



Jak wpływać na innych?

	Forma	Pamiętaj
Czynniki motywujące, czyli wywierające pozytywny wpływ	Prośba	Prośbę należy wypowiedzieć „proszącym”, miękkim głosem. Jest większa szansa na to, że prośba będzie spełniona, jeśli jesteśmy w bliskich relacjach z osobą proszoną. Spełnienia prośby można odmówić, a strona prosząca powinna być na to przygotowana.
	Obietnica – przyrzeczenie „nagrody” za określone działanie	„Nagroda” powinna być atrakcyjna dla drugiej strony. Obietnicy należy dotrzymać, musi być ona realna do spełnienia.
	Troska o drugą stronę	Musi dotyczyć potrzeb, celów lub wartości ważnych dla drugiej strony. Skuteczne, jeżeli troska jest autentyczna.
	Wykazanie korzyści	Druga strona musi być przekonana o korzyściach, jakie wyniesie z danego działania. Korzyści powinny być atrakcyjne i realne do osiągnięcia. Druga strona musi uwierzyć, że jest to możliwe.
	Odwołanie się do tego, co bliskie, np. do zainteresowań, pasji	Działa na zasadzie „witaj w klubie”. Należy znać zainteresowania i pasje drugiej strony.
	Wskazanie wspólnego celu	Daje szansę na wspólne szukanie rozwiązań. Należy uzyskać informacje na temat drugiej strony, poznać wartości, jakimi się kieruje i sposoby realizowania potrzeb.
	Zobowiązanie	Przyjmując od innych pomoc, powstaje poczucie zobowiązania, wdzięczności. Należy uważać, aby nie wejść w zbyt dużą zależność, aby nie zrodziło się w nas zbyt duże poczucie wdzięczności i konieczności rewanżu. Czasami warto czegoś odmówić, aby uniknąć niepotrzebnych zobowiązań.
	Zagrożenie utratą czegoś	Obawa przed utratą tego, co mamy albo pragniemy zdobyć lub osiągnąć, wzmaga energię do podejmowania zachowań pozwalających utrzymać stan posiadania. Jest bardzo płynna granica między wykazaniem, co można stracić, a groźbami. Utrata pojmowana jest w różnych kategoriach: utraty przedmiotów, statusu, relacji z daną osobą.



Czynniki demotywuujące, czyli wywierające negatywny wpływ	Groźby, zastraszanie	Mogą wywołać opór lub atak drugiej strony. Należy spodziewać się, że druga strona poczuje się zaatakowana i użyje tych samych metod.
	Szantaż	Zniechęcenie, wrogość drugiej strony. Zerwanie kontaktów, druga strona może podjąć strategię zaszkodzenia nam.
	Wypominanie, upominanie	Budzi złość, żal, gniew; druga strona skupia się na udowodnianiu nieprawdziwości naszych zarzutów. Gubi się cel rozmowy.
	Oskarżanie	Rodzi się rozgoryczenie, złość, chęć odwetu. Kto sieje wiatr, ten zbiera burzę. Oskarżając, szykujemy sobie bombę zegarową, która nie wiadomo kiedy wybuchnie.
	Przekupstwo	Zmieniają się nasze relacje, przechodzą w „transakcje handlowe”. Jest to nieetyczne i sprzeczne z prawem.
	Autokratyzm	Podporządkowanie się pod przymusem rodzi opór i unikanie kontaktu. Druga strona będzie się starała wykazać nam błędy, żeby się zemścić lub zrobić na złość.