

nghĩ như thế nào. Bất cứ ai đã từng phục vụ trong quân đội đều hiểu rằng: chỉ có thể suy nghĩ và cảm nhận như một người lính nếu anh ta khoác trên người bộ quân phục. Một phụ nữ sẽ cảm thấy tự tin khi đi dự tiệc, nếu cô ấy ăn mặc sang trọng và lộng lẫy.

Một nhân viên bán hàng từng tâm sự: “Tôi không cảm thấy tự tin để liên hệ ký kết những hợp đồng lớn, nếu tôi không thấy tự tin với vẻ bề ngoài của mình”.

Về bề ngoài của bạn sẽ góp phần giúp cho người khác quyết định nên nghĩ về bạn thế nào. Về mặt lý thuyết, chúng ta thường được dạy rằng, cần phải đánh giá một người thông qua trí tuệ chứ không phải vẻ ngoài của họ. Nhưng trên thực tế, mọi chuyện hoàn toàn khác. Mọi người xung quanh sẽ đánh giá bạn trước hết qua vẻ ngoài của bạn. Đó là ấn tượng *đầu tiên* mọi người cảm nhận về bạn. Và những ấn tượng *đầu tiên* đó thường tồn tại rất lâu, lâu hơn cả khoảng thời gian bạn cần để tạo dựng.

Lần nọ, tại một siêu thị, tôi để ý đến quầy bày bán nho không hạt với giá 15 xu một cân Anh. Một quầy khác gần đó cũng bày bán loại nho này, nhưng được gói trong những chiếc túi nhựa ghi giá 35 xu hai cân.

Tôi rất ngạc nhiên, nêu thắc mắc với anh chàng đứng ở quầy cân: “Sự khác biệt giữa loại nho giá 15 xu một cân và loại nho giá 35 xu hai cân là gì vậy?”.

Anh nhân viên đáp: “Sự khác biệt nằm ở chiếc túi nhựa. Loại nho được đóng trong túi bán chạy hơn rất nhiều, gần gấp đôi so với loại kia. Vì trông chúng có vẻ ngon và sạch sẽ hơn”.