

Пропонуємо Вашій увазі, психологічні трюки, які можна застосовувати у звичайному житті. Тепер досягати цілей стане точно легше і цікавіше. 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 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 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.