

đó là chủ tịch công ty sản xuất ghế cao cấp ở New York muốn giành đơn đặt hàng cung cấp ghế ngồi cho hai công trình này. Adamson xin gặp Eastman ở Rochester. Khi vừa đến nơi, Adamson được dặn dò: *“Nếu chiếm hơn năm phút nói chuyện với George Eastman thì ông chẳng còn cơ hội nào đâu. Ông ấy là một người rất kỷ luật và cực kỳ bận rộn. Xin ông hãy trình bày thật nhanh rồi ra nhé”*. Và Adamson đã chuẩn bị để trình bày chỉ trong đúng năm phút.

Khi được đưa vào văn phòng, ông thấy Eastman đang cúi mình trên một chồng giấy tờ ở bàn viết. Lát sau, Eastman ngược mắt lên, cất kính và bước về phía người kiến trúc sư và Adamson, nói: *“Chào hai ông, tôi có thể giúp gì cho hai ông?”*. Người kiến trúc sư giới thiệu và sau đó Adamson nói: *“Thưa ông, trong lúc chờ đợi, tôi ngắm nhìn văn phòng của ông. Không ngờ lại có một văn phòng như thế này. Tôi là người kinh doanh đồ gỗ nội thất chuyên nghiệp nhưng cả đời tôi chưa bao giờ nhìn thấy một văn phòng nào đẹp đến thế”*.

George Eastman đáp: *“Ông nhắc tôi nhớ tới điều mà suýt nữa tôi đã quên. Quả là nó đẹp thật đúng không? Hồi mới xây, tôi thích lắm. Nhưng giờ hàng đống công việc ngập đầu đến nỗi có khi cả tuần tôi chẳng còn tâm trạng ngó qua nó được một lần”*. Adamson bước đến sờ vào một tấm ván: *“Đây có phải là gỗ sồi Anh không? Nó hơi khác so với gỗ sồi Ý”*. *“Đúng thế,”* Eastman đáp lại, *“gỗ sồi này nhập từ Anh, do chính tay một người bạn chuyên gia về gỗ quý hồi đó đã chọn cho tôi”*.