

Manipulacja, perswazja czy magia?

Sergiusz Kizińczuk

ZŁOTE
MYŚLI



**Poznaj niesamowitą
moc słowa, myśli i wiary,
i dowiedz się jak ją wykorzystać**

Niniejszy **darmowy** ebook zawiera fragment
pełnej wersji pod tytułem:

”Manipulacja, perswazja czy magia?”

Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, [kliknij tutaj](#)

Darmowa publikacja dostarczona przez
[Wydawnictwo Złote Myśli sp z.o.o](#)

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 12.07.2006

Tytuł: Manipulacja, perswazja czy magia? (fragment utworu)

Autor: Sergiusz Kizińczuk

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Sylwia Fortuna

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Złote Myśli s.c.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

<u>ZAMIAST WSTĘPU</u>	4
<u>1. PERSWAZJA, MANIPULACJA, PSYCHOMANIPULACJA</u>	14
<u>2. KOMUNIKACJA WERBALNA I NIEWERBALNA</u>	21
<u>3. NIECO OGÓLNE O SŁOWIE I MYŚLI</u>	43
<u>4. MOC SŁOWA</u>	52
<u>5. MOC MYŚLI</u>	64
<u>6. MOC WIARY</u>	82
<u>7. JEZYK, SŁOWA, MYŚLI A KOMUNIKACJA I MANIPULACJA</u>	85
<u>8. SZYBKI PRZEGLĄD TECHNIK MANIPULACYJNYCH</u>	90
<u>9. ŚWIADOMOŚĆ I PODŚWIADOMOŚĆ</u>	99
<u>10. JAK POWSTAJĄ KODY I JAK JE ZMIENIAĆ?</u>	109
<u>11. MEDYTACJA</u>	133
<u>12. LIST DO PODŚWIADOMOŚCI</u>	157
<u>13. O TOBIE, O MNIE, O NAS</u>	159
<u>14. START DO ZMIAN</u>	164
<u>15. ZACZYNAMY?</u>	171
<u>ZAKOŃCZENIE</u>	175

Zamiast wstępu

Jeśli sięgnąłeś po tę publikację, oznacza to, że poszukujesz drogi rozwoju wewnętrznego. Coś pragniesz zmienić w swoim życiu. Chciałbyś zmienić siebie, swój sposób myślenia, reagowania. Coś Ci się nie podoba w samym sobie. Szukasz czegoś, co pomoże Ci dokonać tych zmian. Przekonasz się niebawem, że właśnie tego szukałeś. To jest właśnie książka dla Ciebie! **Ta książka jest zupełnie inna, niż wszystkie, jakie do tej pory czytałeś na temat rozwoju wewnętrznego!**

Łączy bowiem dwa tematy: **manipulację i pracę nad sobą**. I nie jest to bezpodstawne – jeśli bowiem zbyt łatwo dajesz sobą manipulować, oznacza to, że coś powinieneś zmienić w sobie. Jeśli zaś chcesz manipulować, to też parę istotnych rzeczy musisz w sobie zmienić. Nie jest to **podręcznik manipulatora**, takich podręczników chyba nie ma i nie będzie. Nie wierz więc, jeśli ktoś zaoferuje Ci podręcznik, który nauczy Cię manipulacji „od zaraz”. Nie szukaj „złotej recepty na sukces”. Muszę Cię rozczarować, nie ma takiej recepty. I nigdy nie będzie. Jeżeli ktoś Ci powie, że zna taką uniwersalną receptę na sukces dla wszystkich, to albo nie wie, o czym mówi albo po prostu kłamie jak z nut. Nie ma metody, by nagle kogoś zmienić, chyba że wierzysz w magiczną różdżkę. I nie ma absolutnie żadnej książki, która może być tą jedyną receptą na szczęście itd. Dlatego też każdą jedną książkę jaką przeczytasz

potraktuj jako poradnik, jako wskazówki, jak można zmienić swoje życie, a nie jak wyrocznię. Wyciągnij wnioski, przemyśl, ale nigdy nie traktuj niczego jako jedynej prawdy. Każda jedna coś Ci da, ale żadna nie da tej jedynej, wspaniałej recepty.

Świat pędzi z oszalamiającą prędkością, wszystko gdzieś gna, a ludzie, mniej, lub bardziej zagubieni próbują się w tym odnaleźć. Natłok informacji wszelkiego rodzaju, wymuszone uczestnictwo w wyścigu szczurów... Manipulujemy my, manipulują nami, wszyscy po trochu jesteśmy manipulatorami.

Po prostu, chwilami chce się powiedzieć „Matrix”. Z jednej strony musimy się dostosować, z drugiej nie możemy stracić swojej tożsamości. Jeżeli nie wejdziemy w ten układ, wypadniemy z gry, jeżeli zaś wejdziemy, musimy się w tym wszystkim odnaleźć. Coraz częściej szukamy czegoś, co pomoże nam żyć tak, by mieć zadowolenie z życia, a jednocześnie nie wypaść z gry, do której może nawet nie mamy przekonania, na którą nie mamy ochoty. Każdy człowiek poszukuje swojej własnej drogi rozwoju wewnętrznego. Do dyspozycji mamy masę książek traktujących na ten temat. Mamy możliwości uczestniczenia w różnych kursach doskonalących. Mamy różne charaktery, różne upodobania, nie jesteśmy jednakowi, więc nie każdemu będzie to samo odpowiadać. Nie wpadaj jednak w przesadę, nie szukaj ucieczki w różnego rodzaju odrealnionych zajęciach. Nie daj się złapać w sidła manipulacji.

Metod rozwoju jest naprawdę wiele, ale jeszcze nikt nie znalazł „złotego środka”, czy recepty na sukces.

A przecież wszyscy tego szukamy...

Przeczytałem masę książek na temat rozwoju wewnętrznego, pozytywnego myślenia, pracy nad sobą. Niektóre były pisane sztucznym językiem, i mimo wielu wspaniałych wiadomości jakoś nie przekonywały mnie, czułem się tak, jakbym czytał poradnik dla akwizytora! Inne rzeczywiście były właśnie takimi poradnikami, jeszcze inne zaś niesamowicie upraszczały temat, większość z nich traktowała tylko pobieżnie o problemach.

Były też i takie, które były po prostu odrealnione, nie trzymały się rzeczywistości. Z każdej jednak zyskałem coś dla siebie, tylko że wszystkie pożyteczne informacje, gdyby były razem, zajęłyby kilkaset stron! Były też i informacje, których po prostu nie akceptowałem z uwagi na ich „bujanie w obłokach”, były jak z zupełnie innej bajki. Stąd też brało się to, że czasami miałem dosyć, zwłaszcza po kolejnej cudownej recepcie. Wiele z nich napisanych było przez ludzi, którzy nie mieli pojęcia, o czym piszą. Wiem, że **ornitolog nie musi umieć latać, by rozmawiać o ptakach, ale powinien wiedzieć, dlaczego one latają**, prawda? Dlatego też wielu „psychoterapeutów inaczej” czasami potrafi nieźle namieszać w umysłach ludzi. Mówią bowiem o czymś, o czym nie mają bladego pojęcia.

WYSTRZEGAJ SIĘ WIĘC RÓŻNYCH NAWIEDZONYCH, ZNAJĄCYCH JEDYNĄ PRAWDĘ, JEDYNY SŁUSZNY CEL I JEDYNĄ DROGĘ, KTÓRA DO NIEGO PROWADZI.

To Ty masz iść tą drogą, to Twoja droga, pamiętaj!

Dlatego daję Ci do rąk tę publikację, byś nie błądził po omacku, jak przysłowiowe „dziecko we mgle”. Nie oczekuj ode mnie recepty na sukces, ja sam ciągle się jeszcze uczę, a recepty takiej, jak wiesz, nie ma. Mogę Ci jednak dać parę ciekawych rad. Ale pamiętaj, daję Ci tylko wskazówki na drogę, wraz z „mapą” terenu i opisem ekwipunku. Reszta należy do Ciebie, drogę musisz przejść sam!

A mapa nie jest terenem, pamiętaj.

**Ja daję Ci tylko wędkę, może jeszcze powiem, gdzie są ryby.
Ale łowić musisz Ty!**

Ta książka pokaże Ci, jak ogromną moc mają słowa i myśli.

Twoje słowa i myśli!

Słowa mają ogromną moc, myśli również. Przekonasz się sam niebawem.

Za ich pomocą możesz zmienić swoją rzeczywistość, zmienić swoje życie, możesz też manipulować innymi ludźmi!

**„UWAŻAJ O CO PROSISZ, CZEGO PRAGNIESZ, BO MOŻESZ TO
OTRZYMAĆ.”**

Po przeczytaniu tej książki możesz zyskać naprawdę ogromną moc.

Nikt Ci jej nie da, ona jest w Tobie. Jest może w tej chwili gdzieś schowana, może przyciśnięta narzuconymi Ci wzorcami zachowań...

Tylko Ty, dzięki swojej pracy i może trochę dzięki mnie, możesz ją w sobie odnaleźć. Za Ciebie nikt tego nie zrobi, nie ma takiej możliwości.

Zmieniając nasze myśli, zmieniamy również nasze życie.

I tym się właśnie zajmiemy.

Zanim zaczniemy rozmowę, musimy uzmysłwić sobie kilka spraw: nie żyjemy, ani Ty, ani ja, ani większość z nas na bezludnej wyspie. Codziennie stykamy się z innymi ludźmi. Mają oni wpływ na nas, na nasze zachowanie. Od jednych ludzi przejmujemy zachowania, inni zaś przejmują od nas, świadomie bądź nieświadomie. Wzajemnie wywieramy na siebie wpływ, czy tego chcemy, czy nie. **Rozmawiamy** ze sobą, **komunikujemy się**, przekazujemy sobie informacje. Sami uzyskujemy informacje w różny sposób: patrzymy, słuchamy itd.

Obowiązują nas również pewne normy zachowań. Pewne wzorce mamy również wpojone, niejako wpisane w naszą osobowość. Część z nich wpojona nam została wbrew naszej woli, część świadomie bądź nieświadomie sami sobie narzuciliśmy. Powstawały one w różny sposób, o tym powiem w dalszej części opracowania. Musimy też na pewne sprawy spojrzeć odrzucając obiegowe opinie. Ja podaję Ci informacje, ale zauważ, że **nie oceniam ich z punktu**

widzenia moralności czy etyki. Ty również bądź wolny od takich ocen.

Jest to o tyle ważne, że gdy mowa o takich tematach jak manipulacja, mogą rodzić się wewnętrzne opory. I nie ma znaczenia, czy dla **zamydlenia oczu** nazwiesz to wywieraniem wpływu, marketingiem itd. Fakt pozostaje faktem. Oczywiście znacznie ładniej brzmi i nie wywołuje takich oporów rozmówcy, jeśli powiesz: marketing hipnotyczny, wywieranie wpływu, a nie manipulacja, presja, wpuszczanie w kanał, itd.

Ale nadal jednak jest to to samo zjawisko.

Czy zgadzasz się z tym, czy też nie, cały czas jesteśmy poddani działaniu manipulacji, chcąc czy nie chcąc, mamy do czynienia z nią codziennie. Idziesz do marketu, a tam, na wysokości wzroku dziecka umieszczone są towary przyciągające wzrok. Po co? Po to, by zainteresować dziecko, by widząc coś, zapragnęło tego. A rodzic kupi, bo dziecko znajdzie sposób, by upragniony przedmiot otrzymać - zmanipuluje, wymusi itd. W tym samym sklepie duży, bijący w oczy napis „promocja”, widzisz, że coś jest taniej, kupujesz więc.

A przy kasie okazuje się, że to tylko chwyt reklamowy. Oglądasz reklamę i co? Też manipulacja, ktoś chce, byś kupił akurat ten właśnie produkt. Znany aktor reklamuje jakiś produkt, widziałeś to nieraz. „Skoro On tego używa, to pewnie to jest dobre albo nawet najlepsze, ja też zacznę tego używać.”, wiele osób właśnie tak myśli. Nie będę poruszał tematu sekt, gdzie psychomanipulacja czy raczej

pranie mózgu to chleb codzienny. Wystarczy rozejrzeć się dookoła: Akwizytor łapiący Cię na ulicy, sprzedawca, każdy chce osiągnąć cel. Jedni łapią Cię na ulicy, by sprzedać Ci fantastyczny superprodukt, inni chcą Cię przekonać do swojej jedynie słusznej i prawdziwej religii. Jeszcze inni przekonują Cię, że tylko ich program polityczny zagwarantuje Ci radość, szczęście itd. Każdy chce osiągnąć swój **własny** cel, który dla Ciebie wcale nie jest tym, na czym Ci akurat zależy. Ale nikogo to nie interesuje, liczy się efekt. Ich efekt, ich wygrana....

Ty jesteś jedynie pionkiem w grze, „jeleniem do ustrzelenia”. To manipulator ma zwyciężyć, to jego cel ma być zrealizowany, nie Twój.

Tak więc manipulowani jesteśmy przez cały czas, Ty, ja, my wszyscy.

Ale i Ty i ja nie jesteśmy bez winy. Sami manipulujemy z lepszym lub gorszym skutkiem innymi ludźmi. Nie wierzysz mi? To przypomnij sobie, gdy coś chciałeś załatwić, coś osiągnąć. Uśmiechasz się, jeśli chcesz kogoś do siebie przekonać, robisz groźną minę, jeśli chcesz odstraszyć. Idziesz na spotkanie w sprawie pracy i pokazujesz się z jak najlepszej strony, a wszystko po to, by otrzymać tę pracę. To też jest manipulacja. A pamiętasz, co się działo w szkole? Ile razy manipulowałeś ludźmi, by otrzymać lepszą ocenę? Można by tak jeszcze długo, prawda? Wszelkie negocjacje np. w sprawach handlowych to przecież również manipulacja. Przecież, jeżeli coś kupujesz, to chciałbyś kupić to tanio, sprzedający zaś ma zupełnie inne zamiary. Robisz więc wszystko, by go przekonać do swojej ceny.

Każdy chce osiągnąć korzyść, więc wzajemnie będziecie się przekonywać. Wygra ten, kto lepiej umie **manipulować** drugim człowiekiem.

I bez względu, czy nazwiesz to wywieraniem wpływu czy manipulacją, to zjawisko to istnieje i jest nierozzerwalnie związane z naszym życiem. Nazwa nie ma znaczenia. A umiejętność manipulacji zawsze była poszukiwanym towarem na rynku.

„Umiejętność posługiwania się ludźmi jest towarem i zupełnie tak samo, jak cukier czy kawę, można ją kupić za pieniądze. Ja za ten artykuł gotów jestem dać więcej niż za cokolwiek innego na świecie.”

Rockefeller

Wspominam o manipulacji dlatego, że ta książka pozwoli Ci zrozumieć, w jaki sposób się to odbywa, dlaczego reagujemy na słowa tak, a nie inaczej, co jest powodem, że reagujemy w ten właśnie sposób. A to się na pewno przyda...

Mało tego, zrozumiesz dzięki niej, dlaczego np. kupiłeś coś, na co nie miałeś ochoty, dlaczego dałeś się oszukać czy wykorzystać. Zrozumiesz też, dlaczego zgodziłeś się z czyimś zdaniem, choć nie miałeś przekonania albo dlaczego pozwoliłeś „wejść sobie na głowę”. W chwili obecnej jest wiele materiałów dotyczących wywierania wpływu na innych ludzi, zarówno w sferze zawodowej, jak i w życiu codziennym. Nie poddaję tego ocenie, czy jest to etyczne, czy nie.

Uważam jednak, że dobrze jest znać te metody lub choć przynajmniej wiedzieć coś na ich temat.

Pomoże Ci to w pracy nad własnym rozwojem wewnętrznym. Będziesz wiedział, skąd wzięły się pewne Twoje zachowania, jak do tego doszło. Będziesz wiedział, dlaczego reagujesz czasami w sposób, którego nie jesteś w stanie wytłumaczyć racjonalnie. Będziesz również wiedział, co powinieneś zmienić w sobie, w swoim postępowaniu i zachowaniu, by nie ulegać wszelkim manipulacjom.

Stanie się dla Ciebie jasne, według jakich metod działają oszuści różnej maści.

Na manipulację, w większym lub mniejszym stopniu podatny jest każdy człowiek. Znacznie bardziej podatni są ludzie z **niską samoocena, zakompleksieni**, nie wierzący w siebie, w swoje możliwości. Tacy ludzie, którzy po prostu nie wierzą w swoją wartość. Dzieje się tak dlatego, że ludzie ci często nie mają własnego zdania lub nawet mając je, boją się. Boją się odrzucenia, śmieszności, pragną akceptacji za wszelką cenę. Brak im zdecydowania, samodzielności. Stąd też każdy, kto im zapewni spełnienie tych potrzeb, kto niejako przygarnie ich pod swoje opiekuńcze skrzydła, jest ich przyjacielem. A przyjaciel chce dobrze dla przyjaciela, prawda? Przyjaciel z założenia nie oszuka, nie okłamie itd.

To idealny materiał na kandydatów do różnych sekt.

Tak więc pracując nad sobą staniesz się bardziej odporny na wszelkiego rodzaju manipulacje. Nie będzie dla Ciebie tajemnicą, dlaczego niektórzy ludzie tak łatwo ulegają manipulacji. Zrozumiesz też, dlaczego do tej pory Ty byłeś podatny na wszelkie działania tego typu.

Po prostu zrozumiesz mechanizm działania wszelkich psychomanipulacji...

1. Perswazja, manipulacja, psychomanipulacja

Na początek parę definicji „encyklopedycznych”, musimy bowiem wiedzieć, o czym rozmawiamy:

Perswazja, słowo to pochodzi z łacińskiego **persuasio** - przekonywać, nakłaniać. Perswazja jest zatem sztuką nakłaniania, przekonywania kogoś do własnych racji, do własnego zdania. Perswazja to jedna z metod **negocjacji**, pozwalająca dojść do porozumienia, jest niezbędnym czynnikiem łagodzącym spory. Nie powinna ona budzić absolutnie żadnych negatywnych skojarzeń u żadnej ze stron sporu. Perswazję definiuje się również jako:

Systematyczne próby wpłynięcia na myśli, uczucia i działania innej osoby za pomocą przekazywanych jej argumentów.

W sensie opisowym perswazja bywa często pokrewna znaczeniowo manipulacji, retoryce, także agitacji i propagandzie.

Retoryka to inaczej krasomówstwo, umiejętność argumentacji.

Agitacja, to najkrócej mówiąc, wszelka działalność prowadząca do zjednania zwolenników dla jakiejś sprawy, idei, poglądów. To również propagowanie haseł albo ideologii.

Propaganda zaś, to rozpowszechnianie przedstawianych jednostronnie lub nawet całkowicie fałszywych informacji celem przekonania do czegoś odbiorców lub też przekonania ich o czymś. Idealnym przykładem może być **propaganda sukcesu**.

W momencie, kiedy **perswazja** w jakikolwiek sposób może zaszkodzić którejś ze stron, właściwszym określeniem będzie **manipulacja**.

Manipulacja jest formą zamierzonego, celowego wywierania wpływu na osobę lub grupę w taki sposób, by osoba lub grupa realizowała działania zaspakajające potrzeby manipulatora. Manipulować można zarówno samą treścią, jak i sposobem przekazywania informacji. Tę samą informację można różnie przekazać. Idealnym przykładem może być szklanka, w której do połowy jej objętości jest woda. Szklanka jest w połowie pełna, prawda? Ale ta sama szklanka jest też w połowie pusta! Ta sama informacja, a brzmi inaczej...

W psychologii manipulacja to celowe działanie, mające za zadanie **oszukanie** osoby manipulowanej i skłonienia do działania w myśl intencji manipulatora, zwykle sprzecznego z dobrem osoby manipulowanej. Manipulator dąży do osiągnięcia korzyści kosztem osoby manipulowanej, często nie przebierając w środkach.

Manipulacja to cecha równie stara, jak gatunek ludzki, z tym, że wcześniej częściej określano ją słowem „przebiegłość”. Ta zaś cecha potrzebna była wszystkim ludziom, po prostu po to, by wygrać, by przetrwać... Potrzebna była myśliwemu, pasterzowi, kupcowi,

potrzebna była wszystkim. Bez względu na to, co człowiek robił, jak ważną funkcję piastował, był zawsze manipulatorem i zawsze też był manipulowany...

Do historii przeszły pozycje literatury traktujące o manipulacji:

O manipulacji pisał już Platon w swoim „Państwie”, wręcz nakazywał, by wmawiać ludziom, iż jeśli opuszczą terytorium, to zostaną pozbawieni siły. Miało to zapobiec migracji ludności i spowodować większe przywiązanie do miast. Z manipulacją spotykamy się na każdym kroku – od polityki począwszy. Idealnym przykładem może być „Książę” Machiavellego, do dziś istnieje przysłowie „po trupach do celu”. Określenie **makiawelizm** oznacza, że **cel uświęca środki**. Machiavelli wręcz nakazywał, by w imię tzw. wyższych racji sięgać do wszystkich dostępnych metod. Nie wyłączając tych drastycznych.

W literaturze zresztą moglibyśmy znaleźć znacznie więcej przykładów, nawet w lekturach szkolnych. Przypomnij sobie choćby „Potop” i księcia Radziwiłła, który sprytnie manipulował Kmicicem, doprowadzając do tego, że Kmicic niemalże dopuścił się zdrady ojczyzny.

Pamiętasz „Kariere Nikodema Dyzmy”? Przypomnij sobie, jak wmanipulowano Kunickiego...

Dziś też w polityce manipulacja to chleb powszedni. Zauważ, co się dzieje przed jakimikolwiek wyborami. Każda informacja, jaka jest

podawana, ma na celu osiągnięcie korzyści: albo zdyskredytowanie jednej partii a wywindowanie drugiej, albo pokazanie się w idealnym świetle. Słodycz wręcz spływa z ust mówców, wszyscy prześcigają się w obietnicach i zapewnieniach.

Wszystko po to, by przyciągnąć wyborców, pokazać im „jedyną słuszną prawdę”. A gdy czas wyborów mija...

Ale temat polityki pozostawmy w spokoju, leży on bowiem poza naszymi zainteresowaniami, choć niewątpliwie jest to manipulacja.

Erystyka to sztuka prowadzenia sporów tak, by rozwiązanie było dla nas korzystne, bez względu na prawdę materialną, czyli zgodną ze stanem faktycznym. To walka słowna, czasami bez przebierania w środkach, bez skrupułów. Wszystko po to, aby wygrać.

Psychomanipulacja, jest to manipulacja sferą emocjonalną człowieka, obrazowo mówiąc, to „granie na uczuciach”. Pewne formy psychomanipulacji są społecznie akceptowane, do pewnego stopnia oczywiście. Mówię tu o reklamach. Większość form psychomanipulacji jednak budzi społeczny sprzeciw. Niektóre formy podlegają nawet sankcjom prawnym, np. oszustwa. Psychomanipulację często określa się jako **destrukcyjne sterowanie umysłem**, a tym samym myśleniem, uczuciami, emocjami. Często psychomanipulację określa się jako „pranie” lub „drenaż mózgu”. Psychomanipulację najczęściej kojarzy się z sektami i w większości przypadków jest to racja.

Moc sekt polega na wnikliwym poznaniu potrzeb człowieka, którego chce się zwerbować - jeśli ktoś poszukuje miłości, sekta mu tę miłość obiecuje i na początku nawet daje! Ktoś inny potrzebuje uznania, ma uznanie! Inny zaś potrzebuje dowartościowania, zauważenia swojej niezwykłości przez innych, sekta mu to daje. Wraz z tym daje również poczucie bezpieczeństwa dla osoby werbowanej. Następnie, dzięki technikom psychomanipulacji **uzależnia**. To oczywiście tylko schemat działania, nieledwie ogólny zarys.

Każdy z nas jest częścią społeczeństwa, musimy się więc wszyscy w jakiś sposób ze sobą porozumiewać, komunikować. I tu jeszcze jedno określenie, tzw.:

Komunikacja perswazyjna.

Jest to szczególny rodzaj komunikacji masowej, tzn. za pośrednictwem mediów, której głównym zadaniem jest informowanie w sposób zgodny z zamierzeniami nadawcy. Komunikacja perswazyjna wykorzystywana jest w wielu dziedzinach, m.in. w marketingu, reklamie, polityce czy statystyce. Odpowiednia interpretacja faktów zmienia ich wymowę, bez wiarygodnych źródeł nie możemy zweryfikować informacji, więc wierzymy w tę, którą otrzymaliśmy.

Dopiero po czasie może się okazać, że informacja była nieprawdziwa...

Jak widać z powyższego, mimo różnic w definicjach, granice są dość łatwe do przekroczenia. Tzw „średnio statystyczny obywatel” raczej nie będzie się zagłębiał w temat i rozważał, czy jest to tylko perswazja, czy już psychomanipulacja. Nie ma bowiem na ten temat zbyt wielu wiadomości.

Niejednokrotnie nawet nie będzie sobie zdawał sprawy, że jest przez kogoś sterowany. Może mu się nawet wydawać, że to on sam rządzi własnym życiem. Czasami tylko, w chwilach zwątpienia może się dziwić, jak to się stało, że zrobił właśnie tak, choć myślał inaczej...

Zakończenie

Kończąc to opracowanie mam nadzieję, że po przeczytaniu go będziesz z pełną świadomością i znajomością rzeczy mógł popracować nad sobą. I że nie dasz się już tak łatwo nikomu zmanipulować. To oczywiście zaledwie niewielka część informacji, resztę znajdziesz, jeżeli tylko będziesz chciał. Czytaj zatem jak najwięcej i równie dużo pracuj nad sobą. Pamiętaj jednak, by nie zagmatwać się w tym wszystkim. Masz zmienić siebie, tak, by i Tobie z ludźmi i ludziami z Tobą żyło się lepiej.

Jeśli w jakiś sposób Ci pomogłem, to jestem zadowolony, to też mój sukces.

Jestem przekonany, że nie zbłądzisz i uda Ci się osiągnąć cel.

CAŁA MOC JEST W TWOICH RĘKACH, PAMIĘTAJ!