

Ученикам

Исследователи научно обосновали шесть способов, которыми можно пользоваться с каждым, с кем вы хотите найти общий язык и произвести хорошее впечатление.

1. Разговаривайте с людьми о них самих

По данным исследователей, беседа о нас самих генерирует в нашем мозгу такое же чувство удовольствия, как еда или деньги.

«Самораскрытие весьма полезно, – комментирует результаты этого исследования нейробиолог Гарварда Диана Тамир. – Ради разговоров о себе люди готовы отказаться даже от денег».

2. Задавайте вопросы

Если вы будете задавать наводящие вопросы, чтобы помочь человеку самому осознать свои ошибки и самостоятельно прийти к правильному решению, он не будет ощущать угрозу и станет более открытым с вами.

«Не ты ищешь проблемы, а твой собеседник ищет недостатки в своем мышлении, – говорится в книге «Работа мозга: стратегии восстановления концентрации внимания и плодотворной работы на протяжении всего дня». – Тебе хочется, чтобы люди находили решения самостоятельно. Чем лучше ты можешь подтолкнуть их к схватыванию сути, тем проще будет помочь им быть на уровне. Помочь другим людям самим разобраться и понять, каково правильное решение, значит уйти от "конструктивной критики" и заменить ее стремлением помочь прийти к позитивным переменам».

3. Попросите совета

Эксперт по убеждениям Роберт Сиолдини, профессор из Стэнфорда Джеффри Пфеффер, и многие другие психологи и ученые считают, что просьба о совете является хорошим способом повлиять на людей и заслужить их теплое отношение.

"Последнее исследование показало, что просьба о совете – удивительно эффективная стратегия завладеть вниманием, когда мы испытываем нехватку авторитета перед собеседником, – пишет профессор из Уортона Адам Грант в своей книге «Брать и давать: Революционный подход к успеху».

4. Используйте технику «двух вопросов»

Спросите человека о чем-либо, вызывающем положительные эмоции. И только после этого можете спрашивать о других аспектах жизни. Этот метод основан на исследовании лауреата Нобелевской премии психолога Даниэля Канемана. Так, он считает, что позитивный ответ на первый вопрос поможет человеку чувствовать больше положительных эмоций по поводу всей жизни в целом. И это самое подходящее состояние для того, чтобы задать ему следующий вопрос.

5. Повторяйте последние три слова

«Таким образом можно заставить человека слушать себя», – рекомендует эксперт по навыкам общения Лейл Лоундес: "Просто повторяй последние два или три слова своего собеседника благожелательным, немного сомневающимся тоном. Это перебрасывает диалоговый мяч на сторону партнера. Таким образом можно показать, что ты слушаешь, ты заинтересована и позволяешь продолжить рассказ. Подобный тип поведения очень эффективен, особенно на переговорах".

6. Посплетничайте, но по-доброму

То, как вы отзываетесь о других, влияет на отношение к вам. Похвалите других, и наверняка вас запомнят, как положительного человека.

«Когда вы сплетничаете о другом человеке, слушатели подсознательно ассоциируют вас с характеристиками, о которых вы говорите, – говорится в книге «59 секунд, которые изменят вашу жизнь». – В результате все это будет приписано вам. Так что, говорите хорошо о друзьях и знакомых и в вас будут видеть прекрасного человека».