



Ludzie jak psy

Zastanawiałeś się kiedyś jak w dłuższej perspektywie najwygodniej sterować ludźmi? Bez owijania w bawełnę, cackania się i babrania w sztuczkach na każdym kroku.

Zastanawiałeś się kiedyś jak w dłuższej perspektywie najwygodniej sterować ludźmi? Bez owijania w bawełnę, cackania się i babrania w sztuczkach na każdym kroku.

Zastanawiałeś się kiedyś jak w dłuższej perspektywie **najwygodniej sterować ludźmi**? Bez owijania w bawełnę, cackania się i babrania w sztuczkach na każdym kroku.

Prawie wszystkie opracowania jakie można spotkać w temacie tworzone są w 2 nurtach:

1. Bezpośrednia [perswazja](#) tu i teraz.

Czyli chwilowe zamieszanie w głowie aby druga strona złożyła podpis na umowie, zgodziła się na wejście do Twojego mieszkania czy dała Ci zniżkę w sklepie. Tutaj pakuje się całą lingwistykę, hipnozę konwersacyjną itp.

2. [Zdobywanie przyjaciół](#) w strategii win-win.

Czyli powodowanie aby klient kupował u nas za każdym razem bo nas lubi, partner chciał być z nami czując spełnienie a wszyscy zgadzali się na przysługi. Głównie reguła wzajemności i sympatii.

Oczywiście znajomość tych technik jest wręcz nieopisywalnie pomocna w życiu. Ale czy można to wszystko usprawnić, przyspieszyć... i bawić się przy tym o wiele lepiej? ;)

Widziałeś na pewno jak ludzie podążają za przywódcami wojskowymi, religijnymi, politycznymi. Jak stopniowo [uzależniają się](#) na tyle, aby wykonać dowolnie absurdałne polecenie. Oczywiście pełen schemat takich zachowań jest bardziej skomplikowany, ale

dostaniesz podstawowe narzędzie, które podniesie **niewiarygodnie Twoją skuteczność** i jest proste w użyciu.

Cała sztuka sprowadza się do wydawania poleceń i oceniania.

Ale jak to? Przecież ludzie nie cierpią wydanych wprost komend i nienawidzą być oceniani!

Teoretycznie. Ale można ich **wytresować** i to **bardzo łatwo**. Nie mówiąc o tym, jak w takiej sytuacji podnosi się skuteczność zachowań z pierwszego i drugiego nurtu.

Więc jak dokładnie tego używać?

Należy pamiętać o kilku prostych i dość naturalnych regułach:

-Im bardziej pozytywna ocena tym chętniej ludzie się jej poddadzą. To dość oczywiste, mało osób odrzuci mocno uargumentowany komplement w dziedzinie w której czują się dobrze.

-Im bardziej ukryta komenda tym chętniej ludzie się jej poddadzą. Znowu dość jasne, „przepraszam, czy mógłbyś zwolnić miejsce, bo bardzo się spieszę” jest prostsze do przełknięcia niż „przesuń się”.

-Im mniejsze zadanie tym chętniej ludzie je wykonają. Człowiek chętniej odsunie krzesło, wstanie i coś Ci poda jeśli podyktujesz mu czynności podając kolejne kiedy będzie kończył niż jeśli każesz mu to zrobić w całości.

Ok, to wszyscy wiemy. Więc na czym polega sztuczka? Na możliwie szybkim i **stałym podnoszeniu jawności i rozmiaru zadań oraz obniżaniu ocen** (głównie przez obniżanie "domyślnego" poziomu emocji oraz obniżanie częstości występowania pochwał. W miarę możliwości nie poprzez kary. Odsyłam do wszelkich opracowań baehawiorystów oraz do... **podręczników tresury psów**).

Daje nam to 2 najważniejsze korzyści:

-Jest wygodne i szybkie. Wydawanie ludziom bezpośrednich komend i nie nagradzanie ich za wykonanie zadania jest absurdalnie praktyczne.

-Pozwala wymusić na nich niesamowite rzeczy. Kiedy osobie nawykłej do wykonywania bezczelnie wydawanych komend bez niczego w zamian podamy ukrytą sugestię i wykonanie jej elementów będziemy mocno nagradzać zrobi znacznie, znacznie więcej.

Dlaczego to działa?

Możemy zacząć od behawiorystyki. **Wszystkie zwierzęta, w tym ludzie, dobrze reagują na pozytywne wzmocnienie, czyli nagrody.** Oczywiście nie ma znaczenia rzeczywista wartość nagrody, ale to jaką wartość ludzie jej przypiszą. Komplement od przypadkowej osoby może oczywiście wydać się mało zachęcający dla osoby o unormowanym poczuciu własnej wartości, ale należy pamiętać że osoby bez jakiegokolwiek luki w zaspokajaniu wartości to rzadkość. Ale co zrobić z tymi bardziej wytrwałymi?

Stosujemy regułę autorytetu opisaną przez Cialdiniego. **Jeśli ktoś będzie uważał nas za ważną osobę wyżej będzie cenił nasze pochwały.** I tu pojawia się najpiękniejszy element całego modelu: **jak przekonujemy kogoś, że jesteśmy autorytetem?**

Otóż nie wymaga to od Ciebie żadnej dodatkowej pracy poza trzymaniem się ogólnego wzorca! Kiedy dajesz osobie pierwszą pochwałę robisz pierwszy krok do przyzwyczajania jej, że dajesz pochwały. Czyli oceniasz ją. Jeśli oceniasz, to jesteś autorytetem. Jeśli jesteś autorytetem to masz prawo oceniać. Koło się zamyka.

Najważniejsze jest trafienie choćby **jedną pochwałą** i to **tak szybko jak to możliwe**. Jak wszystkie techniki, szczególnie te oparte na narzucaniu ról, ta oczywiście również lepiej działa na nowe znajomości, ale można ją zastosować zawsze.

[Perswazja-więcej_najlepszych_artyków](#)

Zanim użyjesz tego na wszystkich nowych znajomych zastanów się, jak Ty byłeś dotąd tresowany i przez kogo?

P.S.

Zanim odpowiesz sobie na pytanie kliknij "głosuj" jeśli uważasz, że artykuł jest dobry, bo o takie wszystkim tu chodzi :)

I jeśli interesuje Cię [NLP](#), to grupa: [Grupa NLP na Eioba.pl](#)!

Źródło: <http://jakubkrolikowski.pl/ludzie-jak-psy>