

tôi choáng váng. Tôi dường như hoàn toàn hoang mang, tôi không biết phải hay nên làm gì nữa.

Tôi nghĩ ra hàng tá kế hoạch có thể giúp tôi giải quyết vấn đề nhưng đồng thời lại gạt bỏ chúng đi bởi hoặc chúng quá phi thực tế hoặc không có khả năng thành công. Tôi giống như người đi lạc giữa rừng sâu mà không có la bàn vậy. Mọi nỗ lực thoát ra đều kéo tôi về lại xuất phát điểm ban đầu.

Trong gần hai tháng, tôi mắc phải căn bệnh tồi tệ nhất trong tất cả các loại bệnh tật của con người: Do dự. Tôi biết 17 nguyên tắc thành công nhưng lại không biết cách áp dụng chúng! Tuy không hề nhận ra nhưng lúc đó tôi đang đối mặt với một trong những tình huống khẩn cấp mà Ngài Carnegie từng nói với tôi - những tình huống có thể khiến bạn khám phá ra “cái tôi khác” của mình.

Bệnh tình của tôi khi ấy nặng tới mức tôi không hề nghĩ ra rằng mình cần phải ngồi xuống, phân tích xem nguyên nhân của nó là gì và tìm ra biện pháp chữa trị phù hợp.

“Căn bệnh tồi tệ nhất trong tất cả các loại bệnh tật của con người: Do dự.”

Bạn từng cảm thấy tê liệt vì bệnh do dự? Đây là bước ngoặt đầu tiên trong cuộc đời Napoleon Hill. Tình trạng nhảm việc để tìm kiếm sự thỏa mãn và một công việc lý tưởng của Napoleon Hill cũng giống tình trạng của rất nhiều người hiện nay - những người đang tìm kiếm sự thỏa mãn trong công việc và cuộc sống của mình. Như Napoleon Hill tự thú nhận, tình cảnh khó khăn ông gặp phải là do ông tự chuốc lấy. Tuy nhiên, tình cảnh mà Napoleon Hill gặp phải lại rất giống với tình cảnh của những người bị ảnh hưởng tiêu cực từ tình hình kinh tế hiện nay. Napoleon Hill đã tận dụng thất bại trước mắt của mình, sử dụng nó để thúc đẩy bản thân mình phải tư duy và phân tích - để tìm thấy “cái tôi khác” của ông. Nếu bạn đang rơi vào tình trạng khó khăn về kinh tế, bạn cũng có thể sử dụng nó như một chiếc đòn bẩy để giúp bạn tìm thấy “cái tôi khác” của mình.

Chuyển bại thành thắng

Một buổi chiều, tôi đã có một quyết định giúp tôi thoát khỏi tình cảnh khó khăn của mình. Tôi bỗng có cảm giác rằng mình muốn đến “những không