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