

Hãy nhớ đến ví dụ về những quả nho mỗi khi bạn sắp ký kết hợp đồng. “Được đóng gói” một cách thích hợp sẽ giúp bạn bán được nhiều hàng hơn, với giá cao hơn.

Vấn đề cốt yếu là: bạn càng ăn mặc thanh lịch bao nhiêu thì mọi người xung quanh càng tôn trọng bạn bấy nhiêu.

Ngày ngày mai, bạn hãy tập thói quen quan sát những người tự trọng, lịch sự, nhã nhặn ở các nhà hàng, trên xe buýt, ở những nơi công cộng, trong cửa hàng và ở cơ quan. Người ta thường đánh giá một người qua vẻ bề ngoài và đối xử với anh ta tương xứng với hình ảnh ấy.

Khi tôi nhấn mạnh “*phải tôn trọng cách ăn mặc của bạn*” trong các chương trình đào tạo, mọi người thường hỏi: “Tôi hiểu rất rõ vẻ bề ngoài là quan trọng. Nhưng làm sao tôi đủ tiền mua những bộ cánh đắt tiền để giúp tôi thấy tự tin, để khiến người khác tôn trọng tôi?”.

Câu hỏi đó làm nhiều người phải bối rối, và khiến tôi phải suy nghĩ trong một thời gian dài. Nhưng rồi tôi phát hiện câu trả lời thật đơn giản: *Hãy mua ít đi và chỉ chọn những gì thực sự tốt và đáng tiền.* Hãy ghi nhớ câu trả lời này, sau đó hãy áp dụng. Mũ, quần áo, giày, vớ, áo khoác - tất cả những gì mà bạn khoác lên người. Chất lượng quan trọng hơn số lượng. Khi áp dụng nguyên tắc này, bạn sẽ nhanh chóng nhận ra lòng tự trọng lẫn sự tôn trọng mà người khác dành cho bạn đều tăng lên.

Hãy nhớ rằng, vẻ ngoài rất quan trọng. Hãy để chúng nói với người khác rằng: “Đây là một người có lòng tự trọng. Anh ta quan trọng đấy. Hãy đối xử với anh ta thật lịch sự nhé”.