

Chương VIII BƯỚC THỨ BẢY VƯỜN TỐI CỦA CẢI: QUYẾT ĐỊNH

Bạn sẽ thấy quyết định hiện ra qua ý kiến như thế nào và phải thi hành quyết định đó như thế nào. Bạn sẽ hiểu cần phải thu lợi ích, lợi nhuận như thế nào và vào lúc nào.

BƯỚC THỨ BẢY VƯỜN TỐI CỦA CẢI: QUYẾT ĐỊNH

Tôi đã phân tích 25.000 trường hợp thất bại. Và đã phát hiện ra một điều rằng việc càng lớn thì sự thiếu kiên quyết càng trở nên nguy hiểm.

Mỗi một người trong số chúng ta đều phải đấu tranh với thói quen gác lại.

Khi đọc hết quyển sách này bạn sẽ có dịp kiểm tra xem mình có khả năng quyết định nhanh và cụ thể không, - bởi vì phải vận dụng những nguyên tắc trình bày ở đây vào thực tế!

Tiểu sử về những gia tài lớn có rất nhiều điểm giống nhau: các chủ nhân đều ra quyết định rất nhanh, nhưng thay đổi quyết định thì rất chậm và thận trọng. Còn tất cả những người thất bại thì rất giống nhau ở điểm ngược lại: họ quyết định rất chậm, nhưng thay đổi quyết định thì rất nhanh và thường xuyên.

Ngài Ford có thói quen quyết định rất nhanh và rất ghét thay đổi, đến nỗi đã hình thành huyền thoại về sự ương bướng và cứng đầu của ông ta. Người ta cho rằng chính tính cách này đã thúc đẩy ông tiếp tục sản xuất xe hơi model ôTă (loại xe hơi xấu xí dị dạng nhất trên thế giới), trong khi tất cả các cổ vấn và nhiều khách hàng đều đòi phải thay. Cũng có thể trong trường hợp này ngài Ford chậm cải tiến, nhưng mặt khác, có phải chẳng chính sự cứng rắn này đã đem lại cho ngài nhiều triệu đôla? Và sự bướng bỉnh ngoan cường bảo vệ quyết định có hơn hẳn sự lẩn lữa và giao động từ thái cực này sang thái cực khác không?

HỌ CỨ KHUYÊN, NHƯNG NGƯỜI PHẢI SỐNG CHÍNH LÀ BẠN!

Những người ít tiền thường hay bầu víu vào lời khuyên của người khác. Họ cho phép báo chí và những người hàng xóm lăm điều suy nghĩ thay cho mình. Lời khuyên chính là loại hàng hóa rẻ tiền nhất trên thế giới. Cứ hỏi một người bất kỳ - anh ta sẽ tặng bạn cả đống lời khuyên. Nhưng nếu bạn quyết định dựa trên cơ sở ý kiến của người khác, thì bạn sẽ chẳng thành công trong bất cứ việc gì, đặc biệt nếu bạn muốn biến ước mơ thành tiền bạc.

Còn nếu như bạn không thể thiếu được sự khuyên bảo của người khác, thì cũng có thể vì chính bạn chẳng có ước mơ gì?

Đừng thông báo cho ai công việc của mình trừ các thành viên ôTrung tâm não bộ của bạn. Đương nhiên, khi lựa chọn các thành viên này, cần chắc chắn rằng họ hiểu và nhất trí với mục tiêu của bạn. Bạn bè và họ hàng gần