

# **Tehnici de manipulare și bias-uri sociale**

**Curs 14**

**17 ianuarie 2023**

**Cum am definit manipulararea?**

# Manipulare

- A influența pe cineva prin diferite mijloace
- Strâns legată de apelul la emoție
- Cel manipulat nu are libertatea de a decide sau alege
- Puterea e în mâinile celui care manipulează

# Let's play a game

- Există un şir de numere, puteţi să menţionaţi câte numere doriţi şi eu vă voi spune doar dacă respectă sau nu regula pe care se bazează şirul. Când Credeţi că aveţi suficiente informaţii, puteţi menţiona regula pe care credeţi că se bazează şirul.
- Puteţi cere câte informaţii doriţi (utilizând metoda de mai sus), dar puteţi menţiona o singură regulă pentru şir.

**2, 4, 6, 8....**

# Confirmation bias

- Tendința de a interpreta informația nouă astfel încât să fie compatibilă cu teoriile existente (sau pe care le acceptăm/vizăm să le implementăm). Pe scurt, filtrăm sau interpretăm părtinitor informația, astfel încât ea să se muleze pe ceea ce încercăm să demonstrăm.

# Confirmation bias în manipulare

- Pasta noastră de dinți este mai bună.
- **Ingrediente mai sănătoase.**
- La ce v-ați gândit citind rândul al doilea? Mai sănătoase decât ce?

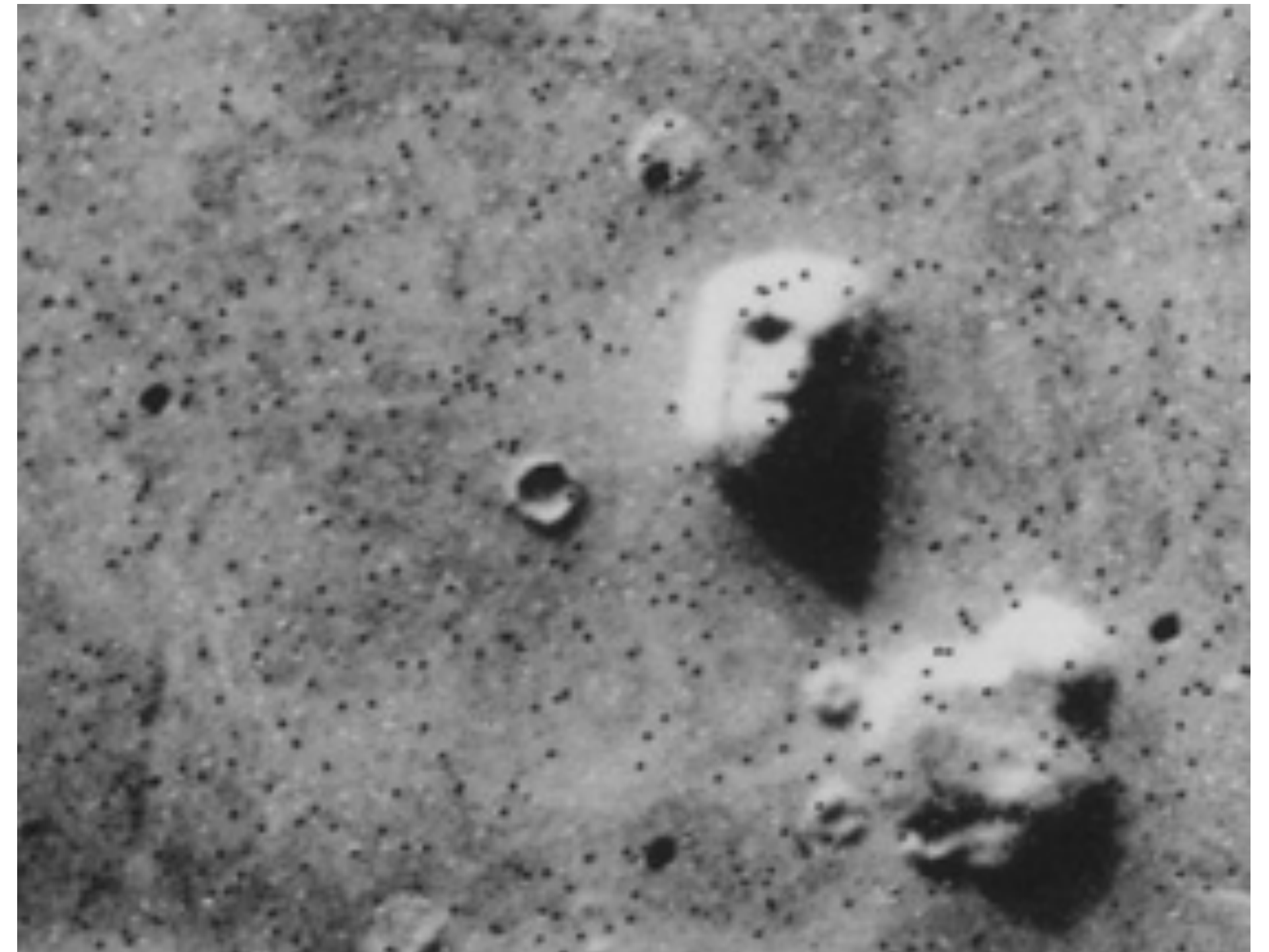
# Confirmation bias în manipulare

- Informația incompletă se mulează perfect în orice context: oricine poate adăuga ceea ce dorește



# Clustering Illusion

- Căutam patterns (chiar și acolo unde nu sunt)



1

1

2

3

# Social Proof

## Herd instinct

- Dacă mai mulți oameni urmăresc aceeași idee (cred același lucru, spun același lucru), tindem să avem mai multă încredere în respectiva idee.
- “If 50 million people say something foolish, it is still foolish” (W. Somerset Maugham)

# Social proof în manipulare

- Ad populum
- Produsul nostru este mai popular.
- 85% dintre femei folosesc produsul nostru.

# Hai să facem un experiment

- Cazul A: Vă gândiți la o temă pentru licență. Petreceți o oră și realizați că nu prea găsiți informații și cele pe care le găsiți nu vă susțin ideile. Renunțați?
- Cazul B: Vă gândiți la o temă pentru licență. Petreceți un semestru citind articole și schițând idei. Pe când să vă apucați de redactat varianta finală, realizați că informațiile găsite nu sunt în concordanță cu ceea ce ați dori să susțineți. Renunțați?

# Sunk cost fallacy

- Suntem tentați să renunțăm mai greu la proiectele în care am investit mai mult.
- Chiar dacă rațional suntem conștienți că acest lucru nu este rentabil, emoția nu ne permite să renunțăm cu ușurință.

# Sunk cost fallacy în manipulare

- A și B vor să investească într-o afacere. A nu are banii necesari, B da. A îl convinge pe B să investească 75% din necesar și apoi să pluseze.
- A și B sunt prieteni. A îi cere constant lui B să se schimbe (minor): să poarte un alt tricou, să asculte altă muzică, să salute diferit, etc. La un punct A cere o schimbare majoră și B va accepta, pentru că deja a investit enorm în prietenia respectivă și nu dorește să renunțe.

- Cazul 1: Treceți pe stradă și cineva vă oprește să vă povestească despre ‘Satele copiilor’ și să vă ceară o mică donație.
- Cazul 2: Treceți pe stradă și cineva îmbrăcat în mov vă oferă o lalea mov. 10 m mai târziu o altă persoană în mov vă oprește să vă povestească despre ‘Satele copiilor’ și să vă ceară o mică donație.

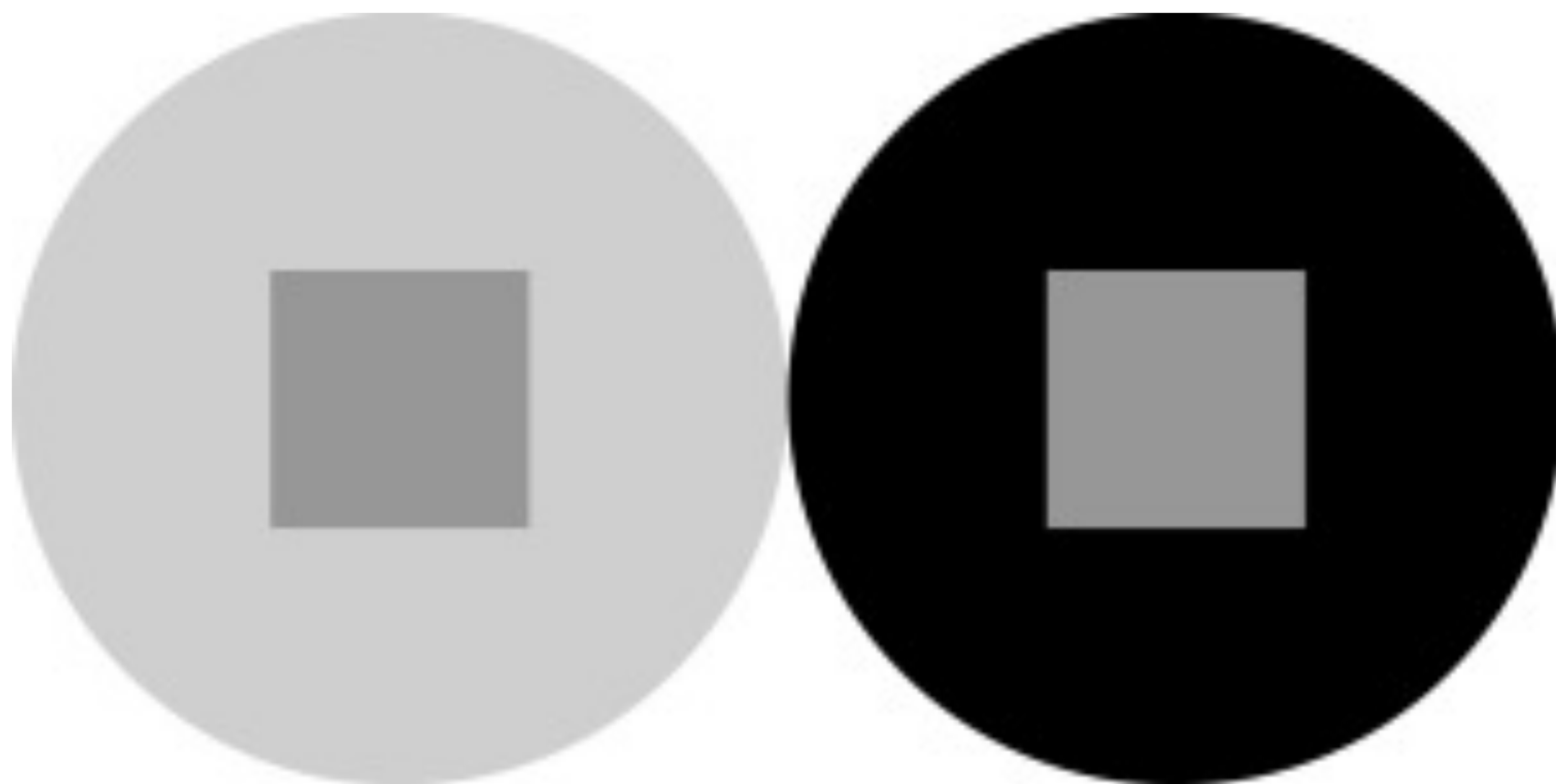


# Reciprocitatea

- Nu ne place să rămânem datori.
- Suntem mult mai tentați să întoarcem un gest.

# Reciprocitatea în manipulare

- De câte ori ați cumpărat un produs pentru că vi s-a oferit a sample?
- De câte ori ați făcut un cadou pentru că cealaltă persoană a început șirul cadourilor?
- De câte ori ați acceptat o întâlnire pentru că cealaltă persoană a fost amabilă și a insistat?



# Contrast effect

- Tindem să evaluăm comparativ.
- Evaluarea absolută nu există, e tot timpul realizată în comparație cu un standard ideal.

# Contrast effect în manipulare

- Ați ieșit în oraș și ați văzut două persoane - A și B. A arată mult mai bine decât B. Când cele două persoane se apropie sunteți mai tentați să vorbiți cu A.
- A doua zi vă întâlniți cu A și aproape că nu recunoașteți persoana când o vedeți singură.

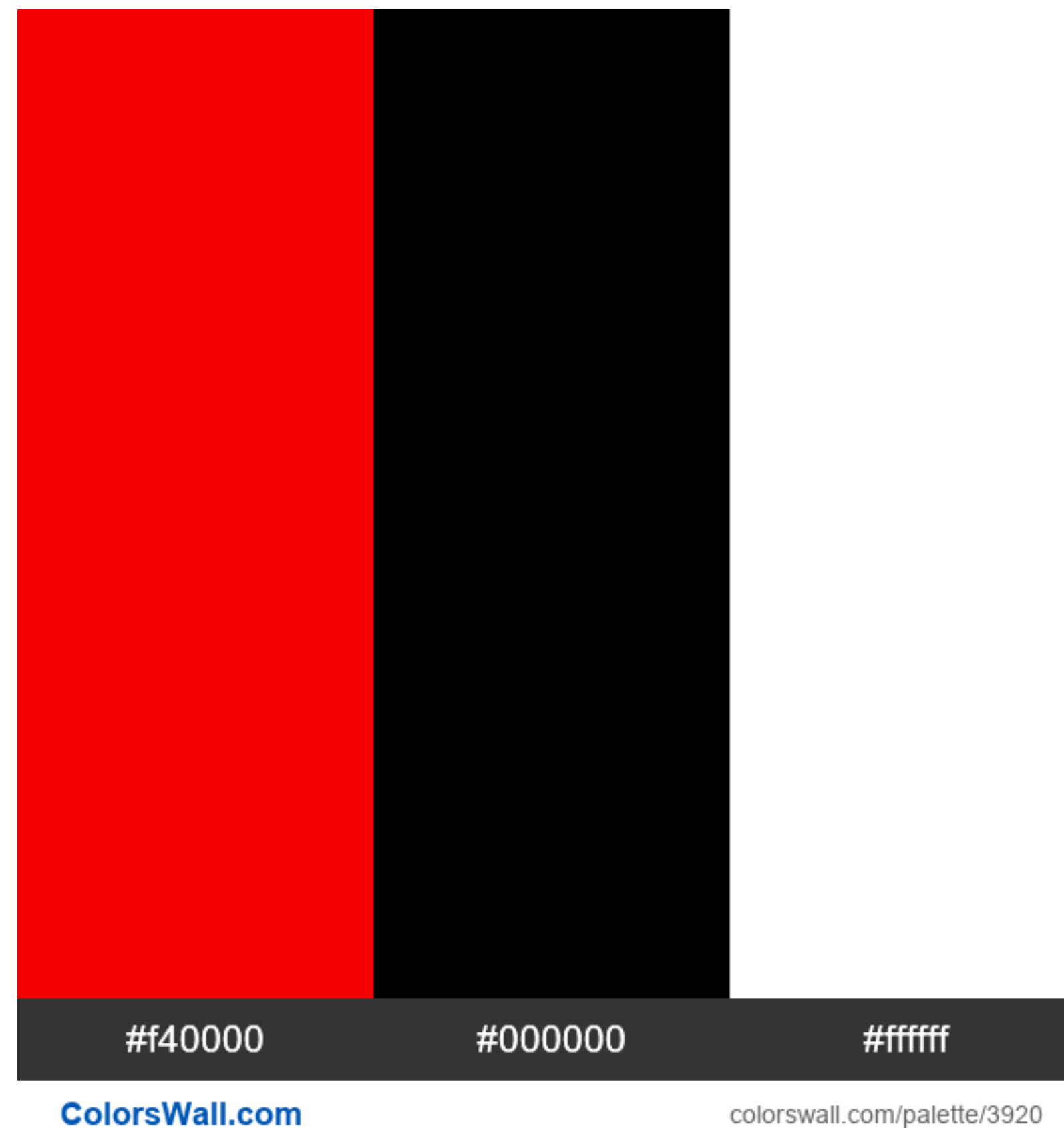


- Are there more English words that start with a K or more words with K as their third letter?

# Availability Bias

- Utilizăm exemple care ne vin mai repede în minte ca să rezolvăm probleme.
- We prefer wrong information, rather than no information.

# Availability Bias în manipulare





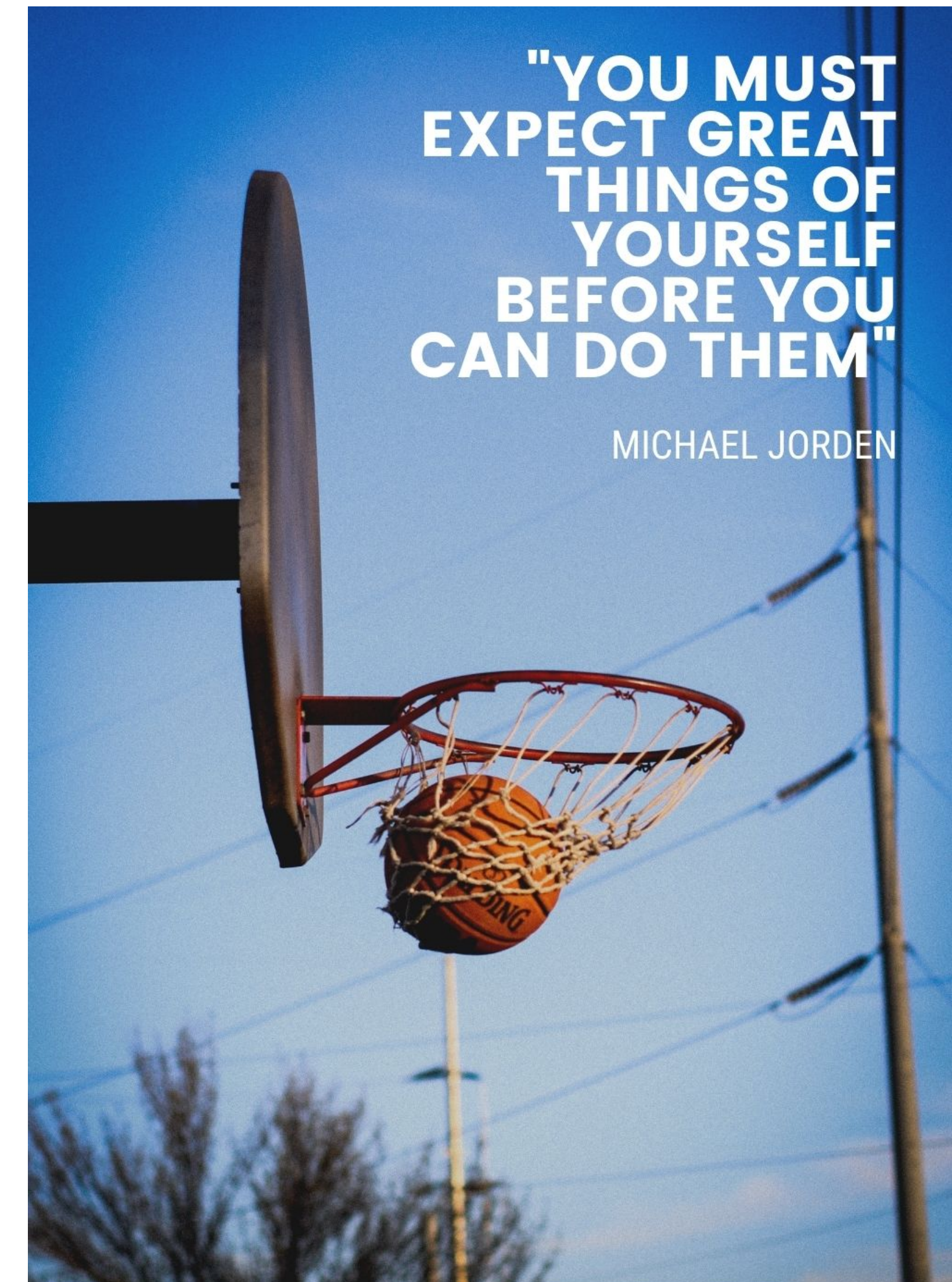
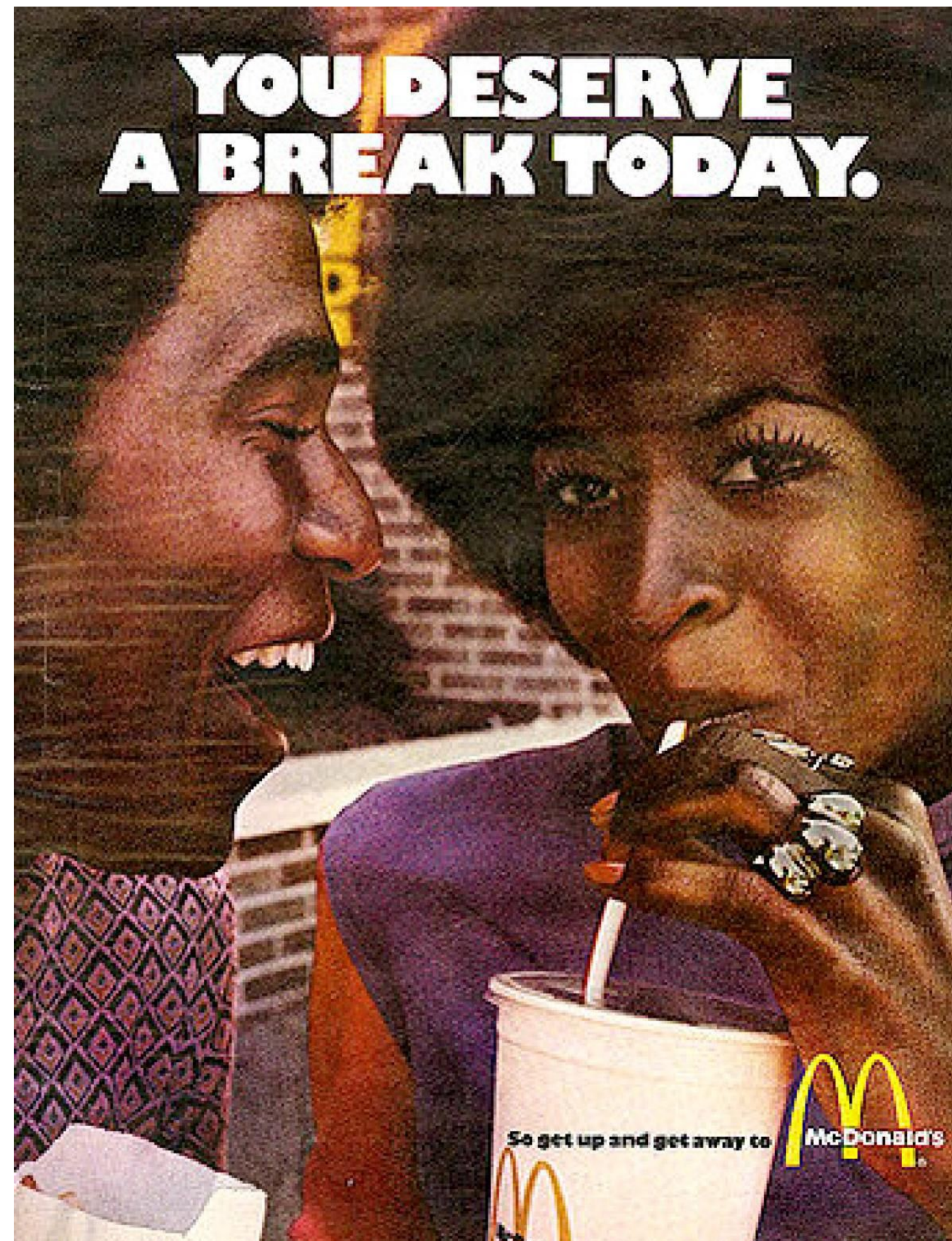
**Dacă am da un test acum din  
sofisme, câți dintre voi cred că ar  
obține minim o notă de 6?**

# Overconfidence bias



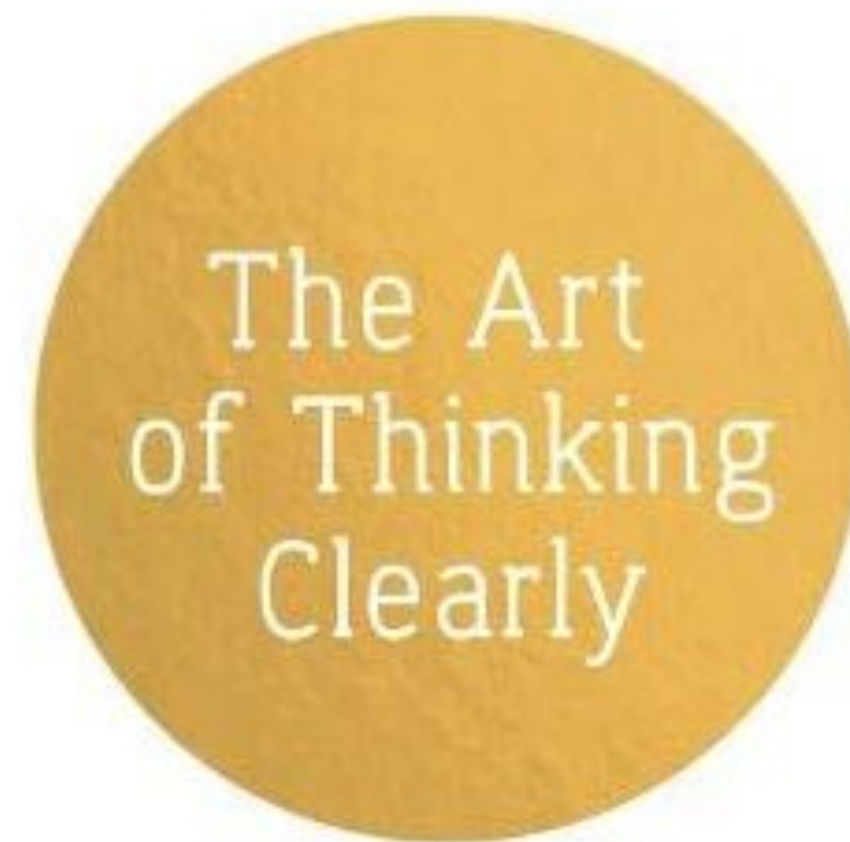
# **Overconfidence bias în manipulare**







The Million-Copy Bestseller



Rolf Dobelli

Când o citiți încercați să identificați sofisme (și implicit manipularea) dintre rânduri.

# Is there a way out?

**Not really. But also, there is.**

- Încercați să vă bazați deciziile pe rațiune.
- Fiți autocritici.
- Evitați deciziile pripite.
- Puneți întrebări.
- Nu vă lăsați tentați de soluții simple/câștiguri rapide, de cele mai multe ori ascund ceva.
- Nu acceptați reguli/autorități fără să le treceți prin filtrul rațiunii.
- (Nu citiți cărți de dezvoltare personală.)



