

đến Washington để thảo luận vài vấn đề. Người bạn đến Nhà Trắng và Lincoln nói liên tục hàng giờ về bài phát biểu tuyên bố giải phóng nô lệ. Lincoln trình bày mọi lập luận bênh vực và chống đối chính sách giải phóng nô lệ, rồi sau đó đọc những bức thư và những bài báo, một vài bài chỉ trích ông đã không giải phóng nô lệ, những bài khác lên án ông vì giải phóng nô lệ. Sau khi chấm dứt buổi diễn thuyết, Lincoln bắt tay người bạn, chúc ngủ ngon, cho người đưa bạn trở về Illinois mà không hề hỏi ý kiến gì cả. Thực ra Lincoln không cần lời khuyên. Ông chỉ cần một người biết lắng nghe đầy thiện chí để ông có thể dốc hết tâm sự mà thôi. Đây là điều mọi người chúng ta đều mong muốn khi gặp khó khăn. Mọi khách hàng bực mình, mọi nhân viên bất mãn hay mọi người bị xúc phạm cũng đều muốn được lắng nghe như thế.

Nhà phân tâm học lỗi lạc Sigmund Freud gây ấn tượng với người khác qua thái độ chăm chú lắng nghe. Một người đã nói về thái độ của ông khi lắng nghe người khác như sau: *“Ông ta tạo cho tôi ấn tượng mạnh mẽ đến nỗi tôi chắc chắn sẽ không bao giờ quên ông. Ông có những phẩm chất mà tôi chưa hề thấy ở bất kỳ người nào khác. Thái độ tập trung lắng nghe hết mức. Một tâm hồn sáng suốt thể hiện qua cái nhìn sâu sắc. Đôi mắt dịu dàng và tinh anh. Giọng nói khẽ và thân ái. Rất ít cử chỉ. Sự chú ý mà ông dành cho tôi, việc ông trân trọng, đánh giá cao những điều tôi nói, ngay dù cho tôi nói có sai đi nữa, tất cả quả thật phi thường”*.

Nếu như bạn muốn người khác lắng tránh mình, chê cười sau lưng, hay thất vọng về mình thì cứ hành động như thế này: