

Zápory a zákazy

Autor: Qark

Datum: 16. 01. 2008 00:44

URL: <http://www.qark.net/clanek/zapory-a-zakazy>



Když vám řeknu, že tento článek nemáte za žádných okolností číst dál, poslechnete mě?

Neposlechnete, naopak vás to navnadí k dalšímu čtení. Je to proto, že si lidské podvědomí neumí poradit se zápor, který se ho týká, a tak nejdřív provede to, co je zakázané a až teprve potom to vědomě popře. Jenže to už zpravidla bývá pozdě.

Klasická ukázka tohoto jednání je, když vám někdo řekne, abyste zavřeli oči a potom nemysleli na čtverec (a už vůbec ať nemyslíte na modrý čtverec!) První co uděláte, bude, že pomyslíte na čtverec a až teprve potom se ho budete snažit z hlavy dostat.

Dávejte si tedy větší pozor na zápory. Například říkat si: „Není mi špatně, není mi špatně, ...“, v době, kdy je vám zle, je evidentně naprostá blbost. Správně byste si totiž měli v takové situaci říkat, že je vám skvěle. Stejně tak nepoužívejte: „Nebudu se bát holku oslovit.“, „Nebudu mít strach na zkoušce“, a další. Pokud vás takové věty napadají, zkuste si je nejdřív předříkat bez záporu tak, jak si je přečte vaše podvědomí. Tím nejlépe a nejjednodušeji zjistíte, jestli doopravdy vyjadřují váš skutečný záměr.

Zajímavé je použití vícenásobných záporů, které můžete vzbudit značnou zvědavost:

Když před vás postavím krabičku a řeknu, že tam mám něco tajného, vyvolám ve vás jistě zájem - ale odolat se mu dá. Mnohem intenzivnější touha po poznání bude, když prohlásím, že se nemáte do krabičky dívat, abyste neviděli, co v ní je. Korunu bych tomu však nasadil v momentě, kdy bych vám řekl: „Za žádných okolností se nikdy nesmíš podívat do této krabičky!“ V takovém případě se dovnitř podíváte na sto procent, stačí vám ji strčit do ruky a nechat vás s ní nějaký čas o samotě.

To, co budete považovat za zvědavost, je vlastně jen tlak vašeho podvědomí, které se snaží splnit, co mu bylo řečeno (Podvědomí se snaží vykonat: „Podívej se do krabičky!“). Uvědomte si to vždy, když se budete snažit lidem něco vymluvit pomocí záporů. Předejdete tak v komunikaci mnohým zklamáním. (Nešlap na tu mokrou podlahu, neplivejte na zem, nekousej si nehty, neolizuj zmrzlé zábradlí před školou, atd. - to vše vybízí zákaz ignorovat.)

Zápor se dá samozřejmě i záměrně využít:

Věty typu: „Dnes se s tebou rozhodně nebudu líbat.“, „Dnes se spolu nebudeme milovat.“, „Moc rád bych tě teď políbil, ale neudělám to.“, a další, jednoduše vzbuzují jasnou touhu po zlomení zákazu a udělení výjimky.

Já jsem třeba takto nedávno použil zápor na tomto webu. Původně jsem měl v pravém panelu stránky obrázek knihy, kterou jsem napsal, s odkazem na ni - dokonce jsem u toho měl i připsáno, že kniha obsahuje to nejlepší z tohoto webu! Jenže za tři měsíce na tuto „reklamu“ kliklo méně než 140 lidí - slabota. Když jsem však oboje změnil na zákaz (Prosím, neklikejte sem! - viz obrázek níže.), kliklo najednou na knihu 140 lidí během prvních šesti hodin! Plno lidí mi potom psalo, že sice ví, že to byla manipulace, a že odolávali, ale nakonec stejně klikli (podvědomí vyhrálo nad vědomím).

Pokud jste dosud neklikli, prosím vás, aby byli silní a neklikli ani nyní. Je jedno, že tak nikdy v životě nezjistíte, kam odkaz doopravdy vede. Na tom nezáleží. Prostě za žádnou cenu neklikejte a ukažte mi, že na to máte. Věřím, že jste silní a zvládnete to, ale na druhou stranu, když to náhodou zkusíte, nic tragického se rozhodně nestane.

Ilustrační obrázek (před a po změně):

Poznámka: Pozor, zápory, které se netýkají přímo nás, vnímáme správně. Například když nám někdo cizí řekne: „Neudělal jsem to.“, „Nekoupil jsem to.“, „Neslyšel jsem tě přicházet.“, a další., tak to bereme opravdu jako ne!

Pokud jste dočetli až sem, možná vás napadlo: „Jak mám tedy něco dobře popřít, aby to jako zápor doopravdy vyznělo i pro podvědomí a přitom, aby vědomí ihned neodhalilo můj záměr?“

V praxi se používá k negaci nějakého výroku často spojka „ale“. Když vám někdo řekne, že jste ten nejspolehlivější člověk, jakého zná, ale pro tento úkol si vybral někoho jiného - jaký z toho budete mít pocit? Spojkou „ale“ je totiž podvědomě popřena předchozí věta, že jste nejspolehlivější. Cítíte sami, že byste tomu člověku rozhodně nevěřili, že vás bere za nejspolehlivějšího.

„Ale“ na sebe perfektně stahuje pozornost podvědomí. „Jsi velmi krásná, ale nepolíbím tě.“ Bez zásahu podvědomí je to jen nějaký fakt (přidejte si před tu větu: „Řekl jsem jí: “. Přitažlivá holka přede mnou, ale já ji líbat nebudu. V interakci s podvědomí dívky, které to právě říkáme, to však značí jasný rozpor. Dívka se bude ptát, proč ji nepolíbím? Není snad dost pěkná? Zápor ve druhé větě navíc opět podněcuje touhu po polibku. Její podvědomí se chce líbat a navíc tuto potřebu graduje tím, že polibek bere jako důkaz toho, že je doopravdy krásná.

Další ukázkové varianty k zamyšlení:

****** „Můžeš si to o mně myslet, ale přesto v hloubi duše víš, že jsem neodolatelný.“

** „Máte pravdu, ale...“

** „Nezlobte se, ale...“

** „Mám rád Evu a Janu. Eva je mnohem zajímavější a přitažlivější, ale Jana má lepší postavu.“
(cítíte to podvědomé popření věty před „ale“? Evidentně prohlašuji, že mě víc přitahuje Jana!)

** „Nechtěl jsem tě podvést, ale nedokázal jsem jí odolat.“

** „Klidně si dělej co chceš, ale důsledky si potom budeš nést sám.“

** „Hrozně rád bych se za tebou stavil, ale bohužel už mám něco jiného.“

Co říci závěrem? Přemýšlejte! Tento článek není návod jak co udělat a zvládnout. Je to jen inspirace k zamyšlení se nad tím, jakým způsobem lze lépe komunikovat a volit správná slova, pro dosažení kýžených výsledků.

Inspirováno životem a knihou:

[Andrzej Batko - Umění persvaze aneb jazyk ovlivňování a manipulace](#)