

diễn thuyết trước công chúng. Sau đó, tôi nhận thấy các học viên cần được hướng dẫn cách diễn đạt hiệu quả, đặc biệt là nghệ thuật ứng xử với con người, trong kinh doanh cũng như giao tiếp xã hội hàng ngày. Tôi nghĩ rằng, chính bản thân tôi cũng cần tự nhìn lại mình. Suy nghiệm về thời gian đã qua, tôi tự nhận thấy bản thân đã có rất nhiều lần xử sự thiếu tế nhị. Nếu cách đây 20 năm mà được đọc một quyển sách dạy cách ứng xử tốt thì có lẽ tôi đã khác đi rất nhiều.

Cư xử sao cho đẹp lòng người nhưng không thiệt phần mình là cả một nghệ thuật. Điều đó đòi hỏi sự nhạy cảm, tinh tế trong giao tiếp hàng ngày, đặc biệt là trong quan hệ kinh doanh. Điều này đúng với tất cả mọi người thuộc mọi tầng lớp, giai cấp trong xã hội.

Theo một nghiên cứu được tiến hành dưới sự bảo trợ của Viện Carnegie thì ngay cả trong lĩnh vực kỹ thuật công nghệ, thành công về tài chính của một người thường chỉ có 15% là do khả năng chuyên môn, 85% còn lại tùy thuộc vào nhân cách, sự khéo léo, tế nhị trong giao tiếp và khả năng quản lý, lãnh đạo.

Trên 1.500 kỹ sư đã đến với các lớp học do tôi giảng dạy tại Câu lạc bộ các kỹ sư Philadelphia và Viện Kỹ thuật điện Hoa Kỳ. Lý do họ đến với lớp học này là vì họ nhận ra rằng những người được trả lương cao nhất trong ngành cơ khí không phải là những người thông thạo nhất về máy móc mà chính là những người có trình độ kỹ thuật kết hợp với khả năng giao tiếp thông minh và tinh tế, có khả năng lãnh đạo, biết khơi dậy lòng nhiệt