10 trucuri psihologice cu care influenţezi oamenii din viaţa ta

Autor: **Sinziana Boaru**

Reţine numele celui din faţa ta şi foloseşte-l, obţine favoruri folosind tehnica Benjamin Franklin, ţinteşte mai sus decât unde ai vrea să ajungi, de fapt, şi nu contrazice oamenii, învaţă-i să te asculte. Ştii cum să faci toate lucrurile acestea şi să-ţi aduci oamenii din viaţa ta, când ai nevoie?

Arta de a influenţa oamenii din jur presupune, înainte de toate, o bună cunoaştere a psihologiei umane, a nevoilor, dorinţelor şi 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 modalităţi prin care prieteni noi pot fi câştigaţi, influenţa asupra celor din jur sporită, fără a deveni un nemernic care face oamenii să se simtă rău.

Obţine favoruri

Truc: convinge pe cineva să-ţi facă o favoare – cunoscut şi ca efectul Benjamin Franklin.
Legenda spune că Benjamin Franklin a vrut să câştige în faţa unui om care nu-l plăcea deloc. Aşa că l-a rugat pe omul respectiv să-i împrumute o carte rară. Când obiectul a fost returnat, i-a mulţumit graţios. Drept urmare, omul care până atunci nu a vrut să vorbească cu Franklin niciodată a devenit prietenul lui. „Cel care ţi-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 ştiinţă au testat această teorie şi au descoperit

că persoanele rugate de cercetători să le facă o favoare i-au evaluat mult mai bine pe aceştia, decât oamenii care nu au fost rugaţi să facă nimic. Dacă cineva îţi face o favoare, cel mai probabil s-a gândit că meriţi ajutorul şi, cel mai probabil, va hotărî că te place, în mod subconştient.

Ţinteşte sus

Truc: cere mai mult decât îţi doreşti la început, apoi coboară miza.
Această tehnică mai este cunoscută şi sub numele „uşa în faţă”. 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 şi ceri ceva mai puţin ridicol, lucrul pe care l-ai vrut de la bun început, de fapt. Ideea din spatele psihologiei este că persoana respectivă se va simţi prost pentru că te-a refuzat, chiar dacă dorinţa nu era deloc rezonabilă. În momentul în care te întorci cu o cerinţă acceptabilă, se vor simţi obligaţi să te ajute.
Oamenii de ştiinţă au testat şi acest principiu şi au descoperit că funcţionează impecabil cât timp aceleiaşi persoane îi sunt adresate ambele favoruri.

Numele tău este…

Truc: foloseşte prenumele persoanei sau titlul, în funcţie de situaţie.



Dale Carnegie, autorul bestseller-ului „How to Win Friends and Influence People”, credea cu tărie în importanţa rostirii numelui celui din faţa 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 identităţii noastre, iar faptul că-l auzim rostit vine ca o validare a existenţei, 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 acelaşi efect puternic. Ideea este că dacă te comporţi ca un anumit tip de persoană, vei deveni acea persoană, funcţionând ca o profeţie asupra propriei împliniri. Pentru a folosi acest tip de influenţă, trebuie să te referi oamenilor aşa cum îi vezi tu şi cum vrei să se poziţioneze faţă de tine. În acest fel, vor începe să se vadă şi ei la fel, în raport cu tine.

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

Măgulirea

Truc: Flatarea te va duce unde vrei tu.
Tehnica poate părea evidentă la început, dar nu este vorba despre linguşire. Există, totuşi, câteva rezerve. Pentru început, trebuie ştiut că dacă acest obicei nu este văzut drept sincer, atunci va face mai mult rău decât bine.
Oamenii de ştiinţă au studiat motivaţiile care au dus la reacţiile oamenilor vizavi de complimente şi au descoperit câteva lucruri importante. Simplu: oamenii vor să găsească echilibrul raţional, încercând mereu să-şi păstreze gândurile şi sentimentele în aceeaşi ordine. Aşa că dacă o persoană cu încredere de sine mărită va fi flatată şi va vedea gestul ca fiind sincer, va avea avea tendinţa să placă mai mult persoana de la care a primit complimentul. Dacă măguleşti o persoană care nu are încredere în ea, complimentul se va întoarce asupra ta, pentru că se ciocneşte de felul în care persoana respectivă se percepe.

Oglindirea

Truc: oglindirea comportamentului.



Cunoscut drept mimetism, este un obicei pe care oamenii au tendinţa să-l facă în mod obişnuit. Oamenii care au acest talent sunt consideraţi a fi cameleonici: se integrează într-un mediu, imitând comportamentul oamenilor locului, manierismele, chiar şi ticurile verbale.
Acest truc poate fi folosit în mod conştient pentru a deveni mai plăcut în faţa celorlalţi.
Cercetătorii au studiat obiectul mimetismului şi au descoperit că cei care au fost imitaţi au reacţionat mult mai bine faţă de persoanele care le-au împrumutat nuanţe comportamentale. O altă descoperire o reprezintă faptul că cei cărora le-a fost copiat comportamentul s-au comportat mult mai drăguţ şi au fost mai agreabili decât toţi ceilalţi, în general.
Motivul pentru care oglindirea de acest gen provoacă astfel de reacţii este că funcţionează ca o validare. În timp ce validarea are nuanţele pozitive necesare pentru a fi asociată cu persoana care a mimat comportamentul lor, cei copiaţi se vor simţi mai bine în pielea lor, vor fi mai fericiţi şi mai încrezători în sine.

Foloseşte oboseala celuilalt

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 afirmaţie sau o rugăminte. Nu este vorba numai despre oboseala fizică, ci şi de nivelul energiei mentale care scade. Aşa 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 ţine de cuvânt, devenindu-ne natural să vrem să ne ţinem de cuvânt.

Ofertă de nerefuzat

Truc: începe cu o cerere pe care nu o pot refuza şi construieşte pe seama ei.



Este reversul tehnicii „uşa în faţă”. În loc să începi cu o cerinţă uriaşă, alegi paşii mărunţi. 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 şi cu cerinţe mai mari.
Oamenii de ştiinţă au studiat cum funcţionează fenomenul în marketing. Au început prin a convinge oamenii să susţină diverse cauze, precum salvarea pădurilor tropicale, fiind o

cerinţă uşoară. Odată ce oameni au fost convinşi să se exprime în problema pădurilor, au fost de acord să înceapă să cumpere produse care să le susţină demersul. Cu toate acestea, este indicat să nu începi cu o cerere şi să continui imediat cu alta. Psihologii au observat că este mult mai eficient dacă dai timp oamenilor să se obişnuiască cu ideea.

Păstrează tăcerea

Truc: nu corecta oamenii când greşesc.
Dale Carnegie mai puncta, în cartea sa, că este complet inutil să corectezi o persoană atunci când greşeşte, dar şi că acest obicei al oamenilor nu face decât să-i întoarcă pe ceilalţi împotriva lor. Există o altă metodă prin care se poate manifesta dezacordul şi discuţia se poate transforma într-o conversaţie politicoasă, fără a spune direct cuiva că se înşală. Această afirmaţie funcţionează ca o săgeată în ego-ul fiecăruia dintre noi.
Teoria se cheamă Pivotul Ransberger, inventată de Ray Ransberger şi Marshall Fritz.
Ideea de bază este simplă: în loc să te cerţi sau să discuţi aprins în contradictoriu, ascultă ce are de spus, apoi încearcă să înţelegi cum se simt şi de ce. Apoi, începi prin a-i explica punctele comune în care opiniile se întâlnesc, folosind acest lucru drept bază pentru poziţia ta. Atitudinea aceasta îi va face pe ceilalţi să stea şi să asculte, chiar în timp ce tu îi corectezi spusele anterioare.

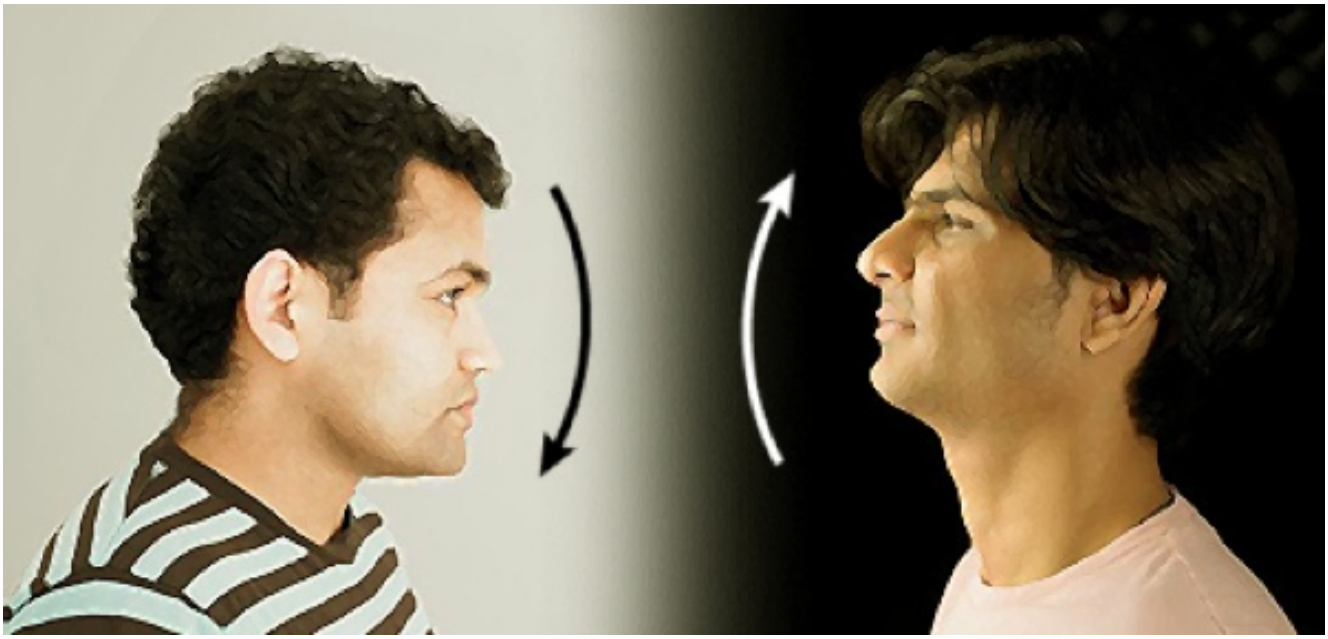
Repetă ce s-a spus

Truc: parafrazează oameni şi repetă lucruri pe care tocmai le-au spus.
Una dintre cele mai simple metode de influenţare a oamenilor este să le arăţi că înţelegi ce simt, ce spun şi că empatizezi cu ei. Un mod eficient este repetarea intenţionată şi parafrazarea acestora, cunoscută drept ascultarea reflexivă.
Studiile au arătat că atunci când terapeuţii folosesc ascultarea reflexivă, oamenii se vor deschide şi mai mult, iar între pacient şi terapeut se creează o legătură apropiată. Aceeaşi tehnică se poate aplica şi în cazul prietenilor,

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

Dă din cap

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



Oamenii de ştiinţă au descoperit că atunci când oamenii încuviinţează în timp ce alţii vorbesc, cel mai probabil ambele părţi vor pica de acord. De asemenea, au mai descoperit că atunci când cineva dă din cap într-o discuţie, şi cei implicaţi vor face la fel.
Este uşor de înţeles, de vreme ce oamenii au la bază porniri comportamentale mimetice, în special în privinţa gesturilor pe care le găsesc pozitive. Aşa că, dacă vrei să fii cât se poate de convingător, încuviinţează în mod regulat de-a lungul conversaţiei. Persoanei cu care vorbeşti îi va fi greu să se abţină, ceea ce o va face să fie de acord cu tine.
Sursa: http://m.adevarul.ro