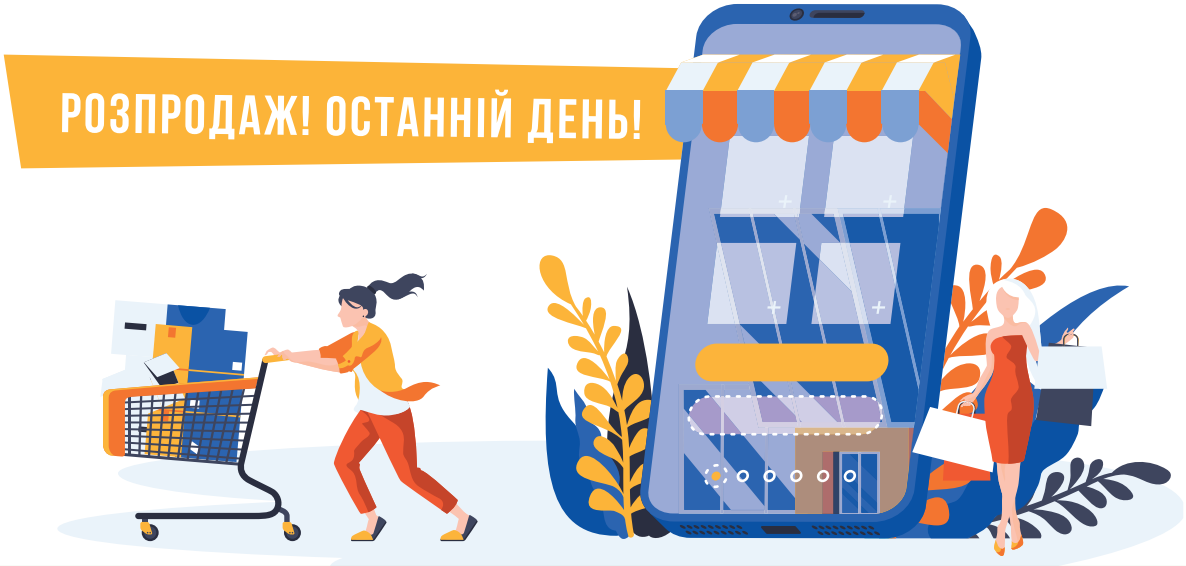
Складнопідрядне речення.



Маніпулятивні прийоми

- **Ефект новизни**: «новий смак», «новий дизайн», «нова упаковка».
- **Брак часу**: «поспішайте», «тільки сьогодні діють божевільні знижки», «першій сотні тих, хто зателефонує, вручається приз».
- **Принцип «супергероя»:** «для тих, хто справді крутий», «ти всесильна», «ви чарівні», «він один такий».
- **Ексклюзивність:** «лімітована колекція», «унікальна модель».
- **Вдавана експертність:** посилання на різноманітні «академії» і «професійні асоціації стоматологів», які «об'єктивно» підтверджують перевагу рекламованого товару над виробами конкурентів.
- **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».
- **Узагальнення:** «усім відомо, що...», «всі давно зрозуміли, що...».
- **Спрощення реального стану речей**: «всього лише…», «тільки…», «просто…» («тільки 999, 99 грн»; «просто зробіть пару кліків і купіть всього лише на 500 грн»).

Шаблони початку фрази-відмови

- «На жаль, я не можу…, бо (адже)...»
- «Я вас добре розумію, але мушу відмовити з тієї причини, що (у зв'язку з тим, що)…»
- «Хоч ви і дуже наполегливі, але…»
- «Це, звісно, унікальна пропозиція, але вона мені не до вподоби, бо…»
- «В інших обставинах я би залюбки…, але зараз не можу…, оскільки (бо)...»
- «Боюся, що це неможливо, через те що…»
- «Мені не хочеться вас засмучувати, але моя відповідь «ні», адже (бо)…»
- «Я мушу відмовитися від вашої пропозиції, тому що…»