quần áo thương hiệu Jaclyn Smith, quần áo thương hiệu Sesame Street, quần áo và đồ trang sức hiệu Thalia Sodiand, quần áo hiệu Lands' End, quần áo hiệu Route 66, đồ lót hiệu Joe Boxer.
1. Tài sản của một công ty, ngoài tài sản lưu động (current assets) và tài sản cố định (fixed assets) còn có tài sản vô hình hay tài sản phi vật thể (intangible asset). Đó là tên tuổi của công ty (goodwill) và là một thứ tài sản có thể đem ra kinh doanh được.
2. Chaebol = tập đoàn tài phiệt; đây là loại conglomerate (tập đoàn đại xí nghiệp) của Hàn Quốc, quản lý theo lối gia đình, khống chế nền kinh tế Hàn Quốc và phát triển từ việc kế thừa hình thức tập đoàn Zaibatsu (tài phiệt) của Nhật độc quyền khống chế nền kinh tế Triều Tiên sau Thế chiến II.

- (1) Công phu bất phụ tâm nhân nghĩa là không phụ người bỏ công sức ra. (1) Giả tượng: bày ra hiện tượng giả
1. Toastmasters International: một tổ chức điều hành rất nhiều câu lạc bộ trên khắp thế giới, nhằm mục đích phát triển kỹ năng nói trước công chúng cho các thành viên của tổ chức này.)
2. Stephen D. Solomon và Julie Sloane, “Mười bộ não hàng đầu,” tạp chí Fortune Small Business, số ra ngày 1 tháng 12 năm 2002.
3. “Tương lai nào cho doanh nghiệp nhỏ” – Richard Oliver

và Trung tâm nghiên cứu, thống kê hiện trạng doanh nghiệp vừa và nhỏ. 1. William Wordsworth (1770-1850): Nhà thơ lãng mạn người Anh – BT. 1. Cả ba câu nói bằng tiếng Anh, Pháp, Nga trên đây đều có nghĩa là: Anh/Em yêu em/anh bằng cả trái tim mình. 1. Bài đăng trên Vnexpress ngày 18 tháng 1 năm 2010 với tựa đề Tuổi nào cũng có thể làm giàu. 1. Nghĩa là: Người không học (sẽ) không hiểu lý lẽ/ Trẻ không học (thì) khi già không biết làm gì cả. (Tam Tự Kinh) 1. Lời tòa soạn của tạp chí Trí tri. 1. Bài đăng trên báo Phụ nữ thành phố Hồ Chí Minh ra ngày 01/12/2009 với tên Làm gì để Khởi nghiệp. 1. Boxton Matrix là một công cụ nổi tiếng mà các giám đốc marketing áp dụng. 1. J.R.R Tolkien là một nhà văn Anh, tác giả của hai cuốn truyện nổi tiếng và được ban đọc ưa thích nhất là Người Hobbit và Chúa tể của những chiếc nhẫn. 1. Việc phân biệt chủng tộc phổ biến tại Mỹ, tại Việt Nam không phổ biến lắm (N.D). 1  $pyoung = 3,3 \text{ m}^2$ . CNY (Chinese Yuan): Đồng nhân dân tệ của Trung Quốc Extra-VIP (Extra Very Important Person): những người... “siêu quan trọng”. MBA (Master of Business Administration): Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh. “Rump” có nghĩa là mông (ở động vật), phao câu (ở chim). “Rump” đọc là “Răm”. “Inch”: đơn vị đo chiều dài của Anh, 1inch = 2.54 cm “Red” nghĩa là màu đỏ “Milk” có nghĩa là “sữa” “Nothing” có nghĩa là “không có gì”, “không gì cả”. Pound: đơn vị đo khối lượng của Anh, 1 pound = 0.452592 kg. Nguyên văn: “Where There’s a Will, There’s No Way.” Đây là nói trại từ câu thành ngữ “Where There’s a Will, There’s A Way” (Có chí thì nên), tác giả hàm ý mỉa mai, chua chát trước hoàn cảnh bất lực của mình. 1 Hình 7.7 đưa ra một ví dụ. Khối lượng khớp lệnh khổng lồ và mức giảm giá mạnh của cổ phiếu Capital One Financial vào đầu tháng 10 năm 1998 mô tả một kỷ lục về khối lượng khớp lệnh lớn. Mức giá thấp nhất cho thấy giá cổ phiếu sẽ đổi chiều đi lên. Khối lượng khớp lệnh thường là dấu hiệu then chốt để chỉ sự chuyển hướng thị trường. 3 Bảng 12.1 xuất hiện ở ví dụ. (\*) Greenpeace là tổ chức bảo vệ môi trường quốc tế, được thành lập ở Vancouver, Canada năm 1971. Greenpeace nổi tiếng trong các chiến dịch bảo tồn cá voi. Những năm sau này, Greenpeace quan tâm nhiều đến các vấn đề môi trường như: sự nóng lên toàn cầu, năng lượng nguyên tử, bảo vệ rừng cổ sinh, ... (\*) Rogers, E M và Kincaid, D L (1981) Communication Networks: Hướng đến một kiểu mẫu nghiên cứu mới, The Free Press, New York. (1) Do J M McLeod và S H Chaffee đề nghị đầu tiên (1977) trong chương 'Những cách tiếp cận cá nhân đến nghiên cứu truyền thông' của tác phẩm American Behavioural Scientist, nhưng sau đó đã được chặt lọc và ứng dụng đặc biệt vào PR. (2) Do E Katz và P F Lazarsfeld đề xuất lần đầu tiên trong Personal Influences, Free Press, Glencoe. (3) Xem Windahl, Signitzer, B với Olson, J (1991) Using Communication Theory, Sage, London để được giải thích thêm. (4) Grunig, J E và Hunt T (1984) Managing Public Relations, Holt, Rinehart &

Winston, New York. 1. Lacrosse: Môn thể thao dùng vợt để bắt và ném bóng 1. Carl Lewis: vận động viên điền kinh người Mỹ, đã đạt 4 huy chương vàng tại Olympic Los Angeles (Mỹ) năm 1984 ở các nội dung 100m, 200m, nhảy xa và chạy tiếp sức 4 x 100m. 1. Walt Whitman (1819 - 1892): Nhà thơ, nhà báo, nhà nhân văn, nhà cải cách thơ người Mỹ, tác giả của tập thơ Lá cỏ nổi tiếng Mạch thượng tang: nghĩa là dâu trên ruộng, là tên một khúc từ được chép trong Nhạc phủ thi tập thời Hán, bài hát nói về một cô gái hái dâu đã nhanh trí từ chối yêu cầu vô lý của viên thái thú. Tiêu đề này còn ám chỉ tới cuộc gặp gỡ ven bờ ruộng của nhân vật Tang Thanh. Có nghĩa là đình mười dặm. Giang Nam Bắc: ý chỉ toàn bộ vùng lưu vực sông Trường Giang. Ngày mùng Bảy tháng Bảy âm lịch, còn gọi là Thất tịch, là ngày lễ tình yêu của Trung Quốc gắn liền với câu chuyện Ngưu Lang, Chức Nữ. Chức Nữ là cô em út trong bảy nàng tiên, vì bị một người trần là chàng chăn bò Ngưu Lang trộm váy áo khi đang tắm nên đã phải ở lại làm vợ chàng. Nhưng sau đó Thiên Hoàng (Thiên Hậu) đã chia cắt hai vợ chồng họ bằng một dòng sông lớn (dải Ngân Hà) khiến mỗi năm họ chỉ gặp được nhau một lần vào đêm mùng Bảy tháng Bảy. Ở các nước chịu sự ảnh hưởng của nền văn hóa Trung Hoa, người ta vẫn coi ngày này là ngày lễ tình nhân, bày lễ cầu xin chuyện tình ái được như ý. Lạc Dương: nằm bên bờ sông Lạc Hà, thuộc đồng bằng trung tâm Trung Quốc Ba câu này đều trích từ một bài kệ Trung quán luận của Long Thọ thiền sư. Đại ý bài kệ nói về tính không tuyệt đối của vạn vật, không có khởi đầu cũng không có kết thúc. Hán Vũ Đế: Lưu Triệt (156 TCN - 87 TCN), hoàng đế thứ bảy nhà Tây Hán, trị vì trong khoảng 140 TCN - 87 TCN. Là vị hoàng đế tài ba và có thời gian trị vì lâu thứ ba trong lịch sử Trung Quốc chỉ sau Khang Hy và Càn Long thời Thanh. Dưới triều đại Vũ Đế, uy danh nhà Tây Hán lên đến mức cực thịnh. Đông Phương Sóc (154 TCN - 93 TCN): học giả nổi tiếng thời Hán Vũ Đế, là người đa mưu túc trí, tinh thông văn sử, nhưng cũng nổi tiếng với tính cách hài hước và tài châm biếm. Ông được vua trọng dụng nhưng không được đề bạt và bị liệt vào dạng lộng thần. Hôi trong Kiếp Hôi nghĩa là tro bụi. Kinh Lăng Nghiêm. Phẩm thọ lượng thứ 31. Phù Tang: tên gọi của nước Nhật Bản thời cổ đại. Trung Nguyên: chỉ Trung Quốc, theo quan niệm của người xưa, nền văn minh Hoa Hạ là trung tâm của thế giới. Nguyên văn: “Ngôn hạ vong ngôn nhất thời liễu. Mộng trung thuyết mộng lường trọng hư”. Trích hai câu trong bài Độc thiên kinh (Độc kinh thiên) của tác giả Bạch Cư Dị. Đại ý: Lời nói khi đã nói ra rồi thì cũng chẳng khác gì mộng trong giấc mộng, tất cả đều là hư ảo. Nguyên văn: “...Quân tu tảo chiết, nhất chi nùng diễm, mạc đãi quá phương phi. Tứ trương ky, uyên ương chức tựu dục song phi, khả liên vị lão đầu tiên bạch. Xuân ba bách thảo, hiếu hàn thâm xử, tương đối dục hồng y.” Nguyên văn: “... Ngũ trương ky, phương tâm mật dữ xảo tâm kỳ. Hợp hoan thụ thượng chi liên lý, song đầu hoa hạ, lưỡng đồng tâm xử, nhất đối

hóa sinh nhi. Lục trường ky...” Cửu trường ky là tên một khúc từ thời Tống, được ghi chép trong Nhạc phủ nhã từ dưới tên tác giả Vô danh thị. Cửu trường ky là chín khung cử, chỉ việc dệt vải. Trong tiếng Trung, ti là sợi, đồng âm với tư là nhớ, người xưa hay dùng việc dệt vải để nói về tình cảm yêu đương nhưng nhớ. Nguyên văn: “Nhập ngã tương tư môn, tri ngã tương tư khổ. Trường tương tư hề, trường tương ước. Đoản tương tư hề, vô cùng tẫn.” Dựa trên bốn câu thơ trong bài Trường tương tư (Nhớ nhau đặng đặng) của tác giả Lương Ý Nương (Hậu Chu - Ngũ Đại). Nguyên tác: “Nhập ngã tương tư môn, tri ngã tương tư khổ. Trường tương tư hề, trường tương tư. Trường tương tư hề, vô tận cực.” Dịch thơ: “Bước vào cửa tương tư, mới biết tương tư khổ. Tương tư hoài, dài tương tư. Tương tư dài, dài khôn xiết.” Người dịch: Vũ Ngọc Khánh. Nguyên văn: “Xuân y. Tố ti nhiễm tựu dĩ kham bi. Trần thế hôn ô vô nhan sắc. Ứng đồng thu phiến, tòng tư vĩnh khí, vô phục phụng quân thì. Ca thanh phi lạc họa lương trần. Vũ bãi hương phong quyển tú nhân. Canh dục lữ thành ti thượng hận, tôn tiền hốt hữu đoan tràng nhân. Liễm mệ nhi quy, tương tương hảo khứ...” Bích loa xuân: Một trong mười loại trà nổi tiếng của Trung Quốc, xuất xứ từ vùng Động Đình sơn, Thái Hồ, tỉnh Giang Tô. Có nghĩa là ngọc phù tím. Có nghĩa là cờ đầu điều. Giang Đông: khu vực phía đông Trường Giang, còn gọi là Giang Tả. Người Dương gia được nhắc tới có thể là gia tộc Dương Nghiệp đời Bắc Tống, vốn nổi danh với hầu hết thành viên trong gia đình đều là những tướng tài có công với đất nước, trong đó nổi tiếng nhất là truyền thuyết sáu vị cha con huynh đệ hy sinh trong trận chiến chống Liêu và sau đó là đội quân báo thù của các vị quả phụ, tự xưng là Dương gia nữ tướng. Lương Châu: thuộc Cam Túc, nằm ở phía Tây Bắc Trung Quốc, giáp Mông Cổ về phía Bắc, là nơi tập trung nhiều người Hồi. Có nghĩa: gặp là hoảng hốt. Có nghĩa: đẹp để mê hồn. Nguyên văn: “Hoàn quân minh châu song lệ thù. Hận bất tương phùng vị giá thì.” Hai câu cuối trong bài Tiết phụ ngâm (Bài ca người đàn bà đức hạnh) của tác giả Trương Tích (đời Đường). Bài thơ nói về tâm tình của một người phụ nữ đã có gia đình vì giữ trọn đạo vợ chồng mà từ chối tình cảm của người khác. Dương Châu: thuộc tỉnh Giang Tô, Đông Nam Trung Quốc, nằm bên bờ bắc sông Trường Giang, từ xưa đã nổi danh là nơi giàu có và nhiều chốn ăn chơi. Thiếu lâm tự: Chùa Thiếu Lâm, thuộc địa phận Trịnh Châu, tỉnh Hà Nam, nổi tiếng nhờ mối liên hệ với Phật giáo Thiền tông và võ thuật. Thường xuất hiện trong truyện võ hiệp dưới danh nghĩa “Võ lâm Bắc đẩu” - nơi lãnh đạo võ lâm giang hồ. Đỉnh Vạn Phật: là đỉnh núi cao nhất của ngọn núi chính Kim Đỉnh thuộc dãy núi Nga Mi với độ cao 3.099m. Nga Mi: Dãy Nga Mi hay còn gọi là dãy núi Đại Quang Minh nằm ở phía Trung Nam tỉnh Tứ Xuyên thuộc miền Tây Trung Quốc, là một trong Tứ đại Phật giáo danh sơn, là đạo tràng của Phổ Hiền bồ tát. Xuyên, Thục: đều chỉ vùng đất Tứ Xuyên nằm ở phía tây nam Trung Quốc,

trước thời Tần đây là đất của hai nước chư hầu Thục và Ba nên còn có tên là Ba Thục, vùng này nổi tiếng núi non hiểm trở, khó đi lại. Có nghĩa là ếch gảy đàn. Lưu thủy: tên một khúc đàn cổ, chỗ này tác giả chơi chữ, có thể hiểu là dòng nước cũng có thể hiểu là khúc nhạc Lưu thủy. Nguyên văn: “Thục tăng bão lục ỹ. Tây hạ Nga Mi phong. Vị ngã nhất huy thủ. Như thính vạn hác tùng. Khách tâm tẩy lưu thủy. Dư hưởng nhập sương chung. Bất giác bích sơn mộ. Thu vân ám kỷ trùng.” Nguyên tác Thính Thục tăng Tuấn đàn cầm của tác giả Lý Bạch (thời Đường). Dịch thơ Nghe nhà sư đất Thục tên Tuấn gảy đàn. Người dịch: Nguyễn Phước Hậu. Lý Bạch (701-762): nhà thơ nổi tiếng thời Đường, thường được gọi là Thi tiên Bá Nha người đất Tấn, gặp và kết bạn với Chung Tử Kỳ ở Hán Dương, cả hai đều là những người giỏi về âm luật. Về sau, Tử Kỳ bệnh chết, Bá Nha đập đàn thề không chơi nữa. Ở đây ý nói đến tình tri âm tri kỷ. Sử ký: Hàn Yên là cháu Cung Cao Hầu, lúc còn nhỏ là thư đồng của Hán Vũ Đế, sau được vua sủng ái, trở nên cực kỳ giàu có, ở Trường An dùng vàng làm đạn săn bắn, người nghèo luôn đi sau, đánh giết lẫn nhau để nhặt vàng rơi. Ngũ Lăng: vùng đất phía Tây kinh thành Trường An thời Hán, Đường, nay là thành phố Tây An phía bắc tỉnh Thiểm Tây. Ở đó có lăng mộ năm vua Hán, về sau tập trung nhiều quan lại quý tộc. “Ngũ lăng niên thiếu” chỉ con nhà giàu sang quyền quý. Theo Sử ký thì Đặng Thông là bày tôi yêu quý của Hán Văn Đế, có lần bị thầy bói bảo sau này chết đói, vua nghe được bèn ban cho núi Thục, cho phép tự đúc tiền tiêu, gọi là tiền Đặng Thông. Bang hội buôn muối Giang Nam. Trại buôn ngựa miền Bắc. Vua trên vùng biển phía nam. Đường Môn: Thường xuất hiện trong tiểu thuyết võ hiệp như một môn phái chuyên dùng độc ở Tứ Xuyên. Nguyên văn: “Lai thị không ngôn khứ tuyệt tung. Cánh cách Bồng Sơn nhất vạn trùng.” Trích câu đầu và câu cuối của bài Vô đề tứ thủ kỳ 1( Bài đầu trong bốn bài thơ không đề) của tác giả Lý Thương Ẩn (thời Đường). Đại ý: Bài thơ nói về một mối quan hệ tình cảm (không nhất thiết là tình yêu nam nữ) xa cách và nỗi lòng của người bị bỏ lại không biết cách nào tìm kiếm cố tri. Ở đây Vi Trường Ca có ý so sánh với câu chuyện gặp gỡ của Hoa Hòa Thượng với người phụ nữ lạ. Giờ Ngọ: từ khoảng 11 giờ trưa đến 1 giờ chiều, chính ngọ là lúc giữa trưa. Hán Dương: thuộc tỉnh Hồ Bắc, phía Đông Nam Trung Quốc, nằm phía tây Trường Giang. Thạch Thành: tên gọi khác của thành Nam Kinh tỉnh Giang Tô, nằm phía đông Trường Giang. Nguyên văn: “Thiên địa chi du du”, trích từ câu “Niệm thiên địa chi du du” trong bài Đăng U Châu đài ca (Bài ca lúc lên đài U Châu) của tác giả Trần Tử Ngang (thời Đường). Nguyên văn: “Lậu đoạn nhân sơ tĩn”. Trích câu thứ hai trong Bài từ theo điệu Bốc toán tử của tác giả: Tô Thức (thời Tống). Trong tiếng Trung, “trình” và “thành” đồng âm, đều đọc là “chéng”. Lăng Châu: địa danh cổ thuộc tỉnh Tứ Xuyên, phía Tây Nam Trung Quốc. Cúng tuần, còn gọi là tuần thất, tiến hành bảy ngày một lần và lập lại bảy lần. Đêm

cúng tuần đầu tiên là đầu thất, đêm cúng tuần cuối (49 ngày) là chung thất, đây là đêm cúng tuần đầu tiên. Nguyên văn: “Kim phong ngọc lộ nhất tương phùng. Tiệp thẳng khước nhân gian vô số.” Trích hai câu trong Bài từ theo điệu Thước kiều tiên của tác giả Tần Quán (thời Tống). Đại ý: Khổ đầu gồm năm câu của bài từ này đều có ý ám chỉ tới câu chuyện Ngưu Lang - Chức Nữ. Ý của hai câu này là làm tiên dù một năm chỉ gặp nhau được một lần thì niềm hạnh phúc vẫn hơn hẳn làm người trần ngày ngày ở bên nhau. Lý Thành Nhiên nói như vậy để nhắc tới tình cảnh của hã và Tang Thanh, muốn ở bên nhau mà không muốn chịu khổ. Đi và chạy, trong tiếng Trung đều dùng chữ: “走” (zou). Hoa sơn chi: còn gọi là hoa dành dành, thường nở vào mùa hè, có sáu cánh uốn cong màu trắng, mùi rất thơm, trông khá giống hoa trà. Nguyên văn: “Xuân thảo mộ hè thu phong kinh, thu phong bãi hè xuân thảo sinh, khí la tất hề trì quán tẫn, cầm sắt diệt hề khô lũng bình. tự cổ giai hữu tử, mạc bất ẩm hận nhi thôn thanh...” Trích từ bài Phú hận (Bài phú về nỗi oán hận) của tác giả Giang Yêm (Lương - Nam Bắc triều). Mộng tiêu lộc: sách Liệt tử chép nước Trịnh có người thợ săn bắt được một con hươu, đem giấu vào bụi chuối, sau không nhớ là giấu chỗ nào, than thở tiếc nuối, ngỡ mình nằm mơ. Có kẻ nghe được bèn đi kiếm, tìm thấy hươu mang về, vợ vẫn không tin, cho là đang nằm mộng. Đại ý ám chỉ tình cảnh mộng và thực lẫn lộn, khó phân biệt. Nguyên văn: “Thanh mục đồ nhân thiếu. Vấn lộ bạch vân đầu.” Trích từ một bài thơ tương truyền của hòa thượng Bồ Đại thời Tống. Ý của hai câu này thể hiện lối sống tự do thoải mái, không màng sự đời. Nguyên văn: “Mỹ nữ yêu thả nhàn, thải tang kỳ lộ gian. Nhu điều phân nhiệm nhiệm, lạc điệp hà phiên phiên.” Trích bốn câu đầu bài Mỹ nữ thiên của tác giả Tào Thực (thời Ngụy - Tam quốc). Người dịch: Vi Nhất Tiếu. 3. Bài Mỹ nữ thiên cũng là một bài từ nói về cô gái hái dâu, có ảnh hưởng từ bài từ cổ Mạch thượng tang. Chữ “Tang” trong tên của Tang Thanh nghĩa là cây dâu, do vậy Vi Trường Ca mới liên tưởng hình ảnh người con gái đi trên con đường ven ruộng với Mạch thượng tang và Mỹ nữ thiên. Bài Mỹ nữ thiên cũng là một bài từ nói về cô gái hái dâu, có ảnh hưởng từ bài từ cổ Mạch thượng tang. Chữ “Tang” trong tên của Tang Thanh nghĩa là cây dâu, do vậy Vi Trường Ca mới liên tưởng hình ảnh người con gái đi trên con đường ven ruộng với Mạch thượng tang và Mỹ nữ thiên. Nguyên văn: “Vân trì nguyệt vận”, trích một câu trong Kinh Lăng Nghiêm. Nguyên văn: “Dạ thâm đình vũ khoáng, hoa khai hương mãn đình.” Lấy ý từ một câu trong bài Biểu huynh thoại cựu (Nghe anh họ kể chuyện cũ) của tác giả Đâu Thúc Hương (thời Đường). Nguyên tác: “Dạ hợp hoa khai hương mãn đình” , dịch nghĩa: hoa dạ hợp nở, hương thơm bay khắp sân. Nguyên văn: “Nhật ký tây khuynh”, trích từ câu “Nhật ký tây khuynh, xa đãi mã phiên” chỉ cảnh đường trường mệt mỏi trong bài Lạc thần phú (Bài phú về nữ thần sông Lạc) của tác giả Tào Thực (thời Ngụy - Tam quốc). Hồ Thiên Trì

thuộc khu tự trị Tân Cương, vùng Tây Bắc Trung Quốc. Nguyên văn: “Tử bất giáo, phụ chi quá”, trích hai câu trong Tam tự kinh. Kim Đình Vân Hải: biển mây bao quanh Kim Đình, là một cảnh đẹp nổi tiếng của dãy Nga Mi khi mây mù bao phủ ngọn núi chính Kim Đình, nhìn từ trên xuống như chìm trong biển mây. Nguyên văn: “Giang sơn bất cải tần thì nguyệt. Bán luân ngọc phách cổ kim thu”, trích hai câu trong tác phẩm văn học mạng Hoa hương u u của tác giả Trúc Ảnh Thanh Phong. So với nguyên tác của Trúc Ảnh Thanh Phong có sửa đi một chữ đầu tiên, từ “nhất” thành “bán”, từ một vòng thành nửa vòng. Đây là hai câu tả trăng, câu thứ nhất nêu lên đối tượng được tả là mảnh trăng vẫn sáng như đã có từ thời Tần, câu thứ hai làm rõ ý đó bằng cách so sánh với chiếc vòng ngọc có linh tính tồn tại ngàn đời nay. Bối cảnh là đêm Trung thu, trăng được nhắc đến là trăng tròn chứ không phải trăng bán nguyệt, nên sửa lại theo nguyên tác là một vòng ngọc sáng chứ không phải nửa vòng ngọc sáng như Xương Bô viết. Nguyên văn: “Nhân nhân yếu kết hậu sinh duyên, nông chí kim sinh kết mục tiền, nhất thập nhị thì bất ly biệt, lang hành lang toạ chính tùy kiên.” Nguyên tác: Sơn ca (Bài ca trong núi) của tác giả Hoàng Tuân Hiến (thời Thanh). Nguyên văn: “Phù sinh nhược mộng, vi hoan kỷ hà”, trích một câu trong bài Xuân dạ yến đào lý viên tự (Bài tự đêm xuân uống rượu trong vườn đào lý) của tác giả Lý Bạch (thời Đường). Nguyên tác: “Phù thiên địa giả, vạn vật chi nghịch lý; quang âm giả, bách đại chi quá khách. Nhi phù sinh nhược mộng, vi hoan kỷ hà”, trích toàn bộ câu đầu bài Xuân dạ yến đào lý viên tự (Bài tự đêm xuân uống rượu trong vườn đào lý) của tác giả Lý Bạch.

1. Khuôn khổ chiến lược cho nữ doanh nhân, Dịch vụ kinh doanh nhỏ, 2003.
2. Trích từ Scotsman, thứ Bảy, ngày 4 tháng 11 năm 2004.
3. Dịch vụ kinh doanh nhỏ, 2003, Carter, Mason và Tagg, 2004.
4. Bộ trưởng Rt Hon Jacqui Smith, Bộ Phụ nữ và Quyền Bình đẳng, phát biểu tại Hội nghị Prowess lần thứ hai, tháng 11 năm 2004.
5. Bộ trưởng Công nghiệp, Jacqui Smith, 2004.

1. Ideo: là một công ty thiết kế mà gần như năm nào cũng đoạt được vài giải thưởng trong khuôn khổ giải “Industrial Design Excellence Awards” - IDEA, giải thiết kế công nghiệp uy tín nhất thế giới. Năm ngoái Ideo đã giành được nhiều nhất với tám giải IDEA.

2. Ngày D (D-day): D trong cụm từ này chỉ được các nhà quân sự dùng để chỉ từ Ngày nổ súng của một chiến dịch. Khi một chiến dịch được dự kiến, thông thường người ta không biết đích xác ngày tháng bắt đầu, vì thế tạm đặt là ngày D. Ngày trước đó gọi là D-1, ngày sau đó là D+1, v.v... Điều này rất tiện vì khi có sự xê dịch về mốc thời gian thì tất cả ngày tháng không phải thay đổi. Điều đó cũng xảy ra trong chiến dịch đổ bộ Normandy. D-day của chiến dịch Normandy là ngày 6/6.

1. No Man’s Land: Thuật ngữ được sử dụng rộng rãi trong suốt Chiến tranh thế giới thứ nhất, mô tả vùng đất giữa hai chiến hào của kẻ địch của nhau mà không bên nào mong muốn vượt qua hoặc kiểm soát do nỗi sợ hãi hoặc bị kẻ thù tấn công trong quá

trình chiến đấu. 1. Đào tạo chéo (nguyên văn: cross training): Đào tạo nhân viên hiểu biết về hoạt động của nhiều bộ phận khác nhau trong tổ chức nhằm tăng hiệu quả chung. 2. Cứu thế quân (Salvation Army), hay còn gọi Đạo quân Cứu thế: Một giáo phái Tin Lành (Evangelical) thuộc cộng đồng Kháng Cách (Protestant), cũng là một tổ chức xã hội với các hoạt động từ thiện. 3. Adrenaline: Một loại hormone được sản xuất ra bởi cơ thể khi bạn sợ hãi, tức giận hay thích thú, nó làm cho nhịp tim đập nhanh hơn và cơ thể chuẩn bị cho những phản ứng chống lại sự nguy hiểm. (1) Nhân vật ngốc nghếch trong truyện cổ tích Anh. (1) Supply-side dynamic. (1) Hockey card – một thứ bài ở Mỹ trên đó in hình các cầu thủ khúc côn cầu và các thông tin về họ (ND). (1) The Godfather: tác phẩm văn học nổi tiếng của Mario Puzo đã được chuyển thể thành phim. (2) Beemer là tên gọi chung cho xe hơi của hãng xe BMW. (3) Sam Walton: ông vua bán lẻ ở Mỹ, người thành lập tập đoàn bán lẻ Wal-Mart (ND). (4) Cơ sở chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp, nơi này thường có phòng tắm hơi - ND. (5) Ikea là một hãng của Thụy Điển chuyên bán lẻ đồ trang trí nội thất nổi tiếng thế giới (ND). (6) Blue hair ball. (7) Young Republicans. (8) Hiệp hội Horatio Alger có tên đầy đủ là Hiệp hội Horatio Alger của những người Mỹ lỗi lạc (Horatio Alger Association of Distinguished Americans) được hình thành năm 1947 nhằm vinh danh những thành tựu của các cá nhân người Mỹ xuất sắc và thành đạt mặc dù phải trải qua các nghịch cảnh và cũng với mục đích nhấn mạnh tầm quan trọng của giáo dục đại học và bậc cao hơn đại học (ND). (1) Pavlov là nhà tâm lý học, sinh lý học và bác sĩ người Nga, đã đoạt giải Nobel y học năm 1904. Ông nổi tiếng với định luật về “phản xạ có điều kiện” rút ra từ việc nghiên cứu chức năng dạ dày của chó. (1) Tên một loại dược phẩm có chức năng tương tự như thuốc giảm đau Panadol (ND). (2) Nhân vật trong tiểu thuyết 101 chú chó đốm của Dodie Smith (3) Nhân vật phản diện chính trong phần 4 của bộ phim nổi tiếng Chiến tranh giữa các vì sao (ND). (4) Trong bản gốc tiếng Anh là “Geisha” (ND). (5) Trong thời Cận đại, cộng đồng tín đồ thanh giáo buộc những Kẻ ngoại tình phải thêu lên ngực áo chữ A màu đỏ thẫm (chữ A viết tắt của “Adultery”, tức là “ngoại tình”). (6) Trận đấu play-off (1) Alpha Male là người đàn ông điều khiển hoạt động của một nhóm và người khác phải tuân phục họ dù muốn hay không, bởi lòng kính trọng hoặc quyền lực của họ. (1) Beta Male là người cạnh tranh để giành lấy vị trí của Alpha Male, thường thì Beta Male lệ thuộc vào Alpha Male và hành động như thể họ xếp thứ hai sau Alpha Male. Beta Male có thể trở thành một Alpha Male tương lai. (2) Thuật ngữ chỉ nhóm chuyên gia cố vấn đưa ra những lời khuyên hoặc ý tưởng về các vấn đề kinh tế, chính trị, xã hội. (3) MBA: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh. (4) Chuỗi thức ăn là một dãy gồm nhiều loài sinh vật có quan hệ dinh dưỡng với nhau, loài đứng trước là thức ăn của loài đứng sau. (5) Money Man (6) Firestarter (7)



Finder/Minder/Grinder (8) Xem phần trước về thuật ngữ “kéo cò”. (9) Mud flap (10) Pile-on – Người khờ khạo (xem lại phần giải thích thuật ngữ phía trên). (11) Wealthy. (12) Rich. (13) Line of credit. (14) Giống Alpha Male, nhưng là nữ giới thay vì nam giới (ND). (15) Double Income, No Kids. (16) Một quỹ hưu trí ở Hoa Kỳ (17) Registered Retirement Savings Plan (RRSP) (Hoa Kỳ) (18) Pardon – tiếng Pháp, đồng thời cùng nghĩa trong tiếng Anh (ND). (1) Human Right: Quyền con người. (2) Rule of thumb Phòng Bầu dục: Văn phòng chính thức của tổng thống Mỹ, nằm ở cánh Tây của Nhà Trắng, được xây dựng năm 1902. gallon = 3,78 lít 1. Nhân vật trong dân gian của Anh, người đã thoát cảnh nghèo khó và trở nên giàu có. 2. Âm thanh lớn phát ra khi hai vật va chạm vào nhau. 1. Chuyện gì đến sẽ đến. 2. Mueller của xứ Borneo. 3. Nhân vật trong một chuỗi phim của George Lucas. 4. Pacific Asia Travel Association (Hiệp hội Du lịch châu Á Thái Bình Dương), làm việc với sứ mệnh thúc đẩy sự phát triển có trách nhiệm của ngành du lịch trong khu vực châu Á Thái Bình Dương. 1. Là một buổi hòa nhạc được tổ chức ở hai địa điểm cùng vào ngày 13 tháng 7 năm 1985. Sự kiện này được tổ chức bởi Bob Geldof và Midge Ure để gây quỹ cứu trợ cho nạn đói ở Ethiopia. 2. Là một Enterovirus có khả năng sinh sôi trong đường tiêu hóa, ổn định trong môi trường acid, kể cả acid dịch dạ dày. 1. Đơn vị tiền tệ của Malaysia. 1. OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development): Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế. 2. Tỉ phú người Anh, sáng lập tập đoàn Virgin bao gồm hơn 400 công ty. 3. Doanh nhân người Anh gốc Malaysia, là người sáng lập Tune Air Sdn, AirAsia với khẩu hiệu “Tất cả mọi người đều có thể bay”. 1. Bandung là thành phố lớn thứ ba của Indonesia. 2. Là một hoàng tộc châu Âu có nguồn gốc từ xứ Wales, Anh. 3. Giống chó đốm. 4. Tờ báo tiếng Anh phát hành tại Malaysia. 1. Lyndon Baines Johnson: Tổng thống Hoa Kỳ thứ 36, nắm cương vị từ năm 1963 đến 1969. 1. S.W.R.D. Bandaranaike: Thủ tướng thứ tư của Sri Lanka vào năm 1956, bị ám sát bởi một tu sĩ Phật giáo vào năm 1959. 2. Một đại lộ lớn và nổi tiếng của thành phố Paris. 3. Câu lạc bộ đêm nổi tiếng ở Paris, được sáng lập năm 1889 bởi Joseph Oller và Charles Zidler. 4. Một thành phố ở miền Nam nước Ý. 5. Là một trong những công viên lớn nhất ở London. 1. Mã cầu (polo): Môn thể thao gồm nhiều người chơi, chia thành hai đội, mỗi đội sẽ cố gắng dùng gậy đánh bóng vào cầu môn của phe đối phương. 2. Xì dách: Là một dạng chơi bài trong đó người chơi chiến thắng khi được 21 điểm. 3. Nhóm hát nữ của Mỹ, một trong những nhóm nghệ sĩ chủ đạo của Motown Records trong suốt thập niên 1960. 1. Tên một loại bia của hãng Castle Lager. 2. Hay còn gọi là pecco, một loại trà đen. 3. Tên một bộ phim, ở đây ý tác giả muốn nói tới là điệu nhảy đặc trưng trong bộ phim đó. 4. Đội bóng bầu dục quốc gia New Zealand. 5. Một vận động viên điền kinh người Jamaica, người đang giữ kỷ lục thế vận hội và thế giới ở

các nội dung chạy 100 mét với 9,58 giây, 200 mét với 19,19 giây. 6. Vận động viên nhảy sào người Nga, hai lần đoạt huy chương vàng Olympic (2004 và 2008), ba lần vô địch thế giới (2005, 2007 và 2013), người được coi là nữ vận động viên nhảy sào tài năng nhất mọi thời đại. 7. Còn được gọi là đá Ayers, là một khối kiến tạo sa thạch ở phía Nam của Northern Territory, miền Trung nước Úc, cách Alice Springs về phía Nam 335 km. 1. Nhà báo, phát thanh viên và một tác giả người Anh. 2. The Special Air Service là một trung đoàn của quân đội Anh được thành lập vào ngày 31 tháng năm 1950, một phần của lực lượng đặc biệt Anh (UKSF). 3. Một kính ngữ Ả Rập có nghĩa đen là “đàn anh” và mang ý nghĩa “nhà lãnh đạo và/hoặc thống đốc”. 4. Tên một bức tượng trong Blue Earth, Minnesota. Là biểu tượng của công ty The Minnesota Valley. 5. Một nhân vật được sử dụng trong quảng cáo thuốc lá Marlboro. 6. Là trang phục truyền thống có nguồn gốc từ Indonesia và được phụ nữ ở Indonesia, Malaysia, Brunei, Myanmar, Singapore, miền nam Thái Lan, Campuchia và một phần phía nam của Philippines sử dụng. 1. Danh hài người Mỹ. 2. Bạn có thể tìm hiểu kỹ hơn ở chương 9 của cuốn sách. 1. Cricket: Môn thể thao chơi trên sân cỏ gồm hai đội, một đội sẽ ném bóng vào cọc gôn và có một người của đội còn lại sẽ dùng gậy đánh quả bóng đó. 2. Madison được mệnh danh là đại lộ thời trang của New York. 3. Tên một loại bánh ở Malaysia. (1). Nguyên văn câu này là 'Rồng mắc cạn thì bị tôm chế giễu' (Người dịch). (2). Đây là một kiểu chơi chữ, vì hai chữ 'hoàng sơ' trong tiếng Trung Quốc cũng đồng âm với chữ 'hoàng' tức là màu vàng. Nếu dịch ra tiếng nước ngoài, thì khó lột tả được nét dí dỏm của nó (Người dịch). (1). Đây là một trường hợp chơi chữ. Trong chữ Hán, chữ “Trần” là họ Trần và chữ “trầm” là nhấn chìm đều có âm đọc giống nhau là “chén” (nhưng viết khác nhau là và ), chữ Hoàng trong họ Hoàng có âm đọc trùng với chữ hoàng trong hoàng đế và , còn chữ thần tướng cũng có âm đọc là chén (Người dịch) (1). Nguyên văn: 'Người trông vào áo quần, ngựa trông vào cái yên' (Người dịch). Tương ứng với câu “Nước đến chân mới nhảy”. Đậ Nga: tên nhân vật nữ chính trong vở kịch Đậ Nga oan của Quan Hán Khanh, nội dung kể về một người đàn bà bình thường chết oan, khiến trời đất cũng phải rung động. Adult Video: phim người lớn. Hatsukashi: tiếng Nhật, dịch ra có nghĩa là “xấu hổ quá đi mất”. A Đồng Mộc là nhân vật cậu bé robot. Tiên Ti: Là một dân tộc thiểu số thời cổ, ở vùng Đông Bắc, Nội Mông, Trung Quốc. Hoa Cỗ: là một điệu múa dân gian, gồm một nam, một nữ, một người gõ thanh la, một người gõ trống, cùng múa. Trong tiếng Hán, từ 同学 tức bạn học, học trò, được đọc là /tongxue/, và tên của Tiết Đồng 薛桐 đọc là /xuetong/, đọc ngược lại thành /tongxue/, lúc đọc ngược tên của Tiết Đồng và từ “học trò” phát âm giống nhau. AFC: Liên đoàn bóng đá châu Á. Mắt mí lót: đôi mắt dài, nhỏ, đuôi mắt hơi xếch, đặc trưng của người Á Đông. Auguste Rodin: tên đầy đủ là Francois-

Auguste-René Rodin (1840 – 1917) họa sĩ người Pháp, thường được biết đến là một nhà điêu khắc. Ông là điêu khắc gia hàng đầu của Pháp thời bấy giờ và đến nay, tên tuổi của ông được nhắc đến khắp trong và ngoài giới nghệ thuật. Siberia: nằm ở phía đông nước Nga, trải dài từ dãy núi Ural tới Thái Bình Dương, có thời tiết rất khắc nghiệt và rừng thông Taiga nổi tiếng. Xúc cốt công: một môn võ trong bộ Cửu Dương Thần Công, tự co rút xương lại cho thân hình bé đi. Chữ “chảy nước mũi” - 流涕 /liu ti/ đọc hơi giống với chữ 流体 /liu ti/, chỉ khác ở thanh điệu. Đoán số: một trò chơi truyền thống của Trung Quốc, một người đưa mấy ngón tay biểu thị con số, người khác đồng thời cũng đưa tay ra so giống khác nhau để phân định thắng thua. Lôi Phong: là người lính tham gia Quân giải phóng Nhân dân Trung Quốc năm 1960, là biểu tượng anh hùng của Trung Quốc, một tấm gương tận tụy, xả thân, quên mình vì Tổ quốc. “Nào tàn” là một cách nói rất phổ biến của người Trung Quốc, đặc biệt là dân mạng, dùng để chỉ những người làm những chuyện quái lạ, những chuyện trên Sao Hỏa. “Trư” và “châu” trong tiếng Trung phát âm giống nhau. Bài tập dưỡng sinh “Lòng biết ơn” là một trong những bài tập thể dục buổi sáng của ngành Cảnh sát Trung Quốc. Kỷ Jura là một kỷ trong niên đại địa chất kéo dài từ khoảng 200 triệu năm trước. Kỷ Phấn trắng hay kỷ Creta là một đơn vị chính trong niên đại địa chất, bắt đầu từ khi kết thúc kỷ Jura khoảng  $145,5 \pm 4,0$  triệu năm trước. Biển Caspi hay Lý Hải là hồ nước lớn nhất trên thế giới, nằm giữa Nga ở bờ phía bắc và Iran ở bờ phía nam. Đông tây giáp các nước Turkmenistan, Kazakhstan và Azerbaijan. Vì không thông với đại dương nên đây đúng là một hồ nước tuy mang tên “biển”. Hồ này cũng được gọi là biển vì nước hồ có vị mặn của muối. Zhukovsky (1847-1921): nhà toán học, vật lý học người Nga. Ông là người đặt nền móng cho ngành khí động học Nga. Lớp Đảng nghiệp dư: trước khi học cảm tình Đảng thì ở Trung Quốc, mỗi một địa phương đều có một lớp học về Đảng, sau mỗi khóa học sẽ tổ chức thi, thi đỗ mới có thể tiếp tục học sang lớp cảm tình Đảng. Truyện cô tiên Kaguya: thủy tổ của tiểu thuyết Nhật Bản. Không rõ ai là tác giả và ra đời lúc nào, nhưng có thể truyện này đã được một ông quan hay tăng nhân giỏi chữ Hán viết cuối thế kỷ thứ IX. Âu Dương Tu (1007 - 1072) có tên tự là Vĩnh Thúc, hiệu “Tuý Ông”, là nhà thơ thời Tống ở Trung Quốc. Daniel Bernoulli (1700-1782): người đầu tiên xây dựng lý thuyết khí động học, ông đã áp dụng các ý tưởng để giải thích các định luật của Boyle. Tiết đại thử: một trong hai mươi tư tiết của một năm tính theo Âm lịch, tiết đại thử vào tháng Năm Âm lịch, lúc nóng nhất. Đàn nhị hồ: một loại đàn dân tộc của Trung Quốc, hơi giống đàn nhị của Việt Nam. Với người Trung Quốc, đàn nhị hồ cũng giống như đàn vĩ cầm của Tây phương, người ta chỉ cần nghe tiếng đàn là có thể cảm nhận sự đẹp đẽ, buồn bã, đau thương và hạnh phúc mà nó có thể khơi dậy từ trong lòng. Đai Tomato: thuộc đai truyền hình vệ tinh Phương Đông. Đai Apple: thuộc đai

truyền hình vệ tinh Hồ Nam. Tiếng Nga: nghĩa là “Tôi yêu em”. Tôi yêu em / Tôi yêu em đến nay chừng có thể / Ngọn lửa tình chưa hẳn đã tàn phai; / Nhưng không để em bận lòng thêm chút nữa, / Hay hồn em phải gợn sóng u hoài. / Tôi yêu em âm thầm, không hy vọng, / Lúc rụt rè, khi hậm hực lòng ghen, / Tôi yêu em, yêu chân thành, đắm đắm, / Cầu cho em được người tình như tôi đã yêu em. / (Thúy Toàn dịch) Một thước: khoảng 1/3 mét. Hãng kem nổi tiếng nhất thế giới của Mỹ. Câu thơ trong bài Hàm Dương thành đông lâu của tác gia Hứa Hồn. Có nghĩa là: “Mây khê vừa nổi, trời sau gác. Mưa núi sắp qua, gió khắp lầu.” (bản dịch của Diệp Luyến Hoa). Bugatti Veyron: dòng xe được mệnh danh là “ông hoàng tốc độ”, nổi tiếng thế giới. Ngôn ngữ trên mạng, “bóc tem” ở đây là chỉ người đầu tiên comment một chủ đề mới trên diễn đàn. Chủ thớt: ngôn ngữ trên mạng, từ “thớt” ở đây là “thread” (chủ đề), ý chỉ người lập ra chủ đề mới trên diễn đàn. Sư mẫu và sư công: tên gọi vợ/chồng của sư phụ (người thầy của mình), đây là cách gọi cổ của người Trung Quốc. Chữ “trượng” có nghĩa là “chồng”. (12): Thuật ngữ trường đại học được sử dụng trong bài viết này bao gồm các Đại học, Trường Đại học, Học viện, Viện có đào tạo trình độ đại học. (13): Khoản 1 Điều 4 Luật doanh nghiệp năm 2005 (14): Trịnh Thị Hoa Mai, Kinh tế tư nhân Việt Nam trong tiến trình hội nhập, NXB Thế giới, Hà Nội, 2008, tr.15 (15): Xem chi tiết tại <http://dantri.com.vn/c202/s202-387255/mo-rong-lien-ket-giua-nha-truong-va-doanh-nghiep.htm>, truy cập ngày 20/9/2011 (16): Phạm Văn Thắng, Mở rộng liên kết giữa nhà trường và doanh nghiệp, chi tiết tại <http://dantri.com.vn/c202/s202-387255/mo-rong-lien-ket-giua-nha-truong-va-doanh-nghiep.htm>, thứ hai, 29/03/2010 (17): Giáo dục Hà Lan nổi tiếng thế giới về chất lượng đào tạo và giảng dạy. Các cơ sở giáo dục đại học và sau đại học Hà Lan cung cấp khoảng 1.150 chương trình và các khóa học quốc tế. Hà Lan có hai hình thức đào tạo bậc đại học: đào tạo chú trọng thực hành độc lập các công việc mang tính nghiên cứu theo chuẩn lý thuyết hoặc nghề nghiệp; và đào tạo theo hướng khoa học ứng dụng mang tính thực tiễn, chuẩn bị cho sinh viên sẵn sàng làm việc với một nghề nghiệp cụ thể (xem chi tiết tại <http://www.nesovietnam.org/Vietnamese-students/vn/dhes>) (18): Final report “Good Practices in University - Enterprise Partnerships” xem chi tiết tại [http://gooduep.eu/index.php?option=com\\_content&task=view&id=24&Itemid=49](http://gooduep.eu/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=49) (19): Nguyên bản tiếng Anh: Spin-off company - A new independent company formed from a larger company by the larger company selling or distributing new shares in the spinoff company. (20): Final report “Good Practices in University - Enterprise Partnerships” xem chi tiết tại [http://gooduep.eu/index.php?option=com\\_content&task=view&id=24&Itemid=49](http://gooduep.eu/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=49) (38): Sonobe và Otsuka (2011) đã chỉ ra nhiều bằng chứng thực nghiệm rằng thương nhân đóng vai trò

rất quan trọng trong sự phát triển của các cụm công nghiệp. (39): Cách phân chia này có thể gặp phải một vấn đề đó là 25 doanh nghiệp không được tham gia vào phần đào tạo nào có thể sẽ không hợp tác với chúng tôi khi tiến hành khảo sát. Nếu chúng tôi không có thông tin về hoạt động kinh doanh của nhóm doanh nghiệp không được đào tạo này thì chúng tôi sẽ không thể tiến hành nghiên cứu được. Để có thể thu thập được thông tin từ những doanh nghiệp này, chúng tôi dự định cung cấp các bằng đĩa đào tạo cho họ sau khi tiến hành khảo sát. 40. Vietnam: Entrepreneurship, Relationships, and Utilization by Dana Shawish at [http://experience.hec.ca/campus\\_abroad\\_internationaux/2011/07/15/vietnam-entrepreneurship-utilization-and-relationships/](http://experience.hec.ca/campus_abroad_internationaux/2011/07/15/vietnam-entrepreneurship-utilization-and-relationships/) 41. By EmmetStiff [http://experience.hec.ca/campus\\_abroad\\_internationaux/2011/07/27/good-morning-vietnam-2/](http://experience.hec.ca/campus_abroad_internationaux/2011/07/27/good-morning-vietnam-2/) 42. Business visit: FECON by Louis-David uin at [http://experience.hec.ca/campus\\_abroad\\_internationaux/2011/07/14/business-visit-fecon/](http://experience.hec.ca/campus_abroad_internationaux/2011/07/14/business-visit-fecon/) (21): Bài viết cho Hội thảo “Hợp tác công tư giữa các trường đại học và doanh nghiệp: So sánh thực tiễn châu Âu và Việt Nam”, Đại học Ngoại thương/Đại học Seinajorki (Finland), Hà Nội tháng 11/2011. (22): ThS. Trần Mai Ước. Giáo dục Việt Nam với xu thế toàn cầu hóa, Hội thảo khoa học “Giáo dục Việt Nam – Nguồn nguyên khí quốc gia”, Trường Đại học Kinh tế - Tài chính Tp. Hồ Chí Minh, 2010, tr.108. (23): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội., tr.320. (24): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Chiến lược phát triển kinh tế – xã hội 2011 - 2020, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, tr.19. (25): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Chiến lược phát triển kinh tế – xã hội 2011 - 2020, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, tr. 48. (26): Đảng Cộng sản Việt Nam (2001): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, tr.108. (27): Đảng Cộng sản Việt Nam (2006): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.206 – 207. (28): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.106. (29): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.320. (30): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Chiến lược phát triển kinh tế – xã hội 2011 - 2020, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, tr.48. (31): 12 tiêu chuẩn bao gồm: 1: Bối cảnh; 2: Chuẩn đầu ra; 3: Chương trình đào tạo tích hợp; 4: Giới thiệu về kỹ thuật; 5: Các trải nghiệm thiết kế - triển khai; 6: Không gian làm việc kỹ thuật; 7: Các trải nghiệm học tập tích hợp; 8: Học tập chủ động; 9: Nâng cao năng lực về kỹ năng của giảng viên; 10: Nâng cao năng lực giảng dạy của giảng viên; 11: Đánh giá học tập; 12: Kiểm định chương trình. Xin xem thêm trong: Hồ Tấn Nhựt, Đoàn Thị Minh Trinh (biên dịch), Cải cách và xây dựng chương trình đào tạo kỹ thuật theo phương pháp tiếp cận CDIO, NXB ĐHQG-HCM, 2009 (Bản dịch tiếng Việt từ

nguyên bản: E.F. Crawley, J. Malmqvist, S. Östlund, D. Brodeur, Rethinking Engineering Education: The CDIO Approach, Copyright © 2007 Springer Science+Business Media, LLC. All Rights Reserved) (32): ThS. Trần Mai Ước (2011), Áp dụng mô hình CDIO – Bước đi cần thiết hướng tới đào tạo theo nhu cầu xã hội trong quá trình hội nhập, Hội thảo hướng nghiệp 2011 “Đào tạo gắn với nhu cầu xã hội”, Trường Đại học khoa học xã hội & nhân văn Tp.HCM, Báo Giáo Dục Tp. HCM, tr.53. (34): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.103. (35): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.103. (36): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.103. (37): Đảng Cộng sản Việt Nam (2011): Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb. Chính trị Quốc gia, HN, tr.191. (1): Blume, L. Und Fromm, O. (2000): Wissenstransfer zwischen Universitäten und regionaler Wirtschaft: Eine empirische Untersuchung am Beispiel der Universität Gesamthochschule Kassel. In Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung 69. Jahrgang, Heft 1/2000, S. 109–123. (2): OECD (1999): Managing National Innovation Systems. Paris: OECD 1999. (3): Eurostat (1999): Forschung und Entwicklung: jährliche Statistiken 1990-1998. Statistisches Amt der Europäische Gemeinschaften, Luxemburg, 1999 (4): BMBF (1998): Forschungslandkarte Deutschland. CD-ROM -Ausgabe, Stand 07/98 (5): Reinhardt, M. (2001): Wissens- und Technologietransfer in Deutschland: einlanger Weg zu mehr Effizienz. In ifo Schnelldienst, 54. Jg. (6): Schroeder, D., F.U. Fuhrmann und W. Heering (1991), Wissens- und Technologietransfer, Berlin: Duncker & Humblot (7): Abramson, H.N. et. al. (Hrsg.) (1997), Technology transfer systems in the United States and Germany. Lessons and perspectives, Washington, D.C.: National Academy Press. (8): Reinhard, M. (2000), Knowledge and technology transfer and innovation policy, TSER study for the European Commission, München: Ifo Institute for Economic Research. (9): Schmoch, U. (2000), »Konzepte des Technologietransfers«, in: Schmoch, Licht, Reinhard (2000), 3–13. (10): ISI (2000): Wissens- und Technologietransfer in Deutschland. (11): Reinhardt, M. (2001): Wissens- und Technologietransfer in Deutschland: einlanger Weg zu mehr Effizienz. In ifo Schnelldienst, 54. Jg. Phu nhân Stoner: Bà là giảng viên ngôn ngữ học tại Đại học Pittsburgh, bang Pennsylvania. Bà là một trong những người đọc cuốn “Giáo dục Karl Witte” và áp dụng thành công với con mình. Nguyên bản “pay envelope”: là hình thức trả lương cũ, nghĩa là mỗi tuần/tháng, người lao động được trả một phong bì trong đó có chứa tiền lương của họ. Đạo luật liên bang của Mỹ ban hành năm 1993, trong đó có quy định người sử dụng lao động phải đảm bảo công việc cho người lao động khi họ

nghỉ phép vì các lý do chữa trị bệnh tật hay những lý do gia đình. Sách được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản vào năm 2008.

1. Cựu chủ tịch kiêm Tổng giám đốc tập đoàn General Electric. 1. Thánh nhân là người hoàn hảo, thông thiên lý. Thiệt nhân là người không làm ác, đầy lòng nhân. Hai loại người này chẳng có ở đời, cho nên Khổng Tử chẳng thấy. Kém hai hạng người trên, có hạng quân tử và hạng hữu bằng là bậc bèn chí theo đường lành. \* Chúng tôi sử dụng cụm từ “một trong những doanh nghiệp đầu tiên” giới thiệu một sản phẩm hoặc dịch vụ nào đó vì chúng tôi không thể kiểm chứng được là doanh nghiệp này có thực sự là công ty đầu tiên tung ra sản phẩm hoặc dịch vụ đó hay không. Tuy thế, các nhà cách tân mà chúng tôi phỏng vấn đều khẳng định rằng đó là ý tưởng nguyên bản của họ và họ không hề sao phỏng lại sản phẩm của công ty nào khác.

Ashram: một trung tâm nghiên cứu và suy niệm ở Ấn Độ  
Kế hoạch Ponzi: kế hoạch đầu tư lừa đảo của Charles Ponzi. Theo đó, nhà đầu tư sẽ nhận được khoản lợi nhuận cao bất ngờ từ tiền của chính nhà đầu tư trước đó thay vì doanh thu từ hoạt động kinh doanh chân chính. Tập đoàn lớn của Mỹ kinh doanh trong lĩnh vực điện và khí đốt tự nhiên. Năm 2000, Enron là tập đoàn lớn thứ bảy của Mỹ. Thế nhưng sang năm 2001, Enron sụp đổ sau khi nhiều thành viên trong ban lãnh đạo bị cáo buộc mắc sai phạm trong nhiều hoạt động kinh tế và tài chính (theo Columbia Encyclopedia)  
Công ty viễn thông của Mỹ: Năm 2002, WorldCom phá sản sau vụ tai tiếng vướng vào một loạt những sai phạm về tài chính kế toán. Công ty viễn thông của Mỹ cung cấp dịch vụ mạng máy tính toàn cầu. Công ty viễn thông của Mỹ. Năm 2002, Adelphia dính vào vụ bê bối nghiêm trọng khi người ta phát hiện ra công ty này chiếm dụng tài chính và hoạt động kế toán mờ ám. Đòn bẩy (leverage) của công ty môi giới là nguyên tắc mà mỗi công ty môi giới cho phép các thành viên giao dịch với số tiền lớn hơn gấp nhiều lần số tiền mà họ có trong tài khoản. Chính nhờ có Leverage mà các thành viên có thể tham gia vào kinh doanh với số tiền rất nhỏ, thậm chí là 1\$!  
Nifty Fifty: một thuật ngữ dùng để chỉ 50 loại cổ phiếu trên thị trường Chứng khoán New York được coi là những cổ phiếu tăng trưởng bền vững cho đến những năm 1960, 1970.  
Bán khống (Short sale): là một nghiệp vụ trên thị trường tài chính được thực hiện nhằm mục đích lợi nhuận thông qua giá chứng khoán giảm. Ví dụ: Giả sử công ty XYZ bán cổ phiếu với giá 10 đôla/cổ phiếu. Một người kinh doanh bằng hình thức này sẽ đi vay 100 cổ phiếu của công ty XYZ và bán đi ngay lập tức để thu về 1000 đôla. Nếu giá cổ phiếu của công ty XYZ giảm xuống chỉ còn 8 đôla/cổ phiếu thì anh ta chỉ phải bỏ ra 800 đôla để mua lại 100 cổ phiếu và trả cho công ty XYZ như ban đầu. Như vậy anh ta lãi 200 đôla.  
The life of Riley: một loạt chương trình truyền thanh về các tình huống hài hước trong thập niên 1940. “Living the life of Riley” gợi nên một cuộc sống sung túc, thoải mái, thường là dựa trên mồ hôi công sức của người khác. Men Not

Working, and Not wanting Just Any Job. The Gray Lady: tên hiệu của The New York Times do thời báo này có truyền thống đăng tải các bài viết dài và ít hình ảnh minh họa đi kèm. Các nhà phê bình thường đề cập tới Ben Bernanke với biệt danh Ben 'trực thăng' vì trong một bài nói chuyện năm 2002 về hiện tượng giảm phát, ông phát biểu rằng để chống lại nạn giảm phát, ông sẽ dùng trực thăng bay khắp nước Mỹ để thả tiền xuống đất. An accommodative Federal Reserve: tác giả muốn đề cập tới chính sách tiền tệ điều chỉnh của Fed, theo đó Fed tăng cung tiền phục vụ cho mục đích cho vay của các ngân hàng. Boobus Americanus. Down payment ARM: adjustable-rate mortgage. Uncle Sam Federal National Mortgage Association (FNMA): Hiệp hội vay thế chấp quốc gia. Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC): Tập đoàn vay mua nhà trả góp liên bang. Prime loans Dollar maximums Government National Mortgage Association (GNMA): trực thuộc Bộ Gia cư và Phát triển Đô thị (HUD), có nhiệm vụ cung cấp tiền cho các khoản cho vay của Chính phủ dành cho các hộ gia đình có nhu cầu nhưng không đủ khả năng mua nhà. Pass-through certificates Home equity lines of credit (HELOCs) Tập đoàn bán lẻ hàng đầu thế giới. Ở đây, tác giả sử dụng cách nói hình ảnh, ngụ ý người dân Mỹ dùng các khoản tiền vay để mua hàng tiêu dùng. Hedge funds Interest-only loans Recourse loans Negative amortization ARM: phân bổ khoản nợ ra để trả dần trong các khoảng thời gian khác nhau, song không trả lãi đủ và đúng thời hạn, khiến số dư nợ tăng lên. IPO – initial public offerings Page views Click-throughs The National Association of Realtors – NAR Thảm họa hàng không Hindenberg: Ngày 6 tháng 5 năm 1937, khí cầu Hindenberg đã bốc cháy trong khi cố gắng hạ cánh tại New Jersey, Mỹ. 36 trên tổng số 97 người đã thiệt mạng. Herbert Morrison: phóng viên đài truyền thanh Hoa Kỳ, nổi tiếng nhờ những bài viết sống động về thảm họa Hindenberg. Câu nói “Ôi, nhân loại” (Oh the humanity) của Morrison đã trở thành câu cửa miệng của người Mỹ. Baby boom Nhân vật chính trong cuốn “Những cuộc phiêu lưu của Tom Sawyer” của nhà văn Mark Twain. Thế hệ X (Generation X): Những người sinh ra vào những khoảng thời gian có tỉ lệ sinh cao sau Chiến tranh Thế giới thứ hai. Ở Mỹ, thuật ngữ này được sử dụng lần đầu tiên vào năm 1964, để chỉ thế hệ bùng nổ dân số của nước này. Xem thêm trang 194. Layaway Crowding out: Trong kinh tế học, “hiệu ứng chèn ép” xảy ra khi Chính phủ tăng chi tiêu cho khu vực công thông qua việc phát hành trái phiếu, thu bớt vốn tài lực của khu vực tư và có xu hướng đẩy lãi suất thị trường lên cao. Dow Jones Industrial Average I Owe You Congressional Budget Office Giống với USA – tên tiếng Anh viết tắt của Hợp chủng quốc Hoa Kỳ (The United States of American). Electoral College Staggered senatorial terms Kế hoạch trọng yếu của Hoa Kỳ do ngoại trưởng Mỹ George Marshall khởi xướng nhằm tái thiết và thiết lập nền móng vững chắc hơn cho các quốc gia



Tây Âu, đẩy lui chủ nghĩa cộng sản sau Đại chiến Thế giới thứ hai. Fiat currency. Ở đây tác giả muốn phân biệt tiền tượng trưng và tiền tệ được đảm bảo giá trị bằng hiện vật. Inflation risk Purchasing power risk Because there's a bull market somewhere Bank certificates of deposit (CDs) Risk tolerance Investment horizon Diversification American depositary receipt: một loại cổ phiếu được mua bán tại thị trường Hoa Kỳ song lại đại diện cho một số lượng cổ phiếu nhất định của một tập đoàn nước ngoài (theo Investopedia) Là một hệ thống điện tử về giá mua và bán của cổ phần OTC, sản phẩm của Cục báo giá quốc gia (National Quotation Bureau). Khi nhắc đến Pink Sheets người ta còn hiểu là việc mua bán cổ phần OTC. International Global Penny stocks là loại chứng khoán có mệnh giá nhỏ, do các công ty rất nhỏ tung ra thị trường. Ở thị trường tài chính Mỹ, thuật ngữ 'Penny stock' được hiểu là những loại chứng khoán có trị giá thấp hơn 5 đôla/cổ phiếu, và được mua bán bên ngoài những thị trường hối đoái lớn như NYSE, NASDAQ hay AMEX. The National Association of Securities Dealers. Property trust. Current ratio, hay còn được gọi là liquidity ratio, cash asset ratio, hoặc cash ratio. Quick ratio Acid-test ratio Operating profit margin Net profit margin Return on equity Debt to total assets Long-term debt to total capitalization Debt to equity (debt ratio) Fixed-charge coverage Price to earnings Price to book value Price to sales Dividend payout Dividend yield Bản tiếng Anh của cuốn sách này xuất bản vào năm 2007. Trong hoạt động “carry trade”, các nhà đầu cơ lấy vốn từ một nước có lãi suất thấp và đầu tư vào nước có lãi suất cao hơn rồi thu lợi nhuận từ chênh lệch đó. Passive foreign investment trust - PFIT Ngân hàng đầu tư hàng đầu của Mỹ Một nhà thơ nổi tiếng của Mỹ Business confidence Alan Greenspan đã giữ chức chủ tịch Fed từ năm 1987 tới năm 2006 Chicken Little: nhân vật hoạt hình đã bị một quả sồi rơi vào đầu và luôn tin rằng trời sắp sập xuống. Dự đoán của tác giả vào năm 2006 - Lời người dịch. Mortgage-backed securities Detroit: thành phố lớn nhất của bang Michigan, trung tâm công nghiệp sản xuất xe hơi của Mỹ. Baby boomers: những người sinh từ năm 1946 đến 1964, sau Chiến tranh Thế giới thứ hai. Hiện họ đang ở trong độ tuổi kiếm được nhiều tiền nhất. Kế hoạch Marshall hay còn được gọi với cái tên “Kế hoạch phục hưng châu Âu” do Mỹ vạch ra. Sau Chiến tranh Thế giới thứ hai, 16 nước châu Âu đã bị tổn thất kinh tế nặng nề. Mỹ đã đồng ý viện trợ cho 16 nước này tổng cộng 17 tỷ đôla để phục hồi kinh tế. IOU (viết tắt của I Owe You – Tôi nợ ông/bà): một chứng từ ghi nợ phi chính thức dưới dạng một văn bản cam kết trả một khoản nợ, ví dụ, các khoản vay cá nhân và các dịch vụ chuyên môn. Trận chiến Normandy (tháng 06 năm 1944): quân Đồng minh tiến vào lãnh thổ châu Âu từ phía Tây để làm giảm sức mạnh của quân đội Đức. Mỹ đã thiệt hại tới 40.000 binh sĩ, nhưng cuối cùng quân Đồng minh cũng mở được đường vào Berlin. Iwo Jima: một hòn đảo ở phía nam Nhật

Bản. Trong Chiến tranh Thế giới thứ hai, từ ngày 19 tháng 2 đến 26 tháng 3 năm 1945, quân Mỹ đã mở cuộc tiến công ác liệt vào Iwo Jima nhằm chiếm và kiểm soát các sân bay trên đảo. Chú Sam (Uncle Sam): một cách gọi Chính phủ Mỹ. Rumpelstiltskin: chú lùn vui tính, lạc quan trong truyện cổ Grim. Rubin: cựu Bộ trưởng Bộ Tài chính Mỹ thời Bill Clinton. Producer price index: chỉ số giá sản xuất. Consumer price index: chỉ số giá tiêu dùng. Dự đoán này của tác giả được đưa ra vào năm 2006. Thực tế đã chứng minh những dự đoán này chính xác đến năm 2008 (chú thích của người biên tập). Church Lady: một nhân vật nữ trong chương trình “Trực tiếp tối thứ bảy” của truyền hình Mỹ. Grem (grain): đơn vị đo trọng lượng bằng 0,0648 gam. Spanish mill dollar: đơn vị tiền tệ có giá trị bằng 1/1000 đôla. “This note is legal tender for all debts, public and private, and is redeemable in lawful money at the United States Treasury, or at any Federal Reserve Bank.” Ounce (ao-xơ): đơn vị đo lường bằng 28,35 gam vàng. TIPS: Treasury inflation protected securities. Personal Consumption Expenditure William McChesney Martin Jr. – con trai của luật sư và chủ ngân hàng nổi tiếng William McChesney Martin, thường được gọi là William McChesney Martin con, giữ chức vụ chủ tịch Fed từ năm 1951 đến năm 1970. IOU nothing Continental dollar: loại tiền giấy do một số thuộc địa Mỹ phát hành sau cuộc Chiến tranh Cách mạng bắt đầu từ năm 1775. (\*)  $\mu\text{g}$ : microgram = 1 phần triệu gram (\*\*) mg: miligram = 1 phần ngàn gram (\*) Hạ khô thảo: là loại cây thân thảo, sống nhiều năm, cao 20 - 40 cm, có thể tới 70 cm, thân vuông màu hơi tím (\*) Đào nhân là loại cây nhỏ, cao 3 - 4 mét, thân nhẵn, thường có chất nhầy (\*) Câu đằng: là một loại dây leo, thường mọc nơi mát. Lá mọc (\*) Thanh bì: vỏ quả quýt còn xanh. (\*) Diêm phu tử: ở Việt Nam còn gọi là cây muối, chu môi, dã sơn, sơn bút. (\*) Bệnh scorbut: bệnh do thiếu sinh tố C, gây ra do chế (\*) Đỗ trọng: Loài cây song tử diệp, vỏ có tơ, dùng làm thuốc. (\*) Ngũ bội tử: là những túi (\*) Một dạng sừng mù trong ruột và phổi. Dưa Hami: còn gọi là Dưa vàng Hami (tên tiếng Anh: Hami melon hay Chinese Hami melon), còn có tên dưa tuyết (snow melon), có nguồn gốc từ Tân Cương, Trung Quốc. (\*) Trĩ mũi: chỉ chung bệnh viêm mũi hay thối mũi. (\*\*) Bạch biến là một bệnh mất sắc tố ở da, lông, tóc. (\*) Lát sơn trà là sơn trà (\*) Hoa tuyên phúc, tên khoa học là *Inula Japonica* Thunb, thuộc họ hoa cúc, bộ phận dùng làm thuốc là hoa khô. (\*) Ban xuất huyết: thương tổn cơ bản của da và niêm mạc do hồng cầu thoát ra ngoài mao mạch và niêm mạc. (\*\*) GOT, GPT: GOT, GPT là enzym thúc đẩy sự tạo thành các axit amin ở gan và nhiều cơ quan khác của cơ thể, sẽ bị phân hủy rất nhanh sau khi ược tạo thành, trong máu một người khỏe mạnh, sẽ có một lượng nhất định GOT, GPT bị đào thải. Nhưng khi một cơ quan nội tạng bị thương tổn, sẽ có một lượng lớn tế bào bị phân hủy, enzym này sẽ dần dần bị thải ra ngoài, lượng GOT, GPT trong máu sẽ tăng cao. Những căn bệnh có thể phát sinh khi

chỉ số GOT trong máu tăng cao: viêm gan, xơ gan, ung thư gan, nhồi máu cơ tim, chứng teo cơ, viêm cơ, tán huyết. Những căn bệnh có thể phát sinh khi chỉ số GPT trong máu tăng cao: viêm gan, gan nhiễm mỡ... Tam cao: chỉ chứng bệnh cao huyết áp, mỡ trong máu cao, cholesterol cao. 1. Theo thuyết vụ nổ tạo ra vũ trụ (N.D). 2. Management Information Systems: Các hệ thống quản trị thông tin được đưa vào trong các máy vi tính (N.D). 3. 1 inch = 2,54cm 1. Tên của một hãng cung cấp thực phẩm ăn nhanh (fast food). Ở đây chỉ sự lười biếng, muốn có ngay, không cần công sức hay suy nghĩ (N.D) 1. EBI: Học viện Kinh doanh Trí tuệ (Enlightened Business Institute) (N.D). 1. Đây nói đến những trở ngại cho tâm linh do chấp trước, phân biệt có - không, thường - đoạn... (nhị biên), ngã - pháp, lý - sự, phiền não - giải thoát... (nhị chướng) (N.D) 2. Hay tam khổ: khổ từ bên trong, khổ từ bên ngoài, khổ do thiên nhiên (N.D). 3. Diễn viên điện ảnh Mỹ, thường đóng vai người hùng miền Viễn Tây, rất thành thạo với chiếc dây thòng lọng (N.D.). 1. Ngài Huyền Trang dịch là Năng Đoạn Kim Cương Bát Nhã Ba La Mật Đa Kinh - “Năng đoạn” nghĩa là “có thể chặt”. “Chedika” nghĩa là cắt, chặt, đập vỡ. Tác giả dịch là The Diamond Cutter nghĩa là người hay dụng cụ dùng để chặt kim cương (N.D). 1. Nguyên tác Anh ngữ là “the Conqueror”, “người Chinh phục”, chúng tôi chuyển dịch thành “Thế tôn” cho quen thuộc với Phật tử Việt Nam (N.D). 1. Ngày 2/2. Ở Hoa Kỳ, Canada, có truyền thuyết cho rằng đây là ngày có con sóc đất (groundhog, woodchuck, marmot hay ground squyrrel) từ trong hang chui ra. Nếu nó không nhìn thấy bóng nó (trời âm u), tức là mùa đông sắp hết. Nếu ngược lại, trời nắng, nó sẽ lại chui vào hang để ngủ, tức là mùa đông sẽ kéo dài thêm sáu tuần nữa. 1. Viết tắt của National Aeronautics and Space Administration: Cục Quản trị Hàng không và Không gian Quốc gia Hoa Kỳ, thành lập năm 1958 (N.D). 2. 'Boart' hay 'bort' là loại kim cương kết tinh bất toàn, không có giá trị (N.D). 3. I-dit (Yiddish): Ngôn ngữ được xem như tiếng Do Thái quốc tế, một dạng tiếng Đức cổ và có những từ mượn tiếng Hebrew (Do Thái cổ) và ở nhiều ngôn ngữ hiện đại được người Do Thái ở Đông và Trung Âu sử dụng. (N.D.) 4. Drek là tiếng I-dít, nghĩa là rác rưởi. Nếu bạn đang quấy rầy một doanh nhân Ấn Độ thì bạn thay thế từ này bằng từ karab. Nếu ông ta là người Nga thì bạn bảo musor. Thế nào bạn cũng làm chủ được vấn đề. Khi bạn mua đá quý từ một người khác thì chúng luôn luôn là “rác rưởi”. Khi bạn bán đá quý cho người khác - dù cho đấy chính là những viên đá “rác rưởi” mà sáng nay người khác đã chào bán cho bạn - chúng luôn là một mitzia hay một “món hời không thể tin được”. 5. Điều này đặt tiền đến nỗi chỉ đáng thực hiện đối với cái mà chúng tôi gọi là hàng “có chứng chỉ” hay hàng cao cấp. 1. Video Cassette Recorder: Máy ghi hình ảnh âm thanh. 2. Health Maintenance Organization: Tổ chức Bảo trì sức khỏe - một dạng bảo hiểm sức khỏe trả tiền trước bao gồm các quyền lợi chăm sóc sức khỏe toàn

diện tập trung vào giữ gìn sức khoẻ và phòng ngừa bệnh tật. 3. Cartel: Liên hiệp, hiệp hội các công ty. IPO (viết tắt của cụm từ tiếng Anh Initial Public Offering) nghĩa là phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu. Đây là thử thách đầu tiên và quan trọng đối với bất cứ doanh nghiệp nào. Plastics: (nghĩa đen) là dẻo; (nghĩa bóng) là mềm dẻo, mềm mỏng. Ý nói “hãy xuôi theo thời thế.” Chứng chỉ A là một trong số các khoá được học sinh Anh và học sinh quốc tế lựa chọn. Học sinh được chọn từ 4 đến 6 môn học khác nhau, mỗi môn được chia thành 2 phần riêng biệt AS và A2 NBA tên viết tắt của National Basketball Association, là giải bóng rổ nhà nghề dành cho nam tại Bắc Mỹ. Cuốn sách đã được Thái Hà Books mua bản quyền và xuất bản năm 2008. Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2012. Dao xếp Thụy Sĩ là loại dao đa năng có từ thời La Mã cổ đại. Cái tên Swiss Army Knife còn được dùng để gọi cho những thứ có tính đa năng-đa dụng vì độ bền và tính đa dụng đã trở thành “huyền thoại” của loại dao này. Tác giả sử dụng cụm từ này với ẩn ý một lời khuyên sắc bén, có giá trị, tiện dụng và phù hợp. Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2008. Acro Yoga là sự kết hợp linh hoạt của bộ môn yoga, nhào lộn và massage kiểu Thái. Tequila là loại rượu mạnh cất từ một quả nhiệt đới, chủ yếu ở Mexico. Cả hai cuốn sách này đã được Nhà xuất bản Trẻ mua bản quyền và xuất bản tại Việt Nam. Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2008 Cuốn sách đã được Thái Hà Books mua bản quyền và xuất bản năm 2011. Cuốn sách đã được First News mua bản quyền và xuất bản năm 2012. Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2011. Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2007. Ý chỉ một người nào đó bị rơi vào hoàn cảnh chán nản lập đi lập lại. Anita Martel là cộng sự của Perry-Martel International và là một nhà quản lý đạt Chứng chỉ kiểm tra BarOn EQ-I. Bà dành cả cuộc đời mình cho việc hỗ trợ các nhà lãnh đạo, cá nhân và các nhóm làm việc trong việc tăng cường tính hiệu quả cũng như phát huy tối đa tiềm năng của họ. Muốn biết thêm thông tin chi tiết hoặc tham gia bài kiểm tra, bạn có thể gửi e-mail đến [anitam@perrymartel.com](mailto:anitam@perrymartel.com). Địa chỉ trang web của Dennis Smith: [www.WirelessJobs.com](http://www.WirelessJobs.com) – địa chỉ e-mail: [dennis@wirelessjobs.com](mailto:dennis@wirelessjobs.com) Dave Howlett là người sáng lập kiêm giám đốc điều hành của trang [www.realhumanbeing.org](http://www.realhumanbeing.org). RHB đăng cai tổ chức các buổi thuyết trình về văn hóa công ty, bán hàng và kết nối mạng. Bạn có thể liên lạc với Howlett theo địa chỉ e-mail: [dhowlett@realhumanbeing.org](mailto:dhowlett@realhumanbeing.org). Simon Stapleton - giám đốc kiêm nhà đổi mới trong ngành công nghệ thông tin - đã thực hiện sứ mệnh của mình là giúp đỡ các nhà lãnh đạo mới nổi trong lĩnh vực này phát triển sự nghiệp, cũng như con người họ. Blog của ông là [www.simonstapleton.com](http://www.simonstapleton.com). Bạn có thể liên hệ với ông qua địa chỉ e-mail: [simon@simonstapleton.com](mailto:simon@simonstapleton.com). Steven Rothberg là chủ tịch kiêm người sáng lập của [CollegeRecruiter.com](http://CollegeRecruiter.com), có

trang web là [www.CollegeRecruiter.com](http://www.CollegeRecruiter.com) – trang tin tuyển dụng hàng đầu dành cho sinh viên đại học. Dave Mendoza là một diễn giả và là một nhà tư vấn về nguồn nhân lực. Là đối tác của [RecruitingBlogs.com](http://RecruitingBlogs.com), Dave Mendoza là một trong 20 người kết nối mạng toàn cầu trên LinkedIn. Bạn có thể biết thêm thông tin chi tiết về Dave Mendoza tại [www.linkedin.com/in/davemendoza/](http://www.linkedin.com/in/davemendoza/) hoặc [www.sixdegreesfromdave.com](http://www.sixdegreesfromdave.com). Để xem những lời nhận xét của Steve Duncan, hãy vào [www.linkedin.com/in/steveduncan/](http://www.linkedin.com/in/steveduncan/). Jason Alba là giám đốc điều hành của [JibberJobber.com](http://JibberJobber.com). Bạn có thể tìm thấy thông tin về Jason tại địa chỉ [www.linkedin.com/in/jasonalba/](http://www.linkedin.com/in/jasonalba/). Matt Massey là Chủ tịch của [drive2 Inc.](http://drive2 Inc.), một công ty về năng lực lãnh đạo. Bạn có thể tìm thấy thông tin về ông tại [www.linkedin.com/in/drive2/](http://www.linkedin.com/in/drive2/). Joseph Nour là Giám đốc điều hành của hãng [Protus IT Solutions](http://Protus IT Solutions), chủ sở hữu của trang web [www.campaigner.com](http://www.campaigner.com), một dịch vụ tiếp thị qua e-mail dành cho các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa. Jill Tanenbaum là chủ tịch công ty [Jill Tanenbaum Graphic Design & Advertising](http://Jill Tanenbaum Graphic Design & Advertising). Bạn có thể xem thêm thông tin về Jill tại trang [www.jtdesign.com](http://www.jtdesign.com). Để xem những lời khen ngợi của Ross Macpherson, chủ tịch của [Career Quest](http://Career Quest), hãy vào trang [www.yourcareerquest.com](http://www.yourcareerquest.com). Steve Panyko từng là chuyên viên cấp cao tại AT&T Bell Laboratories, Motorola, Harris Corporation, và ITT. Ông cũng từng là giám đốc điều hành của bốn công ty cổ phần tư nhân mà chính ông đã giúp thành lập, huy động vốn và dẫn dắt tới thành công. Giờ đây, Steve làm việc cho văn phòng Colorado Springs của [Perry-Martel International](http://Perry-Martel International). Để liên hệ với Steve bạn hãy vào địa chỉ [www.linkedin.com/in/sfpanyko/](http://www.linkedin.com/in/sfpanyko/). (\*) Đô-la được tính bằng tỷ 1. ROI: Return on investment - Lợi tức đầu tư 1. Chief executive officer 2. Virginia Woolf (1882 - 1941) là một tiểu thuyết gia và một nhà văn tiểu luận người Anh được coi là một trong những nhân vật văn học hiện đại lừng danh nhất thế kỉ XX. 1. Tên gọi tắt của Coca - cola. 2. PAR: Problem - Action - Result 3. Flat organization. 1. Fedex: Tập đoàn chuyển phát nhanh hàng đầu thế giới 2. Return on investment 3. Các phát thanh viên nổi tiếng ở Mỹ 4. Các phát thanh viên nổi tiếng ở Mỹ 5. Các phát thanh viên nổi tiếng ở Mỹ 6. Các phát thanh viên nổi tiếng ở Mỹ 7. Một thương nhân người Texas, chạy đua vào Nhà Trắng các năm 1992 và 1996. 1. John River: Danh hài nổi tiếng người Mỹ 2. Elizabeth Dole: Nhà chính trị người Mỹ, từng phục vụ cho chính quyền tổng thống Ronald Reagan và Geogre Bush. 3. Ca sĩ nhạc dance nổi tiếng người Australia 4. Palm Springs: Một thành phố tên sa mạc thuộc hạt Riverside, bang California 1. Eleanor Roosevelt: Đệ nhất phu nhân của Tổng thống Franklin D.Roosevelt. 2. Rehabilitation Act (1) Cuốn sách này đã được Thái Hà Books xuất bản. (1) Monopoly còn gọi là Cờ Tỷ Phú, là một loại trò chơi do Parker Bros - một nhãn hiệu của công ty đồ chơi Hasbro sản xuất. Người chơi đấu với nhau để giành tài sản thông qua những hoạt động kinh tế được cách điệu trong đó có mua bán, cho

thuê và trao đổi tài sản bằng cách sử dụng tiền, trong khi những người chơi lần lượt di chuyển xung quanh bàn cờ theo mỗi lần gieo xúc xắc. (2) IRAs: Tài khoản tiết kiệm cá nhân dùng cho hưu trí, phù hợp với thuế thu nhập cá nhân. Keogh: Tài khoản hưu trí cho các chủ doanh nghiệp tự làm chủ, cho các cổ đông và nhân viên trong công ty. (3) Employee savings plan: Một tài khoản đầu tư chung được cung cấp bởi người sử dụng lao động cho phép nhân viên dành một phần lương trước thuế của họ để tiết kiệm hưu trí. (4) Là cơ hội được chơi lại một cú đánh không bị phạt. Thường thường nó được tính ở cú phát bóng trên bệ phát 1 hay 10. Hình thức đánh mulligan nằm ngoài luật gôn và chỉ xảy ra ở những cuộc chơi không chính thức. (1) RBC (The Royal Bank of Canada - Ngân hàng quốc gia Canada) Dain Rauscher không cung cấp các khoản thuế và tư vấn pháp luật. Mọi quyết định liên quan đến vấn đề thuế hay pháp luật của các khoản đầu tư của bạn nên được thảo luận với nhà tư vấn thuế và pháp luật riêng. (\*) Chú ý: Số phần trăm ở mỗi cột không được là 100%. Vì nguồn tài chính của mỗi người khác nhau nên bạn có thể thêm vào hoặc bớt đi các khoản chi tiêu. Tuy nhiên, ngân quỹ của bạn phải là tổng 100% thu nhập. (1) Ted Turner tên đầy đủ là Robert Edward Turner III, sinh ngày 19/11/1938 tại Cincinnati, Ohio, Mỹ. Ông là người sáng lập ra kênh truyền hình CNN (Cable News Network) - mạng truyền hình cáp đầu tiên ở Mỹ thực hiện phát sóng 24 giờ suốt 7 ngày trong tuần. (1). Lassi: Loại đồ uống được chế biến từ sữa chua và sữa. (1). Martin Luther King, Jr (15/1/1929 – 4/4/1968) là nhà hoạt động dân quyền Mỹ gốc Phi và là người đoạt giải Nobel Hòa Bình năm 1964. Ông là một trong những nhà lãnh đạo có ảnh hưởng lớn nhất trong lịch sử Hoa Kỳ cũng như lịch sử đương đại của phong trào bất bạo động. (2). Henry Wadsworth Longfellow (1807 – 1882): Là nhà thơ người Mỹ, tác giả của nhiều tập thơ nổi tiếng: The Song of Hiawatha (Bài ca về Hiawatha), A Psalm of Life (Bản thánh ca của cuộc đời), Excelsior... (3). Theodore Roosevelt (1858 – 1919): Tổng thống thứ 26 của Hoa Kỳ. (4). Michael Jordan (1963): Là cầu thủ bóng rổ nhà nghề nổi tiếng thế giới của Mỹ đã giải nghệ. Anh được coi là một trong những cầu thủ bóng rổ vĩ đại nhất mọi thời đại, và là người đã phổ biến môn bóng rổ của NBA (National Basketball Association - Liên đoàn bóng rổ quốc gia Mỹ) ra toàn thế giới trong thập niên 1980, 1990. (5). Mahatma Gandhi (1869 – 1948) là anh hùng dân tộc Ấn Độ đã chỉ đạo cuộc kháng chiến chống chế độ thực dân của Đế quốc Anh và giành độc lập cho Ấn Độ với sự ủng hộ nhiệt liệt của hàng triệu người dân. Trong suốt cuộc đời, ông phản đối tất cả các hình thức khủng bố bạo lực và thay vào đó, chỉ áp dụng những tiêu chuẩn đạo đức tối cao. (6). Jack Welch là cựu Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc tập đoàn General Electric. Ông có công lớn trong việc phát triển GE. Tạp chí Fortune tặng cho ông danh hiệu “CEO tạo ra giá trị cao nhất thế giới”. .sup .sup (7). Edgar Allan Poe (1809 – 1849) là nhà văn, nhà viết kịch, nhà

phê bình, nhà thơ Mỹ. Poe là ông tổ của thể loại truyện trinh thám và hình sự, có ảnh hưởng tới Arthur Conan Doyle (tác giả loạt truyện về Sherlock Homes). (8). Aristotle (384 – 322 TCN) là nhà triết học, nhà giáo dục và nhà khoa học Hy Lạp cổ đại. (9). Arthashastra là tác phẩm của một quan chức cao cấp và nhà hiền triết trong triều Chandragupta, vương triều Maurya, thế kỉ 4 TCN, Kautilya, tiếng Việt là “Luận về bốn phận” (một số tác giả nước ngoài dịch là “Khoa học chính trị”). (10). Shakespeare (26/4/1564 – 23/4/1616) là nhà thơ và nhà soạn kịch người Anh lừng danh thế giới. Ông viết khoảng 38 vở kịch và nhiều loại thơ khác, đặc biệt là thơ sonnet. (11). Ronald Reagan (1911 – 2004) là tổng thống thứ 40 của Hoa Kỳ (12). Wal-Mart: “Đế chế” bán lẻ có doanh thu lớn nhất thế giới, do Sam Walton thành lập năm 1962. (13). Costco: Tập đoàn bán lẻ đứng thứ 5 ở Mỹ. Lúc mới hình thành, Costco chỉ là cửa hàng nhỏ lẻ ở Seatt le vào năm 1983, đến nay đã có 457 cửa hàng, hầu hết tập trung ở Mỹ, ngoài ra còn có ở Canada, Anh, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản. Costco đang trở thành đối thủ cạnh tranh đáng lưu ý của “đại gia” Walmart. (14). Starbucks: Thương hiệu cà phê nổi tiếng trên toàn thế giới, có trụ sở ở Seatt le, Washington, Hoa Kỳ.. (15). Apple: Tập đoàn công nghệ máy tính của Mỹ có trụ sở chính đặt tại Silicon Valley, San Francisco, bang California. (16). Amazon.com: Công ty thương mại điện tử đa quốc gia có trụ sở tại thành phố Seatt le, bang Washington, Hoa. Đây là nhà bán lẻ trực tuyến lớn nhất Hoa Kỳ. (17). Arnold Palmer: Cầu thủ chơi gôn chuyên nghiệp người Mỹ, được xem là tay gôn vĩ đại nhất trong lịch sử của môn thể thao gôn chuyên nghiệp/nhà nghề. (18). Ralph Waldo Emerson (1803 – 1882): Là nhà viết tiểu luận, nhà thơ, triết gia người Mỹ, và cũng là người đi đầu trong phong trào tự lực cánh sinh và triết lý siêu việt (tiếng Anh là transcendentalism). (1). Malcolm Gladwell: Tác giả cuốn sách “Những kẻ xuất chúng”. (2). Johannes Gutenberg (1390-1468) là công nhân và nhà phát minh người Đức. Ông đã phát minh ra phương pháp in dấu vào những năm 1450. (3). John Chambers: Giám đốc điều hành của Cisco Systems. Trên 10 năm gần bó, Chambers đã đưa công ty từ cấp hạng trung thành công ty hàng đầu trên thế giới. Do đó, ông được mệnh danh là “Giám đốc điều hành của tương lai”. (4). John Chambers: Giám đốc điều hành của Cisco Systems. Trên 10 năm gần bó, Chambers đã đưa công ty từ cấp hạng trung thành công ty hàng đầu trên thế giới. Do đó, ông được mệnh danh là “Giám đốc điều hành của tương lai”. (5). Numbers USA: Tổ chức phi lợi nhuận của những người không phân biệt đảng phái chính trị, hoạt động nỗ lực để ổn định dân số nước Mỹ. (6). Medicare và Medica: Chương trình chăm sóc sức khỏe do chính phủ Mỹ tài trợ. (7). Nguyên gốc là “buy-cott ”. Trước đó, tác giả sử dụng từ “boy-cott ” (có nghĩa là “tẩy chay”) để thể hiện phản ứng không đồng tình của khách hàng. Khi quan điểm thay đổi, khách hàng “chuyện lỗi” bằng cách quay trở lại sử dụng sản phẩm của

Whole Foods, tác giả sử dụng lối chơi chữ “buy-cott”, để chuyển tải được lối chơi chữ của tác giả, người dịch đã sử dụng từ “mua chay”. (8). Daniel Pink: Học giả người Mỹ, tác giả cuốn “Một tư duy hoàn toàn mới – Bán cầu não phải sẽ thống trị tương lai”. .sup (1). Birmingham: Thành phố miền Bắc Alabama và cũng là thành phố lớn nhất tiểu bang Alabama với số dân hơn 240.000 người

Context dependent behavior Driving While Distracted Asperger syndrome Executive skills Neuroscientists Jekyll and Hyde Behaviors Lost and Found White matter Gray matter A quadrillion= 1,000,000,000,000,000 (10<sup>15</sup>) Functional magnetic resonance imaging Amygdala Insula The fight-or-flight response Plasticity of brain Hot and cool cognition Neurotransmitter Limbic system Attention-deficit/hyperactivity disorder (ADHD) Positive psychology Premark Principle Grandma’s Law 1. Một sản phẩm hoặc dịch vụ đổi mới được gọi tắt là một đổi mới. 2. VP: Phó chủ tịch. Mgr: Nhà quản lý. Proj: Dự án. Vấn đề nan giải là vấn đề có tính chất khó khăn dai dẳng, khó xử lý và kiểm soát tới mức không thể giải quyết được. 6-Sigma (Six Sigma) là một hệ phương pháp cải tiến quy trình dựa trên thống kê nhằm giảm thiểu tỷ lệ sai sót hay khuyết tật đến mức 3,4 lỗi trên mỗi triệu khả năng gây lỗi bằng cách xác định và loại trừ các nguồn tạo nên dao động (bất ổn) trong các quy trình kinh doanh. Học thuyết Deming: Học thuyết về quản lý chất lượng, do William Edwards Deming – nhà thống kê nổi tiếng người Mỹ – đưa ra. Deming chủ trương theo dõi chặt chẽ mọi quá trình sản xuất bằng công cụ thống kê. Vòng tròn Quản lý chất lượng của Deming gồm bốn yếu tố: lập kế hoạch, thực hiện kế hoạch, kiểm tra và khắc phục sai lỗi. Đây là thuật ngữ do Richard Buchanan đưa ra, chỉ nền văn hóa thiết kế cũ. Cuốn sách WorldChanging: A User’s Guide for the 21st Century (Làm thay đổi thế giới: Kim chỉ nam cho thế kỷ XXI) của cây bút Mỹ Alex Steffen giới thiệu những sản phẩm, xu hướng, công trình kiến trúc và dịch vụ mang tính sáng tạo, có lợi cho Trái đất. Tetra Pak là tập đoàn kinh tế chuyên sản xuất bao bì bằng giấy carton do tỷ phú Ruben Rausing (Thụy Điển) sáng lập. Bao bì Tetra Pak được làm bằng giấy carton, có thể tái chế. Trường phái Bauhaus do nhà thiết kế Walter Gropius khởi xướng năm 1919, bắt nguồn từ thành phố Weimar, miền Đông nước Đức, nhằm tôn vinh tính thực dụng và đơn giản. Dãy số Fibonacci: Dãy số nổi tiếng do nhà toán học người Ý Leonardo Fibonacci (1175-1250) tìm ra, được biến hóa vô tận. Ôtô lai là loại hình phương tiện ghép, sử dụng từ hai nguồn nhiên liệu trở lên cho động cơ, thường nhiên liệu chính vẫn là xăng và nguồn nhiên liệu thứ hai là điện. Khóa dính Velcro: Loại khóa quần áo có hai dải, một dải nhám, một dải trơn, khi kéo sẽ dính chặt lại với nhau. FTSE 100: Chỉ số cổ phiếu của 100 công ty có giá trị vốn hóa lớn nhất được niêm yết trên Sàn Giao dịch Chứng khoán London (LSE), được bắt đầu từ ngày 3/1/1984, với điểm sàn là 1.000). 1. Lean và 6 Sigma: Biện pháp cải tiến hoạt động của doanh



nghiệp bằng cách loại bỏ lãng phí một cách hệ thống dựa vào nỗ lực hợp tác theo nhóm. 2. Hệ thống sản xuất tinh gọn (lean): Phương pháp cải tiến có hệ thống, liên tục và tập trung vào việc tạo thêm giá trị cho khách hàng cùng lúc với việc loại bỏ các lãng phí (wastes) trong quá trình sản xuất/cung cấp dịch vụ. 1. Godfather: một tác phẩm rất nổi tiếng của nhà văn Ý Mario Puzo. 1. CPA: certified public accountant. 1. Lục căn: bao gồm mắt, tai, mũi, lưỡi, thân, ý 2. Hiền giả: Chỉ Hiền giả Minh Triết, người đang thực hành và ứng dụng phương pháp Thiền Minh Triết ( Phát triển Lực Nhiệm Màu và Sự Thông Minh Sâu thẳm bên trong ). 3. Phật Tâm Danh: Tên dùng để kích hoạt sự Thông Minh Sâu Thẳm mà tác giả đã ẩn chứng cho người học và thực hành các Phương pháp Duy Tuệ. 1. Garrison Keillor (7/8/1942): là nhà văn châm biếm, nhà thơ trào phúng, nhà soạn kịch người Mỹ. 1. S&P 500: Cổ phiếu trung bình của 500 công ty thuộc Standard & Poor. 1. Chỉ số Dow Jones: Chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones, là một trong vài chỉ số thị trường chứng khoán, do Charles Dow tạo ra. Ông là chủ báo The Wall Street Journal và đồng sáng lập viên của công ty Dow Jones & Company vào thế kỷ XIX. 1. Chuỗi cửa hàng quần áo dành cho phụ nữ. 1. Là vở kịch mang tên Waiting for Godot của nhà văn được giải Nobel Văn học Samuel Beckett. Đây là tác phẩm nói về hai người đàn ông cả đời chỉ biết chờ đợi một nhân vật không quen biết tên là “Godot”. 1. Bono: Nghệ danh của học sĩ, ca sĩ, doanh nhân và nhà hoạt động xã hội người Ireland, Paul David Hewson. 2. WWF (World Wildlife Fund): Quỹ bảo vệ đời sống thiên nhiên thế giới. 3. The Body Shop: Nhà sản xuất và bán lẻ toàn cầu các sản phẩm mỹ phẩm có nguồn gốc và cảm hứng từ thiên nhiên. 4. Joe Boxen: Hãng đồ lót của Mỹ. 1. Là chất dẫn truyền thần kinh, có tác dụng giảm đau. 1. Là khoa học ứng dụng liên quan tới việc tổ chức và sắp xếp mọi thứ sao cho con người có thể sử dụng chúng dễ dàng và an toàn. 1. Chuyên gia marketing và thương hiệu. 4. Rainmaker (Người tạo mưa): ngày nay khái niệm này được sử dụng để chỉ người bán hàng xuất sắc – người mang thu nhập về cho tổ chức, dù đó là tổ chức lợi nhuận hay phi lợi nhuận. 1. Chamanisme: một loại hình tôn giáo cho rằng một người nào đó, do bẩm sinh hay sau một thay đổi căn bản về cơ thể hoặc tâm lý, tinh thần, có khả năng giao tiếp với các siêu linh, các vong hồn bằng cách hồn thoát khỏi xác, hoặc thần thánh, ma quỷ nhập vào mình, để cầu xin với siêu linh một điều gì. 2. Chữ cái đầu của các từ Meaning – ý nghĩa; Moat – hào; Management – quản lý; Margin of safety – biên an toàn. 3. Sticker price: là giá bán lẻ sản phẩm mà nhà sản xuất đề nghị, thông thường giá này có thể thương lượng được. Viết tắt của các từ tiếng Anh: Energy: năng lượng, Energize: kích thích, Edge: sắc sảo, Execute: thực hiện, Passion: đam mê. Đạo luật Sarbanes-Oxley, còn được biết với tên Đạo luật Sarbox là một trong những luật căn bản của nghề kế toán, kiểm toán, được ban hành tại Hoa Kỳ năm 2002. Mục tiêu

chính của Đạo luật này bảo vệ lợi ích của các nhà đầu tư vào các công ty đại chúng bằng cách buộc các công ty này phải cải thiện sự đảm bảo và độ chính xác của các báo cáo, các thông tin tài chính công khai.

1. Mã Hữu Hữu: nghệ sỹ cello, nhạc sỹ nổi tiếng người Pháp gốc Hoa.
- (2) Áp lực đồng cấp: Khái niệm mô tả sự thay đổi của một cá nhân hay bị thôi thúc thay đổi về thái độ, hành vi đạo đức do chịu sức ép trực tiếp của những người trong cùng nhóm.
- (6) Gung Ho: Bắt nguồn từ tiếng Trung, Gung tức là Công - làm việc, và Ho tức là Hợp - hòa hợp, hợp tác; Gung Ho nghĩa là hợp tác để làm việc chung với nhau. Ngày nay, nó có nghĩa là một thái độ hăng say, tận tâm tận lực đối với một vấn đề nào đó.
- (1) SAT: Kỳ thi kiểm tra năng lực ứng viên xin học đại học. SAT trên 1.000 điểm đủ điều kiện học tại Mỹ.
- (5) The Dogs of the Dow: là chiến lược khuyên các nhà đầu tư hàng năm mua 10 loại cổ phiếu trong số 30 Cổ phiếu Công nghiệp Bình quân Dow Jones có số chia lợi tức cao nhất.
3. Kaizen: được ghép từ hai từ tiếng Nhật: Kai – “Thay đổi” và Zen – “Tốt hơn”, nghĩa là “Thay đổi để tốt hơn” hoặc “Cải tiến liên tục”. Để tìm hiểu thêm về phương pháp này, mời đọc cuốn Kaizen – Thiết lập Hệ thống Cải tiến Liên tục thông qua Thực hiện Đề xuất của Người lao động do Alpha Books xuất bản.
- (4) Jan Carlzon, thành viên ban điều hành Hãng hàng không Scandinavian, đã viết cuốn sách Moment of Truth (Khoảnh khắc của sự thật), và cụm từ này đã trở nên phổ biến trong dịch vụ khách hàng – nó là phương tiện để định nghĩa khoảnh khắc mà khách hàng đánh giá sản phẩm hay dịch vụ và tuyên bố kết luận “cái này tốt” hoặc “tôi không thích cái này”.
1. Hiệu ứng Pygmalion hay còn gọi là Self-fulfilling prophecy (lời tiên đoán tự trở thành hiện thực) được xem như một bí quyết quan trọng trong quản lý nhân sự. Nếu một người (hoặc chính ta) nghĩ ta thông minh hay ngu dốt hay sao đó, họ sẽ đối xử với ta theo cách mà họ nghĩ. Nếu ta được đối xử như thế ta thông minh hay ngu dốt hay sao đó, ta sẽ hành xử và thậm chí trở thành như thế. Do vậy, những “tiên cảm” ban đầu của người đó về ta đã trở thành hiện thực! Tóm lại, một khi ý niệm đã hình thành, thậm chí ngay cả khi nó không đúng với thực tế, chúng ta vẫn có khuynh hướng hành xử theo đó. Và kỳ diệu thay, kết quả sẽ xảy ra đúng theo kỳ vọng đó, như thế có phép lạ!.
2. Ngụ ý đến tiểu thuyết Strange Case of Dr. Jekyll and Mr. Hyde của Robert Louis Stevenson, kể về một người đa nhân cách, thể hiện hai tính cách hoàn toàn đối nghịch - thiện và ác - trong cùng một con người.
1. JIT (Just-in-time): hệ thống hoạt động đảm bảo một dòng sản phẩm đều đặn đi qua hệ thống với lượng tồn kho nhỏ nhất – nhận đơn đặt hàng và đảm bảo giao hàng đúng thời gian cam kết thay vì sản xuất hàng loạt và chờ đợi đơn đặt hàng.
2. Số tiền mà người được bảo hiểm sẵn sàng trả cho chi phí thuốc thang trong thời gian thăm quan tại nước đó.
3. Stretch Goals: là thuật ngữ được Jack Welch của GE đặt ra, chỉ những mục tiêu dường như không thể đạt được với các nguồn lực hiện tại. Bằng cách chỉ rõ ra “điều không thể đạt

được”, mọi người buộc phải suy nghĩ sáng tạo, cố gắng vượt mức thông thường của họ. 1. Phản hồi 360 độ (360 Degree Feedback) là phương pháp đánh giá nhân viên (thường ở cấp quản lý và lãnh đạo) bằng cách thu thập dữ liệu về họ trong những tình huống làm việc thực tế và về những phẩm chất hoạt động mà họ thể hiện thông qua quá trình tổng hợp thông tin từ những người tiếp xúc với cá nhân được đánh giá (giám đốc điều hành, quản lý, người đồng cấp, khách hàng hay đối tác...), nói chung là bất cứ ai đáng tin cậy và biết rõ về công việc của cá nhân đó đều có thể tham gia vào quá trình đánh giá này. 1. Time to market: Khoảng thời gian từ lúc sản phẩm được thai nghén đến lúc được tung ra thị trường. TTM đặc biệt quan trọng trong các ngành có sản phẩm lỗi một nhanh chóng. 1. Niccolò di Bernardo dei Machiavelli là nhà triết học chính trị, nhạc sĩ, nhà thơ, nhà soạn kịch. Ông được xem là một trong những nhà sáng lập của nền khoa học chính trị hiện đại. Sống trong thời Phục Hưng Italia, ông là nhân vật trung tâm của bộ máy chính trị thời đó. Niccolò Machiavelli là một biểu tượng của nhà chính khách đầy mưu mô, thủ đoạn, đạo đức giả, vô luân lí, tráo trở và bất nhân mà triết lí duy nhất là cứu cánh biện minh cho phương tiện. Sáu Sigma (Six Sigma) là một hệ phương pháp cải tiến quy trình dựa trên thống kê nhằm giảm thiểu tỷ lệ sai sót hay đến mức 3,4 lỗi trên mỗi triệu khả năng gây lỗi bằng cách xác định và loại trừ các nguồn tạo nên dao động (bất ổn) trong các quy trình kinh doanh. Trong việc định nghĩa khuyết tật, Sáu Sigma tập trung vào việc thiết lập sự thông hiểu tường tận các yêu cầu của khách hàng và vì thế có tính định hướng khách hàng rất cao. 1. Hiệu ứng Pygmalion hay còn gọi là Self-fulfilling prophecy (lời tiên đoán tự trở thành hiện thực) được xem như một bí quyết quan trọng trong quản lý nhân sự. Nếu một người (hoặc chính ta) nghĩ ta thông minh hay ngu dốt hay sao đó, họ sẽ đối xử với ta theo cách mà họ nghĩ. Nếu ta được đối xử như thể ta thông minh hay ngu dốt hay sao đó, ta sẽ hành xử và thậm chí trở thành như thế. Do vậy, những “tiên cảm” ban đầu của người đó về ta đã trở thành hiện thực! Tóm lại, một khi ý niệm đã hình thành, thậm chí ngay cả khi nó không đúng với thực tế, chúng ta vẫn có khuynh hướng hành xử theo đó. Và kỳ diệu thay, kết quả sẽ xảy ra đúng theo kỳ vọng đó, như thể có phép lạ!. 2. Ngụ ý đến tiểu thuyết Strange Case of Dr. Jekyll and Mr. Hyde của Robert Louis Stevenson, kể về một người đa nhân cách, thể hiện hai tính cách hoàn toàn đối nghịch - thiện và ác - trong cùng một con người. 1. JIT (Just-in-time): hệ thống hoạt động đảm bảo một dòng sản phẩm đều đặn đi qua hệ thống với lượng tồn kho nhỏ nhất – nhận đơn đặt hàng và đảm bảo giao hàng đúng thời gian cam kết thay vì sản xuất hàng loạt và chờ đợi đơn đặt hàng. 2. Số tiền mà người được bảo hiểm sẵn sàng trả cho chi phí thuốc thang trong thời gian thăm quan tại nước đó. 3. Stretch Goals: là thuật ngữ được Jack Welch của GE đặt ra, chỉ những mục tiêu dường như không thể đạt được với các nguồn lực hiện tại. Bằng cách chỉ rõ

ra “điều không thể đạt được”, mọi người buộc phải suy nghĩ sáng tạo, cố gắng vượt mức thông thường của họ. 1. Phản hồi 360 độ (360 Degree Feedback) là phương pháp đánh giá nhân viên (thường ở cấp quản lý và lãnh đạo) bằng cách thu thập dữ liệu về họ trong những tình huống làm việc thực tế và về những phẩm chất hoạt động mà họ thể hiện thông qua quá trình tổng hợp thông tin từ những người tiếp xúc với cá nhân được đánh giá (giám đốc điều hành, quản lý, người đồng cấp, khách hàng hay đối tác...), nói chung là bất cứ ai đáng tin cậy và biết rõ về công việc của cá nhân đó đều có thể tham gia vào quá trình đánh giá này. 1. Time to market: Khoảng thời gian từ lúc sản phẩm được thai nghén đến lúc được tung ra thị trường. TTM đặc biệt quan trọng trong các ngành có sản phẩm lỗi một nhanh chóng. 1. Niccolò di Bernardo dei Machiavelli là nhà triết học chính trị, nhạc sĩ, nhà thơ, nhà soạn kịch. Ông được xem là một trong những nhà sáng lập của nền khoa học chính trị hiện đại. Sống trong thời Phục Hưng Italia, ông là nhân vật trung tâm của bộ máy chính trị thời đó. Niccolò Machiavelli là một biểu tượng của nhà chính khách đầy mưu mô, thủ đoạn, đạo đức giả, vô luân lí, tráo trở và bất nhân mà triết lí duy nhất là cứu cánh biện minh cho phương tiện. Sáu Sigma (Six Sigma) là một hệ phương pháp cải tiến quy trình dựa trên thống kê nhằm giảm thiểu tỷ lệ sai sót hay đến mức 3,4 lỗi trên mỗi triệu khả năng gây lỗi bằng cách xác định và loại trừ các nguồn tạo nên dao động (bất ổn) trong các quy trình kinh doanh. Trong việc định nghĩa khuyết tật, Sáu Sigma tập trung vào việc thiết lập sự thông hiểu tường tận các yêu cầu của khách hàng và vì thế có tính định hướng khách hàng rất cao. 1. Plugin (plug-in): là một bộ phần mềm hỗ trợ thêm những tính năng cụ thể cho một phần mềm ứng dụng lớn hơn. Nếu được hỗ trợ, plug-in cho phép tùy biến các chức năng của một ứng dụng. Ví dụ, plug-in thường được sử dụng trong các trình duyệt web để chơi video, quét virus, và hiển thị các loại tập tin mới. Ví dụ hai plug-in được biết đến rộng rãi bao gồm Adobe Flash Player và QuickTime. Add-on thường được coi là thuật ngữ chung dùng cho các snap-in, plug-in, các phần mở rộng và các chủ đề. 1. News Feed là một định dạng dữ liệu được sử dụng để cung cấp cho người sử dụng Facebook với nội dung cập nhật thường xuyên. Nội dung cung cấp thông tin phân phối một nguồn cấp dữ liệu web, qua đó cho phép người dùng đăng ký vào nó. 1. Trending: thuật ngữ được dùng trên Twitter, chỉ việc lan truyền một điều hoặc sự việc có gắn hashtag (ND) 2. Hashtag: thuật ngữ được dùng trên Twitter, chỉ từ được nhiều người sử dụng nhắc đến, thường đặt sau dấu “ (ND)” id="" 1. Retweet: đăng lại nguyên văn dòng tweet đó trên tài khoản Twitter của mình (ND). 1. Tweet: dòng cập nhật trạng thái trên Twitter.com, giới hạn độ dài 140 ký tự. Món đồ chơi trông giống một ống lò xo có hai đầu, nhờ nguyên lý vật lý nó có thể tự động thực hiện các bước nhảy liên tiếp qua bậc thang: khi giữ một đầu và đặt đầu còn lại xuống bậc thang thấp hơn,

thì đầu trên sẽ tự động “nhảy” xuống và thu lại thành hình khối lò xo ban đầu, trước khi “nhảy” xuống bậc thang tiếp theo (chú thích người dịch) Từ “Nguyệt” và “Nhạc” trong tiếng Trung phát âm giống nhau. Cách gọi khác của ni cô. Tảng đá. Theo quản lý hành chính thời phong kiến, mười hộ được gọi là một giáp, mỗi giáp chọn ra một người đứng đầu quản việc gọi là “giáp trưởng”. Cách hành văn thời xưa. Chỉ những kẻ “yêu râu xanh”, chuyên hãm hiếp bức hại phụ nữ. Vật dụng dùng để chải răng của người xưa, có cán bằng gỗ, phần đầu có gắn những sợi lông mềm. Trong tiếng Trung, ba từ 揩齿 kai chi: Chải răng, 开始 kai shi: Bắt đầu và 开齿 kai chi: Mở răng, đọc gần giống nhau. Trong tiếng Trung, từ “Cổ lên” dịch theo nghĩa đen là “thêm dầu”. Còn có tên gọi khác là kinh thụ bì, kim tiền tủng, có công hiệu diệt trùng, trị ngứa. Một hiện tượng mất trí nhớ bất thường mang tính lựa chọn, gọi tắt là chứng lãng quên tâm lý, người bệnh do chịu chấn động quá lớn bởi sự kiện nào đó mà tạm thời không dám nhớ lại một phần hoặc toàn bộ sự việc đã xảy ra. Thuật ngữ mô tả một trạng thái tâm lý trong đó người bị bắt cóc lâu ngày chuyển từ sợ hãi và căm ghét sang thông cảm và quý mến chính kẻ bắt cóc mình. Nguồn gốc của thuật ngữ này là từ một vụ án xảy ra năm 1973 tại Stockholm, Thụy Điển. Tiếng Anh nghĩa là: Trường hợp. Tổ chức tín dụng thời xa xưa, bắt đầu xuất hiện vào thời nhà Minh, có chức năng giống như ngân hàng ngày nay. Người phụ nữ trung niên làm công việc nặng nhọc, trong trường hợp này là người kiểm tra trình tiết của các cô nương, nhằm phục vụ việc phá án. Trong tiếng Trung, chữ “Võ” và chữ “Vô” đọc gần giống nhau. Đạo bào: Áo khoác dài chấm gót mà đạo sĩ thường mặc. Tiếng Anh có nghĩa là trường hợp, vụ việc. Họ Trần trong tiếng Trung phiên âm là Chén, họ Trình phiên âm là Chéng. Tiếng Anh nghĩa là: Sáng tạo. Thần trộm. Tiếng Anh nghĩa là lỗi. Tiếng Anh nghĩa là: Lãnh đạm, lạnh lùng, điềm tĩnh. 嗨(Hài): Hey và 害(Hài) Hại: Hai từ này phát âm gần giống nhau. Chỉ những lí lẽ đúng đắn xưa nay, không có gì để bàn cãi, nghi ngờ. Hiện tượng hồi quang phản chiếu hay còn gọi là hiện tượng bừng tỉnh trước khi chết. Những người bệnh nặng lâu ngày, cơ thể suy yếu đột nhiên tỉnh táo, khỏe mạnh trong một thời gian ngắn, đó chính là dấu hiệu của hiện tượng này. Ở đây tác giả muốn chơi chữ, trong tiếng Trung, khổ và đắng cùng một từ, phát âm là 'Kǔ' Nhân yêu: Tiếng Thái gọi là grateai, tiếng Anh gọi là shemale, từ hiện đại dùng để chỉ những người nam giả nữ, nữ giả nam, người giới tính không bình thường. Chỉ hành động, việc làm của một người là do hoàn cảnh bắt buộc, chứ không phải xuất phát từ nguyện vọng của bản thân người đó. Câu này xuất phát từ một điển cố thời Tấn Trung Tông. Trọng thần trong triều là Vương Đôn khởi binh làm loạn, anh họ Vương Đôn là Vương Đạo cùng cả gia tộc bị liên lụy, ở ngoài cung chờ đợi. Vương Đạo xin Chu Bá Nhân nói giúp trước mặt Hoàng đế, Bá Nhân không để ý, nhưng cũng dâng sớ xin xá tội cho Vương Đạo. Vương Đạo ghi hận trong lòng. Sau này

Vương Đôn lên nắm quyền, hỏi Vương Đạo có muốn giết Bá Nhân không, Vương Đạo im lặng, thế là Bá Nhân bị giết. Sau đó Vương Đạo tìm thấy tấu chương của Bá Nhân, mới bừng tỉnh hiểu ra và thốt lên: “Ta không giết Bá Nhân, Bá Nhân lại vì ta mà chết. Trong tâm tối, chỉ có bằng hữu tốt này.” Âm Hán Việt “nhân gia” nghĩa là “người ta”. Tên tiếng Anh của loại bệnh này là Change Blindness. Trong y học, bệnh này được gọi là Claustrophobia. Về mặt đạo nghĩa không cho phép từ chối. Công nhân thủ công. Tiết tháo: chí khí cương trực và trong sạch. Trẻ hư. Tổng số chữ trong bản thảo gốc. 1 Chú căn cô: Câu thần chú mà Đường Tăng đọc lên mỗi khi cần không chế Tôn Ngộ Không. 1. Một kiểu chơi chữ, lấy chữ Hán đồng âm phiên âm cho Intel nhưng với nghĩa xấu hơn (Ứng vô mồi).

# Table of Contents

Lời nói đầu

Chương 1 ĐIỀU KIỆN LÀM GIÀU TRƯỚC TUỔI 30

Chương 2 HIỆU LỰC CỦA SỰ HAM MUỐN

Chương 3 BUÔN BÁN BẤT ĐỘNG SẢN LÀ CON ĐƯỜNG CẮT GIỮ TIỀN  
BẠC

Chương 4 NỀN MÓNG TRI THỨC CỦA ĐẦU TƯ TRƯỚC CỔ PHIẾU

Chương 5 NGUỒN GỐC CỦA TƯ BẢN

KẾT LUẬN