



Organizacja Starszego Harcerstwa

W Kręgu Granatowej Lilijki – *Gawędy*



Cztery sposoby wpływania na ssaka

Są cztery sposoby wpływania na ssaka (mammal), czy to człowiek, pies, koń czy słoń by zyskać taki wynik jaki sobie życzysz, i tym jest **skupienie, autorytet, plemię i emocje**.

Jeśli patrzysz na film ze szkoleniem psów, na przykład gdy oglądasz Zaklinacza Psów (Dog Whisperer) z Cezarem Millanem, widzisz jak on psom przekierowuje uwagę, ustanawia swój autorytet, pokazuje kontakt z plemieniem i chwali psa gdy pies się dobrze spisze.

Skupienie, autorytet, plemię i emocje.

W ten sposób szkolimy zwierzęta i w ten sposób reklamy informacyjne zachęcają nas do zakupu. I one to wizualnie nam pokazują a nie tylko o tym mówią.

Pokazują te wizualne obrazy tego przedmiotu do sprzedaży, aby pokazać mózgowi ssaka skupienie, autorytet, plemię i emocje.

Kiedy oglądasz, powiedzmy reklamę napoju bezalkoholowego latem, cała reklama **skupia** się na tej konkretnej marce napoju.

Widzisz też słońce, słyszysz odgłos otwierania napoju z bąbelkami i widzisz ludzi takich jak Ty, którzy świetnie się bawią spożywając ten konkretny napój. To jest **emocja**.

A wszyscy ludzie którzy dobrze się bawią i którzy są tacy jak ty, oznaczają że są **twoim plemieniem**, a to pozwala ci poczuć że emocje są po to aby twoje plemię mogło się cieszyć.

I część **autorytatywna**; to obecność na ekranie szczególnej osoby oraz grupy osób lub rozpoznawalność marki, którą proponuje Ci celebryta który reprezentuje Twoją grupę demograficzną, co oznacza że jest jakby przywódca **plemienny**.

Bo jeśli nasi przodkowie nie słuchali wodza plemiennego to nie żyli zbyt długo.

Proces ten jest zakotwiczony w starym, prymitywnym mózgu ssaków.

Wiedza o tych wpływach może nam pomóc we współpracy z innymi na korzyść osiągnięcia jakiegoś obranego celu.