

của mẹ, khiến mẹ chúng lo lắng đến phát ốm. Carnegie đánh cuộc một trăm đô-la rằng ông có thể làm cho hai đứa cháu trả lời ngay lập tức mà thậm chí không cần phải yêu cầu một lời nào. Ông viết cho hai cháu một bức thư thăm hỏi, cuối thư nói rằng ông có gửi cho mỗi đứa một tờ năm đô-la. Nhưng ông giả vờ quên không bỏ tiền vào phong bì. Và đúng như ông tiên đoán. Thư trả lời đến ngay lập tức: *"Chú Andrew thân mến..."*. Tội đoán chắc là bạn có thể tự mình đoán ra phần còn lại của bức thư.

Một ví dụ khác về cách thuyết phục là câu chuyện của Stan Novak ở Cleveland, Ohio. Buổi chiều nọ, Stan đi làm về và thấy đứa con trai út tên Tim đang gào khóc trong phòng khách. Cậu bé không muốn đến trường mẫu giáo vào ngày mai. Thay vì phản ứng như bình thường là đuổi thằng bé ra khỏi phòng và buộc nó hứa phải đi học, Stan bình tĩnh ngồi xuống và suy nghĩ: *"Nếu mình là Tim, tại sao mình lại tức tối chuyện đến trường mẫu giáo? Chắc là vì ở trường chẳng có gì hay mà bố mẹ lại không cho mình được ở nhà chơi"*. Thế là sau đó, hai vợ chồng anh lập ra một danh sách mọi trò chơi thú vị mà Tim sẽ được tham gia ở trường mẫu giáo như vẽ tự do bằng đầu ngón tay, múa hát, chơi với những người bạn mới. Thế rồi, họ thực hiện các trò chơi đó ngay trước mặt thằng bé. Thấy hấp dẫn, anh trai của Tim là Bob nhập cuộc trước. Chẳng mấy chốc, Tim cũng tham gia. *"Ồ, không đâu! Con phải đến trường mẫu giáo trước để học cách vẽ bằng mười đầu ngón tay"*. Với tất cả sự hăng hái, người cha đọc toàn bộ danh sách những trò vui chơi ở trường theo cách mà cậu bé hiểu được, kể cho cậu nghe mọi điều thú vị ở trường mẫu giáo. Sáng hôm sau, Stan ngỡ ngàng khi thấy Tim