Programování podmíněných reakcí

Autor: Qark
Datum: 12. 12. 2007 00:01
URL: http://www.qark.net/clanek/programovani-podminenych-reakci

komunikační 4 úroveň

Určitě si ze školních škamen vzpomínáte na I. P. Pavlova, který v době žrádla rozsvěcel červené světlo psům a následně tím dokázal podmíněnost chování jedince na vnějším podnětu tak, že psům rozsvítil červené světlo i mimo krmení a psi na něj reagovali slintáním.

Já si na podobný případ vzpomínám ještě z doby, kdy jsem jako kluk byl na táboře, kde se podávání hlavního jídla oznamovalo gongem. Na konci tábora jsme si s tím gongem hráli v chatce a po chvíli jsme všichni dostali příšerný hlad.

Jenže ono nemusí jít pouze o jídlo. Stejný způsob programování podmíněných reakcí se vztahuje na jakékoliv podněty, jejichž následná aktivace v nás vyvolává pocity, které nám s tímto podnětem byly vštěpeny.

Na začátek si zkusíme dvě ukázky ze života, aby bylo vidět, jak takové naprogramování obecně funguje a že je to běžná věc:

** Co byste jako první udělali s rukama, kdyby na vás někdo zamířil zbraň?

** Jaký pocit jste měli, když jste si domů ze školy nesli dobrou známku a jaký, když to byla pětka?

Předpokládám, že v prvním případě byste ihned zvedli ruce nad hlavu. Uděláte to, protože to máte obkoukané z televize (nebo odjinud) a cítíte, že vás takto druhý člověk s největší pravděpodobností nezabije. Když by tedy taková situace nastala, budete jednat bezmyšlenkovitě podle známého schématu.

Na podobném (programujícím) principu funguje i výchova, protože nám naši rodiče definují co je správné a co dělat nemáme, právě pomocí reakcí (odměn a trestů) na naše chování. Výsledné zkušenosti (naprogramované pocity) nás potom podvědomě provází životem a brání nám dělat špatné věci, protože z nich máme špatný dojem.

Jako příklad zde může posloužit právě rozdílný pocit, který jste měli v závislosti na hodnotě známky ve škole. Díky správnému naprogramování se tedy různil, když jste nesli domů známku dobrou a když jste nesli známku špatnou. Programování probíhalo jednoduše tak, že za dobrou jste byli pochválení (pozitivní pocit), nebo odměněni (značně pozitivní pocit) a za špatnou se vám spíše posmívali (negativní pocit), nebo jste byli biti (značně negativní pocit).

Podobných příkladů existují tisíce. Opět tu nabízím další z běžného života:

Dejme tomu, že kluk políbí svoji novou přítelkyni na krk a ona mu sdělí, ať tohle už raději nedělá, protože to nemá ráda a je jí to nepříjemné. Mladík se jí logicky zeptá se proč a ona mu vzápětí vysvětlí, že takto ji líbal její bývalý přítel. Jednoduše si tedy dívka spojila políbení na krk s pocitem, který u ní její bývalý vyvolal po rozchodu.

Analogický případ nastává, i když kdokoliv udělá nějaké jiné gesto, které má dívka spojeno s člověkem, který je jí protivný. Úlisný šéf jí v práci neustále při každé příležitosti lascivně hladí kolínko, a když to potom udělá někdo jiný, je to této dívce stejně nepříjemné, atd.

Opusťme teď ale zpětný pohled do našich životů a podívejme se, jak se tyto poznatky dají zajímavě využít v praxi.

Základní programování pro každého

Jeden základní druh programování by si měl velmi rychle osvojit každý z nás. Jedná se o důsledné zobrazování vlastních emocí během rozhovoru s člověkem, se kterým jsme se setkali poprvé.

Představte si třeba kluka, který někde na zastávce osloví dívku a začne s ní komunikovat. Během konverzace vtipkuje, je zábavný a podobně - jenže jeho tvář se během rozhovoru s ní mění jen minimálně.

** Jaké asi budou jeho šance na sbalení dívky, či pozvání dívky na rande?

** Zvýšily, nebo snížily by se jeho šance, kdyby už od začátku konverzace odrážel jeho výraz to, o čem mluví?

Věřím, že je logické, že v prvním případě by byly šance mladíka velmi nízké. Dívka totiž nebude přesně vědět na čem je a jak je to pozvání doopravdy myšleno, protože nepozná z výrazu tváře, kdy kluk mluví vážně, kdy projevuje zájem a kdy to třeba myslí z legrace. Nebude se tedy rozhodovat pomocí emocí (které jsou jí bližší), ale podle něčeho jiného (třeba podle toho, že má zrovna moře času, protože jí ujel autobus). Bohužel, i kdyby mladík větu s pozváním nejednou obohatil úsměvem a svádivým pohledem, šance se nijak nezvednou. Dívka totiž nemá jeho výrazové prostředky spojeny (naprogramovány) s konkrétními emocemi! Tím pádem jeho změna chování spíše vyvolá překvapení a obrannou reakci, místo například kýženého pocitu pohody a zájmu o její osobu.

Mnohem větší šanci však bude mít kluk, který už během rozhovoru naprogramuje na svoje výrazové prostředky (přiřadí k nim emoční stav) dívčin mozek. To znamená, že když bude mluvit o něčem vtipném, bude se usmívat. Když si bude dívku dobírat, bude se evidentně chovat jinak než normálně. Stejně tak, když bude kluk hovořit o něčem zajímavém a skvělém, použije opět adekvátní výrazový prostředek. Dívka si tak lehce a velmi rychle spojí jeho chování se správnými konkrétními pocity a pak už bude lehčí jí dát při pozvání i neverbálním způsobem najevo, že to bude rozhodně stát za to a bude jí skvěle - protože bude podle naprogramovaného schématu zpětně vyvolána konkrétní emoce právě mladíkovým výrazem!

Jak programování využívat na vyšší úrovni?

Představte si nyní, že stojíte před publikem, držíte řeč a vaší snahou je dostat na svoji stranu co nejvíce lidí. Vzhledem k tomu, že dav (a ženy) je nejsnadněji emočně manipulovatelný, použijete následujícího naprogramování:

Vždy, když budete hovořit o něčem negativním (třeba o omezení svobody, ubližování, koncentračních táborech a genocidě, ...), zvednete levou ruku. A naopak, u pozitivních a příjemných věcí (blahobyt, více peněz a možností, povýšení, ...) zvednete ruku pravou. Při dostatečném počtu opakování a síle jednotlivých vytvářených negativních/pozitivních emocí si lidé podvědomě zvyknou na spojení levá/pravá ruka. Když pak se zvednutou levicí uvedete svého oponenta, který má mluvit po vás, lidé mu budou od začátku méně věřit. Stejně tak, pro zvýšení efektu, budete se zvednutou levicí neustále jeho obhajobu přerušovat a protiargumentovat a on tak nebude mít šanci si získat lidi na svoji stranu.

Tato metoda je podvědomě (ano, čtete správně - nemusí jít vůbec o záměrné chování!) vlastní všem řečníkům, kteří jsou zvyklí pracovat s davem lidí. Běžně se však pochopitelně nepoužívá tak evidentní střídání pravé a levé ruky, ale gesta jsou mnohem nenápadnější. Může jít o změnu tempa řeči, určité výrazové prostředky, jemná gesta a jejich kombinace, atd.

Ale proč zacházet k programování podmíněných reakcí u davu, které pravděpodobně běžně nevyužijete, když se dá stejný princip skvěle využít u jednotlivců - u žen:

Kupříkladu oslovíte dívku na ulici, chvíli si s ní povídáte a rozvíjíte u ní zájem o svoji osobu. Během rozhovoru opět spojujete nějaké pozitivní i negativní emoce, které u dívky vyvoláváte, s konkrétními gesty či výrazovými prostředky. Dívka si rychle navykne na to, jak se chováte a vypadáte, když mluvíte o něčem skvělém a zajímavém a na to, jak působíte, když probíráte něco nepříjemného. Pak jen stačí tím „skvělým a zajímavým způsobem“ dívku pozvat na okamžité rande a ona nebude mít důvod odmítnout, protože u ní zároveň spustíte příjemný pocit a uklidnění.

Stejně tak, když sedíte v kavárně na prvním rande a souběžně s volávanými příjemnými emocemi se v průběhu rozhovoru dívky zlehka dotknete na hřbetu ruky (+ pohled do očí), s negativními naopak třeba mávnete rukou před svým obličejem, a když si dívku v žertu dobíráte, něžně ji plesknete prsty přes nohu. Po delší konverzaci ji následně zkusíte pozvat k sobě domů tak, že jí sdělíte, že máte například doma opravdu skvělé víno (dotek na ruce a pohled do očí). Případně se vzpírající dívce vysvětlíte, že ji neukousnete (žertovné plesknutí - dotknutí na noze) a že je to u vás rozhodně příjemnější než v této kavárně (mávnutí ruky).

Co je důležité vzít na vědomí?

Pokud má být vaše programování úspěšné, je potřeba zvolit a navodit dostatečně silný pocit v závislosti na zvoleném vnějším podnětu - tj. měli byste perfektně ovládat vyvolávání emocí pomocí správných slov. No a pochopitelně je také důležité důsledné opakování, pro vštípení. Jakmile jednu z těchto dvou věcí podceníte, můžete máchat rukama, nebo zkoušet cokoliv jiného, a účinek se nedostaví ani náhodou.

Nezapomínejte také, že je tento článek hlavně určen pro lidi, kteří už v komunikaci něco umějí a zvládají ji s určitou lehkostí - tj. pro úroveň 4 a vyšší!