

Cvičení: Manipulace s kartami

Autor: Qark

Datum: 07. 01. 2007 22:18

URL: <http://www.qark.net/clanek/cviceni-manipulace-s-kartami>



Tohle cvičení je zaměřeno na základy manipulace. Cílem bude dokázat přesvědčit druhého člověka, aby si ze dvou vámi nabízených karet v duchu vybral právě tu, kterou vy chcete. K tomu budeme používat nasměrování lidí na určitou kartu pomocí slovního doprovodu a také využívat typického chování lidí, které se budeme snažit maximálně kontrolovat.

Tento článek je určen pro komunikační úroveň 3 a vyšší. ([Co jsou to úrovně?](#)) V případě, že dosahujete nižší komunikační úrovně, budou vám zpravidla chybět zkušenosti, které jsou potřeba k tomu, abyste článek pochopili, případně došli stejného výsledku. Nižší úrovně bych chtěl tímto požádat, aby článek ani nekomentovaly, přestože (resp. protože) mohou být přesvědčeni, že věci popsané v článku nefungují, případně, že je to celé blbost. Děkuji.

Když nějakému člověku ukážete libovolné dvě karty a poté se budete snažit tipnout, jakou z nich si v duchu vybral, bude vaše šance na úspěch poměrně nízká (50%). Pokud půjde jen o tipování a nepojistíte se, bude o výsledku rozhodovat pouze náhoda. Stejně tak funguje i komunikace, v případě, že ji nemáte pod kontrolou - někdy vám to holt vyjde a jindy ne.

Manipulace vám nabízí kontrolu nad počínáním druhých. K tomu je potřeba znát jejich typické chování, díky němuž můžete následně předvídat jejich reakce. Potom není problém naučit se člověka konkrétně navést na výsledek. Zkusme si teď test s kartami znovu. Nyní však vyložíte tyhle karty:

Druhému člověku například řekneme, že se pokusíme přesně uhodnout, jakou si z těchto dvou karet vybere. Necháme ho chvíli přemýšlet a potom...

Potom mu sdělíme, že si vybral pikovou osmičku. Předpokládáme totiž, že druhý člověk bude spekulovat a myslet si, že jsme mu schválně nabídli srdcové eso, aby se nachytil. Lidský mozek má tendenci druhé podceňovat. A člověk, který vybíral, vás prostě mnohdy podcení a zvolí méně výraznou kartu (protože si myslí, že vy řeknete, že si vybral jasné eso). Pokud by se tak nestalo, zeptáte se ho, proč si vybral eso a příště podle toho upravíte slovní doprovod (poučíte se). Cílem této části je naučit se pomocí toho, jak dvě karty uvedete, dosáhnout jasného výsledku. Tohle velmi záleží na vás osobně a na vašich schopnostech. Z toho důvodu nemusí být výsledek čtenáře toho textu 100% shodný s daným výkladem. Na třetí úrovni byste však již měli dokázat pomocí několika

pokusů sestavit strategii takovým způsobem, abyste získali více jak 50% šanci.

Co kdybychom však nyní ten test zkusili ještě jednou. Vy byste stejnému člověku znovu nabídli tytéž dvě karty a snažili se v druhém kole opět uhodnout výsledek?

Jak by to dopadlo?

Dejme tomu, že typické chování lidí je takové, že se budou zpravidla držet stejné karty jako poprvé. Mállokterí lidé změni svoje rozhodnutí u druhé otázky. Z toho plyne, že pokud poprvé vybrali osmičku, bude jejich volba stejná. Nyní jsme však tento výsledek odhadli pouze na základě svých zkušeností a pozorování. Pokud bychom zvolili i adekvátní slovní doprovod a nějakým způsobem na něj navedli, opět maximalizujeme své šance.

Sami vidíte, že základem manipulace je znát typické chování lidí (ze zkušenosti a pozorování) a potom je slovně navést na tu vaši „správnou“ cestu. Také brzy zjistíte, že velmi záleží i na tom, jak jednotlivé karty vykládáte a jak se u toho chováte. Tohle cvičení si rozhodně vyzkoušejte a snažte se dostat úspěšnost maximálně pod svoji kontrolu.

Záměrně tu neuvádím co přesně říkat a jak se u toho chovat, abyste si svoji cestu našli sami. Důležité je se poučit z reakcí druhých lidí.

Pokud máte zájem, nabízím ještě jedno cvičení. Pokuste se, aby vás naprosto cizí člověk na protějším chodníku pozdravil (případně vám zamával). Je to velmi jednoduché, opět záleží na základní znalosti chování lidí. Jenže přijít na to musíte od základů sami.