

Путеводитель урока

**ПРЕДМЕТ: Английский
язык**

КЛАСС: 9-12

СОВМЕСТИМОСТЬ С ТЕМОЙ

Критическая оценка разных
типов текстов

ЦЕЛЬ УРОКА

Уметь распознавать три метода
убеждения (пропаганды) -
блистательная
неопределенность, навешивание
ярлыков, фургон с оркестром.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ

Попросите учеников подумать о примерах вводящей в заблуждение информации, с которыми они недавно столкнулись. Обсудите их подробнее, используя подсказки в подробном плане.

Время 8 мин.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УРОКУ

Упражнение I: Ученики работают в группах, оценивая приведенные примеры приемов убеждения.

Упражнение II: Представить, что такое недостоверная информация, дезинформация, вводящая в заблуждение информация и пропаганда.

Упражнение III: Представить три техники убеждения: блистательная неопределенность, навешивание ярлыков, фургон с оркестром.

Упражнение IV: Обсуждение в группах, как мы можем смягчить эффект этих методов.

30 мин.

Рефлексия (7 мин.): Поиграйте в игру «Что это?».

КАК Я УЗНАЮ, ЧТО ЦЕЛЬ ДОСТИГНУТА?

Каждый студент способен правильно распознать и отнести приведенные примеры к точным приемам убеждения.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Пропаганда
Вводящая в заблуждение
информация
Дезинформация
Недостоверная
информация

НЕОБХОДИМЫЕ СРЕДСТВА

Проектор для
презентаций, ручка и
бумага.



Разработано «Форумом
экономики знаний» и DW
Akademie при содействии
министерства иностранных
дел Германии.

Введение. Вступление (8 мин.):

1. Сегодня мы обсудим различную вводящую в заблуждение информацию — объясним разницу между дезинформацией, недостоверной информацией и пропагандой. Как распознать эти явления и что именно распознать. Но перед этим нужно, чтобы вы ответили на несколько вопросов:

2. Начните с первого вопроса и предложите всем высказаться (достаточно нескольких учеников, которые поделятся своим опытом, но потратьте на это мало времени). Сразу прошу всех говорить кратко - называть примеры и не комментировать их подробно.

Назовите примеры вводящей в заблуждение информации, с которыми вы лично сталкивались в последнее время.

3. После первого тура ответов задайте второй вопрос (с уточнением):

Как вы думаете, кто их сделал?

Это тот источник, из которого вы получили информацию, или они распространяли чужую информацию?

Предположим, некоторые люди сказали, что не сталкивались с вводящей в заблуждение информацией или молчали. В этом случае полезно выбрать один из примеров у других учеников и спросить их мнение.

4. В зависимости от численности и активности группы можно задать последний вопрос, выслушав ответы всех (или большинства), или использовать третий вопрос как уточняющий, т.е. задаваемый сразу после ответа на вопрос «Кто это сделал?».

С какой целью могла быть создана эта информация?

Подробный план (30 мин.):

5. Учащиеся делятся на группы по 5 человек. Им дается либо картинка, либо текст (в конце плана и/или на слайдах). Им предлагается ответить на следующие вопросы:

Как вы думаете, каков ожидаемый эффект? Можете ли вы объяснить, как это работает?

6. Вводящая в заблуждение информация исходит из множества мотивов, люди могут делиться ею, даже не задумываясь, правдива ли она. Мы (как человечество) внесли и вносим большой вклад в создание и существование этой проблемы, но мы также можем внести свой вклад и в решение этой проблемы. Но об этом мы поговорим в конце занятия.

7. Объясните термины:

7.1. Объясните разницу между дезинформацией, вводящей в заблуждение информацией и недостоверной информацией, используя диаграмму на слайдах (термины, основанные на источнике [Руководство для учителей и преподавателей по противодействию дезинформации и повышению цифровой грамотности посредством образования и обучения](#)).

Вводящая в заблуждение информация – достоверно ложная информация, которая распространяется без намерения ввести в заблуждение и часто распространяется, потому что пользователь считает ее правдой.

Дезинформация – достоверно ложная или вводящая в заблуждение информация, которая создается, представляется и распространяется с целью получения экономической выгоды или для умышленного введения в заблуждение общественности. Это может причинить вред общественности.

Неверная информация – фактически верная информация, которая используется во вред.

7.2. Объясните термин «пропаганда». Пропаганда — идеи, факты или утверждения, преднамеренно распространяемые для продвижения своей цели или для нанесения ущерба противоположным целям (по словарю [Мерриам-Вебстер](#)).

7.3. Как видите, дезинформация и пропаганда одновременно преднамеренны и неверны. Для достижения своей цели в коммуникативной среде используются приемы убеждения. Их много, но сегодня мы познакомимся с тремя из них.

8. Представляем три техники убеждения (и пропаганды) и приводим не более 1-2 примеров на каждую технику:

Блистательная неопределенность – попытка воздействовать на эмоции с помощью абстракций. Заявления расплывчаты и позитивны, но не действенны и не информативны. Этот метод часто используется во время политических избирательных кампаний, а также в маркетинге.

Примеры из политики:

Мы заслуживаем жить лучше.

Для будущего.

Будет порядок.

Самое главное - это человек.

Примеры из маркетинга:

Мне это нравится.

Просто сделай это.

Потому что я этого стою.

Навешивание ярлыков – с конкретным человеком или организацией ассоциируется отрицательная идея, действие или термин – лжец, коррумпированный. Часто используется сарказм или насмешка. Ярлыки легко наклеить, но очень трудно удалить. Вот почему это так эффективно. В школьном контексте можно подумать о прозвищах. Они могут работать так же, как ярлыки.

Запачкавшейся Хиллари (Дональд Трамп использовал во время президентской кампании в США в 2016 году)

Женщины в парандже выглядят как грабители банков (бывший премьер-министр Великобритании Борис Джонсон)

Прибалтика - американские «марионетки» (все чаще использовались Россией во время войны на Украине)

Денацифицировать Украину (использовалась Россией во время войны на Украине)

Фургон с оркестром – создается впечатление, что идея пользуется широкой поддержкой, поэтому отказ от нее оставит вас в изоляции и не на своем месте. На основе FOMO (страх пропустить что-то важное). Пример в политике:

«Все так делают» (особенно используется политиками, которых обвиняют в ненадлежащем поведении, например, в коррупции)

Комментарии «народ высказался», например, Президентские выборы в Турции: президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган (~ 49,4% голосов) заявил, что ясно, что он пользуется поддержкой нации, а его главный соперник Кемаль Кылычдароглу (~ 44,9% голосов) сказал, что результаты выборов показали, что более половины нации хотят перемен (ссылаясь на то, что он и кандидат, занявший третье место, получили более 50% голосов).

Примеры в маркетинге:

Ограниченный запас

Спешите, остались последние единицы

Только сегодня

9. Обсудите в группах или парах, что можно сделать, чтобы распознать эти методы или смягчить их эффект. Соберите ответы учеников (используя доску или онлайн-инструменты, например, Padlet).

Резюме и проверка/размышление (7 мин.):

10. Вывод: не будем забывать, что каждый может внести свой вклад в уменьшение количества вводящей в заблуждение информации.

11. Практическое задание – игра «Что это?»

11.1. Подберите для этого соответствующие примеры (желательно отличные от тех, которые вы уже представили на занятии). Основная цель игры заключается в правильном назначении приемов убеждения на приведенных примерах.

11.2. Попросите учеников описать три метода: блистательная неопределенность, навешивание ярлыков и фургон с оркестром.

11.3. Проведите презентацию или раздайте распечатанные карточки и попросите учеников написать по примеру рядом с техникой, которую, по их мнению, он представляет.

11.4. После того, как все примеры будут обозначены, переходите от примера к примеру и спрашивайте учащихся, какую технику они обозначили и почему.

Задание также можно выполнить в более игровой форме, разделив участников на команды, играя по очереди. В каждом раунде команды должны согласовать ответ. Если ответ неверный с первого раза, команда его пересматривает. В игре побеждает (и присуждается приз) та команда, которой потребовалось наименьшее количество раз проконсультироваться, к какому типу отнести информацию. [если есть приз, будьте готовы, что несколько команд могут показать одинаковый уровень и приз нужно разделить или раздать всем].

Предложения текстовых подсказок для использования в практических занятиях:

1. Блистательная неопределенность:

Мы заслуживаем жить лучше

Для будущего

Будет порядок

Самое главное - это человек

Мне это нравится

Просто сделай это

Потому что я этого стою

2. Навешивание ярлыков:

Запачкавшей Хиллари

Женщины в парандже выглядят как грабители банков

Прибалтика - американские «марионетки»

Денацифицировать Украину

3. Фургон с оркестром:

Все так делают

Народ говорил

Ограниченный запас

Спешите, остались последние единицы

Только сегодня