



ترفندهای ساده، روانشناسی که واقعا به کارتان می‌آیند

ترفندهای روانشناسی و نکات عصب-زبان‌شناسی فراوانی وجود دارد و میلیون‌ها کتاب و مقاله در این موارد نوشته شده است.

ترفند های روانشناسی و نکات عصب- زبان‌شناسی فراوانی وجود دارد و میلیون ها کتاب و مقاله در این موارد نوشته شده است.

به گزارش پایگاه خبری تیک (Tik.ir) ؛ بسیاری از این ترفند ها به افراد حرفه ای کمک می کنند تا روی افراد پیرامون شان اثر بگذارند و فریب دیگران را نخورند، اما آیا نکاتی هم هستند که غیرحرفه ای ها نیز بتوانند در زندگی روزمره ی خود از آن ها استفاده کنند؟

1. هرگز درخواست خود را از کسی با جمله ای که با «آیا می توانی ...» شروع می شود مطرح نکنید، چون او فکر می کند این یک سوال تئوریک یا نظری است. مثلا هرگز نپرسید «آیا می توانی همسایه ها را خبر کنی؟»، زیرا جواب «بله» ای که می شنوید به این معنی خواهد بود «بله، به طور تئوریک می توانم». درخواست خود را این طور بیان کنید: «لطفا همسایه ها را خبر کن!»

2. اگر می خواهید به کسی احساس ناخوشایند یا آزاردهنده ای بدهید، حین گفتگو به وسط پیشانی اش نگاه کنید!

3. اگر کسی که با او گفتگو می کنید سعی دارد از جواب دادن به سوالی طفره ببرد، حین صحبت مکث کنید و به چشم هایش نگاه کنید. او احساس معذب بودن خواهد کرد و جواب تان را خواهد داد. احتمالا هم حقیقت را می گوید (اگر دروغ گفته باشد) و هم با جزئیات جواب تان را می دهد، زیرا فکر می کند سکوت شما و نگاه تان علامت این است که شما در حال حاضر جواب سوال یا واقعیت را می دانید!

4. اگر می خواهید با کسی رابطه ای برقرار کنید (مثلا در محل کارتان) فقط از او بخواهید چیزی را برای تان توضیح بدهد یا درموردش حرف بزند حتی اگر جواب را می دانید. این کار، نگاه کلی او نسبت به شما را بهتر خواهد کرد!

5. وقتی سوالی می پرسید، سرتان را زیرکانه تکان دهید (به حالت توافق). به احتمال زیاد جواب مثبت و تائید کننده خواهید گرفت. مراقب باشید: این ترفند اغلب توسط کارمندان یا فروشندگان ها برای مجاب کردن مشتریان جهت خرید بیشتر استفاده می شود!

6. شما خیلی راحت می توانید به کسی بگویید نمی تواند کاری را انجام بدهد و او تمام تلاش خود را خواهد کرد تا ثابت کند شما اشتباه می کنید!

7. اگر حین مکالمه سرتان را فقط کمی به حالت موافقت تکان دهید، کسی که با او حرف می زنید نسبت به صحبت های شما و کلمات تان بدون اینکه خودش بفهمد یا قصد داشته باشد، دقیق تر و متوجه تر خواهد شد!

8. اگر پیشنهاد کسی را به طور کلی می پسندید، اما دوست دارید پیشنهاد بهتری به شما ارائه بدهد، وانمود کنید کمی ناامید شده اید. مثلا این شیوه در مورد بالاتر بردن حقوق پیشنهادی جواب می دهد!

9. در لحظه ای که آلارم ساعت به صدا درآمده و باید از رختخواب خارج شوید، مشت تان را گره کنید و مثل یک بازیکن فوتبال که گل زده مشت تان را در هوا پرت کنید و داد بزنید: «گل!». عجیب است، اما حسی از شور و نشاط به شما می دهد که باعث می شود راحت تر از رختخواب بیرون بیایید!

10. اگر همیشه نگران هستید که آیا در را قفل کرده اید یا اتو را خاموش کرده اید، حین انجام این کار ها (قفل کردن در یا خاموش کردن اتو) یک عبارت بی معنی یا نامعقول بگویید (این عبارت باید هر بار متفاوت باشد). مثلا بگویید: «خرگوش سبز» و کلید خاموش اتو را بزنید یا: «خرچنگ ظالم» و در را قفل کنید. این بار که نگران خاموش کردن اتو یا قفل کردن در شدید، عبارتی که گفته بودید به خاطرتان خواهد آمد و خیال تان راحت خواهد شد!

11. اگر کسی سعی دارد شام را وارد یک بحث و مجادله کند یا تهمتی به شما بزند، یک چیز جالب و خوشایند برایش تعریف کنید. این کار شما او را دیوانه خواهد کرد!

12. اگر روی تیمی کار می کنید و اعضای تیم تان واقعا تنبل هستند، با عبارت «این کار را بکن» از آن ها کاری نخواهید. جمله تان را با «اینطوری شروع کن» جایگزین کنید. از لحاظ روانشناسی این جمله جوری به نظر می رسد که انگار کار کمتری برای انجام دادن وجود دارد و فرد تنبل کار کوچکی قرار است انجام دهد، و بعد که انجامش داد از کلمات «آفرین ادامه بده!» استفاده کنید. با این روش احتمال اینکه افراد کارشان را با موفقیت انجام دهند بسیار زیاد است!

13. اگر قرار است در میان جمعی صحبت کنید، فراموش نکنید یک بطری آب همراه خود داشته باشید. اگر احساس کردید مطلبی را فراموش کرده اید، چند جرعه آب بنوشید و هیچ کس متوجه نخواهد شد که این مکث شما به دلیل فراموش کردن چیزی است!

14. اگر در مترو یا اتوبوس کسی به شما خیره شد، به کفش هایش نگاه کنید. به ما اعتماد کنید، این ترفند او را دیوانه خواهد کرد!

15. اگر هر بار که کسی را می شناسید می بینید، احساس نگرانی می کنید، بالاخره او نیز هر بار که شما همدیگر را ببینید احساس نگرانی و اضطراب خواهد کرد!

16. اگر مشکلی با کسی دارید، اما نمی خواهید مستقیما ایرادی از او بگیرید، نحوه ی حرف زدن تان را تغییر دهید. مثلا عبارت «پنجره ها را نبستی» را با «پنجره ها باز ماندند» جایگزین کنید!

17. اگر شب خوب خوابیدید، به مغزتان بگویید «خوب خوابیده اید». عجیب به نظر می رسد، اما اگر نسبت به کلماتی که به زبان می آورید اطمینان داشته باشید، صد در صد اثر خواهد کرد!

18. آدم ها آنچه که اول روز و آخر روز روی داده یادشان می ماند. برترین ها؛ ماجرا هایی که بین این دو نقطه از روز روی می دهند، مبهم و گذرا هستند؛ بنابراین وقتی می خواهید برای مصاحبه ی شغلی وقت تعیین کنید، زمانی را انتخاب کنید که خیلی نزدیک به ابتدای روز یا انتهای روز باشد تا کارفرما شما را در میان سایر کاندیدا ها بهتر به خاطر بسپارد!

منبع: