



Cùng nhau luyện tập PHƯƠNG PHÁP LUẬN SÁNG TẠO

NHỮNG TÍCH TÁC QUYẾT ĐỊNH¹

Nhan Chí Công

"Nếu ra một quyết định ning nản vào một thời điểm nào nội nhất là khi phải quyết định trong tích tác, bản thân người ra quyết định phải có cả một quá trình và phải chịu nững và số áp lực, trong đó có áp lực thời gian", ông Nguyễn Quang Tuyền, Tổng giám đốc Công Ty Thông mai và Xuất nhập khẩu Hoàng Đồng, nói.

Một giây quyết định thành bại

Còn nhiều khi trong vòng vài phút người có trách nhiệm phải quyết định ngay, chấp nhận tình huống "năm ăn, năm thua". Trường hợp của Trông, giám đốc đời an của một công ty quảng cáo ở TPHCM, là một ví dụ.

Hôm nào vào khoảng hai giờ rưỡi chiều. Trông nhận được một hàng từ một công ty lớn. Hỏi yêu cầu anh tổ chức họp báo giới thiệu sản phẩm và treo băng-rôn ở một số trục đường chính vào sáng hôm sau. Thông thường công việc như vậy nội hội phải có ít nhất một tuần chuẩn bị. Con bây giờ anh chæ coi 18 tiếng nững hội chæ bằng một phần mười số thời gian bình thường, ãn hoan tất mọi chuyẽn. Ñây quả là một bài toán khó thậm chí nhiều mạo hiểm. Tổ chức ở? Thật đáng, nững nhõ vậy khách hàng sẽ ãn hành giá công ty của Trông cũng chẳng khác gì các công ty khác cùng ngành. Con nhận lời ở? Chõa bao giờ anh thực hiện yêu cầu trong nững kiến ngạt nghe về thời gian ãn thế Nếu thất bại, công ty của anh sẽ bị tổn thất nghiêm trọng về uy tín và chắc chắn Trông sẽ mất việc. Sau một thoãng suy nghĩ, anh nhận lời.

"Trong ãu tôi ngay lập tức hiện lên các ãn chæ coi thế ãn gõi của ãn bằng mọi cách xin cho ãn giấy phép tổ chức họp báo và treo băng-rôn ngay vào sáng hôm sau". Trông nói, ãn óng nghe xuống bàn, anh và ekip của mình lao ngay vào cuộc chạy ãn với thời gian. Còn ãn viên giao tế giới nhất công ty tức tức ãn ãn lo thủ tục. Mọi ãn giờ ãn có quay về văn phòng với lời hứa của người có trách nhiệm rằng sáng hôm sau sẽ có giấy phép.

¹ Thời Báo Kinh tế Sài Gòn - Xuân Quý Múi 2003

Trong khi nội những người khác nhận ra thì mỗi hàng loạt cho buổi họp báo, thiết kế brochure, in ấn... sao cho mọi việc phải được hoàn tất ngay trong năm. Mười hai giờ năm Trùng văn con ngoài phòng đợi chờ cho xong bản thông cáo báo chí.

"Nhiều tôi lo sợ nhất là mất uy tín với khách hàng vì thất hứa chớ không phải là mất vài ngàn nữa là ông trời sẽ sắp xếp công việc". Trong nhòilại.

Tôi nhớ Trùng, dịp lúc thời gian lên quyết định của mình nói với Phan Thu Thủy, Giám đốc Công ty sản xuất hàng may mặc VNV, qua là một gánh nặng khủng khiếp. "Hỏi công ty tôi mỗi mùa ra, có một vài khách Nhật nên rất làm một loạt hàng mẫu, nhận hàng xong chẳng có một lời hứa hẹn gì cả ông ta về nước", Thủy kể lại câu chuyện của mình. Rồi một hôm, Thủy bất ngờ nhận được cuộc điện thoại của khách này yêu cầu có làm gấp một loạt hàng lớn. Với một công ty mới thành lập được vài tháng, nhận được đơn hàng có giá trị vai chực ngàn nữa là quá là mừng. "Những cái khâu tôi coi qua ít thông tin về người khách hàng này. Tôi nhắc khéo ông môi L/C thì ông nói chuyển nội chi trả làm được vài ngày sau khi ông trở về công ty sau chuyển công tác ở nước ngoài", Thủy kể tiếp. Lúc này Thủy phải quyết định ngay trong tích tắc: nhận lời về với một khách hàng tiềm năng trong công ty, nhưng phải chịu một rủi ro rất lớn là chi trả mất trắng vì hai bên chẳng có hợp đồng nào chính thức. Ngoài ra, công con phải nắm bắt chất lượng cho loạt hàng khi mà thời gian chờ đợi của khách hàng cho khâu công việc chờ chi trả hoàn tất sau 10 ngày trong nhiều kiến bình thường.

"Thuật, lúc này tôi quyết định nhận đơn hàng chủ yếu là tin vào trực giác của mình", Thủy nói. Công tôi thuyết phục mình bằng cách làm việc của doanh nhân người Nhật này trong lần tiếp xúc trước. Ba ngày tiếp theo trong nỗi lo lắng nên mất ăn mất ngủ Thủy tất bật thu xếp để hoàn tất loạt hàng. Sang ngày chốt, cả môi trừ được gánh nặng khi người khách nộp môi L/C cho công

Ap lực thời gian

Một câu giám đốc ngân hàng có phần nói: "Quyết định chớ trong khoảng khắc những nỗi khi làm tới nên bất cứ vì nội không chớ liên quan nên bản thân mình mà công ảnh hưởng nên cái số nghiệp, giá trị, nên cuộc sống của công hàng ngàn nhân viên. Và nỗi khi một lần nhận những nỗi ra quyết định không nên với lòng tâm, cái giá người giám đốc phải trả là những năm tháng tôi do của mình...".

Năm 1997, cơn khủng hoảng tại chính khu vực châu Âu vui buồn lâu tại Trùng Sanh, nhà này ông Ngoại Quang Phòng, nhà phân phối nước ngoài của hãng Hitachi tại Việt Nam, vào con nông phần sản. Hàng nhập chính ngạch về bán không được vì hàng nhập lâu giá thấp hơn, tố tín dụng trả chậm nên hạn thanh toán đơn đặt, nông Việt Nam thì trôi nổi giá nên công mất, ông Phòng biết tình trạng sẽ ngay càng tồi tệ hơn nếu có duy trì việc kinh doanh.

"Nói với tôi, áp lực thời gian lúc này thật khủng khiếp vì mỗi ngày qua thì gánh nặng nội nản lại thêm chồng chất", ông kể Tiền phải trả lại cho ngân hàng nữa lên nên 400 triệu nông/tháng vào thời điểm này Giờ lúc nhớ sắp chết đuối vì thất vọng, một người bạn nói với ông một câu châm ngôn rất y như *mat số nghiệp thất số là không mất gì, mất uy tín là mất 50%, chớ khi mất hết ý chí, nghề lúc môi là mất tất cả* "Tôi tôi an ủi mình cũng có hai bản

tay trắng lam nên, nếu có mặt trắng thì ai cũng là trêu ve niềm khời nào mà thôi", ông nói.

Một thời khác ông Phông không thể quên là buổi sáng ông cho hợp toàn thể công ty, thông báo tâm nguyện tại cái moi hoạt động, nông cò và văn phòng tại Hà Nội, nông nhập hàng và chăm sóc lam nãi diện cho Hitachi. "Nồi là cầu chăm hết cho một số nghiệp mà tôi có công gây dựng năm, sáu năm trôi. Nông suy cho cùng, giải trừ ních thóc của con người không phải là chiếc xe hơi, cái nhà mà là chốt tin", ông nói.

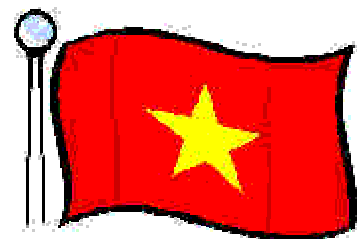
Ba, bốn năm trôi lăn nãi sau nôi ông bần tại cái nông gì mình coi nãi trang trái nôi nãi. Bây giờ ông coi thể măm còi nôi rằng mình là doanh nghiệp phải sản mà không thiếu thuê

Du bần là một người thanh nãi, coi tiền tại trong tay thì cũng không vì thể mà bần coi thể coi hôn 24 giờ trong một ngày. Nông nãi mà bần coi thể hôn người khác là biết cách quản lý và sử dụng thời gian của mình một cách coi hiệu quả "Thời gian của doanh nghiệp cũng quý nhò nông vốn của hơi vãi", ông Nguyễn Quang Tuyền, so sánh. "Nếu nông vốn nôi có sử dụng hiệu quả bằng cách xoay vòng nhanh thì nôi với thời gian nôi là phần bù hợp lý", ông nói. Bí quyết nãi tránh nôi có áp lực thời gian, theo ông Tuyền và ông Lâm Hoàng Lộc, Chủ tịch Hội nông quản trò Công ty WEC, là "phải biết chia quyền và dứt khoát giao việc cho người khác". Nông nãi hành doanh nghiệp tuổi ngoài 60 nay nãi chiêm nghiệm ra nãi nôi và nãi thóc hiện. Nôi với hơi, thời gian trong một ngày nãi nôi chia oà rơ rang, chính vì thể mà hơi coi thể tham gia giảm sát hay nãi hành công việc kinh doanh của bốn năm công ty cùng một lúc. Nông coi một nãi hơi muốn chia sẻ là xin bần nông quên tập thói quen danh vài phút trong ngày nãi suy nghĩ nãi những tình huống xấu nhất coi thể nãi với doanh nghiệp của bần. "Nôi chính là cách bần mua bảo hiểm cho áp lực thời gian mà bần coi thể sẽ nãi", hơi nói.

Qua bài viết trên, chúng ta thôi phân tích xem anh Trọng, chủ Thủy và anh Phông trong những câu chuyện trên, với cách giải quyết cho công việc của mình (nôi có hiệu theo ngôn ngữ Phông Pháp Luân Sảng Taò) thì hơi nãi vẫn dùng nôi có những thói thuà nãi. Với mong muốn mỗi chúng ta tới suy ngẫm và nông thôi nãi nãi lại những gì nãi hơi, tới xin main phép đồng tại nãi nãi mỗi chúng ta tới chiêm nghiệm và phân tích.

LA CÔ THÔNG MINH

Nên những ngày lễ Tết, khi cần phải treo cô thì... chúng ta không biết là cô nãi nam ôi nãi !!! Sau một thời gian tìm kiếm, chúng ta lại phải mất thời gian (và công sức) treo lên thang hoặc ghe cao nãi treo là cô vào nãi vò trí mong muốn. Tại sao lại không coi một là cô 'thông minh', biết tới xuất hiện vào nãi những dịp lễ Tết và tới biến mất khi không cần thiết ???



Trên đây là bài toàn do bần Trình Lâm Duy, K.209 nãi ra. Mọi các bần góp ý giải quyết bài toàn này.