

**ПОБУЖДЕНИЕ К
АПЛОДИСМЕНТАМ**



Джон Херитидж и **Дэвид Грейтбетч** изучали риторику британских политиков. Они выявили основные механизмы, с помощью которых докладчики побуждали аудиторию аплодировать.

По их убеждению, аплодисменты
инициируются «утверждениями, вербально
сконструированными с тем, чтобы:



а) подчеркнуть и выделить их смысл на фоне основной речи;



б) сформулировать четкую заключительную фразу в выступлении».

Херитидж и Грейтбетч выделили семь
основных риторических механизмов:

1. Контраст;
2. Перечень;
3. Решение загадки;
4. Заголовок – ударное заявление;
5. Комбинация;
6. Обозначение своей позиции;
7. Убеждение.



Наиболее восторженно аплодировали, когда
ораторы прибегали к контрасту

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



Они пришли к выводу, что эти механизмы вообще свойственны **повседневному взаимодействию людей** в процессе разговора. Мы используем их, **чтобы добиться положительного отклика** от тех, с кем контактируем.