

ông còn đưa ra lời mời theo cách khiến cho McAdoo cảm thấy mình quan trọng bội phần. Đây là câu chuyện theo chính lời của McAdoo: *"Tổng thống nói rằng ngài đang thành lập nội các và ngài sẽ rất vui sướng nếu tôi chấp nhận ghế Bộ trưởng Tài chính. Cách nói của ngài khiến tôi có cảm giác rằng khi chấp nhận vinh dự này là tôi đã tặng cho ngài một ân huệ to lớn".*

Không chỉ các chính khách và các nhà ngoại giao mới ứng dụng nguyên tắc này. Một người bình thường cũng có thể sử dụng nó một cách thật hiệu quả. Dale O. Ferrier ở Fort Wayne, Indiana, kể lại cách ông khuyến khích một cậu bé trở nên thích thú khi làm một công việc mà trước đây cậu cho là rất tẻ nhạt:

*"Một trong những công việc buồn chán của Jeff là nhặt những quả lê rơi. Cậu không thích công việc này, và thường không làm hoặc làm với thái độ rất lơ là, bỏ sót rất nhiều quả. Một hôm tôi bảo cậu ta: "Này Jeff, chú bàn với cháu việc này, nếu cháu nhặt được một rổ đầy lê chú sẽ trả cháu một đô-la. Nhưng nếu sau khi cháu làm xong mà chú còn thấy một quả lê sót ở trong vườn, chú sẽ lấy của cháu một đô-la. Cháu có dám đánh cược với chú không?". Đúng như mong đợi, cậu bé nhặt không sót một quả lê nào. Chẳng những thế, tôi còn phải để ý xem chừng cậu có hái quả nào trên cây để làm đầy các rổ của cậu hay không".*

Gunter Schmidt, học viên của chúng tôi ở Tây Đức, có một cô nhân viên trong cửa hàng thực phẩm rất lười biếng, không chịu dán nhãn giá trên các loại hàng hóa. Điều này làm cho khách hàng than phiền rất nhiều. Nhắc nhở hoặc đe dọa cô ta