

Как уговорить человека на то, что вам нужно.

Кто я: хозяин собственных мыслей и поступков или беспомощная марионетка? Любой взрослый человек в здравом уме наверняка скажет о себе первое и... окажется неправ. «Мы принимаем огромное количество решений под влиянием вещей, о которых можем даже не подозревать», - заявил ВВС Джей Олсон из университета Макгилла в Канаде.

Недавно он провел эксперимент, доказавший, как легко можно манипулировать людьми: незаметно для себя, ему поддались 103 из 105 участников! Впечатляюще, правда?

В своем психологическом опыте Олсон использовал один из классических фокусов, которыми увлекался с детства: «угадывал» карту, выбранную человеком из колоды. Ни один испытуемый, конечно, не подозревал, что это не он, а «фокусник» заранее выбирает карту, незаметно заставляя человека загадать именно ее. Как? Существуют разные способы и самый простой - слегка задерживаться на ней, тасуя колоду.

92% участников потом заявили, что были убеждены, будто сделали выбор сами. Один из них сказал даже, что мысленно выбрал карту еще до начала эксперимента - тем не менее, Олсон и ее «угадал»!

Все еще не верите? Возьмите посетителей ресторана: они редко выбирают блюда из середины, чаще - из верхней или нижней части списка, потому что эти области меню прежде всего притягивают взгляд. Но если спросить: «Почему вы заказали форель?» - человек ответит, что ему хотелось именно форели.

Еще пример: выбор вина в магазине. Как выяснила группа ученых из университета Лестера, если включить фоном немецкую музыку, большинство покупателей выберут что-нибудь из вин Германии, ну а французские мелодии отправят их напрямик к винам Франции.

Наконец, простой жест - когда вы передаете другому горячий напиток - может невольно вызвать к вам симпатию как к «теплому» человеку. И наоборот, бывает, что неприятный запах заставляет нас в принципе испытывать отвращение и судить о других людях более резко и раздраженно.

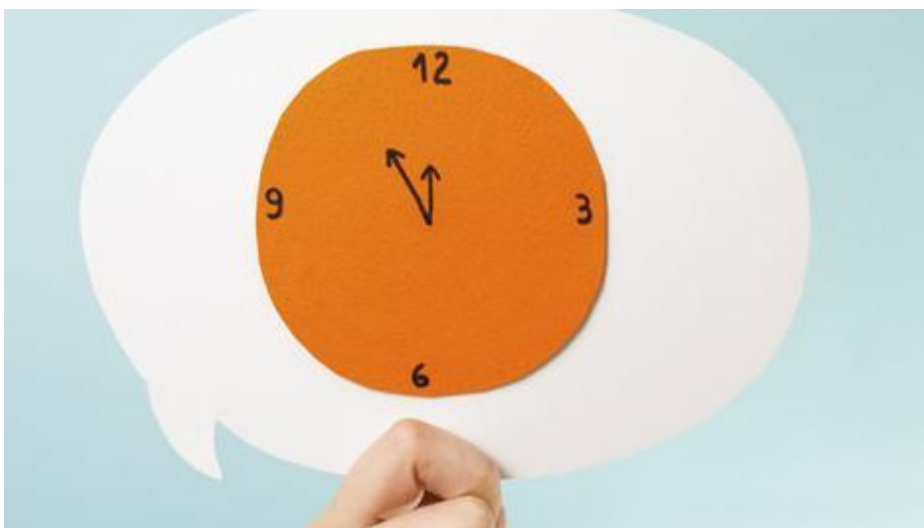
Как же обернуть эти знания себе на пользу? Вот 4 признака, которые помогут распознать ловких манипуляторов (или самим испробовать метод незаметного внушения, но исключительно в благих целях!).

1) Прикосновение



Его «чудодейственную» силу трудно переоценить. Стоит лишь слегка сжать плечо собеседника или похлопать по нему, проникновенно глядя в глаза - и все, он ваш с потрохами. Ну, во всяком случае, внушить ему что-то будет куда проще. В серии экспериментов 1976 года люди, например, охотно одалживали деньги.

2) Скорость речи



Те же фокусники нередко стараются поторопить добровольцев, чтобы они меньше думали над решением и наверняка выбрали то, что нужно манипулятору, говорит Джей Олсон. А как только дело сделано, их речь и манеры замедляются, становятся более расслабленными.

3) Поле зрения



Про колоду карт вы уже поняли, но есть масса других способов подтолкнуть вас к выбору, который от вас не зависит. Например, разместить что-то на уровне глаз (обратите внимание: так делают в магазинах) или незаметно пододвинуть к вам какую-то вещь. По тем же причинам мы частенько берем первое, что нам предлагают.

4) Наводящие вопросы



Если не хотите стать рабом чужой идеи, которую вам пытаются внушить, обращайтесь на вопросы вроде: «Чем, по-вашему, хороша эта мысль?», «Как думаете, какие от этого будут выгоды?». В них вроде бы нет ничего необычного, но смотрите сами: эти вопросы, по сути, заставляют человека убеждать самого себя в том, что идея хороша и ее нужно продвигать. Нередко в итоге человек так увлекается, словно эта идея с самого начала была его.

Как уговорить на то, что вам нужно.

Вы замечали порой, что когда пытаешься воздействовать на человека убеждением, он будто бы нарочно стремится поступить наоборот? Это самое обычное дело, говорят

психологи. Большинство людей расценивают ваш подход как назойливость и невольно пытаются отбиться.

Но если знать кое-какие хитрости, можно добиться от человека чего угодно, заявляет Марк Гоулстон, выдающийся психиатр, автор бестселлеров и бизнес-консультант крупных корпораций включая IBM и Goldman Sachs.

Одно время он самым необычным образом натаскивал агентов ФБР и полицейских: изображал самоубийцу, готового прострелить себе череп, а те должны были уговорить его этого не делать. Но, по словам Гоулстона, это никому не удавалось, и он неизменно «выстреливал».

Как же нужно было действовать? Ученый дал 5 ключевых советов, которые работают не только в критических ситуациях, но и в повседневном общении с коллегами, начальством и семьей.

1. Дайте им сказать

После того, как вы тонко намекнули или прямо обратились со своей просьбой, умолкните и дальше пусть говорят они. Так собеседники сами поймут безотлагательность вашей просьбы, и вам не придется убеждать. Если же вы заставите их молча выслушивать ваши доводы, они либо пропустят все мимо ушей, либо решат, что вы вздумали им указывать. Естественно, им сразу расхочется что-либо для вас сделать.

2. Пока они говорят, отмечайте прилагательные и наречия

Эти части речи - важные эмоциональные индикаторы, которые помогут вам раскрыть собеседника. Допустим, он в своем ответе охарактеризовал вашу идею как «замечательную». Запомните это, и когда он задаст вам вопрос, повторите его же слово: «Сейчас я отвечу, но сначала хотел бы сказать еще пару слов об этом *замечательном* проекте...»

Так человек поймет, что вы его слушали, «проникнется» к вам и раскроется больше, чем если бы вы прямо ответили на его вопрос. А чем больше люди вам открываются, тем сильнее втягиваются в разговор и тем охотнее вас слушают.

3. Вызывайте позитивные ассоциации

Хотите верьте, хотите нет, но любые ваши действия, слова и просьбы почти всегда вызывают у собеседника подсознательные привязки к моментам из прошлого. Важно, чтобы это были *позитивные* воспоминания, а не наоборот. Когда ваше обращение будет ассоциироваться с чем-то приятным, человек скорее сделает то, что вы от него хотите.

4. Внушите собеседнику чувство комфорта и значимости

Человек сразу поймет, если вы слушали его только из вежливости, лишь бы скорей дождаться своей очереди говорить. Плохие собеседники всегда тянут одеяло на себя и могут резко прервать чужой рассказ, чтобы вставить свое, «более веское» слово.

Вот пример. Вы делитесь идеей, а в ответ слышите: «Да, неплохо, но я уже озвучил начальству свой проект, и оно его одобрило, так что давай лучше по-моему». Кем вы себя после этого почувствуете?

И совсем другое дело, если вы получите такой отклик: «Идея супер! Ты здорово придумал. Можно даже добавить сюда еще такой пункт... Как думаешь?»

5. Сконцентрируйтесь на будущем, а не на прошлых неудачах

Люди не любят критику. Когда вы припоминаете им прежние промахи, они надевают броню. Так что если хотите, чтобы человек в будущем *поступил иначе*, не акцентируйте внимание на прошлом. Лучше скажите, что в дальнейшем ждете от него таких-то действий, и что тем самым он, к примеру, очень поможет всей команде.

В общем, все не так уж сложно, хотя и требует от вас некоторой отдачи. Но если вы хотите, чтобы люди поступали по-вашему, это вполне справедливая цена.