

## 10 цікавих психологічних прийомів

**Психологія** — це наука, закони якої ігнорувати не можна. Це знають сучасні маркетологи, підприємці та навіть шахраї. Пропонуємо вашій увазі, психологічні трюки, які можна застосовувати у звичайному житті. Тепер досягати цілей стане точно легше і цікавіше.



### ✚ Як розсунути натовп

Якщо вам потрібно пройти через натовп людей — виконайте наступний трюк. Станьте прямо і подивіться на вашу кінцеву мету руху. А тепер ідіть. Ви будете здивовані, але люди самі звільнять вам шлях! **Цей трюк не спрацює в наступних випадках: якщо ви будете в сонцезахисних окулярах і якщо ви будете дивитися в смартфон.**

### ✚ Як заспокоїти противника

Чи траплялося вам зустрічатися на робочих зборах з людиною, яка вас явно недолюблює. Якщо ви відчуваєте, що вас збираються звинуватити, обмовити або спровокувати на конфлікт, сядьте поруч з опонентом. Щоб подивитися на вас, людині буде потрібно повернутися всім тілом. Чи то це почуття провини прокинеться, чи дискомфорт від того, що об'єкт зовсім поруч, **але людина явно скаже набагато менше поганого або взагалі промовчить.**

### ✚ Заставити говорити очима

Якщо людина в розмові з вами чогось недоговорює, не варто перепитувати. Просто подивіться співрозмовнику в очі. Погляд викличе незручність та почуття провини та змусить-таки говорити.

### ✚ Як визначити "шанувальника"

Ви коли-небудь помічали краєм ока, що за вами спостерігає певна особа? Однак підловити свого шанувальника ніяк не вдавалося? Пропонуємо провести тест. Якщо ви відчуваєте, що на вас хтось дивиться, просто позіхніть в цей момент. Добряче так, тривало позіхніть і подивіться на цю людину. Як відомо, позіхання «заразне». Ваш спостерігач позіхне відразу ж, і тоді ви переконаєтеся, що мали рацію.



### ✚ Як заставити людину виконати прохання

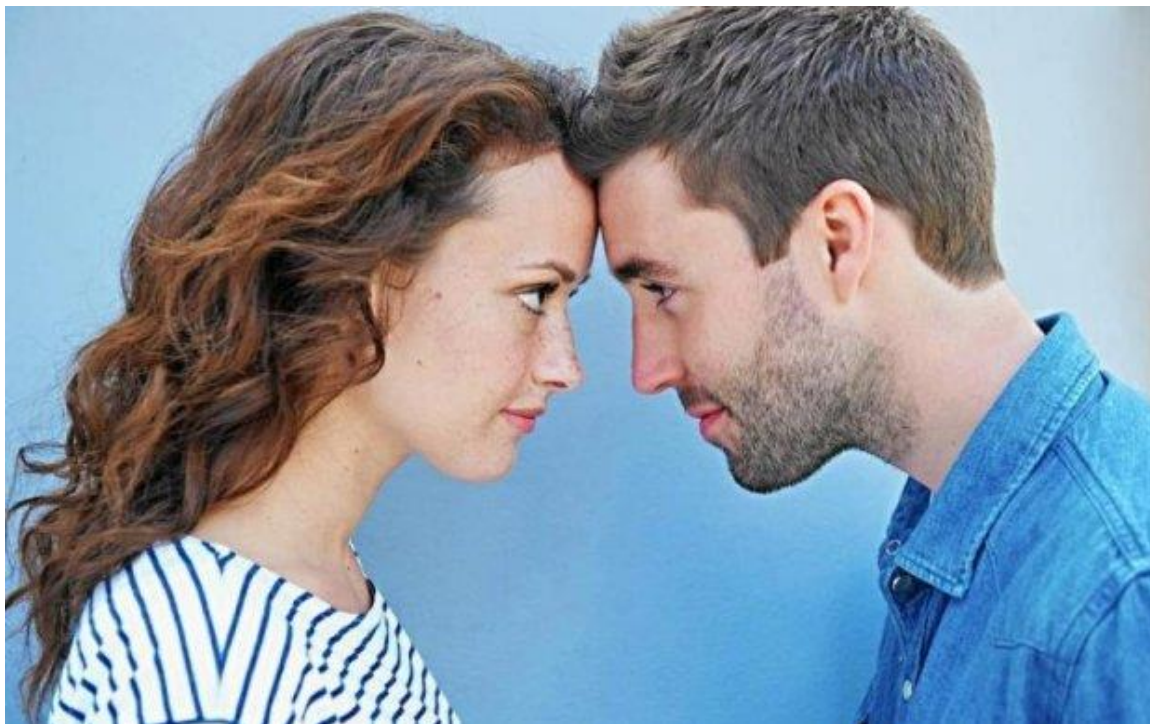
Суть досить проста: якщо ви хочете знижку, попросіть спочатку цю річ безкоштовно. Річ у тому, що людина зазнає почуття провини, відмовивши вам в першому проханні, тому вдруге вона буде набагато лояльнішою.

### ✚ Говоріть в певне вухо

Ще один трюк, який допоможе примусити людину виконати ваше прохання. Виявляється, дуже важливо, в яке вухо ви говорите. **Фрази, почуті правим вухом, впливають на логіку співрозмовника, а лівим вухом — на почуття.** Це означає, що говорити про роботу і справи краще, стоячи праворуч від людини. Зліва від співрозмовника признавайтесь в любові і обдаруйте компліментами.

### **✚ Візуальний контакт**

Коли людина дивиться прямо в очі, складається відчуття, що вона уважно слухає свого співрозмовника. Тому, якщо вам сподобалася людина і ви хочете зав'язати з нею стосунки, постарайтеся розгледіти колір її очей. Помітивши подібний погляд, співрозмовник стане більш лояльним до вас.



### **✚ Частіше називайте співрозмовника на ім'я**

Сподобатися людині можна, якщо після знайомства часто називати її на ім'я. Власне ім'я — це просто мед для наших вух. Чому б не скористатися цим прийомом і не збільшити шанси на симпатію співрозмовника.

### **✚ Як запам'ятати інформацію**

Якщо ви освоюєте нові знання або навички, поділіться інформацією з іншою людиною. Детально все перекажіть і поясніть співрозмовнику — так ви легше запам'ятаєте деталі.

### **✚ Ефект Снекмена**

Даний трюк став відомий завдяки відео з інтернету, на якому двох забіяк у вагоні метро зупинив чоловік, просто пройшовши між ними. Неймовірно, але тут є невеликий секрет. Чоловік, якого незабаром прозвали Снекменом, в цей час... жував. Їжа діє на людей заспокійливо. Самі того не підозрюючи, люди, що спостерігають, як їсть інша людина, стають менш агресивними.