

Nie daj się zmanipulować!

27 maja 2010

Oglądając telewizję, słuchając radia, czytając gazety, a nawet wychodząc do sklepu – nieustannie jesteś atakowany przekazami podprogowymi, które mają jeden cel: MANIPULACJA. Czy wiesz, że Twoje aktualne poglądy nie necessarily muszą być Twoje.

Dużymi krokami zbliżają się wybory prezydenckie. Na ich przykładzie można wymienić dziesiątki przykładów, kiedy opinia publiczna wprowadzana jest w błąd. Kto za tym stoi?

Nie zawsze najlepszą obroną jest atak. Żeby nie dać się zmanipulować potrzebna jest świadomość.

Znana z NLP (z ang. Neuro-Linguistic Programming – Programowanie Neuro-Lingwistyczne) i często wykorzystywana właśnie w wyborach prezydenckich technika pozornego wyboru: Na kogo głosujesz: na Kaczyńskiego czy Komorowskiego? Podobnie jak w wyborach parlamentarnych: PO czy PIS?

Jak sama nazwa wskazuje, osoba manipulowana otrzymuje pozorny wybór: głosować na jedną lub na drugą stronę. Zazwyczaj żaden z tych wyborów nie jest dobry.

Większość ludzi wierzy w dane statystyczne podawane w procentach i najlepiej prowadzone przez firmę, której nazwa mądrze brzmi. Media wykorzystują to do manipulowania i szufladkowania ludzi. W umyśle ludzi kształtuje się coś w rodzaju: skoro większość zagłosuje na tych, albo na tych to jaki sens ma głosowanie na człowieka, który według mnie mówi sensownie? I tak nie ma szans na zwycięstwo...

W konsekwencji większość nie zagłosuje na kogoś, kto naprawdę mógłby coś zmienić. Wybiorą „mniejsze zło”. Pozorny wybór w przypadku wyborów dopuszcza dwie osoby i za zadanie ma rozdzielić państwo na dwie strony. Zwolenników X-a i zwolenników Y-a.

Żyjemy w Polsce. W państwie, gdzie rosną ceny a płace pozostają bez zmian. Służba zdrowia pogarsza się z dnia na dzień. Na zabiegi i badania czasami trzeba czekać miesiącami. Nasza partia ma przygotowane konkretne ustawy, które wprowadzimy jak tylko na nas zagłosujesz.

Powyższy akapit to kolejna sztuczka manipulacyjna. Kilkakrotne potwierdzenie faktów + bzdura totalna. Technika ta polega na częściowemu uśpieniu czujności i wstrzyknięciu w umysł odbiorcy przekazu, który może zupełnie odbiegać od rzeczywistości, ale zostanie odebrany przez podświadomość jako fakt.

Na podobnej zasadzie działa zabawa ze „świdelcem”. Poproś kogoś, żeby jak najszybciej odmienił przez przypadki wyraz „świdelec” i zadaj na koniec pytanie: „Czym jesz zupe?”. W większości pada odpowiedź: „widelcem” – sprawdź sam. Przy tym eksperymencie nie można dawać oznak, że próbujemy kogoś wpuścić w maliny. Politycy mają tę sztukę (mowę ciała) opanowaną do perfekcji.

To właśnie dzięki mowie ciała w większości przypadków poznamy, czy nasz rozmówca mówi nam prawdę. Każdy człowiek posługuje się mową ciała w mniejszym lub większym stopniu. Osoby porywające tłumy mają ją w jednym paluszku.

Podczas, gdy kłamiemy nasz mózg wysyła impulsy do naszego ciała, ponieważ kłamiąc powodujemy wewnętrzny konflikt. Takim impulsem może być swędzenie, przyspieszenie oddechu, bieganie oczami itp. Ciekawe jest też to, że przypominając sobie coś kierujemy wzrok w innym kierunku niż w przypadku zmyślenia. Innej półkuli używamy podczas wymyślenia, a innej podczas przypominaniu sobie faktów.

Staraj się zwracać uwagę na wszystko co widzisz i słyszysz, aby filtrować te informacje przez swój „anty-manipulator” i przede wszystkim – miej zawsze własne zdanie!

Autor: Szymon Pawłowicz

Źródło: [iThink](#)