

Sau khi đọc bức thư này, ông Vermynen, người phụ trách bán hàng cho công ty Zerega's Sons gửi nó cho tôi với lời bình luận sau đây:

*“Bức thư này đã phản tác dụng. Đầu thư họ kể về những khó khăn của họ mà chúng tôi nói chung chẳng cần quan tâm. Mãi đến cuối thư mới nói rằng nếu như cùng hợp tác, hàng hóa của chúng tôi sẽ được chuyển nhanh chóng.*

*Nói khác đi, điều chúng tôi quan tâm nhất lại được nhắc đến cuối cùng, toàn bộ kết quả của bức thư gây nên sự phản đối hơn là hợp tác.”*

Bây giờ chúng ta cùng xem thử liệu có thể viết lại hay cải thiện bức thư này không. Chúng ta đừng phí thì giờ nói về những vấn đề của mình nữa. Như Henry Ford khuyên: *“Hiểu và thông cảm với quan điểm của người khác và nhìn sự việc theo góc độ của người ấy cũng như góc độ của chính mình”.*

Đây là bức thư đã được viết lại. Có thể chưa phải là tốt nhất, nhưng cũng đáng khen ngợi:

Kính gửi: Ông Edward Vermynen

Công ty Zerega's Sons

Số 28 Đường Front

Brooklyn, N.Y. 11201

Ông Vermynen thân mến!

Công ty của ông đã từng là một trong những khách hàng thân thiết của chúng tôi suốt mười bốn năm qua. Chúng tôi rất cảm ơn những đơn đặt hàng của ông và muốn đem đến cho ông