



Jak bronić się przed manipulacją? (Internet i telewizja)

Anna Adamus-Matuszyńska

Uniwersytet Ekonomiczny
w Katowicach
8 czerwca 2020 r.

Organizatorzy



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

1

Wywieranie wpływu na ludzi i manipulacja

Przez **wpływ społeczny** w psychologii rozumie się proces, w wyniku którego dochodzi do zmian w zachowaniach, postawach, doświadczanych emocjach czy stanach motywacyjnych pod wpływem rzeczywistych bądź tylko wyobrażonych zachowań innej osoby czy grupy osób.

D. Doliński

Manipulacja jest oddziaływaniem, w którym osoba wywierająca wpływ nie liczy się z interesem osoby, na którą wpływ ten jest wywierany. Ważna jest dla niej tylko własna korzyść.

D. Doliński

2

Czym jest manipulacja?



Manipulacja to świadoma taktyka przekonywania w taki sposób, aby manipulowany nie był świadomy, że jest poddany manipulacji.



Manipulacja wpływa na myślenie ofiary i jej emocje.



Manipulant nie liczy się z potrzebami i interesami ofiary, ma na celu tylko swoją własną korzyść.

3

Czym jest manipulacja?



Manipulant zaspakaja swoje potrzeby kosztem innych.



Manipulowany wierzy, że wszystko robi z własnej nieprzymuszonej woli.



Manipulowany daje się zmanipulować bo:

nie chce ukazywać swoich słabych stron,
nie chce dać się zranić,
chce akceptacji,
ulega światopoglądowi/przekonaniom grupy.

4



5

Manipulacja społeczna

- Manipulacja społeczna to celowe i planowe działanie, którego autor wywiera wpływ na osobę/y w taki sposób, aby nie zdawała/y sobie sprawy z tego, że podlega/ją jakimkolwiek oddziaływaniom, bądź by nie była świadoma/mi siły lub konsekwencji tych oddziaływań.
- Podstawowym motywem działań osoby uciekającej się do manipulacji społecznej jest maksymalizacja własnego interesu grupy osób lub też instytucji, z którą się identyfikuje.

• D. Doliński

6

Przykra reguła



KAŻDYM MOŻNA MANIPULOWAĆ.



NIE MA LEKARSTWA, ANI SZCZEPIONKI,
ANI APLIKACJI NA SPARTFONA PRZECIW
MANIPULACJI

7



RODZAJE MANIPULACJI

8

Manipulacje skoncentrowane na samoocenie (1)

Samoocena publiczna
to ocena własnych działań, które podlegają ocenie innych ludzi.

Samoocena prywatna
to wewnętrzne 'lustro',
to nasza indywidualna ocena siebie i własnych działań.

9

Manipulacje skoncentrowane na samoocenie (2)

Ingracjacja – to podnoszenie własnej atrakcyjności w oczach partnerów interakcji.



Techniki ingracjacji to:

konformizm

podnoszenie wartości partnera (komplement, pochlebstwa)

autoprezentacja

deprecjacja innych

10

Manipulacje wykorzystujące dysonans poznawczy

Stopa w drzwiach to mechanizm, poprzez który człowiek bez żadnych nacisków z zewnątrz (bez groźby kary za odmowę lub obietnicy nagrody) spełnia jakąś łatwą do wykonania prośbę, będzie w konsekwencji dążył do uzasadnienia swojego zachowania.

Nawiązanie dialogu to technika wciągania osobę w rozmowę i w ten sposób zaangażowanie osoby w dany temat.

Eskalacja żądań to mechanizm polegający na zmuszaniu danej osoby do konsekwencji w utrzymaniu wcześniej podjętej decyzji.

11

Manipulacje emocjami

Sytuacje stresowe

Wzbudzanie „huśtawki” emocjonalnej

Zły i dobry policjant

„Drzwiami w twarz” czyli prezentowanie skrajnie radykalnych rozwiązań

Wzbudzanie poczucia winy

12

Manipulacje poczuciem kontroli – definicja



- Manipulacja poczuciem kontroli polega na wytworzeniu przekonania, że strona która nami manipuluje, nie kontroluje swojego zachowania, nie jest w stanie wpływać na jego skutki. Tworzy w nas przekonanie, że tylko my mamy możliwość wpływania na bieg zdarzeń.

13

Manipulacje poczuciem kontroli - techniki



Bezlitosny partner – powołanie się na kogoś kogo nie ma (np. szefa), ale kto teoretycznie ma możliwość podejmowania decyzji.



Wszystko albo nic – polega na pozornym pozbawieniu się kontroli nad sytuacją i stwierdzenie albo wszystko, albo ja się wycofuję.



Fakty dokonane



Zachowania irracjonalne, czyli udawanie „wariata”



Reorientacja czyli wskazanie kozła ofiarnego, aby odwrócić uwagę od istoty problemu

14

Manipulacje poczuciem kontroli - techniki



„Co by było gdyby ...”



Wycuczona bezradność – to budowanie sytuacji, w której jednostka dochodzi do przekonania o braku kontroli nad zdarzeniami, o braku zależności pomiędzy zachowaniem a jego efektami. (np. biurokracja)



Procedura scenariusza – opisywanie prawdopodobnej sytuacji, w której występuje osoba przekonywana, aby stała się ona dostępna w świadomości danej osoby. (wyobraź sobie).

15

Manipulacje oparte na wrodzonych automatyzmach

Autorytet –
naturalna
skłonność ulegania
autorytetom

Zasada
wzajemności

Autodeprecjacja

16

Manipulacje kontrowersyjne

„Pranie mózgu” to sekwencja technik manipulacyjnych.

Hipnoza

Perswazja podprogowa

17

Błędne skojarzenia

wysoka cena = wysoka jakość,

atrakcyjny wygląd = inteligencja, mądrość,

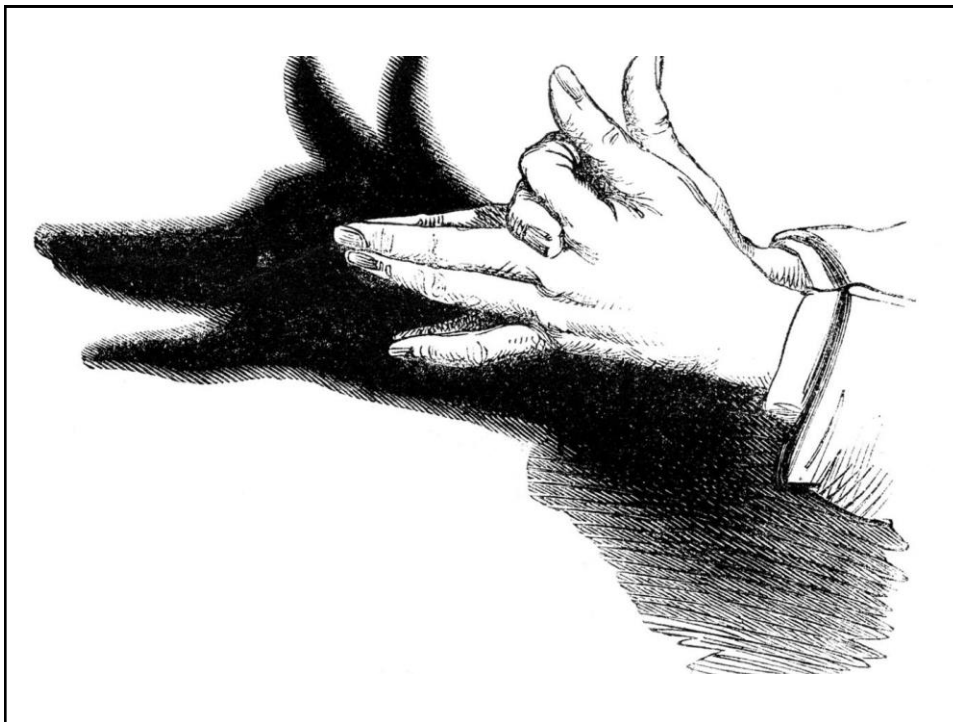
tytuł naukowy = nieomylność,

ubranie = wiarygodność,

ludzie patrzą = musisz być perfekcyjny

podobnych skojarzeń można przytoczyć wiele, każde z nich może być narzędziem kolejnej manipulacji

18



19

Techniki manipulacji w mediach (1)

Argumenty personalne,

Relatywizm,

Wnioskowanie pozbawione sensu,

Przeinaczanie i przeinterpretowywanie cudzych wypowiedzi, wyjmowanie słów z pełnej wypowiedzi,

Oddziaływanie na emocje,

Fabrykowanie konsekwencji,

Kreowanie świata z nieprawdziwych przesłanek,

Manipulowanie znaczeniem słów,

Społeczne dowody słuszności – większość ma rację

Korzystanie ze stereotypów.

20

Techniki manipulacji w mediach (2)

Wykorzystywanie autorytetów, by uwiarygodnić przekaz.

Fakty, których odbiorca nie ma jak zweryfikować.

Komentowanie informacji, zamiast podania faktów.

Umieszczanie prawdziwej informacji w kontekście wypaczającym jej sens.

Wtrącanie na marginesie informacji na inny temat, niż główny przekaz.

Nadanie nieproporcjonalnie dużej wagi informacji w celu wywołania wybuchu emocji.

Zniekształcenie (poprzez proste zabiegi językowe) informacji w celu wywołania wybuchu emocji.

Podanie nieprawdziwej informacji jako faktu.

Wykluczanie pewnych autorytetów z mediów, a korzystanie z innych, którzy podzielają pogląd nadawcy.

21

Techniki manipulacji w mediach (3)

Podanie informacji tak, aby odbiorca sam doszedł do wniosków pożądaných przez nadawcę.
Np. retoryczne pytania

Media wywołują u odbiorców również chęć naśladownictwa tak, aby odbiorcy naśladowali zachowania innych osób w mediach.

Informacja tendencyjna uwiarygodnia się poprzez wykorzystanie autorytetu do nadania pewnego komunikatu, i ukrywanie rzeczywistych intencji nadawcy.

Intoksykacja to stopniowe, konsekwentne i stałe wprowadzanie w strumień prawdziwych i wartościowych informacji, pojęć i związków znaczeniowych niepełnych lub częściowo prawdziwych, w celu zmiany obrazu świata odbiorcy na drodze modyfikacji tego, jak definiuje odbiorca wyznawane wartości.

22

Techniki obrony przed manipulacją – naturalne mechanizmy obronne (1)

- **Reaktancja:** to inaczej zachowanie prowadzące do odzyskania swobody, wolności. Reaktancja przejawia się poprzez działanie na przekór, wykorzystuje negatywne emocje.
- **Instykt hamowania agresji i empatia:** jako że mamy naturę prospołeczną i w toku naszego rozwoju jesteśmy socjalizowani, niektóre manipulacje są nieskuteczne. Badania pokazują, że agresji uczymy się poprzez modelowanie, a empatia wynika z naszej biologii: po prostu pomagamy osobnikowi tego samego gatunku. Czasami musimy dokonać bilansu zysków i strat i ocenić, które nasze postępowanie będzie lepsze.

23

Techniki obrony przed manipulacją – naturalne mechanizmy obronne (2)

- **Samoocena:** jest związana z reaktancją. Badania pokazują, że zarówno osoby o niskiej, jak i wysokiej samoocenie są bardziej odporne na perswazję i manipulację. Te pierwsze posiadają niską zdolność koncentracji uwagi na komunikatach zawierających perswazję, a te drugie bardzo wnikliwie analizują wszelkie informacje zawarte w przekazach.
- **Osobowość a manipulacja:** niektóre nasze wrodzone cechy mogą uchronić nas przed manipulacją, np. duży temperament, dominacja, autorytaryzm.
- **Zachowanie dystansu do sytuacji, w jakiej się człowiek znalazł.**
- **Poczucie humoru.**

24

Techniki obrony przed manipulacją – techniki radzenia sobie z manipulacją (1)

- **Akceptowanie komplementów:** polega na przyjmowaniu zarówno prawdziwych, jak i fałszywych komplementów.
- **Zmiana oceny na opinię:** gdy nasz rozmówca (media) używa oceny, naszym zadaniem jest powstrzymać się od bronięcia swoich racji. Następnie należy zmienić ocenę na opinię i wtedy jej zaprzeczyć.
- **Demaskowanie aluzji:** aluzja jest stosowana wtedy, kiedy trudno jest coś powiedzieć wprost. Dlatego ta technika pozwala nam na zamianę aluzji w opinię i zapytanie rozmówcy, czy dobrze zrozumieliśmy to, co powiedział. Wtedy nasz rozmówca z dużym prawdopodobieństwem albo obróci w żart wcześniejszą aluzję, albo zaprzeczy. A mediach jest wiele aluzji – trzeba je ujawnić.

25

Techniki obrony przed manipulacją – techniki radzenia sobie z manipulacją (2)

- **Przyznanie się do błędów:** inaczej nazwane „zasłoną z mgły”. Technika ta polega na spokojnym, cierpliwym przyjmowaniu krytycznych uwaga pod swoim adresem, pokazując, że jest nam to obojętne. W ten sposób rozmówca prędzej czy później zaprzestaje krytyki.
- **„Technika Małego Księcia”:** technika ta opiera się na ciągłym zadawaniu tego samego pytania do momentu uzyskania na nie odpowiedzi. Chodzi o to, aby rozmówca nie zmienił tematu rozmowy.
- **Zdarta płyta:** to powtarzane spokojnie i wielokrotnie zdanie. Dodatkowo, co wyróżnia to od poprzedniej techniki to to, że kontakt jest cały czas podtrzymywany poprzez nawiązanie do argumentacji naszego rozmówcy.

26

Techniki obrony przed manipulacją – techniki radzenia sobie z manipulacją (3)

- **Negocjowanie sposobu prowadzenia rozmowy:** jeżeli odczuwamy, że rozmówca stosuje wobec nas manipulację przerywamy rozmowę, mówimy o swoich odczuciach i ustalamy pewne zasady dalszego dialogu w celu kontynuowania go.
- **Złamanie zasady wzajemności:** idziemy na pewne ustępstwa w nadziei, że druga strona odstąpi od swoich żądań, a ona ustępuje np. tylko częściowo sądząc, że my w tej sytuacji nic nie zrobimy, my z kolei tego ustępstwa częściowego nie przyjmujemy.
- **Nie dajmy się prowokować.** Nie poddawajmy się łatwo informacjom serwowanym nam przez media.
- W radzeniu sobie z manipulacją w mediach najlepsza jest **nasza wiedza**. Sprawdzajmy, czytajmy, pytajmy, rozmawiajmy z innymi o tym, co nam komunikują media.

27

Obrona przed manipulacją w mediach

- Sposobem na obronę przed manipulacją, jest zrozumienie technik manipulacji.
- W momencie, gdy poczujemy się manipulowani, odczuwamy, że emocje zaczynają nami rządzić, będziemy mogli wziąć na nie w świadomym umyśle poprawkę, gdy tylko rozpoznamy jedną z technik manipulacji.

28

Jak chronić dzieci i młodzież przed manipulacją? (1)

Uczmy dzieci i młodzież asertywności.

Wspierajmy dzieci nastolatków w uczeniu ich własnego zdania, opinii, a nie formułowaniu ocen o osobach. Jeśli już ma to być ocena, to o zachowaniu danej osoby.

- Opinia to subiektywny pogląd na dane zagadnienie, które charakteryzuje się stwierdzeniami: *Uważam, że ..., Z mojego punktu widzenia to ..., Na podstawie mojej wiedzy sytuacja ..., W oparciu o moje doświadczenie ..., itp.*
- Ocena polega na wykorzystaniu przymiotników, przysłówków oceniających. Prawidłowa w oparciu o kryteria, nieprawidłowa w oparciu o emocje.
- Ocena nieprawidłowa: *Jesteś głupi, że się spóźniłeś do szkoły.*
- Ocena prawidłowa: *Biorąc pod uwagę czas dotarcia do szkoły, to postąpiłeś głupio nie uwzględniając korków.*

29

Jak chronić dzieci i młodzież przed manipulacją? (2)

Bądźmy odpowiedzialni. Człowiek odpowiedzialny unika manipulacji, po prostu komunikuje swoje potrzeby.

Uczmy logicznego myślenia, stosujmy racjonalne argumenty. Dzisiaj świat jest emocjonalny, a emocje to siła manipulacji. Czyli nie straszmy dzieci, tylko wyjaśniamy procesy, nie zasmucamy ich problemami, ale starajmy się razem przez nie przejść.

Uczmy dzieci abstrakcyjnego myślenia (np. filozofii), bo to pomaga unikać manipulacji. Choć oczywiście nie zawsze.

Demaskujmy manipulacje wspólnie z własnymi dziećmi i pokazujmy do czego ona prowadzi.

30

Polecane lektury, także dla młodzieży



Robert Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi.*



Jerzy Stelmach, *Sztuka manipulacji*



Marco Magrini, *Mózg. Podręcznik użytkownika*



Kaja Nordengen *Mózg rządzi. Twój niezastąpiony narząd.*



podręczniki z psychologii społecznej. Warto, aby młodzież poznała prawa psychologii społecznej