

Frederick S. Parsons, một chuyên viên tư vấn thuế thu nhập cá nhân đã từng tranh cãi hàng giờ đồng hồ với một thanh tra thuế của chính phủ về một khoản doanh thu 9.000 đô-la. Parsons cho rằng 9.000 đô-la này trên thực tế là một món nợ khó đòi, có thể không bao giờ thu được và vì thế, không nên đánh thuế. Người thanh tra bác lại: *"Tôi không cần biết. Một khi đã khai doanh thu thì phải đóng thuế"*. Parsons nghĩ: *"Ông thanh tra này là người lạnh lùng, kiêu căng và bướng bỉnh, mình có lý luận, dẫn chứng bao nhiêu cũng vô ích... Mình càng tranh cãi thì ông ta càng cứng rắn hơn thôi"*. Thế là Parsons quyết định không tranh cãi nữa.

Ông nói: *"Tôi biết đây là một việc rất nhỏ so với vô số những vấn đề quan trọng và khó khăn đang cần ông giải quyết. Tôi đã nghiên cứu về thuế, nhưng chỉ là hiểu biết qua sách vở chứ không có được kiến thức và kinh nghiệm thực tế như ông. Đôi khi tôi cũng muốn có một công việc đầy thử thách giống như ông"*. Người thanh tra lập tức ngồi thẳng lên, rồi ngả lưng ra sau và trò chuyện một hồi lâu về công việc của mình, về những trò gian dối tinh vi mà ông ta đã phát hiện. Giọng người thanh tra dần dần trở nên thân mật và sau kể đó cho Parsons nghe về gia đình mình. Khi ra về, người thanh tra bảo sẽ xem lại vấn đề của Parsons. Ba ngày sau, ông ấy thông báo rằng sẽ không thu thuế trên khoản doanh thu khó đòi đó.

Người thanh tra thuế này thể hiện rõ một trong những nhược điểm phổ biến nhất của con người. Đó là mong muốn chúng tỏ sự quan trọng của mình. Khi Parsons cãi lý với ông, lẽ