

Emoční manipulace se slovy - 2. díl

Autor: Qark

Datum: 21. 08. 2007 21:41

URL: <http://www.qark.net/clanek/emocni-manipulace-se-slovy-2-dil>

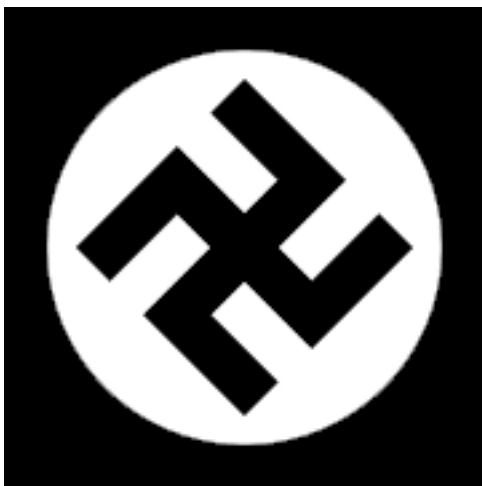


V [předchozím díle](#) jsme tak trošku obecněji nakousli argumentaci pomocí emoční manipulace se slovy a ukázali jsme si, že opravdu záleží na tom, jak cokoliv podáme a jaké emoce svými větami dokážeme vyvolávat - což jsem vám ihned předvedl na několika příkladech. Dneska půjdeme trošku dál. Nebudeme už mluvit o nějakém obyčejném počasí s jednotlivci, ale budeme se snažit přímo ovlivňovat skupinu lidí. Skupiny lidí jsou totiž lépe emočně manipulovatelné, než konkrétní jedinci.

Které emoce jsou silnější?

Jednoduchá otázka a jednoduchá odpověď: silnější jsou emoce negativní. Správně zvolená argumentace, s negativními emocemi ve sdělení, vždy přebije původní optimistický pohled. Pokud tedy chcete měnit emotivní vyznění rozhovoru z kladného na záporné, půjde to lehce vhodně zvolenými negativními symboly (slovy), ovšem opačný přestup od negativních emocí k pozitivním lze správně provést pouze s mezikrokem. Ukážeme si to na následujícím příkladě:

Představte si, že jdete po ulici a vidíte holohlavého kluka, který má na tričku tento symbol:



Co si o něm pomyslíte? Zamyslete se teď na chvíli, jaký tento symbol ve vás budí pocit a jaké myšlenky ve vás podněcuje. Klidně si zavřete oči a představte si jej přímo na tričku nějakého kluka a popusťte svoji fantazii na plné obrátky.

Předpokládám, že vaše pocity nebudou příliš pozitivní, spíše naopak. Navíc jistě budete souhlasit, že se tento člověk dopouští nošením zobrazeného hákového kříže na tričku trestného činu, protože propagace nacizmu je u nás zákonem zakázána.

Jenže pokud jste nyní se mnou souhlasili, tak jste se nechali pouze krásně zmanipulovat. Daný symbol je totiž levotočivý a v buddhizmu značí **lásku a milosrdenství**, kdežto nacistický hákový kříž je pravotočivý! Daná manipulace byla od začátku umocněna představou kluka s holou hlavou, která vás, bez ohledu na fakta, navedla k přesvědčení, že se jedná o známý hákový kříž. V tomto případě za vás tedy rozhodovaly emoce a schopnost přemýšlet o symbolu byla zatlačena do pozadí.

Pokud jste se nenachytali, gratuluji. Ovšem, hned vám ukážu, že to na věci nic nemění. Svůj názor byste pravděpodobně nezvládli veřejně obhájit před více, takto zmanipulovanými, lidmi.

Představte si, že stojím před skupinou lidí (muži a ženy různého věku i vzdělání) a hovořím o tom, že se tento symbol v České republice objevil na hračkách pro děti (konkrétně prstýncích [1]), které se běžně prodávaly v obchodě a byly tak dostupné všem. Nezapomenu pochopitelně dodat, že jde o symbol značící utrpení miliónů lidí a spravedlivě se rozhořčím, že nějaký prodejce toto mohl dokonce klidně nabízet i jejich dětem!

Tímto si brzy lehce získám dav. Každý si představí, že „ta hrůza“ mohla být v rukou jeho dětí a dav brzy nebude mít daleko k zlynčování výrobce a dodavatele této hračky. Jenže náhle se jednomu z davu rozbřeskne v hlavě, postaví se a vpálí mi do tváře fakt, že je to blbost, protože se nejedná o nacistický symbol, jelikož ten byl pravotočivý.

Jaký to bude mít dopad na zmanipulovanou skupinu? Inu žádný. Jeho argumentace, založená na faktech, a snažící se zvrátit negativní náladu, nedokáže získat celou skupinu. Navíc jej bez problémů mohou lehce rozsekat. Já si totiž rozvášnil dav negativně a nějaký cizí člověk nemá šanci mě touto (chybnou) argumentací přebít. Mně totiž stačí, oponovat mu čímkoliv v předchozím negativně zapáleném duchu (například: „Ale to jsou kecy! Je jedno jak to otočíš, ale pořád je to stejné. Vraždění, genocida, mučení. Všichni víme, o co jde! Takové symboly nepatří do rukou našim dětem!“) a mám opět celý dav - bez ohledu na to, že vlastně plácám nesmysly.

Už vidíte, jakou sílu má emoční manipulace?

Nutno dodat, že oponent neuspěl, protože komunikaci vůbec nerozuměl a tak udělal dvě základní tragické chyby. Zaprvé zapomněl na to, že mnou vyvolané negativní emoce jsou silnější a proto přebijí jeho pozitivní fakta, tudíž vynechal mezikrok (o kterém jsme mluvili [minule](#)). No a zadruhé se pohřbil tím, že argumentoval pouze proti mně a ne proti celé skupině!

Tohle si dobře zapamatujte: NIKDY při skupinové emoční manipulaci nepracujte jen s jedním člověkem (s mluvčím), ale hovořte vždy přímo ke skupině. (Kdy se tohle konečně naučí naši politici? Protože jejich současným debatám, připomínajícím kohoutí zápasy, se musím smát. Místo aby mluvili k lidem, bojují proti sobě navzájem. To je naprosto školácká a fatální chyba, kterou brzy blíže rozeberu v nějakém dalším pokračování seriálu o komunikaci. Ale teď zase zpět k tématu :-D)

Jak tedy na věc? No schválně, zkuste se zamyslet, jak byste si získali dav. Jak už jsem napsal,

nejde to bez mezikroku. Takže musíte nejprve krátce jít s proudem, než uděláte dostatečně silný vír, který otočí celou rozbouřenou řeku. V první řadě je ale potřeba na sebe vztáhnout pozornost. Pro co největší efekt je vhodné navodit pocit souznění a jít v první řadě s negativně naladěným proudem:

„Ano, máte naprostou pravdu! Ty hnusné, nacistické symboly nepatří do rukou našich dětí!“

Nyní jste si získali dav a můžete s ním pracovat už podle sebe:

„Jenže já věřím, že každý inteligentní člověk pozná, že tento symbol není nacistický hákový kříž, protože ten přece směřuje doprava! Takže nám tu laskavě nevykládejte pohádky a nedělejte z nás hlupáky. Zkuste si raději dostudovat něco o symbolech a historii...“

Případně verze druhá:

„Každopádně prstýnek s tímto symbolem bych klidně svému dítěti s chutí koupil, protože nejde o žádný nacistický hákový kříž, jak se nám tu snažíte podsunout. Jen se lidi podívejte! Tento člověk se nám snaží záměrně lhát! Vidíte, tento symbol směřuje doleva, zatímco nacistický symbol směřoval doprava! Nenechte ze sebe dělat hlupáky a ...(cokoliv dalšího)“

Tento příklad krásně odráží práci s davem lidí a tokem jejich emocí. Přesto uznávám, že mohl být pro mnohé z vás extrémní a mohli jste mít pocit, že nemůže nikdy nastat. Ale podívejte se někdy na zprávy či politickou diskuzi s otevřenými očima. Uvidíte sami, jak lehce dokážete souhlasit i s naprostými nesmysly, jen když vám je někdo trošku jinak podá a když se druhému podaří vás zahrnout do celé skupiny.

Jak by fungoval příklad opačný, tj. z pozitivního naladění strhnout skupinu na negativní, si můžeme hned ukázat:

„Na našem sídlišti jsme vybudovali nový park pro vaše děti, které ke svému vyžití mají nyní k dispozici velké množství houpaček, průlezek a nádherné pískoviště.“ - pozitivní naladění.

„A jakým způsobem jste se postarali o to, aby naše děti nenacházely v pískovišti psí výkaly a hlavně pohozené injekční stříkačky, které jim mohou ublížit a nakazit je nějakou nebezpečnou nemocí? Nebylo by to poprvé, co se něco takového stalo a já rozhodně nehodlám vystavovat svoje dítě takovému nebezpečí!“ - strhnutí davu na svoji, ničím nepodloženou, negativní notu.

(Mimochodem, zvládli byste se proti této cílené negativní manipulaci bránit a získat dav zpět na svoji pozitivní stranu? Zkuste si to! - třeba v komentářích.)

Snad se mi povedlo vám dneska ukázat, jak lehce může být každý člověk manipulován ve skupině. Mnoho lidí totiž nemá šanci si takovou manipulaci uvědomit, už díky emočnímu tlaku skupiny na jednotlivce, kvůli kterému je lehké se nechat bezhlavě strhnout. Nezáleží totiž na tom, jak jste jako jedinec silná a inteligentní osobnost. Záleží pouze na tom, jestli na svoji stranu dostanete více lidí, než váš oponent. A proto správně zvládnutá práce se skupinou pomocí emoční manipulace zaručuje v takovýchto situacích výhru.

Pravdu má vždy ten, který o ní přesvědčí toho druhého!

citace z vynikajícího filmu [Děkujeme, že kouříte](#)

Pokud vás emoční manipulace zaujala, tak vám prozradím, že ještě uvažuji o třetím pokračování, ve kterém se zaměřím na další lehce manipulovatelné lidi, pomocí emocí - ženy. Zatím jen to jen v přípravě, ale kdybyste měli zájem, sepsal bych pár příkladů ze života, kterak změnit význam slov tak, aby výsledek vašeho rozhovoru s nimi byl mnohem úspěšnější.

[1] Inspiroval jsem se jednou starší reportáží televize Nova, kde se stalo něco podobného.