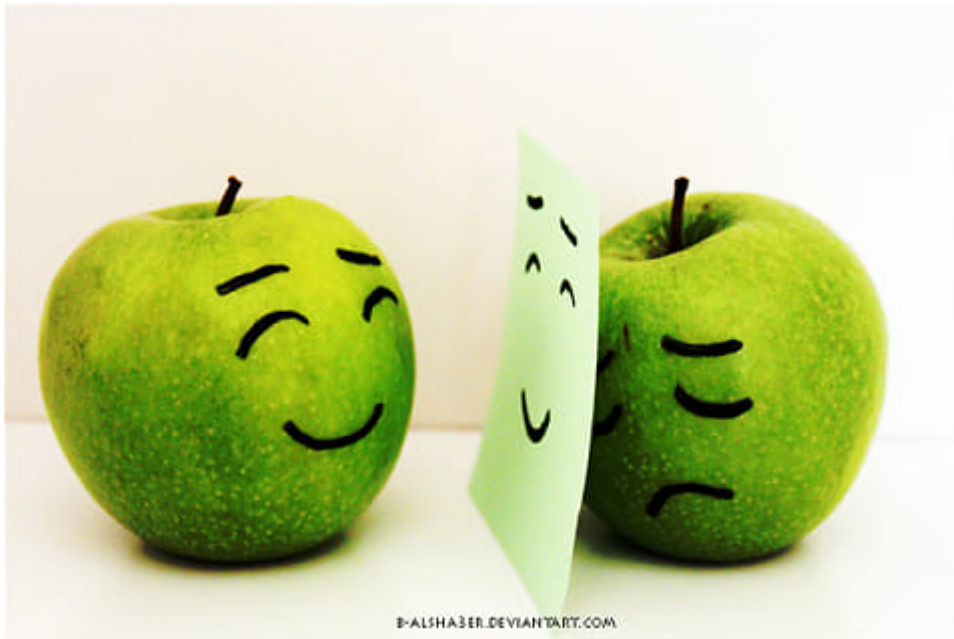


Хитрощі, за допомогою яких можна впливати на людей:



1. Попросіть про послугу

Це ефект, відомий як ефект Бенджаміна Франкліна. Одного разу Франкліну знадобилося завоювати прихильність людини, яку він не дуже любив. Тоді Франклін ввічливо попросив цю людину позичити йому рідкісну книгу і, отримавши бажане, ще більш ввічливо подякував їй. Раніше ця людина уникала навіть розмови з ним, але після цього випадку вони стали друзями.

Ця історія повторюється кожного разу.

Суть в тому, що той, хто одного разу зробив вам послугу, більш охоче зробить це ще раз в порівнянні з тією людиною, яка чимось зобов'язана вам.

Пояснення просте – людина вирішує, що раз ви щось у неї просите, то і самі в разі потреби відгукнетесь на її прохання, так що вона повинна робити так само, як і ви.

2. Вимагайте більшого

Цю техніку називають «дверима в чоло». Потрібно попросити людину зробити більше, ніж ви насправді хочете від неї отримати.

Можна також попросити зробити щось безглузде. Швидше за все, людина відмовиться.

Незабаром після цього сміливо просіть те, що хотіли з самого початку – людина відчує себе незатишно через те, що відмовила вам у перший раз, і, якщо ви тепер попросите щось розумне, людина буде відчувати себе зобов'язаною допомогти.

3. Називайте людину по імені

Відомий американський психолог Дейл Карнегі вважає, що називати людину на ім'я неймовірно важливо. Власне ім'я для будь-якої людини – це найприємніше поєднання звуків.

Воно – істотна частина життя, тому проголошення як би підтверджує для людини факт власного існування. А це, в свою чергу, змушує відчувати позитивні емоції по відношенню до того, хто це ім'я вимовляє.

Точно так само впливає використання титулу, соціального статусу або сама форма звернення.

Якщо ви поводите себе певним чином, то до вас і будуть ставитися відповідно. Наприклад, якщо ви називаєте людину своїм другом, вона незабаром відчує дружні почуття по відношенню до вас.

А якщо хочете на когось працювати, називайте його босом.

4. Лестіть

На перший погляд тактика очевидна, але є деякі застереження.

Якщо ваші лестощі не виглядають щиро, вона принесе більше шкоди, ніж користі. Дослідники виявили, що люди схильні шукати когнітивний баланс, щоб їх думки і почуття завжди збігалися.

Якщо ви лестите людям з високою самооцінкою, і лестощі звучать щиро, ви їм сподобаєтеся, тому що підтвердите їх власні думки. А ось лестощі по відношенню до людей з низькою самооцінкою можуть привести до негативних почуттів, тому що ваші слова суперечать їх думці про себе. Звичайно ж, це не означає, що таких людей треба принижувати – так ви їх симпатію точно не завоюєте.

5. Відтворюйте

Відображення також відоме як мімікрія. Багато людей використовують цей метод природним чином, навіть не замислюючись про те, що роблять: автоматично копіюють чуже поведінку, манеру мови і навіть жести. Але ця техніка може використовуватися абсолютно свідомо.

Люди схильні ставитися краще до тих, хто на них схожий. Не менш цікавий факт, що якщо при недавній розмові хтось «відтворював» поведінку людини, то цій людині буде протягом деякого часу приємніше спілкуватися і з іншими людьми, навіть якщо вони ніякого відношення до тієї розмови не мали.

Причина, швидше за все, така ж, як у випадку зі зверненням на ім'я – поведінка співрозмовника підтверджує сам факт існування особистості.

6. Користуйтеся втомою опонента

Коли людина втомлюється, вона стає більш сприйнятливою до чужих слів, будь то прохання або запрошення.

Причина в тому, що втома впливає не тільки на тіло, але і знижує рівень психічної енергії. Коли ви просите про послугу у втомленої людини, ймовірно, ви отримаєте відповідь на кшталт «Добре, зроблю це завтра» – тому що на даний момент людина ніяких проблем більше вирішувати не хоче.

А ось на наступний день людина, найімовірніше, виконає обіцяне – люди, як правило, намагаються тримати своє слово, бо інакше отримують психологічний дискомфорт.

7. Запропонуйте те, від чого буде незручно відмовитися

Це техніка, зворотня до пункту номер два. Замість того, щоб відразу звернутися з великим проханням, спробуйте почати з малого.

Якщо людина допомогла вам з чимось незначним, вона більш охоче виконає і прохання трохи важливіші.

Вчені перевірили цей спосіб стосовно маркетингу. Вони почали агітувати людей висловити підтримку щодо навколишнього середовища і збереження тропічних лісів. Досить легке прохання, чи не так? Коли люди виконали необхідне, їх попросили купити продукти – всі виручені кошти будуть спрямовані на збереження цих самих лісів, зрозуміло. Більшість людей зробили і це.

Однак будьте уважні: не варто спочатку просити одне, а потім відразу зовсім інше. Набагато ефективніше почекати день або два.

8. Вмійте слухати

Говорити комусь те, що він не правий – не найкращий спосіб привернути до себе людину. Ефект, швидше за все, буде зворотним.

Існує інший спосіб висловити незгоду і не нажити при цьому ворога. Наприклад, послухайте, що говорить ваш співрозмовник, і постарайтеся зрозуміти, що він при цьому відчуває і чому. Тоді ви знайдете щось спільне в ваших, здавалося б, протилежними думками і зможете використовувати це для пояснення своєї позиції.

Висловіть спочатку згоду – так людина більш уважно поставиться до ваших наступних слів.

9. Повторюйте за співрозмовником

Один з найефективніших способів позитивно налаштувати людину до себе і показати, що ви її дійсно розумієте – це перефразувати те, що говорить вона.

Скажіть те ж саме, тільки своїми словами. Це техніка ще відома як рефлексивне слухання. Так часто працюють психотерапевти – люди розповідають їм більше про себе, і між лікарем та пацієнтом утворюються майже дружні стосунки.

Таку техніку легко використовувати при розмові з друзями. Сформулюйте тільки що сказану ними фразу як питання – так ви покажете, що уважно слухали і зрозуміли людину, а їй буде з вами комфортніше.

10. Кивайте

Коли люди кивають, слухаючи щось, це як правило означає, що вони згодні з промовою.

Людині природно припустити, що коли хтось киває при розмові з нею, то це теж означає згоду. Це той же самий ефект мімікрії.

Кивайте протягом всієї бесіди і згодом це допоможе вам переконати співрозмовника в вашій правоті.