

Knaphle. Một buổi tối nói chuyện trước lớp học của tôi, ông Knaphle bộc lộ sự bức tức đối với công ty bán hàng đa cấp nọ.

Tôi gợi ý ông thử một cách tiếp cận khác. Chúng tôi tổ chức một cuộc tranh luận giữa những học viên trong lớp về sự phát triển của lối bán hàng đa cấp đang gây cho đất nước nhiều thiệt hại hơn lợi ích.

Theo gợi ý của tôi, Knaphle đứng về phía ủng hộ. Ông tán thành và bênh vực những tổ chức bán hàng đa cấp. Sau đó, ông đến gặp thẳng một ủy viên quản trị của tổ chức bán hàng đa cấp mà ông từng bức tức: *"Tôi không đến đây để tìm cách bán chất đốt. Tôi đến để nhờ ông giúp tôi một việc"*. Sau đó ông kể về cuộc tranh luận: *"Tôi đến nhờ ông giúp, bởi vì tôi không nghĩ ra một người nào khác có đủ khả năng và kiến thức sâu rộng cho tôi được những lời khuyên mà tôi đang cần. Tôi sẽ rất biết ơn những giúp đỡ của ông"*.

Sau một phút nghe tôi trình bày, ông ấy mời tôi ngồi và nói chuyện với tôi đúng một giờ bốn mươi bảy phút. Ông gọi một người quản trị khác vốn đã từng viết một quyển sách về bán hàng đa cấp, đang giữ việc soạn thảo cho hiệp hội bán hàng đa cấp quốc gia trao cho tôi một bản sao cuộc tranh luận về vấn đề này.

Ông ấy cảm thấy rằng việc bán hàng đa cấp đã góp phần mang lại lợi ích thực sự cho con người. Ông tự hào về điều ông đang làm cho hàng trăm cộng đồng. Khi nói, mắt ông sáng bừng lên và tôi phải thú nhận rằng ông đã mở mắt cho tôi thấy được những điều tôi chưa bao giờ mơ đến. Ông đã làm thay đổi toàn bộ thái độ và cách nhìn của tôi.