

Emoční manipulace se slovy - 1. díl

Autor: Qark

Datum: 05. 08. 2007 13:28

URL: <http://www.qark.net/clanek/emocni-manipulace-se-slovy-1-dil>



Za svůj život jsme si vytvořili citovou vazbu k mnoha věcem a událostem, které nás obklopují, a tyto pocity v nás lze opětovně vyvolat. Stačí použít vhodné slovo, které máme spojené s nějakým zážitkem (ať už kladným či záporným). Například „zubař“ představuje většinou něco nepříjemného, na co se netěšíme, naopak „dovolená“ navozuje pocity opačné.

Pokud tedy s někým komunikujete, můžete vhodnými slovy manipulovat s jeho náladou. Problém však může nastat tehdy, když má daný člověk k použitým slovům přiřazenou jinou citovou vazbu, než předpokládáme. „Zubař“ je jeho dobrý přítel, na „dovolené“ ho okradli, atd. Výhodné je proto naučit se manipulovat se slovy tak, abychom pocity přiřazené k různým slovům měnili u druhých podle svého, bez závislosti na tom, jaký postoj k těmto slovům (právě nyní) tito lidé mají.

Vzhledem k tomu, že lidé (a hlavně skupiny lidí!) obecně častěji posuzují ostatní podle svých pocitů, než podle toho, co říkají, je vyvolaný pocit mnohdy silnějším argumentem, než fakta. Pocity totiž bereme jako svoje vlastní, kdežto k faktům nemáme žádnou podobnou vazbu a tak je často potlačujeme právě na úkor vlastních (a nebo předsunutých) pocitů.

Z tohoto důvodu naletí starší lidé nejlépe podvodníkům v saku, nebo těm, kteří vzbuzují soucit – protože mají zafixováno, že sako znamená slušného člověka (a takovým se věří) a vyvolaný soucit vyjadřuje bezbrannost druhého (a takovým se pomáhá).

Představíte-li ve společnosti člověka, který bude mluvit vulgárně a nebo se tak chovat, ostatní o něm nikdy neprohlásí, že je inteligentní, byť by se jednalo o nejinteligentnějšího člověka na světě. Negativní pocit z jeho chování přebije jakékoliv jeho kvality.

Skvělým příkladem za všechny jsou však „baťovské“ ceny. Cena tři tisíce devět set devadesát devět korun (3999) budí dojem, že je o mnoho levnější než čtyři tisíce (4000) a o ještě větší kus levnější, než čtyři tisíce jedna koruna (4001). Pochopitelně v dnešní době jsou takové ceny už „ohrané“, ale dřív sklízely slušný úspěch právě díky tomu, že u lidí vyvolávali dojem značné levnosti (v tomto případě se mohlo zdát 3999 levnější až o tisíc korun, oproti 4000 - přestože fakta byla jasná a na zaplacení jste si nesli v peněžence v obou případech čtyři tisícovky).

Právě při převedení „baťovských“ cen na slovní prezentaci, si můžeme vychutnat nejen rozmanitost jazyka, ale také si ukázat, jak na nás daná vyjádření působí.

Schválně se zamyslete, jaký popis cen byste zvolili pro člověka, kterému chcete daný výrobek

prodat a pro člověka, kterému chcete věc spíše vymluvit.

Výrobek za cenu: 3999 Kč:

- ** Nestojí ani čtyři tisícovky,
- ** stojí necelé čtyři tisíce,
- ** za pouhé tři tisíce a devět set devadesát devět korun je váš,
- ** je za čtyři tisíce bez koruny,
- ** stojí pod čtyři tisíce,
- ** má menší hodnotu, než čtyři tisícovky,
- ** je za pro vás za cenu mezi třemi až čtyřmi tisíci,
- ** stojí skoro čtyři tisíce.

Jak vidíte, lze i jednoduchou situaci popsat mnoha různými způsoby! Ovšem stále pracujeme jen s pocity, které si druhý člověk za svůj život ke slově přiřadil sám. A to opravdu mnohdy nestačí. Navíc jednotlivé odchylky mohou být příliš jemné a druhý člověk v nich nemusí poznat rozdíl. Přejdeme proto konečně náplni tohoto článku a ukážeme si manipulaci s emočním významem slov, podle našeho záměru.

Ke všem slově, která máme nějak emociálně propojená, lze mít vztah kladný, neutrální nebo záporný - to není žádná novinka. Ovšem při emoční manipulaci je tento vztah zcela měnitelný, protože právě prožívané emoce stavíme nad zkušenosti (fakta). Krásně je to vidět na příkladu s počasím, z [minulého článku](#):

„To je dneska příšerné vedro.“ × „Dneska je krásně teplo.“
„Už je zase hnusně a prší.“ × „Konečně zapršelo.“

Přestože máme dopředu daný postoj k tématu, budeme následně reagovat právě v tom duchu, jaký se nám nabízí volbou slov. Pokud bychom něco takového použili na druhého člověka a on by se snažil bojovat za svoji „pravdu“, stačí vhodně křížově manipulovat s emocemi – jeho záporným nastavovat kladný obraz a naopak – a opět výsledek kopíruje náš původní záměr. Zkusme si příklad s deštěm.

Někdo: „Už je zase hnusně a prší.“ (negativní)

My: „Prosím vám, vždyť je to super, že konečně zapršelo, už to bylo potřeba.“ (pokus o přetypování na kladné)

Někdo: „Kdyby vám přšelo do baráku jako mně, tak byste mluvil jinak.“ (negativní emoce, zkušenost,

fakta)

My: „No jo, ale kdyby nebylo takové sucho a pořádně pršelo, byla by lepší úroda a levnější potraviny. Takhle zemědělci nemají pomalu, co sklízet. Bojím se pomyslet, o kolik se bude kvůli těmto vedrům zase zdražovat.“ (pozitivní přetypování negativní zkušenosti s deštěm)

Vlastní negativní zkušenost se zatékáním do baráku, spojená s deštěm, je nyní vytlačena příjemnějším pocitem levnějších (nezdražených) potravin. Teplé počasí (v podtextu) na druhé straně získalo záporné body.

Všimněte si také, že kladného vyznění věty bylo dosaženo použitím záporných symbolů v textu (nyní je horší úroda, zemědělci nemají co sklízet, zdražování), kterým jsme však dali výsledný kladný význam. Záporné symboly (slova) totiž šly lépe v duchu nynějšího negativního postoje druhého člověka (zatéká mu do baráku) a proto s jeho náladou navázaly lepší spojení, po kterém se plynule sklouznul (byl manipulován) do pozitivnějšího rozpoložení. Pokud bychom totiž použili jen pozitivní symboly, nemuselo by dojít ke spojení, ale vznikala by propast. Jeden člověk by se rozplýval nad deštěm („To je skvělé jak prší, aspoň se všechno zalije.“) a druhý mluvil o zatékání - a navzájem by se od sebe jen vzdalovali.

Opačný příklad:

„Kéž bych tak vyhrál ve Sportce, těch padesát milionů by se mi hodilo!“ (zcela pozitivní přesvědčení)
„Jasně a za chvíli máš na krku mafii, všichni tvoji známí chtějí od tebe nenávratně půjčit a ty se, místo užívání si peněz, bojíš vystrčit paty z baráku. Jo dneska je holt taková doba.“ (krásně negativní pojetí, které nenechá klidným ani zarputilého optimistu)

Pro dosažení nepříjemných pocitů jsme použili následující symboly a zabarvili je ve značně záporném duchu:

mafie - bezmoc, strach o sebe a rodinu
známí × nenávratně půjčit - nulové zázemí, není komu věřit
taková doba - vzbuzuje pocit, že není šance se proti tomu postavit

Nyní můžete namítnout, že daná slova a slovní spojení vyjadřují negativní emoce, aniž bychom se museli snažit a jakékoliv přetypování stejně nehrozí. Ale to se pletete. Zkuste si podat celou situaci s podobnými slovy tak, abyste dosáhli opačného výsledku:

„S takovýma prachama bys byl za vodou, to by ti i mafie říkala pane. A všichni tvoji rádoby známí, co na tebe teďka kašlou, by lezli s prosíkem po zemi, abys jim půjčil – a nejlépe nenávratně. To by byla legrace. Byl bys jako král. Jo dneska je holt taková doba, kdo má prachy, má cokoliv si zamane.“

A to je pro dnešek všechno. Pokračovat budeme ve druhé části, kde si mimo jiné ukážeme, kdy a na koho emoční manipulace nejlépe působí, řekneme si více o síle pozitivních a negativních emocí a probereme si příklady s ovlivňováním skupiny lidí.

Kdy druhá část vyjde zatím nevím, ale předpokládám, že bude k dispozici tak do 14 dní.