

10 trucuri psihologice cu care influențezi oamenii din viața ta

Autor: **Sinziana Boaru**

Reține numele celui din fața ta și folosește-l, obține favoruri folosind tehnica Benjamin Franklin, țintește mai sus decât unde ai vrea să ajungi, de fapt, și nu contrazice oamenii, învață-i să te asculte. Știi cum să faci toate lucrurile acestea și să-ți aduci oamenii din viața ta, când ai nevoie?

Arta de a influența oamenii din jur presupune, înainte de toate, o bună cunoaștere a psihologiei umane, a nevoilor, dorințelor și fricilor fiecăruia dintre noi. Niciuna dintre tehnicile de mai jos nu intră în categoria întunecată a manipulării, ci în aria constructivă care ajută.

Lista realizată de listverse.com nu include nimic ce ar putea dăuna, în orice fel, în special stima de sine. Sunt modalități prin care prieteni noi pot fi câștigați, influența asupra celor din jur sporită, fără a deveni un nemernic care face oamenii să se simtă rău.

Obține favoruri

Truc: convinge pe cineva să-ți facă o favoare – cunoscut și ca efectul Benjamin Franklin.

Legenda spune că Benjamin Franklin a vrut să câștige în fața unui om care nu-l plăcea deloc. Așa că l-a rugat pe omul respectiv să-i împrumute o carte rară. Când obiectul a fost returnat, i-a mulțumit grațios. Drept urmare, omul care până atunci nu a vrut să vorbească cu Franklin niciodată a devenit prietenul lui. „Cel care ți-a făcut un bine va fi mai mult decât dispus să te ajute din nou decât cel pe care l-ai obligat să te ajute”, spunea Benjamin Franklin.

Oamenii de știință au testat această teorie și au descoperit

că persoanele rugate de cercetători să le facă o favoare i-au evaluat mult mai bine pe aceștia, decât oamenii care nu au fost rugați să facă nimic. Dacă cineva îți face o favoare, cel mai probabil s-a gândit că meriți ajutorul și, cel mai probabil, va hotărî că te place, în mod subconștient.

Țintește sus

Truc: cere mai mult decât îți dorești la început, apoi coboară miza.

Această tehnică mai este cunoscută și sub numele „ușa în față”. Începi prin a cere cuiva tot soiul de lucruri aproape ridicole, pe care, cel mai probabil, le va refuza. Te întorci la scurt timp după și ceri ceva mai puțin ridicol, lucrul pe care l-ai vrut de la bun început, de fapt. Ideea din spatele psihologiei este că persoana respectivă se va simți prost pentru că te-a refuzat, chiar dacă dorința nu era deloc rezonabilă. În momentul în care te întorci cu o cerință acceptabilă, se vor simți obligați să te ajute.

Oamenii de știință au testat și acest principiu și au descoperit că funcționează impecabil cât timp aceleiași persoane îi sunt adresate ambele favoruri.

Numele tău este...

Truc: folosește prenumele persoanei sau titlul, în funcție de situație.



Dale Carnegie, autorul bestseller-ului „How to Win Friends and Influence People”, credea cu tărie în importanța rostirii numelui celui din fața ta. Argumentul autorului american era că numele unei persoane reprezintă cel mai dulce sunet pe care îl poate auzi. Numele este partea de bază a identității noastre, iar faptul că-l auzim rostit vine ca o validare a existenței, ceea ce ne înclină către o atitudine pozitivă asupra persoanei care tocmai ne-a validat.

Folosirea unui titlu sau a unei formule de adresare poate avea același efect puternic. Ideea este că dacă te porți ca un anumit tip de persoană, vei deveni acea persoană, funcționând ca o profeție asupra propriei împliniri. Pentru a folosi acest tip de influență, trebuie să te referi oamenilor așa cum îi vezi tu și cum vrei să se poziționeze față de tine. În acest fel, vor începe să se vadă și ei la fel, în raport cu tine.

Simpla numire „prieten” a unei cunoștințe de care vrei să te apropii, de fiecare dată când îi vezi, sau „șef” a unui om pe care vrei să lucrezi. Trebuie să ai grijă, să nu fie o situație de prost-gust.

Măgulirea

Truc: Flatarea te va duce unde vrei tu.

Tehnica poate părea evidentă la început, dar nu este vorba despre lingușire. Există, totuși, câteva rezerve. Pentru început, trebuie știut că dacă acest obicei nu este văzut drept sincer, atunci va face mai mult rău decât bine.

Oamenii de știință au studiat motivațiile care au dus la reacțiile oamenilor vizavi de complimente și au descoperit câteva lucruri importante. Simplu: oamenii vor să găsească echilibrul rațional, încercând mereu să-și păstreze gândurile și sentimentele în aceeași ordine. Așa că dacă o persoană cu încredere de sine mărită va fi flatată și va vedea gestul ca fiind sincer, va avea avea tendința să placă mai mult persoana de la care a primit complimentul. Dacă măgulești o persoană care nu are încredere în ea, complimentul se va întoarce asupra ta, pentru că se ciocnește de felul în care persoana respectivă se percepe.

Oglindirea

Truc: oglindirea comportamentului.



Cunoscut drept mimetism, este un obicei pe care oamenii au tendința să-l facă în mod obișnuit. Oamenii care au acest talent sunt considerați a fi cameleonici: se integrează într-un mediu, imitând comportamentul oamenilor locului, manierismele, chiar și ticurile verbale.

Acest truc poate fi folosit în mod conștient pentru a deveni mai plăcut în fața celorlalți.

Cercetătorii au studiat obiectul mimetismului și au descoperit că cei care au fost imitați au reacționat mult mai bine față de persoanele care le-au împrumutat nuanțe comportamentale. O altă descoperire o reprezintă faptul că cei cărora le-a fost copiat comportamentul s-au comportat mult mai drăguț și au fost mai agreabili decât toți ceilalți, în general.

Motivul pentru care oglindirea de acest gen provoacă astfel de reacții este că funcționează ca o validare. În timp ce validarea are nuanțele pozitive necesare pentru a fi asociată cu persoana care a mimat comportamentul lor, cei copiați se vor simți mai bine în pielea lor, vor fi mai fericiți și mai încrezători în sine.

Folosește oboseala celuiilalt

Truc: cere un favor unei persoane obosite.

Când o persoană este obosită, devine mult mai sensibilă la orice i se spune, indiferent că este o afirmație sau o rugămintă. Nu este vorba numai despre oboseala fizică, ci și de nivelul energiei mentale care scade. Așa că, atunci când rogi pe cineva epuizat să facă ceva, cel mai probabil nu vei primi un răspuns clar, ci, mai degrabă, un „Fac mâine”, pentru că nu vor să ia nicio decizie în această stare. A doua zi, se va ține de cuvânt, devenindu-ne natural să vrem să ne ținem de cuvânt.

Ofertă de nerefuzat

Truc: începe cu o cerere pe care nu o pot refuza și construiește pe seama ei.



Este reversul tehnicii „ușa în față”. În loc să începi cu o cerință uriașă, alegi pașii mărunți. Odată ce o persoană s-a angajat să te ajute sau a fost de acord cu ceva anume, cel mai probabil vor continua să facă acest lucru și cu cerințe mai mari.

Oamenii de știință au studiat cum funcționează fenomenul în marketing. Au început prin a convinge oamenii să susțină diverse cauze, precum salvarea pădurilor tropicale, fiind o

cerință ușoară. Odată ce oameni au fost convinși să se exprime în problema pădurilor, au fost de acord să înceapă să cumpere produse care să le susțină demersul. Cu toate acestea, este indicat să nu începi cu o cerere și să continui imediat cu alta. Psihologii au observat că este mult mai eficient dacă dai timp oamenilor să se obișnuiască cu ideea.

Păstrează tăcerea

Truc: nu corecta oamenii când greșesc.

Dale Carnegie mai puncta, în cartea sa, că este complet inutil să corectezi o persoană atunci când greșește, dar și că acest obicei al oamenilor nu face decât să-i întoarcă pe ceilalți împotriva lor. Există o altă metodă prin care se poate manifesta dezacordul și discuția se poate transforma într-o conversație politicoasă, fără a spune direct cuiva că se înșală. Această afirmație funcționează ca o săgeată în ego-ul fiecăruia dintre noi.

Teoria se cheamă Pivotal Ransberger, inventată de Ray Ransberger și Marshall Fritz.

Ideea de bază este simplă: în loc să te cerți sau să discuți aprins în contradictoriu, ascultă ce are de spus, apoi încearcă să înțelegi cum se simt și de ce. Apoi, începi prin a-i explica punctele comune în care opiniile se întâlnesc, folosind acest lucru drept bază pentru poziția ta. Atitudinea aceasta îi va face pe ceilalți să stea și să asculte, chiar în timp ce tu îi corectezi spusele anterioare.

Repetă ce s-a spus

Truc: parafrazează oameni și repetă lucruri pe care tocmai le-au spus.

Una dintre cele mai simple metode de influențare a oamenilor este să le arăți că înțelegi ce simt, ce spun și că empatizezi cu ei. Un mod eficient este repetarea intenționată și parafrizarea acestora, cunoscută drept ascultarea reflexivă.

Studiile au arătat că atunci când terapeuții folosesc ascultarea reflexivă, oamenii se vor deschide și mai mult, iar între pacient și terapeut se creează o legătură apropiată. Aceeași tehnică se poate aplica și în cazul prietenilor,

cunoștințelor sau colegilor de muncă. Dacă asculți ce spun și reformulezi ultimele cuvinte sub forma unei întrebări, ca o confirmare a atenției acordate, se vor simți mult mai confortabil vorbind cu tine. Prietenia dintre voi va deveni mai puternică și vor vrea să te asculte, la rândul lor, pentru că și tu ai fost interesat de ei.

Dă din cap

Truc: dă din cap în timp ce vorbești, mai ales când ești pe cale să ceri o favoare.



Oamenii de știință au descoperit că atunci când oamenii încuviințează în timp ce alții vorbesc, cel mai probabil ambele părți vor pica de acord. De asemenea, au mai descoperit că atunci când cineva dă din cap într-o discuție, și cei implicați vor face la fel.

Este ușor de înțeles, de vreme ce oamenii au la bază porniri comportamentale mimetice, în special în privința gesturilor pe care le găsesc pozitive. Așa că, dacă vrei să fii cât se poate de convingător, încuviințează în mod regulat de-a lungul conversației. Persoanei cu care vorbești îi va fi greu să se abțină, ceea ce o va face să fie de acord cu tine.

Sursa: <http://m.adevarul.ro>