Интересные психологические приемы на каждый день



Как часто в своей жизни мы испытываем потребность в том, чтобы каким-то образом психологически повлиять на человека? Нет, здесь речь вовсе не [о манипуляции людьми](https://4brain.ru/blog/%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F-%D0%BB%D1%8E%D0%B4%D1%8C%D0%BC%D0%B8/), а о том, чтобы, например, расположить к себе собеседника, понравиться кому-то, смягчить чей-то гнев или успокоить, найти общий язык с коллегами по работе или партнерами по бизнесу и других подобных вещах. Уверены, что с чем-либо подобным сталкивался и еще не раз столкнется каждый.

В этой статье мы спешим поделиться с вами интересными психологическими трюками и приемами. Главная их ценность в том, что они действительно работают и помогают добиться нужного результата. Некоторые из них, конечно, напоминают манипулятивные техники, так что мы советуем вам использовать их только с благами целями, а не для бесконтрольного управления другими людьми.

Интересные психологические приемы

Еще одно небольшое дополнение к вступлению: зная психологические приемы, о которых мы расскажем, вы сможете не только сделать свое общение с людьми более эффективным, но и [повысите свой уровень психологической защищенности](https://4brain.ru/blog/%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F-%D0%B7%D0%B0%D1%89%D0%B8%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C/), ведь многие из приведенных приемов часто используются окружающими в отношении вас самих. Все они уже множество раз проверены на практике и доказали свою эффективность, а значит, и пользу от них вы получите в самых разных ситуациях. Давайте же начнем.

Открытая невербалика

Чтобы казаться окружающим более уверенным, искренним и расположенным к общению человеком, используйте открытые позы и жесты. При общении люди подсознательно воспринимают невербальные сигналы общения, и, зная об этом, произвести нужно впечатление намного проще. Держитесь расслабленно, не скрещивайте руки и ноги, пожимайте руку, немного показывая ладонь и т.д. Больше жестов и поз вы найдете в статье «[Невербальные средства общения](https://4brain.ru/nlp/neverbalnye-sredstva.php)».

Прием «10 минут»

Этот прием полезно использовать в отношении себя самих, когда нет мотивации выполнять какую-то работу. Мозг часто обманывает человека, вызывая в нем нежелание чем-либо заниматься и заставляя лениться. Зная об этом, вы легко переключитесь с лени и прокрастинации на активность. Скажите себе, что позанимаетесь чем-то всего 10 минут. Вероятно, вы даже не заметите, как втянетесь в работу и захотите продолжить дальше.

Прием «дверью по лицу»

Суть этого приема с немного странным названием в том, что если вам что-то нужно от человека, сначала вы просите о чем-то большем, чтобы потом понизить свои требования. Основан он на одной психологической тонкости: люди чаще неохотно соглашаются выполнить просьбу, а потому они гораздо быстрее идут на уступки, если просьба становится не такой обременительной. Так что, если хотите взять отгул на пару дней, сначала попросите об отгуле на две недели.

Подарки

Подарки всегда приятны, люди очень любят их получать, и даже пустяковый презент может оказать большое воздействие на человека. Когда хотите «задобрить» кого-нибудь или попытаться изменить его отношение к вам, сделайте этому человеку приятный сюрприз, к примеру, подарите небольшой сувенир, букет цветов или бутылочку хорошего вина.

Уверенность в себе

Люди склонны полагать, что, если человек уверен в себе, значит, он сильная и авторитетная личность, лидер, тот, на кого можно положиться, кому можно доверять. Хотите, чтобы люди воспринимали вас всерьез, уважали и доверяли вам? Всегда, везде и во всем ведите себя так, словно вы точно знаете что делать. Даже если что-то пойдет не так, люди сами вам помогут, совершенно не подозревая о ваших недостатках или небольшом опыте в каком-то деле.

Страх потери

Эту психологическую особенность людей уже давно используют в рекламе, менеджменте, продажах, политике, бизнесе и других сферах деятельности. Людям никогда не хочется лишаться чего-то. Поэтому, если вы хотите придать значимости какому-то своему предложению, покажите его человеку так, чтобы он ощутил потерю. Кстати, не забывайте об этой хитрости, когда ходите по магазинам или смотрите рекламу по телевизору.

Страдательный залог

Очень полезный прием, когда нужно указать кому-то на его ошибку. Учитывая то, что прямые обвинения всегда вызывают у людей негативную реакцию и чувство протеста (или [чувство вины](https://4brain.ru/blog/%D1%87%D1%83%D0%B2%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE-%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D1%8B/)), намного лучше доносить свое мнение с помощью страдательного залога. Например, вместо «Ты не сдал проект вчера», вы говорите: «Проект так и не был сдан». Заметим, что этот прием замечательно помогает избегать конфронтации и легких конфликтов.

Думаем, что не будет лишним познакомить вас и с несколькими разговорными трюками. Поэтому давайте на пять минут прервемся и посмотрим видео от специалиста по ораторскому мастерству, публичным выступлениям, постановке голоса и риторике Наталии Махно.

Прием «Нога в двери»

Прием, противоположный приему «Дверью по лицу». Смысл в том, что, если «приучить» кого-то делать вам небольшие услуги, можно рассчитывать на то, что этот кто-то поможет вам и в чем-то очень серьезном (человек привыкает помогать, отчего чувствует себя обязанным впоследствии). Чаще просите людей о маленьких услугах и незначительной помощи, чтобы потом смело попросить о большем. А еще почитайте нашу статью «[Нога в двери](https://4brain.ru/blog/%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%91%D0%BC-%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%B0-%D0%B2-%D0%B4%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B8/)».

Иллюзия выбора

Когда хотите, чтобы человек сделал то, что вам нужно, предложите ему иллюзию, что он может выбирать. На самом же деле он в любом случае сделает то, о чем вы просите, думая, что он сам решил это сделать. К примеру, если вы хотите встретиться с кем-то завтра, спросите: «Ты сможешь в 14 или в 19 часов?» С большей вероятностью собеседник выберет время, но не откажется. Аналогии с подобным выбором вы легко сможете провести и сами.

Прием «Зеркало»

Еще один прием, берущий за основу невербальные сигналы общения. Идея в том, что, общаясь с человеком, вы незаметно копируете его жесты и позы, чтобы «сонастроиться» с ним, глубже почувствовать его или же расположить к себе. Но, с другой стороны, можно использовать прием, копируя качества и черты человека (уверенность, остроумие, силу воли и т.д.) Люди часто восхищаются тем, что есть в них самих, и видеть родственную душу им намного приятнее.

Молчание

Все мы помним не очень приятное ощущение во время неловких пауз при общении, и это ощущение можно использовать во благо себе. Дело в том, что неловкое молчание оказывает такое «особенное» влияние на всех собеседников. И если вы хотите узнать кого-то получше, понять мысли человека или просто «заставить» его поговорить, просто замолчите. Такая пауза вызовет у собеседника чувство неловкости, и он невольно будет стремиться от него избавиться, заполняя эту паузу.

Небольшие услуги

И вновь речь об услугах. Люди по своей природе хотят быть нужными и востребованными, причастными к жизни другого человека или коллектива. Если вы просите о чем-то окружающих, вы даете им понять, что вы в них нуждаетесь, а это очень даже способствует сближению и установлению доверия. Почаще просите людей помочь вам в чем-то, и уже скоро между вами завяжутся дружеские отношения.

Оценивающий взгляд

Данный прием полезен при столкновении с подозрительными и негативно настроенными людьми. Поймав на себе взгляд отрицательно расположенного к вам человека (зачастую это чувствуется невербально), на пару секунд посмотрите в его глаза. Затем посмотрите на его ноги и теперь снова в глаза. После этого отведите взгляд в сторону. Этот прием «молчаливой оценки» продемонстрирует человеку, что вы не распознали в нем угрозы, то есть не боитесь его. При этом желательно вести себя уверенно и держать ровную осанку.

Признание ошибок

Когда вы сами указываете на свои ошибки и недочеты, вы вырастаете в глазах других, а такому человеку можно простить многое. Если хотите создать доверительные отношения с другими людьми, признавайте свои ошибки, в особенности небольшие и малозаметные. Также иногда можно взять на себя вину за что-то, чего не делал, т.к. это тоже усиливает доверие других людей. Но здесь нужно всегда помнить о возможных последствиях чужих ошибок.

Согласие

Когда нужно найти компромисс и взаимовыгодное решение, выстраивайте коммуникацию на согласии, то есть на том, что вас объединяет с другими людьми. К примеру, если ваши точки зрения различаются, скажите: «Согласен с тобой, но …» или «Да, я понимаю, хотя …». Это поможет быстрее найти общий язык и доходчиво, без конфронтации донести до оппонента свою противоположную позицию.

Нейтралитет

Более эффективному решению проблем во всех сферах жизнедеятельности способствует именно взвешенный подход. Если вы хотите, чтобы человек пошел вам навстречу и начал доверять, покажите ему во время общения, что готовы выслушать его и воспринять аргументы и доводы. Сохраняя адекватную и нейтральную позицию, вы [продемонстрируете уверенность в себе](https://4brain.ru/blog/%D0%BA%D0%B0%D0%BA-%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C-%D1%83%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%BC-%D0%B2-%D1%81%D0%B5%D0%B1%D0%B5/) и заинтересованность в собеседнике.

Внимание к деталям

Многие проблемы и спорные вопросы решаются благодаря грамотному построению дискуссии. Участвуя в переговорах, не стоит оспаривать основную тему. Вместо этого нужно акцентировать внимание на второстепенных вопросах. Например, вам нужно арендовать дополнительный склад. Не спрашивайте присутствующих, нужна ли его аренда, а сразу обсуждайте, как она будет оплачиваться. В таком случае аренда склада будет восприниматься как необходимость.

Укус ручки

Хороший прием для изменения собственного состояния. Уверены, вы знаете, что во время улыбки в организме вырабатывается гормон радости – эндорфин. Если у вас плохое настроение, и ничего не радует, попробовать изменить это можно, укусив ручку. Кусая ручку, вы вызываете у себя искусственную улыбку, вследствие чего опять же вырабатывается эндорфин. После этого действия ваше состояние должно хотя бы немного улучшиться.

Отказ от «но» и «однако»

Слова «но» и «однако» часто воспринимаются в качестве отказа. Полностью от них, конечно же, избавиться не получится, но стоит сократить их употребление без надобности. Чем меньше вы будете ими пользоваться, тем меньше напряженных ситуаций в общении будет возникать. Если же нужно сказать нечто вроде «да, но …», лучше заменить это на «да, и …». Вы и сами увидите, что люди воспринимают вторую фразу более положительно, нежели первую.

Умение слушать

[Грамотное слушание](https://4brain.ru/blog/%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5-%D1%81%D0%BB%D1%83%D1%88%D0%B0%D1%82%D1%8C/) – это ценнейший навык, которым обладает далеко не каждый человек. Но именно оно позволяет устанавливать доверие, производить хорошее впечатление и глубже понимать людей. Поэтому, даже владея информацией, целесообразнее давать собеседнику выговариваться, рассказывать, как делать правильно, и даже поучать. Люди очень любят говорить, и чем дольше человек сможет говорить в вашем присутствии, тем больше удовольствия он получит от общения с вами.

Прием «да, я помню»

Этот прием подходит «против» людей, которые так и норовят в очередной раз рассказать то, что рассказывали уже десятки раз. Если собеседник вновь начинает травить свою «коронную» байку, не прерывайте его. Просто скажите в удобный момент: «да, я помню», а затем продолжите повествование несколькими фразами. Так ваш собеседник поймет, что не стоит повторяться, а вы прослывете внимательным человеком, которому важны слова других людей.

Имена людей

Во фразе «Самый любимый звук человека – это звук его имени» есть огромный смысл, ведь всем нам приятно, когда нас называют по имени. Используйте в разговоре имя своего собеседника как можно чаще, и вы удивитесь тому, насколько вы стали ему симпатичны. Но все же руководствуйтесь чувством меры, дабы не показаться странным и не настроить своего визави против себя самого.

Таковы психологические приемы, о которых мы хотели вам рассказать. Помните о них, пользуйтесь ими и старайтесь улавливать, когда кто-то будет применять их по отношению к вам. Так вы сможете распознать попытки психологического воздействия на себя, а также расширить зону применения данных приемов, ведь вы будете знать, как это делают другие люди. Однако мы хотим дать еще несколько полезных советов и рекомендаций.

Дополнительные психологические приемы

Эти приемы тоже очень легко использовать в повседневной жизни. А если хочется, зная о них, можно просто проводить любопытные наблюдения за поведением людей. Подробно рассматривать не будем – укажем лишь на суть:

* [Чтобы успокоиться](https://4brain.ru/blog/%D0%BA%D0%B0%D0%BA-%D1%83%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D0%B8%D1%82%D1%8C%D1%81%D1%8F/) и снять нервное напряжение, можно пожевать жвачку, ведь жевательные движения напоминают мозгу о приеме пищи, а прием пищи ассоциируется с безопасностью и удовольствием.
* Если в компании несколько человек смеются, каждый будет смотреть на того, кто ему больше нравится, или на того, к кому бы он хотел относиться как к близкому человеку.
* Когда вас не устраивает ответ собеседника, или же вы хотите получить его в более развернутой форме, ничего не спрашивайте и не просите. Достаточно внимательно посмотреть в глаза своему визави – он интуитивно поймет, что нужно продолжить беседу.
* Если сохранять полное спокойствие, когда кто-то на вас кричит, можно вызвать у собеседника чувство вины за крик и излишнюю эмоциональность.
* Как эмоции влияют на мимику, так и мимика влияет на эмоции. Чтобы почувствовать порцию веселья и счастья, изобразите на лице искусственную улыбку. Совсем скоро вы заметите, что и искренне улыбаться стало намного проще.
* Когда [вам предстоит собеседование](https://4brain.ru/blog/%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B9%D1%82%D0%B8-%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D1%81%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5/) или интервью, вообразите, что собеседник – ваш старый добрый приятель. В итоге вы будете свободнее общаться, станете более раскрепощенным и снизите уровень стресса.
* Искусственно выражая чуть большую радость от встречи с каким-то человеком, через некоторое время вы почувствуете, что видеть его вам на самом деле стало намного приятнее. Кроме того, при следующей встрече и сам этот человек будет намного больше рад вас видеть.
* Если вы часто и много работаете с клиентами (и вообще с людьми), поставьте зеркало где-нибудь позади себя. Люди будут реже выражать негатив и станут вежливее, т.к. никому не нравится смотреть на себя раздраженного и злого.
* Познакомившись с кем-то, обратите внимание на цвет глаз этого человека. Этим вы создадите тесный зрительный контакт, что само по себе увеличивает симпатию окружающих.
* Предполагая, что на совещании или собрании [кто-то будет вас критиковать](https://4brain.ru/blog/%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B0%D1%8F-%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B0-%D1%81-%D0%BA%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B9/), сядьте рядом с этим человеком. Это автоматически сделает его мягче, а напор критики будет намного слабее, чем если бы вы находились на расстоянии от человека.
* Люди чаще и лучше запоминают произошедшее в начале и в конце дня, а все, что между этими «точками», помнится размытым. Эту хитрость полезно использовать в общении с друзьями, на собеседованиях, при ведении переговоров.
* Научиться чему-либо можно еще лучше, если учить этому кого-то. Овладев новым навыком, старайтесь поделиться этим знанием с окружающими, и вы станете владеть им во много раз лучше.
* При общении с людьми обращайте внимание на положение их стоп, чтобы узнать, какие эмоции они чувствуют. Например, если, подойдя к человеку, вы видите, что он обернулся, но стопы остались на месте, он к вам не расположен. Направленные в вашу сторону стопы будут говорить об интересе и внимании. Стопы, «смотрящие» в стороны, символизируют открытость. А стопы, сведенные вместе, служат признаком дискомфорта.
* Когда вам приходится протискиваться в толпе людей, находите между ними просветы и смотрите туда. Люди автоматически будут уступать вам дорогу, т.к. будут улавливать траекторию вашего движения.
* Выражая свои мысли, попробуйте не говорить «мне кажется» или «я думаю». Это и так подразумевается, но эти фразы часто воспринимаются окружающими в качестве признака неуверенности в себе.
* Чтобы больше нравиться людям, стремитесь понимать, какими они видят себя в своих собственных глазах. Поняв это, поддерживайте этот образ в общении, чтобы люди чувствовали, что вы видите их такими, какими они хотят казаться.
* Если у вас планируется свидание, и вы хотите сблизиться с партнером, пережить необычные эмоции, вам поможет адреналин. Можно полетать на аэроплане, покататься на лошадях, сплавиться по реке или сходить в кино на ужастик.
* Если провести свидание в месте, где можно получить положительные эмоции (романтический парк, уютный ресторан в стиле ретро, берег моря на закате и т.д.), можете быть уверены, что приятные впечатления в сознании партнера всегда будут ассоциироваться с вами.
* Физиологически стресс часто выражается так же, как и радостное возбуждение: учащенный пульс, глубокое дыхание, эмоциональный накал и т.д. Если вы будете воспринимать стрессовые ситуации, будто это вызов для вас, отрицательное воздействие стресса станет значительно ниже.
* Когда вы заметили, что кто-то пристально смотрит на вас, просто зевните – человек сразу отвернется. Во-первых, никто не любит смотреть, когда другие зевают, а во-вторых, этот человек, скорее всего, зевнет сам, что и заставит его отвернуться.
* В ситуации, когда между двумя людьми возник конфликт, ссора или даже драка, возьмите что-нибудь съедобное, встаньте между этими людьми и начните есть. Вероятность, что вас ударят или что конфликт разрастется, очень низка. Кстати, эта хитрость называется snackman effect.
* Желая избавиться от какого-то предмета в ваших руках, начните разговор с другим человеком и передайте предмет ему. Лучше всего задать какой-то вопрос – это максимально «загрузит» мозг собеседника, и предмет он примет из ваших рук на рефлекторном уровне.
* Не посвящайте окружающих без надобности в свои проблемы, ведь их больше всего волнуют свои собственные. Выбирая тему для разговора, обходите стороной вопросы, интересующие лично вас, и фокусируйтесь на том, что интересно другим. Делая так, вы покажетесь очень внимательным и интересным собеседником.
* Рукопожатие может моментально изменить состояние человека. Подавая руку ладонью вверх, вы покажете открытость своих намерений и расположите человека к себе. Подавая руку ладонью вниз, вы проявите властность, и человеку станет в вашей компании не очень уютно. А если хотите успокоить свою вторую половину, возьмите ее руку двумя руками, и рядом с вами партнер будет чувствовать защищенность.

Это далеко не все психологические приемы и хитрости, с помощью которых можно влиять на настроение, состояние и сознание людей. Но их вполне достаточно для начала, а многие другие вы узнаете на практике, будучи внимательными к поведению своему и окружающих. Да и на страницах нашего сайта говорить о подобных вещах мы будем еще неоднократно.

А пока что подведем итог. И в качестве небольшого заключения предлагаем вам замечательный видеоролик, автор которого рассказывает о секретах харизмы и обаяния Грэма Нортона – известного ирландского телеведущего, актера и комика.