



Профессор психологии Джек Шафер долгие годы работал специальным агентом ФБР и обучал других агентов техникам влияния и убеждения, которые порой немислимы без личного обаяния. По его словам, есть золотое правило, пользуясь которым можно расположить к себе любого человека. И звучит оно так: «Заставьте собеседника понравиться самому себе».

Как этого добиться? Приводим 6 отличных советов Джека Шафера, которые он неоднократно опробовал в работе и в жизни.

1. Совершите ошибку

Когда Джек Шафер начинает вести курс лекций у нового потока, он как бы невзначай делает ошибку в произношении какого-нибудь слова и позволяет студентам исправить себя. «Я делаю вид, что смущен, благодарю их за внимательность и исправляю ошибку», — говорит Джек.

Этот прием он использует, чтобы достигнуть 3 целей. Во-первых, когда студенты исправляют ошибку преподавателя, это позволяет им чувствовать себя более уверенно. Во-вторых, они начинают более свободно общаться с наставником. В-третьих, они позволяют себе ошибаться.

Этот прием можно использовать, чтобы расположить к себе любого человека. Ошибайтесь, показывайте свою неидеальность, позволяйте людям исправить себя. И они будут расположены к вам.

2. Поговорите с людьми о них самих

Мы слишком заняты собой и очень мало интересуемся людьми, которых встречаем. Но, для того чтобы понравится людям, нужно искренне ими интересоваться.

«Вы заведете больше друзей за два месяца, если будете проявлять неподдельный интерес к людям, чем за два года попыток заинтересовать их собой». (Дейл Карнеги)

«Когда люди говорят о себе, неважно — в личном разговоре или в соцсетях, задействуются те же центры удовольствия в мозгу, как от вкусной еды или денег». (Роберт Ли Хольц)

Эти две цитаты показывают, как важно разговаривать с людьми об их делах, чтобы завоевать их расположение. Интересуйтесь их семьей, биографией, детьми, их мнением по тому и иному поводу, и благодарность, подчас неосознанная, вам обеспечена.

3. Сделайте комплимент от третьего лица

Иногда прямые комплименты звучат слишком навязчиво. Многие люди не готовы их принимать или испытывают дискомфорт. В таких случаях лучше использовать комплимент от третьего лица.

Например, вы хотите попросить бухгалтера Анну Ивановну о каком-то одолжении и вворачиваете такую фразу: «Анна Ивановна, кстати, начальник отдела кадров сказал, что вы самый добросовестный работник нашей компании».

Не обязательно, конечно, хвалить какие-то профессиональные качества, можно и личные. Например, так: «Анна Ивановна, начальник отдела кадров до сих пор вспоминает ваши пирожки с луком, которые вы приносили на день рождения».

4. Не забудьте посочувствовать

Каждому человеку приятно знать, что его внимательно слушают и разделяют с ним его эмоции. Конечно, если человек начинает рассказывать о том, что у него был тяжелый день, не стоит стонать: «Какой ужас, ах ты, бедолажечка!» Особенно если это ваш начальник.

Вполне подойдет обычное высказывание типа: «Да, у вас сегодня был непростой день. С кем не бывает!» Если человек рассказывает, что ему удалось справиться со сложным делом, можно резюмировать так: «Похоже, сегодня дела у вас идут отлично. Это здорово!»

Мы должны убедить собеседника, что мы разделяем его чувства и понимаем его. При этом, если вы пытаетесь поддержать человека, не надо точно воспроизводить его

слова. Собеседник может насторожиться: он воспримет повторение как нечто неестественное.

5. Попросите об одолжении

Знамениты слова Бенджамина Франклина: «Тот, кто однажды сделал вам добро, охотнее снова поможет вам, чем тот, кому вы помогли сами». Этот феномен известен как эффект Бенджамина Франклина. Человек, который оказывает любезность другому человеку, вырастает в собственных глазах. То есть если вы хотите понравиться человеку, то лучше не делать одолжение ему, а попросить об одолжении его самого. Конечно, не стоит злоупотребл*ть просьбами о помощи.

Как остроумно заметил тот же Франклин: «Гости, как рыба, начинают дурно пахнуть на третий день». То же самое можно сказать о людях, которые слишком часто просят об одолжениях.

6. Сделайте так, чтобы человек сам себя похвалил

Между обычным комплиментом и лестью очень тонкая грань, поэтому лучше сделать так, чтобы собеседник сам себя похвалил. Например, кто-то рассказывает вам такую историю: «Для того чтобы закрыть этот проект, я день и ночь работал». Тут можно сказать: «Да, на это нужна железная воля». Почти гарантированно собеседник ответит что-то вроде: «Да, мне пришлось постараться, чтобы сдать проект вовремя. Я, конечно, отлично поработал. Тут ничего не скажешь».

Умение сделать так, чтобы человек сам себя похвалил, — это высший пилотаж.

Практикуйте ее, делайте людям приятное. И вы обязательно понравитесь.

Все эти советы, безусловно, не призыв к лицемерию. Мы всего лишь хотим помочь вам делать приятное другим людям и жить со всеми в мире.

Тэги: [по](#) , [словам](#) , [правило](#) , [его](#) , [есть](#) , [можно](#) , [без](#) , [любого](#) , [которым](#) , [золотое](#) , [пользуясь](#)

,
[немыслимы](#)

,
[личного](#)

,
[обаяния](#)

,
[собеседника](#)