

không đạt kết quả gì. Cuối cùng, Schmidt bổ nhiệm cô làm tổng quản trông coi giá cả của cửa hàng, cô sẽ chịu trách nhiệm định giá toàn bộ hàng hóa. Trách nhiệm và chức vụ mới này đã thay đổi hoàn toàn thái độ của cô. Từ đó cô rất quan tâm và thực hiện nhiệm vụ của mình rất tốt.

Câu chuyện này có vẻ hơi trẻ con. Nhưng đó cũng là điều mà người ta nói về Napoleon khi ông cho đúc 15.000 huân chương Bắc đẩu Bội tinh tặng các binh sĩ, phong 18 viên tướng của mình là *"Thống chế Pháp"* và gọi đạo quân của mình là *"Đại quân"*. Napoleon bị chỉ trích đã tặng "đồ chơi" cho các dũng tướng dạn dày chiến trận. Napoleon đáp trả: *"Tôi làm điều đó là bởi vì đồ chơi vẫn luôn chi phối con người"*.

Một người bạn của tôi bà Ernest Gent ở Scarsdale, New York, khó chịu vì những cậu bé cứ chạy bừa lên thảm cỏ của bà. Quát mắng, dỗ dành mãi vẫn không có tác dụng, bà nghĩ ra cách tặng cho đứa trẻ nghịch phá nhất trong đám một danh hiệu và cảm giác về uy quyền. Bà gọi cậu bé là *"thám tử"* và giao cho cậu trách nhiệm ngăn không cho bất kỳ ai chạy ngang qua thảm cỏ. Điều này đã giải quyết được vấn đề. *"Thám tử"* còn tuyên bố nung một miếng sắt đỏ và đe dọa in vào người bất kỳ thằng bé nào dám giẫm chân lên thảm cỏ.

Người lãnh đạo nên ghi nhớ những điều dưới đây khi phải thay đổi thái độ hay hành vi của những người mình quản lý: