

- Một con chó nhỏ như thế này thì gây hại gì cho ai. - Viên cảnh sát nói.

- Không gây hại, nhưng nó có thể giết những con sóc. - Tôi nói.

- Được rồi, tôi nghĩ rằng ông quá nghiêm túc đấy. - Anh ta bảo tôi. - Tôi sẽ bày cách cho ông. Ông cứ để nó chạy lên đồi và xem như tôi không nhìn thấy nó - và chúng ta quên chuyện này đi.

Viên cảnh sát muốn tỏ ra quan trọng. Khi tôi bắt đầu tự kết án mình, phong cách bề trên mà ông muốn biểu lộ chỉ còn là thái độ rộng lượng và tha thứ.

Thay vì cãi nhau với viên cảnh sát, tôi nhanh chóng chấp nhận, công khai và nhiệt tình, rằng ông ấy hoàn toàn đúng, còn tôi hoàn toàn sai. Câu chuyện chấm dứt ở chỗ thật thú vị là tôi theo quan điểm của ông ấy và ông ấy lại theo quan điểm của tôi. Trong khi chỉ mới cách đây vài tuần, chính con người này đã định sử dụng pháp luật với tôi.

Tự phê phán mình chẳng phải là dễ dàng hơn nhiều so với việc nghe lời phê phán từ miệng người khác sao?

Nếu chúng ta chịu nhìn nhận những điều sai trái của mình trước khi người khác có dịp nói ra, chúng ta sẽ có 99% cơ hội được đối xử bằng thái độ hào hiệp, tha thứ và những lỗi lầm sẽ được giảm bớt.

Ferdinand E. Warren, một chuyên gia trong ngành quảng cáo đã sử dụng kỹ thuật này để giành được thiện chí của một khách hàng khó chịu, có tính hay chỉ trích. Ông kể: