

Πρόγραμμα Επιμόρφωσης Εκπαιδευτικών σε θέματα Κατανόησης Κειμένου

# Ενότητα 4: Πειθώ και Παραπληροφόρηση

**Δρ. Μαρία Μπότσιου**

Μεταδιδακτορική ερευνήτρια, Τμήμα Κοινωνιολογίας Πανεπιστήμιο Κρήτης

Καθηγήτρια Σύμβουλος ΕΑΠ

Ερευνήτρια, Εργαστήριο Ειρηνευτικής Δημοσιογραφίας ΑΠΘ



# Θεωρίες Πειθούς

Η βάση της επικοινωνιακής επιρροής και η κατανόηση των δομών των μηνυμάτων.

# Πειθώ: Θεωρίες

Γενικά εξηγούν τις *εμπρόθετες* επιδράσεις (π.χ. πολιτική επικοινωνία, διαφήμιση, καμπάνιες υγείας κλπ.)

Όχι τις *απρόθετες* επιδράσεις (π.χ. του βίαιου περιεχομένου)

# Πειθώ: Ορισμός

*«Πετυχημένη και εμπρόθετη προσπάθεια μιας πηγής μέσω της επικοινωνίας να επηρεάσει τη νοητική κατάσταση ενός ατόμου σε ένα πλαίσιο σχετικής ελευθερίας»  
(O'Keefe, 2002).*



## Πειθώ: *Κοινοί άξονες ορισμών*

1. Αφορά μία επιτυχημένη προσπάθεια
2. Υπάρχει ένα κριτήριο επιτυχίας: ως προς κάποιο στόχο
3. Η πηγή έχει πρόθεση να πείσει
4. Ελευθερία δέκτη (επιλογής, επιθυμίας, δράσης)
5. Επικοινωνία με κάποιο μέσο
6. Κάποιου είδους αλλαγή στη νοητική κατάσταση – στάσεις (διαμόρφωση, ενίσχυση, αλλαγή).

## | Πλαίσιο Σχετικής Ελευθερίας

**100%**

**Ελεύθερη Επιλογή**

### **Η διάκριση από τον εξαναγκασμό**

«Σχετική ελευθερία» σημαίνει ότι ο δέκτης διατηρεί τη δυνατότητα επιλογής. Η ελευθερία είναι σχετική επειδή ο δέκτης λειτουργεί υπό γνωστικούς περιορισμούς (προκαταλήψεις, έλλειψη γνώσης) και έμμεση κοινωνική πίεση.



**Πειθώ: σχέση  
με  
προπαγάνδα;**

Προπαγάνδα

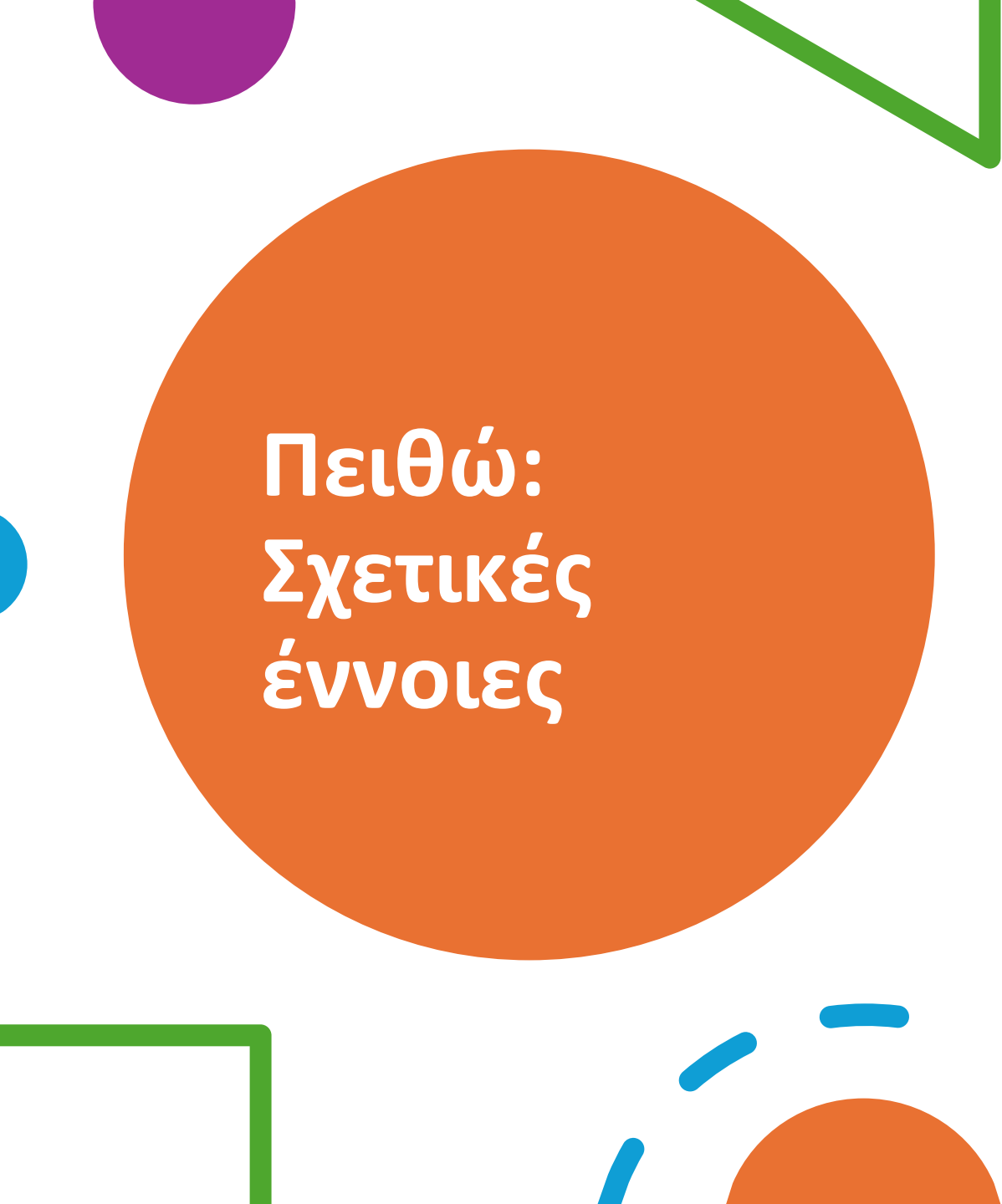
*«Εμπρόθετη προσπάθεια  
διαμόρφωσης αντιλήψεων,  
χειρισμού πληροφοριών, και  
κατεύθυνσης συμπεριφορών με  
στόχο μια αντίδραση προς όφελος  
της πηγής»*

(Jowett & O'Donnell, 1992)



**Πειθώ:**  
*Χαρακτηριστικά  
προπαγάνδας*

- *‘Προς όφελος της πηγής’:* ιδιοτέλεια το βασικό χαρακτηριστικό
- *Χειρισμός πληροφοριών (παραπληροφόρηση):* απόκρυψη, ψευδείς, ημιτελείς, και παραπλανητικές πληροφορίες, περιορισμός εναλλακτικών πηγών
- *Έλεγχος επικοινωνίας:* μέσο, μήνυμα, πλαίσιο, πρόσληψη
- *Χρήση απειλών*



## Πειθώ: Σχετικές έννοιες

### Στάσεις:

- (τριδιάστατος) «Διαρκές, οργανωμένο σύνολο πεποιθήσεων, συναισθημάτων και συμπεριφορικών τάσεων απέναντι σε κοινωνικά σημαντικά αντικείμενα, πρόσωπα, ιδέες.» Eagly & Chaiken, (1993)
- (μονοδιάστατος): 'γενικό και διαρκές, θετικό ή αρνητικό **συναίσθημα** για κάποιο πρόσωπο, αντικείμενο, ή θέμα'. Petty & Cacioppo (1981)

## 8. Αριστοτελική Ρητορική & Ψηφιακά Μέσα

- Ἠθος (Ethos): Η αξιοπιστία και το κύρος του πομπού (π.χ. Verified accounts, blue checks).
- Πάθος (Pathos): Η επίκληση στο συναίσθημα (π.χ. Clickbait τίτλοι, συγκινησιακά φορτισμένα βίντεο).
- Λόγος (Logos): Η λογική επιχειρηματολογία και τα δεδομένα (συχνά παραποιούνται με ψευδοεπιστημονικά στοιχεία).
- Η σύγχρονη παραπληροφόρηση βασίζεται υπερβολικά στο Πάθος εις βάρος του Λόγου.

# Μοντέλο πειθούς McGuire (1989)

| Μεταβλητές που επηρεάζουν την πειθώ                                       |          |               |                           |         |
|---------------------------------------------------------------------------|----------|---------------|---------------------------|---------|
| Πλαίσιο εισερχομένων – εξερχομένων (input – output)                       |          |               |                           |         |
| Εισερχόμενες μεταβλητές - ανεξάρτητες (έλεγχος πηγή)                      |          |               |                           |         |
| Πηγή                                                                      | Μήνυμα   | Αποδέκτης     | Κανάλι                    | Πλαίσιο |
| Εξερχόμενες μεταβλητές - εξαρτημένες (‘έλεγχος’ κοινό) [συνήθως σε σειρά] |          |               |                           |         |
| Έκθεση                                                                    | Προσοχή  | Ενδιαφέρον    | Κατανόηση                 |         |
| Επεξεργασία                                                               | Μάθηση   | Δεξιότητες    | Συμφωνία                  |         |
| Απομνημόνευση                                                             | Ανάκληση | Πρόθεση συμπ. | Δράση                     |         |
| Γνωστική επεξ μετά τη δράση                                               |          | Παγίωση       | Προώθηση – διάχυση άλλους |         |

# Μοντέλο πειθούς McGuire

## Οι βασικές εκβάσεις της πειθούς

- Έκθεση στο μήνυμα
- Προσοχή
- Ενδιαφέρον
- Μάθηση / Επεξεργασία
- Συμφωνία (αποδοχή)- αλλαγή στάσης
- Απομνημόνευση – Ανάκληση
- Πρόθεση συμπεριφοράς
- Δράση

**Οι φάσεις είναι ανεξάρτητες και όχι υποχρεωτικά σειριακές.**

**Αποτελούν αναγκαίες αλλά όχι επαρκείς συνθήκες** για την πειθώ. Η αλλαγή στάσης επηρεάζεται και από παράγοντες όπως οι προϋπάρχουσες πεποιθήσεις, τα κίνητρα και η κοινωνική ταυτότητα του δέκτη.

# Μοντέλο πειθούς McGuire

## Σημαντικά σημεία

- 60% πιθανότητα μέχρι συμφωνία, αλλά 5% μέχρι τέλους (συμπεριφορά)
- Κάθε ανεξάρτητη μεταβλητή μπορεί να έχει διαφοροποιημένες επιδράσεις στις εξερχόμενες διαδικασίες:
- π.χ. πολιτική γνώση και ενδιαφέρον έχουν θετική σχέση με έκθεση αλλά αρνητική με συμφωνία.

# Μοντέλο πειθούς McGuire: Πηγή

Αξιοπιστία: προσλαμβανόμενη ειδίκευση και με εμπιστοσύνη

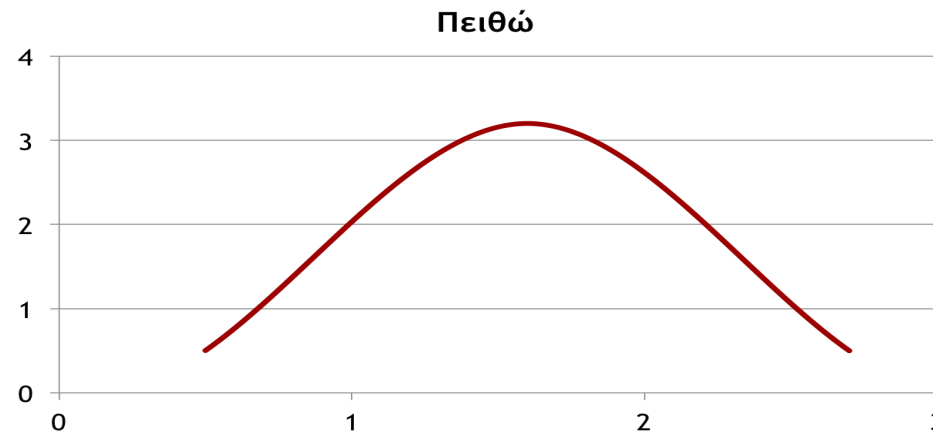
- Πραγματογνωμοσύνη (expertise) [ειδικές γνώσεις].
- Έμπιστη (trustworthy) [έντιμη και με ακεραιότητα].
- Με καλές προθέσεις (goodwill) [με ενδιαφέρον, κατανόηση]

Ομοιότητα: παρόμοιες αξίες, στάσεις, ή ανήκει στην ίδια κοινωνική ομάδα. Θεωρία Κοινωνικής Ταυτότητας

Ελκυστικότητα: ευχάριστη πηγή, όμορφη, οικεία και όμοια.

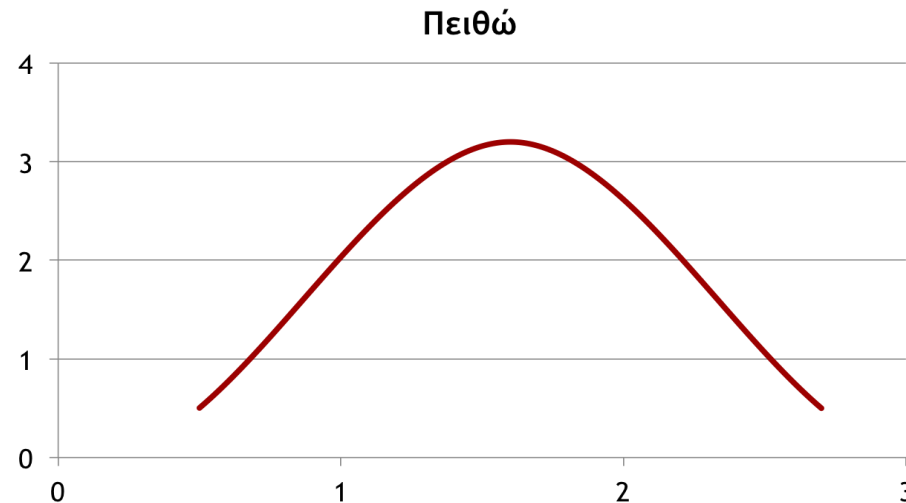
# Μοντέλο πειθούς McGuire: Μήνυμα

- **Επανάληψη:** (σχέση αντίστροφου-U)
  - οδηγεί σε μεγαλύτερη αληθοφάνεια, οικειότητα => αύξηση πειθούς [σημαντική για παραπληροφόρηση]
  - μετά από κάποιο σημείο όμως και μετά πιθανή **αναδραστικότητα** (reactance): αντίληψη ότι η πηγή απειλή την ελευθερία μας. => μείωση πειθούς



# Μοντέλο πειθούς McGuire: Μήνυμα

- **Απειλή, φόβος:** (σχέση αντίστροφου-U)
  - Αυξάνει το κίνητρο (ενδιαφέρον), μεγαλύτερη προσοχή => αύξηση πειθούς
  - μετά από κάποιο σημείο όμως και μετά άγχος και μείωση προσοχής => μείωση πειθούς



# Προσέγγιση γνωστικής αντίδρασης (Petty et al. 1981, 2009)

Σημαντικά χαρακτηριστικά σκέψεων για πειθώ:

[*βασικά*]

Σθένος (valence): θετικές ή αρνητικές σκέψεις

Έκταση (extent): αριθμός σκέψεων

[*δευτερεύοντα*]

Σιγουριά (confidence): για την αξία/σημασία της σκέψης

# Προσέγγιση γνωστικής αντίδρασης (Petty et al. 1981, 2009)

Σημαντικά ερωτήματα εντός προσέγγισης:

Πώς η σκέψη οδηγεί στην πειθώ;

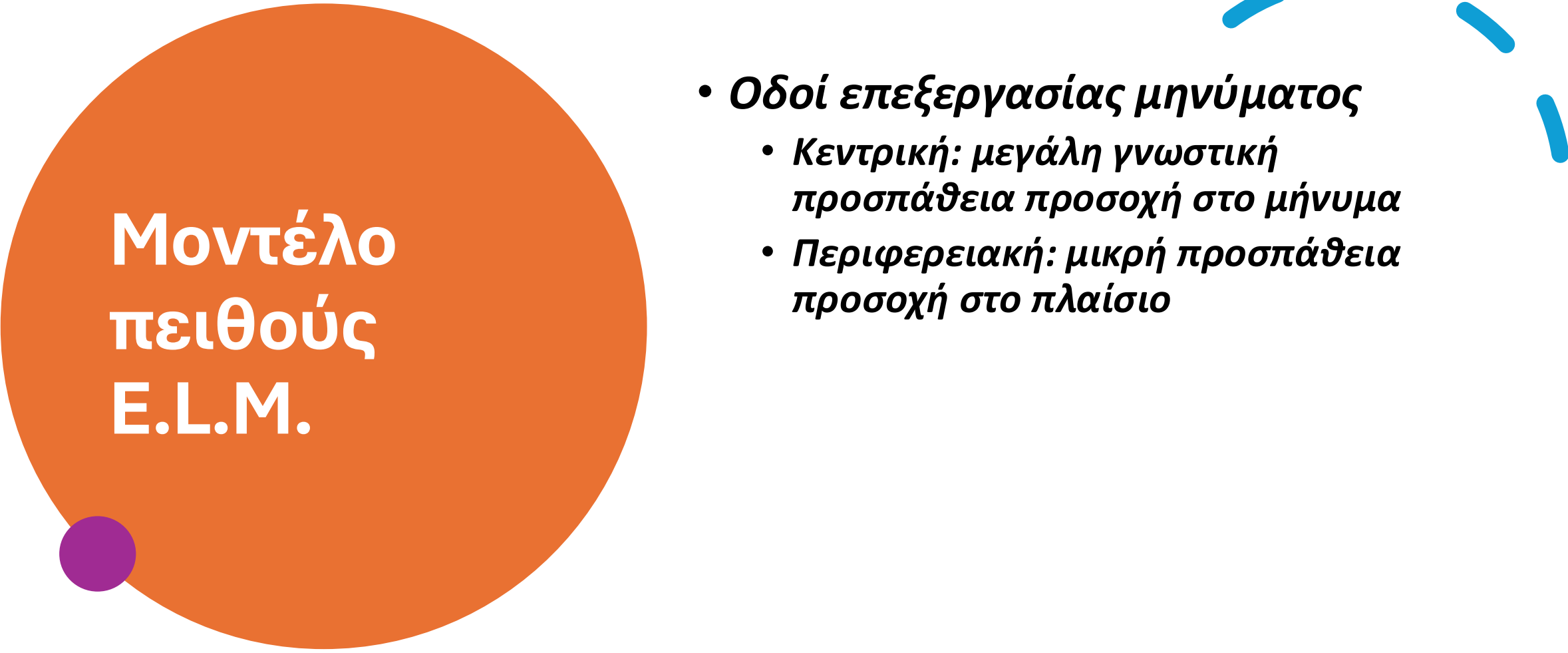
Υπάρχει πειθώ όταν η σκέψη είναι  
περιορισμένη;

Ποιες οι διαδικασίες όταν σκέψη είναι  
εκτενής και ποιες όταν περιορισμένη;

- Η προσέγγιση παρουσίαζε τα άτομα ως ενεργητικούς  
επεξεργαστές πληροφοριών. **Όμως είναι πάντα;**

**Μοντέλο Πιθανότητας  
Λεπτομερούς  
Επεξεργασίας  
(Elaboration Likelihood  
Model, E.L.M., Petty &  
Cacioppo, 1986, 2009).**

- Αρχές του μοντέλου: οι άνθρωποι **δεν** έχουν ούτε την ικανότητα ούτε το κίνητρο (πρόθεση, ενδιαφέρον) να αξιολογούν κάθε μήνυμα προσεκτικά
- Πρόταση μοντέλου: άλλες διαδικασίες πειθούς όταν υψηλή σκέψη και άλλες όταν χαμηλή σκέψη



## Μοντέλο πειθούς E.L.M.

- **Οδοί επεξεργασίας μηνύματος**
  - **Κεντρική:** μεγάλη γνωστική προσπάθεια προσοχή στο μήνυμα
  - **Περιφερειακή:** μικρή προσπάθεια προσοχή στο πλαίσιο

# Μοντέλο πειθούς E.L.M.

## Κεντρική οδός επεξεργασίας

- Υψηλό κίνητρο και ικανότητα
- Ως συνέπεια υψηλή γνωστική προσπάθεια:
  - Προσοχή στις σημαντικές πληροφορίες του μηνύματος (*ποια είναι τα πιο σημαντικά σημεία στο μήνυμα;*),
  - Σύνδεση με προηγούμενη γνώση (*πώς συνδέεται με αυτά που ήδη γνωρίζω;*)
  - Παραγωγή νέων συνεπειών των πληροφοριών (*τι συνέπειες θα έχει για τη ζωή μου;*).

# Μοντέλο πειθούς E.L.M.

## Κεντρική οδός επεξεργασίας

- Προσοχή: εστίαση στη **σημασία** της πληροφορίας,
- Όμως η σημασία μπορεί να διαφέρει:
  - στα άτομα: προηγούμενες αντιλήψεις, γνώσεις, συναίσθημα
  - στις περιστάσεις: ευκρίνεια (ημερήσια διάταξη)
- Δεν υποστηρίζει ότι η κεντρική οδός οδηγεί σε πιο λογικές (σωστές) στάσεις, αλλά
- Σε στάσεις που διαρκούν, ευκρινείς, ανθεκτικές, προβλεπτικές

# Μοντέλο πειθούς E.L.M.

## Περιφερειακή οδός επεξεργασίας

- Χαμηλό κίνητρο και ικανότητα
- Προσοχή όχι στο περιεχόμενο αλλά στην επικοινωνιακή περίσταση:
  - σε απλά σήματα (cues) ή χαρακτηριστικά του μηνύματος επιρροής (π.χ. η ελκυστικότητα της πηγής, ο αριθμός των επιχειρημάτων του μηνύματος).
- Ανάσυρση και εφαρμογή 'ευρετικών' (heuristic) κανόνων
  - π.χ. οι ειδικοί έχουν συνήθως δίκιο και γιαυτό θα συμφωνήσω μαζί τους

# Μοντέλο πειθούς Ε.Λ.Μ.

## Περιφερειακή οδός επεξεργασίας

- Στάσεις: μικρής διάρκειας.
  - Χαμηλή ευκρίνεια, ανθεκτικότητα και λιγότερο προβλεπτικές
- Παράδοξο φαινόμενο: **βραδυφλεγής επιρροή** (Sleeper effect): το σήμα χάνει την επιρροή εάν ακολουθήσει (κεντρική επεξεργασία). Αρχικά η χαμηλής αξιοπιστίας πηγή **εμποδίζει** την πειθώ, με τον καιρό όμως 'ξεχνιέται' και μετά αναδεικνύεται η σημασία της επεξεργασίας, αυξάνεται η πειθώ.

# Μοντέλο πειθούς E.L.M.

## ***Μεταβλητές που επηρεάζουν το κίνητρο:*** **Προσωπική εμπλοκή** [η πιο σημαντική]

- Εμπλοκή συνδεόμενη με την περίπτωση (π.χ. παρακολουθώ διαφημίσεις γιατί θέλω να αγοράσω)
- Εμπλοκή συνδεόμενη με αξίες (π.χ. παρακολουθώ πολιτικές συζητήσεις γιατί η πολιτική σημαίνει πολλά για μένα).

# Μοντέλο πειθούς Ε.Λ.Μ.

## *Άλλες μεταβλητές που επηρεάζουν το κίνητρο και την ικανότητα*

- Ατομικές διαφορές (*Κίνητρο*): οι άνθρωποι διαφέρουν στο πόσο τους αρέσει να σκέφτονται (λειτουργεί παρόμοια με εμπλοκή).
- Διάσπαση προσοχής (*Ικανότητα*): Κάποιες φορές το περιβάλλον (ως ‘επικοινωνιακός θόρυβος’). Π.χ. φασαρία.
  - Πώς; Η διάσπαση επηρεάζει τις κυρίαρχες σκέψεις.
    - Εάν κανονικά σκέψεις θετικές τότε μείωση επιρροής,
    - Εάν αρνητικές σκέψεις τότε αύξηση επιρροής

*[Διάσπαση καλή πρακτική όταν δεν υπάρχουν ισχυρά επιχειρήματα!  
– βλ. ‘διάλογος’ στη TV]*

# Μοντέλο πειθούς E.L.M.

## *Άλλες μεταβλητές που επηρεάζουν το κίνητρο και την ικανότητα*

- Επανάληψη (*Ικανότητα*): Ενισχύει την πειθώ μόνο όταν οδηγεί σε περισσότερες θετικές προς το μήνυμα σκέψεις. [Σχέση αντίστροφου U]

## Στάσεις και συμπεριφορά

Στόχος της επικοινωνίας η πειθώ (στάσεις):  
*πότε όμως οι στάσεις οδηγούν στη συμπεριφορά;*

- Σημαντικός παράγοντας το **σθένος των στάσεων**: Ισχυρές στάσεις:
  - σταθερές στο χρόνο,
  - αντιστέκονται σε προσπάθειες αλλαγής,
  - επηρεάζουν την επεξεργασία πληροφοριών
  - επηρεάζουν τη συμπεριφορά.

## Στάσεις και συμπεριφορά

### Παράγοντες διαμόρφωσης ισχυρών στάσεων

1. *Τρόπος διαμόρφωσης της στάσης:*  
διαμόρφωση από προσωπικές εμπειρίες επηρεάζουν περισσότερο τη συμπεριφορά.
2. *Βεβαιότητα στη στάση:* πίστη ότι η στάση είναι σωστή τόσο πιο προβλεπτική της συμπεριφοράς.
3. *Ποσότητα πληροφοριών:* εάν η στάση βασίζεται σε μεγάλο όγκο γνώσεων.
  - [πλήθος γνωστικών στοιχείων οδηγούν σε ισχυρότερες στάσεις]

## Στάσεις και συμπεριφορά

### Παράγοντες διαμόρφωσης ισχυρών στάσεων

4. *Αμφιθυμία*: (ο βαθμός συνύπαρξης θετικών και αρνητικών αξιολογήσεων). Όσο περισσότερο ξεκάθαρη είναι μία στάση (και συνεπώς λιγότερο αμφίθυμη) τόσο πιο ισχυρή.
5. *Προσωπική εμπλοκή*: εάν θεωρούμε ότι το αντικείμενο είναι σημαντικό και μας αφορά προσωπικά. [όσο μεγαλύτερη η εμπλοκή τόσο πιο κεντρική η επεξεργασία πληροφοριών και πιο ισχυρή η στάση].

# Γνωστική Προκατάληψη και Παρακινούμενη Νόηση

# Παρακινούμενη Νόηση (Motivated Reasoning)

- Η παρακινούμενη νόηση αφορά την τάση επεξεργασίας πληροφοριών με τρόπο που επιβεβαιώνει προϋπάρχουσες πεποιθήσεις, αξίες ή κοινωνική ταυτότητα (Kunda, 1990).
- Δεν πρόκειται για έλλειψη σκέψης, αλλά για **κατευθυνόμενη/μεροληπτική σκέψη**.
- Εφαρμόζεται ιδιαίτερα σε πεδία όπως:
  - πολιτική
  - επιστήμη
  - τεχνολογία
  - κλιματική αλλαγή

# Γνωστικές προκαταλήψεις & ψηφιακό περιβάλλον

- Εκδηλώνεται μέσω γνωστικών προκαταλήψεων:
  - **Επιβεβαιωτική μεροληψία:** αναζήτηση πληροφοριών που συμφωνούν με τις πεποιθήσεις
  - **Μεροληψία απορριπτικής επιβεβαίωσης:** απόρριψη αντικρουόμενων στοιχείων
- Εντονότερη ακόμη και σε άτομα με υψηλή πολιτική γνώση
- Ενίσχυση από ψηφιακές πλατφόρμες:
  - filter bubbles (φιλτραρισμένες φούσκες)
  - echo chambers (θάλαμοι αντήχησης)
- Η επανάληψη ενισχύει την αντιλαμβανόμενη αξιοπιστία

# Εκπαιδευτική σημασία & σύνδεση με ELM

- Το PISA MAIL 2029 (OECD, 2026) τονίζει την ανάγκη:
  - αναγνώρισης γνωστικών προκαταλήψεων
  - ανάπτυξης κριτικής και ηθικής σκέψης
- Η παρακινούμενη νόηση συμπληρώνει το ELM:
  - ELM → πόσο συστηματικά επεξεργαζόμαστε πληροφορίες
  - Motivated reasoning → προς ποια κατεύθυνση κλίνει η σκέψη
- Εκπαίδευση στα μέσα:
  - όχι μόνο αξιόπιστες πληροφορίες
  - αλλά και δεξιότητες αυτοελέγχου και αναστοχασμού

Κοινωνική ταυτότητα

# Κοινωνική ταυτότητα & πειθώ

Η κοινωνική ταυτότητα = αίσθηση του «ποιοι είμαστε»  
μέσα από ομάδες (π.χ. πολιτική, θρησκεία, οπαδικά)

Αποτελεί ισχυρό παράγοντα πειθούς

Οι άνθρωποι:

- εμπιστεύονται την ενδοομάδα (εμείς)
- αντιμετωπίζουν καχυποψία την εξωομάδα (αυτοί)

Δύο βασικές λειτουργίες:

- **Πληροφοριακή:** οι «δικοί μας» θεωρούνται πιο αξιόπιστοι
- **Κανονιστική:** ανάγκη για αποδοχή & αποφυγή αποκλεισμού

# Ομοιότητα & περιφερειακή επεξεργασία

Η ομοιότητα (αξίες, ενδιαφέροντα, καταγωγή) λειτουργεί ως σήμα αξιοπιστίας

Οδηγεί σε περιφερειακή επεξεργασία (ELM)

- συμφωνούμε όχι λόγω επιχειρημάτων
- αλλά λόγω ταυτότητας του πομπού («είναι σαν εμάς»)

Η κοινωνική ταυτότητα γίνεται έτσι άμεσος μηχανισμός πειθούς

# Υποομάδες, echo chambers & motivated reasoning

Οι υποομάδες ενισχύουν την ομαδική ταύτιση (π.χ. online κοινότητες, πολιτικές τάσεις)

Τα social media δημιουργούν:

- **echo chambers** (θάλαμοι αντήχησης)

Αποτέλεσμα:

- συνεχής ενίσχυση ίδιων πεποιθήσεων
- περιορισμένη έκθεση σε διαφορετικές απόψεις

Η ισχυρή ταύτιση οδηγεί σε:

- **παρακινούμενη νόηση**
- επιβεβαίωση ήδη υπαρχουσών στάσεων

Ακόμη και άτομα με υψηλή γνώση μπορεί να είναι πιο μεροληπτικά λόγω ταυτότητας

## Παραπληροφόρηση & αλγοριθμική ενίσχυση

Η παραπληροφόρηση εκμεταλλεύεται την ταυτότητα μέσω:

- ευφημιστικής ετικετοποίησης
- ηθικής δικαιολόγησης

Ενεργοποιεί:

- θετικά συναισθήματα για την ενδοομάδα
- δαιμονοποίηση της εξωομάδας

Οι αλγόριθμοι ενισχύουν το φαινόμενο:

- filter bubbles
- συνεχή έκθεση σε επιβεβαιωτικό περιεχόμενο

Η κοινωνική αποδοχή αυξάνει την πιθανότητα αποδοχής & διάδοσης ψευδών ειδήσεων

# Εκπαίδευση, PISA & κριτική σκέψη

PISA MAIL 2029 (OECD, 2026): έμφαση σε

- «Αναπαραστάσεις και Πραγματικότητες»

Τα μέσα συχνά χρησιμοποιούν στερεότυπα

Τα συστήματα ΤΝ μπορούν να ενισχύσουν υπάρχουσες προκαταλήψεις

Οι μαθητές πρέπει να αναρωτιούνται:

- Πώς εκπροσωπούνται οι ομάδες;
- Ποιος ωφελείται από αυτή την εικόνα;

Κρίσιμες δεξιότητες:

- ηθικός και υπεύθυνος στοχασμός
- lateral reading (έλεγχος πηγών εκτός «φούσκας»)



Πλευρική ανάγνωση

# Ορισμός Πλευρικής Ανάγνωσης

- Πλευρική ανάγνωση = πρακτική επαλήθευσης πληροφοριών μέσω εξωτερικών πηγών
- Αντί να διαβάζουμε «κάθετα» μια σελίδα (vertically), ανοίγουμε νέες καρτέλες για έλεγχο
- Ελέγχουμε:
  - τον συγγραφέα
  - τον ιστότοπο
  - τον ισχυρισμό



# Πώς λειτουργεί στην πράξη

- Απομάκρυνση από την αρχική σελίδα
- Αναζήτηση ανεξάρτητων πληροφοριών στο διαδίκτυο
- Επιστροφή στο αρχικό περιεχόμενο για τελική αξιολόγηση
- Χρησιμοποιείται από:
  - fact-checkers
  - δημοσιογράφους
  - ερευνητές



# Βήμα 1ο: Ποιος κρύβεται πίσω από την πληροφορία;

- Αναζήτηση του ονόματος του δημιουργού ή του οργανισμού σε εξωτερικές πηγές (π.χ. Wikipedia, επίσημα μητρώα).
  - Έλεγχος της φήμης και της προϋστορίας τους.
  - Είναι ειδικοί στο συγκεκριμένο θέμα ή εκφράζουν απλώς μια προσωπική γνώμη;
  - Προσοχή σε τίτλους που ακούγονται εντυπωσιακοί αλλά στερούνται θεσμικής αναγνώρισης.
-

## Βήμα 2ο: Ποια είναι τα αποδεικτικά στοιχεία;

- Εξέταση των συνδέσμων και των πηγών που επικαλείται το άρθρο.
  - Αν οδηγούν σε άλλες σελίδες, είναι αυτές αξιόπιστες ή ανήκουν στο ίδιο δίκτυο παραπληροφόρησης;
  - Υπάρχει διαστρέβλωση των επιστημονικών δεδομένων ή απομόνωση δηλώσεων από το πλαίσιο τους (cherry picking);
  - Η απουσία επαληθεύσιμων στοιχείων αποτελεί άμεση ένδειξη αναξιοπιστίας.
-

## Βήμα 3ο: Τι λένε άλλες πηγές για το θέμα;

- Διασταύρωση της είδησης με μεγάλα, καθιερωμένα ειδησεογραφικά πρακτορεία και επίσημους φορείς.
  - Αν μια 'συγκλονιστική είδηση' υπάρχει μόνο σε ένα άγνωστο blog, κατά πάσα πιθανότητα είναι ψευδής.
  - Αναζήτηση σε εξειδικευμένες ιστοσελίδες κατάρριψης μύθων (Fact-Checking organizations, π.χ. Ellinika Hoaxes).
  - Εξέταση της συναίνεσης (consensus) της επιστημονικής κοινότητας.
-

## Βήμα 4ο: Ποιο είναι το ευρύτερο πλαίσιο;

- Αναζήτηση της αρχικής πηγής μιας εικόνας ή ενός βίντεο μέσω της αντίστροφης αναζήτησης εικόνας (Reverse Image Search).
  - Πότε τραβήχτηκε πραγματικά το υλικό; Χρησιμοποιείται παλαιό υλικό για να περιγράψει ένα τρέχον γεγονός;
  - Ποιο είναι το κίνητρο δημοσίευσης τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή (π.χ. προεκλογική περίοδος, κρίση);
  - Η κατανόηση του πλαισίου αποτρέπει τη συναισθηματική χειραγώγηση.
-

# Σχέση με ELM & κριτική σκέψη

- Αντιστρέφει την παθητική περιφερειακή αξιολόγηση (ELM)
- Μην βασιζόμαστε σε:
  - εμφάνιση
  - τίτλους
  - συναισθηματική επίδραση
- Μετατόπιση προς:
  - κεντρική επεξεργασία
  - έλεγχο επιχειρημάτων μέσω ανεξάρτητων πηγών



# PISA MAIL 2029 & δεξιότητες

- PISA MAIL 2029 (OECD, 2026): ικανότητα «Ανάλυση και Αξιολόγηση»
- Η πλευρική ανάγνωση βοηθά στην αξιολόγηση:
  - ακρίβειας
  - πρόθεσης
  - αξιοπιστίας (ανθρώπινων & AI πηγών)
- Κρίσιμη δεξιότητα για:
  - αντιμετώπιση παραπληροφόρησης
  - αναγνώριση αλγοριθμικής εξατομίκευσης
  - υπεύθυνη ψηφιακή κατανάλωση

# Ευχαριστώ!



Εθνικό  
Πρόγραμμα  
Ανάπτυξης  
2021-2025



Τομεακό  
Πρόγραμμα  
Ανάπτυξης  
2021 - 2025



Παιδεία,  
Έρευνα και  
Θρησκευτικά

Το έργο υλοποιήθηκε με Επιστημονικό Υποβλήμα του Καθηγητή του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων Αναστάσιο Εμβολιμή και χρηματοδοτήθηκε βάσει της Προγραμματικής Σύμβασης μεταξύ του Υπουργείου Παιδείας, Έρευνας και Θρησκευμάτων και ΑΒΕ/Υποέργου και του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων, μέσω του Τομεακού Προγράμματος Ανάπτυξης 2021-2025.