

BUỔI 4

- Việc của mình là quảng bá hình ảnh người khác làm việc gì đó tốt cho mình, sự vật, sự việc, hiện tượng, sp tốt mang lại lợi ích cho mình với thái độ TTBO, khi mở miệng ra là trong mình có hình ảnh tốt đẹp, nhiếp hình ảnh đó chắc bên trong mình rồi chuyển qua cho người khác để cùng nhau có hình ảnh tốt đẹp tích cực
 - QB từ khi có lòng biết ơn em chuyển hóa dc vk => sâu bên trong là ngạo mạn nội tâm, nâng cao bản thân đây là đưa mọi người về điện từ âm
 - QB làm sao để người khác có dc hình ảnh tốt đẹp với TSRĐNL cao, ko giải thích chi tiết dài dòng, ko nói về kết quả
 - Tập dần và quan sát chính bản thân mình và người nghe trong lúc QB dần sẽ tạo thành thói quen mượt mà hơn
 - QB chuyển hiện thực xuyên ko, xem hình ảnh bên trong của mình ntn, rõ nét chưa, sắc nét chưa rồi chuyển cái hình đó qua cho người khác
 - Bí mật ko nói cho ai nghe ai hỏi mới nói, để người ta tự hỏi, để tổng nghiệp họ trôi lên thì mình mới gửi tài liệu, mới giới thiệu, if người ta đủ nhân duyên người ta chắc chắn sẽ gặp, nên hay cảm nhận từ từ, nhin 1 chút rồi hãy nói, đó là tôn trọng tổng nghiệp của người khác
- => tri thức này là bí mật chưa nói cho ai nghe, nếu có ai hỏi thì mình biết thời cơ đã tới
- Người có lòng biết ơn sẽ biết ơn trong mọi hoàn cảnh

* ĐỐI TƯỢNG QB

1. Tri thức
2. Con người

3. Môi trường

4. Lớp học (tri thức)

5. Dự án

6. Sách

7. Ước mơ

8. Sản phẩm

9. Dịch vụ

10. Doanh nghiệp (tương lai)

- Tập trung vào 6: tri thức, con người, môi trường, lớp học, sản phẩm và dịch vụ trước

*** 3 TIÊU CHUẨN QB (đủ cả 3 tiêu chuẩn)**

1. Sản phẩm chất lượng đạt chuẩn QB

- Có giá trị sử dụng (hay là đạt được nhu cầu của khách) - tầng 1

- Có giá trị trải nghiệm - tầng 2

- Có giá trị trao đổi - tầng 3 (đạt tới tầng này thì sản phẩm mới có thể trường tồn)

- Giá trị trao đổi > giá trị trải nghiệm > giá trị sử dụng. Tuyệt đối không đưa giá trị trải nghiệm vào giá trị sử dụng. Giá trị trao đổi là hệ sinh thái của sản phẩm, nếu giải được tầng này thì con người sẽ ở lại, nếu có giá trị trao đổi thì tự động con người sẽ kết nối với bạn và sản phẩm này sẽ tự tồn tại và phát triển

- Trước khi giải được bài toán tầng 1 thì phải đặt ra ý niệm giá trị trao đổi của sản phẩm mình làm là gì, nếu chưa có thì dự án sẽ gãy theo thời gian. Tạo cơ hội sân chơi cho con người có thể có mở rộng mạng chất lượng, có môi trường làm ăn, có tiền, được yêu thương, được nói chuyện nội tâm...

2. Kiến tạo được môi trường

- Vui vẻ, hi vọng, niềm tin, trí tuệ, TTBO, yêu thương, bao dung, khiêm tốn, chân thật. Nếu thấy người ta thiếu thì cho người ta thêm là có cơ hội tích tạo công đức phước đức

3. Có triết lý kinh doanh

- Tâm (người chủ dự án có thấu suốt ko, có muốn giúp người ko), tài (người này có tài năng hay tiền tài ko nếu chưa có thì QB vào thì tự người ta sẽ có), lực (sk và mqh của người đó ra sao). Nếu chưa có thì có cơ hội tích tạo CDPĐ bằng cách giúp người ta hoàn thiện tâm tài lực

- Lâu, lớn, lành

- Thỏa được tam giác giới

=> khi có 3 tiêu chí QB thì mình có đủ tư cách thẩm định dự án, ko cần giỏi nhưng đủ sáng suốt để ko bị dẫn dắt, đủ tự tin để đi QB

TRÂN TRỌNG BIẾT ON TRI THỨC TUYỆT QUÝ THẦY ĐÃ CHUYỂN GIAO. NHIỆM VỤ LÀ KIÊN TIN TƯỜNG VUI VẺ THỰC HÀNH