**Manipulacja w treściach reklamowych**

**Jakim sposobem przykuć uwagę odbiorców, aby zdobyć w nich nowych słuchaczy ? Z której strony „uderzyć”, żeby przebić się wysoko ku górze, a konkurencję pozostawić daleko w tyle? Sposobów może być naprawdę wiele, bo internet nie ma żadnych granic. Niektórzy grają uczciwie. Są też i tacy, którzy wybierają drogę na skróty. Pozwól więc, że opowiem Ci w tym poście o manipulacji tekstem na którą warto zwracać uwagę.**

Jeżeli powiem, na użytek tej rozmowy, że kot, który siedzi sobie w pokoju obok, ma dwie łapy więcej niż normalny kot, to ile będzie miał łap?

– Sześć?

– Cztery! To że coś powiem, nie zmieni kota, zmieni tylko to, co o nim myślisz.

**#1 - Błędy argumentacji**

l Ad auditorem

To zwracanie się do ludzi (słuchaczy, czytelników) w liczbie mnogiej celem pozyskania ich przychylności. Używając tego chwytu można liczyć, że odbiorcy nie będą mieć śmiałości przeciwstawiać się temu stwierdzeniu. Nie jest to w ścisłym znaczeniu argument, lecz metoda wywierania nacisku psychologicznego na słuchaczach.

**Przykład:**

*Przecież wszyscy z Państwa tu obecnych troszczycie się o swoje dzieci, czyż nie?*

l Ad baculum

Groźba jest dobrym sposobem na wymuszenie zmiany zdania u odbiorcy. Może być wyrażona wprost. Może być też pozornie zakamuflowana – ważne, aby za każdym razem była czytelna.

**Przykład:**

*Możesz sobie pisać co chcesz, pamiętaj jednak, że nasza partia nie toleruje najmniejszych odstępstw od oficjalnej linii.*

*Jest to głęboko niemoralne i sprzeczne z prawami ludzkimi i bożymi. Ktokolwiek zdecyduje się iść tą drogą, naraża się na sromotną karę!*

l Ad vanitatem

Manewr sprytnego użycia odwołań czy porównań wobec słuchaczy tak, by umiejętnie dogodzić ich próżności. Potocznie : lizanie komuś tyłka celem zyskania sobie aprobaty.

**Przykład:**

*Sam fakt, że jesteście na tej stronie świadczy o tym, że jesteście osobami poszukującymi prawdy i głodnymi wiedzy. Głęboko wierzę, że jesteście też w stanie zrozumieć wagę problemu dzikich krów porwanych wczoraj przez UFO.*

l Ad verecundiam

Posługiwanie się cytatami czy sławnymi nazwiskami ma na celu onieśmielenie odbiorcy. No bo kto będzie miał odwagę wystąpić przeciw wypowiedzi osoby powszechnie znanej i cenionej?

**Przykład:**

*Jan Paweł II mówił, że aborcja jest największym złem na świecie.*

l Ad ignorantiam

Chwyt odwołujący się do niewiedzy. Jest to błąd logiczny polegający na nie wzięciu pod uwagę, że brak dowodów fałszywości jakiejś tezy nie implikuje jej prawdziwości.

**Przykłady:**

*To oczywiste, że Bóg istnieje – czy jesteś w stanie udowodnić jego nieistnienie?*

*Więc twierdzisz, że ewolucja jest prawdą? A czy widziałeś kiedykolwiek ewoluującego w człowieka szympansa?*

l Ad misericordiam

To argument odwołujący się do litości, aby uzyskać [ jakieś ] konkretne korzyści.

**Przykłady:**

*To prawda, trochę minąłem się z prawdą – ale działałem w dobrej wierze! Mam nadzieję, że wybaczysz mi to potknięcie i będziemy mogli dalej współpracować dla lepszej przyszłości?*

*Panie profesorze! Ja poprawię tę ocenę, ale niech pan jej teraz nie wpisuje do dziennika!*

l Ad populum

Chwyt demagogiczny. Odwołujemy się do upodobań, opinii i przesądów społeczeństwa.

**Przykłady:**

*Wszyscy już wiemy, że ta ekipa składa się głównie z oszustów, złodziei i karierowiczów! Czy chcecie, aby to oni nadal nami rządzili? W imieniu mojej partii mam zamiar zgłosić wniosek o odwołanie całego tego rządu!*

*Wszyscy doskonale wiecie, że T. to złodziej, wichrzyciel, oszust i darmozjad! Od zawsze taki był i to się nigdy nie zmieni! Niech się stąd wynosi!*

l Ad personam

Atak słowny na przeciwnika. Taki osobisty atak skierowany w stronę przeciwnika krzywdząco go dotyka, powodując nockout z korzyścią dla nas.

**Przykłady:**

*Twoje racje są równie głupie, jak Ty sam!*

*Przewodniczący Komisji Europejskiej nie jest Polakiem, nie może zatem wiedzieć, co jest dobre dla Polski.*

*Jak może pan wypowiadać się na temat stanu wojennego? Przecież miał pan wtedy 5 lat!*

**#2 - Sofizmat**

To argument, który wygląda na prawdziwy – ale tak naprawdę prawdziwy nie jest. Mówiąc potocznie: to nic innego jak wywracanie kota ogonem.

**Przykład 1 :**

*Czy możesz udowodnić, że duchy nie istnieją?*

*Nie…*

*Wobec tego powinieneś uznać ich istnienie*

**Przykład 2 :**

*Nie zgubiłeś rogów, a jeżeli czegoś nie zgubiłeś, to masz tę rzecz, a więc masz rogi*

**#3**

**Powoływanie się na wiedzę tajemną** – czyli niemożność jej zweryfikowania w innych źródłach. Zazwyczaj podkreśla się, że czynniki oficjalne kłamią albo posługują się półprawdą i w związku z tym – nie są godnymi zaufania. Przy tego typu manipulacji często spotykane są też liczne pochlebstwa – np. przekonywanie odbiorców, że są lepsi, fajniejsi, mądrzejsi, należą do oświeconych czy też „tych niezmanipulowanych” itp.

**#4**

**Mocne słowa wzmacniające wymowę tekstu**, bardzo mocno nacechowane. W ostatnim czasie – im mocniejszy tytuł, tym większe prawdopodobieństwo oszustwa. Hasają takie głównie po FB. np. *„Zabójcza szczepionka”, „Ojczyzna w niebezpieczeństwie”, „darmowy iPhone”… itp.*

**#5**

Zdarza się, że niektórzy podają **nieprawidłowe linki źródłowe** tylko po to, żeby uwiarygodnić swoje teksty. Dobrym przykładem takiego niewiarygodnego źródła mogą być dziwnie podejrzane blogi.

**Przykład:**

*Na serio, nie wierzysz, że słońce jest w środku puste? Tutaj jest link, obejrzyj sobie…*

**#6**

**Ludzka podświadomość nie rozumie zaprzeczeń**. Jeżeli więc mamy komunikat zawierający zaprzeczenie, do podświadomości dostanie się tylko ten pozytywny fragment. Jaka puenta z tego wynika? Jak chcesz, żeby Twój czytelnik (klient albo odbiorca) pomyślał o czymś konkretnym, to najlepszym sposobem jest mu tego… zakazać.

**Przykłady:**

*Nie myśl teraz o pracy.*

*Nie próbuj sobie wyobrażać piętrowego autobusu.*

*Nie staraj się myśleć o swojej rodzinie.*

**#7**

**Chwytliwe poświęcenie**

Ktoś może dodać wstęp do posta w deseń :

*Ostatnio jestem zabiegana i nie mam na nic czasu, ale ta sprawa nie może dłużej czekać. Miałam już nic nie pisać, a tu takie coś. Chcę, żeby jak najwięcej ludzi przeczytało ten tekst, więc – pomimo braku czasu – zamieszczam kolejny wpis*

Już sam wstęp trochę magnetyzuje. Odbiorca chce przeczytać całość i jednocześnie zapamiętać jak najwięcej. A to dlatego, żeby nie przeoczyć wartościowej treści. Ma bowiem poczucie, że skoro tekst powstaje pomimo braku czasu, to jego przekaz jest rzeczywiście istotny.

---

Technik manipulacyjnych tekstem jest naprawdę wiele. To, co widzisz tutaj – to raptem ich mała część. Wykorzystywać można bowiem układy słów, zdań czy chociażby obrazy. Czy można się obronić przed takimi manipulacjami ? Przywołajmy na chwilę samą definicję manipulacji : **jej celem jest wywarcie wpływu na odbiorcy. Ów wpływ ma być korzystny dla manipulatora.**

Najskuteczniejszym środkiem obrony jest słowo *sprawdzam*