

tại sao bạn lại làm như vậy, động cơ của bạn là gì... Cuối cùng, họ sẽ cảm thấy rằng bạn không đáng tin cậy để có thể cởi mở với bạn.

Chìa khóa thực sự để gây ảnh hưởng với người khác chính là con người thật của bạn, là hành động thực sự của bạn. Tính cách bộc lộ tự nhiên con người thật của bạn – chứ không phải dựa vào lời người khác nói về bạn, hay phụ thuộc vào ý muốn của bạn. Đó là căn cứ để mọi người nhìn nhận bạn.

Tính cách của bạn không ngừng bộc lộ, không ngừng giao lưu với bên ngoài. Dựa vào đó, mọi người sẽ có hoặc không có lòng tin đối với bạn cũng như đối với những nỗ lực của bạn trong mối quan hệ giao tiếp.

Nếu bạn có tính cách thất thường, khi tử tế, lúc cay độc và trên hết, nếu biểu hiện của bạn trong cuộc sống riêng khác hẳn với khi bạn ở trước mặt mọi người, thì bạn sẽ rất khó làm cho người khác mở lòng ra với bạn. Họ không cảm thấy đủ tin tưởng để bày tỏ ý kiến, kinh nghiệm hay tình cảm chân thật của mình.

Chẳng hạn với tôi, nếu bạn không hiểu hoàn cảnh và tình cảm riêng của tôi, thì làm thế nào bạn có thể khuyên bảo hay giúp đỡ tôi? Dù tôi biết là tôi đang cần lời khuyên của bạn, và điều bạn nói ra có thể là tốt đẹp, nhưng nó sẽ chẳng có tác dụng gì với tôi cả. Bạn có thể nói rằng bạn quan tâm đến tôi và đánh giá cao tôi - tôi rất muốn tin điều đó. Nhưng làm sao bạn có thể đánh giá cao tôi khi bạn thậm chí còn chưa hiểu tôi? Tất cả những gì tôi có chỉ là lời nói của bạn, mà chỉ nói suông thôi thì làm sao tin được?

Vì vậy, muốn có được thói quen giao tiếp hiệu quả, bạn không thể chỉ đơn thuần dựa vào kỹ thuật giao tiếp; hãy xây