

الدعاية

عرفها «هويت وأودونيل» أنها السعي المخطط والينظم لتشكيل تصورات المتلقين والتلاعب بعرفهم وتوجيه سلوكهم وذلك من أجل تحقيق استجابات لديهم تتفق مع ما يريد الإعلان.

الكهية «مُدوره!!



أنواع الدعاية: كثيرة وراح نركز على

نوعين أكثر شهولية

دعاية مباشرة

دعاية غير مباشرة

صادرات الذرة الأمريكية حوالي ٢ مليون طن وتحتل ٤٠ بالمئة من الإنتاج العالمي.



80's Show

كان ذلك في الثمانينات الميلادية...

لنذهب إلى نهاية التسعينات

دعاية يصوغ مضمونها الإعلان.

إلى الوسيلة

إعلان... دراما... برامج تلفزيونية... مقالات... مشاهير... الخ

أكبر كذبة لترويج الزيوت النباتية تتم عند الاعلان أنها «خالية من الكولسترول»، والدعاية تستثمر «حالة الخوف والحذر» من الكولسترول لترويج «ماركة» معينة من الزيت النباتي.



أمي.. يقولون أنه أكبر كذبه...

بدري!!



هناك عمليات ذهنية يومية تؤدي وظيفة هامة لنا وهي تحليل المعلومات للوصول لإستنتاجات... والعقل المتلقي نوعان...



عقل مصدره الوميد تلك الرسائل الدعاية.. النتيجة: أستنتاجات ذهنية كما يريد لها الإعلان تنعكس على سلوكه الإستهلاكي.

عقل متعدد المصادر من قراءة ومطالعة ومحاضرات نافعة... النتيجة مرشح طبيعي يستبعد كل معلومة بلا دليل للوصول إلى نتائج منطقية غالباً لا تتفق مع الإعلان.

وربها أن أول خطأ ارتكبناه أساساً هو أننا افترضنا أن العالم الذي يقدم لنا في الإعلان يشبه ولو بدرجة بسيطة العالم الواقعي الذي نعيش فيه.

المرجع: الدعاية النظريات والتوجهات الحديثة، الدكتور عثمان العربي.

✓ جميع الأمثلة الواردة لتقريب المعلومة فقط.