

# TECHNIKY PROPAGANDY

## 1. ÚTOK NA OSOBU PROTIVNÍKA A JEHO DÉMONIZACE

Text se nevymezuje proti tomu, co říká oponent, ale útočí přímo na jeho osobu. Zobrazuje protivníky jako nelidské, nemorální zrůdy, které jsou schopny udělat cokoli, aby ohrozily normální chod života.

## 2. VYVOLÁVÁNÍ STRACHU

Text se snaží vyvolat pocit ohrožení, zároveň i strach a paniku, a tím získat podporu většiny čtenářů.

## 3. ČERNOBÍLÝ KLAM A KROK NA SPRÁVNOU STRANU

Text přesvědčuje čtenáře, že mají pouze dvě možnosti volby (tedy ve smyslu „kdo není s námi, je proti nám“).

## 4. VYUŽÍVÁNÍ PŘEDSUDKŮ

Text využívá předpojatých, emotivně silně zbarvených sdělení pro podporu nějakého tvrzení (tedy ve smyslu: „každý, kdo poctivě pracuje, musí uznat, že lidé bez práce by neměli mít stejná práva jako my“).

## 5. KONCEPT „OBYČEJNÉHO ČLOVĚKA“

Text přesvědčuje čtenáře, že autorovy názory jsou vedeny prostým (selským) rozumem a autor nemá žádné postranní úmysly.

## 6. VÍRA V ÚSPĚŠNOST

Text přesvědčuje čtenáře, že právě autorova tvrzení jsou ta nejlepší, vyjadřují vůli všech lidí a každý, kdo je bude podporovat, bude také patřit k těm nejlepším.

## 7. ZAŘADIT SE NA SPRÁVNOU STRANU

Text využívá přirozené lidské vlastnosti čtenářů být na straně vítězů. Ubezpečuje je, že jen oni jsou ti správní.

## 8. POUŽÍVÁNÍ SPRÁVNÝCH, „CTNOSTNÝCH“ SLOV

Text využívá slov, která (pokud se spojí s osobnou či s tématem) přispívají k pozitivnímu vytváření obrazu o dané osobě či tématu. Jedná se např. o slova jako mír, štěstí, bezpečí atd.