

# Mít vliv

**naučte se přesvědčovat**

**4. video – propojování**

## Jak funguje propojování

Jak funguje propojování, si ukážeme na jednoduchém příkladu, a použijeme k tomu spojku „a“.

- *Jak sledujete toto video a uvažujete nad tím, jak můžete začít využívat přesvědčovací techniky v každodenním životě.*

Co vás napadlo hned potom, co jste slyšeli tuto větu?

I když jste neměli v úmyslu uvažovat nad tím, jak můžete využívat přesvědčovací techniky, tak jste nad tím začali uvažovat nebo vám to krátce problesklo hlavou. Šikovně tedy došlo k obrácení vaší pozornosti na můj návrh.

První část věty „Jak sledujete toto video ...“ Je pojmenování a popsání přítomnosti, současného stavu. Je to potvrzení toho, co teď děláte, vnímáte nebo čeho jste součástí.

Druhá část věty: „a uvažujete nad tím, jak můžete začít využívat přesvědčovací techniky v každodenním životě.“ už není pravdivá skutečnost a vůbec to nemusí být pravda. Proč? Protože můžete sledovat toto video a zároveň odpovídat na emaily nebo brouzdat po internetu.

Druhá část věty není pravdivá skutečnost, ale je to návrh. Naše myšlení díky použití spojky „a“ a první části věty, která je pravdivá, považuje druhou část věty také za pravdivou.

## Princip propojování

Nejdříve popíšete aktuální skutečnost, zážitek nebo situaci vašeho komunikačního partnera, na které jeho podvědomí reaguje způsobem: „Ano, je to tak, to je pravda“, a s využitím spojky „a“ ji propojíte s vaším návrhem. Tím dosáhnete toho, že váš návrh partner přijme také jako pravdivý.

Je důležité, aby váš návrh byl reálný, aby to bylo něco, s čím partner může souhlasit.

Byla by hloupost říct:

- *Jak sledujete toto video a uvažujete nad tím, jak můžete zhubnout, když si k večeri dáte suši.*

Stejného výsledku jako se spojkou „a“ dosáhnete používáním těchto slov:

- Během
- V průběhu
- Čím, tím
- Jak ...

Příklady:

- **Během** sledování tohoto online tréninku možná bude zvažovat účast na jednom z mých kurzů, abyste si ještě zdokonalili vaše přesvědčovací dovednosti.
- **V průběhu** tohoto videa si uvědomíte, jak je znalost přesvědčování a jazyka důležitá, a ještě lépe se naučíte používat techniku propojování.
- **Čím** více času budete věnovat tomuto tréninku, **tím** budete přesvědčivější a úspěšnější v komunikaci.

## Tipy propojení

Máme tři typy propojení:

1. Propojení s paralelním dějem
2. Propojení s důsledkem
3. Propojení s významem

### 1. Propojení s paralelním dějem

První typ propojování. Je to propojení s paralelním dějem, který může probíhat současně se skutečností. K propojení využíváme slova: „můžete ... **a zároveň, a současně**“.

Příklady:

- **Můžete** sledovat tento trénink **a zároveň** přemýšlet nad tím, jak neefektivněji můžete začít využívat těchto poznatků v běžném životě.
- Samozřejmě **můžete** odmítat se sejít **a zároveň** je možné si připustit, že vám tím může utéct příležitost snížit náklady na dopravu.
- **Můžete** se učit stále něco nového z oblasti přesvědčování, ovlivňování **a současně** můžete přemýšlet o tom, jaký je živý kurz. O kolik je lepší?

První část věty vždy popisuje současnou situaci. Tudíž naše mysl s ní souhlasí a druhá část věty je už jen návrh, který je výhodný pro vás.

Takže paralelní propojení propojuje dva děje. První je skutečný a druhý je výhodný pro vás.

## 2. Propojení s důsledkem

Řekneme, co současný stav vyvolává, co způsobuje. Zde k propojení využíváme slova: „**způsobuje, vyvolává, má za následek, je příčinou, umožňuje, dovoluje**“.

Příklady:

- Sledování tohoto videa někdy **vyvolává** chuť otevřít soubor pod tímto videm, kam jsem pro vás připravil překvapení, o kterém ještě nemáte tušení.
- Pojdme se po obědě projít, společná procházka (procházka se mnou) ti **umožní** se cítit lépe a uvolnit se.
- Využití tohoto emailového serveru vám **umožní** snížit licenční náklady o 30 %.
- Účast na školeních „prodávejte koučováním“, která mají tuto certifikaci, vám **umožní** zlepšit vaše prodejní dovednosti, a tím klienti často zvýšili úspěšnost prodeje svých produktů.

Protože už znáte princip techniky propojování, tak jste schopni odhalit to, že vztah mezi první a druhou částí věty není autentický, že důsledky, které uvádím, jsou vymyšlené a pro mě výhodné.

## 3. Propojování s významem

Jako třetí si ukážeme propojování s významem. To znamená, že skutečnosti přisoudíte význam. Zde k propojení používáme slovo „**znamená**“.

Příklady:

- To, že sledujete toto video, **znamená**, že si uvědomujete, jak důležité je se neustále vzdělávat a investovat čas a energii do svého rozvoje.
- To, že jsi šla v pátek večer se mnou na rande, **znamená**, že mě máš ráda víc, než si uvědomuješ.
- To, že uvažujete o sjednání životního pojištění, **znamená**, že máte starost o zabezpečení své rodiny.
- To, že se učíte přesvědčovací vzorce, **znamená**, že dříve nebo později se ještě více zlepšíte ve své přesvědčovací dovednosti a možná vás to přivede na jeden z mých kurzů.

Nyní už umíte rozpoznat vztah mezi první a druhou částí věty. Proto si snadno všimnete, že význam přisouzený první části věty je umělý, je to jen domněnka.

Tento typ propojení vám umožnil přisoudit libovolný význam skutečnosti, kterou prožívá váš komunikační partner.

## Vynechání adresáta

A teď vás naučím další trik, který zvýší účinnost techniky propojování. Ten trik spočívá v tom, že vynecháme adresáta, vynecháme osobu, které to říkáme. Pojďme si to ukázat na příkladu:

- Můžete sledovat toto video a současně přemýšlet o tom, jak můžete začít využívat tyto poznatky v běžném životě.
- Je možné sledovat tato videa a současně přemýšlet o tom, jak je možné začít využívat tyto poznatky v běžném životě.

Druhá věta je anonymní, vyznívá jako jakési pravidlo nebo všeobecná skutečnost. Není adresována konkrétní osobě. A proto ji myšlení vašeho komunikačního partnera snadněji přijme.

Naše vědomá mysl snadněji přijme neutrální větu, která není adresovaná nám, tudíž nemá adresáta.

Neutrální věta snadněji pronikne obranou a obezřetností vědomého myšlení, a proto ji snadněji přijme. Plus podvědomá mysl tuto skutečnost vztáhne na naši osobu.

## Zvládání námitek

Technika propojování je obzvláště vhodná, když se potřebujete vypořádat s námitkami, pochybnostmi a obtížnými otázkami.

Nyní vám ukáži, jak by mohly vaše reakce vypadat.

- Je dobře, že jste přišel s touto námitkou, protože to znamená, že vám opravdu záleží na budoucnosti vaší firmy, to znamená, že byste měl prostudovat všechny detaily, které souvisí s naší nabídkou.
- Jsem opravdu rád, že jste položil tuto otázku, protože vám to umožní si uvědomit, jak zajímavá je naše nabídka.
- Je dobře, že jste s tím přišel, protože je možné o tom pochybovat a současně se zajímat, do jaké míry to může mít vliv na vaše tržby.

## Propojování a zvládání námitek

Zde je několik příkladů, jak lze použít princip propojování, když se objeví pochybnosti. Věty mohou působit kostrbatě, ale to jen proto, že stojí samostatně a jsou vytržené z kontextu. A taky jsem se snažil uplatnit jen princip propojování bez užití dalších technik.

### Námítky v obchodě

- To, že pracujete v neziskovce, znamená, že právě vám se bude hodit, když uspoříte na elektřině.
- To, že máte menší příjem, vám umožní ocenit výhody této nabídky, která má bezkonkurenčně nejnižší cenu.
- Je dobře, že znáte služby konkurentů, protože to vám umožní si všimnout výhod, které můžete získat.
- Znalost našich služeb vám umožní rychleji si uvědomit výhody této nabídky.
- Chápu, že máte malý příjem a staráte se o dítě sám a současně si asi uvědomujete, že je důležité, aby bylo o dítě postaráno, kdyby se s vámi něco stalo.
- Nemusíte se chtít sejít, ale současně si jistě uvědomujete, kolik peněz byste ušetřil, kdybyste převedl hypotéku do naší banky.
- Čím více pochybností máte, tím více oceníte výhody naší nabídky.
- Je možné, že nechcete uzavřít penzijní připojištění, ale současně jistě uvažujete o tom, jak se co nejlépe zabezpečit do důchodu.
- Nemusíte mít potřebu uzavřít životní pojištění, ale zároveň si jistě uvědomujete, že pokud se vám něco stane, tak vaše rodina zůstane bez příjmu.

### Námítky v běžném životě

- Samozřejmě to nemusíš chtít a je to v pořádku, a současně si můžeš uvědomovat, co se stane, když to neuděláš.
- Chápu, že se nechceš sejít, a současně můžeš přemýšlet o tom, jak fajn by to bylo, kdybychom ten problém vyřešili.
- Můžeš si myslet, že jsem parchant, a současně můžeš toužit mě mít blíž a přemýšlet o tom, co všechno pěkného jsme prožili.
- To, že uděláš úkoly hned po škole, ti možná být venku s klukama až do večere.
- Chápu, že se ti do toho nechce a nelíbí se ti to. To, že to teď neuděláš, znamená, že na to budeš myslet celou dobu a bude tě to trápit.
- To, že to uděláš teď hned, způsobí, že budeš mít ze sebe dobrý pocit.
- Čím déle nebudeš cvičit, tím více si budeš uvědomovat, jak tvoje tělo chátrá a jak se cítíš hůř a hůř.
- Čím déle mě budeš odmítat, tím horší to bude, a oba se tím budeme jen trápit, to znamená, že by ses tomu neměla bránit.
- Čím více se ti nechce jet na společnou dovolenou do Karibiku, tím více si budeš myslet, jaké by to bylo, kdybychom spolu leželi na pláži a popíjeli piňakoládu.