



CONSELLS | Redacció | Actualitzat el 24/11/2020 a les 06:00

L'efecte Benjamin Franklin: el truc per millorar les teves relacions

[inicentrareport]

De vegades, algú que no t'esperaves, **t'ha demanat un favor i això ha fet que canviessis la imatge que tenies d'ell/a?** Doncs aquest fet forma part del fenomen conegut com a efecte "Benjamin Franklin" segons el qual tendim a agafar afecte a les persones a qui ajudem.

L'origen d'aquest fenomen prové d'una història personal del polític estatunidenc Benjamin Franklin, el qual va aconseguir canviar la relació amb un dels seus "enemics" a través d'un petit favor. El polític va demanar un llibre a un home amb qui no es portava massa bé, el qual, malgrat tot, va decidir deixar-li. El cap d'una setmana Benjamin Franklin li va retornar el llibre amb una nota d'agraïment. La següent vegada que es van trobar, l'home va ser tan amable amb el polític que la seva relació es va acabar transformant en una amistat.

Arran d'aquesta història diversos psicòlegs van dur a terme estudis que demostren que volem agradar a aquelles persones a les quals ajudem, **ja que assumim que els individus que ens demanen suport desitgen establir un vincle amb nosaltres.**

De fet, als Estats Units i al Japó, es va fer un petit estudi on es va observar com els participants dels dos països van acabar apreciament més la gent que els demanava ajuda per completar el seu projecte que no pas els individus que no els sol·licitaven suport.

Aquest concepte és denominat reciprocitat de gust o atracció i fa referència a la tendència d'apreciar a aquell qui aprecia alguna cosa de nosaltres. És a dir, demanar i fer favors enforteix els vincles i les relacions més del que potser ens pensem.

[ficentrareport]