

mất lấy vài giờ.

Tôi dựa lưng vào ghế, nhắm mắt lại và ngủ mơ màng được khoảng vài phút. Tôi bật dậy bởi dường như cả căn phòng vừa mới nổ tung. Bởi tôi vừa mới nhớ đến cái tên Albert L. Pelton... và kèm theo đó là một kế hoạch mà tôi biết chắc rằng nhờ nó mà tôi sẽ thành công trong việc nhờ Ngài Pelton xuất bản những cuốn sách của mình. Tôi chỉ nhớ rằng Ngài Pelton là chủ một doanh nghiệp từng quảng cáo trên tạp chí Nguyên tắc Vàng mà trước đây tôi từng xuất bản.

Tiềm thức của Napoleon Hill đã nhắc đến một cái tên người quen là nguồn đầu tư tiềm năng, dù đó chỉ là một người từng quảng cáo trên tạp chí của ông. Bạn có ấn tượng với mọi người bạn từng gặp gỡ và mọi người bạn gặp cũng đều có ấn tượng về bạn. Bạn chẳng bao giờ biết được khi nào bất cứ người quen nào đó của bạn có thể trở thành một đối tác làm ăn. Mạng lưới của bạn có sức mạnh vô cùng lớn.

Tôi gửi một bức điện đi, đề tên người nhận là Ngài Pelton ở Meriden, bang Connecticut và miêu tả kế hoạch như thể nó mới được nhét vào tay tôi vậy. Ông gửi lại cho tôi một bức điện với nội dung rằng hôm sau ông sẽ tới Philadelphia gặp tôi.

Khi ông đến, tôi đã cho ông xem bản thảo gốc về triết lý của tôi và giải thích ngắn gọn rằng về sứ mệnh của triết lý đó. Ông lật qua bản thảo trong vài phút, sau đó nhìn lên tường vài giây và nói: “Tôi sẽ xuất bản các cuốn sách của anh.”

Vậy là hợp đồng đã được ký, tôi nhận được một khoản tiền bản quyền trả trước, ông giữ bản thảo và ông mang chúng theo về Meriden.

Lúc đó tôi đã không hỏi ông rằng điều gì khiến ông quyết định sẽ xuất bản sách của tôi khi thậm chí ông chưa đọc qua bản thảo, nhưng tôi biết rằng ông đã tài trợ cho tôi số tiền mình cần, ông in sách cho tôi, ông giúp tôi bán hàng ngàn bộ sách cho các khách hàng của ông ở tất cả các nước nói tiếng Anh trên khắp thế giới.

“Cái tôi khác” bù đắp cho tôi

Ba tháng sau ngày Ngài Pelton đến gặp tôi ở Philadelphia, một bộ sách đầy