

# Vytváříme „hlad“

Autor: Qark

Datum: 26. 03. 2007 20:52

URL: <http://www.qark.net/clanek/vytvarime-hlad>



Určitě si dokážete představit, co udělá s nenajezeným člověkem například poutavé vyprávění o krásně vonícím grilovaném kuřátku. Takový člověk dostane zpravidla hlad, který bude tím intenzivnější, čím lépe a déle dokážete o kuřátku vyprávět. Když byste před něj potom položili pěkně propečené stehýnko, kručelo by mu pořádně v břicho, soustředil by na něj své myšlenky a chtěl by jej ochutnat.

Je logické, že abychom takovou situaci navodili, musíme použít pozitivní podněty (nesmí se mu kuře hnusit) a také musí dojít ke splnění alespoň jedné ze tří následujících podmínek:

- \*\* Člověk dané jídlo zná (mluvíme o chuti grilovaného kuřete),
- \*\* dokáže si dané jídlo představit (chutná ještě lépe než grilované kuře),
- \*\* dostane trošku ochutnat. (zkus, jak to báječně chutná - úplně se rozplývá na jazyku)

V tomto článku si ukážeme, jak podobné reakce využít i jinak, než pro navození chuti k jídlu. Postup je totiž podobný, přestože se budeme bavit třeba o hladu po pozornosti, komunikaci, dotycích, polibcích, atd. Ve všech případech vytvoříme zájem a ten budeme rozvíjet až do situace, kdy druhý člověk bude mít „hlad“ po tom, co mu chceme nabídnout.

## Situace první - člověk zná to, co mu nabízíme

Představte si, že se vám líbí jedna slečna, z opodál stojící skupinky dívek, a vy přemýšlíte, jak si sballit. Možností je samozřejmě několik. My si teď ukážeme jednu, založenou na vytváření „hladu“.

Přijdete-li ke skupince a budete-li si povídat jen s tou vaší vyvolenou, budou ostatní zanedbávané. Přestanou se mezi sebou bavit a budou vás zvědavě sledovat, aby vyplnily volnou chvíli. Následně u nich vznikne hlad po komunikaci, který když nebude z vaší strany kompenzován, bude uspokojen jinak. Například se holky oddělí a budou se bavit mezi sebou (nejčastěji o vás). Každopádně vznikne trošku dusno a vaší vyvolené i vám to může být nepříjemné.

Ale zkusme to teď obráceně. Přijdete ke skupince děvčat a budete se bavit vesele se všemi, kromě té, která se vám líbí a o kterou máte zájem. Tu budete ignorovat. Tím pádem vznikne „hlad“ pouze u jedné dívky a ta po chvíli sama udělá cokoli, aby získala vaši pozornost. Čím déle ji budete

napínat a zanedbávat a čím více a zábavněji budete rozptylovat zbytek dívek, tím více pro ni budete zajímavějším a přitažlivějším. Taková dívka je potom opravdu ochotna udělat cokoli, aby se „nasytila“ - získala vaši pozornost a váš čas.

## Situace druhá - člověk si dokáže představit, co nabízíme

Jak už jsem na začátku zmínil, hlad se dá vytvářet podobně i třeba po líbání, dotecích a mazlení. Postup je stejný, jak u grilovaného kuřátka (chutná jako) - lidem prostě podáváte nové situace tak, aby si je co nejlépe představili a vžili se do nich, pomocí toho, co už znají. Pokud najdete dostatečně pozitivní stimuly a dokážete je spojit se svou osobou - budou chtít lidé ochutnat přímo od vás.

Kupříkladu jste ve společnosti více lidí (narozeniny, chata, párty, a další) a vy si přisednete blíž k dívkám a bavíte se s nimi poutavě o líbání či mazlení. Zaměřujete se hlavně na takové podněty (např. u žen různé něžnosti), které spouští fantazii. Občas se jich jemně dotýkáte, díváte se jim do očí a na rty a u toho diskutujete o polibcích či mazlení. V určitých okamžicích můžete sledovat, jak se chování dívek mění a jakým způsobem vás začnou nově brát. Nežřídka se stane, že některé z nich dostanou „hlad“ a budou mít chuť se nasytit u vás. Takže potom budou třeba mít zájem o ukázkou té skvělé masáže, o které jste předtím tolik mluvili. A nebo mohou chtít okusit, jak vlastně líbáte (samozřejmě jen na zkoušku, že :-), a podobně.

## Situace třetí - dáváme ochutnat

Napínání lidí pomocí ochutnávek je velmi známá věc. Příkladem budiž třeba seriály, kde nevíme, jak se děj bude přesně dál vyvíjet, ale kde v každém díle dostáváme drobnou ochutnávku, která dráždí naši fantazii. Políbí se hlavní hrdinové? Budou spolu něco mít? Tyto a podobné maličkosti nás nutí se dívat i přístě, protože podněcují naši zvědavost. Mnohdy jsou pro nás takové okrajové maličkosti dokonce silnější než touha po obsahu nového dílu. („Dozví se Lois konečně, že je Clark Superman?“ - je pro nás zajímavější, než kolik zase Superman vyřídí zloduchů.) Na stejném principu jsou založeny i mnohé reklamy, filmové upoutávky a další.

Důležité je si zapamatovat, že pokud nabízíte ochutnávku, je velmi důležité dávat ochutnat jen ždibíček, aby došlo jen k lehkému polechtání chuťových buněk, nikoliv velké sousto.

Opět nějaký příklad:

Jdete s kamarádem na párty/diskotéku/do hospody a přisednete si ke stolu s dívkami. Zatímco se bude váš kamarád s nimi vesele bavit, vy budete mlčet a nebo jen odpovídat kývnutím hlavy, či jednoslovně (ochutnávka). Cílem je navodit hlad po informacích o vaší maličkosti. Podmínkou pochopitelně je, že vy se nesmíte tvářit jakkoliv negativně a kamarád nesmí odpovídat za vás oba.

Holky: „A co studujete?“ (myslí oba dva)

Kamarád: „Já studuji ...“

Potom stačí, aby kamarád na chvíli odešel (třeba na záchod) a vy máte zaručeno, že se na vás holky se zájmem sesypou a budou toužit se s vámi bavit. Znovu platí, že čím déle jsou napínány, tím větší „hlad“ po vaší osobě ve výsledku bude.

Věřím, že shrnutí tohoto článku dnes není třeba. Jen si na závěr neodpustím takovou zajímavou maličkost. Všimněte si, že mnoho komunikačních triků je založeno na základních věcech, které už znáte. Jen jsou využity i nějak jinak, než jste zvyklí. A v tom právě tkví celé umění komunikace. Pokud máte zájem se rozvíjet, naučte se pozorovat lidi okolo sebe a všimnout si toho, jak se chovají a reagují. Jakmile pochopíte princip, nebude vám dělat problém zvládat i odlišné situace, protože budou založeny na stejných zákonitostech.