



- [Tipy](#)
- [hádky](#), [praca](#), [úspech](#), [vzťah](#)
- [Edit](#)

2 (možné) dôvody, prečo vás ľudia nemajú radi

Toto je návod ako dáte do poriadku to, keď vás ľudia nemajú radi alebo vás:

- ☹ ignorujú,
- ☹ nesúhlasia s vami,
- ☹ alebo na vás útočia.

Aby ste dosiahli to, že vás ľudia budú mať radi, môžete si dať extra sprchu navyše, použiť lepšiu ústnu vodu a kúpiť si nové oblečenie. Tiež si môžete dať urobiť nový účes, kúpiť farebné kontaktné šošovky alebo skúsiť iný deodorant. Napriek tomu vás nebudú musieť mať radi.

Dokonca aj keď im poviete, aký dôležitý alebo populárny ste, stále vás nebudú mať radi. Prečo?

Dôvod # 1: Dôležitosť

"Presadzovať svoju vlastnú dôležitosť je asi také znesiteľné ako mŕtva mačka na svadbe."

- L. Ron Hubbard

👁 **Príklad:** poznáte niekoho, kto neustále dáva najavo a rozpráva o sebe aký je dôležitý? Obdivujete a rešpektujete tohto človeka?

Ak chcete byť úspešní, môžete použiť túto myšlienku obrátene. Keď sa ľudia cítia pri vás dôležití, cítia sa s vami dobre a chcú byť okolo vás. Väčšina ľudí je viac ochotných, keď veria, že o nich máte vysokú mienku.

Niektorí ľudia sú veľmi citliví ohľadom svojej dôležitosti. Zostanú rozrušený, naštvaný, dokonca až násilný ak s nimi jednáte s nerešpektom; s menšou dôležitosťou než majú pocit, že si zaslúžia. V mnohých prípadoch čím menej peňazí, zručností alebo moci ľudia majú, tým väčšia je ich potrebu cítiť sa dôležití.

Dať najavo alebo priznať dôležitosť ostatným je zručnosť, ktorú môžete použiť na to aby ste oživilí a

vybudovali dobrú vôľu a spoluprácu s ostatnými. Keď sa ľudia cítia dôležití, dôverujú vám, veria vo vás a majú vás radi. Urobia vás úspešnými.

Dôvod # 2: Ignorácia

"Ignorujte ľudí len na svoje vlastné nebezpečenstvo."

- L. Ron Hubbard

Poznáte niekoho, kto chodí s "hore-nosom"? Kto chodí okolo vás, ako by ste neexistovali? Ako sa pri tomto človeku cítite?

Keď budete ignorovať ľudí, môže to zničiť váš úspech.

👁️ **Príklad:** predajcovia sa len zriedka dostanú cez recepciu, keď sa správajú akoby recepcia (a recepčná) neexistovali. A takisto recepčný sa môžu dostať do problémov, keď ignorujú ľudí, ktorí vyzerajú ako predavači, ale v skutočnosti sú to VIP návštevníci.

Na rozdiel od toho, čo ste sa možno ako teenager naučili, ak budete ľudí ignorovať, nebudú vás ani obdivovať ani rešpektovať. Namiesto toho vami budú pohŕdať a nenávidieť vás. Arogancia nie je to isté ako popularita, moc a odborná znalosť.

Všímanie si ľudí nie je len o dobrých mravoch, ukazuje to aký charakter máte vy ako človek.

👁️ **Príklad:** Jozef sa chystá na najdôležitejší pohovore vo svojej kariére. Vojde do výškovej budovy ako veľké zviera a dostane sa do výťahu, aby sa mohol dostať na 30. poschodie. Ako sa dvere výťahu zatvárajú, žena sa ponáhľa k dverám, ale ona nestihne ich, pretože Jozef ju jednoducho ignoruje. Nemá rád ženy s nadváhou. No a samozrejme, pri čakaní v luxusnej hale na 30. poschodí, táto istá obézna žena nakoniec vystúpi z výťahu a zavolá Jozefa do kancelárie, aby s ním urobila pohovor.

Nikdy si nemyslite, že niekto je nedôležitý.

3 zlaté pravidlá pre vašu pohodu

"Ľudia majú hodnotu a sú dôležití. Veľkí či malí, sú dôležití."

- L. Ron Hubbard

1. Namiesto toho, aby ste sa robili dôležitými vy, začnite sa k ostatným správať a zaobchádzať s nimi ako s dôležitými. **Zaobchádzajte s každým koho stretnete ako s VIP.**

2. Dobre si všimajte každého, koho stretnete. Dajte im vašu plnú pozornosť a skutočne im načúvajte.

3. Všimajte si ľudí a dajte im pocit dôležitosti, pretože je to cesta k vašim úspešným vzťahom; získate priateľstvá, ktoré môže trvať celý život.

Skúste to ešte dnes! Všimajte si každého. Automaticky ho rešpektujte a nezaoberajte sa svojou vlastnou dôležitosťou.

Postupným cvikom a praxou si môžete ľudí všímať a vyvolať v nich pocit dôležitosti obyčajným pohľadom.

Pracujte na tom!