

ra trong nhận thức của anh: nguyện vọng trở thành bạn kinh doanh của Edison ngày càng lớn lên.

Các nhà tâm lý học đã nói rất đúng: "Nếu con người thật sự muốn một điều gì, điều đó sẽ hiện ngay lên bề ngoài của anh ta. Barns sẵn sàng hợp tác kinh doanh với Edison, hơn thế nữa, anh quyết tâm đạt kỳ được điều mình muốn.

Anh không bao giờ nói với mình: "Quý tha ma bắt, có khác gì nhau? Hay mình nghĩ lại và đi làm nhân viên bán hàng!". Không, anh tự nhủ: "Tôi đến đây là để bắt đầu doanh nghiệp với Edison và sẽ đạt kỳ được, thậm chí có phải mất cả phần còn lại của cuộc đời mình". Và đúng là anh nghĩ như vậy! Có bao nhiêu câu chuyện phi thường của những người có dự định rõ ràng, theo đuổi cho đến khi họ cháy lên niềm đam mê thu hút!

Có lẽ chàng Barns trẻ tuổi chẳng hiểu tí gì về những vấn đề như vậy, nhưng lòng quyết tâm và sự ngoan cường nhằm đạt một mục tiêu duy nhất (- một, nhưng bốc lửa!-) đã quét sạch mọi trở ngại và làm cho cơ hội anh vẫn mong đợi trở thành hiện thực.

#### CƠ HỘI ĐẾN TỪ CỬA SAU

Tuy nhiên, cơ hội đã đến từ nơi Barns ít ngờ nhất. Nói chung đây cũng là một trong những tính chất chính của cơ hội. Nó hay dùng cửa sau và thường nắp sau chiếc mặt nạ "rủi ro" hoặc thậm chí "thất bại tạm thời". Cũng có thể vì thế mà nhiều người không thể nhận dạng được nó.

Đúng lúc đó, ngài Edison hoàn thiện một dụng cụ mới mang tên Thiết bị phát thanh Edison. Các nhân viên bán hàng chẳng lấy gì làm thích thú. Họ cho rằng không dễ gì bán được.

Barns hiểu rằng anh có thể bán được thiết bị này. Anh đề nghị với Edison và nhận được cơ hội. Và anh đã bán được! Bán nhanh đến nỗi Edison ký ngay hợp đồng với anh về việc truyền bá và bán sản phẩm trong cả nước. Việc hợp tác kinh doanh này mang lại tiền bạc, nhưng ý nghĩa lớn hơn rất nhiều là: Barns tin rằng ai cũng có thể trở nên giàu có nếu học được cách suy nghĩ.

Tôi không biết lòng mong muốn của Barns mang lại cho anh số lãi ban đầu là bao nhiêu. Có thể hai hay ba triệu đôla, nhưng số này, dù là bao nhiêu đi chăng nữa, cũng quá bé nhỏ so với việc hiểu ra một sự thật: khi tuân thủ các nguyên tắc chính, ý nghĩ có thể biến thành giá trị vật chất.

#### ----- ĐÃ BẮT ĐẦU - ĐỪNG BỎ DỎ

Một trong những nguyên nhân thất bại phổ biến nhất là rời bỏ công việc ngay sau khi gặp sự không may đầu tiên. Mỗi người trong số chúng ta ai cũng có lần phạm sai lầm này.

... Một thời, chú của ngài Derby lên cơn "sốt vàng". Ông lên đường viễn Tây để đào vàng và làm giàu. Ông không biết rằng vàng trong thiên nhiên ít