

ấy đã cập bến với cánh buồm phấp phới hoan ca trong gió. Vị bác sĩ khẳng định với tôi: *“Nếu như chỉ cần gió tay ra là có thể chữa lành căn bệnh cho cô ấy, tôi cũng sẽ không làm. Sống như thế này cô ấy hạnh phúc hơn nhiều”*.

Nếu một vài người khao khát đến mức hóa điên để có được cảm giác mình là người quan trọng thì bạn hãy hình dung xem phép màu nào sẽ giúp cho bạn và tôi có được điều đó mà không cần phải đến miền điên rồ của trí tưởng tượng?

Một trong những người đầu tiên ở Mỹ được trả lương trên một triệu đô-la mỗi năm là Charles Schwab (thời mà nước Mỹ chưa có thuế thu nhập cá nhân và một người được xem là giàu có khi mỗi tuần kiếm được 50 đô-la). Ông đã được Andrew Carnegie bổ nhiệm vào chức chủ tịch đầu tiên của Tập đoàn Thép Hoa Kỳ vào năm 1921 khi chỉ mới ba mươi tám tuổi. Vì sao Andrew Carnegie đồng ý trả một triệu đô-la mỗi năm, tức gần 30 ngàn đô-la mỗi ngày cho Charles Schwab? Phải chăng vì Charles Schwab là một thiên tài? Hay vì ông có kiến thức về thép hơn những người khác?

Hoàn toàn không. Chính Charles Schwab bảo tôi rằng, nhiều người làm việc cho ông có kiến thức về chế biến thép hơn hẳn ông. Lý do Schwab được trả lương cao như thế là vì ông có khả năng thu phục lòng người. Ông chia sẻ, bí quyết của ông chính là “khả năng tạo niềm hưng phấn ở những người cùng làm việc, phát huy những ưu điểm mạnh nhất ở một con người bằng cách nhìn nhận, tán thưởng và khuyến khích họ”.