



Два психологических приёма, о которых пойдёт речь, много раз проверены на практике. Оба они позволяют получить желаемое окольными путями и свести к минимуму риск отказа в ответ практически на любую просьбу.

1 Если вам вы хотите попросить о серьёзном одолжении, то тут подойдёт тактика, известная как «нога в дверях». Это название она получила благодаря торговцам, которые ходили со своим товаром от дома к дому. Чтобы не дать хозяевам возможности сразу прекратить разговор, они просовывали одну ногу в приоткрытую дверь.

Хитрость состоит в том, что когда вы вынуждаете людей выполнить незначительную просьбу, они охотнее соглашаются сделать для вас и нечто большее. В ходе одного из экспериментов психологи обзванивали домохозяек с безобидной просьбой ответить на несколько вопросов для социологического исследования. Спустя несколько дней женщинам перезванивали. На этот раз их просили принять в своих домах группу из нескольких социологов, уделить им около двух часов и показать содержимое своих кладовок и кухонных шкафчиков. Другую, контрольную группу домохозяек обзванивали только один раз — со второй просьбой. В результате женщины, которые предварительно соглашались на короткое интервью, гораздо чаще впускали в свой дом посторонних людей.

Исследователи подчёркивают, что для эффективности тактики «нога в дверях» очень важно, чтобы между просьбами существовал временной промежуток, так чтобы каждая последующая просьба воспринималась как новый акт общения. Если несколько просьб следуют одна за другой с небольшими перерывами, то человек начинает непроизвольно уступать просителю.

Этим приёмом пользуются не только торговые представители или люди, занимающиеся сбором пожертвований. Иногда к нему прибегает и государство — в рамках компаний по здравоохранению, например. Люди, которые соглашались подписать петицию против вождения в нетрезвом виде, впоследствии чаще вызывали такси, когда им приходилось выпивать вне дома.

2 Однако если вы надеетесь получить от другого человека небольшое одолжение, то тактика меняется на прямо противоположную. Тут следует действовать по так называемому принципу «меньшее зло»: вы обращаетесь к человеку с просьбой,

которую он наверняка не выполнит, а получив отказ, просите о том, о чём хотели изначально. В большинстве случаев, после отказа в большой просьбе, люди соглашаются на более скромное одолжение.

Приём «меньшее зло» отличается от вышеупомянутой «ноги в дверях» ещё и временными интервалами между просьбами. В ходе одного исследования, который проводился в ресторанах, официантов попросили предлагать посетителям дорогой десерт. Получив отказ, официант тут же предлагал кофе. Оказалось, что как для тактики «нога в дверях» важно сделать паузу между просьбами, так для тактики «меньшее зло» важно действовать без промедления.

Большинство посетителей согласилось на кофе сразу после того, как отказались от десерта. Однако если официант после первого «нет» выжидал пару минут, второй раз отказом отвечало гораздо больше людей.

Тэги: [на](#) , [они](#) , [позволяют](#) , [два](#) , [психологических](#) , [получить](#) , [практически](#) , [риск](#) , [о](#)
[ответ](#)

,
[любую](#)

,
[окольными](#)

,
[путями](#)

,
[желаемое](#)

,
[просьбу](#)