Автор: admin
19.08.2011 21:57 - Обновлено 29.10.2014 10:25

Как добиваться от других того, что хотите вы?

Мы так часто говорим людям, чего мы от них хотим… Но почему они так редко делают это для нас? Мы ведь достаточно четко выказали наше желание. Что же не ясно? Мы объясним, вы только сделайте! Но нет, почему-то люди, в основном, пренебрегают нашими желаниями, и нам приходится прилагать для убеждения гораздо больше усилий, чем просто сообщить о необходимом.

Подумайте над словами «я хочу». А вас интересует, чего хочет посторонний человек? Правильно! Ведь для него вы – такой же посторонний, как и он для вас, поэтому ваши желания ему не интересны, как не интересны его желания лично вам. Знаете, в детстве я очень любила есть мороженое. Поэтому, когда я приезжала к бабушке с дедушкой в гости, они покупали мне мороженое. А вот когда я ходила с дедом в парк кормить синичек, я им мороженого не покупала (странно, но они его почему-то не любили!). Я думала не о том, чего хочу сама, а о том, чего хотят они! Они хотели семечек, поэтому я покупала им именно их и брала горстку в руку: синицы осторожно подлетали, чтобы взять их с моей ладони. Были довольны и они, и я. А подлетели бы они, если бы я предложила им свое любимое мороженое?

Так **как же добиться от другого того, что вы хотите?** Ответ: понять, что же хочет он *сам*
! Сей совет распространяется не только на людей. Если вы хотели вымыть кота, а он в страхе забрался под кровать, вряд ли вы будете кричать на него и требовать вылезти. Скорее, вы возьмете какое-нибудь его любимое лакомство и начнете ласково и терпеливо его подманивать.

Так зачем же твердить о том, чего *мы* хотим? Это глупо. Никого, кроме вас, это не интересует. Поэтому единственный способ повлиять на другого человека – это говорить о том, чего хочет *он*, и рассказать ему, как получить желаемое. Запомните это, и в следующий раз, когда вы захотите убедить кого-либо что-то сделать, помедлите и задумайтесь: каким способом вы можете заставить его захотеть это сделать? Надеюсь, это вопрос удержит вас от болтовни о собственных желаниях: вы ведь хотите в беседе достигнуть конкретного положительного результата, а не помечтать, так зачем же сотрясать воздух впустую?

Генри Форд сказал однажды: «**Если здесь и есть какой-либо секрет успеха, то он**

заключатся в умении понять точку зрения другого человека и смотреть на вещи и с его, и со своей точек зрения» . Это так просто и очевидно, однако только единицы людей следуют этому правилу.

Так часто я вижу рекламные тексты, начинающиеся словами: «Наша компания желает…», «Мы хотим…» и т.п. Кому интересно, чего желает *ваша* компания? У меня есть *свои* собственные проблемы!
Я
хочу купить мотоцикл;
я
поступаю в новую школу и очень волнуюсь; у
меня
сломался компьютер;
мне
не звонит любимый парень. И тут я читаю текст какой-то странной компании: «Мы хотим…».

«Мы являемся ведущей в мире…» – ну вот, опять «мы»! Мне наплевать на *вашу* значительность, эти слова лишь принижают мое достоинство! Если бы вы задумались хоть на секунду, вы бы поняли, что меня больше волнует
мое
, а не
ваше
, величие. Добьется успеха такая компания, как вы думаете?

Когда вы заставляете своего ребенка съесть кашу, на него почему-то не действуют уговоры «за маму, за папу». Да и фраза «иначе ты не вырастешь» не приносит желаемого эффекта. Наверное, ребенок просто не чувствует потребности есть за родных, и расти, на первый взгляд, ему смысла особого нет. А вот если сказать: «Будешь хорошо кушать – будешь сильным и сможешь дать сдачи тому мальчишке из соседнего двора, что все время отбирает у тебя игрушки!» – это может подействовать гораздо лучше, особенно если точно знать, что соседский пацан действительно не дает покоя вашему чаду.

Есть и другой способ мотивации, лежащий в основе стремления каждого человека к самовыражению. Разрешите вашему малышу поучаствовать в приготовлении пищи, и, конечно же, дитятко не замедлит само попробовать свой кулинарный шедевр.

Профессор Гарри Оверстрит говорил: «**Сначала заставьте вашего собеседника страстно чего-то пожелать. Тот, кто сможет это сделать, завоюет весь мир, а кто не сможет – останется в одиночестве!»** .

Безусловно, трудно на практике применить этот совет. Для следования таким простым, казалось бы, рекомендациям зачастую нужно переступать через себя, вырабатывать новые привычки. Когда вы не в настроении, гораздо легче наорать, чем терпеливо выслушать; проще критиковать, чем хвалить; приятней говорить о своих потребностях, а не о чужих.

Чем рассудительней человек, тем большего он добивается в жизни, тем больше его уважают окружающие. Никогда не действуйте в разговоре импульсивно, обычно это только ухудшает дело. Притормозите, вздохните и подумайте, что в итоге вы хотите получить и каким образом лучше этого добиваться. Полезнее ли выпустить пар, чем все-таки достичь своей цели?

Итак, мой совет: если вы хотите добиться чего-то от кого-то другого, прежде узнайте, чего хочет он!

Автор - Татьяна Арбенина
Источник