

Strategie e messaggi

Come funziona la pubblicità?



La seconda *strategia* si basa su un metodo di convincimento indiretto:

1. fa leva sulle nostre aspirazioni e i nostri sogni

Non ti piacerebbe essere diverso?

2. propone modelli di comportamento

Guarda queste persone come sono affascinanti

3. presenta i prodotti come strumenti per adeguarsi

Con questo oggetto lo sarai anche tu!

Dunque:

il valore di un *prodotto* non è dato dalla sua utilità, ma dall'immagine che dà di noi agli altri (*come ci fa apparire*).

In altre parole:

possedere un oggetto non perché *ci serve*, ma per *sembrare* diversi da ciò che siamo.

Questo tipo di pubblicità ci spinge a seguire un preciso comportamento:

comprare sempre nuovi oggetti per adeguarci di continuo ai modelli che ci vengono proposti.

CONSUMISMO

CONFORMISMO

Questo comportamento è piuttosto contraddittorio:

infatti attraverso il consumo di certi oggetti cerchiamo di apparire diversi, ma in realtà ci rendiamo conformi (*simili*) a modelli prestabiliti.

Non ce ne accorgiamo?

In realtà lo sappiamo benissimo...

Infatti tutti noi (*si, anche gli adulti !*) abbiamo sempre paura di non essere accettati dagli altri.

Ed essere conformi a un modello significa condividere la stessa scelta con altre persone.

Quindi non sentirsi isolati, ma parte di un gruppo.

E' un comportamento che ci fa sentire più sicuri, ma ci abitua a seguire scelte che altri hanno fatto per noi.

E a rinunciare a pensare con la nostra testa, e ad essere noi stessi.

**D'accordo, la pubblicità
è divertente.**

**Ma teniamo presente che
ci spinge a seguire scelte
fatte da altri.**

**Meglio esercitare il nostro
*sensu critico.***