

## Складнопірядне речення



**Вправа**  
«Протидія маніпуляціям»

**Опис.** Пропонуємо викладати цю частину матеріалу після вивчення всіх видів складнопірядного речення. У вправі наводяться приклади речень з різними видами пірядності, й учням потрібно визначити, які саме це види. Інформація, наведена в цій розробці, пояснює маніпулятивні засоби в медіа та рекламі (в тому числі ті, які базуються на викривлених причинно-наслідкових зв'язках). Вправа складається з двох частин: теоретичної та практичної. Практична частина побудована на створенні діалогів: до складнопірядного речення з маніпулятивною частиною потрібно дібрати відповідь-відмову з поясненням причини відмови теж у формі складнопірядного речення.



## Учень має знати

- » основні види складнопірядних речень, пояснювати їх будову;
- » правильно ставити розділові знаки між частинами складнопірядного речення та обґрунтовувати їх.



## Учень має розуміти

- » як визначати головну й пірядну частини, види складнопірядних речень, істотні їх ознаки, межі головної й пірядної частин, кількість частин;
- » виражальні можливості складнопірядних речень.



## Учень має вміти

- » класифікувати складнопірядні речення за значенням і будовою, засобами зв'язку в них;
- » визначати види пірядності;
- » конструювати складнопірядні речення різних видів.





## Вправа «Протидія маніпуляціям»



### Мета

- » сформувати стійкість до маніпулятивних впливів;
- » сформувати розуміння важливості коректної побудови причинно-наслідкових зв'язків;
- » навчити аналізувати новини щодо наявності маніпулятивних прийомів.



### Уміння і навички з інфомедійної грамотності

- » аналіз передумов та причин подій;
- » ідентифікувати інструменти маніпулятивних впливів.



### Що необхідно підготувати до уроку

- » презентацію;
- » проєктор;
- » ноутбук;
- » роздруковані таблиці «Прийоми маніпуляції»

### Теоретична частина



**ПОКАЖІТЬ** слайд 1 із цитатою: «Найкращий спосіб позбавитися спокуси — піддатися їй» (Оскар Уайльд).



**ЗАПИТАЙТЕ.** Як ви розумієте цей вислів, якщо припустити, що він стосується маніпулятивного впливу? (Людині важко встояти перед спокусою, а якщо спокуса майстерно оформлена у привабливу маніпулятивну обгортку, то легко стати жертвою такого впливу. Або інші варіанти учнів.)



**ПРИМІТКА.** Питання дискусійне та не має конкретної правильної відповіді. Це привід обговорити з учнями поняття маніпуляції та можливість для класу збагатити свої знання з цієї теми за рахунок сприйняття відповідей інших учнів. Коли всі охочі висловляться, можна вивести на екран визначення маніпуляції.

**ПОЯСНІТЬ.** Ключовим словом тут є ПРИХОВАНЕ. Саме завдяки тому, що вплив прихований (тому що наміри нечесні і спрямовані часто на вигоду маніпулятора і шкоду для жертви), його не так легко виявити. Щоб не стати жертвою маніпуляторів, треба мати досить розвинуте критичне мислення. Розвитком саме цього аспекту мислення ми зараз і будемо займатися. У переважній більшості випадків люди не хочуть витратити ані розумових сил, ані часу на те, щоби просто засумніватися в повідомленнях. Це відбувається тому, що пасивно зануритися в потік інформації набагато легше, ніж критично сприймати кожен сигнал.

**ЗАПРОПОНУЙТЕ.** Розгляньмо приклад, коли маніпуляція думкою стає можливою завдяки плутанині між причиною та наслідком або зіставленню явищ, які між собою взагалі можуть бути не пов'язані.

**РОЗКАЖІТЬ.** Припустимо, шкільному психологу доручили вивчити залежність між курінням та успішністю учнів. Психолог, вивчивши відповідні дані, отримує такі дані: серед учнів, які добре навчаються, ніхто не курить, тим часом як серед менш успішних у навчанні учнів курять абсолютно всі. Чи означає це, що куріння негативно впливає на успіхи в навчанні? Не факт. Річ у тім, що ми не з'ясували, що є причиною, а що — наслідком. З одного боку, куріння може бути

«Найкращий спосіб позбавитися спокуси — піддатися їй.»

Оскар Уайльд

**Маніпуляція** — це різновид соціального впливу, який використовується для прихованого впровадження у психіку людини цілей, бажань, намірів, відносин або установок маніпулятора, які не збігаються з актуально наявними бажаннями жертви.  
Це приховане управління людьми та їхньою поведінкою.



Джерело:  
<https://unsplash.com/photos/juVCTV5n-2o>

причиною поганої успішності учнів. Але з іншого боку, може виявитися, що саме погана успішність штовхає учнів стати курцями.



**ПІДСУМУЙТЕ.** Таким чином, ми бачимо, як легко можна спонукати нас до неправильних висновків.



**ЗАВДАННЯ.** Складіть два складнопідрядних речення з підрядною частиною причини (з двома різними причинно-наслідковими зв'язками), використовуючи два явища, про які ми проговорили, а саме: куріння та успішність у навчанні.

*Приклади.*

1. *Діти погано навчаються, тому що вони курять.*
2. *Діти курять, тому що вони погано навчаються.*

**ЗАПРОПОНУЙТЕ.** Розгляньмо інший маніпулятивний прийом. Зараз ви побачите складнопідрядне речення, у якому декілька «пасток».

**Усім відомо, що за останні чотири роки рівень корупції в Україні зріс у десятки разів.**



**ЗАПИТАЙТЕ.** По-перше, визначмо, яка саме підрядна частина є в цьому реченні. (*З'ясувальна*). По-друге, чи виглядає це твердження підозріло? Чи, може, з ним усе нормально? (*Запитання-провокація, звісно, що відповідь — ні.*)



**ПРИМІТКА.** Можете нагадати учням, що таке корупція (нехай пояснять своїми словами, а ви можете вивести визначення на екран).



**ЗАПИТАЙТЕ.** Тепер повернімося до нашого складнопідрядного речення:

**Усім відомо, що за останні чотири роки рівень корупції в Україні зріс у десятки разів. То що ж із ним не так?**

(*Ймовірні відповіді: 1) припущення видається за факт; 2) незрозуміло, якій саме кількості людей це відомо; 3) не вказано, яке дослідження виявило цю кількість; 4) десятки разів — скільки саме разів і хто це досліджував; 5) немає конкретики й аргументації.*)

**ПОЯСНІТЬ.** Апелювання до загальновідомості тут наведено для того, щоб ми подумали: якщо це всім відомо, то це факт. До речі, впевненість більшості в тому, що корупція зростає, ще не є доказом її зростання. Упевненість може формуватися завдяки тому, що про це явище стали більше говорити у ЗМІ, отже складається враження, що корупції стало більше, ніж раніше. Насправді ж побільшало не корупції, а розмов про неї. Відповідальне видання має вказати відсоток людей, які впевнені у зростанні корупції. Також потрібно посилатися на дослідження, яке виявило цю кількість людей.

Для приміток:



Усім відомо, що за останні чотири роки рівень корупції в Україні зріс у десятки разів.



**Корупція** — це використання особою наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей із метою одержання неправомірної, тобто протизаконної вигоди

Неправомірною вигодою можуть бути майно, пільги, послуги, переваги. Вигоди можуть бути як для себе, так і для своїх рідних, близьких, знайомих.



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....





**Ще один маніпулятивний момент у новині:** словосполучення «у десятки разів» не дає жодного розуміння, у скільки саме разів. Так робиться для того, щоб нав'язати читачеві думку, що корупція дуже зросла, не підтверджуючи це жодними реальними даними чи дослідженнями.

**ЗАПРОПОНУЙТЕ.** Щоб ви краще запам'ятали цю інформацію, подивіться на цю схему хибної аргументації, у ній зазначено саме те, про що ми зараз із вами проговорили.

**ДОПОВНІТЬ.** У цілому, ми маємо бути дуже уважними, коли чуємо такі вислови:

- «усі знають, що...»,
- «усім відомо, що...»,
- «усі жінки купують це...».

Цей спосіб маніпуляції будується на так званих трюїзмах.

## ПРИМІТКА.

**Трюїзм** — загальновідома, заяложена (затерта) істина; банальне твердження. Трюїзмом вважається дещо безсумнівне, настільки очевидне, що використовується лише як нагадування, риторичний або літературний вислів.

**ПОЯСНІТЬ.** Маніпуляція полягає в тому, що ми хочемо бути схожими на інших. І якщо всі знають, а ми — ні, то в нас одразу з'являється відчуття дискомфорту, критичний поріг сприйняття зменшується й ми стаємо чутливими до впливу такої інформації. Імовірність того, що ми повіримо в тезу, що стоїть після вислову «усі знають, що...», дуже висока.

**ЗАЗНАЧТЕ,** що цю маніпуляцію можна ще називати узагальненням.

## Практична частина

**ЗАПИТАЙТЕ.** Як ви думаєте, де ще, крім журналістських матеріалів, може трапитися маніпулювання причинно-наслідковими зв'язками?

**СКАЖІТЬ.** Дуже часто це спостерігається в рекламі. Часто підтекст такого типу реклами виглядає так: «Якщо купиш (будеш користуватися)..., то будеш таким же крутим (гарним, успішним...), як ...». І хоча ми можемо думати: «Ха! Це на мене не спрацює!», дія цієї маніпуляції розгортається на підсвідомому рівні.

**ЗАПРОПОНУЙТЕ.** Проведімо такий експеримент. Частина класу буде створювати рекламні повідомлення, застосовуючи хитрі «прийомчики» маніпуляції (вони будуть у таблиці), щоб нав'язати будь-що вашому сусіду по парті. А «жертва» (сусід, на якого намагаються здійснити вплив) не повинна стати жертвою. Вона спробує відмовитись, але не просто скаже «ні», а використає один із шаблонів — ви їх побачите в таблицях, які будуть у кожного на парті.

Для приміток:



## Хибна аргументація

Думка підкріплюється «нглими» аргументами. Наводяться цитати, які незрозуміло хто сказав. Не вказують, звідки взяли цифри.

### Ознаки:

- Теза не підкріплена достовірними аргументами
- За «аргументи» вказують посередні міфи
- Не вказуються конкретні дані та їх джерело

ТЕХТУОБС.ІА

Джерело: textu.org.ua



Blank lined area for taking notes.

## Почуття гумору є ознакою розвинутого критичного мислення?

**Діалог 1**

**Маніпулятор:** «Поспішайте купити новий iPhone, бо справа пропала, якщо не зможете, дозвонитесь собі, осоромитесь перед своєю дівчиною!»

**Жертва:** «Я вас добре розумію, але мушу відмовитись. Це ж не причина, що в мене немає ніякої дівчини!»

**Діалог 2**

**Маніпулятор:** «Обидві пропозиції користуються нашими інтересами, ви можете вибрати між ними, тільки після першого ж рішення будуть закладені всі необхідні умови»

**Жертва:** «На жаль, я не можу дозволити собі купити ваші пропозиції, бо це буде марною витратою через мою необхідність бути щасливою».



Обов'язковим у відмові буде пояснення причини. Обидва учасники діалогу будуватимуть свої висловлювання у формі складнопідрядного речення. Тобто діалог буде складатися з двох речень: перше — фраза маніпулятора з використанням одного з наведених у таблиці «хитрих прийомів» (можна використати і два речення, якщо зміст не можна висловити одним), друге — фраза-відмова «жертви» з використанням шаблону з таблиці.

**ПРИМІТКА.** Як розподілити ролі, вирішуйте самі. Тут може бути декілька варіантів: маніпулятори — ті, що зліва за партою, «жертви» — ті, що справа (або навпаки); учні самі розподіляють ролі; за наявності часу кожен може побути в кожній ролі, тобто створити два діалоги. Заохочуйте учнів до гумору та кумедних відповідей у своїх діалогах.

Вивести приклади двох діалогів на екран.

**РОЗДАЙТЕ** заздалегідь роздруковані таблиці по одній на парту.

Маніпулятивні прийоми	Шаблони початку фрази-відмови
Ефект новизни: «новий смак», «новий дизайн», «нова упаковка».	«На жаль, я не можу..., бо (адже)...»
Брак часу: «поспішайте», «тільки сьогодні діють божевільні знижки», «перші сотні тих, хто зателефонує, вручається приз».	«Я вас добре розумію, але мушу відмовити з тієї причини, що (у зв'язку з тим, що) ...»
Принцип «супергероя»: «для тих, хто справді крутий», «ти всесильна», «ви чарівні», «він один такий».	«В інших обставинах я би залюбки..., але зараз не можу..., оскільки (бо) ...»
Ексклюзивність: «лімітована колекція», «унікальна модель».	«Боюся, що це неможливо, через те що ...»
Вдавана експертність: посилання на різноманітні «академії» і «професійні асоціації стоматологів», які «об'єктивно» підтверджують перевагу рекламованого товару над виробами конкурентів.	«Мені не хочеться вас засмучувати, але моя відповідь «ні», адже (бо) ...»
Залякування: «обов'язково користуйся нашою зубною пастою, інакше твої зуби з'їсть карієс», «тільки наша система замків забезпечить вашому дому 100-відсотковий захист від грабіжників».	«Я мушу відмовитися від вашої пропозиції, тому що ...»
Узагальнення: «усім відомо, що...», «всі давно зрозуміли, що...».	«Хоч ви і дуже наполегливі, але ...»
Спрощення реального стану речей: «всього лише...», «тільки...», «просто...» («тільки 999, 99 грн»; «просто зробіть пару кліків і купити всього лише на 500 грн»).	«Це, звісно, унікальна пропозиція, але вона мені не до вподоби, бо ...»

Для приміток:



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**РОЗПРОДАЖ! ОСТАННІ ДЕННІ!**

Маніпулятивні прийоми	Шаблони початку фрази-відмови
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Ефект новизни:</b> «новий смак», «новий дизайн», «нова упаковка».</li> <li><b>Брак часу:</b> «поспішайте», «тільки сьогодні діють божевільні знижки», «перші сотні тих, хто зателефонує, вручається приз».</li> <li><b>Принцип «супергероя»:</b> «для тих, хто справді крутий», «ти всесильна», «ви чарівні», «він один такий».</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>«На жаль, я не можу..., бо (адже) ...»</li> <li>«Я вас добре розумію, але мушу відмовити з тієї причини, що (у зв'язку з тим, що) ...»</li> <li>«Хоч ви і дуже наполегливі, але ...»</li> </ul>



Маніпулятивні прийоми	Шаблони початку фрази-відмови
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Ексклюзивність:</b> «лімітована колекція», «унікальна модель».</li> <li><b>Вдавана експертність:</b> посилання на різноманітні «академії» і «професійні асоціації стоматологів», які «об'єктивно» підтверджують перевагу рекламованого товару над виробами конкурентів.</li> <li><b>Залякування:</b> «обов'язково користуйся нашою зубною пастою, інакше твої зуби з'їсть карієс», «тільки наша система замків забезпечить вашому дому 100-відсотковий захист від грабіжників».</li> <li><b>Узагальнення:</b> «усім відомо, що...», «всі давно зрозуміли, що...».</li> <li><b>Спрощення реального стану речей:</b> («тільки 999, 99 грн»; «просто зробіть пару кліків і купити всього лише на 500 грн»).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>«Це, звісно, унікальна пропозиція, але вона мені не до вподоби, бо ...»</li> <li>«В інших обставинах я би залюбки..., але зараз не можу..., оскільки (бо) ...»</li> <li>«Боюся, що це неможливо, через те що ...»</li> <li>«Мені не хочеться вас засмучувати, але моя відповідь «ні», адже (бо) ...»</li> <li>«Я мушу відмовитися від вашої пропозиції, тому що ...»</li> </ul>



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....





## СЛОВНИК

**Психологічна маніпуляція** — різновид соціального впливу, який використовується для прихованого впровадження у психіку жертви цілей, бажань, намірів, відносин або установок маніпулятора, які не збігаються з актуально наявними потребами жертви. Це приховане управління людьми та їхньою поведінкою.

**Корупція** — це використання особою наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей із метою одержання неправомірної, тобто протизаконної вигоди. Неправомірною вигодою можуть бути майно, пільги, послуги, переваги. Вигоди можуть бути як для себе, так і для своїх рідних. (Розгорнуте визначення містить ЗУ «Про засади запобігання і протидії корупції»).

**Трюїзм** (англ. *truism*) — загальновідома, заяложена (затерта) істина; банальне твердження; банальність.

Для приміток:



A series of horizontal dotted lines for taking notes.





## ДЖЕРЕЛА

Для приміток:



1. Заболотний В. В, Заболотний О. В. Українська мова: підруч. для 9 класу загальноосвіт. навч. закл. — К. : Генеза, 2017. — 272 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <https://pidruchnyk.com.ua/1000-ukrmova-zabolotniy-9-klas-2017.html>.
2. Паньшин И. Нехитрые приемы манипуляции данными [Електронний ресурс] // Newtonew. — 24.08.2015. — Режим доступу до ресурсу: <https://newtonew.com/science/how-to-lie-with-data>.
3. Як відрізнати справжні новини від брехні, маніпуляцій і неправди. Інструкція [Електронний ресурс] // Тексти. — 21.06.2018. — Режим доступу до ресурсу: <http://texty.org.ua/pg/article/editorial/read/85998/Jak-vidriznaty-spravzhni-novyny-vid-brehni-manipulacij>.
4. Ковтунович Т. Розпізнаваймо методи маніпуляцій у рекламі [Електронний ресурс] // MediaSapiens. — 17.09.2010. — Режим доступу до ресурсу: <https://ms.detector.media/mediaprosvita/research/rozpiznavaymo-metodi-manipulyatsiy-u-reklami/>.
5. Аваков А. Імператив презумпції правоти поліцейських [Електронний ресурс] // Українська правда. — 26.09.2016. — Режим доступу до ресурсу: <https://blogs.pravda.com.ua/authors/avakov/57e8c379c7361/>.
6. Психологічна маніпуляція [Електронний ресурс] // Вікіпедія. — Б.р. — Режим доступу до ресурсу: <https://bitly.su/VWGDQa>.
7. Трюїзм [Електронний ресурс] // Slovnyk.ua — Б.р. — Режим доступу до ресурсу: <https://slovnyk.ua/index.php?sword=%D1%82%D1%80%D1%8E%D1%97%D0%B7%D0%BC>

**АВТОРКА:** Тетяна Коваленко



**ВИВЧАЙ ТА РОЗРІЗНЯЙ:**  
інфо-медійна грамотність

Матеріали розроблені в рамках проекту «Вивчай та розрізняй: інфо-медійна грамотність», який виконується IREX за підтримки посольств США та Великої Британії, у партнерстві з Міністерством освіти і науки України та Академією української преси. Використання матеріалів дозволене лише з некомерційною метою і за умови посилання на проєкт та IREX.