

Ông Hamilton J. Farrell ở Glenolden, bang Pennsylvania, là chủ một khu nhà trọ. Một khách trọ đòi ra đi bất chấp hợp đồng còn những bốn tháng nữa. *“Những người này đã sống trong ngôi nhà của tôi suốt cả mùa đông, thời kỳ đắt khách nhất trong năm”, ông Farrell kể trước lớp học, “và tôi biết sẽ khó tìm được người thuê căn phòng này trước mùa thu. Có thể thấy khoản thu nhập bị mất đi này là rất lớn, quả là tức điên lên được. Theo lẽ thường, đáng lý tôi phải xông vào và bảo anh ta đọc kỹ hợp đồng một lần nữa để thấy rằng, dù ra đi ngay bây giờ thì anh ta cũng phải trả toàn bộ tiền thuê nhà của bốn tháng còn lại như đã được ký kết. Tuy nhiên, cuối cùng tôi đã quyết định dùng một chiến lược khác. Tôi nói: “Ông Doe, tôi nghe nói ông định ra đi, nhưng tôi không tin. Tôi cũng hiểu được đôi chút về bản chất con người, và ngay từ lúc mới gặp tôi đã tin chắc ông là người rất trọng chữ tín. Tôi dám đánh cuộc như thế đấy. Vậy tôi xin đề nghị thế này. Ông hãy suy nghĩ lại trong vài ngày nhé. Tới đầu tháng, lúc đến trả tiền thuê nhà, nếu ông vẫn bảo rằng ông muốn ra đi thì tôi sẽ đồng ý với quyết định của ông. Tôi sẽ vui vẻ để ông ra đi và thừa nhận rằng suy nghĩ của tôi về ông là sai lầm. Nhưng dù sao, tôi vẫn tin ông là người trọng chữ tín, ông sẽ giữ lời cam kết”. Thế rồi, đến đầu tháng, người này tới trả tiền thuê nhà và báo rằng vợ chồng anh đã bàn kỹ điều này và quyết định ở lại. Họ biết không có cách nào bảo toàn danh dự khác hơn là ở lại cho đến hết hợp đồng”.*

Có lần, Hầu tước Northcliffe không hài lòng khi thấy một tờ báo đăng bức ảnh của mình mà không báo trước, ông đã viết cho tòa soạn này một bức thư. Nhưng thay vì viết: *“Xin vui lòng không đăng ảnh của tôi, tôi không thích điều đó”*, ông lại sử dụng