

và yêu cầu họ nêu lên một cách trung thực và chính xác những gì họ mong đợi ở ông. Vừa lắng nghe họ, ông vừa viết những ý kiến ấy lên bảng. Sau đó, ông cam kết: *"Tôi sẽ cố gắng đáp ứng mọi điều mà các bạn mong đợi ở tôi. Nhưng để đáp lại, xin hỏi tôi có thể mong đợi điều gì ở các bạn?"*. Câu trả lời đến với ông rất nhanh: lòng trung thực, sự chân thành, sự sáng tạo, tinh thần lạc quan, đồng đội, biết quý thời gian, tận dụng hiệu quả tám giờ làm việc mỗi ngày, lòng nhiệt huyết... Cuộc họp kết thúc với một tinh thần mới, một cảm hứng mới. Và ngay sau đó, doanh số đã tăng lên không ngờ. Ông Selz nói: *"Họ quyết tâm giữ đúng những gì họ tự nguyện cam kết, làm việc với tinh thần cao nhất, còn tôi chỉ việc lo hoàn thành trách nhiệm và lời hứa của mình"*.

Trong chính trị, nguyên tắc này cũng rất hiệu quả. Theodore Roosevelt khi còn làm thống đốc bang New York đã ứng dụng nguyên tắc này rất linh hoạt. Mỗi khi cần đề cử một chính trị gia vào một vị trí quan trọng trong chính quyền của ông, Roosevelt thường mời lãnh đạo của các đảng phái đối lập đến văn phòng ông để hỏi ý kiến. Ông cho phép họ đề cử một đảng viên kỳ cựu của họ để có thêm thế lực trong chính phủ. Thực ra trong đầu ông đã có ý chọn người nào rồi nhưng ông không tiết lộ. Khi họ đề cử không đúng người ấy, ông thường bác bỏ với lý do rằng dân chúng không ủng hộ chính trị gia đó, nếu đề cử là thất sách. Họ đưa ra một nhân vật khác. Ông cũng nhẹ nhàng tìm cách bác bỏ với lý do rằng người ấy sẽ không đáp ứng mong đợi của dân chúng, nên chẳng mọi người sẽ tìm một người tài năng và đủ tư cách hơn. Lần thứ ba họ đề cử một