Всем привет! С вами Сильвия. Рада, что вы заглянули на мой канал. Сегодня поговорим о том, как использовать психологию в своих интересах. А, именно, как с помощью некоторых психологических приемов понравиться тому или иному человеку. Интересно? Смотрите дальше. Итак, оставим долгие разговоры о том, почему вы заинтересованы в том, чтобы кому то понравиться, и перейдем к конкретным психологическим приемам, которые вам в этом помогут. И первое, не так давно в одном из своих видео я упоминала, что для того, чтобы понравиться человеку, нужно представить, что вы ему уже нравитесь. И здесь работает принцип взаимной симпатии. Да! Потому что, когда вы представляете себе, что нравитесь тому или иному человеку, ваше поведение становится более натуральным. Вы более искренни, вы более открыты, вы более дружелюбны. И ваша скованность отступает на второй план. Я долгое время наблюдала за людьми, которые популярны в любых компаниях, за людьми, к которым тянутся. Ну и что скрывать - копировала их поведение. И в итоге я вынесла для себя очень хороший трюк. Если вы попадаете в новую компанию или знакомитесь с новым человеком, представьте, что вас здесь уже любят, что вас здесь уже ждали. И ведите себя в соответствии с этой мыслью. Работает практически безотказно. Очень полезным навыком является умение вовремя и правильно замолчать. Думаю, что ни для кого из вас не секрет, что каждый человек обожает говорить о себе любимом. Так дайте же ему эту возможность. Представьте, что вы только что познакомились с человеком, вы о нем очень мало знаете и общих тем у вас пока ноль. Что делать в этой ситуации? Приглядитесь к этому человеку. И попробуйте выделить в его облике какую-нибудь выдающуюся деталь. Предположим перед вами мужчина, у которого на руках часы, браслет, татуировка. Неважно. Главное, что вы это выделили в его образе. Обратитесь к нему со словами: "О, у вас такие часы интересные. С ними точно связана какая-нибудь история". Даже, если с этими часами никакая история не связана. Даже, если он их купил в ближайшем переходе. Он, во-первых, почувствует вашу заинтересованность в нем, а, во-вторых, он выдаст вам информацию, отталкиваясь от которой, можно будет продолжить разговор. Пример из личной жизни. Не так давно я оказалась в компании, очень большой компании, и знакомый сидел слева от меня и что-то очень увлеченно рассказывал своему соседу. Половину их разговора я пропустила. Незнакомый парень справа от меня, на пару лет младше меня, сидел и откровенно скучал. Но я к нему пригляделась. Если честно, ничего необычного в его облике не было. Разве, что у него были золотистые волосы, и они колечками лежали, как у тех ангелочков со старинных картин. Я ему об этом сказала. Парень оживился. Он мне рассказал, как в детстве, благодаря своим волосам играл роль ангела в каком то спектакле. Еще пару наводящих вопросов, и он уже целый вечер с воодушевлением мне рассказывал про свою жизнь так, как будто его позвали выступать на ted talks. Мне было очень интересно. Он оказался очень хорошим человеком. Старайтесь чаще попадаться на глаза. Это такое долгоиграющий метод и суть его проста. Войти в зону комфорта данного человека. Если человек привыкает к вам визуально, то рано или поздно он начнет выделять вас среди других. Основываясь именно на этом методе, и строят свою политику такие крупные бренды, как Старбакс, Макдональдс, Кока-Кола и многие другие. Вы знаете, что от них ожидать, вы видите. И часто, вы с большей вероятностью зайдете в Старбакс, даже если там не самый вкусный кофе, чем в незнакомое кафе рядом. То же самое работает с людьми. Если вы постоянно мелькаете у кого то перед глазами, человек с большей вероятностью обратится к вам за помощью, заговорит с вами и так далее. Четвертое. Смотрите, случайно задержите свой взгляд на человеке, которому хотите понравиться. Поймав ответный взгляд, улыбнитесь, как будто бы вы любовались, а вас застали врасплох. И медленно переведите свой взгляд в сторону. Лучше проделать этот трюк до того, как завязался разговор, чтобы заранее вызвать у данного человека интерес и расположить его к себе. Копируйте поведение. И здесь главное не переусердствовать. Выберите пару жестов своего собеседника и иногда пускайте их в ход. Люди склонны больше доверять тем, кто на них похож. И в этом случае вас примут за своего именно благодаря этим жестам. Но, если вы не умеете копировать жесты, как бы невзначай, то лучше этого не делать, иначе ваше поведение будет смотреться комично и наигранно. Не перебарщивайте с комплиментами. В мои 17 лет была популярна книга Дейла Карнеги "Как заводить друзей и оказывать влияние на людей". И в этой книге красной нитью проходила мысль, что нужно почаще делать комплименты. Не знаю, почему, но эта идея вызывала у меня сильнейшее отторжение. Я спинным мозгом чувствовала, что это не всегда работает. Выросла, поступила на психологию, и ответ пришел сам. Некоторым людям комплименты более чем приятны. А вот у некоторых вызывают негативную реакцию. Они их отталкивают. Объясню почему. Давайте, мы условно разделим людей на две категории, - людей с высокой самооценкой и людей с низкой самооценкой. Так вот, первой категории комплименты, конечно же, приятны. Они тешат их самолюбие и тщеславие. А вот, что касается второй категории, они ваши комплименты будут воспринимать в штыки. Предположим, вы делаете комплимент девушке по поводу ее прически, но у нее настолько низкая самооценка, что ей кажется, что вы над ней подшучиваете, что вы над ней издеваетесь, потому что она сама в свою красоту не верит. И, конечно же, это распространяется не только на внешность, но и на все аспекты жизни. Некоторые не уверены в своей образованности, некоторые не уверены в своей профпригодности и так далее. Кстати, еще кое-что. Оказывается, что люди с низкой самооценкой больше будут тянуться к тем, кто их критикует. Потому что критик это их зона комфорта. Это то, что они привыкли слышать, то, что они хотят услышать и то, что они готовы услышать. Отсюда вывод: если вы только что познакомились с человеком и еще плохо его знаете, ни в коем случае не забрасывайте его комплиментами, даже если они искренни. Потому что вы не знаете, какая у него самооценка. Потерпите немножко. Начинайте разговор с таких безобидных фактов и наблюдений, как те же часы или золотистые волосы колечками. А уже потом ориентируйтесь по ситуации.

И последнее. Запоминайте имена и чаще называйте собеседника по имени. Этот трюк я тоже подсмотрела у людей в популярных компаниях и стараюсь применять его сама. Для каждого из нас приятен звук нашего имени. И чем чаще мы его слышим, тем большее доверие испытываем к говорящему. На этом все. Надеюсь, что видео было для вас полезным. Мне будет приятно получить от вас пальчики вверх. Подписывайтесь на мой канал. Нажимайте на колокольчик и обязательно заходите в инстаграм. Я вас там буду ждать. Искренне желаю, чтобы вы нравились тем, кто нравится вам. С вами была Сильвия. До скорых встреч.