

quan hệ với các loài ong khác, cách chúng sinh sản hay nơi chúng cư trú trong mùa đông, ắt bạn sẽ nhanh chóng cảm thấy yêu thích loài côn trùng này.

Để giúp cho học viên hiểu rõ phương châm *tìm-hiểu-kỹ-luỡng* có thể phát triển lòng nhiệt huyết và sự đam mê như thế nào, tôi thường lấy ví dụ về nhà kính trồng hoa. Tôi thân mật hỏi cả nhóm: “Có ai trong số các bạn thích sản xuất và bán nhà kính trồng hoa không?”. Rất tiếc, tôi chưa từng một lần nhận được câu trả lời “có”. Vì thế, tôi đã kể cho họ biết vài điều về nhà kính: khi mức sống được nâng lên, con người ngày càng quan tâm đến những nhu cầu cao cấp; người ta thích tự mình trồng phong lan và cam như thế nào. Nếu hàng chục ngàn gia đình xây dựng bể bơi riêng thì cũng sẽ có hàng triệu gia đình có thể xây nhà kính trồng hoa, vì nhà kính đỡ tốn kém hơn rất nhiều so với bể bơi. Tôi còn cho biết, nếu họ bán được một nhà kính với giá 600 đô la cho một trong số 50 gia đình, họ có thể tiến đến khả năng mở một cơ sở sản xuất nhà kính với quy mô 600 triệu đô la, hoặc một cơ sở cung ứng cây và hạt giống với quy mô 250 triệu đô la.

Kết quả là, nhóm học viên ấy - chỉ mới mười phút trước còn hoàn toàn thờ ơ với việc kinh doanh nhà kính - đã trở nên thích thú đến mức không muốn chuyển sang chủ đề mới.

Phương châm *tìm-hiểu-kỹ-luỡng* còn tỏ ra hữu ích trong việc giúp bạn thích nghi với những môi trường mới. Vài năm trước, một vài người bạn của tôi quyết định chuyển từ Detroit đến một thị trấn nhỏ ở miền trung Florida. Họ bán nhà, cắt đứt các mối quan hệ công việc, tạm biệt bạn bè và rời đi.

Sáu tuần sau, họ quay lại sống ở Detroit. Lý do của sự trở