

Побуждение к аплодисментам

ПОДГОТОВИЛИ СТУДЕНТЫ 2 КУРСА

ГРУППЫ СЦГ-1-2018 НБ

РЕЗНИК ФЁДОР, СИРКОВСКАЯ ТАТЬЯНА

Основные положения исследования

Джон Херитидж и Дэвид Грейтбетч (Heritage & Greatbatch, 1986) изучали риторику британских политиков. Они выявили основные механизмы, с помощью которых докладчики побуждали аудиторию аплодировать.

Аплодисменты инициируются утверждениями, вербально сконструированными с тем, чтобы:

а) подчеркнуть и выделить их смысл на фоне основной речи,
(сигнализирует аудитории, что аплодисменты уместны).

б) сформулировать четкую заключительную фразу в выступлении,
(призывает слушателей аплодировать в унисон).



7 основных риторических механизмов

Проанализировав речи британских политиков, Херитидж и Грейтбетч выделили:

1. Контраст. Например, политик утверждает: «Слишком много тратится на войну... слишком мало расходуется на мир». Утверждение вызывает аплодисменты, поскольку для выделения смысла один и тот же аспект рассматривается сначала с негативной стороны, а затем с позитивной. Кроме того, *аудитория может предвидеть, что ей следует аплодировать при раскрытии второй половины фразы и завершения первой.* **Наиболее восторженно аплодировали, когда ораторы прибегали к контрасту.**

«Их [США] военный бюджет в — абсолютных величинах — почти в 25 раз больше, чем у России. Вот это и называется в оборонной сфере «Их дом — их крепость». И молодцы. Молодцы! Но это значит, что и мы с вами должны строить свой дом, свой собственный дом — крепким, надёжным, потому что мы же видим, что в мире происходит. Но мы же это видим!...» - В. В. Путин, В послании Федеральному Собранию, 2006 г



7 основных риторических механизмов

2. Перечень. Перечень политических вопросов, обычно состоящий из трех частей, обеспечивает как подчеркивание смысла, так и выделение четкой заключительной фразы, какую аудитория может предугадать.

3. Решение загадки. Политик сначала задает аудитории загадку и затем предлагает ответ на нее. Это двойное представление вопроса позволяет его подчеркнуть, аудитория же ожидает завершения высказывания в конце ответа на загадку.

4. Заголовок — ударное заявление. Политик обещает сделать заявление и делает его.

5. Комбинация. Это использование двух или более из перечисленных выше способов.

7 основных риторических механизмов

6. Обозначение своей позиции. Сначала описывается состояние дел, волнующих докладчика. Но ситуация представляется обезличено. И лишь в конце выступления оратор высказывает свою собственную позицию.

7. Убеждение. Это случается, *когда аудитория не реагирует соответствующим образом на заявление*. Докладчик побуждает к аплодисментам, например, повторяя свою основную идею.

Не менее важна манера докладчика говорить («интонация, темп речи и жестикуляция»).

Выводы исследования

Указанные способы характерны не только для политической речи, но и для рекламных слоганов, газетных статей, научных текстов и т. д.

Описанные механизмы вообще свойственны повседневному взаимодействию людей в процессе разговора. Мы используем их, чтобы добиться положительного отклика от тех, с кем контактируем.

Яндекс



Найдётся всё

Механизм «Заголовок
— ударное заявление»

