

ILUZIJE DUHA, PODVALE I MANIPULACIJA

Ana Pernek, Jovan Skorić, Nikola Kuburović, Miloš Krstić, Vuk
Vukmirović, Isidora Antić, Tatjana Damnjanović, Filip
Dramicanin, Ivan Tešović

UVOD - DEFINICIJA ILUZIJE

- Iluzija predstavlja izobličen pogled na stvarnost i može nam pružiti uvid u to kako um normalno tumači i organizuje dobijene informacije. Mogu je izazvati subjektivni, ali i objektivni faktori.
- Čulne iluzije mogu se javiti kod bilo kog ljudskog čula, ali najčešće su vizuelne (optičke).
- Razlikuju se od halucinacija.
- Posebne vrste iluzija nastaju pri manjku informacija, tj. kao posledica nepostojanja odgovora na neko pitanje i pogrešnog donošenja zaključaka.

VRSTE (SASTOJCI) ILUZIJA

- ◆ Lažne uspomene
- ◆ Déjà vu
- ◆ Cold reading
- ◆ Podvale

LAŽNE USPOMENE

- Lažna uspomena je izmišljeno ili iskrivljeno sećanje na neki događaj. Ovakva sećanja često mogu sadržati elemente istine, koji su iskrivljeni konfliktom informacija ili drugim problemima pamćenja.
- Faktori koji mogu uticati na lažno pamćenje uključuju dezinformacije i pogrešno pripisivanje originalnog izvora informacija. Postojeća znanja i druga sećanja takođe mogu da ometaju formiranje novog sećanja, dovodeći do toga da sećanje na događaj bude pogrešno ili potpuno lažno.

LAŽNE USPOMENE - PRIMERI

- Primeri ovog fenomena mogu se kretati od malih svakodnevnih stvari, poput pogrešnog sećanja da su ulazna vrata zaključana, do mnogo ozbiljnijih problema, na primer lažnog sećanja na detalje nesreće.
 - Elizabet Loftus - istraživanja o sećanjima
 - Mandela efekat
-

ELIZABET LOFTUS



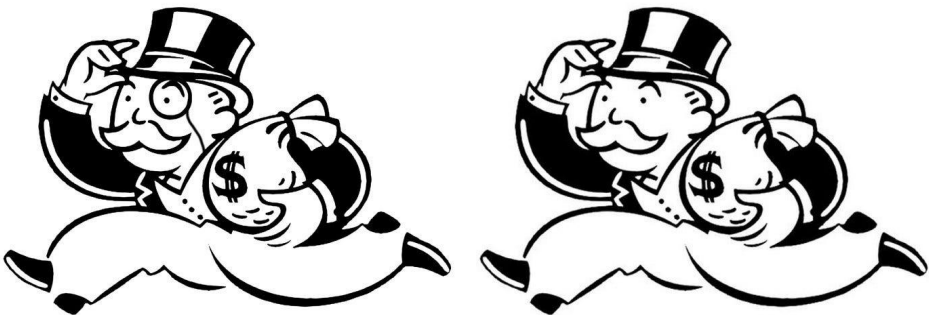
- Prvo istraživanje - izgubljeni u tržišnom centru
- Drugo istraživanje - izmišljena Disney reklama

MANDELA EFEKAT

- Mandela efekat je vrsta lažnog pamćenja koja se javlja kada se više različitih ljudi pogrešno seća iste stvari. Naziv je dobio po široko rasprostranjenom lažnom sećanju da je Nelson Mandela umro u zatvoru 1980-ih.
 - Široko rasprostranjene netačne informacije mogu suptilno uticati na individualna sećanja, što dovodi do teorija zavere i štetnih lažnih verovanja.
-

PRIMERI MANDELA EFEKTA

Jedan od najpoznatijih primera Mandela efekta uključuje maskotu popularne društvene igre Monopol. Ljudi ga često pogrešno pamte sa monoklom, iako ga nema.



Mnogi ljudi i dan danas veruju da se jedan od najpoznatijih zlikovaca u filmskoj istoriji obratio svom sinu sa „Luk, ja sam tvoj otac“. Međutim, to nije slučaj. Dart Vejder se Luku obraća sa „Ne, ja sam tvoj otac“.

DEJA VU

- Deja Vu ili “vec vidjeno” - psiholoska pojava koja se izrazava u smislu da se neka nova situacija vec dogodila, negde vec vidjena.
- 60-70% ljudi doživi ovo mentalno stanje tokom svog života.

DEJA VU

- Deja Vu ili “vec vidjeno” - psiholoska pojava koja se izrazava u smislu da se neka nova situacija vec dogodila, negde vec vidjena.
- 60-70% ljudi doživi ovo mentalno stanje tokom svog života.
 - Intenzivnije se javlja između 15-25 godine i ponavljanje je sve ređe sa starenjem
 - Takodje umor i trovanje alkoholom moze da doprinese ucestalijim epizodama

DEJA VU

- Deja Vu ili “*vec vidjeno*” - psiholoska pojava koja se izrazava u smislu da se neka nova situacija vec dogodila, negde vec vidjena.
- 60-70% ljudi doživi ovo mentalno stanje tokom svog života.
- Termin je stvorio francuski parapsiholog Emile Boirac.



DEJA VU

- Deja Vu ili “vec vidjeno” - psiholoska pojava koja se izrazava u smislu da se neka nova situacija vec dogodila, negde vec vidjena.
- 60-70% ljudi doživi ovo mentalno stanje tokom svog života.
- Termin je stvorio francuski parapsiholog Emile Boirac.



DEJA VU

- Deja Vu ili “vec vidjeno” - psiholoska pojava koja se izrazava u smislu da se neka nova situacija vec dogodila, negde vec vidjena.
- 60-70% ljudi doživi ovo mentalno stanje tokom svog života.
- Termin je stvorio francuski parapsiholog Emile Boirac.



DEJA VU

- Teorije:
 1. Kvar u procesiranju memorije



DEJA VU

- Teorije:
 1. Kvar u procesiranju memorije



DEJA VU

- Teorije:
 1. Kvar u procesiranju memorije
 2. Podeljena paznja - svesno i podsvesno opazanje



DEJA VU

- Teorije:
 1. Kvar u procesiranju memorije
 2. Podeljena paznja - svesno i podsvesno opazanje
 3. Zaboravljeno ili potisnuto secanje



DEJA VU

- Ucestale epizode deja-vu mogu biti posledica ostecenja mozga posebnog kod temporalnog reznja

DEJA VU

- Učestale epizode deja-vu mogu biti posledica oštećenja mozga posebnog kod temporalnog reznja
- Hipnagogički trzaji



DEJA VU

- Učestale epizode deja-vu mogu biti posledica oštećenja mozga posebnog kod temporalnog reznja
- Hipnagogički trzaji
- Presque vu (na vrh jezika)
- Jamais vu



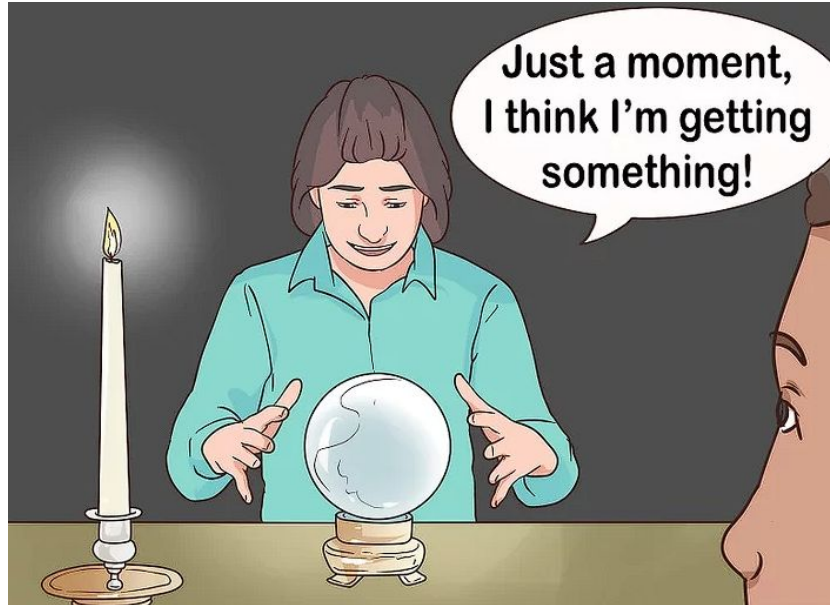
COLD READING

- Hot reading/cold reading
- Koriscen od strane mentalista, vraceva i medijuma



COLD READING

- Tehnike:
 1. Napipavanje



COLD READING

- Tehnike:
 1. Napipavanje
 2. Pustiti subjekta da vodi vecinu razgovora



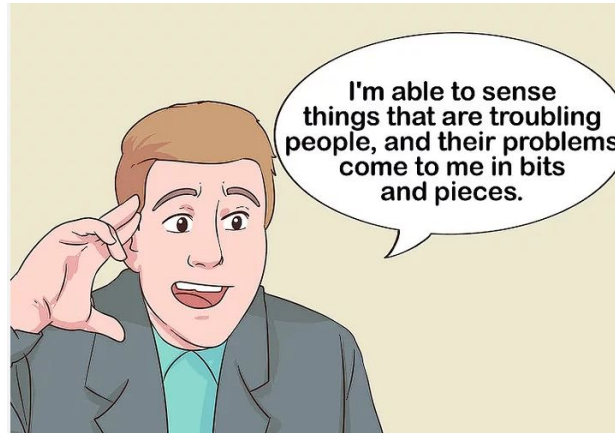
COLD READING

- Tehnike:
 1. Napipavanje
 2. Pustiti subjekta da vodi vecinu razgovora
 3. Koristiti odgovor subjekta kao da smo do njega dosli kroz cold reading



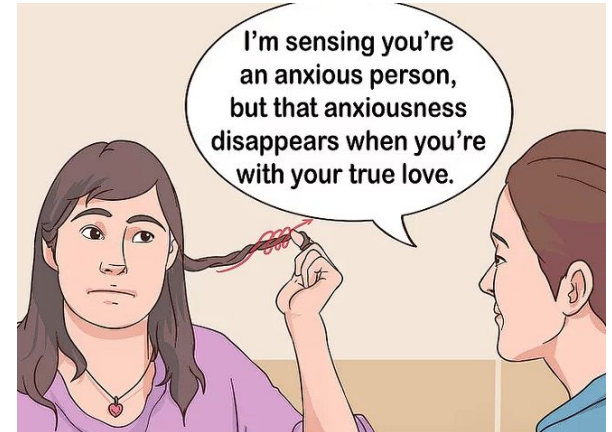
COLD READING

- Tehnike:
 1. Napipavanje
 2. Pustiti subjekta da vodi vecinu razgovora
 3. Koristiti odgovor subjekta kao da smo do njega dosli kroz cold reading
 4. Naci nacin da se lako izbegnu greske il da se krivica greski prenese na nesto drugo



COLD READING

- Tehnike:
 1. Napipavanje
 2. Pustiti subjekta da vodi vecinu razgovora
 3. Koristiti odgovor subjekta kao da smo do njega dosli kroz cold reading
 4. Naci nacin da se lako izbegnu greske il da se krivica greski prenese na nesto drugo
 5. Koristi dedukciju ali na nacin koji ce izazvati cudjenje



COLD READING

- Tehnike:
 1. Napipavanje *
 2. Pustiti subjekta da vodi vecinu razgovora
 3. Koristiti odgovor subjekta kao da smo do njega dosli kroz cold reading
 4. Naci nacin da se lako izbegnu greske il da se krivica greski prenese na nesto drugo
 5. Koristi dedukciju ali na nacin koji ce izazvati cudjenje

* Sa velikom verovatnocom



COLD READING

- Barnumov efekat - tendencija ljudi da prihvate opste opise licnosti kao izuzetno tacne (*"It's me for real"*)

COLD READING

- Barnumov efekat - tendencija ljudi da prihvate opste opise licnosti kao izuzetno tacne (*"It's me for real"*)
- Primeri barnumovih recenica:
 - ☐ *Imate veliku potrebu da vas drugi ljudi vole i da vam se dive*
 - ☐ *Imate tendenciju da budete kritichni prema sebi*
 - ☐ *Rekao bih da se cesto osecate tiho i rezervisano, ali kada vas pogodi raspolozenje, lako mozete da postanete centar paznje*

COLD READING

- Barnumov efekat - tendencija ljudi da prihvate opste opise licnosti kao izuzetno tacne (*"It's me for real"*)
- Primeri barnumovih recenica:
 - ☐ *Imate veliku potrebu da vas drugi ljudi vole i da vam se dive*
 - ☐ *Imate tendenciju da budete kritichni prema sebi*
 - ☐ *Rekao bih da se cesto osecate tiho i rezervisano, ali kada vas pogodi raspolozenje, lako mozete da postanete centar paznje*
- Horoskop koristi barnumov efekat da zavara ljude



PODVALE

Primeri podvale:

- Nigerijsko pismo
- Piramidalne šeme
- Vidovnjaci

NIGERIJSKO PISMO

- Vrsta prevare koja je nastala u Nigeriji 1970-ih godina.
- Žrtva dobija poruku u kojoj se prevarant predstavlja kao naslednik velike količine novca, uz objašnjenje da je jedini način da dodje do tog novca prenos sredstava preko tudjeg bankovnog računa.
- Prevarant obećava nagradu 40% od ukupnog iznosa, nakon što mu žrtva pošalje svoje poverljive lične i finansijske podatke.

PIRAMIDALNE ŠEME

Piramidalna šema je neodrživi poslovni model koji uključuje zaradu novca zbog uključivanja drugih ljudi u šemu, obično bez ikakvog prodanog proizvoda ili izvršenja bilo kakve usluge.



PIRAMIDALNE ŠEME

Kako prepoznati piramidalnu šemu:

- uveravanje da to nije piramidalna šema
- obećavanje velike zarade
- malo ili nimalo informacija o konkretnom poslu i kompaniji o kojoj se radi
- uveravanje da je potpuno legalno
- zarada se bazira na privlačenju novih učesnika
- pojava da samo početni članovi imaju bilo kakvu dobit

VIDOVNJACI

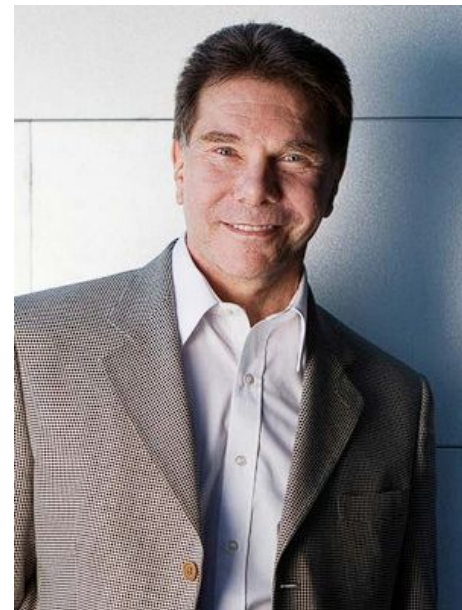


Postoji mnogo prevaranata koji se predstavljaju kao vidovnjaci i preko društvenih mreža se javljaju ljudima nudeći im svoje usluge kao što su proricanje budućnosti i rešavanje njihovih problema magijom.

MANIPULACIJA

MANIPULACIJA

- **Manipulacija** ne zahteva direktno da se promeni mišljenje, uverenje, verovanje već se temelji na kulturnoj tendenciji da se usklade vlastita mišljenja i stavovi sa delima
- Robert Cialdini (godfather of influence), americki psiholog otkrio je 6 vrsta manipulacija



VRSTE MANIPULACIJA

1. Reciprocitet
2. Angazman i koherentnost
3. Socijalni dokaz - dokaz na osnovu mase
4. Simpatija
5. Autoritet
6. Retkost

VRSTE MANIPULACIJA - RECIPROCITET

- Princip je da se vrati usluga onome ko nam je prvobitno uradio dobro
 - Ako vas neko pozove na rođendan, imate osećaj da trebate i vi njega da pozovete na svoj
- Društveni kod koji daje dobre rezultate za život u razumnom društvu, ali **postoji mogućnost manipulacije**

VRSTE MANIPULACIJA - RECIPROCITET

- Primeri:
 - Restoran i mint bombona



VRSTE MANIPULACIJA - RECIPROCITET

- Primeri:
 - Restoran i mint bombona



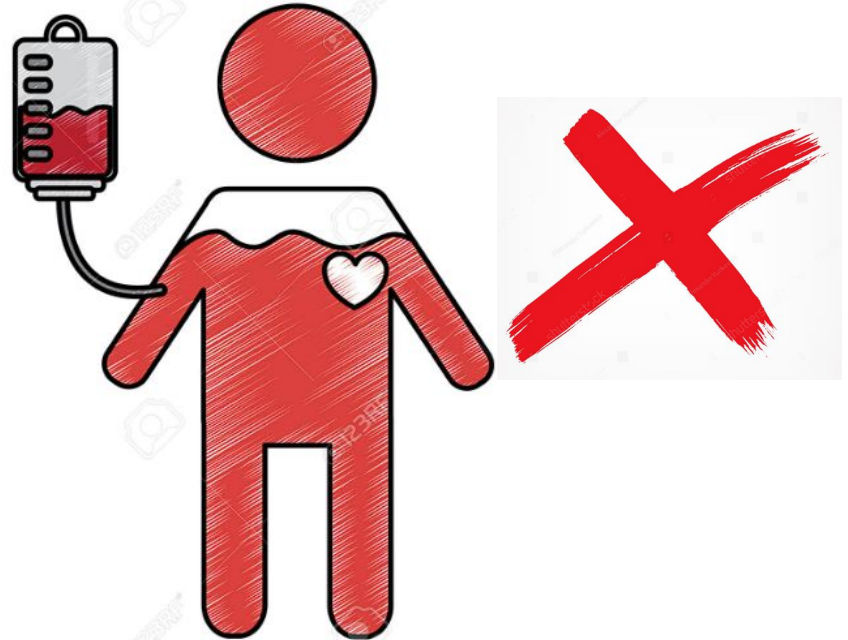
VRSTE MANIPULACIJA - RECIPROCITET

- Primeri:
 - Restoran i mint bombona



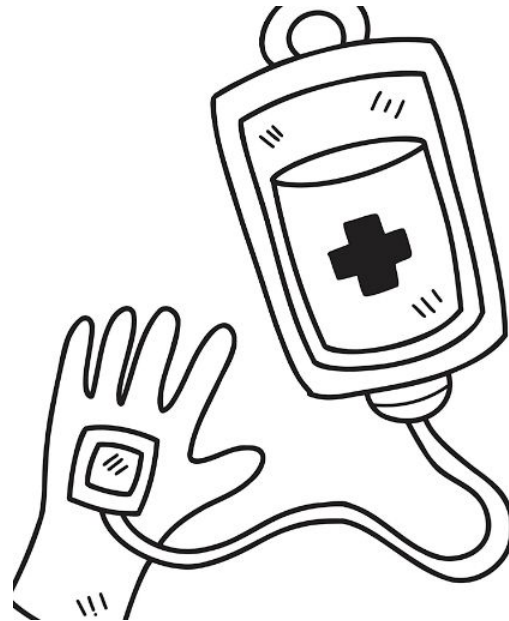
VRSTE MANIPULACIJA - RECIPROCITET

- Primeri:
 - Restoran i mint bombona
 - Lazni ustupak



VRSTE MANIPULACIJA - RECIPROCITET

- Primeri:
 - Restoran i mint bombona
 - Lazni ustupak



VRSTE MANIPULACIJA - RECIPROCITET

- Primeri:
 - Restoran i mint bombona
 - Lazni ustupak
 - Prodavac koji odvaja vreme za nas u radnji => imamo osecaj da trebamo da kupimo iako prvobitno nismo hteli



VRSTE MANIPULACIJA - RECIPROCITET

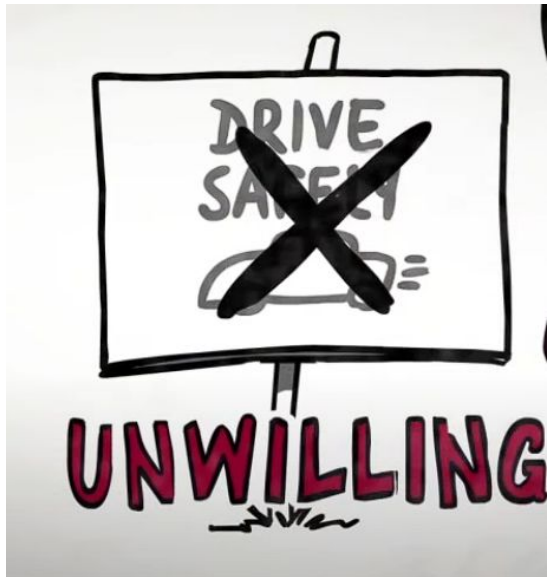
- Odbrane:
 - Kada dobijamo "poklon" treba da shvatimo da to nije poklon vec trik (za veci baksis, da kupimo vise isl.)
 - Odbrana od laznih ustupaka - zapitati se da li bi uradili 2. zahtev bez da ste bili pitani prvi veci zahtev
- * ***“Always give first”***
- * ***“Never say no problem after thank you”***

VRSTE MANIPULACIJA - ANGAZMAN I KOHERENTNOST

- Tendencija ljudi da budu konzistentni sa onim sto su vec uradili ili rekli, posebno ako su to uradili u javnosti
- Racionalizacija postupaka:
 - Ako sam glasao za X-a, a X pravi budalaštine, pronaći ću mu kvalitete koji ga brane pred onima koji su glasali za Y

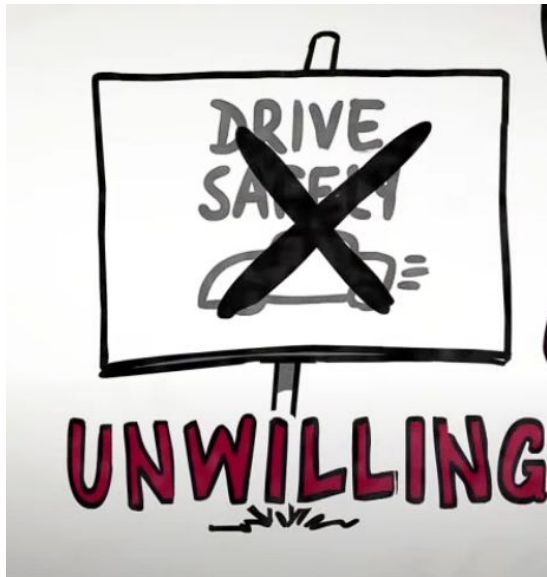
VRSTE MANIPULACIJA - ANGAZMAN I KOHERENTNOST

- Primeri:
 - Eksperiment u prevenciji saobraćajnih prekršaja



VRSTE MANIPULACIJA - ANGAZMAN I KOHERENTNOST

- Primeri:
 - Eksperiment u prevenciji saobraćajnih prekršaja



VRSTE MANIPULACIJA - ANGAZMAN I KOHERENTNOST

- Primeri:
 - Eksperiment u prevenciji saobraćajnih prekršaja
 - Primer sa plaze:
 - Neko od nas trazi da mu cuvamo stvari dok on/ona ode se kupa, mi prihvatimo

VRSTE MANIPULACIJA - ANGAZMAN I KOHERENTNOST

- Primeri:
 - Eksperiment u prevenciji saobraćajnih prekršaja
 - Primer sa plaze:
 - Neko od nas trazi da mu cuvamo stvari dok on/ona ode se kupa, mi prihvatimo
 - Pojavljuje se lopov

VRSTE MANIPULACIJA - ANGAZMAN I KOHERENTNOST

- Primeri:
 - Eksperiment u prevenciji saobraćajnih prekršaja
 - Primer sa plaze:
 - Neko od nas trazi da mu cuvamo stvari dok on/ona ode se kupa, mi prihvatimo
 - Pojavljuje se lopov
 - Mnogo su vece sanse da cemo juriti za lopovom ako smo vec prihvatili da cuvamo stvari

VRSTE MANIPULACIJA - ANGAZMAN I KOHERENTNOST

- Primeri:
 - Eksperiment u prevenciji saobraćajnih prekršaja
 - Primer sa plaze
 - Mamac (promocija patika X)

VRSTE MANIPULACIJA - ANGAZMAN I KOHERENTNOST

- Odbrane:
 - Protiv mamca => zapitati se da li biste napravili takav izbor pre ulaska u radnju
 - Iskoristiti nove informacije koje nam u prošlosti nisu bile raspoložive
 - Naučiti da se kaže NE po cenu da se bude neugodan

VRSTE MANIPULACIJA - SOCIJALNI DOKAZ

- Osnovni princip ove vrste manipulacije je formiranje sopstvenog mišljenja na osnovu tuđih
- Na ovaj način funkcionišu propaganda i reklama

primer: Pozitivno mišljenje i iskustvo neke poznate ličnosti o određenom proizvodu može nam uliti poverenje da ga i mi kupimo.

VRSTE MANIPULACIJA - SOCIJALNI DOKAZ

Postavljanjem prividne reperne tačke stvaramo lažnu normalnost i lišavajući subjekte drugih repera, možemo ih navesti na dela koja su naizgled nerazumljiva.

Primeri:

- ako više ljudi posmatra nešto, i ostali će to da urade
- ako nam je napomenuto koliko iznosi bakšiš u proseku, biće nas sramota da ostavimo manje i ako mislimo da je to previše

VRSTE MANIPULACIJA - SOCIJALNI DOKAZ

Difuzna odgovornost:

- svako u grupi smatra da će neko drugi uraditi ono što je potrebno

Uzroci difuzne odgovornosti:

- pojedinac u većoj grupi oseća manju odgovornost
- pojedinac nije siguran u ispravnost svoje odluke
- nedostatak samopouzdanja
- pojedinac pretpostavlja da je neko drugi već preduzeo nešto



Afera Đenoveze

- Kiti Đenoveze je ubijena 1964. godine u Americi. Ubica je udarao i silovao dok je nije ubio. Ubistvo je trajalo 1h 30 min. Sve to je iz svojih kuća posmatralo 38 osoba, niko nije pozvao policiju.

VRSTE MANIPULACIJA - SOCIJALNI DOKAZ

Odbrana:

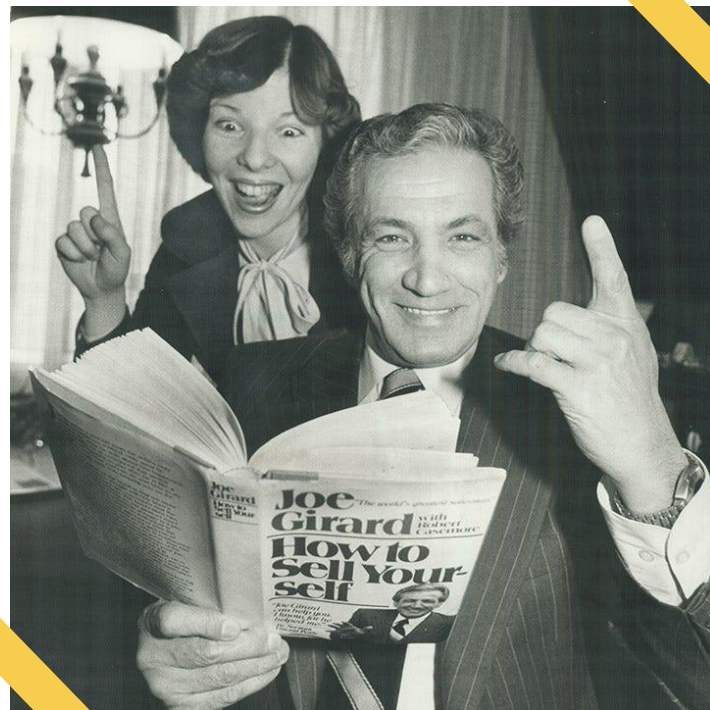
- protiv lažnih repera - porediti sa spoljašnjim svetom
- protiv argumenta broja - setiti se da broj ljudi koji veruju u nešto nemaju nikakvog uticaja na istinitost toga
- protiv disolucije odgovornosti - označiti pojedinca precizno

VRSTE MANIPULACIJE - SIMPATIJA

- Simpatija je percepcija, razumevanje i reakcija na nevolju ili potrebu druge osobe.
 - Osećanje simpatije podstiče: obraćanje pažnje na osobu, verovanje da je ona u stanju potrebe i razumevanje konteksta onoga što se dešava u njenom životu.
 - Zbog svojih osobina, simpatija se vrlo lako može iskoristiti kao forma emotivne manipulacije.
-

SIMPATIJA - PRIMER

- Džozef Samuel Girardi je proglašen najboljim prodavcem svih vremena i ljudi su se dugo pitali zbog čega
- Na to pitanje dao je odgovor psiholog Robert Cialdini
- Postoje tri ključne stvari koje su dovele do Girardijevog uspeha:
 - Česti komplimenti
 - traženje sličnosti
 - pružanje pažnje



ASOCIJACIJA

- Asocijacija je u psihologiji proces stvaranja mentalnih veza između draži, osećaja, ideje ili sećanja u smislu sličnosti, suprotnosti i bliskosti.
 - Može se koristiti kao taktika manipulacije, pridruživanjem nečeg pozitivnog kako bi se nasledila njegova obeležja.
 - Primeri mogu biti preporuke poznatih ljudi ili prijatelja
-

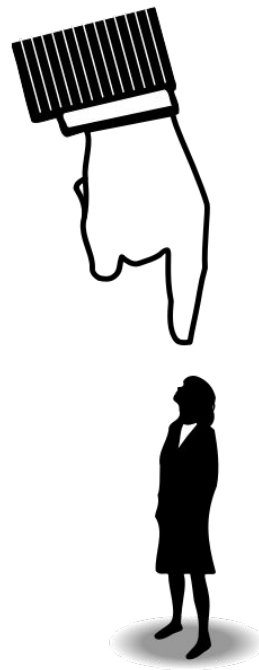
EFEKTIVNE ODBRANE



- Postavljanje jasnih granica
- Kada osetite manipulaciju, zamolite osobu da mirno objasni svoje ponašanje ili izjave
- Preispitivanje motiva (poznata osoba je možda plaćena za svoju preporuku...)
- Zajedničke osobine ne moraju da znače ništa

VRSTE MANIPULACIJE - AUTORITET

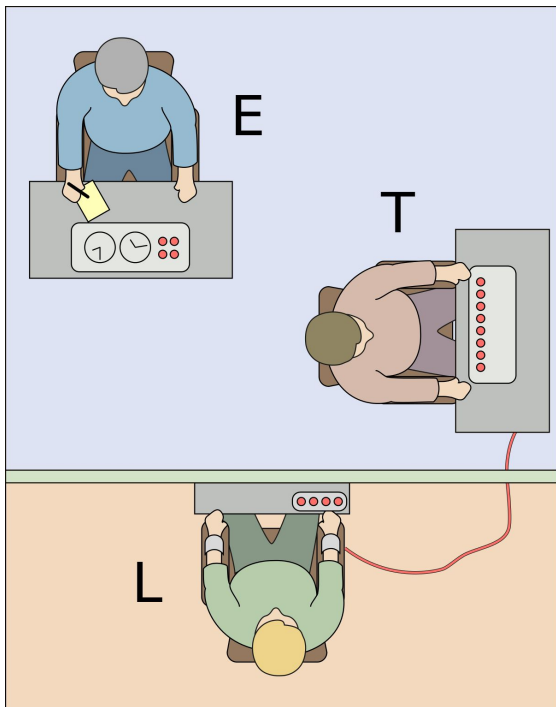
- Jedan od oblika logičke greške je upravo pozivanje na autoritet.
- Ljudi su skloni ka tome da slušaju osobu koja deluje kao da zna šta radi.
- Autoritet može biti lažan ili se zloupotrebiti radi manipulacije.



MILGRAMOV EKSPERIMENT

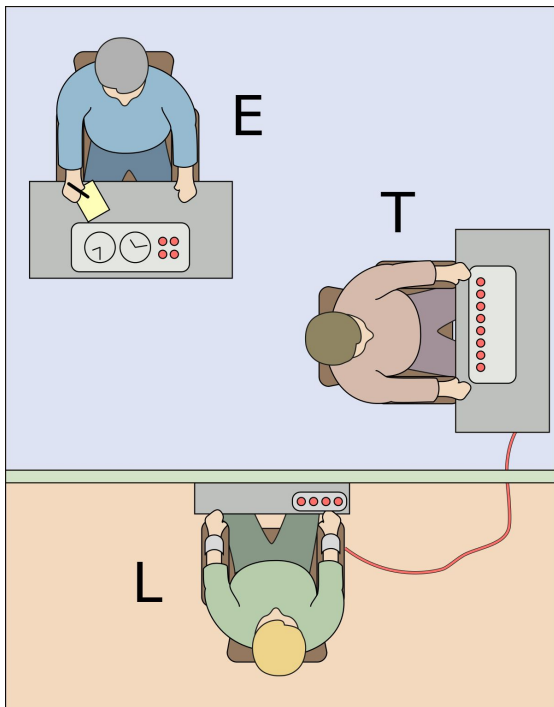
- Stenli Milgram, psiholog sa Univerziteta Jejl, sproveo je jedno od najpoznatijih istraživanja o poslušnosti u psihologiji.
- Do koje mere bi ljudi poštovali naređenja ako bi to uključivalo povredu druge osobe?
- Milgram je ispitivao opravdanja za akte genocida koje su ponudili optuženi na suđenjima za ratne zločine u Nirnbergu u Drugom svetskom ratu. Njihova odbrana je često bila zasnovana na „poslušnosti“ – da su samo izvršavali naređenja svojih pretpostavljenih.

MILGRAMOV EKSPERIMENT



- E - eksperimentator (osoba koja izdaje naređenja)
- T - učitelj (dobrovoljac koji učestvuje u eksperimentu)
- L - učenik (glumac koji glumi bol)

MILGRAMOV EKSPERIMENT



- Učeniku je data lista reči koje mora da nauči, nakon čega ga učitelj testira
- Greška = električni šok
- Šok se kreće od 15 volti (blag udar) do 450 (opasnost – jak udar).
- Ako učitelj okleva eksperimentator zadaje naređenje da nastavi.

MILGRAMOV EKSPERIMENT - REZULTATI

- 65% učesnika nastavilo je do najvišeg nivoa od 450 volti. Svi učesnici su nastavili do 300 volti.
 - Ljudi uglavnom slušaju naređenja drugih ako njihov autoritet smatraju moralno ispravnim ili pravno zasnovanim. Ovakvo ponašanje uči se u različitim situacijama (u porodici, u školi, na radnom mestu).
-

ODBRANE

- Nijedna tvrdnja nije tačna samo zato što je iznosi autoritet.
- Zahtevanje dokaza
- Preispitivanje situacije i zahteva
- Svest o mogućnosti zloupotrebe



VRSTE MANIPULACIJA - RETKOST

- Osnovni princip ove vrste manipulacije je predstavljanje nečega kao retkost da bi izgledalo impresivnije.
- Retkost, odnosno nedostupnost razvija takmičarski duh, a samim tim i osećaj zadovoljstva kada se dođe do cilja.
- Što je retko skupo je.

VRSTE MANIPULACIJA - RETKOST

Raspoloživost

- Nedostupnost povećava želju i vrednost u očima onoga ko traži.
- Upozorenje da je ostao još samo jedan proizvod

Jedinstvena prilika

- Stvoriti situaciju da sagovornik misli da je u pitanju poslednja šansa
- Ako iskoristite jedinstvenu priliku i pozovete odmah...
- Još uvek nije prodato, ali posle Vas me čeka ozbiljna mušterija.

VRSTE MANIPULACIJA - RETKOST

Odbrana:

- protiv lažne neraspoloživosti
 - da li vam stvarno treba taj proizvod
 - to što je poslednji mu ne povećava vrednost
- protiv jedinstvene prilike
 - tražiti vremena da razmislite
 - praviti spisak za kupovinu kako bi se izbegla nametnuta kupovina

IZVORI

- <https://www.studysmarter.co.uk/explanation/s/psychology/famous-psychologists/elizabeth-loftus/>
 - <https://www.medicalnewstoday.com/articles/mandela-effect#definition>
 - <https://news.wpcarey.asu.edu/20061122-gentle-science-persuasion-part-one-liking>
 - <https://www.simplypsychology.org/milgram.html>
 - https://sl.m.wikipedia.org/wiki/Nigerijska_prevara
 - <https://www.youtube.com/watch?v=kv0sOX6Alrk&t=421s>
 - https://sr.m.wikipedia.org/sr-ec/Ubistvo_Kiti%C4%90enoveze
 - https://sr.m.wikipedia.org/sr-ec/%D0%9F%D0%B8%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D0%BB%D0%BD%D0%B0_%D1%88%D0%B5%D0%BC%D0%B0
 - https://bs.wikipedia.org/wiki/D%C3%A9j%C3%A0_vu
 - <https://www.stetoskop.info/psihologija-danas/objasnjenje-fenomena-vec-vidjeno>
 - <https://www.wikihow.com/Cold-Read>
-

HVALA NA
PAŽNJI!

