



# COME SI E' CREATA E DIFFUSA LA DISINFORMAZIONE?

## 1 FATTI SCIOCCANTI

La disinformazione spesso si avvale di un linguaggio esagerato e sensazionalistico: parole come “scioccante”, “incredibile”, ‘svelato’ o “sbalorditivo” vengono utilizzate per catturare l'attenzione e provocare una reazione emotiva immediata. Questa tattica sfrutta le reazioni istintive delle persone alla sorpresa o all'allarme, spingendole a interagire o condividere prima di verificare le informazioni.



## 2 PUNTI DI VISTA CURIOISI

Molte campagne di disinformazione utilizzano un linguaggio che stimola la curiosità o suggerisce esclusività, con frasi come “notizie incredibili”, “scoperta che cambierà la tua vita” o “quello che succederà dopo ti sconvolgerà”. Questa strategia fa leva sul desiderio umano di cercare informazioni nuove o inaspettate, portando spesso a clic e condivisioni senza un esame critico.



## 3 SEGRETI NASCOSTI

La disinformazione spesso sfrutta la sfiducia nelle istituzioni e la paura di perdersi qualcosa (FOMO) utilizzando un linguaggio che allude alla segretezza: “Quello che non vogliono che tu sappia”, “La verità nascosta svelata” o “La vera storia rivelata”. Questo crea un falso senso di “essere informati” e incoraggia le persone a condividere rapidamente le informazioni per avvisare gli altri.

## 4 AZIONE URGENTE

L'uso di un linguaggio imperativo e che mette fretta (come “guarda ora”, “non perdere questa occasione” o “aggiornamento urgente”) è una tattica di manipolazione comune che spinge le persone ad agire senza fermarsi a riflettere o verificare le informazioni. Questo senso di urgenza è studiato per prevalere su un ragionamento attento e spingere a un coinvolgimento rapido, spesso sconsiderato.



## FATTORI SCATENANTI DELL'INDIGNAZIONE

## 5

La disinformazione prospera provocando forti emozioni negative come rabbia, disgusto o indignazione morale. I titoli che utilizzano parole come disgustoso, malvagio, scandaloso o oltraggioso sono accuratamente studiati per suscitare profonde reazioni emotive, sapendo che i contenuti che fanno arrabbiare le persone si diffondono più rapidamente online, indipendentemente dalla loro veridicità.