

phát hiện ra tầm quan trọng đáng kinh ngạc của việc gọi mọi người bằng tên riêng của họ. Và ông đã sử dụng phát hiện này để có được sự hợp tác nhiệt thành của mọi người trong suốt cuộc đời mình.

Khi còn là một cậu bé ở Scotland, ông nuôi một cặp thỏ. Chẳng bao lâu sau ông có cả đám thỏ con. Nhưng khó khăn lúc đó là ông chẳng có gì để nuôi chúng cả. Vào một ngày đẹp trời, ông chợt nảy ra một sáng kiến. Ông bảo bọn con trai, con gái trong vùng rằng nếu chúng kiếm được đủ cỏ ba lá và bỏ công anh để nuôi bọn thỏ, ông sẽ lấy tên của chúng để đặt tên cho từng chú thỏ con. Kế hoạch ấy thành công như một phép lạ và Carnegie không bao giờ quên điều này.

Nhiều năm sau, ông kiếm hàng triệu đô-la cũng bằng cách sử dụng tâm lý này trong kinh doanh. Chẳng hạn, Andrew Carnegie muốn cung cấp đường ray bằng thép cho Công ty Đường sắt Pennsylvania mà J. Edgar Thomson lúc đó là Chủ tịch. Thế là ông dựng lên một nhà máy thép khổng lồ ở Pittsburgh và gọi nó là "*Nhà máy Thép Edgar Thomson*". Bạn hãy đoán xem, khi Công ty Đường sắt Pennsylvania cần thép làm đường ray, Edgar Thomson mua thép của ai? Nghệ thuật ghi nhớ, trân trọng tên bạn bè và các đối tác kinh doanh là một trong những bí quyết dẫn đến sự lãnh đạo thành công của Carnegie. Ông tự hào vì có thể gọi nhiều công nhân của mình bằng tên riêng của họ và chưa hề có một cuộc đình công nào xảy ra tại các nhà máy thép thời ông nắm quyền.