

*như ông. Tôi rất ngưỡng mộ khi được biết rằng cách đây hai mươi tám năm ông đã bắt đầu sự nghiệp khi không có gì hết ngoài một văn phòng nhỏ và một người thư ký. Có phải thế không thưa ông?”.*

Hầu hết mọi người thành công đều muốn nhắc lại những ngày khởi nghiệp gian khổ trước đây của mình. Người chủ doanh nghiệp này cũng không ngoại lệ. Ông kể rằng mình đã đấu tranh để vượt qua những khó khăn và thất bại như thế nào, làm việc một ngày đến mười sáu giờ, kể cả chủ nhật và ngày nghỉ ra sao và kết quả là ông đã vượt qua mọi thử thách để giờ đây những nhà quản trị quan trọng nhất ở Wall Street cũng phải đến hỏi ý kiến ông. Ông tự hào về những thành tích phi thường của mình và tỏ ra rất hứng khởi khi có dịp được nhắc lại. Cuối cùng, ông hỏi Cubellis ngắn gọn về kinh nghiệm của anh, sau đó gọi một trong những phó giám đốc của ông vào và nói: *“Tôi nghĩ rằng đây chính là người mà chúng ta đang tìm”.*

Charles T. Cubellis đã chịu khó tìm hiểu thành tích của ông chủ tương lai của mình và khuyến khích ông ấy bộc bạch chuyện đời mình. Chính vì vậy Cubellis đã tạo nên một ấn tượng rất hiệu quả.

La Rochefoucauld, một triết gia Pháp, nói: *“Muốn có kẻ thù thì hãy tự đề cao mình, còn muốn có bạn thì hãy đặt mình thấp hơn họ”.*

*“Thua ta thì khinh, hơn ta thì ghét”.* Đố kỵ là một trong những tính xấu của con người, nó luôn tiềm ẩn và chực chờ sinh sôi nảy nở. Có lẽ, chẳng ai trong chúng ta muốn tạo môi trường cho nó phát triển.