

Tất cả các câu hỏi đó được đặt ra chỉ nhằm một mục đích duy nhất: tìm hiểu xem liệu người đó có phải là một người **biết hành động** hay không.

Chỉ có những ý tưởng tuyệt vời thôi là chưa đủ. Dù chỉ một ý tưởng bình thường nhưng nếu chúng ta theo đuổi và phát triển chắc chắn sẽ tốt hơn hẳn một ý tưởng xuất sắc nhưng lại bị lãng quên vì không được đưa vào thực hiện.

John Wanamaker^(*), người đã dựng nên cơ nghiệp khổng lồ của mình từ hai bàn tay trắng, luôn tâm niệm rằng: “Không ai có thể đạt được điều gì nếu chỉ ngồi suy nghĩ suông”.

Hãy nghĩ về điều đó mà xem. Bất cứ điều gì chúng ta có trên thế giới này, từ vệ tinh, những tòa nhà chọc trời cho đến thức ăn cho trẻ em, tất cả đều là những *ý tưởng được theo đuổi đến cùng để biến thành hiện thực*.

Khi bạn tìm hiểu con người - dù họ gặt được thành công hay không có thành tích gì đáng kể, bạn sẽ nhận ra họ thuộc vào một trong hai nhóm người: Nhóm chủ động và nhóm thụ động.

Chúng ta có thể tìm ra một nguyên tắc để thành công, khi nghiên cứu hai nhóm người này. Người Chủ động là con người của hành động. Anh ta luôn theo đuổi đến cùng những ý tưởng và kế hoạch của mình, luôn hành động để hoàn thành kế hoạch. Còn Người Thụ động là người “không làm gì”. Anh ta trì hoãn, luôn chần chừ trong mọi việc cho đến lúc anh ta

(*) John Wanamaker (1838 - 1922): Doanh nhân, lãnh tụ tôn giáo, nhà hoạt động chính trị. Wanamaker được xem là ông tổ của ngành quảng cáo hiện đại. Từng là giám đốc thứ 35 của Cục Bưu chính Hoa Kỳ (1889 - 1893). Tuy nhiên, tên tuổi của ông gắn liền với Đại siêu thị Wanamaker, một trong những siêu thị đầu tiên trên thế giới, do ông sáng lập vào năm 1902.