



Чек-лист по эффективному достижению желаемого

Экспертами в области психологии давно выявлены советы по особенностям поведения и подачи информации, следуя которым можно достичь максимального результата. В данном чек-листе Вы найдете список психологических хитростей, которые несомненно помогут добиться желаемого. Давайте приступим!

следить за своей позой

Когда вы с кем-то разговариваете, попробуйте скопировать его или ее позу. Если вы сделаете это, люди неосознанно будут относиться к вам доброжелательней. Это может вам очень помочь, особенно, если вы просите об одолжении.

установить визуальный контакт

Людям достаточно тяжело что-либо вспоминать и при этом не двигать глазами. К сожалению, только эта информация мало чем может помочь. Но вы можете попробовать подшутить над кем-то, задавая вопросы и при этом не прерывать визуальный контакт. Повеселитесь!

делать паузу перед вопросами

Это старый трюк, но он очень может пригодиться на переговорах. Когда вы ведете с кем-то переговоры, делайте длинные (даже очень длинные) паузы прежде, чем задать вопрос. Это беспроигрышный способ заставить людей говорить правду.

периодически кивать

Когда ваши друзья выступают с презентацией, помогите им, кивая головой во время выступления. Это работает наилучшим образом, если делать это в конце каждого предложения.

подождать более полный и точный ответ

Беседуя с человеком и не получив полный ответ на заданный вами вопрос, сделайте паузу и вежливо помолчите. Затем, без сомнения, вы получите, полный ответ на заданный вами вопрос. Многих людей необъяснимо пугает, когда их собеседник

МОЛЧИТ.

использовать различные варианты

Нам часто приходится выбирать между несколькими возможными вариантами. Попробуйте выбрать два из них и предложить их в качестве альтернативы человеку, которого вы пытаетесь убедить. Чаще всего, выбор будет именно за один из ваших вариантов.

быть честными

В следующий раз, когда вы соберетесь сделать какой-нибудь неблагоприятный поступок (но в рамках закона, конечно же), попробуйте быть честным. Сделайте вид, что вы тут и должны быть, и что делаете то, что вам положено. Вы удивитесь, как это работает!

называть человека по имени

Любят слышать свои имена. Если вы дадите человеку бумагу и ручку и попросите написать что-то, вероятнее всего, это будет его или ее имя. Интересно, не правда ли?

задавать вопросы, допускающие разные ответы

В маркетинге такие вопросы (а не просто вопросы, подразумевающие ответы «да» и «нет») часто могут поднять продажи. Например, сравните «Не хотите купить еще две упаковки и получить скидку?» и «А почему бы вам не взять еще две упаковки и тогда вы получите скидку на все?».

давать сосредоточиться на чем-то одном

Люди, которые сосредоточены на чем-то одном, часто могут упускать из вида другую информацию. Используйте эту хитрость, если хотите сделать что-то незаметно.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?