

khản đặc. Tôi đành phải viết trên một tờ giấy: “Thưa các vị! Tôi rất xin lỗi. Hôm nay tôi bị mất giọng. Tôi không thể nói được”.

Ông chủ tịch nói: “Vây thì tôi sẽ nói hộ ông”. Rồi ông trình bày các hàng mẫu của tôi và khen những điểm tốt của chúng. Một cuộc thảo luận về các ưu điểm của những mẫu hàng nổ ra sôi nổi giữa các thành viên trong cuộc họp mà chính vị chủ tịch đóng vai đại diện công ty chúng tôi. Tôi chỉ mỉm cười, gật đầu và làm một vài cử chỉ đơn giản.

Kết quả của cuộc hội nghị hiếm có này là tôi nhận một hợp đồng lên đến 1.600.000 đô-la. Cần nhấn mạnh rằng đây là đơn đặt hàng lớn nhất từ xưa đến nay mà tôi có được. Lẽ ra tôi đã mất hợp đồng này nếu như tôi không mất giọng, bởi vì tôi hoàn toàn lảm lẫn về cách thức giới thiệu hàng. Thế là ngẫu nhiên tôi phát hiện rằng, đôi khi để người khác nói lại có lợi hơn nhiều”.

Đối với gia đình, quy tắc này cũng có những tác dụng tương tự.

Quan hệ của bà Barbara Wilson và cô con gái Laurie ngày một tệ đi nhanh chóng. Laurie trước đây vốn là một cô bé điềm đạm, ân cần, nay bỗng dưng trở nên ngỗ nghịch, lì lợm và hay chống đối. Bà Wilson đã dùng mọi phương cách thuyết phục, đe dọa và trừng phạt cô nhưng đều không có kết quả. Bà kể lại trong một buổi học của chúng tôi:

“Một hôm Laurie đi thăm cô bạn của mình bất chấp sự ngăn cấm của tôi. Khi nó quay về, tôi định mắng nó như hàng trăm lần trước, nhưng tôi không còn hơi sức để làm thế nữa. Tôi chỉ nhìn nó