

Hãy xem một ví dụ khác trong lĩnh vực kinh doanh. Nếu muốn thành công, bạn phải xác định rõ ràng mục tiêu kinh doanh của mình. Bạn cần cân nhắc kỹ lưỡng về sản phẩm hay dịch vụ mà bạn muốn đưa vào thị trường, rồi tổ chức các hoạt động có liên quan như tài chính, nghiên cứu và phát triển, sản xuất, tiếp thị, nhân sự, cơ sở vật chất v.v. Kế hoạch, mục tiêu ban đầu thường quyết định sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp. Phần lớn các thất bại trong kinh doanh đều khởi phát từ sự sáng tạo đầu tiên: thiếu vốn, đánh giá sai thị trường hay không có một kế hoạch kinh doanh khả thi.

Làm cha làm mẹ cũng vậy, nếu muốn nuôi dạy con cái thành người có trách nhiệm, có kỷ luật và tự giác, bạn phải bám sát mục đích đó khi tiếp xúc hàng ngày với con cái. Bạn không được xâm phạm tính tự giác hay lòng tự trọng của chúng.

Người ta thường sử dụng nguyên tắc sáng tạo hai lần trong nhiều lĩnh vực và ở nhiều mức độ khác nhau của cuộc sống. Trước khi thực hiện một cuộc hành trình, bạn cần xác định trước đích đến và vạch ra một lộ trình tốt nhất. Trước khi trồng cây trong vườn, bạn đã có kế hoạch trước trong đầu, có thể trên giấy. Bạn viết bài diễn văn ra giấy trước khi đọc. Bạn hình dung trước cảnh bài trí khuôn viên ngôi nhà trước khi trang trí nó, bạn thiết kế mẫu thời trang của mình trước khi cắt may.

Do đó, tùy mức độ hiểu rõ nguyên tắc sáng tạo hai lần và nhận trách nhiệm cho cả hai lần sáng tạo mà chúng ta hành động và mở rộng *Vòng tròn Ảnh hưởng* của mình.