

ục Lục

VÀI LỜI VỀ CUỐN SÁCH VÀ TÁC GIẢ

CHƯƠNG I

Chương II

Chương III

Chương IV

Chương V

Chương VI

Chương VII

Chương VIII

Chương IX

Chương X

Chương XI

Chương XII

Chương XIII

Chương XIV

Chương XV

VÀI LỜI VỀ CUỐN SÁCH VÀ TÁC GIẢ

Ebook miễn phí tại :

www.Sachvui.Com

Trong cuốn sách này bạn sẽ tìm thấy một kế hoạch đã được kiểm nghiệm, làm thế nào để trở thành người giàu có.

Cuốn sách sẽ bày cho bạn cách hành động - và hành động ngay lập tức. Sẽ kể về điều giúp một con người suốt đời tiến lên phía trước, xây dựng hạnh phúc của riêng mình và nhân tài sản lên trong khi những người khác còn chưa bắt đầu.

Thật ra thì cái gì tiếp thêm cho người này sức mạnh và nghị lực, trong khi mặc cho người khác bị động? Tại sao họ có thể nhìn ra tương

lai trong hàng núi vấn đề và tiến đến điều họ thường mơ ước, không để ý đến những đòn đánh ác nghiệt của số phận, trong khi đó những người khác hành động một cách tuyệt vọng, luôn luôn sai lầm, và cuối cùng cũng chẳng đi đến đâu? Nhiều năm về trước Napoleon Hill trong lúc nói chuyện với Andrew Carneghi - một trong những người giàu có nhất hành tinh - cảm giác như mình đã thấy được sự loé sáng của Điều bí mật vĩ đại này. Carneghi khuyên Hill nên phân tích các phương pháp mà những người nắm được bí mật này đã sử dụng, và đưa ra công thức thành công để làm mẫu và thí dụ cho toàn thế giới.

Cuốn sách này mở ra Điều bí mật và đưa ra Kế hoạch hành động. Từ năm 1973 cuốn sách này đã trải qua 42 lần xuất bản và vừa ra đã hết ngay lập tức. Lần xuất bản

này có bổ sung thêm nhiều tư liệu mới, trong đó có cả việc tóm tắt lại phần đã trình bày trong mỗi một chương.

Rốt cục, cuốn sách này chỉ ra con đường duy nhất đúng để khắc phục tất cả các chướng ngại vật, đạt tất cả các mục tiêu đã đặt ra và thành công, giống như trong phim ảnh, đến với bạn từ con sông bất tận của thời gian. Cuốn sách này sẽ làm bạn sự sững sốt về năng lượng cải tạo cuộc sống. Sau một thời gian bạn sẽ hiểu tại sao những người tự tin vào bản thân mình lại đạt được tài sản lớn và hạnh phúc - bởi vì chính bạn sẽ trở thành người như vậy.

Napoleon Hill sinh năm 1883 ở một căn nhà nhỏ trong vùng rừng núi Virginia. Thời trẻ anh đã phải làm phóng viên cho một

tờ báo để có tiền đi học ở trường Đại học tổng hợp Georgetown. Tàilàm báo chí đã xác định số phận saunày của anh. Các phóng sự xuất sắc của anh đã gây chú ý cho ngài Robert L. Taylor, thống đốc bang Tennessy và là chủ bút tạp chí “Bob Taylors Magazine”. Ông đặt nhà báo trẻ 25 tuổi đời viết một loạt bài về con đường thành đạt của những người nổi tiếng mà đứng đầu trong số đó là Andrew Carnegie. Hill đã gây ấn tượng sâu sắc cho Carnegie nên ông đã chúc anh một sự nghiệp lớn, đòi hỏi thời gian hai mươi năm: phải phỏng vấn chi tiết 500 người Mỹ thành đạt nhất và đưa ra công thức thành công vạn năng, có thể áp dụng ngay cho những người khả năng kém cỏi nhất. Hill đã đàm đạo với những người có tiếng như Henry Ford, William Ringle, Clarence

Derroy, Luter Berbenk, John Pierpont Morgan và cả ba tổng thống Mỹ nữa. Năm 1928, đúng hai mươi năm sau buổi nói chuyện nổi tiếng với Carneghi, Hill công bố cuốn sách đầu tiên: giả thuyết về triết lý thành công cho cá nhân. Trong suốt thời gian thu thập tài liệu này, anh đã phải kiếm sống bằng nhiều cách khác nhau, kể cả làm nhân viên quảng cáo trong trường Đại học tổng hợp Chicago và xuất bản tạp chí “Quy tắc vàng”. Trong thời gian chiến tranh thế giới thứ nhất, Hill là chuyên gia về quan hệ xã hội trong bộ máy của tổng thống Wilson. Năm 1933, Jennings Randolph, thượng nghị sỹ bang Tây Virginia, đã giới thiệu ông với Teodor Ruzvelt, và Hill lại trở thành cố vấn của tổng thống. Một thời gian sau đó, ông quyết định hệ thống hoá và hoàn thiện đề án hai mươi năm “Suy nghĩ

và làm giàu” của mình. Năm 1952, sau khi thành lập “Hiệp hội Napoleon Hill”, ông bắt đầu tích cực truyền bá triết lý thành công cá nhân và lãnh đạo “Quỹ Napoleon Hill”, - một tổ chức giáo dục-xã hội có mục đích dạy mọi người môn “khoa học thành đạt” này. Năm 1963, Hill đề ra tiến độ và chương trình thành lập Viện hàn lâm thành tựu cá nhân, tổ chức cả việc dạy hàm thụ và đào tạo tại nhà. Ông đã thực hiện điều này vào năm thứ tám mươi của cuộc đời mình.

LỜI NÓI ĐẦU

Mỗi chương cuốn sách này của tôi đều kể về cách kiếm tiền thành công nhất, tức là bí quyết đã giúp hàng trăm người làm giàu. Bao nhiêu năm trời tôi đã phân tích con đường công danh của họ.

Lần đầu tiên tôi biết được bí quyết này từ Andrew Carneghi vào hơn năm mươi năm trước đây. Ông già Scotland hiền hậu và khả ái dường như vô tình tiết lộ nó cho tôi, một gã trai còn đang non choẹt. Sau đó, với những ánh lửa vui trong mắt, ông ngả người trong ghế bành và chăm chú nhìn tôi: liệu tôi có đủ trí khôn để đánh giá ý nghĩa của điều ông vừa nói không?

Nhìn thấy tôi vội vàng chớp lấy những lời ông nói, ông liền hỏi tôi có sẵn sàng bỏ ra hai mươi năm hoặc lâu hơn nữa để hiến thân mình cho hoạt động truyền bá công thức thành công trên toàn thế giới, vì những người có thể sẽ phải chịu không may suốt cả cuộc đời mình nếu thiếu nó không. Tôi trả lời rằng tôi đã sẵn sàng và đã giữ được lời hứa của mình.

Công thức thành đạt kỳ diệu xuất phát từ tư tưởng của ông Carneghi, đã mang lại cho ông một gia sản khổng lồ, phải được đem trang bị cho những người không có thời gian nghiên cứu cách kiếm tiền vốn rất lâu và khó nhọc. Carneghi hy vọng rằng tôi có thể kiểm chứng được tính đúng đắn trong những lời nói của ông và trình bày cho mọi người thuộc mọi giới tính, mọi lứa tuổi và nghề nghiệp. Ông khẳng định rằng cần đưa khoa học này vào chương trình giảng dạy của các trường phổ thông và cao học, và nếu dạy đúng thì sẽ có những thay đổi cơ bản trong hệ thống giáo dục, cắt ngắn được quá nửa thời gian đào tạo.

BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG ĐÃ
ĐƯỢC THỰC TIỄN KIỂM
CHỨNG

Trong chương nói về niềm tin bạn sẽ biết câu chuyện phi thường về ông Charles M. Schwab, một người còn rất trẻ, đã thành lập liên hiệp “Thép Mỹ” như thế nào. Với ví dụ này, ông Carneghi tin rằng công thức thành công áp dụng được cho tất cả những người sẵn sàng tiếp nhận nó. Việc ông Schwab áp dụng công thức này đã dẫn đến một sự may mắn lạ kỳ: một tài sản trị giá 600 triệu đôla.

Sự thật này - ai biết ông Carneghi cũng đều biết câu chuyện đó - là một ví dụ tuyệt vời và cũng dành cho cả bạn nữa, bạn đọc ạ, với điều kiện bạn phải biết là bạn muốn gì.

Bí quyết đã mở ra cho hàng ngàn nam nữ khác nhau, và họ đã sử dụng có lợi cho mình, đúng như ông Carneghi đã khởi xướng ra. Nhiều người may mắn đã tạo ra được gia sản

lớn. Nhiều người nhờ có bí quyết mà tổ chức được công việc của mình. Một linh mục đã sử dụng bí quyết với một hiệu quả không ngờ, đem lại thu nhập năm cho ông hơn 75 ngàn đôla.

Arthur Nash, một thợ may từ Sinsinnati, đã dùng xí nghiệp riêng đang đến gần thời kỳ phá sản của mình làm vật thí nghiệm để kiểm tra công thức thành công. Công việc hồi phục và đã đem lại cho ông một tài sản to lớn. Sự nghiệp này đến nay vẫn còn thịnh vượng - dầu ông Nash không còn nữa. Thí nghiệm này độc đáo đến mức các báo và tạp chí đã dành hơn một triệu đôla cho những lời tán phục.

Bí quyết cũng hé mở cho Stuart Ostin Wire từ thành phố Dallas bang Texas. Ông đã sẵn sàng đón nhận thành công - sẵn sàng đến mức

bỏ cả nghề cũ của mình để nghiên cứu luật. Ông có đạt được điều mình muốn hay không? Bạn sẽ biết trong khi đọc cuốn sách này.

Khi còn là nhân viên quảng cáo trong trường Đại học tổng hợp ở Lasall, tôi đã gợi ý thầy hiệu trưởng J.G.Chaplin áp dụng công thức thành công - và trường Đại học tổng hợp đã trở thành một trong những trường có chương trình đào tạo nâng cao tốt nhất trong nước.

Trong cuốn sách này, bí quyết được nhắc tới không dưới một trăm lần. Bí quyết không có tên gọi cụ thể, mà tôi cũng không có ý lựa chọn. Những sự vật rõ ràng không tác động đến chúng ta - vì chúng ta cần những điều bí mật. Khi đã tóm được bên ngoài của nó, chúng ta có khả năng bộc lộ sự sáng suốt của mình. Có lẽ vì thế mà ông Andrew Carneghi đã không áp đặt và không gán

cho bí quyết một tên gọi riêng nào.

CÓ TÀI THÌ SẼ NGHE THẤY

Hãy sẵn sàng - và bí quyết thành công sẽ mở ra với bạn ít nhất mỗi chương một lần. Tôi rất sung sướng nói trước bạn sẽ nhận biết điều đó như thế nào, nhưng tôi không muốn cướp đi của bạn niềm hạnh phúc và ích lợi dành riêng cho người mở đường.

Bạn thất vọng, trước mặt đây khó khăn mà muốn khắc phục phải dành toàn bộ tâm hồn, bạn khổ sở vì những rủi ro, ốm đau, bệnh tật, thì bạn hãy đọc câu chuyện về cậu con trai của tôi, bạn sẽ biết nó đã vận dụng công thức Carneghi như thế nào, và bạn sẽ lạc vào ốc đảo giữa Sa mạc của những niềm hy vọng đã mất.

Người nắm được và sử dụng bí quyết thành công trên thực tế sẽ có cảm giác mình chỉ có thể may mắn. Nếu bạn còn hoài nghi, hãy chú ý đến sự nghiệp của những người mà sự thành công mang tính thuyết phục lớn, và sự hoài nghi của bạn sẽ biến mất. Tất nhiên, bí quyết thành công đòi hỏi bạn phải trả giá, nhưng giá này thấp hơn giá trị thật rất nhiều. Nó vô giá - không tiền nào đủ trả cho việc nắm được Điều bí mật, bởi vì nó chia làm hai phần.

Và một phần trong đó là bí mật chiếm hữu toàn bộ con người.

Với những người sẵn sàng đón nhận, bí quyết phục vụ họ như nhau. Học vấn ở đây không đóng vai trò gì. Trước khi tôi ra đời rất lâu, công thức thành công đã mở ra với Tomas A. Edison. Ông đã áp dụng thông minh đến mức trở thành nhà

phát minh nổi tiếng thế giới, mặc dù chỉ đến trường tất cả có ba tháng.

Bí quyết thành công đã đến với Edwin C. Barns, người hợp tác với Edison. Barns gây dựng được tài sản khổng lồ, cho phép dừng hoạt động doanh nghiệp từ khi ông còn rất trẻ. Đọc câu chuyện này ở đầu chương 1, bạn sẽ hiểu rằng của cải là có thể đạt tới được. Tiền tài, vinh quang, danh tiếng và hạnh phúc sẽ đến với những người sẵn sàng đón nhận và tự bảo mình: tôi xứng đáng được hưởng món quà tuyệt vời đó.

Từ đâu tôi biết được bí quyết này? Có thể chưa đọc hết cuốn sách bạn đã có được câu trả lời. Bạn có thể tìm thấy nó ở ngay chương đầu hoặc có thể phát hiện ra ở trang cuối cùng.

Trong hai mươi năm nghiên cứu, được sự ủng hộ của ngài

Carneghi, tôi đã phân tích cuộc đời
và hoạt động của hàng trăm
người nổi tiếng, những người đã có được
tài sản lớn lao nhờ công thức
Carneghi. Trong số đó có: Henry Ford;
William Ringle con; James J.Hill;
George S.Parker;
E.M.Statler; Henry L.Doerty; Sirus
H.K.Curtis; George Eastman; Charles
M.Shwab; Harris F. Williams; Tiến sỹ
Frank Gansoles; Daniel Willard; King
Gillet; Ralph A.Wiks; Quan toà Daniel
T. Wright; John D.Rockefeller; Tomas
A.Edison; Frank A. Wanderleap;
F.V.Vulvort; Đại tá Robert
A.Dollar;
Edward S.Barns; Arthur Nash;
Teodor Ruzvelt; John U.Davis;
Elbert
Habbord; Wilber Wright; William
Jennings Brian; Tiến sỹ David Star

Jordan; J.Ojin Armor; Arthur
Briebane; Woodro Wilson; William
Howard
Taft; Luter Berbenk; Edward
U.Bock; Frank A.Mansei; Elbert
H.Harry;
Clarence Derroy; Tiến sỹ Alexander;
Grehm Bell; John H.Patterson;
Julius
Rosenvald; Stuart Ostin Wire; Tiến
sỹ Frank Crane; George M. Alexander;
J.G.Chaplin; Thượng nghị sỹ
Jennings Randolph

Danh sách này chỉ là một phần
rất nhỏ những người Mỹ nổi tiếng
mà những thành tựu tài chính nói riêng
và thành tựu nói chung đã chứng tỏ: ai
hiểu và áp dụng công thức
Carneghi trong cuộc sống của
mình, người đó đạt địa vị cao trong
xã hội. Tôi chưa gặp người nào
hiểu được bí quyết của công thức
này mà lại không đạt được thành tựu

lớn trong sự nghiệp của mình. Tôi chưa bao giờ thấy người nào không nắm được bí mật này mà đạt được vinh quang và tích lũy được gia tài lớn với tất cả những hậu quả của nó. Từ hai tiểu đề này tôi rút ra kết luận: về kiến thức thì công thức thành công cần thiết hơn cái vẫn được gọi là “học vấn”.

Rốt cuộc thì học vấn là cái gì? Bạn sẽ nhận được câu trả lời cụ thể cho câu hỏi này.

BUỐC NGOẶC TRONG CUỘC ĐỜI BẠN

Vào một ngày đẹp trời bí quyết sẽ bước ra khỏi trang sách và xuất hiện trước mặt bạn. Hãy sẵn sàng tiếp nhận điều này! Khi nó xuất hiện, bạn nhất định sẽ nhận ra nó. Khi bạn bắt đầu phát hiện ra những dấu hiệu đầu tiên, hãy nín thở và xem đồng hồ: vì từ thời

điểm đó cuộc đời bạn có thể xoay
chuyển hoàn toàn.

Và cũng phải nhớ rằng cơ sở
của cuốn sách là những sự kiện
chứ không phải sự hoang tưởng, và
mục đích của nó xuất phát từ
chân lý vạn năng vĩ đại mà ai sẵn
sàng cũng có thể nắm bắt được, học
được phải làm gì và làm như thế
nào. Bạn sẽ có được sự kích thích
cần thiết để bắt tay vào việc.

Còn bây giờ, trước khi bạn bắt
đầu đọc, cho phép tôi gợi ý một
chút, chiếc chìa khoá nào sẽ giúp
bạn đoán biết công thức
Carneghi. Ngọn nguồn của bất cứ mọi
tài sản và thành công đều là ý nghĩ!
Nếu bạn sẵn sàng đón thành công,
thì tức là bạn đã chiếm lĩnh được
gần một nửa bí quyết đạt thành
công. Tôi hy vọng rằng bạn sẽ dễ
dàng nắm bắt được nửa thứ hai khi
nó đến với nhận thức của bạn.

Napoleon Hill

CHƯƠNG I GIỚI THIỆU CHUNG

Trí tuệ của bạn sẽ phát tín hiệu sẵn sàng đón nhận thành công. Làm thế nào để cuộc sống tự giúp bạn trong những cố gắng đầy tham vọng của bạn?

SUYNGHĨ - ĐÓ LÀ VẬT CHẤT!

Ý nghĩ thật sự là vật chất! -
mà là vật chất hùng mạnh, nếu như bạn có một ý định rõ ràng, sự kiên định và mong muốn cháy bỏng biến nó thành tiền hoặc thành những giá trị vật chất nào đó.

Edwin S. Barns một lần đã phát hiện ra tính đúng đắn của câu: "Muốn giàu có - hãy suy nghĩ". Ông không phát hiện ra điều này ngay. Ông đến với nó dần dần, bắt đầu từ ước muốn được trở

thành bạn kinh doanh của Edison vĩ đại.

Cái chính ở đây là Barns có một ý định hoàn toàn cụ thể. Anh muốn làm việc không phải là cho Edison, mà cùng với Edison. Hãy chú ý nhìn kỹ xem anh ta đã đến với mục tiêu của mình như thế nào, và bạn sẽ hiểu: con đường dẫn tới thành công dựa trên những nguyên tắc nào.

Cần phải nói là Barns chưa thực hiện được mong muốn của mình ngay. Có hai điều ngăn cản anh. Anh không biết Edison và không có tiền mua vé đến thành phố East-Orange thuộc bang New Jersey.

Đối với đa số mọi người điều đó quá đủ để mất hết mong muốn kết thúc công việc. Nhưng với Barns, lòng ham muốn mạnh hơn sự trói buộc và nguyện vọng của anh càng cháy bỏng hơn trước.

VÀ EDISON NHÌN VÀO ĐÔI
MẮT TRUNG THỰC CỦA
ÔNG . . .

Barns xuất hiện trong phòng thí nghiệm của Edison và tuyên bố rằng anh muốn bắt đầu doanh nghiệp chung với nhà phát minh vĩ đại. Edison nhớ lại buổi đầu gặp gỡ: Anh ta trông giống một kẻ lang thang tầm thường, nhưng nét mặt anh ta không cho phép hoài nghi một chút nào: người như vậy sẽ làm được tất cả những điều anh ta muốn. Những năm tháng giao tiếp với mọi người đã dạy tôi - nếu con người thêm khát một điều gì mạnh mẽ đến mức sẵn sàng hy sinh cả tương lai của mình, người đó nhất định sẽ chiến thắng số phận. Tôi cho anh ta khả năng đó vì tôi đã thấy: anh ta nhận thức được rằng anh ta sẽ đạt mục đích.

Thời gian đã chứng tỏ là tôi không nhầm.

Chẳng chắc gì Edison thích diện mạo bên ngoài của chàng trai trẻ, mà có lẽ ngược lại. Nhưng điều chủ yếu - trên mặt anh hiện rõ một ý nghĩ.

Tất nhiên, sau buổi gặp gỡ đầu tiên, Barns chưa trở thành bạn kinh doanh của Edison ngay. Nhưng anh đã có việc làm, mặc dù tiền lương chỉ mang tính chất tượng trưng.

Vài tháng trôi qua. Bên ngoài không có gì thay đổi, chưa có gì xích Barns lại gần hơn mục tiêu anh hằng mong muốn. Nhưng điều quan trọng nhất diễn 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 sa chiếu 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

nổi 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 hơn nhiều so với các câu chuyện kể của những người tìm vàng. Ông chú rào một khoảnh đất, sắm cuốc, xẻng và bắt tay vào việc.

Sau mấy tuần làm việc, lao động đã được thưởng công: có quặng! Quặng quý lấp lánh! Nhưng muốn khai thác với số lượng lớn phải có thiết bị, và ông chú ngụy trang miệng giếng và trở về Williamsburg bang Maryland. Ông chia sẻ thắng lợi với họ hàng và hàng xóm. Họ gom góp tiền mua thiết bị và chi phí vận tải. Sau đó ông chú cùng Derby

quay về mỏ. Toa quặng đầu tiên được khai thác lên và đưa đi nấu. Mẫu xét nghiệm xác nhận rằng Derby đang sở hữu một trong những mỏ giàu nhất Colorado. Vài toa quặng nữa trang trải các khoản nợ nần! Và sau đó - của cải không kể xiết . . . Mũi khoan xuyên sâu xuống dưới - hy vọng của Derby và ông chú ngày càng củng cố. Nhưng sau đó, điều bất ngờ xảy ra. Mạch vàng biến đâu mất. Hũ vàng không còn nữa. Họ tiếp tục khoan, cố lần theo mạch, đến tận cùng - nhưng hỡi ôi

----- ĐẾN TRƯỚC THẤT BẠI CÓ MỘT BƯỚC

Có thể biến mong muốn thành vàng. Từ khi ngài Derby phát minh ra điều này, ông đã bù đắp các chi phí của mình gấp nhiều lần.

Bước vào nghề bảo hiểm sinh mạng, ông quyết định rút ra bài học

từ kinh nghiệm đáng buồn thời trẻ tuổi của mình. Bài học đơn giản:”Tôi bỏ công việc khi vàng đã nằm ngay dưới chân tôi. Từ nay tôi sẽ không bao giờ từ bỏ ý định chỉ vì ai đó không muốn mua bảo hiểm của tôi”. Và Derby đã trở thành một trong số ít ỏi những người bán được hàng triệu đôla bảo hiểm mỗi năm.

. . . Trước khi thành công đến với cuộc đời bạn, không biết bạn phải trải qua bao nhiêu nỗi không may, hoặc thậm chí cả thất bại tạm thời! Thật vậy, khi gặp toàn điều không thành, thì đơn giản và logic nhất là từ bỏ công việc. Và phần đông chúng ta làm như vậy. Có đúng thế không?

Tác giả quyển sách này đã phỏng vấn 500 người thành đạt nhất mà nước Mỹ đã cho ra đời. Tất cả những người này đều nói rằng sự

thành công điên rồ nhất đến với họ chỉ cách thất bại có một bước. Ôi, thất bại. . . kẻ tinh quái với cái nhìn vô tội và cảm giác hài hước vừa tinh tế vừa khốc liệt. Nó thích thú tóm bắt con người ngay tại nơi giáp biên với thành công!

BÉ CON ĐIỀU KHIỂN NGƯỜI LỚN

Không lâu sau khi ngài Derby “nhận bằng” tốt nghiệp “trường đời” và rút ra kết luận từ “đề án tốt nghiệp” về mỏ vàng của mình, số phận đã tặng cho ông cơ hội biết được rằng không phải lúc nào “không” cũng có nghĩa là không.

Hôm đó anh giúp chú xay lúa mì. Ông chú điều khiển một trang trại lớn, có vài trăm người da màu làm thuê. Cánh cửa cối xay gió khe khẽ mở ra.

Một cô bé lai đen bước vào
và dừng lại ở cửa.

Ông chú ngẩng đầu lên,
trông thấy cô bé, liền
gắt: "Cần gì?" Cô bé trả lời
ngắn gọn: "Mẹ tôi bảo ông
đưa mẹ tôi 50 cent".

Không đưa gì tất cả, - ông
chú bùng nổ, - cú về nhà.

Thưa ngài vâng, cô bé đồng ý
và không động đậy.

Ông chú tiếp tục làm việc, mãi
mê nên không nhận thấy rằng cô
bé vẫn chưa bỏ đi. Khi ngẩng lên và
thấy cô vẫn còn đứng đó, ông
gào lên: Tao đã bảo đi về nhà!
Thế nào, cú ngay, không tao sẽ cho
biết tay bây giờ!

Thưa ngài vâng, cô bé lại đồng
ý và vẫn không nhúc nhích.

Ông chú vút phịch bao mì mà ông
đang chuẩn bị đổ vào bể xuống, túm
lấy một thanh gỗ thùng và tiến lại

phía cô bé với một vẻ mặt khiến Derby nín thở. Biết tính điên của ông chú, Derby tin chắc rằng sắp xảy ra một điều gì đó khủng khiếp.

Khi ông chú Derby lại gần nơi cô bé đang đứng, cô bước lên phía trước một bước và cất cao giọng: Mẹ tôi rất cần 50 cent đó.

Phải mất một phút ông chăm chăm nhìn cô bé, sau đó từ từ thả thanh gậy xuống đất, đút tay vào túi và . . . lôi ra một nửa đôla.

Cô bé cầm tiền và chậm rãi quay ra cửa, không rời mắt khỏi người cô vừa chinh phục. Sau khi cô đi ra, ông chú ngồi xuống một cái thùng và nhìn rất lâu vào khoảng không. Có lẽ, ông suy ngẫm về bài học mới nhận được.

Ngài Derby cũng suy ngẫm. Lần đầu tiên trong đời ông thấy một đứa trẻ da màu ra lệnh cho một

người da trắng lớn tuổi. Cô ta làm thế nào để đạt được điều đó? Cái gì diễn ra với ông chú? Điều gì đã làm nổi giận dữ tiêu tan và biến sự tử đang găm thành con cừu hiền lành? Đứa trẻ đã sử dụng sức mạnh phi thường nào để làm chủ tình hình? Bao nhiêu câu hỏi bùng lên trong nhận thức của Derby. Nhưng nhiều năm sau ông vẫn không tìm thấy câu trả lời, cho đến ngày ông kể lại câu chuyện với tác giả những dòng này.

Và, ông đã kể lại câu chuyện bất thường ngay tại cối xay gió cũ, tại chính nơi chú ông đã bị chinh phục . . .

VÀNG NÁP ĐẲNG SAU
KHÔNG

Chúng tôi đứng trong cối xay gió cũ, và ngài Derby, kể lại cho tôi câu chuyện chinh phục phi thường, đã

hỏi: Anh có thể từ đây rút ra kết luận gì? Cô bé con có được sức mạnh nào mà chinh phục được ông chú vô điều kiện như vậy?

Bạn sẽ tìm thấy câu trả lời ở các nguyên tắc trình bày trong cuốn sách này. Câu trả lời đầy đủ và bao trùm. Với các chi tiết và lời khuyên, nếu tuân theo thì mỗi một người đều có thể hiểu và áp dụng sức mạnh mà cô bé đã tình cờ nắm bắt được.

Hãy sẵn sàng trong suy nghĩ - và ở chương sau bạn sẽ thấy tác động của sức mạnh đã giúp cho cô bé. Tư tưởng của cuốn sách này sẽ kích thích sự nhạy cảm của bạn và cho một quyền lực không thể chống lại được. Sự nhận thức điều đó sẽ đến với bạn trong khi đọc chương đầu hoặc một chương sau nào đó. Nó xuất hiện như một tư tưởng cụ thể hoặc trở thành cơ sở

cho kế hoạch hay dự định có khả năng đưa bạn về với những rủi ro và mất mát trước đây, làm sống lại trong trí nhớ những bài học - và bạn sẽ lấy lại được tất cả những gì đã đánh mất.

Khi tôi mô tả cho ngài Derby tính chất của sức mạnh mà cô bé đã sử dụng một cách vô thức, ông kiểm lại trong ý nghĩ kinh nghiệm ba mươi năm làm nhân viên bảo hiểm, đã thú nhận rằng những thành công của ông đều nhờ vào bài học ông nhận được từ đứa trẻ nhỏ.

Ngài Derby nhấn mạnh: "Mỗi lần người ta đòi trả tôi tờ bảo hiểm, tôi lại nhớ đến cô bé ở cối xay gió cũ, cặp mắt to đầy thách thức của cô, và tự nhủ: "Ta phải ký được hợp đồng này!" Nhân đây cũng phải nói là phần lớn bảo hiểm tôi

bán được sau khi người ta bảo không”.

Ông cũng không quên sai lầm trong câu chuyện đi tìm vàng. Kinh nghiệm đó, - Derby nói, - rất có ích. Nó dạy tôi phải làm việc và làm việc, dù có khó khăn đến mấy đi nữa. Tôi phải trải qua tất cả để có thể đạt được điều gì đó.

Trong sự thử thách của ngài Derby không có gì bất thường. Cũng có thể, nhờ có nó mà đoán ra số phận - vì thế mà đối với ông, chúng rất quan trọng. Ông rút ra bài học từ hai tình huống nói trên, phân tích và tìm ra điều có thể học tập. Nhưng một người, không có thời gian, không có xu hướng nghiên cứu những thất bại của mình để tìm ra hạt giống hợp lý có khả năng nảy mầm thành thắng lợi, thì làm thế nào? ở đâu và làm thế nào học được nghệ thuật rút ra từ thất bại những kinh

nghiệm bắc cầu đến thành công?

Để trả lời cho những câu hỏi đó, tôi đã viết quyển sách này.

THÀNH CÔNG - ĐÓ LÀ MỘT TƯ TƯỞNG SÂU SẮC

Để trả lời, tôi trình bày mười ba nguyên tắc. Song hãy nhớ - câu trả lời của bạn dành cho những câu hỏi này sinh khi quan sát cuộc sống lạ lùng này, có thể nằm ngay trong nhận thức riêng của bạn, dưới dạng một tư tưởng, một kế hoạch hoặc một dự định xuất hiện trong khi đọc.

Muốn thành công chỉ cần một tư tưởng sâu sắc. Những nguyên tắc mô tả ở đây thực chất là những phương pháp thể hiện những tư tưởng hữu ích.

Trước khi trình bày, tôi muốn đề nghị các bạn suy nghĩ về ý kiến

sau: Khi bắt đầu giàu có, tiền đến nhanh và nhiều đến mức ta thực sự ngạc nhiên: chúng mày trốn đâu những năm nghèo đói trước đây?

. . .
Càng kỳ lạ hơn nữa nếu lưu ý đến điều khẳng định rằng chỉ có những người làm việc gian khổ và kiên trì mới trở nên giàu có.

Khi bạn bắt đầu suy nghĩ và giàu lên, nhất định bạn sẽ nhận thấy rằng trước đó, nhận thức của bạn phải trải qua một trạng thái nhất định, dự định cương quyết và . . . phải đầu tư một chút cái gọi là lao động nặng nhọc. Tức là bạn, và người nào khác cũng vậy, cần biết cách đưa nhận thức của mình vào trạng thái cuốn hút của cái. Hai mươi năm tôi nghiên cứu vấn đề này rất muốn biết người

giàu họ làm thế nào mà thành công!

Hãy theo dõi chăm chú: bạn vừa bắt đầu vận dụng các nguyên tắc của triết lý này trên thực tế là tình hình tài chính của bạn đã được cải thiện, và tất cả những gì bạn chạm tới sẽ biến thành sở hữu riêng của bạn. Không tin à? Cứ thử xem!

Nhân loại rất thiết thời trước hết là vì người nào cũng biết từ không được. Còn gì nữa! Tất cả các quy tắc vô hiệu lực - con người biết. Tất cả những gì không được làm - con người biết từ khi nằm trong tã! Quyển sách này dành cho những người đi tìm quy tắc dẫn đến thành công, và sẵn sàng vì nó mà đặt cược tất cả.

Thành công sẽ đến với những người suy nghĩ bằng phạm trù thành công.

Thất bại sẽ bám riết những người cho phép mình suy nghĩ bằng phạm trù thất bại.

Chủ đề của quyển sách này là giúp cho những ai muốn học tập nghệ thuật cải biến nhận thức từ thất bại sang nhận thức thành công.

. . . Nhưng cũng còn một chỗ yếu trong nhiều người chúng ta: quen đo mọi thứ bằng thước đo ấn tượng và định kiến riêng của mình. Tôi không nghi ngờ rằng giữa các bạn đọc cuốn sách này cũng có những người không tin rằng họ có thể trở nên giàu có. Tại sao? Bởi vì tư duy của họ hình thành trong điều kiện nghèo đói, thiếu thốn và lộn độn.

Những người bất hạnh này làm tôi nhớ đến một người Trung quốc lỗi lạc, sang Mỹ để học. Anh học tại trường Đại học tổng hợp

Chicago. Một lần ngài Harper, hiệu trưởng, gặp anh ở ký túc xá và hỏi: Theo anh thì cái gì là nét nổi bật nhất của người Mỹ?

Còn gì nữa, - anh sinh viên trả lời, - đôi mắt. Mắt các vị không xéch.

Có thể nói gì về người Trung quốc này?

Ta không tin vào điều mà ta không hiểu. Ta tin chắc rằng thước đo của ta là chuẩn mực cho tất cả mọi người. Tất nhiên, mắt của chàng trai đó không xéch. Nó cũng giống như mắt của tất cả chúng ta
. . .

TÔI MUỐN - TỨC LÀ SẼ CÓ

Khi Henry Ford quyết định sản xuất ô tô máy V-8 nổi tiếng, ông muốn thiết kế động cơ mà cả tám xilanh nằm cả trong một khối. Nói là làm, và Ford đưa ra những chỉ thị

cần thiết. Tất cả các kỹ sư đều đồng thanh nhất trí rằng không thể nào liên kết cả tám xilanh được.

Ford bảo: Bất luận trường hợp nào các anh cũng phải làm bằng được.

Hãy làm việc cho đến khi có kết quả, - Ford ra lệnh. - Bất chấp cần bao nhiêu thời gian cho việc này.

Các kỹ sư làm việc - họ chẳng còn lối thoát nào khác, bởi vì họ muốn làm việc cho ông Ford. Sáu tháng trôi qua - không kết quả gì. Lại thêm sáu tháng nữa. Họ thử tất cả các phương án có thể - không nhúc nhích. Không thể được!

Cuối cùng họ báo cáo với Ford là họ không tìm ra phương pháp thực hiện chỉ thị của ông.

Hãy tiếp tục làm việc, - Ford nói. - Tôi muốn. Tức là sẽ có.

Họ tiếp tục làm việc, và cuối cùng, vào một ngày đẹp trời, sọ dừa đã bị đập vỡ.

Sự kiên định của Ford đã chiến thắng.

Có thể trong câu chuyện này, tôi không chính xác ở một vài chi tiết nhỏ nào đó, nhưng về kết quả và hoàn cảnh - tôi xin đảm bảo. Bạn - người muốn suy nghĩ và có nghĩa là muốn giàu - sẽ rút từ đây ra bí quyết của triệu phú Ford. Tôi cho rằng bạn sẽ không phải tìm kiếm quá lâu đâu.

Henry Ford thành đạt bởi vì ông đã hiểu và tiếp thu nguyên tắc thành công. Một trong số các nguyên tắc đó là biết chắc mình muốn đạt được điều gì. Hãy nhớ câu chuyện về ông Ford và đánh dấu những dòng mô tả bí quyết thành công phi thường của ông. Nếu bạn làm điều này, nếu bạn tìm ra

những nguyên tắc ông Ford đã vận dụng để trở nên giàu có, thì sao bạn không tự sánh mình với ông trong thành công? Sao không nhận sự thách thức, có thể là đặt ra cho chính bạn? . . .

THI SỸ NHẬN RA CHÂN
LÝ

Khi Henry viết ra những dòng tiên tri: tôi điều khiển số phận của mình, tôi là chủ nhân tâm hồn của mình, - có lẽ ông định nói rằng chúng ta điều khiển số phận của mình và là chủ nhân tâm hồn của mình trong chừng mực ta kiểm soát được ý nghĩ của mình.

Có lẽ ông biết rằng ý nghĩ áp đảo trong nhận thức và tạo từ trường cho nó. Rằng, bằng những con đường vô hình, cục nam châm này lôi cuốn người, hoàn cảnh, sức mạnh

đến với ta, đưa chúng vào trạng
thái hài hoà với những ý nghĩ áp
đảo. Cũng có thể ông muốn giải
thích rằng trước khi ta tích lũy
được của cải vô tận, cần nạp
cho nhận thức ước muốn giàu
có, bắt đầu suy nghĩ bằng phạm trù
tiền bạc, cho đến khi lòng ước
muốn tiền bạc tự tạo ra những kế
hoạch cụ thể nhằm có được chúng.

CHÀNG TRAI NHÌN THẤY
SỐ PHẬN

Tôi nghĩ rằng, cuối cùng chúng ta
đã sẵn sàng nghiên cứu nguyên tắc
thành công đầu tiên. Hãy cố gắng
cởi mở và nhớ rằng tất cả những
nguyên tắc này không phải do một
người nghĩ ra. Chúng đã có hiệu lực
với nhiều người và bạn có thể áp dụng
chúng có lợi cho mình.

Tôi hy vọng bạn sẽ không thấy
chúng quá phức tạp.

Nhiều năm trước đây tôi đã đọc một bài diễn văn trước các sinh viên tốt nghiệp trường Đại học Salem (thành phố Salem, bang Tây Virginia). Nguyên tắc tôi mô tả ở chương sau đã được trình bày cô đọng trong bài diễn văn này. Theo chỗ tôi được biết, ít nhất một người trong số sinh viên tốt nghiệp không những tiếp thu, mà còn biến nó thành một phần thế giới quan của mình. Sau này chàng trai đã trở thành thượng nghị sỹ và là cán bộ có ảnh hưởng lớn trong bộ máy của Tổng thống Franklin D. Ruzvelt. Ông gửi cho tôi một bức thư nói rõ ý kiến về nguyên tắc này, và tôi tự cho phép mình đăng lại nó

với tư cách lời mở đầu cho
chương sau.

Ngài Napoleon kính mến!

Công việc của tôi ở Thượng
viện cho phép nhìn nhận từ bên
trong những vấn đề mà những người
dân Mỹ đang vấp phải, và tôi
viết thư cho Ngài để đưa ra lời
khuyến có thể giúp cho hàng ngàn
người xứng đáng.

Năm 1922, khi tôi tốt nghiệp trường Đại
học Salem, Ngài đã đến đọc diễn
văn tại trường. Ngài đã đưa vào
nhận thức của tôi tư tưởng mà nhờ
có nó ngày nay tôi có khả năng
phục vụ nhân dân bang mình, và
không nghi ngờ gì nữa, mỗi một
thành công trong tương lai của tôi
đều sẽ gắn với tư tưởng này.

Tôi vẫn nhớ - tưởng chừng như
mới ngày hôm qua - câu
chuyện kỳ diệu của Ngài kể về việc
ông Henry Ford đã đạt những tầm

cao đáng kể như thế nào. Lúc đó, trước khi Ngài kết thúc diễn văn, tôi đã quyết định sẽ mở đường cho mình, dù phải trải qua khó khăn đến mấy đi nữa.

Hàng triệu thanh niên nam nữ sẽ ra trường trong năm nay và những năm tiếp theo. Và mỗi người trong số họ đều cần những lời động viên khuyến khích như tôi đã nhận được từ Ngài. Họ muốn biết phải đi đâu, làm gì, bắt đầu từ đâu trong cuộc đời này. Ngài có thể nói cho họ biết điều đó, vì Ngài đã giúp nhiều người giải quyết vấn đề.

Ngày hôm nay ở nước Mỹ có hàng ngàn người muốn biết làm thế nào để biến tư tưởng thành tiền; hàng ngàn người phải bắt đầu từ con số không và bù đắp những mất mát đã chịu. Hơn bất kỳ ai khác, Ngài có thể giúp họ.

Nếu sách của Ngài được xuất bản, tôi mong được nhận cuốn đầu tiên với chữ ký đề tặng của Ngài.

Chúc mọi điều tốt lành, người bạn trung thành của Ngài, Jennings Randolph.

Năm 1957, 35 năm sau khi văn nói trên, tôi thực sự sung sướng được quay lại trường Đại học Salem để phát biểu tại buổi lễ trao bằng cử nhân cho sinh viên tốt nghiệp. Lúc đó tôi cũng được trao bằng tiến sỹ văn học danh dự.

Tôi theo dõi số phận của Jennings Randolph từ năm 1922. Ông đã trở thành người quản lý của một trong những hãng hàng không hàng đầu trong nước, một diễn giả hào hứng và là thượng nghị sỹ bang Tây Virginia.

Suy nghĩ cần ghi chép

Không quan trọng là ngày hôm
nay bạn ăn mặc như thế nào
và có bao

nhiều tiền. Bởi vì, cũng như
Edwin Barns, người nào vươn tới
thành công thì mới đạt được nó.

Đi tới thành công càng lâu bao
nhiều thì nó càng gần gũi bấy
nhiều. Quá nhiều người chỉ còn một
bước nữa là chiến thắng thì bỏ dở.
Hãy nhớ rằng: người khác sẽ đi
bước đó.

Chí hướng - hòn đá thử vàng cho
mọi thành tựu, lớn hay nhỏ.
Người đàn ông to khỏe sẽ thua đứa
trẻ có chí hướng. Hãy hình dung
khác đi về định mệnh của mình
- và bạn sẽ đạt được cái mà hôm
nay tưởng như không làm nổi.

TẤT CẢ MỌI ĐIỀU MONG
MUỐN VÀ HÌNH DUNG ĐƯỢC,
THÌ ĐỀU ĐẠT ĐƯỢC.

Chương II BƯỚC ĐẦU TIÊN VƯỜN TỎI CỦA CÁI: MONG MUỐN

Giấc mơ trở thành hiện thực khi
mong muốn biến thành hành động.
Hãy xin cuộc đời thật nhiều - và
cuộc đời sẽ cho bạn rất nhiều.

BƯỚC ĐẦU TIÊN VƯỜN TỎI CỦA CÁI: MONG MUỐN

Hơn 50 năm trước, khi Edwin S. Barns
từ toa tàu hàng bước xuống ga East-
Orange, bang New Jersey, trông anh
giống một kẻ lang thang, nhưng
những ý nghĩ của anh thì xứng
đáng một ông hoàng.

Trên đường từ ga tàu về văn phòng
của Thomas A. Edison, anh nghĩ
ngợi; anh thấy mình đang đứng
trước mặt Edison; anh nghe
mình hỏi Edison về khả năng thực
hiện mong muốn cháy bỏng đang
trở thành ý nghĩ luôn ám ảnh của

mình - thành bạn kinh doanh với nhà phát minh vĩ đại.

Không phải niềm hy vọng!
Không phải sự vươn tới! Mà là
mong ước cháy bỏng đang lấn át
mọi điều khác. Thực chất là ở
chỗ đó.

Vài năm sau Edwin S. Barns lại
đứng trước mặt Edison cũng
trong văn phòng, nơi diễn ra cuộc
gặp gỡ đầu tiên. Nhưng đứng với
tư cách bạn kinh doanh.

Barns thành công, bởi vì đã lựa chọn
một mục tiêu cụ thể và tất cả -
năng lượng, sức mạnh ý chí - đều
dành cho nó.

**KHÔNG CÓ ĐƯỜNG RÚT
LUI**

Giữa hai cuộc gặp là 5 năm. Đối
với mọi người, Barns là một chiếc
nan hoa trong bánh xe sự nghiệp của
Edison. Đối với mọi người, chứ

không phải đối với chính anh ta. Barns tự coi mình là bạn kinh doanh của Edison ngay từ phút đầu tiên, ngày đầu tiên làm việc. Barns đã trở thành người đó vì anh mong muốn điều này hơn mọi điều trên thế giới. Anh lập kế hoạch đạt mục tiêu. Sau đó đốt cháy cầu. Và áp ủ ước mơ của mình cho đến khi nó trở thành ý nghĩ luôn ám ảnh cả đời, và cuối cùng trở thành chính cuộc đời.

Đến East-Orange, anh không nói với mình: Ta thử thuyết phục Edison cho ta một công việc nào đó. Anh nói: Ta sẽ đặt Edison trước việc đã rồi là ta đến đây để cùng hợp tác kinh doanh với ông.

Anh không nói: tôi hiểu là có thể tôi không đạt được gì ở công ty của Edison và buộc phải đi tìm những khả năng khác. Anh nói: Trên thế giới này ta chỉ muốn có một điều -

làm việc cùng với Edison. Tôi
nhỏ toét lên tất cả, tôi đặt cược cả
tâm hồn, nhưng tôi phải đạt điều
mình muốn.

Anh không để đường thoái lui. Anh
phải chiến thắng hay là chết!
Đó là toàn bộ câu chuyện
về sự thành công của Barns.

VÀ ÔNG ĐÓT CHÁY TÀU

Nhiều năm trước đây, một nhà
quân sự đã phải lựa chọn: ông
phải đưa ra một quyết định dẫn
đến chiến thắng. Ông phải
chống lại đội quân kẻ thù đông gấp
bội. Ông đưa lính của mình
lên tàu và bơi ra vùng đất thù địch.
Đến nơi, ông hạ lệnh đốt hết các
tàu. Trước trận đánh ông nói
với đội quân của mình: Các người
có thấy khói tàu ta cháy không?
Có nghĩa là, nếu ta không chiến
thắng thì không thể sống sót mà rời

khỏi đây. Chúng ta chỉ có một sự
lựa chọn: chiến thắng hay là chết.
Và họ đã chiến thắng.

Kẻ mong muốn chiến thắng cần
đốt hết cầu, chặt đứt hết đường thoái
lui. Chỉ như vậy mới có thể giữ
được mong muốn chiến thắng cháy
bồng, rất cần cho thành công.

. . . Buổi sáng sau vụ hoả hoạn
lớn ở Chicago, một nhóm thương
nhân đứng tại State-street giữa ngã
ngang bốc khói của tài sản một
thời. Họ thảo luận với nhau - nên
khôi phục những thứ đã bị lửa thiêu
huỷ hay từ bỏ Chicago đi nơi
khác, may mắn hơn. Và tất cả mọi
người quyết định ra đi.
Trừ một người.

Marshall Field, thương nhân
quyết định ở lại Chicago, đã nói:
Các ngài, trên mảnh đất này tôi sẽ
xây dựng một cửa hiệu lớn nhất

thế giới, bất chấp nó có thể cháy bao nhiêu lần cũng vậy.

Sự kiện này diễn ra gần một trăm năm trước đây. Cửa hiệu xây xong. Đến nay nó vẫn đứng đó, giống như đài kỷ niệm cho trạng thái tâm hồn được gọi là mong ước chiến thắng.

Tất nhiên, đối với Marshall Field, bỏ đi là đơn giản hơn cả. Nhưng ông khác với những thương nhân kia - đó là điều mà những người thành công bao giờ cũng khác với những người cam chịu thất bại.

Từ khi con người bắt đầu hiểu được ý nghĩa của tiền bạc, người ta không muốn tiền mất đi. Nhưng muốn cũng chưa có nghĩa là có. Chỉ có lòng mong ước tài sản một cách đam mê, chuyên thành sự ám ảnh, chỉ có vạch ra những con đường cụ thể và phương tiện đạt tới, chỉ có kiên trì thực hiện kế hoạch

và không chấp nhận thất bại - vào một ngày đẹp trời những điều đó sẽ biến bạn thành người giàu có.

SÁULỜI KHUYÊN ĐỀBIẾN Ý NGHĨ THÀNH TIỀN BẠC

Bạn muốn có tiền? Sáu lời khuyên sau đây sẽ giúp bạn điều khiển ước muốn của mình.

Hãy xác định chính xác lượng tiền mà bạn muốn có. Chỉ nói: tôi muốn có nhiều tiền là không đủ. Hãy thật chính xác. (Một chương dưới đây sẽ làm rõ, tại sao đứng trên quan điểm tâm lý rất cần có một con số cụ thể).

Hãy trung thực trả lời mình: bạn sẵn sàng trả giá như thế nào cho tài sản