

13 психологических хитростей, которые сделают вашу жизнь проще

1. Чтобы узнать, нравитесь ли вы человеку, выберите одно слово и каждый раз, когда собеседник будет произносить его или синонимичные выражения, кивайте и улыбайтесь. Если вы ему симпатичны, то вскоре заметите, что человек употребляет это слово постоянно.

2. Если хотите, чтобы вас восприняли серьезно, скажите, что так говорил ваш отец. Люди склонны неосознанно верить родительским советам.

3. Станьте чемпионом игры «Камень, ножницы, бумага», задав оппоненту любой вопрос прямо перед началом игры. В большинстве случаев растерянные игроки выбрасывают именно «ножницы».

4. Если хотите, чтобы ваш собеседник согласился с вами, не забудьте кивнуть, задавая вопрос. Кивок воспринимается как знак того, что все, что вы говорите, — чистая правда. Кроме того, следуя законам социального поведения, люди склонны кивать в ответ.

5. Когда-нибудь мечтали о безлюдном метро в 8 утра? В местах большого скопления людей смотрите по направлению вашего движения. Вы будете удивлены тому, как легко толпа расступается перед вами. Секрет прост: в переполненных местах люди смотрят в глаза других пешеходов, чтобы понять, куда те направляются, и не столкнуться с ними.

6. Если у вас в голове застряла песня, которую вы бы с радостью забыли, вспомните окончание песни. Согласно эффекту Зейгарник, наш мозг лучше запоминает незавершенные вещи. Поэтому, если вы подумаете о конце песни, она исчезнет сама.

7. Хотите, чтобы ваши дети ели брокколи? Вместо того чтобы спрашивать, хотят ли они их, спросите, сколько штук им положить: 5 или 2. Таким образом, вы уже выбрали брокколи за них, но дети чувствуют, что они приняли решение сами. Вы можете использовать этот трюк по аналогии в других ситуациях.

8. Если вам кажется, что за вами следят, просто зевните и окиньте взглядом людей вокруг. Поскольку зевота заразительна, вы гарантированно узнаете, кто за вами наблюдает.

9. Знакомый поможет вам донести любую вещь, например коробку, если, передавая ее, вы будете продолжать разговор. Большинство людей не заметят подвоха и возьмут коробку. Однако следует быть осторожным с внимательными людьми — они могут смутиться.

10. Если вам предстоит рукопожатие, убедитесь, что ваши руки хорошо согреты. Теплые руки ассоциируются у людей с дружелюбием и приветливостью, в то время как прикосновение к холодной руке может вызвать отторжение и неприязнь.

11. Перефразируйте то, что сказал ваш собеседник, и повторите это. Он поймет, что его действительно слушают, а главное, понимают. Только не переборщите.

12. Если хотите, чтобы вам помогли, начните свою просьбу со слов «Мне нужна твоя помощь...». Людям не нравится испытывать чувство вины, поэтому вам не смогут отказать.

13. Если кто-то вас недолюбливает, попросите у него карандаш. С одной стороны, люди не склонны помогать тем, кто им не нравится, но с другой — это слишком маленькая просьба, чтобы в ней отказать. Таким образом, человек убедит сам себя в том, что не так уж и сильно вы ему не нравитесь.