

Từ ngày bạn chào đời, mọi hành động bạn thực hiện đều là vì bạn muốn một điều gì đó. Tại sao bạn lại đóng góp tiền cho các hội từ thiện? Bởi vì bạn muốn góp phần chia sẻ giúp đỡ những người bị thương tật hay bất hạnh hơn bạn. Và vì bạn thực sự muốn làm một điều tốt, vô tư và thánh thiện vì tình thương yêu.

Nếu như lòng mong muốn cảm giác này không mạnh hơn niềm khao khát có nhiều tiền, bạn sẽ không bao giờ làm từ thiện được. Dĩ nhiên, bạn có thể đóng góp bởi vì bạn cảm thấy xấu hổ nếu từ chối, hay bởi vì một người quen yêu cầu bạn làm thế. Dù theo kiểu nào thì cũng có một điều chắc chắn: Bạn đóng góp bởi vì bạn mong muốn có được một điều gì đó.

Harry A. Overstreet, trong tác phẩm *Ảnh hưởng Hành vi Con người (Influencing Human Behavior)*, đã viết: “Mọi hành vi đều nảy sinh từ chỗ chúng ta căn bản muốn điều gì. Lời khuyên hay nhất dành cho những ai muốn thuyết phục người khác, dù là trong kinh doanh, trong gia đình, trường học, hay chính trường, đó là: Trước hết, hãy khơi gợi ở người mình muốn ảnh hưởng một ý muốn thiết tha. Ai làm được như thế sẽ có cả thế giới theo mình và sẽ không bao giờ bị cô độc.

Andrew Carnegie, một người Scotland nghèo khổ, chỉ có bốn năm ngồi ghế nhà trường, nhưng đã sớm học được ở trường đời cách duy nhất có thể gây ảnh hưởng đến hành vi của người khác. Đó là: Nói theo cách người khác muốn nghe. Ông đã bắt đầu công việc với hai xu mỗi giờ để sau này có thể đóng góp 365 triệu đô-la cho các tổ chức từ thiện. Hai cháu trai của Carnegie đang học ở Yale luôn cho rằng chúng bạn đến nỗi quên viết thư về nhà. Chúng chẳng mảy may chú ý đến những bức thư tha thiết