

hơn nữa là hành động *lắng nghe thấu hiểu* của bạn phải được đối tác thừa nhận. Nếu không, dù bạn có cố gắng đến đâu để tạo ra “khoản gửi”, nó cũng sẽ biến thành những “khoản chi”. Đối tác còn có thể xem những cố gắng của bạn chỉ là thủ đoạn lời kéo, nhằm phục vụ cho mục đích riêng, hoặc để gây sức ép, vì bạn không hiểu được điều quan trọng đối với họ là gì.

*Lắng nghe thấu hiểu* tự thân nó là một “khoản gửi” rất lớn vào *tài khoản tình cảm*. Nó có tác dụng biến chuyển tình thần theo hướng tích cực vì mang đến cho con người một “bầu không khí tâm lý”.

Giả sử lúc này bạn đang ngồi trong phòng thì không khí đột nhiên bị hút hết, lúc đó bạn có còn quan tâm đọc cuốn sách này không? Chắc chắn là không, kể cả mọi thứ khác, trừ không khí để thở. Sự sống còn sẽ là động cơ duy nhất của bạn.

Nhưng vì lúc này bạn có không khí, nó không còn là động cơ thúc đẩy bạn nữa. Một trong những nhận thức sâu sắc nhất về động cơ thúc đẩy con người là: Những nhu cầu đã được thỏa mãn thì không còn là động cơ thúc đẩy nữa. Chỉ có nhu cầu chưa được thỏa mãn mới là động cơ thúc đẩy mà thôi. Sau nhu cầu sống còn về thể xác, thì nhu cầu lớn nhất của con người là sự sống còn về tâm lý – nhu cầu được hiểu, khẳng định, công nhận và đánh giá cao.

Khi *lắng nghe để thấu hiểu người khác*, bạn sẽ cho người đó một bầu không khí tâm lý trong lành. Rồi sau đó, bạn mới có thể tập trung vào việc gây ảnh hưởng hoặc giải quyết vấn đề tồn tại. Bầu không khí giao tiếp thân mật và chân thành có tác động rất lớn đến sự thành công trong mọi lĩnh vực của cuộc sống.