

*không thỏa mãn tiêu chuẩn của họ, tôi đã khiến ông ấy thay đổi thái độ. Về căng thẳng dịu dần rồi biến mất. Vài nhận xét đúng chỗ mà tôi nêu ra có vẻ làm ông ta hoang mang, không còn tự tin ở sự đánh giá của mình và bắt đầu lưỡng lự khi quyết định phân loại gỗ.*

*Cuối cùng, ông ta nhìn nhận rằng mình không thành thạo về loại gỗ thông trắng và bắt đầu hỏi tôi về từng khúc gỗ khi nó được khiêng ra khỏi xe. Tôi giải thích tại sao một khúc gỗ nào đấy lại phù hợp với tiêu chuẩn được nêu lên nhưng vẫn tiếp tục nhấn mạnh rằng chúng tôi không muốn ông chấp nhận nó nếu như nó không thích hợp với mục đích của nhà máy. Rồi ông cảm thấy có lỗi mỗi khi vứt một khúc gỗ vào đống gỗ loại ra. Kết quả cuối cùng là ông chấp nhận toàn bộ số lượng gỗ đó và chúng tôi nhận được một tờ séc trọn vẹn."*

Tướng Robert E. Lee trong cuộc nội chiến có lần đã khen ngợi nồng nhiệt trước Tổng thống của Liên minh miền Nam là Jefferson Davis về một sĩ quan dưới quyền ông ta. Một sĩ quan hầu cận của ông ngạc nhiên hỏi: *"Thưa tướng quân! Ngài quên rằng con người đó chính là một trong những kẻ thù không đội trời chung của ngài sao? Chính người đó đã không bỏ lỡ cơ hội nào để hạ nhục ngài!".* Tướng Lee đáp: *"Đúng thế! Nhưng Tổng thống hỏi ý kiến của tôi về ông ấy chứ không hỏi ý kiến của ông ấy về tôi".*

2.200 năm trước khi Chúa Jesus ra đời, vua Akhtoi ở Ai Cập đã khuyên con trai mình một lời khuyên khôn ngoan mà đến ngày nay vẫn còn nguyên giá trị: *"Hãy cư xử khéo léo. Nó sẽ giúp con giành được điều con muốn".* Nói cách khác, đừng bao giờ tranh cãi với khách hàng hoặc vợ, chồng bạn hay những người