

ngoặc và viết dòng chữ “nếu khán phòng còn trống”. Sau đó tôi tiếp tục: “Ông sẽ được thuận lợi là có phòng cho thuê khiêu vũ hay tổ chức sự kiện. Đây là một thuận lợi to lớn đem đến cho ông nhiều tiền hơn so với cho thuê phòng làm hội nghị. Nếu như tôi chiếm khán phòng suốt 20 đêm trong thời gian cao điểm trong mùa thì chắc chắn ông sẽ phải chịu nhiều thiệt thòi.

Bên cạnh đó, cũng có một vài điều bất lợi. Trước hết, ông chẳng tăng được thu nhập từ tôi, trái lại còn bị mất đi, vì nếu phải trả số tiền thuê cao như vậy tôi đành phải tổ chức hội nghị ở một nơi khác. Lại còn một thiệt hại nữa cho ông. Những bài diễn thuyết của tôi sẽ thu hút nhiều người thuộc giới thượng lưu và trí thức đến khách sạn này. Đây sẽ là lời quảng cáo rất tốt cho khách sạn của ông. Nếu ông trả năm ngàn đô-la để quảng cáo trên báo, ông vẫn không thể thu hút được nhiều khách hàng chất lượng như thế đến khách sạn của ông. Như vậy nếu không có những bài diễn thuyết của tôi thì khách sạn bị thiệt thòi nhiều”. Vừa nói, tôi vừa viết hai điều ấy dưới mục “Mất” và trao tờ giấy cho ông quản lý, rồi bảo: “Mong ông suy xét kỹ những điều lợi hại này rồi cho tôi quyết định cuối cùng”. Hôm sau, tôi nhận được bức thư báo rằng tiền thuê của tôi chỉ tăng 50% chứ không phải là 300%. Thực sự, có được việc giảm giá này không phải do tôi nói về điều mình mong muốn mà chỉ nói về điều ông quản lý khách sạn muốn và cách đạt được điều mong muốn đó như thế nào.

Henry Ford⁽¹⁰⁾ nói: “Nếu như có một bí quyết nào để thành công, thì nó nằm ở khả năng hiểu và thông cảm với quan điểm của

(10) Henry Ford (1863 - 1947): Nhà sáng lập hãng ô tô Ford của Mỹ, người phát minh và áp dụng phương pháp dây chuyền sản xuất.