

người tốt hơn nhưng vẫn chưa đúng ý ông. Ông cảm ơn và yêu cầu họ cố gắng thêm một lần cuối. Và lần này họ tiến cử đúng người ông đã dự định từ đầu. Dĩ nhiên là ông hoàn toàn hài lòng rồi nói lời cảm ơn họ đã giúp ông tìm được nhân tài có ích cho đất nước. Lãnh đạo các đảng phái thì hoan hỉ và rất hài lòng vì được Thống đốc tôn trọng ý kiến. Và, điều quan trọng nhất là họ sẽ không hề có ý đồ chống đối người mà chính họ đã đề cử.

Một người bán xe hơi cũ cũng đã rất thành công với nguyên tắc này. Khi tìm được chiếc xe phù hợp với yêu cầu của một khách hàng nào đó, ông gọi điện đến nhà mời khách đến xem. Khi khách hàng đến, người bán xe nói: *"Tôi biết ông rất sành về xe hơi. Ông vui lòng kiểm tra chiếc xe này giùm tôi xem giá bao nhiêu thì mua được"*. Khách hàng vui vẻ lái thử một vòng, tâm đắc với chiếc xe và trở về tuyên bố: *"Nếu người ta bán chiếc xe này với giá 5.000 đô-la thì anh nên mua ngay. Giá đó có thể kiếm lời được"*. Khi đó người bán hàng nói: *"Nếu tôi mua được giá đó và để lại cho ông đúng giá như vậy, ông có mua không?"*. Người khách sốt sắng: *"Được! Nếu vậy thì hay quá! Tôi sẽ mua"*. Thế là chiếc xe đã bán được ngay vì chính khách hàng đã tự ra giá và chấp thuận giá.

Trường hợp khác, Eugene Wesson đã bỏ mất hàng ngàn đô-la trước khi học được chân lý này. Ông Wesson chuyên vẽ mẫu thiết kế hàng dệt may. Suốt ba năm trời, mỗi tuần một lần mang phác thảo đến chào nhưng chưa bao giờ ông bán được gì cho một nhà thời trang nổi tiếng nhất New York. Sau hơn 150 lần thất bại, ông Wesson hiểu điều đầu tiên là cần phải làm cho khách hàng hài lòng. Thế là ông bắt đầu nghiên cứu cách ảnh