vậy. Những người họ hàng sống cùng tôi làm sao có thể kính trọng tôi cho được khi họ thấy tôi chỉ là gánh nặng của họ (ấy là tôi nghĩ thế) và tôi chắc rằng mình đúng là gánh nặng của họ, bởi không ai với tâm trạng giống như tôi trong suốt năm vừa qua lại có thể là cái gì khác hơn ngoài gánh nặng với mọi người mà tôi có liên hệ.

Rõ ràng là "cái tôi khác" của tôi đã quyết tâm dứt tôi khỏi mặc cảm mà tôi đã tự tạo ra cho mình.

Tôi boa cho cậu nhân viên trực quầy lễ tân một đôla. Tôi bắt đầu ước tính xem đến cuối tuần này hóa đơn khách sạn của tôi sẽ là bao nhiều thì "cái tôi khác" lại ra lệnh cho tôi gạt bỏ mọi ý nghĩ "giới hạn" ra khỏi đầu và trong thời điểm này, tôi hãy cứ cư xử như thể tôi có tất cả số tiền tôi muốn ở trong ví.

Trải nghiệm này thật mới mẻ và lạ lùng với tôi. Tôi chưa từng đặt bản thân mình vào bất cứ vị trí nào mà tôi không tin rằng mình đúng là như thế.

Napoleon Hill đã đóng vai người đàn ông giàu có mà ông muốn trở thành. Chúng ta rất đồng ý với quan điểm rằng muốn trở nên giàu có, trước hết bạn cần phải tư duy như một người giàu có. Việc ở trong một môi trường tốt cũng rất quan trọng. Don Green - Giám đốc điều hành của Quỹ Napoleon Hill từng nói với tôi rằng: "Lần đầu tiên tôi mua những bộ cánh tử tế là ở

Sobel's - một cửa hàng quần áo nơi các lãnh đạo của Eastman Kodak từng mua sắm. Trên tấm biển hiệu cửa hàng, dưới cái tên đăng ký, ông chủ của cửa hàng có thêm dòng chữ: 'Nếu bạn muốn thành công, hãy ăn mặc như những người thành công trước đã.'"

Tuy nhiên, chúng tôi khuyên các bạn nên kiềm chế đừng cố gắng cạnh tranh với Napoleon Hill trong việc tiêu những đồng tiền không phải của mình.

Trong gần nửa tiếng, "cái tôi khác" này đã đưa ra các mệnh lệnh mà tôi phải nghe theo từng li từng tí trong suốt thời gian sau đó trong chuyến đi Philadelphia của tôi. Những hướng dẫn đó được đưa ra thông qua các suy nghĩ trung gian trong tâm trí tôi mạnh đến nỗi khó lòng phân biệt chúng với những ý nghĩ thông thường khác.

Tôi nhận được "các mệnh lệnh" lạ lùng từ một nguồn lạ lùng