

*Khi tôi ra về, ông đưa tôi ra cửa, ôm vai tôi rồi chúc tôi thành công trong cuộc tranh luận. Ông còn ân cần bảo tôi trở lại và cho ông biết kết quả như thế nào. Những lời cuối cùng của ông là: "Mong rằng anh sẽ trở lại. Tôi muốn đặt hàng chất đốt của anh".*

*Với tôi, điều đó gần như là một phép màu. Ông sẵn lòng mua chất đốt cho tôi mà không cần tôi gợi ý hay yêu cầu. Chỉ bằng việc thực sự quan tâm đến ông và công việc của ông chứ không phải bắt ông quan tâm đến tôi và sản phẩm của tôi, trong chưa đầy hai tiếng đồng hồ, tôi đã đạt được một kết quả mà suốt 10 năm qua tôi tìm kiếm vô vọng."*

Không phải ông Knaphle phát hiện được một chân lý mới. Một trăm năm trước khi Chúa Jesus ra đời, nhà thơ La Mã lừng danh Publilius Syrus đã nhận xét: *"Chúng ta chỉ quan tâm đến người khác khi họ quan tâm đến chúng ta"*.

Cách biểu lộ sự quan tâm cũng tương tự việc ứng dụng các nguyên tắc khác trong đối nhân xử thế: phải thật lòng, không giả dối. Nó phải có lợi với người biểu lộ mối quan tâm và cả người nhận được sự quan tâm. Kết quả cuối cùng luôn phải đảm bảo đôi bên cùng có lợi.

Martin Ginsberg, một học viên của tôi ở Long Island, New York, kể về một người điều dưỡng đã gây ấn tượng đặc biệt cho ông và tác động sâu sắc đến đời ông như sau: *"Đó là ngày lễ Tạ ơn năm tôi lên mười. Tôi đang nằm trong một bệnh viện từ thiện của thành phố để hôm sau trải qua một ca phẫu thuật quan trọng. Tôi biết rằng mình sẽ phải chịu đựng đau đớn và bị giữ chặt trên giường hàng*