

Почему люди говорят нам «Нет»?

Всем нам в жизни рано или поздно (а скорее рано, чем поздно) приходится встречаться с нежеланием некоторых людей согласиться с нашим мнением. Чем сильнее нам хочется того, в чём нам отказывают, тем труднее вынести сам отказ. Нам можно было, конечно, поговорить о техниках убеждения себя любимого, которые бы помогли поверить, что то, в чём отказано, не слишком было нужно. Но каждый новый отказ, который мы приняли с нежеланием, порождает другие. Человек привыкает слышать слово «нет» в ответ на свои просьбы и предложения, и, вследствие этого становится неубедительным. Так люди повышают свои шансы на то, что им откажут.

Давайте посмотрим на «ряд» (именно в кавычках) причин, по которым люди склонны отказывать нам. Впоследствии, когда нам понадобится повысить наши шансы на то, чтобы услышать заветное «ДА», мы просто постараемся учесть пункты этого списка.

1. Мы неправильно попросили.
2. ...Всё! Нет никакого второго пункта! (Разве что: «Если нам отказали, то смотри пункт первый».)

Просить неправильно, это:

1. Быть недостаточно уверенным в том, что нашу просьбу выполнят, да ещё и поблагодарят за неё.
2. Быть уверенным, что нашего предложения ждут, как чуда, и при этом не делать ничего, чтобы оно было настоящим чудом (либо делать недостаточно много для этой цели).
3. Предлагать сомнительные вещи, при этом не развеивая сомнения, даже свои собственные.

Часто слово «Нет» – потайная дверь, которой человек пользуется, чтобы сбежать. Если мы не хотим слышать этого слова в свой адрес, то нужно самим стать тем миром, в который можно сбежать, а свою просьбу (предложение, пожелание) сделать той самой заветной дверью.

Для того чтобы быть успешным, слова «да» или «нет» следует воспринимать не как

Почему люди говорят нам «Нет»

Автор: admin

25.01.2011 12:42 - Обновлено 31.10.2014 13:40

альтернативные решения для человека, чьё мнение важно, а как реакцию этого человека на вас и ваши действия. Значит, необходимо учитывать индивидуальные свойства того, кто принимает решения.

Общеизвестный факт: дети, как правило, не станут просить что-либо у своих родителей, если понимают, что те находятся в плохом расположении духа. Взрослые дети иногда поступают менее осмотрительно и не выбирают времени для своих просьб. Что уж говорить о таких факторах, как ценность предложения; альтернативные решения для того, кто принимает предложение; предпочтения и пожелания стороны, рассматривающей предложения, если часто не учитывается даже настроение того, к кому мы обращаемся.

«Нет» говорят и те, кто привык отказывать. Если вы знаете о таких особенностях человека, расположения которого ждёте, то существует только одно решение – будьте оригинальны. Пусть хоть на секунду тот, кто перед вами, забудет обо всём, даже о своей привычке отказывать. Пустите вход всё своё обаяние и самые нетрадиционные средства, например, обоняние (скажем, чтобы сделать ИСКРЕННИЙ и ПРАВДИВЫЙ комплимент: «О, как тут у вас тут вкусно пахнет, Вы, вероятно, прекрасно готовите!»).

Как только секунда настала, используйте её! Первую же полученную возможность для получения согласия надо принять как повод для дальнейшего движения в сторону безоговорочного желания выкрикнуть «Да!» всех присутствующих при вашем предложении. (То есть если Вы, скажем, на улице делаете молодой красавице предложение руки и сердца, то оно должно звучать так убедительно и действовать так быстро, чтобы воскликнуть «ДА!» мог не только дворник, убирающий осеннюю листву неподалёку от вас, но и прохожий, вбегающий в отъезжающий автобус.)

Вам отказали, ибо вы неправильно просили... Возможно, не отказали бы, если бы просили не вы. Отсюда ключевой вывод: просить нужно так же, как и давать (по пословице), чтобы можно было взять.

И ещё, помните, что когда вы хотите услышать «да», то вы не столько просите (даже если просите), сколько ждёте реакцию человека. Поэтому не ведите себя как «проситель», а всегда, словно Вы – победитель! (Ведь так оно и есть, правда?)

Почему люди говорят нам «Нет»

Автор: admin

25.01.2011 12:42 - Обновлено 31.10.2014 13:40

Автор - **Андрей Тазов**

[Источник](#)