

Najpopularniejsze metody manipulacji

6 kwietnia 2022

Żyjemy w czasach, w których warto poznać wiedzę z zakresu manipulacji. Oto przykłady typowych technik...

1. Stwórz wroga – Harry Potter miał Voldemorta, Luke Skywalker walczył z Darthem Vaderem, a naziści z Żydami. Dzięki temu można straszyć ludzi negatywnymi konsekwencjami, a im bardziej się boją, tym łatwiej nimi manipulować. Po drugiej stronie oceanu właśnie nazywa się ludzi protestujących o wolność terrorystami i pod tym płaszczkiem odbiera im pieniądze i aresztuje.

2. Pokazuj autorytety – każdy segment ma innego guru, więc trzeba wybrać odpowiednich trybunów do głoszenia ich ustami własnych tez. Będą oni uwiarygadniać przekaz i tym samym odbiorcy szybciej w niego uwierzą. Najlepiej do tego celu nadają się ludzie z tytułami i celebryci. Większość społeczeństwa, gdy widzi kogoś z tytułem profesora, ślepo mu wierzy, nie sprawdzając zupełnie jego wiedzy ani wiarygodności.

3. Społeczny dowód słuszności – ponieważ znaczna część ludzkich decyzji zależy od tego, co powiedzą/zrobią inni, podobni do nich ludzie. Dlatego trzeba pokazywać, że ci już postępują w określony sposób – wywołuje to owczy pęd. Dodatkowo pokazuje się pozostałych ludzi jako tych „w mniejszości”, choć wcale nie są mniejszością.

4. Reguła niedostępności – należy ograniczyć drastycznie czas dostępu lub ilość określonego produktu, tak by wywołać nim zainteresowanie tylko dlatego, że go rzekomo nie ma. Ludzie pożądamy tego, czego nie mają. Opowiedzieć im na przykład, jak wiele ludzi chce coś zrobić, choć to nieprawda.

5. Dobre intencje – podanie uzasadnienia działań jako bezpieczeństwa rodziny, ochrony obywateli, wsparcia państwa to standardowe metody pokazujące tzw. dobrą intencję – ma ona przekonać odbiorców, że zmiany są dla ich dobre. Najpierw przez drukowanie pieniędzy kolosalnie wzrasta inflacja, a potem mówi się ludziom, że teraz się im pomaga.

6. Stopa w drzwiach – by odbiorca spełnił dużą prośbę, najpierw przedstawia się małą, na którą ten się szybciej zgodzi. Takich „prośb” może być wiele i mogą być rozłożone na dłuższy czas, doprowadzając do dalszego poddawania się manipulatorowi. Człowiek się godzi na „tylko 2 tygodnie” nie rozumiejąc, że to w co wchodzi, nigdy się nie skończy.

7. Selektywna uwaga-by przekonać odbiorcę do jakiejś racji, należy skupić jego uwagę tylko na jednej jego stronie – np. telewizja za komuny nie pokazywała faktycznie dziejących się strajków, by stwarzać iluzję, że ludzie nie protestują. Tak samo media mogą nie przekazywać określonych newsów, na przykład o tym ile krajów rezygnuje z obostrzeń czy ilu ludzi w świecie protestuje przeciwko odbieraniu im wolności.

8. Ad personam – każda manipulacja jest widoczna dla świadomych ludzi, więc należy ich dewaluować za pomocą taktyki ad personam – nazwać ich buntownikami, nie-patriotami, debilami, sceptykami, foliarzami – po prostu się ich prymitywnie wyzywa.

9. Zmieniać temat – gdy wprowadza się jakąś ważną zmianę, należy stworzyć jakąś kontrowersyjną, emocjonalną otoczkę jako temat główny, tak by manipulacja przeszła niezauważona. Ludzie skupią się wtedy nie na tym, co trzeba. Przerażeni groźbą wojny nie widzą, co się im się odbiera.

10. Argumentum ad numerum – pokazywanie wybiórczych liczb bez porównania ich do innych to nie tylko tworzenie pozorów obiektywizmu, ale też uniemożliwianie odbiorcy wyciągnięcia wniosków. Przykładowo, w Polsce zabija się 5000 osób rocznie,

a w wypadkach drogowych ginie niecałe 3000.

Zajmuję się zawodowo komunikacją blisko 20 lat i gdybym miał podsumować wiedzę ludzi na temat manipulacji, powiedziałbym, że:

- są na nią podatni, choć błędnie sądzą, że jest inaczej;
- myślą, że mają pełen wpływ na swoje decyzje, a tak nie jest;
- nie mają wiedzy na temat technik psychologicznych, którymi są manipulowani;
- nigdy nie widziałem tak zmasowanej manipulacji, z jaką mamy do czynienia w ostatnich dwóch latach.

Jakie jest na to rozwiązanie? W moim świecie zawsze to samo – edukacja.

Autorstwo: Mateusz Grzesiak

Źródło: [OdkrywamyZakryte.com](https://odkrywamyzakryte.com)