

George Eastman quay về phía Adamson: *“Có lần sang Nhật tôi đã mua vài chiếc ghế, để ở ngoài hành lang nhà tôi. Nhưng nắng đã làm tróc sơn, cho nên hôm nọ tôi đi mua một ít sơn rồi tự sơn lại. Ông muốn xem không? Thôi, đến nhà tôi ăn trưa đi, tôi sẽ cho ông xem”.*

Sau bữa trưa, Eastman cho Adamson thấy những chiếc ghế mà ông đã mua ở Nhật. Chúng chỉ có giá vài đô-la, nhưng George Eastman, giờ đây là một tỷ phú, lại tự hào về chúng bởi vì chính ông đã sơn lại từng chiếc ghế.

Sau cuộc gặp gỡ, Eastman đặt Adamson một đơn hàng lên đến 90.000 đô-la. Ai có thể ngờ James Adamson có được đơn đặt hàng này. Eastman và James Adamson đã trở thành hai người bạn thân từ lúc gặp nhau lần đầu cho đến khi Eastman qua đời..

Claude Marais, chủ một khách sạn ở thành phố Rouen của Pháp đã theo nguyên tắc này mà giữ được một nhân viên chủ chốt của mình. Người nữ nhân viên ấy đã làm việc cho ông được năm năm, cô là cầu nối giữa Marais và toàn bộ 21 nhân viên của ông. Một buổi sáng nọ ông vô cùng sửng sốt khi nhận được bức thư xin nghỉ việc của cô. Ông nói: *“Tôi hết sức ngạc nhiên bởi vì tôi cứ tưởng rằng tôi vẫn chu đáo và hiểu rõ các mong muốn của cô ấy. Có lẽ do cô ấy vừa là bạn đồng thời cũng là nhân viên nên tôi đã quá yên tâm về cô, thậm chí còn yêu cầu ở cô nhiều hơn những nhân viên khác. Dĩ nhiên tôi không thể nào chấp nhận lá đơn này mà không yêu cầu giải thích. Tôi hẹn gặp riêng cô và nói: “Paulette này, cô phải hiểu rằng tôi không thể nào chấp nhận đơn xin nghỉ việc của cô. Cô có ý nghĩa rất lớn đối với tôi cũng như đối với khách sạn này”.*