



υψηλή τέχνη της διαπραγμάτευσης και της πειθούς έχει απασχολήσει τους ανθρώπους εδώ και εκατοντάδες χρόνια. Από την Αρχαία Ελλάδα ακόμη, με τους ρήτορες και τους σοφιστές, μέχρι τους σύγχρονους πολιτικούς και τα στελέχη επιχειρήσεων, η ικανότητα της πειθούς και οι τεχνικές επίτευξής της έχει αναπτυχθεί ιδιαίτερα, μην αφήνοντας αδιάφορη και την επιστημονική κοινότητα.

Ερευνητές έχουν μελετήσει διάφορες τεχνικές που έχουν προταθεί σαν μέθοδοι επιρροής, πραγματοποιώντας και σχετικές έρευνες.

Παρακάτω μπορείτε να διαβάσετε 8 ψυχολογικά τρικ για να επηρεάσετε άλλους ανθρώπους, τα οποία θεωρούνται άκρως αποτελεσματικά.

Σημείωση: Στη λίστα δεν συμπεριλαμβάνονται μέθοδοι που θα μπορούσαν να φανούν επιβλαβείς για την ψυχολογία του άλλου, παίζοντας με την αυτοπεποίθησή του.

Ζητήστε χάρες

convince1

Την τεχνική να ζητάς χάρες προκειμένου να γίνεις συμπαθής, λέγεται ότι

χρησιμοποιούσε ο Βενιαμίν Φραγκλίνος. Θρυλείται ότι ο εθνοπατέρας των ΗΠΑ, ήθελε να κερδίσει τη συμπάθεια ενός άντρα που τον αντιπαθούσε. Έτσι ζήτησε να του δανείσει ένα σπάνιο βιβλίο. Όταν το έλαβε, ευχαρίστησε θερμά τον άντρα. Το αποτέλεσμα ήταν ο άντρας ο οποίος δεν ήθελε να ανταλλάξει με τον Φραγκλίνο ούτε κουβέντα, να γίνει καλός φίλος μαζί του. «Αυτός ο οποίος σου είχε κάποτε κάνει μια χάρη, θα είναι πιο έτοιμος να σου κάνει μία ακόμη, απ' ό,τι αυτός στον οποίο έχεις ο ίδιος υποχρεωθεί».

Οι επιστήμονες τέσταραν τη θεωρία ζητώντας από δύο ομάδες να βαθμολογήσουν τους ερευνητές σχετικά με το πόσο συμπαθής τους φαίνονται. Από τα μέλη της μιας ομάδας, οι ερευνητές είχαν ζητήσει προσωπικές χάρες. Όπως διαπιστώθηκε, η ομάδα αυτή βαθμολόγησε υψηλότερα τους ερευνητές που είχαν ζητήσει χάρες.

Ακόμη κι αν η θεωρία ακούγεται παράλογη, στην πραγματικότητα υποκρύπτει την εξής λογική: εάν κάνεις μια χάρη σε κάποιον, τότε λογικά θα συμπεράνεις πως κάτι αξίζει ώστε να τους έχεις κάνει την εκδούλευση και έτσι είναι πιθανόν να τον συμπαθήσεις.

Στοχεύστε ψηλά

Ζητήστε πολλά περισσότερα απ' αυτά που κανονικά θέλετε και υποχωρήστε αργότερα. Το κόλπο προϋποθέτει να ξεκινήσετε με ένα πραγματικά παράλογο αίτημα που πιθανότατα θα απορριφθεί. Κατόπιν, πρέπει να επιστρέψετε και να ζητήσετε κάτι πιο λογικό, το οποίο θα είναι κι αυτό που θέλατε εξ αρχής.

Η ιδέα πίσω από το συγκεκριμένο κόλπο είναι ότι το πρόσωπο στο οποίο απευθύνεστε, πιθανότατα θα αισθανθεί άσχημα που απέρριψε το πρώτο σας αίτημα -παρόλο που ήταν παράλογο- και θα νιώσει υποχρεωμένο να σας βοηθήσει τη δεύτερη φορά.

Οι επιστήμονες ήλεγξαν τη θεωρία αυτή και βρήκαν ότι λειτουργεί άκρως αποτελεσματικά.

Εκμεταλλευτείτε την κούραση του άλλου

convince3

Το συγκεκριμένο κόλπο ακούγεται μάλλον άσχημο, αλλά παραμένει αποτελεσματικό: ζητήστε από κάποιον μια χάρη όταν είναι κουρασμένος. Κι αυτό γιατί όσο πιο κουρασμένος είναι κάποιος, τόσο πιο επιρρεπής είναι στο οτιδήποτε πει κάποιος, είτε πρόκειται για δήλωση, είτε για παράκληση. Αυτό οφείλεται στο

ότι δεν κουράζεται μόνο το σώμα, αλλά την ίδια στιγμή πέφτει και η πνευματική εγρήγορση.

Έτσι, ζητώντας μια χάρη από κάποιον που είναι κουρασμένος, πιθανότατα δεν θα λάβετε μια οριστική απάντηση, αλλά κάτι του στυλ «θα το κάνω αύριο», καθότι θα προσπαθήσει να αποφύγει να λάβει μια απόφαση εκείνη τη στιγμή. Την επόμενη μέρα, λοιπόν, οι πιθανότητες είναι πως θα κάνει ό,τι του ζητήθηκε, καθώς οι άνθρωποι κατά βάση θέλουν να τηρούν το λόγο τους.

Ζητήστε κάτι που δεν μπορούν να σας αρνηθούν

Η συγκεκριμένη τεχνική είναι η αντίθετη με την προαναφερθείσα που πρότεινε να ξεκινήσουμε με ένα παράλογο αίτημα. Αντίθετα, σύμφωνα με αυτή πρέπει να ζητήσουμε κάτι που δεν θα μπορούν να αρνηθούν, όπως έλεγε και ο Βίτο Κορλεόνε από το «Νονό». Έτσι, αντί να ξεκινήσουμε με μια σημαντική απαίτηση, πρέπει να ξεκινήσουμε με κάτι πραγματικά ασήμαντο. Από τη στιγμή που κάποιος δεσμευτεί να σας βοηθήσει ή συμφωνήσει σε κάτι, αυξάνονται κατά πολύ οι πιθανότητες να δεχτεί να ικανοποιήσει και μια μεγαλύτερη απαίτηση.

Οι επιστήμονες ήλεγξαν το φαινόμενο αυτό, όπως εφαρμόζεται στο μάρκετινγκ. Ξεκίνησαν, επιδιώκοντας να βρουν υποστήριξη για τα δάση και το περιβάλλον, κάτι που αποτελεί ένα μικρό αίτημα. Κατόπιν ανακάλυψαν πως από τη στιγμή που κατάφεραν να αποσπάσουν τη συμφωνία για την υποστήριξη στην προστασία του περιβάλλοντος, ήταν απείρως ευκολότερο να πείσουν τους ίδιους να αγοράσουν ένα προϊόν που θα υποστήριζε επίσης το περιβάλλον. Οι ψυχολόγοι, μάλιστα, συμπέραναν ότι η τεχνική αυτή είναι ακόμη πιο αποτελεσματική εάν περιμένουμε 1-2 μέρες πριν προχωρήσουμε στο δεύτερο αίτημα.

Μη διορθώνετε τους άλλους όταν κάνουν λάθη

Ο Dale Carnegie, συγγραφέας του βιβλίου «Πώς να βρείτε φίλους και να επηρεάσετε τους ανθρώπους», εξηγεί πως όταν λέτε σε κάποιον ότι κάνει λάθος, είναι συνήθως άσκοπο και απομακρύνει τους ανθρώπους. Στην πραγματικότητα, υπάρχει ένας άλλος τρόπος για να δείξετε τη δυσαρέσκειά σας και να συνεχίσετε με μια πολιτισμένη συζήτηση χωρίς να πείτε στον άλλο πως κάνει λάθος, πληγώνοντας έτσι το «εγώ» του.

Η τεχνική διαλόγου, ονομάζεται Ransberger Pivot και αναπτύχθηκε από τους Ray

Ransberger και Marshall Fritz. Η βασικά ιδέα πίσω από τη συγκεκριμένη τεχνική είναι η εξής: Αντί να διαφωνείτε με το συνομιλητή σας, ακούστε τι σας λέει και κατόπιν προσπαθήστε να καταλάβετε πώς νιώθει και γιατί. Έπειτα, εξηγήστε το κοινό έδαφος που υπάρχει μεταξύ σας και χρησιμοποιήστε το σαν σημείο εκκίνησης ώστε να εξηγήσετε τη δική σας θέση. Η τεχνική θα σας βοηθήσει ώστε να ο συνομιλητής σας να σας ακούσει, ενώ εσάς θα σας επιτρέψει να τον διορθώσετε, χωρίς να το πάρει προσβλητικά.

Χρησιμοποιήστε το όνομα ή τον τίτλο του συνομιλητή σας

Σύμφωνα με τον Dale Carnegie, η χρήση των ονομάτων είναι άκρως σημαντική στην προσπάθεια να πείσετε κάποιον. Ο ίδιος εξηγούσε ότι το όνομα ενός προσώπου, είναι ο καλύτερος ήχος σε κάθε γλώσσα για τον άνθρωπο αυτό. Το όνομα αποτελεί δομικό στοιχείο της ταυτότητάς μας και στο άκουσμά του, επικυρώνουμε την ύπαρξή μας, κάτι που μας καθιστά πολύ πιο επιρρεπείς στο να αισθανθούμε θετικά για το άτομο που μας επιβεβαιώνει.

Επιπλέον, εξαιρετικά σημαντικά είναι τα αποτελέσματα που έχει η χρήση ενός τίτλου και ο τρόπος που απευθύνεστε προς τον άλλο. Η βασική ιδέα είναι πως ενεργώντας σαν ένα συγκεκριμένο είδος ανθρώπου, εν τέλει γίνεστε αυτός ο άνθρωπος, παρόλο που φαντάζει σαν αυτοεκπληρούμενη προφητεία. Για να κάνετε χρήση της τεχνικής αυτής, μπορείτε να αποκαλέσετε τους άλλους όπως θέλετε να είναι, ώστε να αρχίσουν να σκέφτονται έτσι για τον εαυτό τους.

Για παράδειγμα, αν θέλετε να έρθετε κοντά με κάποιον που μόλις γνωρίσατε, μπορείτε να τον αποκαλέσετε «φίλο» κάθε φορά που τον βλέπετε. Αν από την άλλη θέλετε να δουλέψετε για λογαριασμό κάποιου, μπορείτε να τον αποκαλέσετε «αφεντικό». Ωστόσο, η συγκεκριμένη τεχνική απαιτεί αυτοσυγκράτηση, καθώς ορισμένες φορές μπορεί να φανεί ελαφρώς γελοία.

Επαναλάβετε αυτό που σας λένε, παραφράζοντας το λόγο τους

Ένας από τους πιο αποτελεσματικούς τρόπους για να πείσετε άλλους είναι να τους δείξετε ότι πράγματι αντιλαμβάνεστε το πώς νιώθουν, ότι πράγματι τους κατανοείτε. Για να το δείξετε αυτό, δεν έχετε παρά να παραφράσετε αυτό που λένε και να το επαναλάβετε.

Έρευνες έχουν δείξει ότι οι όταν οι ψυχοθεραπευτές εφαρμόζαν την τεχνική, οι ασθενείς ήταν πιο πιθανό να αποκαλύψουν περισσότερα συναισθήματα και να έχουν μια καλύτερη σχέση με το θεραπευτή τους.

Στην πράξη, η τεχνική μπορεί να εφαρμοστεί με φίλους, ακούγοντας προσεκτικά τι λένε και αναδιατυπώνοντάς το με τη μορφή ερώτησης, σαν επιβεβαίωση ότι καταλάβατε τι σας είπαν. Οι συνομιλητές θα αισθανθούν πιο άνετα, ενώ θα έρθουν και πιο κοντά σας, αυξάνοντας τις πιθανότητες να ακούσουν αυτό που τους λέτε και να ενδιαφερθούν.

Χρησιμοποιήστε νεύματα, ειδικά όταν ζητάτε μια χάρη

Οι επιστήμονες έχουν βρει πως όταν οι άνθρωποι κάνουν νεύματα όταν ακούν κάτι, έχουν περισσότερες πιθανότητες να συμφωνήσουν με αυτό. Επιπλέον όταν κάποιος κάνει νεύματα μπροστά σε άλλους, οι συνομιλητές πιθανότατα να υιοθετήσουν το ίδιο στυλ. Αυτό οφείλεται στη μιμητική συμπεριφορά που παρουσιάζουν οι άνθρωποι κι έχει επαρκώς αναλυθεί από επιστήμονες.

Έτσι, όταν θέλετε να γίνεται πειστικοί, κάντε αρκετά νεύματα κατά τη διάρκεια της κουβέντας. Οι συνομιλητές σας, θα τείνουν να κάνουν το ίδιο και θα αρχίσουν να αισθάνονται σύμφωνοι με αυτό που λέτε, χωρίς καν να το συνειδητοποιούν!

Πηγή: cytoday.eu