

Zetetika

~ 11 ~

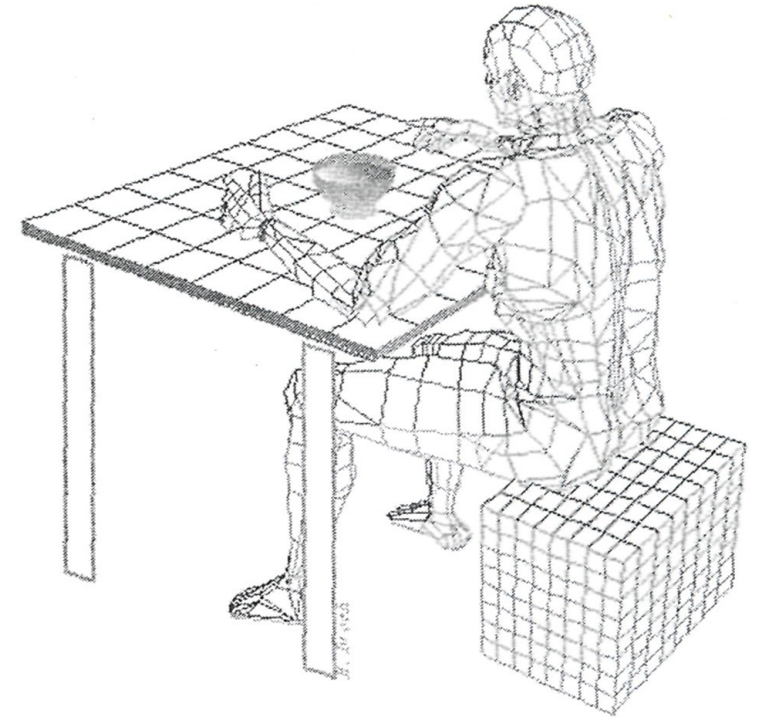
Staša Vujičić Stanković

Iluzije duha,
podvale i manipulacija

Iluzije duha

- Videli smo da se ne možemo osloniti na čula, kao i da koristeći verovatnoću ili logiku, subjekt može da bude naveden na pogrešan zaključak.
- Da li je i naš misaoni sistem podešen na takav način da generiše pogrešne predstave (slike, utiske, itd.)?
- „Sastojci“ potrebni za ovakve ishode su:
 - malo psihologije
 - malo grešaka u zaključivanju
 - funkcionisanje memorije...

Primer



- Da li ste jutros doručkovali?
Koncentrišite se!
 - Gde ste sedeli?
 - Kako su Vam stajale ruke?
 - Kako noge?
 - Šta ste doručkovali?
 - Napravite u glavi svoju sliku dok doručkujete? Šta vidite?
 - **Nacrtajte!**

Nešto ovako?

Rezultat: **lažna uspomena!**

U stvarnosti ste morali videti svoje ruke i tanjir...

Sastojci

- Lažne uspomene
- Déjà-vu
- Cold reading (Barnumov efekat)
- Podvale

Lažne uspomene

Memorija funkcioniše tako što
rekonstruiše!

Jezički primer
(Noam Čomski):

besmisleno, ali gramatično: **lako da se zapamti!**

bezbojne zelene ideje besno spavaju

besmisleno i agramatično: **teško se pamti!**

ideje besno bezbojan spavaju zelene

Lažne uspomene

- Memorija može da bude nepouzdana!
- Lako se prihvate uspomene drugih ili modifikuju vlastite prema svedočenju drugih!

Eksperiment 2

Loftusove

- Otprilike trećina ljudi kojima je pokazana falsifikovana reklamna knjižica o Diznilendu u kojoj se opisuje poseta ovom parku, je u kasnijem intervjuu tvrdila (da se dobro seća) da se prilikom posete Diznilendu rukovala s Duškom Dugouškom.

Loftus, E.F (2004). Memories of things unseen.
Current directions in Psychological Science, 13, 145-147.

Déjà-vu

Déjà-vu osećanje prepoznavanja i poznatosti neuobičajene ili sasvim nove situacije.

- iskustvo doživljava 7-oro od 10 ljudi
- hipoteze:
 - premor
 - modifikacija brzine prenosa između neurona
 - prekid u neprekinutoj percepciji
 - nesvesno aktiviranje bliskosti jedne opšte scene
 - metempsihoza - Segan - reinkarnacija

Cold reading

Cold reading je metoda prikupljanja informacija koje subjekt nije imao nameru da prenese.

- metodu veoma koriste trgovci i šarlatani
- primer:
 - predviđanje preko telefona (prorok iz 90-tih Trgovčević, Lav Geršman,...)

Cold reading

- koristiti odgovor subjekta:
 - „vidim neku životinju - ... - tako je – to je pas“
- korišćenje intonacije:
 - „imate momka/devojku“
 - ako imate – to je dokaz vidovitosti
 - ako nemate – to je pitanje

Subjekt ne primećuje blefiranje!

Cold reading

- napipavanje

- Poznajete nekog čije ime počinje sa S ?
- Ne baš...
- Ne, ne, to je L ?
- Da, ali nismo baš bliski...
- U stvari to je M...
- Da.
- ...nešto kao Milan, Miodrag...
- Da, kolega i drug još iz osnovne škole. Radimo zajedno već 15 godina!
- Da, to je to! Njega vidim. Napredovaće u poslu!
- Zaista. Postaćе šef...

Sasvim verovatno posle 15 godina u istom preduzeću!

Cold reading

- Forer-Barnumov efekat, 1940. –
kognitivni otklon koji utiče da se neodređeno tvrđenje učita u vlastiti
iskustveni svet
- koristiti raspoložive informacije, ali na način koji će izazvati efekat čuđenja
(princip Šerloka Holmsa)
 - Dobar dan, Jelena!
(Ime je zapisano na bedžu, na svesci ili ga je neko izgovorio)
 - Imate lepog psa!
(začuo se lavež u pozadini)

Podvale

- opšti princip: podvaliti podvalantu!
- razlog: neće podneti tužbu!
- Primeri podvalanata:
 - nigerijsko pismo
 - piramidalne banke
 - piramidalna prodaja (sistem zabranjen u industrijskim zemljama, ex. Herbalife)
 - vidovnjaci

From donfrancous@yahoo.com Tue Feb 15 20:57:45 2011

Date: Tue, 15 Feb 2011 11:44:53 -0800 (PST)

From: "[utf-8] ŠPANJOLSKI EURO MILIJUNA nagradu" <donfrancous@yahoo.com>

Reply-To: inf.catalunyaseclog@live.com

To: undisclosed recipients ;

Subject: [utf-8] Čestitka vaš e-mail adresu osvojio (španjolski euro milijuna nagrada)

ŠPANJOLSKI EURO milijuna međunarodnih LUTRIJA KOMISIJE

Sa stola predsjednika.

Nagrada ODJEL

C / Lambllia frente 4 planta # 26,

22476, Madrid, Španjolska.

Pažnja: sretan dobitnik,

Mi smo rado objaviti za vas konačni rezultat na našim EURO milijuna međunarodnih godišnji Lottery programu. Ovaj rezultat u početku je bio odgođen zbog pomiješati e-mail adrese, rezultati su konačno objavljeni na 14. veljače 2011, a vaše e-mail adresu u prilogu pobjednik BROJEVI: 01 22 32 48 50; koja su sretni zvijezde brojevi: 06, 07, crtanje No: 361 i pobjednički Referentni broj: ESP / HW 57709/11, što dovodi do vas osvojio lutrija u prvoj kategoriji u godini 2011. BEZ KARTE je prodana.

Stoga su odobrena za jednokratnu isplatu od 1.000.000 eura (jedan milijun eura samo) u gotovini. To je od ukupno novčanu nagradu od 9000000 eura (devet milijuna eura samo) Zajednička među devet međunarodnih pobjednika u ovoj kategoriji.

Geršman, 2011.

Lav Geršman - Predvidjanja za 2011.

Izvor: Alo

Lav Geršman, čuveni beli mag, poreklom Jevrejin iz Ukrajine, ekskluzivno za “Alo!” otkrio da nas u novoj 2011. godini očekuju isti politički lideri “samo u drugim foteljama”, moguća žarišta slična Kosovu, kao i raskol u SPC!

Žermenina predviđanja

Ovaj psiholog i pisac, za kojeg pričaju da je u dan predvideo početak i kraj NATO agresije na SRJ, najavljuje ratove širom planete, kao i državni udar u Venecueli!

Što se tiče političke situacije u Srbiji, Lav Geršman kaže da “bez obzira na to ko bude na vlasti, ozbiljnog pomaka za obične ljude, neće biti”!

- Jedino bi kralj nešto mogao da promeni, ali se za krunu pozitivni period završio 2009. Sada, najmanje do 2014, kruna nema snage da izvadi zemlju iz stanja u kojem se nalazi! - započinje Geršman priču za “Alo!”. 16

Geršman, 2011.

autoritet

Ovaj beli mag, koji se družio sa Kastanedom i putujući po svetu postao vrhunski poznavalac svih magija i načina da se one otklone, kaže da u 2011. jedino sa Crnom Gorom neće doći do poboljšanja odnosa.

Vidim poboljšanje odnosa sa svim zemljama bivše SFRJ, osim sa Crnom Gorom! Ozbiljne opasnosti od država sa strane ne vidim. Sve negativno dolazi iznutra - objašnjava beli mag.

Ne vidim boljitka ovoj zemlji. Izbori neće ništa promeniti. Neko će malo napredovati, neko malo izgubiti, ali uglavnom će ostati ista imena. Menjaće se samo mesta i fotelje! Da li će biti novih žarišta, sličnih Kosovu, zavisi od profesionalnosti organa koje štite zemlju i zakon, dakle od suda, vojske, DB-a i policije. Postoji i slaba mogućnost raskola u SPC. Oni koji se odvoje ostaće na margini! - sluti Geršman, i najavljuje burna i krvoločna dešavanja na svetskoj sceni.

Geršman, 2012.

Verovatno nema osobe u Srbiji koja nije čula za Lava Geršmana, **magistra bele magije**. Od 1991 stekao je zavidnu reputaciju u domenu parapsihologije, pa i magazin Treće oko redovno objavljuje njegove novogodišnje prognoze u kojima uvek „ima nečega“.

Ne očekuje u 2012. da će **baš doći do smaka sveta**, ali će se tokom godine nastaviti prirodne katastrofe, jer se **diže nivo svetskog okeana. Pukotine u Zemljinoj kori će se širiti**, što će dovoditi do zemljotresa, a ovi do cunamija. pro cemu su na listi ugroženih područja pre svih Japan, Amerika i delovi Rusije.

Srbiju bi mogli da pogode samo manji zemljotresi, bez ljudskih žrtava, ali se Geršman plaši poplava. Sledeće godine u Srbiji magistar bele magije vidi ozbiljnu opasnost od građanskih nemira, što se neće završiti samo na demonstracijama, već bi moglo da dođe i do uruženih sukoba, sve do građanskog rata. **Pretenzije Zapada su da i dalje slabi Srbiju, smatra Geršman, pa će dugoročno pokušati da otcepi Vojvodinu, Rašku oblast, jug zemlje.**

Narod će živeti loše jer će standard i dalje opadati. **Povećavaće se i broj razvoda, sterilitet će takođe biti u porastu, najviše zbog radioaktivnosti kojom smo zatrovani.**

Geršman, 2017.

Za specijalno godišnje izdanje časopisa Treće oko, šta Srbiju, prema njegovoj prognozi, očekuje u 2017. godini.

Imaćemo, vidi Geršman, dve mogućnosti - da se pridružimo Evroazijskoj uniji, dakle Rusiji, ili da prihvatimo zahteve da se zauvek odrekemo Kosova i nastavimo "put" u Evropsku uniju, što bi - po njemu - bila lošija opcija. Prva staza dovela bi nas do mira i bolje pozicije, a druga, prema Geršamnu, do rata. Standard će nam ostati isti. Penzije neće biti vraćen na staro, možda će biti "povećane" samo sibolično. Kupovna moć stanovništva će polako opadati, a na predsedničkim izborima će verovatno pobediti proruske snage.

Geršmana brine kolaps u srpskom zdravstvu, koji vidi u nedostatku lekova, instrumenata, dijagnostičke aparature. Pogađaće nas i klimatsko oružje, tako da će biti verovatno i elemnatrnih nepogoda. Postojeće opasnosti od poplava, koje će biti opasne zato jer se malo toga uradilo na obezbeđenju sistema i nabavci mobilnih brana.

Zima će biti malo hladnija od prethodne, ali će već početkom marta početi otoplavanje. Snag će padati kratko ali obilno.

Kosovo je izgubljeno, a Srbi koji tamo žive su uplašeni i etničko čišćenje će se lagano nastaviti, kaže magistar bele magije Lav Geršman.

Manipulacija

Manipulacija

- **Manipulisati** = navesti ljude da promene svoje ponašanje
- Manipulacija ne zahteva direktno da se promeni mišljenje, uverenje, verovanje već se temelji na prirodnoj (kulturnoj) tendenciji da se usklade vlastita mišljenja i stavovi sa delima, ali ne i obratno
- odavde:
navesti na delovanja koje će da vas angažuje više nego što vam je bila namera, ako vam je to uopšte bilo namera

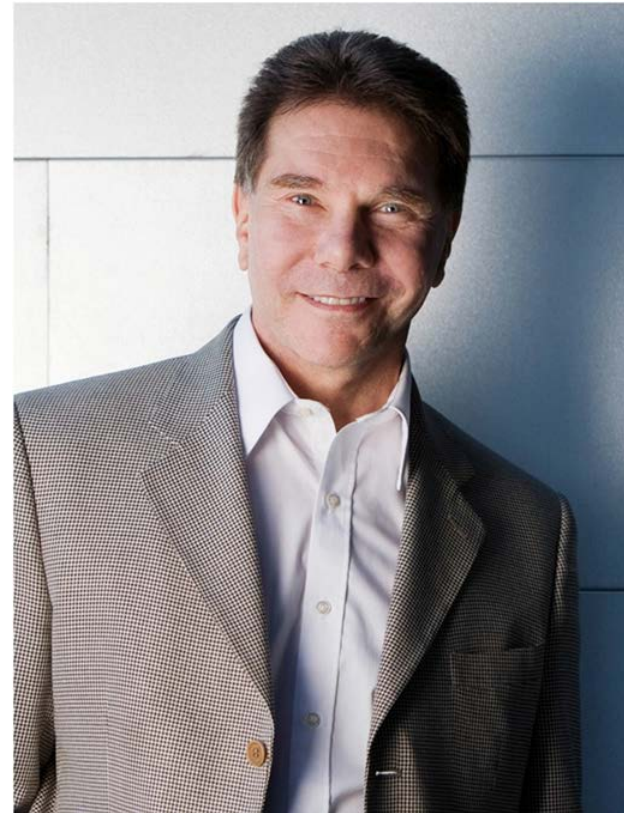
Čemu?

- da bi se izbeglo da vas prevare u svakodnevnom životu
- da bi se izbegli zaključci vođeni osećanjima:
istina je da me je prevario i da je lagao, ali baš je simpatičan...
- da bi se prepoznali manipulatori i da biste naučili da ih se čuvate

Cialdini

- Robert Čialdini,
profesor emeritus psihologije i marketinga
Državnog univerziteta u Arizoni.

<https://www.influenceatwork.com/>



Arsenal manipulatora

automatske reakcije

1. reciprocitet
2. angažman i koherentnost
3. socijalni dokaz - dokaz na osnovu mase
4. simpatija
5. autoritet
6. retkost

1. Reciprocitet

- princip, vrlo star i u temeljima civilizacije, je da se uzvрати onome ko vam je nešto podario:
 - odgovoriti na čestitku
 - načiniti poklon X-u za venčanje sličnog ili većeg iznosa nego što je on vama načinio...
- Ovo je društveni kôd koji globalno daje dobre rezultate za život u razumnom društvu, ali – **postoji mogućnost manipulacije**

Umetnik, koka-kola i lutrija

- uslovi eksperimenta:
 - subjekt je u prostoriji u kojoj treba da proceni slike u prisustvu autora (lažnog!)
 - umetnik izlazi i vraća se sa dve flaše koka-kole ili bez ičega u kontrolnom ogledu
 - kasnije, zamoli subjekta da od njega kupi lozove za lutriju...

Umetnik, koka-kola i lutrija

- rezultat:
 - subjekt kupuje dva puta više lozova ako mu je poklonjena koka-kola
 - rezultat je konstantan i ne zavisi od ponašanja umetnika (simpatičan ili ne)
- zaključak:
 - subjekt se oseća obaveznim da poravna svoj dug ma kakva bila osoba kojoj je dužan

Čokolada i bakšiš

- uslovi eksperimenta:
 - u restoranu, kelner donosi, uz račun, čokoladu, ili samo račun u kontrolnom slučaju
- rezultat:
 - bakšiš ide od 15 do 18% po računu
 - ako kelner donese još čokolade, napojnica se povećava
 - „pažljiv“ i prijateljski stav se, dakle, plaća

Varijante

- besplatni uzorci
- štandovi za degustaciju
- ako ste došli samo da „pogledate“, a prodavac vam posveti vreme da objasni gomilu stvari relevantnih za odlučivanje, osećate se obaveznim da nadoknadite trud koji je uložio
- komplimenti prodavačice za model koji vam tako dobro stoji

Lažni ustupak

- *Da li biste bili voljni da pravite društvo zatvorenicima 4h nedeljno tokom godinu dana?*
- *Ne.*
- *Dobro, ali da li biste pristali da u subotu popodne delite letke po vašem kraju?*
- *Da!*

Neprihvatljiv zahtev (ako prođe, super!) za kojim sledi pravi zahtev koji bi verovatno bio odbijen bez ove manipulacije.

Varijante

- prikazivanje zahteva u opadajućem redosledu po važnosti
- metode prodaje: predložiti prvo najskuplji model
- više faktora u igri:
 - fasciniranost luksuznim modelima
 - kupljeni model treba da nalikuje na skuplji model
 - trud koji je prodavac uložio

Primer

The image shows a promotional page for Small Luxury Hotels. It features a large dashed heart outline on the left. To its right, there are two columns of text: 'Šta možete da osvojite' and 'Kako možete da osvojite'. Below the text are three photographs: a hotel interior, a hotel exterior at night, and a hotel room. A red circle highlights the text 'Nije potrebno da bilo šta kupite, samo probajte jedan par ECCO cipela i dobićete kupon za nagradnu igru.' in the 'Kako možete da osvojite' section. A red arrow points from the heart outline to the text 'Šta možete da osvojite'. At the bottom, a red-bordered box contains the text 'Small Luxury Hotels', 'Over 100.000 hotels worldwide.', 'Save up to 75% on your reservation!', and 'www.booking.com'.

Šta možete da osvojite
Nezaboravan vikend-odmor u jednom od prelepih hotela Small Luxury Hotels. Kao deo međunarodne grupe luksuznih hotela, hoteli Small Luxury Hotels nude gostoprimstvo vrhunske klase i odmor uz izvanrednu ponudu smeštaja i pratećih aktivnosti.

Kako možete da osvojite
Učestvovanje u igri za nagradu u vidu luksuznog vikend-odmora u hotelu Small Luxury Hotels je veoma jednostavno. Nije potrebno da bilo šta kupite, samo probajte jedan par ECCO cipela i dobićete kupon za nagradnu igru.

Small Luxury Hotels
Over 100.000 hotels worldwide.
Save up to 75% on your reservation!
www.booking.com

Odbrane

- protiv „medenih“ prodavaca:
 - pomislite da se ne trudi da bi vama pričinio zadovoljstvo, već da mora da smanji zalihe
- protiv besplatnih poklona/uzoraka:
 - ne prihvatiti
 - uzeti zaista mnogo 😊
- protiv lažnih ustupaka:
 - zapitati se da li je to zaista ustupak ili se radi opet o koristi

2. Angažman i koherentnost

- Kognitivna disonanca:

ljudska bića nastoje da budu konzistentna, usklađena

- 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 (pripadanje grupi)

Teorija angažmana

- iskustvo sa plaže:
 - X traži od subjekta da pripremi njegove stvari dok se kupava
 - pojavljuje se lopov
 - kontrolni uslov: X ne traži ništa
- rezultat:
 - mnogo je češća kradnja za lopovom ako je subjekt prihvatio da nadgleda stvari X-a
- dakle: bilo je teško odbiti...

Teorija angažmana

- prihvatiti zahtev dovodi do toga da se držimo prihvaćenog angažmana:
 - čak i ako zahtev nije bilo moguće odbiti
 - čak i ako posledice mogu da budu ozbiljne (fizički rizici u jurnjavi za lopovom)
- angažman je u toliko jači i ozbiljniji ukoliko je preuzet javno

Super novogodišnja igračka

- Tata je obećao igračku X za Novu godinu
- U radnjama je nema više
- Tata kupuje drugu igračku
- 31. decembra dete plače: „Tata, obećao si!“
- U januaru, čudo: radnje su ponovo snabdevene igračkom X, ali je sada skuplja!
- Nema veze, tata je obećao...

Uobičajeni trik pred NG na Zapadu!
Problem je kako prodavati igračke posle NG!

Preobraćanje vojnika

(Američko iskustvo iz Korejskog rata)

Kako navesti zatvorenike da izdaju domovinu?

1. tražiti od zatvornika da naglas izgovori skoro beznačajne stvari:
nije baš sve savršeno u mojoj zemlji!
2. materijalizovati ovo na papiru
3. tražiti od zarobljenika primere koji potkrepljuju izgovoreno, npr:
istina je da je velika nezaposlenost!

Preobraćanje vojnika

4. organizovati takmičenje na kome treba napisati nešto malo loše o svojoj zemlji za smešne nagrade (cigare, voće, itd)
 - žrtve ne mogu da kažu da su to uradile da bi dobile nagradu!
5. javno iskoristiti ove izjave
 - kako kaže pukovnik X, ...

Preobraćanje vojnika

- Zašto ovo funkcioniše?
- Dela učinjena pod pritiskom ne obavezuju:
 - čitanje terorističkog teksta od strane talaca
 - plaćeni učesnik je manje angažovan nego dobrovoljac
- ali, ako nema pritiska, jedini način da se opravda izrečeni stav je da se takav stav interiorizuje!
(unošenje spoljašnjih operacija i socijalnih odnosa u ličnost)

Noga u vratima

- Princip:
mali bezopasni čin koji priprema subjekta na ponašanje koje će ga koštati!
- Eksperiment u prevenciji saobraćajnih prekršaja:
 - Zatraženo je od subjekata da na prozore stave malu plakatu „Budi dobar i pažljiv vozač!“
 - 15 dana kasnije je zatražena dozvola da se postave veliki i odvratni bilbordi u dvorištima subjekata

Skupo ponašanje

- tendencija da se sačuva „vlastita investicija“
- efekat pojačavanja:
 - zadržavati lošu odluku iako je već koštala skupo
- pokoravanje:
 - što su dokazi ozbiljniji, to je osećanje bratstva i odanosti u grupi jače

Mamac

Promocija cipela marke X

- Dobar dan, hteo bih par cipela X
- Žao mi je, ali nemamo ih više. Imamo zato anti-cipele Y koje veoma liče ... (a naravno, Y su skuplje od X...)
- modifikovati uslove tokom razgovora:
Kupac upada u mašinu kada uđe u radnju i pristane na odstupanje od prvobitnog cilja.

Odbrane

- protiv forsiranih zahteva:
 - naučiti da se kaže NE po cenu da se bude neugodan
- protiv noge u vratima:
 - zapitati se da li je ono što činimo razumno s obzirom na iskustva iz prošlosti
- protiv mamca:
 - zapitati se da li biste napravili takav izbor pre ulaska u radnju

3. Socijalni dokaz

... ili ugledanje

- tražimo da prepoznamo mišljenje drugih da bismo utvrdili vlastito
- ovo je osnovni princip propagande i reklamnog aparata
- primeri:
 - smeh iz konzerve
 - svedočenje o proizvodu X

Lažni reper

- postaviti prividnu repernu tačku
- primeri:
 - kelner koji ostavlja visoke napojnice na šanku
 - kutije za dobrotvorne svrhe u bankama
 - X koji kaže: „dajte šta hoćete, ali ljudi obično ostavljaju 20 evra“
 - ako 10 osoba gleda u nebo, i svi ostali će to da urade...

Lažni reperi

- stvarajući lažnu normalnost i lišavajući subjekte drugih repera, možemo ih navesti na dela koja su naizgled nerazumljiva
- česti fenomeni u sektama:
 - kolektivno samoubistvo (Jonestown, 1978)
 - kriminalna praksa (scientologija - prekomerne sume novca, utaje: priznanja Stivena Fišmena, ...)
 - itd.

Afera Đenoveze

1964. u Njujorku je ubijena Kiti Đenoveze dok se vraćala s posla kući. Ubistvo je trajalo 1h 30 min!

Ubica je udarao, silovao, napuštao i sedao u kola, ponovo se vraćao, a onda je konačno zadao smrtonosne udarce.

Celu scenu je, iza zatvorenih prozora, pratilo 38 svedoka! Nijedan poziv policiji!

Darley i Latane su formirali, polazeći od ovog slučaja teoriju o psihologiji grupe: **difuzna odgovornost!**



Afera Đenoveze

- ispravan odgovor je:
 - niko nije mrdnuo **jer** je bilo 38 svedoka!
- difuzna odgovornost:
 - svako u grupi smatra da će neko drugi učiniti neophodno!
- u takvoj situaciji, reakcija izolovane osobe je razumljiva jer nema reper

Kolektivno neznanje

- kada nismo sigurni, tražimo da potvrdimo svoje mišljenje, a zbog toga ponekada nastaju dramatične blokade:
 - buka kod komšija = prosta svađa ili ubistvo?
- varijanta: kolektivno poverenje:
 - 20 osoba čeka ispred otključanih vrata
= prvi proba i ne otvara ih, a ostali smatraju da je proba okončana...

Odbrana

- protiv disolucije odgovornosti:
 - označiti nekog precizno
- protiv argumenta broja:
 - setiti se da broj ljudi koji veruju u X nema nikakvog uticaja na istinitost X
- protiv lažnih repera:
 - porediti sa spoljašnjim svetom

4. Simpatija

- moćni mehanizam koji sprečava da se kaže **ne**
- vrh: sastanci Tupperware
 - prijateljica vas poziva pod nadzorom jedne „savetnice“
 - igre, stvaranje poverenja, itd.
 - prijateljica dobija procenat od prodaje
 - dakle: kupujete od prijateljice, a ne od prodavca X

Hajde da pravimo party!

Kupovina

**Hajde da pravimo party!**

Ideja je jednostavna. Kao domaćica pozovete nekoliko prijatelja, kolega, poznanika ili rođaka. Tupperware prezentator Vam se pridruži i pokaže neke od Tupperware proizvoda ili, po želji tematski izabrane uzorke. Izloženi proizvodi se tada mogu pogledati, opipati i isprobati

Preporuka prijatelja

- nije neophodno da prijatelj bude prisutan jer je dovoljno da prodavac dođe sa preporukom prijatelja
- rezultat:
 - zalupiti vrata prodavcu bi bilo kao da zalupite vrata prijatelju!
- princip sponzorstva:
 - ovaj izuzetni popust dobijate zahvaljujući preporuci X...

Forsiranje simpatije

- fizički aspekt:
 - lepota, odeća, dostojanstvenost, itd.
- sličnost:
 - zajedničke tačke između vas i prodavca
(imam isto takav kod kuće, i ja navijam za Zvezdu, Potocki mi je omiljeni pisac, itd.)
- komplimenti:
 - imate istančan ukus, to se odmah vidi...
- familijarnost

Forsiranje simpatije

- kooperacija: neko ko radi nešto za vas je simpatičniji od ostalih
- primeri:
 - dodao sam vam popust od 5% - baš me briga ako gazda ne bude zadovoljan
 - najbolji komšija (Merkator,...)

Mercator, najbolji komšija!

U Mercatoru **trgovina** još uvek predstavlja najznačajniju i najopsežniju delatnost. Našim **kupcima** obezbeđujemo široku i kvalitetnu ponudu proizvoda za svakodnevnu upotrebu koje će pronaći u hipermarketima, supermarketima i manjim prodavnicama u **komšiluku**.

Asocijacija

- princip: pridružiti nešto pozitivno da bi se nasledila njegova obeležja
- primeri:
 - predlog koji podržava top-model
 - kandidat koga podržava pevač u modi
 - koristiti parfem X jer ga koriste poznate zvezde (Antonio Banderas, ...)...



Asistenti na Megatrendu
– Ekstra Nena

Asocijacija

- pažnja – ljudi se prepoznaju samo ako je vrednost pozitivna
- pratiti izveštavanje o uspesima i neuspesima teniskih zvezda (uzastopni naslovi iz Politike):
 - Jelena ‘zgromila’ Venus
 - Janković u finalu Rima, Ana ispala
 - Bez krune na sjajne pobede Jankovićeve u Rimu

Odbrane

- protiv preporuka prijatelja:
 - naučiti da se kaže ne (pravi prijatelj se neće uvrediti ako kažete: ta mi stvar nije potrebna)
- protiv simpatičnosti prodavca:
 - čuvati se privida i testirati zajedničke tačke (npr. volite Potockog? Koji prevod vam izgleda bolji?)
- protiv asocijacija:
 - setite se da se nečije osobine ne nasleđuju magijskim putem
 - primer: šta simpatični pevač X može znati o spoljnoj politici i diplomatiji?
 - zapitati se da li se zaista može biti izuzetan kada se koristi X kada to isto čini na desetine miliona drugih ljudi

5. Autoritet

Milgramov eksperiment

Prosečna dnevna u to doba: 25 USD

Public Announcement

WE WILL PAY YOU \$4.00 FOR ONE HOUR OF YOUR TIME

Persons Needed for a Study of Memory

We will pay five hundred New Haven men to help us complete a scientific study of memory and learning. The study is being done at Yale University.

*Each person who participates will be paid \$4.00 (plus 50¢ carfare) for approximately 1 hour's time. We need you for only one hour; there are no further obligations. You may choose the time you would like to come (evenings, weekdays, or weekends).

*No special training, education, or experience is needed. We want:

Factory workers	Businessmen	Construction workers
City employees	Clerks	Telegraphers
Laborers	Professional people	White-collar workers
Barbers	Telephone workers	Others

All persons must be between the ages of 20 and 50. High school and college students cannot be used.

*If you meet these qualifications, fill out the coupon below and mail it now to Professor Stanley Milgram, Department of Psychology, Yale University, New Haven. You will be notified later of the specific time and place of the study. We reserve the right to decline any application.

*You will be paid \$4.00 (plus 50¢ carfare) to work as you agree at the laboratory.

TO:
PROF. STANLEY MILGRAM, DEPARTMENT OF PSYCHOLOGY,
YALE UNIVERSITY, NEW HAVEN, CONN. I want to take part in
this study of memory and learning. I am between the ages of 20 and
50. I will be paid \$4.00 (plus 50¢ carfare) if I participate.

NAME (Please Print)

ADDRESS

TELEPHONE NO. Best time to call you

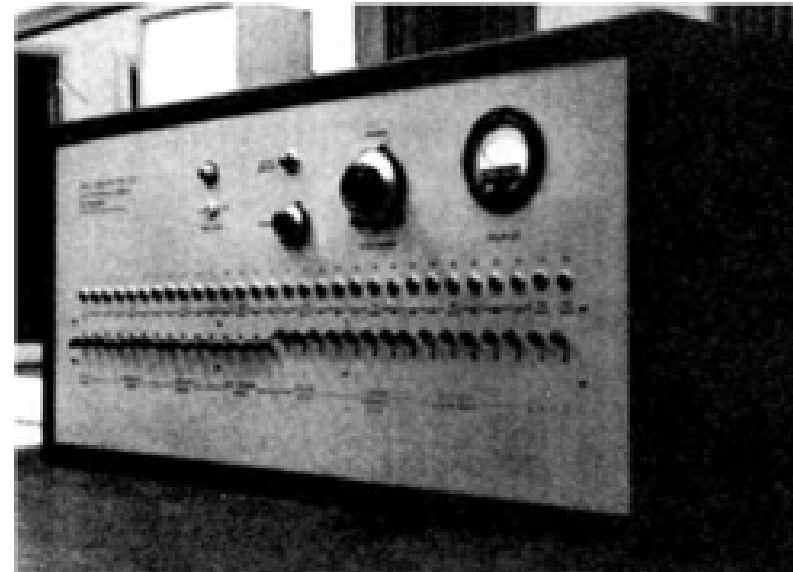
AGE OCCUPATION SEX

CAN YOU COME:

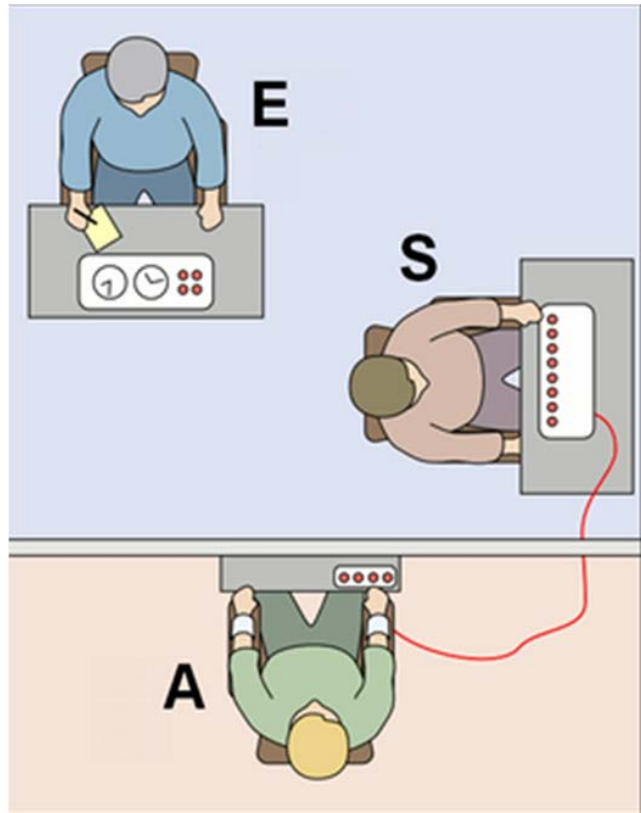
WEEKDAYS EVENINGS WEEKENDS

Autoritet

Eksperiment Stenlija Milgrama



Autoritet



- dodaje po 15V
 - 135V – vrišti
 - 170V – preklinje da ga oslobode
- Ako subjekt okleva E nalaže:
- *Budite ljubazni da nastavite.*
 - *Eksperiment mora da se nastavi.*
 - *Apsolutno morate nastaviti.*
 - *Nemate izbora. Morate nastaviti.*
- oko 65% subjekata u različitim varijantama eksperimenta je išlo skoro do 400V!

Autoritet

- Kako objasniti da normalni ljudi dolaze u situaciju da zadaju smrtonosne šokove?
- činjenica da se deluje po nalogu autoriteta oslobađa odgovornosti subjekta koji sebe tada doživljava kao instrument što je, tzv. „agentično“ stanje (*agentic state theory*)

Telefonski eksperiment

- istraživač, koji se predstavlja kao doktor, preko telefona nalaže medicinskoj sestri da pacijentu ubrizga skoro smrtonosnu dozu leka!
- 4 sumnjive stvari
 - nelegalan postupak
 - lek još nije autorizovan
 - doza leka je preterana
 - ime „doktora“ nije poznato
- IPAK rezultat: poslušnost u 95% slučajeva!

Odelo čini čoveka

- prelaz preko ulice neopreznog pešaka:
 - pešak u besprekornom odelu bolje prolazi nego pešak u plavom radničkom kombinezonu
- čekanje na zeleno svetlo:
 - sportskim kolima i džipovima se manje trubi!

Odbrane

- nikada ne oklevajte da proverite informaciju:
 - da li je reč o legitimnom autoritetu?
- čak i kada je legitiman, pitati se da li su naređenja prihvatljiva:
 - greška je uvek moguća (pogrešno naređenje)
 - mogućnost zlonamernog naređenja (korumpirani policajac, tiranin u porodici)

6. Retkost

- Što je retko, skupo je!
- Strah da se ne propusti nešto što je možda važno!
- Princip privilegija:
 - klubovi, privatne prodaje, ...
 - lista čekanja za tablet X
 - 6 meseci čekanja za konsultacije kod Y

Raspoloživost

Veoma mi je žao, ali prodao sam poslednji primerak.

Zar nemate još neki?

Možda jedan u rezervi. Ali da li ste sigurni da hoćete baš taj i po toj ceni?

DA.

- Klijent se „uključio“ i prodaja će se obaviti
- Nedostupnost nečega uvećava želju da se to dobije!

Jedinstvena prilika

- predložiti poklon, ali odluka treba da se donese za kratko vreme:
 - Prodaću vam ova kola za 8.000€, ali imam mušteriju koja dolazi u 16h
 - samo danas u J-radnjama mikrotalasna X po 100€
 - banke i krediti
- učiniti da klijent poveruje da posao treba da sklopi odmah ili ga neće sklopiti nikada

Gubitak slobode

- odbijanje da se izgubi stečena prednost
- ideja za eksperiment:
 - prihvatite, sasvim izuzetno, da pozajmite X Y-u jer za to postoji jak razlog (Y-a)
 - izmerite vreme koje će proteći dok vam Y ponovo ne zatraži X (u odsustvu bilo kakvog razloga)

Gubitak slobode

- privlačnost zabranjenog: sindrom Romea i Julije
- da biste nešto učinili privlačnim, dovoljno je da ga odbacite, kritikujete, osudite, i sl.
- vrlo uvažavan fenomen kod šarlatana:
 - zavere zvanične nauke

Odbrane

- protiv lažne neraspoloživosti:
 - začikavajte malo trgovca: baš dobro, a pomislio sam da ga nema više...
- protiv jedinstvene prilike:
 - zakonski rokovi
 - spisak za kupovinu da bi se izbegla nametnuta kupovina
 - zatražiti vremena da se promisli, pa se vratiti kasnije

Odbrane

- protiv „klubova“:
 - sagledati samo objektivne prednosti predloga ne zaboravljajući na nepovoljne aspekte :
 - kotizacija, ograničeni izbor u katalogu, složen postupak istupanja iz kluba itd.
- protiv gubitka slobode:
 - postavite jasne uslove kako biste se mogli kasnije setiti izuzetnih uslova „pozajmice“ i sl.

Hvala



Staša Vujičić Stanković



stasa@math.rs



www.matf.bg.ac.rs/~stasa