



- Чтобы узнать, нравитесь ли вы человеку, выберите одно слово и каждый раз, когда собеседник будет произносить его или синонимичные выражения, кивайте и улыбайтесь. Если вы ему симпатичны, то вскоре заметите, что человек употребляет это слово постоянно.

- Если хотите, чтобы вас восприняли серьезно, скажите, что так говорил ваш отец. Люди склонны неосознанно верить родительским советам.

- Станьте чемпионом игры «Камень, ножницы, бумага», задав оппоненту любой вопрос прямо перед началом игры. В большинстве случаев растерянные игроки выбрасывают именно «ножницы».

- Если хотите, чтобы ваш собеседник согласился с вами, не забудьте кивнуть, задавая вопрос. Кивок воспринимается как знак того, что все, что вы говорите, — чистая правда. Кроме того, следуя законам социального поведения, люди склонны кивать в ответ.

- Когда-нибудь мечтали о безлюдном метро в 8 утра? В местах большого скопления людей смотрите по направлению вашего движения. Вы будете удивлены тому, как легко толпа расступается перед вами. Секрет прост: в переполненных местах люди смотрят в глаза других пешеходов, чтобы понять, куда те направляются, и не столкнуться с ними.

- Если у вас в голове застряла песня, которую вы бы с радостью забыли, вспомните окончание песни. Согласно эффекту Зейгарник, наш мозг лучше запоминает незавершенные вещи. Поэтому, если вы подумаете о конце песни, она исчезнет сама.

- Хотите, чтобы ваши дети ели брокколи? Вместо того чтобы спрашивать, хотят ли они их, спросите, сколько штук им положить: 5 или 2. Таким образом, вы уже выбрали брокколи за них, но дети чувствуют, что они приняли решение сами. Вы можете использовать этот трюк по аналогии в других ситуациях.

- Если вам кажется, что за вами следят, просто зевните и окиньте взглядом людей вокруг. Поскольку зевота заразительна, вы гарантированно узнаете, кто за вами наблюдает.

- Знакомый поможет вам донести любую вещь, например коробку, если, передавая ее, вы будете продолжать разговор. Большинство людей не заметят подвоха и возьмут коробку. Однако следует быть осторожным с внимательными людьми — они могут смутиться.

- Если вам предстоит рукопожатие, убедитесь, что ваши руки хорошо согреты. Теплые руки ассоциируются у людей с дружелюбием и приветливостью, в то время как прикосновение к холодной руке может вызвать отторжение и неприязнь.

- Перефразируйте то, что сказал ваш собеседник, и повторите это. Он поймет, что его действительно слушают, а главное, понимают. Только не переборщите.

- Если хотите, чтобы вам помогли, начните свою просьбу со слов «Мне нужна твоя помощь...». Людям не нравится испытывать чувство вины, поэтому вам не смогут отказать.

- Если кто-то вас недолюбливает, попросите у него карандаш. С одной стороны, люди не склонны помогать тем, кто им не нравится, но с другой — это слишком маленькая просьба, чтобы в ней отказать. Таким образом, человек убедит сам себя в том, что не так уж и сильно вы ему не нравитесь.

Тэги: [это](#) , [или](#) , [его](#) , [если](#) , [вы](#) , [будет](#) , [человек](#) , [выражения](#) , [постоянно](#) , [слово](#) , [к](#)
[ивайте](#)

,
[синонимичные](#)

,
[произносить](#)

,
[улыбайтесь](#)

,

употребляет