Poszedłem do sklepu po chleb, a do domu przyniosłem dwie siatki z zakupami

Wpisany przez кс. Павел Салабуда
15.05.2022 21:58

Tytuł dzisiejszego rozważania jest bardzo powszechny w życiu wielu z nas. Proponuję skupić się na efektach manipulacji w reklamie i nad tym, jaki ma na nas wpływ reklama.

W dzisiejszych czasach jest coraz więcej osób, które mają trudności z właściwym planowaniem wydatków. Pomimo tego, że mamy coraz mniej pieniędzy w portfelu, fakt nadmiernych i nieroztropnych zakupów może dotyczyć wielu z nas. Jest to efekt tego, że spotykamy się w życiu z różnego rodzaju manipulacjami, które świadomie i nieświadomie wpływają na nasze życie. Niestety, nowoczesna reklama jest nasycona technikami manipulacyjnymi. Przede wszystkim warto zauważyć, że wokół pojawia się coraz więcej dużych sklepów, zachęcających do ich odwiedzenia i oferujących bardzo dużą liczbę różnych rzeczy związanych z prawie każdą dziedziną naszego życia. W takich sklepach możemy zjeść, odpocząć, uprawiać sport i iść na zakupy – krótko mówiąc, spędzić cały dzień, a może nawet tygodnie i oddać najlepsze dni swego życia.

Nie ulega wątpliwości, że reklama odgrywa kluczową rolę w rozwoju gospodarki i jest bardzo ściśle związana z naszym życiem. Jako ciekawostka, pierwszą rzeczą, która była reklamowana w Stanach był zegarek. Od tamtego czasu wiele się zmieniło i reklama zajmuje w codziennym życiu wielu ludzi bardzo znaczące miejsce. Tylko na początku reklama miała charakter informacyjny, a dzisiaj jest manipulacyjna. Niestety, niewiele mówi się o tym, że reklama ma również szkodliwy wpływ na człowieka, a nawet więcej – agresywnie wpływa na naszą psychikę.

Specjaliści od reklamy wykorzystują różne techniki manipulacji, aby osiągnąć własne cele. Osoba podatna na taki wpływ jest już świadomie przekonana, że reklama pozwala jej na samodzielne dokonywanie wyborów. Popełnia ona błąd, ponieważ reklama zajmuje się tworzeniem iluzji, w którą po prostu zaczynamy wierzyć.

 Proponuję zapoznać się z popularnymi manipulacyjnymi metodami oddziaływania na nasze myślenie:

1. Kształtowanie wizerunku znajomości towaru.

Na przykład w dużych sklepach na jednej półce znajduje się wiele takich samych produktów, ale od różnych producentów, a my weźmiemy taki, o którym słyszeliśmy wcześniej.

 2. Stworzenie iluzji świadomości proponowanego produktu.

Osoba otrzymuje od producenta pewne informacje (mogą być nawet fałszywe), które odróżniają ten produkt od innych, a my wpadamy w pułapkę, że już wszystko wiemy o produkcie.

3. Manipulowanie faktami naukowymi, aby udowodnić, że produkt jest najlepszy.

4. Nadanie produktowi pewnych społecznie istotnych właściwości.

Na przykład dla mężczyzn reklamowana jest woda toaletowa, która pomaga zdobyć kobiecą sympatię. W ten sposób powstaje iluzja sukcesu, którą wielu lubi. Ponoć kupując drogi samochód, staniesz się osobą odnoszącą sukcesy.

 5. Stworzenie mitu, że tak robią wszyscy.

Każdy z nas powinien pamiętać, że reklama jest jak wirus, który szybko się rozprzestrzenia. Dziś nie ulega wątpliwości, że reklama jest bardzo skuteczna i dobrze działa w naszym życiu. Ale działa na innym poziomie – nie na informacyjnym. Reklama wpływa na nas w ukryty sposób, po prostu tego nie zauważamy. Aby się o tym przekonać, proponuję spróbować przeprowadzić eksperyment: pewnego dnia pójść na zakupy do dużego sklepu, a innym razem do mniejszego. Różnica będzie bardzo zauważalna.