

tới việc giúp tôi. Ông chỉ quan tâm tới việc giúp cho chính ông mà thôi.

Thế giới này đầy những người muốn vợ vét và kiểm soát cho mình, cho nên cá nhân hiếm hoi nào muốn phục vụ người khác một cách vô tư sẽ có được một ưu thế to lớn: Họ sẽ rất ít bị cạnh tranh!

Owen D. Young, một luật gia nổi tiếng và là một trong những nhà lãnh đạo kinh doanh lớn nhất nước Mỹ đã từng phát biểu: *"Những ai có thể đặt mình vào vị trí của người khác, những ai có thể hiểu những suy tư, cảm nhận của mọi người thì không bao giờ phải lo lắng cho tương lai"*.

Nếu như sau khi đọc quyển sách này, bạn chỉ thực hành được một điều, đó là bao giờ cũng nghĩ theo quan điểm của người khác và nhìn sự việc từ góc độ của họ, chỉ cần điều duy nhất này thôi cũng đủ tạo nên cột mốc vô cùng quan trọng trên con đường phát triển sự nghiệp của bạn.

Biết nhìn nhận vấn đề theo quan điểm của người khác và biết khơi gợi ở họ mong muốn tha thiết thực hiện điều mình mong chờ hoàn toàn không phải là lợi dụng người để mưu cầu quyền lợi cho mình và gây thiệt hại đến quyền lợi của họ. Cả hai bên đều phải có được quyền lợi như nhau.

Michael E. Whidden thuộc Warwick, đảo Rhode, là người bán hàng cho hãng xăng dầu Shell. Mike muốn trở thành người bán hàng số một trong khu vực, nhưng một trạm xăng dầu trong danh sách phục vụ của anh lại là một trở ngại cho ước muốn ấy.