Cele mai vechi metode de manipulare prin care poti influenta oamenii!

Pentru a castiga increderea celor din jur, multe persoane au invatat sa se foloseasca de cele mai vechi trucuri psihologice. Testate in studii de specialitate, tehnicile s-au dovedit a avea o influenta nebanuita, scrie themindsjournal.com

Metoda Benjamin Franklin
Legenda spune ca Benjamin Franklin a vrut sa castige increderea unui om care nu-l placea. El i-a cerut imprumut o carte rara, la inapoierea acesteia multumindu-i cu mare gratie si aratandu-se extrem de recunoascator. Ca rezultat, barbatul, care inainte nu il placea, i-a devenit bun prieten.
Oamenii de stiinta cred ca aceasta tehnica functioneaza pentru ca persoana care face respectiva favoare se simte magulita si incepe sa creada ca meriti ajutorul sau

Tinteste sus: cere mai mult decat te astepti sa primesti
Atunci cand doresti sa obtii ceva, incepe prin a cere mai mult, varianta ce va fi probabil respinsa. Apoi cere ceva mai putin, adica lucrul pe care l-ai dorit la inceput. Persoana respectiva se va simti rau pentru ca te-a refuzat prima data, chiar daca nu era rezonabila cererea ta, si se va simti obligata sa te ajute. Oamenii de stiinta au testat acest principiu si au constatat ca functioneaza in cele mai multe cazuri.
Retineti numele oamenilor din jur
Dale Carnegie, autorul cartii „Cum sa iti faci prieteni si sa devii influent“, este de parere ca folosirea numelui celui caruia i te adresezi este extrem de importanta. Acesta spune ca numele unei persoane este cel mai dulce sunet pentru aceasta. Numele este partea centrala a identitatii noastre, iar auzirea acestuia ne face mult mai inclinati sa simtim o

conexiune cu persoana care l-a pronuntat.

Oglindeste comportamentul interlocutorului
Oamenii cu aceasta abilitate sunt considerati a fi cameleoni. Ei incearca sa castige increderea celor din jur prin copierea comportamentului acestora. Cercetatorii au studiat tehnica si au constatat ca da rezultate. Acestia sunt de parere ca metoda ii face pe oameni sa se simta validati, le creste stima de sine, devenind mai increzatori in persoana din fata lor, scrie Adevarul.

Cere favoruri unei persoane in momentul in care aceasta este obosita
Cand cineva este obosit devine mult mai sensibil la tot ceea ce i se spune, fie ca este vorba de o declaratie sau o cerere. Motivul este acela ca atunci cand suntem obositi, nivelul de energie mintala scade. Este posibil sa nu primesti un raspuns concret, decizia sa fie amanata pentru a doua zi, insa deoarece oamenii tind sa-si tina cuvantul, psihiologic vor fi tentati sa accepte ceea ce le-ai cerut.

Repeta ceea ce auzi, oferindu o confirmare interlocutorului
Una dintre cele mai usoare modalitati in care ii poti influenta pe cei din jur este empatia. O metoda eficienta prin care poti face acest lucru este repetarea a ceea ce acestia spun. Studiile au aratat ca atunci cand terapeutii s-au folosit de ascultarea reflexiva, oamenii si-au exprimat mult mai usor emotiile si au relationat mai bine.

Da din cap, aproband ideile exprimate de persoana careia vrei sa ii castigi increderea
Oamenii de stiinta au descoperit ca atunci cand oamenii dau din cap in timp ce asculta ceva sunt mai susceptibili sa fie de acord cu ce aud. De asemenea, este firesc ca interlocutorul sa faca acelasi lucru. Este de inteles, deoarece oamenii practica imitarea gesturilor, in special cele pe care le considera pozitive. Deci, daca vrei sa fii foarte convingator, da din cap in mod regulat pe tot parcursul conversatiei.

Interlocutorul va incepe sa iti imite gestul si sa fie de acord cu ceea ce spui.

Sursa: caplimpede.ro

Decalogul Chomsky – Totul despre manipulare si control in ZECE idei simple

Noam Chomsky, nascut in anul 1924, este un foarte respectat lingivst americam si profesor emerit in cadrul Instititului de Tehnologie din Massachusetts. Chomsky este deosebit de cunoscut in lumea intreaga datorita activitatii sale politice desfasurate, indeosebi in ceea ce priveste critica violenta la adresa politicii externe desfasurata de catre Statele Unite ale Americii , dar si la adresa guvernelor unor altor mari puteri.

Noam Chomsky a identificat si a explicat, prin intermediul unei formulari pe intelesul tuturor, regulile de baza ale manipularii pe care se bazeaza puterea politica in lume, reguli pe care acesta le numeste “strategii ale diversiunii.” Aceste regulii au fost sitentizate in ceea ce poate fi numit “Decalogul Chomsky”.

Decalogul Chomsky

1. Poporul trebuie sa aiba mereu mintea ocupata cu altceva decat cu problemele lui adevarate

Pentru aceasta: Sa distragi permanent atentia de la problemele sociale reale, indreptand-o catre subiecte minore, dar cu mare impact emotional.

2. Poporul trebuie sa perceapa conducatorii drept salvatori ai natiunii

Pentru aceasta: Inventeaza false amenintari, ori creeaza probleme grave, care ingrijoreaza real ai angajeaza opinia publica, iar apoi ofera solutiile.

Un exemplu: Favorizeaza insecuritatea cetatenilor, apoi guvernarea providentiala salveaza natiunea in temeiul legilor represive cerute de popor, cu pretul limitarii propriilor libertati democratice.

3. Poporul trebuie permanent pregatit pentru mai rau

Pentru aceasta: Mecanismele propagandei “albe” (oficiala, integral asumata de guvern), “gri” (partial asumata) si “negre” (niciodata asumata) trebuie sa promoveze imaginea unui guvern in permamenta preocupat pentru ameliorarea condiţiilor tot mai sumbre ale viitorului. Politicile antipopulare dure se vor aplica gradual, pentru a se preveni ori atenua protestele sociale. In acest fel, cel mai mare rau devine suportabil daca e administrat in portii anuale, conform unui program anuntat.

4. Poporul trebuie sa creada ca si ceea ce guvernele ii pregatesc spre a trai mai rau este tot pentru binele sau

Pentru aceasta: Sa obtii acordul de moment al poporului pentru masuri economice dure din viitor. Omul se obisnuieste cu ideea si inghite tot, daca e prevenit si amanat.

5. Poporul trebuie sa aiba o gandire care sa nu-i permita sesizarea legaturii dintre cauze si efecte

Pentru aceasta: Sa te adresezi oamenilor ca si cum ar avea cu totii o gandire infantila. In felul acesta, indrepti multimile spre un tip de gandire superficiala, naiva si cu predispozitie la intoxicari informationale.

6. Poporul trebuie dezobisnuit sa problematizeze realitatea si sa actioneze sub impulsul emotiilor

Pentru aceasta: Sa faci tot timpul apel la sentimente si la reactii glandulare, nu la ratiune. Sa incurajezi reactiile emotionale, pentru ca sunt cel mai uşor de manipulat.

7. Poporul trebuie obisnuit cu satisfactii ieftine, care sa-i ocupe timpul si sa-l demotiveze in atingerea unor idealuri superioare

Pentru aceasta: Un sistem de invatamant corupt si nefunctional este instrumentul ideal de a tine cetatenii in ignoranta si a manipula opiniile colective dupa bunul-plac.

8. Poporul nu trebuie sa aiba acces la mijloace de informare completa, exacta, corecta si obiectiva

Pentru aceasta: Sa incurajezi financiar acele mijloace de comunicare in masa care indobitocesc publicul si il tin legat de emisiuni si seriale vulgare, ce trag inteligenta in jos.

9. Poporului trebuie sa-i fie indus spiritul turmei

Pentru aceasta: Sa stimulezi sentimentul individual de culpa, de fatalitate, de neputinta. Persoanele care nu mai au impulsul de a se revolta, devin o turma si sunt usor de controlat.

10. Poporul nu trebuie sa creada in existenta strategiilor si mijloacelor oficiale de manipulare

Pentru aceasta: Sa apelezi la toate cuceririle stiintelor pentru a cunoaste punctele slabe din psihologia individului si a multimilor. In acelasi timp, sa discreditezi aceste cunostinte prin mass-media, astfel ca poporul sa nu creada in mijloacele si strategiile statale de manipulare.

Sursa: e-dimineata.ro