

הפרסומת – תעשיית חלומות מצליחה

האם המכנסיים של "מִנְגוֹ", התיקים של "טֶנְגוֹ" והנעליים של "רֶנְגוֹ" באמת יפים יותר, חזקים יותר, וטובים יותר? לאו דווקא. ובכל זאת, כל אדם שיודע "מה הולך" יהיה מוכן לעשות מאמץ כדי לקנות דווקא אותם.

הצרכן המודרני לא בוחר במוצרים מסויימים, רק מכיוון שהוא צריך אותם. הוא בוחר בהם, בגלל התדמיות, שהפרסומאים מוכרים לו יחד עם המוצר.

הפרסומאי יוצר את ההרגשה, שבעזרת המוצר נהיה יפים כמו הדוגמן או הדוגמנית, מהירים כמו הספורטאי או מפורסמים כמו הכוכב.

הפרסומאי יודע, שכל אדם רוצה להצליח בחיים ולהרגיש חלק ממעמד חברתי חשוב, שכולם אוהבים להזדהות עם הערכים ועם צורת החיים של הברה מסויימת, ויחד עם זאת, להיות מיוחדים. הפרסומאים מנצלים עובדות אלה, כדי לשכנע אותנו לקנות את המוצרים, שהם רוצים למכור.

אתה רוצה להיות פופולארי? תקנה את המכנסיים, שלובש, הגבר, שכל הנשים רודפות אחריו. את רוצה למצוא חן בעיני הבנים? תקני את הבושם של האישה, שכל הגברים אוהבים.

הפרסומאים יראו לך את המכוננית, שהגבר המצליח נוהג בה, את המקומות, שהעשירים מבקרים בהם; את כרטיס האשראי, "שפותח לך את כל הדלתות", את המשקה, שהוא "טעם החיים"...

וכך, ינסו הפרסומאים לקבוע אילו בגדים תלבש, איזו סודה תשתה, איזו מכוננית תקנה, ואפילו, איך תבלה את שעות הפנאי

שלך.

הפרסומת היא תעשיית חלומות מצליחה. השאלה היא, אם אפשר להגשים את החלומות האלה רק בעזרת המוצרים שהיא מציעה לך לקנות.

מעובד ע"פ מקורות שונים – סרג' פרידמן – אורט ויליה לה בל – כסלב תשס"ב

הפרסומת – תעשיית חלומות מצליחה

La publicité - Une industrie du rêve florissante

האם המכנסים של "מנגו", התיקים של "טנגו" והנעלים של "רנגו" באמת יפים יותר, חזקים יותר, וטובים יותר? לא דוקא. ובכל זאת, כל אדם שיודע "מה הולך" יהיה מוכן לעשות מאמץ כדי לקנות דוקא אותם.

הצרכן המודרני לא בוחר במוצרים מסוימים, רק מכיון שהוא צריך אותם. הוא בוחר בהם, בגלל התדמיות, שהפרסומאים מוכרים לו יחד עם המוצר.

הפרסומאי יוצר את ההרגשה, שבפצרת המוצר נהיה יפים כמו הדגמן או הדגמנית, מהירים כמו הספורטאי או מפרסמים כמו הכוכב.

הפרסומאי יודע, שכל אדם רוצה להצליח בחיים ולהרגיש חלק ממעמד חברתי חשוב, שכולם אוהבים להזדהות עם הערכים ועם צורת החיים של חברה מסוימת, ויחד עם זאת, להיות מיחדים. הפרסומאים מנצלים עבודת אלה, כדי לשכנע אותנו לקנות את המוצרים, שהם רוצים למכור.

אתה רוצה להיות פופולרי?

תקנה את המכנסים, שלובש, הגבר, שכול הנשים רודפות אחריו. את רוצה למצא חן בעיני הבנים? תקני את הבשם של האשה, שכל הגברים אוהבים.

הפּרסוּמָאִים יֵרְאוּ לָךְ אֶת הַמְּכֻוֹנִית, שֶׁהַגֵּבֵר הַמְּצַלִּיחַ נוֹהֵג בָּהּ, אֶת
הַמְּקוֹמוֹת, שֶׁהַעֲשִׂירִים מְבַקְרִים בָּהֶם; אֶת כְּרֵטִים הָאֲשֵׁרֵאִי,
”שְׁפוֹתַח לָךְ אֶת כָּל הַדִּלְתוֹת”, אֶת הַמְּשָׁקָה, שֶׁהוּא ”טַעַם
הַחַיִּים”...

וְכֵן, יִנְסוּ הַפּרסוּמָאִים לְקַבֵּעַ אֵילוּ בְּגָדִים תְּלַבֵּשׁ, אֵיזוֹ סוּדָה
תִּשְׁתֶּה, אֵיזוֹ מְכֻוֹנִית תִּקְנֶה, וְאֶפְלוּ, אֵיךְ תְּבַלֶּה אֶת שְׁעוֹת הַפְּנָאִי
שֶׁלְּךָ.

הַפּרסוּמָת הִיא תַעֲשִׂית חִלּוּמוֹת מְצַלִּיחָה. הַשְּׂאֵלָה הִיא, אִם אֶפְשָׁר
לְהַגְשִׁים אֶת הַחִלּוּמוֹת הָאֵלֶּה רַק בְּעֶזְרַת הַמוֹצָרִים שֶׁהִיא מְצִיעָה
לָךְ לְקַנּוֹת.

מַעֲבָד ע"פ מְקוּרוֹת שׁוֹנִים – סַרְג' פְּרִידְמָן – אוֹרֵט וִילִיָּה לֵה בל – כַּסְלַב תַּשְׁס"ב

אוֹצָר מִילִים

פּרסוּמָת : publicité , תַעֲשִׂיָּה : industrie , "מָה הוֹלֵךְ" : ce qui marche ,
צְרָכָן : consommateur , מוֹצָרִים : produits , מְסִימִים : déterminés , תְּדַמִּיּוֹת
: images , יוֹצֵר/לִיצֵר : créer , דְּגִמָּן : mannequin , מַעֲמָד : classe (sociale) ,
לְהִזְדַּהוֹת : s'identifier , עֲרָכִים : valeurs , צוּרַת חַיִּים : mode de vie ,
מִיחָדִים : spéciales , לְמַצָּא חֵן בְּעֵינַי : plaire à , בְּשֵׁם : parfum , יֵרְאוּ :
montreron , נוֹהֵג : conduit , מְשָׁקָה : boisson , פְּנָאִי : temps libre , לְהַגְשִׁים
: réaliser

שאלות

1) לדעת המחבר, הפרסומאים מצליחים למכור את המוצר מפני ש _____

2) בשורה 14 כתוב : הפרסומאים מנצלים עובדות אלה. מהן העובדות ?

3) בחר בשני מוצרים, שכולם מכירים, חשוב על הפרסומת שלהם וכתוב אילו תדמיות "נמכרות" בעזרת הפרסומות האלה.
