2015-04-07

**陳如月**

**如何獲得青睞得到幫助**

 當你的工作有困難時，是誰給你幫助呢﹖是上司、同事、前輩後輩，還是同學呢？在一項研究中得到「對你友善的人會給你幫助」這個結果。

 我們會有想幫助對我們來說是重要的人這樣的心情。所以，在人際交往時，讓對方對你保有善意，工作就可以順利進展。然而遺憾的是，我們的自我中心的態度有可能會成為阻礙。此次，讓我們思考如何克服這種自我中心的態度，讓對方對你有好感。

**試圖改變看法**　 這個世界盛行以自我為中心的態度，這樣的事例不勝枚舉。不過，這是可以理解的。連在相對穩定的藥品公司，也相繼進行募集提前退休的人員的方案，在這個明天的自己也不確定的時期，為了捍衛自己和自己的家庭，變得自我中心的態度或許是生存本能的現象。

 許多人從自己的立場看世界，幾乎總是考慮自己的願望、問題和操心事的狀況。

**案例1：**讓我們來看看MR容易陷入以自我為中心的態度的情況。兩個MR當中，哪一個的作法會有發展前途呢﹖

 要求MR諸君「請把新藥推銷給這位醫師。」大概10個人中有9個人會訴求新藥的特色，這是一般MR的做法。在另一方面，10個人當中大約有1個優秀的MR壓抑自己的慾望，探詢醫師試圖引導「目前診察甚麼樣的病人﹖需要什麼樣的藥物呢﹖」

**案例2：**即使本身正中對方的想法，如果能推心置腹地明白隱藏在其主張背後的真正慾望，則彼此可以雙贏。讓我們看看下面的事例吧。

 有兩位MR想要漂亮的箱子所包裝的促銷材料。起初彼此都不相讓，但是好好地談過之後，顯然其中一人好像不是要促銷材料而是想要箱子，而另一個人想要的是促銷材料但不想要箱子。換句話說，當雙方談開之後，明白其實想要的東西是不同的，最終二個人都拿到想要的。

**案例3：**為了克服自我中心，練習用自己以外的角度來看是有幫助的。一剎那也好，意識到要從他人的角度看世界，想像別人的不安、慾望和情感，試著改變用詞和說法吧。下面的事例可作參考。

 A先生為了停放在自家門口的車子苦惱著，即使用海報寫「禁止停車」，不過，完全沒有效果。於是A先生從開車者的角度去思考，感覺這個海報的威嚇力的確較弱。

 A先生思考開車者的不安、慾望、情緒是什麼，想出下一張海報。新海報的效果很大，門口停車不再發生。新海報寫的是「在這裡停車將被拖吊」。

 如果你是開車者，你不希望車子被拖吊。

**理解人的習性**

 在本文開頭提到，會幫助我們的人是對我們有善意的人。那麼，到底怎樣做可以讓人有善意呢？方法之一是滿足對方的慾望。我們往往傾向于喜歡滿足自己慾望的對方。

 我們更喜歡熟悉的，或知道或類似的東西，覺得舒服的狀態。在日常生活中，做同樣的事情，沒有壓力而覺得愉快。還有，我們與自己相似的人有親近感。認為自己的孩子可愛，因為和自己相似。想要接觸與自己有相似地方的人。利用這個習性儘可能多去發現與對方的共通點，告訴對方讓他感到高興，這可以縮短彼此間的距離。

 又，我們對不知道的事會有不舒服的感覺，對已經知道的就會覺得高興。因此，在工作崗位多半會發生「沒聽過所以不能接受」這個衝突。此外，要變得親近，一般認為儘可能頻繁地和對方見面會有效果，可以產生共鳴。研究結果顯示，即使沒有對話，光是看對方的臉會覺得很熟悉。

 順便一提，雄心勃勃的人會要周圍的人，「自己做錯了，或者有不當的行為，請注意改正」。這雖然是真心，但是比起逆耳忠言，人的本性更渴望讚美。所以，如果順著對方「無論如何請務必給予嚴正的意見」，好好地思考彼此的關係適當應對是非常重要的。

 遺憾的是，「正確的批評」只是理想。我們腦子裡理解要感謝，但是當被批評了，會覺得不安。因此，如果要說動對方，讚美比批評和忠告有更好的效果。再者，研究結果得知，讚美時透過共同的熟人讚美比直接讚美本人，可以提高稱讚的可靠性。被讚美會變快樂。

※　　　※　　　※

 在順利進行工作上，以自我為中心的態度是導致不和諧的因素。時間不充裕時，要自我警惕突然出現的自我中心的態度，力求彼此友善互相幫助的環境。

– End –