

621.37/39(06)

P-15

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
РАДІОЕЛЕКТРОНІКИ

МАТЕРІАЛИ
XXI МІЖНАРОДНОГО
МОЛОДІЖНОГО ФОРУМУ

РАДІОЕЛЕКТРОНІКА
ТА МОЛОДЬ
У XXI СТОЛІТТІ

NURE

Том 8

Харків 2017

843999

21-й Міжнародний молодіжний форум «Радіоелектроніка та молодь у XXI столітті». Зб. матеріалів форуму. Т. 8. – Харків: ХНУРЕ. 2017. – с.156.

В збірник включені матеріали 21-го Міжнародного молодіжного форуму «Радіоелектроніка і молодь в XXI столітті».

Видання підготовлено кафедрою філософії
Харківського національного університету радіоелектроніки (ХНУРЕ)

61166 Україна, Харків, просп. Науки, 14
тел.: (057) 7021397
факс: (057) 7021515

E-mail: mref21@nure.ua

© Харківський
національний університет
радіоелектроніки (ХНУРЕ), 2017

ЛОГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ РИТОРИКИ

Золотухин А.А.

Научный руководитель – к. филос. н., доц. Старикова Г.Г.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

(61166, м. Харьков, пр. Науки 14, каф. философии, тел. (057) 70-21-465)

e-mail: d_philosophy@nure.ua

One of the most powerful weapons of all time was the word. His influence on the emotions, the mind and the psychological state of a person has changed events of history. This article provides a method for the logical structure of speech as part of rhetoric. The basic concept is based on the laws of composition.

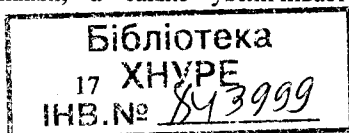
Каждый из нас в повседневной жизни взаимодействует с окружающими нас людьми путем механизма речи. Составляя в предложения свои мысли, рассуждения, доводы, словно по кирпичику формируя фундамент, мы инстинктивно возводим «риторический дом» собственной точки зрения. Иными словами, определенная последовательность предложений имеет в своем роде структурную основу, что характеризует качество и как следствие – интерес к вербальному взаимодействию.

В природе нам часто приходится замечать некую логическую последовательность действий, событий, основанных на законах композиции, т.е. вступления, основной части, кульминации и, как правило, логического завершения. Этот естественный подход, выражающийся почти в каждом природном процессе, вполне допустим и к методу построения структуры нашей речи, характерной как для публичного выступления, так и для теплой беседы с близким человеком.

Стоит учитывать, что любое общение проходит на двух уровнях одновременно: на личностно-эмоциональном и предметно-логическом.

Более конструктивный метод объяснения представленной концепции построения речи приведен на основании публичного выступления, в котором структура, адаптированная под законы композиции, имеет следующие смысловые нагрузки в соответствии с этапом.

Основная часть и кульминация проходят преимущественно на предметно-логическом уровне, и здесь важны факты и аргументы; вступление же и заключение проходят преимущественно на личностно-эмоциональном уровне. Здесь важно сформировать необходимый контраст, некий эмоциональный фон, которые впоследствии обеспечат внимание аудитории и хорошую атмосферу для восприятия того, к чему оратор намерен слушающих привести. Грамотный выход из контакта обеспечивает создание эффективной почвы для дальнейшего размышления над сказанными предложениями, а также увеличивает вероятность



благоприятного отношения к выступающему при следующем контакте с этой аудиторией или отдельными ее представителями.

Отдельное внимание следует уделить фазам вступления и заключения, которые, как было описано выше, являются этапами регуляции настроения и создания эмоционального фона в зависимости от тематики выступления. В обыденности правила шоу-бизнеса гласят: прежде чем выдать главное, публику необходимо «разогреть». Завершающий этап имеет подобный характер, который характерен стимуляцией положительных эмоций в пользу симпатии выступившего.

Основная часть и кульминационный момент отображают фундаментальную суть выступления. Важно так же принять во внимание, что представленные фазы взаимосвязаны и основная часть логически завершается кульминацией, которая плавно «перетекает» в завершение.

Довольно часто человек впадает в состояние огорчения гораздо легче, чем в моменты радости. Это связано с тем, что в коре головного мозга центров тревоги значительно больше, чем центров удовольствия. Данный факт широко используют рекламные ролики, изначально «пугая» нас проблемами, которые могут постичь в случае игнорирования представляемого продукта. Данный прием можно смело позаимствовать и для выступления публичного характера, где в основной части будут освещены проблемы, решением которых и послужит подготовленное вами предложение (кульминация).

Для более яркого восприятия «момента эмоционального пика» не лишним вспомнить физику, а именно процесс движения маятника: чтобы качнуть его в крайнее левое положение из состояния покоя, нужно потратить значительное усилие, но чтобы качнуть его в крайнее левое положение из крайнего правого, нужно только чуть-чуть подтолкнуть. Если принять за крайнее левое положение то настроение, которое оратор хочет передать аудитории в результате, а за крайнее правое – негативные переживания, то в результате достижение желаемого произойдет за минимальные усилия. Несмотря на сомнительную аналогию, данный прием очень эффективно работает, но следует учитывать установленные вами границы эмоционального фона.

Как следствие, вся суть заключается в соблюдении логических процессов, изначально установленных самой природой, как в последовательности, так и по смыслу.

Список источников

1. Берн Э. Люди, которые играют в игры / Эрик Берн. – М., 1991.
2. Гандапас Р. Харизма лидера / Р. Гандапас. – СПб., 2006.
3. Карнеги Д. Как выступать публично / Дейл Карнеги. – М., 1986.