

Những người “bình thường” mang tâm lý ngại thay đổi, cũng vì thế họ ít khi đồng tình với sự tiến bộ. Rất nhiều người đã từng lên tiếng phản đối việc sử dụng xe hơi, họ muốn duy trì việc đi bộ hoặc cưỡi ngựa. Máy bay cũng từng vấp phải sự phản kháng quyết liệt tương tự, từ ý kiến cho rằng con người không có “quyền” xâm phạm vào khoảng không gian dành riêng cho các loài có cánh. Thậm chí cho đến tận bây giờ, vẫn còn nhiều người khẳng khái cho rằng loài người chẳng có việc gì để làm trong không gian cả.

Tiến sĩ Von Braun, một trong những chuyên gia nghiên cứu tên lửa hàng đầu, đã đưa ra lời giải thích cho kiểu suy nghĩ trên: “Con người thuộc về bất cứ nơi nào họ muốn đến”.

Vào khoảng năm 1900, một vị giám đốc nọ đã đưa ra một nguyên tắc quản trị bán hàng được nhiều người biết đến, thậm chí còn được ghi vào trong sách vở tài liệu ở các trường học. Nguyên tắc đó được phát biểu như sau: “Chỉ có một cách tốt nhất để bán sản phẩm. Đó là hãy tìm ra cách tốt nhất và đừng bao giờ chệch hướng khỏi cách đó”.

Thật may mắn cho công ty do vị giám đốc cổ hủ này điều hành, các nhà lãnh đạo mới đã kịp thời thay thế ông ấy và đã cứu công ty khỏi phá sản.

Nguyên tắc trên thật tương phản với triết lý của Crawford H. Greenewalt, chủ tịch của E. I. du Pont de Nemours - một trong những công ty kinh doanh lớn nhất nước Mỹ. Trong một bài diễn thuyết tại trường Đại học Colombia, Greenewalt nói: “Có rất nhiều cách khác nhau để giải quyết tốt một vấn đề. Mỗi người, khi được giao cùng một nhiệm vụ, đều có cách riêng để hoàn thành tốt nhiệm vụ”.