

Sáng hôm ấy cô bé đã tự nguyện ăn hai tô mì mà không cần ai nhắc nhở. Cô bé đã thể hiện được mình trong việc tự tay nấu mì.

William Winter từng nhận xét: “*Tự thể hiện mình là nhu cầu cơ bản của con người*”. Chúng ta có thể ứng dụng yếu tố tâm lý này vào kinh doanh. Mỗi khi bạn có được một ý tưởng đặc biệt, bạn nên gọi cho người khác ý tưởng đó và để họ biến nó thành hiện thực. Lúc đó họ sẽ xem ý tưởng ấy là của họ, họ sẽ yêu thích nó và dốc sức thực hiện bằng mọi giá.

** Dễ khi nhận nhưng khó khi cho. Dễ là khi nghĩ xấu về người khác nhưng khó là khi tặng cho họ niềm tin. Dễ là khi dập tắt đi ước mơ của người khác và khó là khi gọi cho người khác một mong muốn tha thiết. Vậy tại sao ta không làm một điều “khó” mà hiệu quả thật tốt như khơi gợi mong muốn thiết tha ở một con người?*

NGUYÊN TẮC 3:

**GỌI CHO NGƯỜI KHÁC Ý MUỐN
THỰC HIỆN ĐIỀU BẠN MUỐN HỌ LÀM.**