

hưởng tới hành vi con người để giúp mình phát triển những sáng kiến mới trong giao tiếp và các mối quan hệ.

Sau đó ông quyết định thực hiện cách tiếp cận mới. Tay cầm sáu mẫu phác thảo, ông đến gặp lại nhà sản xuất thời trang ấy: *“Nếu như ông không phiền, xin làm ơn giúp tôi một việc. Đây là vài mẫu phác thảo của tôi. Xin ông vui lòng cho ý kiến xem chúng tôi có thể hoàn chỉnh chúng theo cách nào để ông có thể sử dụng được?”*. Ông ta nhìn các phác thảo một lát rồi nói: *“Xin hãy để nó lại đây vài ngày rồi quay lại gặp tôi sau, ông Wesson”*.

Ba ngày sau Wesson quay lại, nhận được những gợi ý của ông ấy, mang các phác thảo về xưởng của mình và hoàn tất đúng theo ý kiến của người mua. Kết quả là tất cả đều được chấp nhận.

Sau đó, nhà sản xuất thời trang còn đặt thêm hàng chục phác thảo khác của ông Wesson. *“Khi ấy thì tôi hiểu tại sao bao năm trời nay tôi không thể bán hàng cho ông ta được”*, ông Wesson nói, *“Tôi đã ép ông ta mua cái mà tôi cho rằng ông ta phải mua. Việc thay đổi cách tiếp cận vấn đề bằng cách hỏi ý kiến ông ta trước khi hoàn tất mẫu thiết kế đã khiến cho ông ta cảm thấy chính mình tạo ra các thiết kế đó. Và đúng thế thật! Tôi không cần phải bán cho ông ta. Chính ông ta muốn mua những-mẫu-phác-thảo-của-mình”*.

Một nhân viên bán máy X-quang đã sử dụng nguyên tắc này để bán thiết bị cho một trong những bệnh viện lớn nhất ở Brooklyn. Bệnh viện này đang được mở rộng và cần được trang bị một máy X-quang hiện đại nhất. Bác sĩ L., người chịu trách nhiệm việc mua máy đã tiếp các đại diện bán máy quang tuyến