

thực, tôi không biết nên làm như thế nào. Sau đó, tôi nhớ lại điều mà cô thư ký đã nói với ông ta, đó là những con tem, cậu con mười hai tuổi... Và tôi chợt nhớ rằng bộ phận đối ngoại của ngân hàng chúng tôi giao dịch thư từ khắp nơi nên chúng tôi có những con tem từ rất nhiều quốc gia trên thế giới. Chiều hôm sau, tôi lại đến thăm ông trưởng phòng này và viết một lưu ý nhỏ gửi trước cho ông rằng tôi đã có được vài con tem cho cậu con trai của ông. Ông ta bắt tay tôi niềm nở như thể đang tranh thủ cử tri để tìm đường vào Quốc hội. Nụ cười bùng nổ trên mặt ông và thiện chí biểu lộ rõ rệt qua thái độ. Ông vừa nói vừa ngắm nhìn, vừa vuốt ve những con tem: “Thằng George nhà tôi sẽ thích những con tem này lắm! Quả là một kho báu!”. Chúng tôi có nửa giờ đồng hồ nói chuyện về tem và xem hình cậu bé. Ngay sau đó, ông dành hơn một giờ cung cấp cho tôi mọi thông tin mà tôi cần, thậm chí không cần tôi phải gợi ý. Rồi ông lại gọi những nhân viên khác vào để bổ sung thêm nữa. Chưa hết, ông còn gọi điện thoại cho một vài người cộng tác với ông. Ông cung cấp cho tôi rất nhiều thông tin mới, các sự kiện, hình ảnh, báo cáo và cả những thư từ liên quan. Theo cách nói của giới phóng viên, tôi đã có được những tin tức hấp dẫn nhất và ‘hot’⁽¹²⁾ nhất”.

Dưới đây là một minh họa khác:

Nhiều năm ròng, C. M. Knaphle ở Philadelphia tìm cách bán chất đốt cho một tổ chức bán hàng đa cấp lớn. Nhưng công ty này vẫn tiếp tục mua chất đốt của một nhà cung cấp ngoài thành phố và họ giao hàng ngay trước cổng công ty của

(12) Hot: Ý nói tin tức “nóng” nhất, mới nhất.