



Słowa Mają Moc!

Zapewne nie raz słyszałeś, że słowa mają moc. Oczywiście jest to prawda. Pomijając fakt, że można nimi wywołać w drugiej osobie SERIO bardzo dużo reakcji, no to jest kilka podstaw

Zapewne nie raz słyszałeś, że słowa mają moc. Oczywiście jest to prawda. Pomijając fakt, że można nimi wywołać w drugiej osobie SERIO bardzo dużo reakcji, no to jest kilka podstaw

SŁOWA MAJĄ MOC



Słowa, ot zwykłe wyrazy, którymi posługujemy się żeby budować zdania. W końcu nie bez powodu jesteśmy najbardziej rozwiniętym gatunkiem na Ziemi. Pewnie **cała nasza cywilizacja powstała dlatego, że potrafimy się sprawnie porozumiewać**. Ale mimo wszystko, do perfekcji wciąż większości daleko. Nie mówię tutaj, o błędach ortograficznych (które swoją drogą przybierają na sile) czy gramatycznych. Chodzi o

strukturę. Tą neuro-lingwistyczną.

Czego się dowiesz? A otóż, nie wszystko jest tak oczywiste jakim się wydaje. Głównie z powodu tego, że ludzie nieświadomie łączą niektóre słowa z określonym działaniem, albo mają w swojej rzeczywistości określone schematy, stereotypy. Wszystko to przyspiesza funkcjonowanie, ale czasem może prowadzić do **fatalnych** pomyłek.

Sprawdźmy prosty wyrazik "nie"

Często się mówi, że podświadomość **w ogóle** go nie zauważa, albo przyjmuje do wiadomości dużo wolniej. Czyli analogicznie, jeśli chcemy coś zakomunikować najlepiej używać zdań 'pozytywnych'. Innymi słowy **sensowniej powiedzieć znajomemu "uspokój się" niż "nie denerwuj się!"**, bo w tym drugim wypadku może się okazać, że właśnie będzie brał zamach **zaciśniętą pięścią**, żeby wyładować - na Tobie - polecenie 'denerwuj się'.

To wiąże się zresztą od razu z dosyć ciekawym sposobem działania, o którym jeszcze nie wszyscy wiedzą.

Otóż według badań przeprowadzanych przez psychologów i innych ludzi badających nasze mózgi, **aby czemuś zaprzeczyć trzeba najpierw to zobaczyć**. Ratując się przykładem, ostatnio w zasadzie dosyć popularnym, (pewnie wcale nie dlatego, że był w Incepcji):

"Nie myśl teraz o różowych słoniach" – reakcja większości ludzi będzie wyglądała tak:

1. Najpierw tworzę sobie obraz różowych słoni (żeby wiedzieć, czemu mają zaprzeczyć)
2. Teraz je negują (no bo dostali takie polecenie)

W efekcie, **mamy dwie myśli wywołane jednym poleceniem**.

Praktyczne zastosowanie tego jest bardzo proste. Mówiąc "ale ja wcale nie jestem głupi" **komunikujesz w pierwszej kolejności coś zupełnie innego**. Jak możesz to wykorzystać w inny sposób? To **pozostawiam Twojej kreatywności od razu polecając Ci najserdeczniej swój inny artykuł**

Co mamy dalej? A niech będzie wyraz "spróbuj"

Tutaj dopiero są jaja. Wszyscy nauczyciele, trenerzy, czy chociażby zwykli "dawacze dobrych rad", których poznałem do tej pory kiedy **próbowali** (i tutaj to jest dobre słowo;) zmotywować do czynności. Rozwiązania zadania, wykonania ćwiczenia – cokolwiek – sugerowali żeby **spróbować**. Właśnie, nie żeby **rozwiązać**, tylko żeby **spróbować rozwiązać**. Tak jak by komuś zależało na próbowaniu. Wyobraź sobie sytuację, że masz spróbować chodzić. Zamknij oczy i wyobraź sobie, że **PRÓBUJESZ** chodzić. I teraz zastanów się co widziałeś, bo obstawiam, że albo się potknąłeś, albo podpierałeś się na wszystkim czym mogłeś. Jeśli jeszcze nie wiesz, że masz wyobraźnię, to poproś kogoś innego, żeby sobie wyobraził że **"próbuję otworzyć okno"** – a potem możesz zapytać, czy je otworzył.

Dlaczego tak się dzieje? Znowu wchodzi **kodowanie informacji**. Otóż **'zrobienie' oznacza tylko i wyłącznie 'zrobienie'**, a próba to mniej więcej 'rozpoczęcie'+ 'porażka'. Są to subtelne różnice pomiędzy słowami, które z pozoru oznaczają to samo. Tutaj zahaczamy już o budzenie emocji słowami, ale ten temat chcę zostawić dla Ciebie na inny artykuł, **dlatego przechodź dalej**.

Warto pamiętać, też o **presupozycjach** i magicznym słówku **'ale'**. Te dwa są oczywiste, więc nieco krócej, a ewentualne **pytanie zawsze możesz zadać**. Zaczynając, od tego drugiego:

Wiadomo, że komplement zbudowany w sposób "jesteś śliczna, ale masz rozmazany makijaż" **przestaje być tak naprawdę komplementem**, a stwierdzenie "spieprzyłeś to, ale zrobiłeś postęp" będzie łatwiejsze do przełknięcia, niż to samo powiedziane odwrotnie. Dlaczego? Tutaj wychodzi ciekawa właściwość słowa 'ale'. Otóż jego główną własnością jest **wymazywanie** tego co było przed nim i chodzi tutaj o **wymazywanie znaczenia** na poziomie **podświadomym**, czyli tym gdzie budzą się emocje. Innym ciekawym wyrazem jest spójnik **'i'**. On z kolei cechuje się tym - jak to spójnik - że łączy dwie części zdania w jedną całość. Czyli w momencie zgodzenia się na jego jedną część, automatycznie **zgadzamy się na kolejną** i

vice versa. Tutaj znowu zastosowanie zostawię dla Twojej kreatywności, ale podpowiem że ma to olbrzymie znaczenie w perswazji, a więc i w uświadamianiu ludzi co jest dla nich lepsze. Obiecałem również, że napiszę o presupozycji. A że zawsze wywiązuje się z zawartych umów zamierzam i tutaj napisać wszystko co Ci się może przydać. **Presupozycja jest... założeniem.** Założeniem, że coś istnieje, **że coś jest.** Po co? Żeby szybciej się komunikować. Można komuś powiedzieć, że "We Francji utonęły dzieci". Tym samym większość ludzi będzie już wiedziała, że:

- istnieje Francja
- we Francji jest woda;
- we Francji są dzieci... Albo przynajmniej były zanim utonęły
- francuskie dzieci nie potrafią pływać
- Osoba, od która to powiedziała, ma pojęcie o Francji

Jest to mechanizm całkowicie podświadomy, automatyczny i korzystamy z niego praktycznie przy każdej rozmowie. Stąd wydaje Ci się, **że jest taki oczywisty.** A dlaczego mamy w swojej percepcji taką zdolność? Jak napisałem, żeby sprawniej się komunikować. Można Zosi (która, założmy nigdy nie słyszała o Francji) powiedzieć to zdanie i będzie miała już pewien obraz tego państwa, mimo że **wcześniej nie miała pojęcia, że ono istnieje.** Bez tego, trzeba by powiedzieć, każdy punkt oddzielnie bo inaczej zdanie byłoby dla Zosi zupełnie bez sensu... A warto zauważyć, że komputerom programiści właśnie w ten sposób muszą podawać informacje, przez co ich praca czasem bywa niewygodna.

Jeśli artykuł dał Ci dodatkową wiedzę, to sprawdź też inne na [mojej stronie](#)

Wiesz już gdzie wcześniej popełniałeś błędy? Pochwal się których miejscach teraz będzie Ci łatwiej się komunikować:)

Źródło: <http://www.olenderek.com>