

đầu nói về những điểm tốt của xe tải hãng White Motor. Có một thời, những lời nhận xét điều mà tôi không muốn nghe như thế sẽ làm tôi nóng mặt. Tôi muốn tìm nhược điểm của loại xe đó, nhưng tôi càng cố tranh cãi thì khách hàng lại càng bênh vực nó và khi càng bênh vực nó thì anh ta lại càng tin chắc rằng xe của hãng ấy tốt hơn xe hãng tôi. Cứ như thế thì làm sao tôi có thể bán được hàng? Tôi đã phí nhiều năm trong đời để gây gổ và chống đối. Giờ đây tôi học được cách ứng xử một cách khôn ngoan. Cách này mang lại lợi ích hơn nhiều".

Nhà thông thái Ben Franklin thường nói: "Nếu bạn cố tranh cãi để thắng thì đấy cũng chỉ là một chiến thắng vô nghĩa, bởi vì bạn sẽ không bao giờ nhận được thiện chí và sự hợp tác của đối phương".

Cho nên bạn phải cân nhắc. Bạn thực sự muốn gì, cố gắng giành một chiến thắng giả tạo về mặt lý thuyết hay đạt được thiện chí thực sự của một con người? Bạn được gì và mất gì? Và rất hiếm khi người ta đạt được cả hai.

Một tờ báo ở Boston đã trích đăng những dòng chữ từ một tấm bia đặc biệt như sau:

*"Đây là nơi yên nghỉ của William Jay,*

*Người đã cho rằng mình luôn luôn đúng*

*Nhưng dù sai hay đúng,*

*Ông cũng vẫn chết, không kém, không hơn."*

Bạn có thể đúng, cực đúng khi nắm thế áp đảo trong một cuộc tranh cãi. Nhưng nếu không thể thuyết phục người khác thì dù bạn đúng bao nhiêu đi nữa cũng vô ích.