

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ У КОМУНІКАЦІЇ З КОЛЕГАМИ: МЕТОДИ ТА ЕФЕКТИВНІ СТРАТЕГІЇ

Будь-яке спілкування – це вплив. Це пояснюється тим, що багато видів комунікаційної поведінки спрямовані на перетворення інформаційної поведінки на фізичну. Ми говоримо, що людина виконує певну дію, або в іншому випадку блокує дію. Наприклад, коли ви звертаєтеся за допомогою до колеги, вона може стати більш схильною допомагати вам, розраховуючи на взаємність.

У повсякденній поведінці людина часто спирається на стереотипи. Це спростить ваше мислення та заощадить час на впровадження стандартів. Однак у багатьох випадках стереотипи призводять до помилок. Ми також схильні довіряти визнаним експертам і авторитетам у своїх галузях. Ми не акцентуємо увагу на аргументах експертів, але це вплив на свідомість. Цей вплив має дві мети - або стабілізувати даний стан, або перейти до нового стану. При взаємодії з новим колегою можна використовувати позитивні стереотипи, щоб швидше розвинути дружбу, але важливо бути обережним, щоб не призвести до неправильних умовних вражень.

Давайте розглянемо кілька основних методів, за допомогою яких можна вплинути на поведінку окремих людей або всієї вашої робочої сили.

1. Зверніться за допомогою

Цей ефект відомий як ефект Бенджаміна Франкліна. Суть полягає в тому, що той, хто одного разу зробив вам послугу, більш охоче зробить це ще раз в порівнянні з тією людиною, яка чимось зобов'язана вам. Пояснення просте – працівники вирішують що, якщо ви звертаєтесь до нього з проханням, то у майбутньому ви також готові йому допомогти.

2. Просіть більше

Ця техніка має назву «дверима в чоло». Вам потрібно попросити співробітників або колег зробити більше, ніж ви насправді хочете. Ви навіть можете попросити зробити якісь дурниці. Швидше за все, людина скаже вам «ні» і незабаром після цього, не соромтеся просити те, що ви хотіли, з самого початку - людині буде некомфортно відмовити вам знову у проханні і вона буде відчувати обов'язок вам допомогти.

3. Звертайтеся до співрозмовника по імені

Відомий американський психолог Дейл Карнегі вважає, що дуже важливо називати людину по імені. Ім'я для будь-якої людини - це найприємніше поєднання звуків. Використання титулу, соціального статусу чи форми звернення має той самий ефект. Якщо ви поведетесь певним чином, до вас ставитимуться відповідно. Наприклад, якщо ви називаєте когось своїм другом, тоді він або вона швидко розвинуть відчуття до вас дружні почуття, а називаючи колегу по імені, ви підсвідомо підсилюєте позитивні почуття та рівень довіри. Намагайтеся запам'ятовувати імена колег і підлеглих - це значно посилить вашу позицію в їх очах.

4. Умійте слухати

Сказати комусь, що він не правий, — не найкращий спосіб розташувати когось до себе. Ефект, швидше за все, буде негативним. Є інший спосіб висловити свою думку, не заводячи ворогів. Наприклад, слухайте, що говорить співрозмовник, і намагайтеся зрозуміти, про що він говорить, як це відчувається йому і чому він думає саме так. Тоді ви знайдете спільну мову серед, здавалося б, протилежних точок зору і зможете використати це, щоб пояснити свою позицію. Спершу висловіть свою згоду - так співрозмовник більше зверне увагу на те, що ви скажете далі. Якщо колега висловлює обурення, ви можете сказати: "Розумію, ви відчуваєте себе обуреним через...". Це допомагає показати, що ви розумієте його погляд і готові працювати над розв'язанням.

5. Повторюйте за співрозмовником

Один із найефективніших способів змусити когось адаптуватися до вас і показати, що ви справді їх розумієте, — перефразувати те, що вони говорять. Скажіть те саме, тільки своїми словами. Цей прийом ще називають рефлексивним слуханням. Так зазвичай працюють психотерапевти — люди більше розповідають про себе, і між лікарем і пацієнтом виникають майже дружні стосунки. Цей прийом простий у використанні під час розмови з керівництвом. Сформулюйте те, що він щойно сказав, як запитання - таким чином ви покажете цій людині, що уважно слухали та розуміли, і він почуватиметься комфортніше з вами.

6. Кивайте під час розмови

Коли люди кивають, слухаючи щось, зазвичай це означає, що вони згодні з промовою. Люди природньо вважають, що коли хтось киває під час розмови з ними, це також означає згоду або навіть підтримку. Це має такий же ефект, як імітація. Кивання протягом усієї розмови допоможе вам переконати співрозмовника у своїй правоті.

Отже, по суті, психологічний вплив являє собою «проникнення» однієї особистості в психіку іншої. Цей вплив на психічний стан, думки, почуття і поведінку оточуючих досягається цілком за допомогою психологічних засобів (вербальних або невербальних). Психологічні впливи мають зовнішнє (по відношенню до реципієнта) походження і сприймаються ним, приводячи до зміни конкретних психологічних регуляторів певної діяльності людини.

Література:

1. Психологія впливу. Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://open.kmbs.ua/psihologiya-vplivu/>
2. Таранов П. С. Приєми впливання на людей / П.С. Таранов. – Симферополь : Таврія, 2012. – 496 с