|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Η ΠΕΙΘΩ ΣΤΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|                                                                                                                 ***Βασικά στοιχεία της διαφήμισης ως μορφής επικοινωνίας***   *Πομπός :* Η επιχείρηση ή οποιοσδήποτε άλλος φορέας που παράγει ή διαφημίζει το προϊόν  *Δέκτης*: ο καταναλωτής,αγοραστής*Μήνυμα :* το διαφημιστικό κείμενο που μπορεί να είναι γραπτό,προφορικό, γλωσσικό ή μη γλωσσικό*Επικοινωνιακό μέσο* : ραδιόφωνο, τηλεόραση, εφημερίδα, περιοδικά, διαδίκτυο, αφίσα*Επικοινωνιακός κώδικας* : γλώσσα, εικόνα, ήχος ή και συνδυασμός*Σκοπός*: η πειθώ του καταναλωτή/αγοραστή ( προσέλκυση της προσοχής, εντυπωσιασμός – πρόκληση ενδιαφέροντος του δέκτη – δημιουργία της επιθυμίας της αγοράς – αγορά του προϊόντος ) ***Τεχνικές μέθοδοι πειθούς στη διαφήμιση***1. συνειρμός ιδεών = συσχέτιση του προβαλλόμενου προϊόντος που εικόνες που προκαλούν ευχαρίστηση ( συνήθως λειτουργεί ως επίκληση στο συναίσθημα )            2. αναλυτική περιγραφή και επίδειξη των ιδιότητων/προτερημάτων του προϊόντος ( τα προτερήματα αυτά λειτουργούν ως τεκμήρια ,επίκληση στη λογική)3. επίκληση στην αυθεντία = προβολή κάποιου προσώπου (π.χ ενός επιστήμονα/ειδικού, δημοφιλούς προσώπου) 4. επίκληση στο συναίσθημα (φόβο, ενοχή, ευθύνη, ευχαρίστηση – χρήση λέξεων φορτισμένων συναισθηματικά) 5. επίκληση στη λογική (επιχειρήματα υπερ του προϊόντος , σοφιστικά τεχνάσματα)    6. λανθάνων αξιολογικός χαρακτηρισμός/ κολακεία ( λειτουργεί ως επίκληση στο ήθος του δέκτη με σκοπό τον εγκλωβισμό του)***Μορφή διαφημιστικού μηνύματος*** 1. Μήνυμα που αναπτύσσεται με άμεσο τρόπο (χωρίς προλόγους και περιττές εξηγήσεις)2. Αφηγηματικό μήνυμα (αφήγηση, εξιστόρηση περιστατικού)3. Μήνυμα διαλόγου – μονολόγου (με μορφή μαρτυρίας κάποιου ειδικού ή καταναλωτή) 4. Μήνυμα που επεξηγεί την εικόνα5. Μήνυμα που στηρίζεται σε τεχνάσματα/ευρήματα ( ιδιαίτερη χρήση της γλώσσας με λογοπαίγνια, μεταφορές, παρομοιώσεις, σπάνιες και εξεζητημένες λέξεις/φράσεις, χρήση του χιούμορ, της υπερβολής, της έκπληξης κ.λ.π)         6. Μήνυμα που προσφέρει επιχειρήματα  **SLOGAN=** από την έκφραση της κέλτικης διαλέκτου  *«slush gairm*» = κραυγή μάχης. Αποτελεί συμπύκνωση του κειμένου σε τέτοια μορφή ώστε να μπορεί να απομνημονευτεί εύκολα. Η συνεχής *επανάληψη*οποιασδήποτε φράσης του μηνύματος μπορεί να οδηγήσει στη γέννηση ενός « slogan». Πρέπει να είναι *σύντομο*, να έχει *ρυθμό*, *ομοιοκαταληξία* ή *παρήχηση*για να απομνημονεύεται ευκολότερα. Πρέπει να είναι *ανταγωνιστικό* δηλαδή να τονίζει το συγκριτικό πλεονέκτημα του προϊόντος   **Η γλώσσα της διαφήμισης**

|  |  |
| --- | --- |
| ΛΕΞΙΛΟΓΙΟ | Απλό, λιτό, καθημερινό, αντλείται από τον προφορικό λόγοΣτόχος = η οικειότητα με τον δέκτη |
| Λεκτικός πληθωρισμός ( συσσώρευση συνωνύμων – επαναλήψεις – νεολογισμοί, λεκτικά «τέρατα» - πλεονασμός επιθέτων, επιρρημάτων – χρήση παραθετικών )Στόχος = εντυπωσιασμός, υποβολή |
| ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΊ ΤΎΠΟΙ | Οριστική ενεστώτα ή μέλοντα = βεβαιότητα για το παρόν/μέλλον , προεξόφληση του μέλλοντοςΥποτακτική – Προστακτική = έντονη παρότρυνση, παρακίνηση, ενθάρρυνση, αποτροπή ή απαγόρευσηΑ΄- Β΄πρόσωπο = αμεσότητα, οικειότητα επικοινωνία |
| ΗΧΗΤΙΚΑ ΣΧΗΜΑΤΑ ΜΝΗΜΟΝΙΚΟΙ ΤΡΟΠΟΙ | Επαναλήψεις – ομοιοκαταληξία- παρηχήσειςΣτόχος = άμεση εντύπωση του μηνύματος στο νου του δέκτη |
| ΣΧΗΜΑΤΑ ΛΟΓΟΥ | Μεταφορές – παρομοιώσεις- προσωποποιήσεις – μετωνυμίες – υπερβολέςΣτόχος = παραστατικότητα – έμφαση – συναισθηματική φόρτιση |

 ***Αθέμιτη διαφήμιση***= εκείνη που είναι αντίθετη προς τα χρηστά ήθη και έχει ως αποτέλεσμα /σκοπό : την πρόκληση ή εκμετάλλευση αισθημάτων φόβου, την προκληση μειωτικών διακρίσεων, την εξώθηση σε πράξεις βίας, την εκμετάλλευση της ευπιστίας των παιδιών, την εκμετάλλευση του ανθρωπίνου σώματος ως σεξουαλικου αντικειμένου, την προσβολή της προσωπικότητας ***Παραπλανητική διαφήμιση****=* αυτή που με πράξη ή παράλειψη ή όποιον άλλο τρόπο δημιουργεί πλάνη στα πρόσωπα στα οποία απευθύνεται και επηρεάζει την οικονομική τους συμπεριφορά. Επίσης εκείνη που βλάπτει ή ενδέχεται να βλάψει όποιον παράγει ή εμπορεύεται όμοια ή παραπλήσια προϊόντα και υπηρεσίες. Είναι παραπλανητική μια διαφήμιση όταν :α) τα πρόσωπα παρουσιάζονται με κάποια ιδιότητα (επιστημονική ή άλλη) την οποία στην πραγματικότητα δεν διαθέτουνβ) δημιουργεί την εντύπωση ότι η επιστήμη ή η τεχνολογία μιας χώρας δηλώνουν και την ποιότητα του διαφημιζόμενου προϊόντοςγ) Εμφανίζεται με τη μορφή δημοσιογραφικής είδησης, σχολίου, αρθρογραφίας ή επιστημονικής ανακοίνωσης χωρίς να δηλώνεται ρητά ότι πρόκειται για διαφήμιση **Διαφήμιση και προπαγάνδα** ***Διαφήμιση***= μορφή επικοινωνίας που συνδέει τον παραγωγό με τον καταναλωτή.  Του γνωρίζει την ύπαρξη του προϊόντος, του δίνει πληροφορίες γι’ αυτό και προσπαθεί να διεγείρει την αγοραστική επιθυμία ***Προπαγάνδα***= προσπαθεί να πείσει όχι για προϊόντα αλλά για ιδέες. Θέλει να κάνει το άτομο να πιστέψει  σε μια ιδεολογία, σε ένα κόμμα, σε ένα καθεστώς, σε έναν άνθρωπο. Προσπαθεί να αλλάξει τη γνώμη και τις απόψεις του. Η προπαγάνδα έχει το κακό ότι  είναι κρυφή ενώ η διαφήμιση φαίνεται και ο καθένας μπορεί να αμυνθεί |

 |