

*“Có phải Hội quy định máy không được sinh nhiệt cao hơn nhiệt độ phòng quá 34 độ?”*

*“Đúng”, ông ta đồng ý và nói thêm: “Điều đó hoàn toàn đúng. Nhưng các máy của ông lại nóng hơn nhiều”.*

*Tôi không cãi lý với ông ta. Tôi chỉ nói: “Thưa ông, nhiệt độ của phòng máy là bao nhiêu?”.*

*“Khoảng 35 độ.”*

*“Vâng, nếu nhiệt độ phòng máy là 35, cộng thêm 34 độ nữa thì sẽ thành 69 độ. Tay ông đặt vào nồi nước nóng 69 độ thì có phải là gần như bị bỏng không?”*

*Ông lại phải nói “Vâng”.*

*“Nếu vậy ông đừng đặt tay lên máy nữa có phải tốt hơn không?”*

*Ông ta chấp nhận: “Phải, ông nói phải”. Chúng tôi tiếp tục trò chuyện một lát. Sau đó ông gọi thư ký vào để ghi cho tôi một đơn đặt hàng 35.000 đô-la cho tháng tới.*

*Tôi đã mất nhiều năm trời và phí tổn hàng ngàn đô-la để hiểu ra rằng, cãi cò chẳng ích gì. Nhìn sự việc theo quan điểm người khác và khiến cho họ nói “Vâng, đồng ý” sẽ có lợi hơn nhiều.”*

Socrates là một trong những nhà triết học vĩ đại nhất thế giới. Ông đã làm được một điều mà nhân loại chẳng mấy người làm được: đó là thay đổi hoàn toàn lối suy nghĩ của con người. Cho đến ngày nay, hai mươi bốn thế kỷ sau khi ông mất, ông vẫn được tôn vinh là một trong những nhà hùng biện khôn ngoan nhất từng ảnh hưởng mạnh mẽ đến toàn thế giới.