

Những điều đó đòi hỏi anh phải có sự chuẩn bị kỹ càng, anh có sẵn sàng làm không?”

“Thôi, có gì tôi phải nhọc công đến thế!”

“Nói cách khác, anh muốn sắp anh thay đổi phong cách lãnh đạo, còn anh lại không muốn thay đổi phương pháp thuyết phục của mình?”

“Nhưng tôi chỉ muốn thỏa hiệp một cách thẳng thắn.”

“Được rồi, nếu thế thì anh hãy chuẩn bị cách trình bày vấn đề một cách có hiệu quả đi. Điều đó nằm trong *Vòng tròn Ảnh hưởng* của anh đấy.”

Cuối cùng, anh ấy vẫn không muốn làm vì đầu tư vào việc đó xem ra mất quá nhiều công sức.

Tuy nhiên, một người quen khác của tôi, một giáo sư đại học, lại sẵn sàng trả giá cho hành động của mình. Một hôm, ông ấy đến gặp tôi và bảo: “Stephen này, tôi không thể nào xin được kinh phí cho đề tài nghiên cứu của mình vì nó không nằm trong mối quan tâm của hội đồng xét duyệt.”

Sau khi thảo luận sơ bộ vấn đề, tôi gợi ý ông ấy nên tiếp tục thuyết phục, áp dụng các nguyên tắc đạo đức, tình cảm và lý lẽ.

“Hãy cho họ thấy ông hiểu rất rõ ý muốn của họ. Sau đó, ông giải thích tỉ mỉ lý lẽ đằng sau yêu cầu của ông”, tôi nói.

“Được rồi, tôi sẽ thử”, ông ấy đáp.

Vào hôm họp hội đồng xét duyệt, ông ấy đứng lên nói: “Trước tiên, tôi xin được trình bày để xem tôi có hiểu rõ các mục tiêu và mối quan tâm của các ông đối với kiến nghị của tôi hay không...”

Rồi ông ấy trình bày chậm rãi từng bước. Khi ông kết