

đang ngồi ngủ say trên chiếc ghế ở phòng khách vì đã thức dậy từ rất sớm để đợi bố đưa đến trường. Tim nói với cha: *“Bởi vì con không muốn đến trường muộn”*. Sự hăng hái của cha mẹ và anh trai đã làm nảy sinh ở Tim sự khao khát đến trường, trong khi bao nhiêu lời khuyên bảo hay dọa nạt đều vô ích.

Nếu lần sau, bạn muốn thuyết phục ai đó làm việc gì thì trước khi làm điều đó, bạn hãy tự hỏi mình: *“Tôi có thể làm gì để người đó tự nguyện làm điều này?”*.

Tôi thường thuê theo mùa một khán phòng lớn tại một khách sạn ở New York (khoảng 20 buổi tối mỗi mùa) để tổ chức các cuộc diễn thuyết. Gần đến ngày khai mạc, người quản lý khách sạn đột ngột báo tin rằng tiền thuê đợt này tăng gấp ba lần so với trước. Lúc đó, toàn bộ thư mời đã được gửi đi. Dĩ nhiên, tôi không muốn trả thêm tiền, nhưng nói với khách sạn về những điều tôi muốn thì có ích lợi gì? Họ chỉ quan tâm đến điều họ muốn. Hai ngày sau tôi quyết định đến gặp người quản lý và nói:

*“Tôi rất bất ngờ khi nhận được bức thư của ông nhưng tôi không hề trách ông. Nếu ở vào cương vị của ông, có lẽ tôi cũng làm tương tự. Trách nhiệm của người quản lý khách sạn là phải đạt được lợi nhuận bằng mọi cách. Nếu ông không làm thế, ông sẽ bị đuổi việc. Tôi hoàn toàn thông cảm với ông. Vậy bây giờ, chúng ta hãy cùng thử phân tích những cái được và những cái mất có thể xảy ra nếu ông tăng tiền thuê đợt này nhé!”*

Sau đó, tôi lấy ra một tờ giấy, vạch một đường ở giữa, bên này ghi *“Được”* và bên kia là *“Mất”*. Dưới mục *“Được”* tôi mở