**Mentalne Manipulacije
Seminarski Rad**

[www.maturski.org](http://www.maturski.org/)

SADRŽAJ

**Uvod
Komercijalizam**

Mentalne Varalice2
Subliminalne Poruke3

**Politika i Vlada**

Ostracizam4
Propaganda4
Vojska5

**Naučne Eksperimente**

**Zaključak**

**Literatura**

To whomever it may concern, November 6, 2009

 I am writing this letter in order to explain why I have attached two copies of my seminar. My first language is English and although I have a good grasp of the languages spoken in Bosnia I am not a strong writer, in fact this has been my first attempt at writing anything in the language. Thus, I have attached my original, English version of the seminar as well as my best attempt at a translation. I hope that this better explains why the quality of the work is as I suspect poor and I appreciate your understanding when reading my work.

Thank You,

Amela Trokić

## UVOD

Manipulacija je tehnika koja se često koristi kod osoba koje su uporni da dokuče nijhove ciljeve. Matematičari i naučnici često manipuliraju varijable da bi mogli rješiti probleme ili ostvariti željene rezultate. Pravnici manipuliraju pravo u korist na nijhovu stranu da bi pobijedili dokaze. Čak sa kuhanjem, glavni kuhar manipulira recepte da bi stvorio nove okuse koji nikad prije nisu bili probani. Mada treba se primijetiti da to što se manipulira ne promjeni se completno, samo onolko koliko se treba da bi se cilj ostvario.

Nekad, da bi ovo moglo raditi, nužno je da se čovjek manipulira, a to znači da se mora manipulirati njegovo pamćenje. Ovo bi onda bila mentalna manipulacija, metoda uticanja pamćenja da bi se osoba složila sa onim šta mu se predloži. Ako se manipulacija odnosi na proces naprezanja kontrole za lični dobitak, onda se mentalne manipulacije odnose na procese naprezanja kontrole na *osobno pamćenje* za lične prednosti.

Na primijer, *kad hodaš ulicom pa te žena zaustavi i pruži ti knijgu, „Insistiram da uzmes ovo, super je.“ Ti se zahvališ i kažeš da ti ne treba. Ipak ona je uporna i ne stane dok ne uzmeš knijgu. Sad ona ti je nešto dala đabe, zapravo učinila ti je uslogu, i zar nije fer di ti njoj sad vratis tu uslogu. Sad kad si uzeo knijgu ona te pita, „Da li bi sad zelijo dati donaciju našoj književnoj instituciji?“*

 Žena pretpostavlja da si, kao i mnogi drugi, od malena naučio da ako ti neko nesto uradi, red je da i ti nijma vratis istom mjerom. Ovako, ona pokušava da vlada tvoje pamćenje u smislu da ga kontroliše da bi ti dao donaciju njenoj organizaciji. Dakle, ona namjerno koristi mentalnu manipulaciju da bi ostvarila njenj lični cilj.

 Vidi se da su mentalne manipulacije frekventno korištene i to mnogo cešće nego što mislimo. Stoga, cilj ovog rada je da se otkriju različiti oblici koje mentalna manipulacija može proizvesti, takođe da se istraži i analizira nijhova upotreba i efikasnost u obavlajnje nijhove zadače, napokon pokazaćemo da je mentalna manipulacija moguća.

## 1. KOMERCIJALIZAM

Da bi se razumjelo kako se mentalna manipulacija koristi u komercijalizmu treba se prvo definirati komercijalizam. Dakle, u smislu kapitalizma komercijalizam znači,

*Komercijalizam: Tendencija da se sve stvori u objekte, likove i servise koji se prodaju sa namjerom da se proizvede zarada.*[[1]](#footnote-2)

Dakle, mentalna manipulacija u komercijalizmu bi bila proces osvajanja kontrole tuđih pamćenja u cilju da se poveća prodaja i konačno zaradi više. Da bi se ovo postiglo, različite industrije moraju da kroz marketing guraju njihove produkte/service uvijeravajući publiku da su im ove stvari nužne.

Da bi ovo bilo efikasno, kompanije koriste **„Mentalne Varalice“** i **„Subliminalne** **Poruke“** koje im zapravo dopuštaju da kontrolišu pamćenje drugih osoba i da ih navedu da kupuju to što oni ponude. To su onda forme mentalne manipulacije i zato se one moraju istraživati i definisirati individualno da se bolje razumje kako one tačno mogu uticati na pamćenje čovjeka.

* 1. **Mentalne Varalice**

 Mentalne varalice su taktike koje mi sami koristimo, vrsta prečica koje se uzimaju da nebi trebalo puno msliti na to što se radi. Razlog je da čovjek voli simplificirati stvari jer on ne može da pamti puno informacija, i da bi se čovjek sačuvao od problema on koristi ove prečica da brzo i lako nađe rješenje. [[2]](#footnote-3) Na primijer: koliko prsta ljudsko biće ima na nogama? Koliko ima na 10 nogu? Kod većine ljudi, rešenje koje smo dobili je 10 pa 100. Pogledajte pitanje još jednom, prvi odgovor je tačan ali drugi nije. Ovo je bila mentalna varalica, prečica koju naš mozak uzima da nebi trebao uzimati puno vremena za razmišljenje, dakle simplifikacija. Nažalost, kao što je pokazano, ove mentalne varalice proizvodi loš sud zato što mi zaboravimo da koristimo logiku i tako one daju drugima mogučnst da nas lakše mentalno manipuliraju. Bistar marketing koristi ove mentalne varalice u njihove oglase da bi ljudi više uzimali nijhove produkte. Mentalne varalice su naravno blaga forma mentalne manipulacije zato što neke varalice ne uspijevaju pogoditi svakog, ali je ovo još uvijek dobra tehnika koja uspijeva kontrolisati ljude da bi osigurala lične koristi, u ovom slučaju to je veća zarada.

* 1. **Subliminalne Poruke**

 Subliminalne poruke su manje očigledne forme mentalne manupulacije jer nisu tako primjetljive kao mentalne varalice. U stvari, rijeć subliminalan znači biti ispod svjestne percepcija. [[3]](#footnote-4) To znači da ljudi nemogu svjestno spoznati poruke koje su im date. Frojdov pojam nesvjestnog pamćenja kaže da iako ljudi nemogu pristupati ovom dijelu mozga, on se pokaže kroz njihovo ponašanje pa čak i kroz snove.[[4]](#footnote-5) Dakle, subliminalne poruke su takođe forme mentane manipulacije zato što udaraju u nesvjestnost i ugradđuju ideje koje navode ljude da se ponašaju na neki određen način. U komercijalizmu ovo se koristi kako bi se potrošači uvjerili da im neki produkt ili servise treba i tako se navode da to isto i kupe, zbog njihovog nesvjestnog vjerovanja da im je to i potrebno. Stoga, se osoba ponaša na način kako je to određeno u poruci.

 Različite industrije koriste ove tehnike:

* Modna Industrija
* Industrija Hrane/Fast Food
* Zdravstvo (Farmaceutski)
* Industrija Duhana i Alkohola
* Filmska Industrija

## 2. POLITIKA I VLADA

 Mentalne manipulacije imaju veliku korist u politici i vladi, uglavnom zbog dva razloga,

1. Dobitak moći
2. Održavanje moći

Nažalost, političkim vođama danas posoban je interes da imaju naivno i neobrazovano društvo kako bi mogli održati moč i kontrolu nad njim. Najbolji način da se ovo i uradi je da se naprave granice koje zaustavljalju pitanja.

* 1. **Ostracizam**

Prvo se mora definirati riječ *ostracizam,*

*Ostracizam: Stanje od progonstvo.[[5]](#footnote-6)*

 Mnoge vlade u istoriji su koristile ostracizam, od Grka koji su izmisli proceduru do današnji dana gdje ih vlade koriste u blagoy formi. Ali, ostracizam još uvijek ima istu podlogu, ako postoji „loš čovijek“, u smislu da sam za sebe misli, treba ga se riješiti da bi se lakše mogli kontrilisati drugi.[[6]](#footnote-7) U biti, oni koji misle sami za sebe prave probleme zato što onji ne slijede vladu i tako narušavaju kontrolu koju vlada ima. Zato vlade ih se rješavaju kroz ostracizam, ali ne u bukvalnom smislu. Danas, ako osoba ili grupa razotkrije varalice i taktike koja vlada koristi da kontroliše ljudsko pamćenje, ta osoba ili grupa su smatrane ludim, paranoićnim ili jednostavno glupim. Političari često ovo koriste kada neko pravi optužbe protiv njih, i nažalost ljudi to prihvate. Ali, ako mi to analiziramo vidjeli bi da je to forma ostracizma zato što su te osobe ignorisane i društvo ih ne prihvata, oni su društveno otjerani. Ova pametna taktika je popularna među političarima i u vladama jer zaustavlja sumnjićenje ili kod većine zaustavlja pitanja. Ovo je mentalna manipulacija ljudskim strahom koji za resultat ima da uništi pamćenje ljudi u smislu da se boje mislit za sebe te lakše prihvatiti šta im vlada kaže. Tako, vlada osigurava kontrolu.

* 1. **Propaganda**

 Vlada koristi mediu da bi mogla oglasati njihovu propagandu manipulirajući ljude da prihvate nihove odluke ili da njima da kompletnu moć. Slučaj koji se desio u Americi 9/11, brojne studije su pokazale da su djelovanja bila planirana i da je vlada znala šta če se desiti. Ovo nije čudno ako uzmemo u obzir koliko puta vlade ovo rade da bi održali nijhovu snagu. U to vrijeme, George W. Bush je bio predsednik i njiegov rat za terorizam nije bio popularan, čak nije ni on bio. Međutim, Amerika je bila napadnuta i onda su Amerikanci bili za napadu na Iraq. Dakle, propaganda je forma mentalne manipulacije koja omogučava vladi da osvoji kontrolu i moč.

 Ali ovo nije prvi put da Amerika ovo radi, ista taktika je korištena i u drugom svjetskom ratu u napadau na „Pearl Harbour“. Tad je Amerika htjela napasti Japan ali su večina Amerikanaca bila protiv toga zato što su smatrali da je to bio Evropski rat koji nema veze sa njima. Međutim Japanci su napali Pearl Harbour i onda je populacija bila za napad, sad su oni bili uvučeni u rat i sad su htjeli osvjetu. Danas mi znamo da je Američki predsednik znao sa napadu kad je dobio telegram, čak su komandanti pitali da se vojska premjesti zbog nedovoljne zaštite. Tako da vlada je i tad koristila propagandu da mentalno manipulišu ljude, da bi oni radili to što vlada hoče ili bar dali vladi da rade ono što hoče.

 Dakle, propaganda se često koristi kao forma mentalne manipulacije koja pomaže vladi da osvoje i održe moć nad zemljom i populacijom.

* 1. **Vojska**

 Vojske stalno mentalno manipiliraju vojnike i Američka vojska je mentalno manipulirala vojnike godinama i veoma efikasno. Vojnici su uvjetovani da poštoju i sjede naredbe bez razmišljenje, u osnovi oni su naučeni da ne misle za sebe.[[7]](#footnote-8).

## 3. NAUČNI EKSPERIMENTI

 Več godinama naučnici vode naučne eksperimente na temu mentalne manipulacije. Rezultati su bili šokantni u smislu da su uspjeli osvojiti mentalnu kontrolu čovijeka, dakle pokazali su da je mentalna manipulacija moguća.

Neki od eksperimenata su:

* Project Bluebird
* Project MKULTRA
* Pepsi Subliminal Ad Campaign of 1960’s (First TV subliminal mental manipulation experiment.)
* „Stanford Prison Experiment

## ZAKLJUČAK

 Mentalne Manipulacije su korištene u mnogobrojnim industrijama i organizacijama, od mode do vlade. Korišćenjem taktika kao što su mentalne varalice, subliminalne poruke i uvjetovanje, mentalna manipulacija efikasno ostvaruje svoje ciljove i ovo se jasno vidi kroz primjere u ovom radu. U komercijalizmu mentalne manipulacije se koriste da se poveća zarada. Takođe, u vladi jasno je da je mentalna manipulacija jako oružje koji političari koriste da bi održali moč i kontrolu nad masama. Mnoge studije koje su vođene, više nego jasno pokazuju da su mentalne manipulacije efikasne u kontroli ljudskog pamćenja. Jasno je da je mentalna manipulacija prisutna u društvo i da ima različite forme. Ona uspijeva da kntroliše ljude i dakle, mentalna manipulacija jest moguća.

## LITERATURA

1. Arsović, Z., Filozofija Života, Banja Luka, Panevropski Univerzitet “Apeiron”, 2009.
2. Dostupno na: wordnetweb.princeton.edu/perl/webwn
3. Levine, R. PhD, The Power of Persuasion – How we’re bought and sold, New Jersey, John Wiley & Sons, Inc., 2003.
4. Malchiodi, C., The Art Therapy Sourcebook, New York, McGraw – Hill, 1998.
5. Powers, M., A Practical Guide to Self Hypnosis, Charleston, BiblioBazaar, 2007.

[www.maturski.org](http://www.maturski.org/)

1. The Trustees of Princeton, Web Net, New Jersey, wordnetweb.princeton.edu/perl/webwn, 2009 [↑](#footnote-ref-2)
2. Levine, R. PhD, The Power of Persuasion – How we’re bought and sold, New Jersey, John Wiley & Sons, Inc., 2003, str.143 [↑](#footnote-ref-3)
3. The Trustees of Princeton, Web Net, New Jersey, wordnetweb.princeton.edu/perl/webwn, 2009 [↑](#footnote-ref-4)
4. Malchiodi, C., The Art Therapy Sourcebook, New York, McGraw – Hill, 1998, str.29 [↑](#footnote-ref-5)
5. The Trustees of Princeton, Web Net, New Jersey, wordnetweb.princeton.edu/perl/webwn, 2009 [↑](#footnote-ref-6)
6. Arsović, Z., Filozofija Života, Banja Luka, Panevropski Univerzitet “Apeiron”, 2009, str.7 [↑](#footnote-ref-7)
7. Powers, M., A Practical Guide to Self Hypnosis, Charleston, BiblioBazaar, 2007, str.65 [↑](#footnote-ref-8)