MỤC LỤC

SAI LẦM 1: Quá tin tưởng vào các hướng dẫn về chế độ ăn uống
SAI LẦM 2: Không xem xét sức khỏe tổng thể của khách hàng
SAI LẦM 3: Giả định rằng tất cả khách hàng đều có động lực để thay đổi
SAI LẦM 4: Bỏ qua các kỹ thuật huấn luyện hành vi
SAI LẦM 5: Đánh giá thấp tầm quan trọng của giao tiếp
SAI LẦM 6: Bỏ qua việc theo dõi và theo dõi liên tục
SAI LẦM 7: Tập trung quá nhiều vào chế độ ăn kiêng hạn chế
SAI LẦM 8: Bỏ qua các yếu tố văn hóa hoặc kinh tế xã hội
SAI LẦM 9: Không xem xét sức khỏe tâm thần
SAI LẦM 10: Thúc đẩy các chiến lược ăn kiêng chưa được chứng minh hoặc không được hỗ trợ
SAI LẦM 11: Không cập nhật những nghiên cứu mới nhất
SAI LẦM 12: Dựa vào giai thoại cá nhân hoặc trường hợp của một khách hàng
SAI LẦM 13: Khái quát hóa hoặc đơn giản hóa quá mức các khái niệm phức tạp
SAI LẦM 14: Tập trung quá nhiều vào ý chí và sự tự chủ
SAI LẦM 15: Bỏ qua việc lôi kéo khách hàng tham gia vào quá trình thiết lập mục tiêu
SAI LẦM 16: Mong đợi thành công chỉ sau một đêm
SAI LẦM 17: Không cung cấp hỗ trợ liên tục
SAI LẦM 18: Bỏ qua tầm quan trọng của phương pháp lấy khách hàng làm trung tâm
SAI LẦM 19: Bỏ qua sở thích cá nhân
SAI LẦM 20: Dựa quá nhiều vào thử nghiệm trong phòng thí nghiệm và công nghệ
SAI LẦM 21: Không xem xét các yếu tố lối sống
SAI LẦM 22: Không để thân chủ tham gia vào quá trình lập kế hoạch dinh dưỡng
SAI LẦM 23: Không xem xét các rủi ro về sức khỏe, tác dụng phụ hoặc chống chỉ định
Cách tối đa hóa tác động đến khách hàng thông qua khoa học dinh dưỡng ứng dụng
- Luôn cập nhật những nghiên cứu mới nhất
- Xem xét toàn bộ con người
- Cá nhân hóa kế hoạch dinh dưỡng
- Tập trung vào thay đổi hành vi
- Giải quyết các yếu tố tiềm ẩn
- Tránh thúc đẩy các chiến lược ăn kiêng chưa được chứng minh hoặc không được hỗ trợ
- Giao tiếp hiệu quả

Hợp tác với các chuyên gia chăm sóc sức khỏe khác
Xem xét các yếu tố xã hội và môi trường
Nhấn mạnh cách tiếp cận toàn diện, dài hạn
Tóm lại

- Dinh dưỡng là một lĩnh vực phức tạp và không ngừng phát triển, và các chuyên gia dinh dưỡng đóng một vai trò quan trọng trong việc giúp khách hàng đạt được các mục tiêu về sức khỏe của họ thông qua các chương trình dinh dưỡng dựa trên bằng chứng khoa học. Tuy nhiên, ngay cả những chuyên gia dinh dưỡng dày dạn kinh nghiệm cũng có thể mắc một số sai lầm phổ biến khi làm việc với khách hàng, dẫn đến kết quả ở dưới mức tối ưu hoặc thậm chí gây hại cho sức khỏe khách hàng.
- Trong bài viết này, chúng ta sẽ khám phá 23 sai lầm phổ biến mà các chuyên gia dinh dưỡng có thể mắc phải, ngay cả khi áp dụng các chiến lược dựa trên bằng chứng khoa học với khách hàng của họ, cùng với các mẹo để tránh những sai lầm này và áp dụng khoa học dinh dưỡng theo cách lấy khách hàng làm trung tâm. Bằng cách đó, các chuyên gia dinh dưỡng có thể tối đa hóa tác động của công việc và giúp khách hàng của họ thành thạo hơn.

Nào, chúng ta hãy bắt đầu:

SAI LẦM 1: Quá tin tưởng vào các hướng dẫn về chế độ ăn uống

- Mặc dù các hướng dẫn chính thức của quốc gia là nguồn thông tin quan trọng cho các chuyên gia dinh dưỡng, nhưng chúng không nên được áp dụng một cách thiếu suy nghĩ cho tất cả các khách hàng. Nguyên tắc những hướng dẫn này đa số dựa trên dữ liệu ở cấp độ dân số và có thể không phù hợp với tất cả các cá nhân.
- Ví dụ: Một khách hàng mắc bệnh lý như tiểu đường (đái tháo đường) hoặc bệnh celiac có thể cần một phương pháp ăn kiêng, một chế độ ăn hay chế độ dinh dưỡng khác với những gì được khuyến nghị trong hướng dẫn ăn uống cho người bệnh tiểu đường. Các chuyên gia dinh dưỡng cũng nên sử dụng phán đoán lâm sàng của riêng họ và xem xét các nhu cầu

và hoàn cảnh riêng của từng khách hàng khi đưa ra các chế độ dinh dưỡng cho khách hàng.

SAI LẦM 2: Không xem xét sức khỏe tổng thể của khách hàng

Dinh dưỡng chỉ là một khía cạnh của sức khỏe và hạnh phúc tổng thể. Các chuyên gia dinh dưỡng chỉ tập trung vào chế độ ăn uống và không xem xét các yếu tố khác như hoạt động thể chất, kiểm soát căng thẳng và giấc ngủ có thể không cung cấp hỗ trợ toàn diện cho khách hàng của họ.

SAI LẦM 3: Giả định rằng tất cả khách hàng đều có động lực để thay đổi

Trong khi một số khách hàng có thể có động lực cao để thay đổi chế độ ăn uống và lối sống của họ, những người khác có thể phản đối hoặc do dự. Các chuyên gia dinh dưỡng cho rằng tất cả các khách hàng đều có động lực như nhau có thể không tương tác hiệu quả với những người ít có động lực hơn.

SAI LẦM 4: Bỏ qua các kỹ thuật huấn luyện hành vi

Các kỹ thuật huấn luyện hành vi có thể giúp xác định sự sẵn sàng của khách hàng để thay đổi cách ăn uống của họ và thậm chí thúc đẩy động lực nội tại. Nó liên quan đến việc hợp tác với khách hàng để đặt ra các mục tiêu thực tế, xác định những trở ngại tiềm ẩn và phát triển các chiến lược để vượt qua chúng. Bằng cách gặp gỡ khách hàng tại nơi họ đang ở và trao quyền cho họ kiểm soát sức khỏe của mình, các chuyên gia dinh dưỡng có thể giúp ngay cả

những khách hàng kháng thuốc nhất thực hiện những thay đổi bền vững và có ý nghĩa đối với chế độ ăn uống và lối sống của họ.

SAI LẦM 5: Đánh giá thấp tầm quan trọng của giao tiếp

Giao tiếp hiệu quả là điều cần thiết để xây dựng lòng tin và mối quan hệ với khách hàng cũng như đảm bảo rằng các khuyến nghị về dinh dưỡng được hiểu và thực hiện. Các chuyên gia dinh dưỡng không giao tiếp rõ ràng hoặc không dành thời gian lắng nghe mối quan tâm của khách hàng có thể gặp khó khăn trong việc đạt được kết quả thành công.

SAI LẦM 6: Bỏ qua việc theo dõi và theo dõi liên tục

Các khuyến nghị về dinh dưỡng có thể cần được điều chỉnh theo thời gian khi nhu cầu và hoàn cảnh của khách hàng thay đổi. Các chuyên gia dinh dưỡng không theo dõi và theo dõi liên tục có thể bỏ lỡ cơ hội điều chỉnh hoặc cung cấp hướng dẫn bổ sung, điều này có thể dẫn đến kết quả dưới mức tối ưu cho khách hàng.

SAI LẦM 7: Tập trung quá nhiều vào chế độ ăn kiêng hạn chế

Mặc dù một số khách hàng có thể hưởng lợi từ chế độ ăn kiêng hạn chế đối với các tình trạng sức khỏe cụ thể, nhưng chế độ ăn kiêng quá khắt khe có thể khó duy trì trong thời gian dài và có thể dẫn đến thiếu hụt chất dinh dưỡng. Các chuyên gia dinh dưỡng tập trung quá nhiều vào chế độ ăn kiêng hạn chế có thể không cung cấp cho khách hàng một cách tiếp cận bền vững để ăn uống lành mạnh.

SAI LẦM 8: Bỏ qua các yếu tố văn hóa hoặc kinh tế xã hội

Văn hóa, tình trạng kinh tế xã hội và các yếu tố xã hội quyết định sức khỏe khác có thể có tác động đáng kể đến thói quen ăn uống và kết quả sức khỏe của cá nhân. Các chuyên gia dinh dưỡng bỏ qua các yếu tố này (chẳng hạn như sự sẵn có và khả năng chi trả của thực phẩm lành mạnh hoặc ảnh hưởng của mạng lưới hỗ trợ xã hội) có thể không đưa ra các khuyến nghị phù hợp về mặt văn hóa hoặc dễ tiếp cận cho tất cả khách hàng.

SAI LẦM 9: Không xem xét sức khỏe tâm thần

Sức khỏe tâm thần có thể ảnh hưởng đáng kể đến thói quen ăn kiêng và kết quả sức khỏe tổng thể của mỗi cá nhân. Các chuyên gia dinh dưỡng không xem xét các vấn đề sức khỏe tâm thần như lo lắng, trầm cảm hoặc rối loạn ăn uống có thể không thể hỗ trợ khách hàng một cách hiệu quả trong việc đạt được các mục tiêu sức khỏe của họ.

SAI LẦM 10: Thúc đẩy các chiến lược ăn kiêng chưa được chứng minh hoặc không được hỗ trợ

Có rất nhiều thông tin sai lệch và cường điệu xung quanh một số xu hướng ăn kiêng và chế độ ăn kiêng nhất thời. Các chuyên gia dinh dưỡng thúc đẩy các biện pháp can thiệp chế độ ăn uống chưa được chứng minh hoặc không được hỗ trợ có thể gây hiểu lầm cho khách hàng của họ và góp phần gây nhầm lẫn và thông tin sai lệch trong lĩnh vực này.

SAI LẦM 11: Không cập nhật những nghiên cứu mới nhất

Nghiên cứu về dinh dưỡng không ngừng phát triển và các nghiên cứu mới được công bố thường xuyên. Các chuyên gia dinh dưỡng không cập nhật các nghiên cứu mới nhất có thể đang sử dụng thông tin lỗi thời hoặc không chính xác để đưa ra các khuyến nghị của họ, nó có thể tác động tiêu cực đến kết quả sức khỏe của khách hàng của họ.

SAI LẦM 12: Dựa vào giai thoại cá nhân hoặc trường hợp của một khách hàng

Những giai thoại cá nhân hoặc trường hợp của một khách hàng có thể không áp dụng hoặc không liên quan đến khách hàng khác và các chuyên gia dinh dưỡng chỉ dựa vào kinh nghiệm hoặc quan sát của chính họ có thể truyền đạt thông tin không có bằng chứng khoa học hỗ trợ.

SAI LẦM 13: Khái quát hóa hoặc đơn giản hóa quá mức các khái niệm phức tạp

Dinh dưỡng là một lĩnh vực phức tạp với nhiều yếu tố có thể ảnh hưởng đến kết quả sức khỏe của một cá nhân. Các chuyên gia dinh dưỡng khái quát hóa hoặc đơn giản hóa quá mức các khái niệm phức tạp có thể đưa ra thông tin không chính xác hoặc sai lệch. Điều quan trọng đối với các chuyên gia dinh dưỡng là truyền đạt thông tin một cách rõ ràng và chính xác đồng thời thừa nhận sự phức tạp của lĩnh vực này.

SAI LẦM 14: Tập trung quá nhiều vào ý chí và sự tự chủ

Mặc dù ý chí và sự tự chủ có thể hữu ích trong việc thay đổi thói quen ăn uống, nhưng chúng không phải là yếu tố duy nhất cần xem xét. Các nhà dinh dưỡng tập trung quá nhiều vào sức mạnh ý chí và khả năng tự kiểm soát có thể bỏ qua các yếu tố khác, chẳng hạn như hỗ trợ xã hội, hình thành thói quen và các dấu hiệu môi trường có thể ảnh hưởng đến hành vi ăn uống.

SAI LẦM 15: Bỏ qua việc lôi kéo khách hàng tham gia vào quá trình thiết lập mục tiêu

Khách hàng có nhiều khả năng thành công hơn trong việc thay đổi thói quen ăn uống nếu họ tham gia vào quá trình thiết lập mục tiêu. Các chuyên gia dinh dưỡng không lôi kéo khách hàng vào việc đặt mục tiêu hoặc không xem xét sở thích và giá trị cá nhân của khách hàng có thể không thể thúc đẩy họ thực hiện những thay đổi bền vững đối với hành vi ăn uống của họ một cách hiệu quả.

SAI LẦM 16: Mong đợi thành công chỉ sau một đêm

Thay đổi hành vi ăn uống là một quá trình phức tạp và đầy thử thách, cần có thời gian và công sức. Các chuyên gia dinh dưỡng mong đợi khách hàng của họ thực hiện những thay đổi nhanh chóng, mạnh mẽ đối với thói quen ăn uống của họ có thể khiến họ thất bại. Thay vào đó, họ nên làm việc với khách hàng để đặt ra các mục tiêu có thể đạt được và thực hiện những thay đổi dần dần, bền vững đối với thói quen ăn uống của họ.

SAI LẦM 17: Không cung cấp hỗ trợ liên tục

Để có những thay đổi lâu dài đối với hành vi ăn uống cần có sự hỗ trợ và hướng dẫn liên tục. Các chuyên gia dinh dưỡng không cung cấp hỗ trợ liên tục, theo dõi hoặc chịu trách nhiệm có thể không thể giúp khách hàng thực hiện những thay đổi bền vững đối với thói quen ăn uống của họ một cách hiệu quả.

SAI LẦM 18: Bỏ qua tầm quan trọng của phương pháp lấy khách hàng làm trung tâm

Thay đổi hành vi ăn uống hiệu quả đòi hỏi phương pháp lấy khách hàng làm trung tâm có tính đến nhu cầu, hoàn cảnh, giá trị và sở thích riêng của từng khách hàng. Các chuyên gia dinh dưỡng không tuân theo điều này có thể không thể tương tác hiệu quả với khách hàng và giúp họ thực hiện những thay đổi có ý nghĩa đối với thói quen ăn kiêng và lối sống của họ.

SAI LẦM 19: Bỏ qua sở thích cá nhân

Cá nhân hóa chế độ ăn uống nên tính đến sở thích ăn uống, khẩu vị và nền tảng văn hóa của một cá nhân. Các chuyên gia dinh dưỡng không xem xét các yếu tố này có thể gặp khó khăn trong việc phát triển các kế hoạch dinh dưỡng thú vị và bền vững cho khách hàng của họ.

SAI LẦM 20: Dựa quá nhiều vào thử

nghiệm trong phòng thí nghiệm và công nghệ

Công nghệ có thể là một công cụ hữu ích để cá nhân hóa chế độ ăn uống, chẳng hạn như các ứng dụng theo dõi thực phẩm hoặc xét nghiệm di truyền. Tuy nhiên, các chuyên gia dinh dưỡng phụ thuộc quá nhiều vào công nghệ có thể bỏ qua tầm quan trọng của sự tương tác giữa con người và huấn luyện hành vi trong việc phát triển các kế hoạch dinh dưỡng hiệu quả và bền vững. Các chuyên gia dinh dưỡng nên sử dụng công nghệ như một công cụ để hỗ trợ công việc của họ thay vì thay thế cho sự tương tác và chuyên môn của con người.

SAI LẦM 21: Không xem xét các yếu tố lối sống

Dinh dưỡng chỉ là một khía cạnh của sức khỏe và hạnh phúc tổng thể, và các yếu tố lối sống như căng thẳng, giấc ngủ và hoạt động thể chất có thể ảnh hưởng đáng kể đến nhu cầu và mục tiêu dinh dưỡng của một cá nhân. Các chuyên gia dinh dưỡng không xem xét các yếu tố này có thể không phát triển được một chương trình dinh dưỡng toàn diện và hiệu quả cho khách hàng của họ.

SAI LẦM 22: Không để thân chủ tham gia vào quá trình lập kế hoạch dinh dưỡng

Các chương trình dinh dưỡng và lập kế hoạch ăn kiêng hiệu quả đòi hỏi sự tham gia và gắn kết tích cực của thân chủ. Các chuyên gia dinh dưỡng không lôi kéo khách hàng của họ tham gia vào quá trình phát triển và thực hiện kế hoạch dinh dưỡng có thể không thể thúc đẩy hoặc hỗ trợ họ một cách hiệu quả trong việc thực hiện những thay đổi bền vững đối với thói quen dinh dưỡng của họ.

SAI LẦM 23: Không xem xét các rủi ro về sức khỏe, tác dụng phụ hoặc chống chỉ định

- Không xem xét các rủi ro về sức khỏe, tác dụng phụ hoặc chống chỉ định đối với những thay đổi trong chế độ ăn uống được khuyến nghị là một sai lầm phổ biến mà các chuyên gia dinh dưỡng có thể mắc phải khi làm việc với khách hàng. Điều đó có nghĩa là chuyên gia dinh dưỡng không tính đến những tác động tiêu cực tiềm ẩn mà việc thay đổi chế độ ăn uống được khuyến nghị có thể gây ra đối với sức khỏe của khách hàng, đặc biệt nếu họ mắc một số bệnh trạng, dị ứng hoặc nhạy cảm với thực phẩm.
- Ví dụ, một chuyên gia dinh dưỡng có thể đề nghị một chế độ ăn giàu chất đạm cho khách hàng mà không xem xét rằng khách hàng đó có bệnh thận từ trước khiến họ không an toàn khi tiêu thụ nhiều chất đạm. Một ví dụ khác có thể là đề xuất chế độ ăn ít chất béo cho khách hàng mà không tính đến việc họ có tiền sử bệnh túi mật, điều này có thể khiến họ khó tiêu hóa chất béo.
- Bằng cách không xem xét các rủi ro sức khỏe tiềm ẩn, tác dụng phụ hoặc chống chỉ định của những thay đổi chế độ ăn uống được khuyến nghị, các chuyên gia dinh dưỡng có thể vô tình gây hại hoặc tác động tiêu cực đến sức khỏe của khách hàng. Đây là lý do tại sao điều quan trọng là phải đánh giá kỹ lưỡng tình trạng sức khỏe và nhu cầu cá nhân của từng khách hàng trước khi đưa ra bất kỳ khuyến nghị nào về chế độ ăn uống.

Cách tối đa hóa tác động đến khách hàng thông qua khoa học dinh dưỡng ứng dụng

Các chuyên gia dinh dưỡng đóng một vai trò quan trọng trong việc giúp các cá nhân thực hiện các mục tiêu về sức khỏe và thể chất của họ thông qua các chương trình dinh dưỡng dựa trên bằng chứng. Tuy nhiên, việc áp dụng khoa học dinh dưỡng một cách hiệu quả đòi hỏi cách tiếp cận lấy khách hàng làm trung tâm, xem xét nhu cầu và hoàn cảnh riêng của mỗi cá

nhân.

Vì vậy, đây là 10 cách mà các chuyên gia dinh dưỡng có thể áp dụng khoa học dinh dưỡng tốt hơn:

Luôn cập nhật những nghiên cứu mới nhất

Nghiên cứu về dinh dưỡng không ngừng phát triển và điều quan trọng là các chuyên gia dinh dưỡng phải cập nhật những phát hiện và khuyến nghị mới nhất.

Xem xét toàn bộ con người

Dinh dưỡng chỉ là một khía cạnh của sức khỏe và hạnh phúc tổng thể, và các chuyên gia dinh dưỡng nên xem xét các yếu tố khác, chẳng hạn như hoạt động thể chất, kiểm soát căng thẳng và giấc ngủ, khi làm việc với khách hàng.

Cá nhân hóa kế hoạch dinh dưỡng

Các kế hoạch dinh dưỡng hiệu quả nên được điều chỉnh phù hợp với nhu cầu và hoàn cảnh riêng của từng khách hàng, bao gồm sở thích, tiền sử bệnh và nền tảng văn hóa của họ.

Tập trung vào thay đổi hành vi

Các chuyên gia dinh dưỡng nên làm việc với khách hàng để phát triển các chiến lược thay đổi hành vi ăn uống bền vững thay vì chỉ dựa vào các biện pháp khắc phục chế độ ăn uống tạm thời.

Giải quyết các yếu tố tiềm ẩn

Thói quen ăn uống không lành mạnh thường là triệu chứng của các yếu tố tiềm ẩn về cảm xúc, tâm lý hoặc môi trường. Các chuyên gia dinh dưỡng nên giải quyết những vấn đề này để hỗ trợ thay đổi hành vi lâu dài.

Tránh thúc đẩy các chiến lược ăn kiêng chưa được chứng minh hoặc không được hỗ trợ

Các nhà dinh dưỡng nên thận trọng trong việc thúc đẩy các can thiệp ăn kiêng thiếu bằng chứng khoa học hoặc không được hỗ trợ bởi nghiên cứu đáng tin cậy. Điều quan trọng là ưu tiên các khuyến nghị dựa trên bằng chứng và cân nhắc các rủi ro và lợi ích tiềm ẩn của bất kỳ biện pháp can thiệp nào trước khi giới thiệu nó cho khách hàng của họ.

Giao tiếp hiệu quả

Giao tiếp hiệu quả là điều cần thiết để xây dựng lòng tin và mối quan hệ với khách hàng và để đảm bảo rằng các khuyến nghị về dinh dưỡng được hiểu và thực hiện.

Hợp tác với các chuyên gia chăm sóc sức khỏe khác

Các chuyên gia dinh dưỡng nên hợp tác với các chuyên gia chăm sóc sức khỏe khác, chẳng hạn như bác sĩ và nhà tâm lý học, để cung cấp dịch vụ chăm sóc toàn diện và hiệu quả cho khách hàng.

Xem xét các yếu tố xã hội và môi trường

Các yếu tố xã hội và môi trường có thể tác động đáng kể đến thói quen dinh dưỡng và kết quả sức khỏe của một cá nhân, và các chuyên gia dinh dưỡng nên xem xét các khía cạnh này

khi xây dựng kế hoạch dinh dưỡng cá nhân hóa.

Nhấn mạnh cách tiếp cận toàn diện, dài hạn

- Các kế hoạch dinh dưỡng hiệu quả nên tập trung vào kết quả sức khỏe lâu dài và áp dụng cách tiếp cận toàn diện đối với sức khỏe và hạnh phúc hơn là dựa vào các chiến lược hạn hẹp và ngắn hạn.
- Áp dụng khoa học dinh dưỡng một cách hiệu quả đòi hỏi cách tiếp cận lấy khách hàng làm trung tâm, các khuyến nghị dựa trên bằng chứng và tập trung vào thay đổi hành vi. Bằng cách cập nhật những nghiên cứu mới nhất, xem xét nhu cầu riêng của từng khách hàng và cộng tác làm việc với các chuyên gia chăm sóc sức khỏe khác, các chuyên gia dinh dưỡng có thể tối đa hóa tác động của công việc và giúp khách hàng của họ có một cuộc sống khỏe mạnh và hạnh phúc hơn.

Tóm lại

- Mặc dù dinh dưỡng là một lĩnh vực phức tạp và không ngừng phát triển, nhưng các chuyên gia dinh dưỡng đóng một vai trò quan trọng trong việc giúp khách hàng đạt được các mục tiêu về sức khỏe và thể chất của họ thông qua các chương trình dinh dưỡng dựa trên bằng chứng. Tuy nhiên, ngay cả những chuyên gia dinh dưỡng thông minh và có thiện chí cũng có thể mắc những sai lầm phổ biến khi làm việc với khách hàng.
- Bằng cách tránh những sai lầm này và áp dụng khoa học dinh dưỡng theo cách lấy khách hàng làm trung tâm, các chuyên gia dinh dưỡng có thể nâng cao tác động của công việc và giúp khách hàng của họ thực hiện những thay đổi bền vững và có ý nghĩa đối với chế độ ăn uống và lối sống của họ. Luôn cập nhật những nghiên cứu mới nhất, cá nhân hóa các kế hoạch dinh dưỡng, tập trung vào thay đổi hành vi và xem xét toàn bộ con người, bao gồm các yếu tố xã hội và môi trường, là rất quan trọng.
- Ngoài ra, giao tiếp hiệu quả, cộng tác với các chuyên gia chăm sóc sức khỏe khác và cách tiếp cận lấy khách hàng làm trung tâm là điều cần thiết để đạt được kết quả thành công và hạnh phúc lâu dài.