

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Кафедра рекламы и связей с общественностью

КУРСОВАЯ РАБОТА

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ЭЛЕМЕНТ
СОЦИАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Работу выполнила _____ *А.А.* 21.05.18 Третьяк А.А.
(подпись, дата)

Факультет журналистики курс 1 ОФО
Направление подготовки: 42.03.01. Реклама и связи с общественностью

Научный руководитель,
Доктор филологических наук, доцент

_____ *Р.В.* 21.05.18 Патюкова Р.В.
(подпись, дата)

Нормоконтроллер
Доктор филологических наук, доцент,

_____ *Р.В.* 21.05.18 Патюкова Р.В.
(подпись, дата)

Краснодар 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 Теоретические основания исследования социальной коммуникации.....	6
1.1 Коммуникация: различные подходы; структура коммуникации	6
1.2 Разновидности коммуникации	11
1.3 Социальная коммуникация.....	17
2 Прикладные аспекты исследования ораторского искусства.....	24
2.1 Эффективные речевые приёмы, формирующие успешное ораторское искусство	24
2.2 Ораторское искусство как эффективный инструмент социальной коммуникации: анализ кейсов.....	30
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	36
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	39
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	42
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	42
Коммуникативная модель Шеннона – Уивера	42
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	43
Коммуникативная модель Т. Ньюкомба	43
ПРИЛОЖЕНИЕ В	44
Коммуникативная модель Р. Якобсона.....	44
ПРИЛОЖЕНИЕ Г.....	45
Соотношение понятий коммуникации, социальной коммуникации и общения	45
ПРИЛОЖЕНИЕ Д.....	46
Видео речи Мартина Лютера Кинга с видеохостинга YouTube	46
ПРИЛОЖЕНИЕ Д1	46
Текст речи Мартина Лютера Кинга в оригинале.....	47
Текст речи Мартина Лютера Кинга в переводе.....	47
ПРИЛОЖЕНИЕ Е	48
Речь А.Ф. Кони по делу об утоплении крестьянки Емельяновой её мужем	63

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж	64
Интервью Юрия Дудя с Владимиром Вольфовичем Жириновским	64
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж1	64
Владимир Вольфович Жириновский на дебатах 14.03.2018. Телеканал «Россия 24».....	64
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж2	65
Владимир Вольфович Жириновский в выпуске новостей от 23.11.17. Телеканал «Россия 24».....	65

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Выбранная нами тема на сегодняшний день является актуальной, поскольку ораторское искусство необходимо не только для людей, профессия которых непосредственно связана с публичными выступлениями (политики, журналисты, рекламисты, работники сферы PR), но и для обыденной жизни в целом.

Ежедневно каждый человек сталкивается с таким явлением, как коммуникация. Её подробное изучение поможет нам лучше ориентироваться в современном обществе.

Владея приемами ораторского мастерства, мы можем осуществлять эффективную коммуникацию в обществе, налаживать социальные связи и добиваться поставленных целей.

Степень разработанности темы. Социальная коммуникация активно изучается с середины XX века. Значительный вклад в ее развитие сделали такие ученые, как Ласуэлл [], Шеннон, Уивер, Ньюкомб, Якобсон.

Среди современных исследователей изучением социальной коммуникации занимались: Кашкин, В.Б. Гуськова, С.В. Шарков, Ф.И. Венедиктова Т.Д. Собольников, В. В. Шарков, Ф.И. Болотова, А. К. Яшин, Б.Л. Адамьянц, Т.З. Почепцов Г. Подгорецкий Юзеф.

Риторика же возникла в период Античности в Древней Греции, её ярчайшими представителями являются: Коракас, Тисий, Протагор, Лисий, Горгий, позже – Сократ, Платон, Аристотель []. В Древнем Риме риторикой занимались Марк Туллий Цицерон и Марк Фабий Квинтилиан.

В средние века ораторское мастерство изучали Василий Великий, Григорий Богослов, Иоанн Златоуст, Фома Аквинский, Генри Пичем, Никола Буало, Джордж Путтенхем.

В русской культуре XVIII века риторикой изучали М.В. Ломоносов, М.М. Сперанский, А.С. Никольский, И.С. Рижский, в XIX веке – А.Ф. Мерзляков, Н.Ф. Кошанский, А.И. Галич, К.П. Зеленский и другие.

Среди современных ученых можно выделить Зубра, А.С. [], Захарову, Л.Л. [], Рязанову, Л.З. [], Каверина, Б.И. [], Звереву, Е.Н. [], Карнеги, Д. [].

Объектом исследования является социальная коммуникация.

Предметом исследования является ораторское искусство и его эффективные приемы в рамках социальной коммуникации.

Цель курсового исследования: доказать, что ораторское искусство является эффективным инструментом социальной коммуникации.

Задачи исследования:

- дать определение коммуникации с точки зрения различных подходов;
- рассмотреть различные виды коммуникации;
- рассмотреть социальную коммуникацию;
- определить эффективные речевые приемы, используемые успешными ораторами;
- провести анализ кейсов на примерах конкретных ораторов.

Эмпирическая база исследования. Проводя исследовательскую работу, мы опирались на деятельность таких ораторов, как Мартин Лютер Кинг, Анатолий Фёдорович Кони [], Владимир Вольфович Жириновский [].

Географические рамки исследования: всемирное пространство.

Хронологические рамки исследования: конец XIX – XXI вв.

Структура работы. Работа состоит из следующих частей: введение, в котором обозначены актуальность, степень научной разработанности, объект, предмет, цели, задачи, теоретическая и эмпирическая база курсового исследования, географические и хронологические рамки исследования; содержания; двух глав, первая из которых содержит теоретический материал и состоит из трёх параграфов:

- коммуникации: различные подходы, структура коммуникации;
- разновидности коммуникации;
- социальная коммуникация.

Вторая глава содержит информацию о прикладных аспектах ораторского искусства и состоит из двух параграфов:

- эффективные речевые приёмы, формирующие успешное ораторское искусство;
- ораторское искусство как эффективный элемент социальной коммуникации: анализ кейсов.

Также в работе имеется заключение, подводящее итог проведенной нами работы; список использованных источников из 36 наименований; приложений, включающих Приложение А, Приложение Б, Приложение В, Приложение Г, Приложение Д, Приложение Е, Приложение Ж, Приложение Ж1, Приложение Ж2.

1 Теоретические основания исследования социальной коммуникации

1.1 Коммуникация: различные подходы; структура коммуникации

Термин *коммуникация* происходит от латинского слова «*comunicō*» -- «делаю сообща, делаю общим, общаюсь».

«Коммуникация представляет собой процесс обмена информацией между общающимися сторонами» [2, с. 19]

Термин появился в начале XX века в связи с развитием техники. Нельзя отождествлять понятия «коммуникация» и «общение». Общение может рассматриваться как частный случай коммуникации (межличностная коммуникация). Правильнее сказать, что синонимом коммуникации является *связь*. Как правило, в современной коммуникологии, используется два определения:

- коммуникация – это путь, связывающий одно место с другим, по которому проходит сообщение;
- коммуникация – это обмен информацией в рамках человеческого общества посредством разных каналов связи с использованием языка, знаков, символов.

Некоторые исследователи (В.Б. Кашкин) под коммуникацией подразумевают социальную коммуникации. Безусловно, это наиболее распространенная и изучаемая трактовка, однако данный термин применяется и по отношению к миру природы (взаимодействие животных друг с другом и с окружающей средой), и когда мы говорим о технике (проводные, беспроводные сети), механизмах (трубопроводы, рельсы, дороги), также коммуникацией называется путь сообщения, который связывает военную базу с базами поставки оружия, продовольствия и т.д.

Следует выделить два основных научных подхода в изучении коммуникации:

- *линейный* (механистический, трансляционный), для которого характерна однонаправленность. Другими словами, информация передается

от одного участника коммуникации к другому без обратной связи и учета внешних обстоятельств, окружающая среда при данном подходе мешает процессу, создает помехи и шум. Основная опора подхода – информации, в упрощенном виде его можно представить в виде формулы «машина – машина, человек – машина»

– *нелинейный* (деятельностный, интеракционный), для которого характерна взаимная вовлеченность участников коммуникации. Это связь между субъектами, в процессе которой они обмениваются информацией, взаимно дополняют и воспроизводят взгляды, идеи друг друга (в том случае, если мы говорим о людях). Внешняя среда при таком подходе учитывается и является контекстом при взаимодействии, помогает добиться взаимопонимания между членами коммуникации. Основная опора подхода – процесс коммуникации («человек – человек»).

– *синтетический* (функциональный) подход, учитывающий плюсы и минусы вышеперечисленных.

На сегодняшний день второй подход используется чаще других, потому что он более гуманистичен и лучше подходит для описания процессов социума, межличностного общения и других коммуникативных процессов, происходящих между людьми. Однако и трансляционный подход является актуальным: его можно применять в случае общения «отправителя» с большой аудиторией, когда обратная связь отсутствует или затруднена, при этом коммуникация может осуществляться как непосредственно (выступление лектора, концерт, научная конференция), так и опосредованно (онлайн-трансляция, аудио- и видеокурсы), а также с помощью совмещения вышеперечисленных способов, именно в таком случае внешняя среда не играет большой роли и может мешать восприятию информации (место в зале, расположенное далеко от оратора, плохое качество соединения и так далее).

Несмотря на вышеуказанные примеры, не стоит полагать, что данные парадигмы изучения применимы только по отношению к коммуникации между людьми: ученые признают состоятельность и универсальность

трансляционного и интеракционного подхода в контексте тех задач, которые они признаны решать, будь то биология, механика, информатика или другие науки.

Структура коммуникации в общем виде применима к любому определению термина, потому что представляет из себя универсальные закономерности, описывающие процессы природы, общества, техники. Она содержит три элемента:

- отправитель
- сообщение
- получатель

Данную модель впервые представил Аристотель, и впоследствии ученые усложнили ее, добавив *кодирование (определенную систему знаков и символов), канал передачи информации, декодирование, цель взаимодействия, отклик и обратную связь*. Уточним, что сообщение – это некоторая информация, закодированная с помощью определенной системы символов (текст, звук, компьютерный код и т.д.), которую *отправитель* с помощью различных каналов передает *получателю*. При двусторонней форме взаимодействия, отправитель и получатель могут меняться местами, что и является *обратной связью*.

В 40-е годы XX века Г. Лассуэлл изобрел одну из линейных моделей процесса коммуникации, которую можно представить в форме пяти вопросов:

- Кто? (источник информации)
- Что? (содержание информации)
- Как? (каналы, системы знаков и символов)
- Кому? (получатель информации)
- Какой эффект оказывает?

Теория Г. Лассуэлла опирается на большой опыт исследования пропаганды периода Первой и Второй мировых войн.

В эти же годы К. Шеннон и У. Уивер разработали линейную модель, описывающую структуру коммуникации (см. Приложение А), которая называется *теорией связи*. В упрощенном виде эта схема включает в себя:

- передатчик сообщения
- канал связи
- приемник сообщения

Передатчика и приемника сообщения можно отождествить с отправителем и получателем в схеме Аристотеля. Под *каналом связи* же подразумевается средство, с помощью которого сообщение доходит получателю (приемнику информации). Однако прежде, чем сообщение станет значимым для получателя, его необходимо декодировать – произвести действия, обратные кодированию, при котором информация приобретает смысл и определенную ценность. Для успешной коммуникации получатель и приемник должны иметь общую систему кодирования и декодирования информации, чтобы понимать друг друга.

Также для продуктивного взаимодействия между коммуницирующими необходимы *отклик* и *обратная связь*. Именно отсутствие обратной связи является недостатком всех линейных моделей коммуникации.

Отклик – это реакция получателя на сообщение, которая включает всю совокупность вербальных и невербальных реакций, в том числе тех, которые незаметны отправителю. Обратная связь – частный случай отклика, при котором реципиент уточняет, задает вопросы, просит повторить сообщение. Таким образом акцептор понимает, достигло ли сообщение цели и вызвало ли необходимую реакцию, поэтому обратная связь важна для обеих сторон взаимодействия и способствует достижению взаимопонимания.

Говоря о структуре коммуникации, следует упомянуть о барьерах, шумах и помехах, которые препятствуют успешному процессу коммуникации.

Основной принцип нелинейных коммуникаций – учет личностных и социокультурных условий. И отправитель, и получатель, становятся на одну ступень и являются равноправными участниками процесса.

Т. Ньюкомб, в рамках интеракционного подхода, разработал схему процесса коммуникации, которая представляет из себя равнобедренный треугольник и отражает равноправные отношения между коммуникатором (см. Приложение Б), коммуникантом и объектом речи. В данном случае значение приобретает не только информация от источника, но и ее осмысление реципиентом, а также неограниченная, взаимная и полная возможность обмена как информацией, так и ее интерпретациями.

Нелинейный подход также имеет недостатки: он менее точен и объективен, потому что на коммуникацию влияет внешняя среда, личные взгляды, убеждения, эмоции участников и другие факторы, из-за которых информация искажается и трактуется неоднозначно.

В 1975 году Р.О. Якобсоном был разработан синтетический подход к процессу коммуникации, в него включены:

- адресат
- адресант
- сообщение
- контекст – совокупность факторов, влияющих на восприятие информации
- код – понятная обеим сторонам система знаков и символов, которая интерпретируется однозначно
- контакт – канал взаимодействия

Модель Р.О. Якобсона (см. Приложение В) используется в социолингвистике для описания коммуникативных процессов. Среди ее недостатков можно отметить то, что контекст не всегда одинаково трактуется участниками коммуникации, а код, при неполном совпадении, может исказить информацию.

Подводя итог вышесказанного, необходимо отметить важность рассмотрения и учета различных подходов (научных парадигм), позволяющих охватить все аспекты понятия коммуникации. Для всестороннего и успешного

применения знаний в данной сфере, необходимо учитывать междисциплинарный подход в изучении коммуникаций, которая успешно используется в гуманитарных и общественных, технических и естественных науках.

Существуют две основных модели коммуникаций: линейная и нелинейная. Нелинейная модель является более актуальной и универсальной, потому что направлена на процесс коммуникации и подразумевает обратную связь. Синтетическая модель объединяет линейную и нелинейную и также может быть использована при изучении коммуникативных процессов.

Знание и понимание структуры коммуникации дает нам возможность повысить эффективность коммуникативного процесса; рассматривая каждый элемент в отдельности, мы можем налаживать обратную связь устранять помехи, недопонимание и другие недостатки взаимодействия, тем самым повышая эффективность процесса.

1.2 Разновидности коммуникации

Разновидностей коммуникаций существует огромное количество. Мы возьмем в качестве основания определенный критерий и выделим фундаментальные виды коммуникации, наиболее часто встречающиеся в научной литературе.

По особенностям *среды* («в каком мире?»), в которой протекает коммуникация, существует:

- материальная коммуникация – передвижение реально существующих объектов. К ней можно отнести военную, энергетическую, транспортную, миграционную и др.;
- информационная – в противовес материальной, ее основным предметом является информация, которая не существует в качестве физического объекта;
- генетическая – передача генов из поколения в поколение;

– психическая – описывающая процессы, происходящие в мозге человека или животного, основана на нейронных связях;

– социальная – общественная коммуникация, является одной из наиболее изучаемых видов в коммуникологии, подробнее о ней мы поговорим в следующем параграфе.

В зависимости от коммуницирующих *объектов* можно выделить:

– социальную коммуникацию – между людьми;

– зоологическую – между животными;

– биологическую, которая происходит между клетками, органами и системами органов всех живых организмов, будь то человек, животное, растение или микроорганизм;

– техническую – между механизмами, техникой (радио, телефон, телевидение, компьютер и т.д.);

– космическую – между объектами космоса: планеты, спутники, черные дыры и т.д. Это самый новый и наименее изученный вид коммуникации, который некоторые исследователи (В.А. Ильганаева) называют сверхприродным и сверхсоциальным.

По *формам* коммуникации можно выделить:

– вербальную, в основе которой лежит речь. Эта форма коммуникации присуща только человеку, она неразрывно связана с социальной коммуникацией. Это устная и письменная речь, посредством которой передается смысловая часть сообщения.

– невербальная, в основе которой лежит неречевая деятельность человека. Её можно рассматривать как отдельный процесс, так и в контексте человеческого общения. Считается, что невербальные средства коммуникации оказывают большее влияние на собеседника, чем вербальные. Так, по мнению Л.С. Выготского, невербалика позволяет поднять психологию на новый уровень, поскольку помогает изучать самые тонкие и неуловимые аспекты поведения, присущие не только человеку, но и всем живым существам, не

обладающим речью. Именно поэтому ошибочно полагать, что понятие невербалики можно использовать только в контексте социальной коммуникации: младенцы до овладения речи, животные, растения и другие живые существа так или иначе коммуницируют между собой и окружающим миром с помощью невербальных средств.

В свою очередь невербальную коммуникацию можно разделить на:

- оптическую (кинесика) – все, что воспринимается зрительно, от одежды до мимики и пантомимики;
- акустическую (эстра- и паралингвистика) – все, что воспринимается на слух: тембр, темп голоса, паузы и т.д.
- тактильно-кинестетическую – прикосновения;
- ольфакторную, основывающуюся на запахах;
- пространственно-временную (проксемика) – окружающая среда, время коммуникации, контекст.

По *средствам*:

- непосредственная – коммуникация, подразумевающая личный контакт;
- опосредованная – для осуществления коммуникации используются различные средства связи:

В зависимости от *состава*:

- фиктивную коммуникацию – общение с собеседником, существующим только в воображении коммуницирующего: герой литературного произведения, альтер-эго и т.п.;
- интраперсональную (квазикоммуникация) – разговор с самим собой, отправитель и получатель – одно и то же лицо;
- межличностную – в процессе участвуют двое или несколько человек;
- массовую, при которой коммуницирует большое количество людей.

По *цели* коммуникации бывают

– познавательные, они ставят своей целью передачу значимой для приемника информацией. В случае успешной коммуникации, реципиенты усваивают новый материал, который впоследствии смогут применять на практике. Для эффективности познавательного процесса, необходимо учитывать личностные, социальные, социокультурные характеристики, а также знания и умения участников коммуникации. Познавательная коммуникация может протекать в форме семинаров, лекций, докладов, а также курсовых, дипломных проектов, научных статей, рефератов и т.д. Также необходимо, чтобы источник познавательной коммуникации обладал необходимыми и полезными для аудитории знаниями и мог грамотно и уместно изложить их;

– убеждающие, которые призваны убедить партнеров в правильности изложенных мыслей, убеждений, взглядов, установок, планов и т.д. Также необходимо учитывать особенности реципиентов, их волевою, эмоциональную, интеллектуальную сферу. Акт убеждающей коммуникации может производиться посредством дебатов, переговоров, пресс-конференций, дискуссий, «круглых столов». При этом важно предоставить оппонентам весомые аргументы, факты, подтверждающие компетенцию оратора в данном вопросе. Необходимо использование вербальных и невербальных средств убеждения и личной харизмы выступающего.

– экспрессивные, которые направлены на то, чтобы вызвать у реципиентов определенные чувства и побудить их к деятельности на основе этих чувств. При экспрессивной коммуникации используются все возможные формы взаимодействия: от диалога до концерта, митинга, публичного выступления по телевидению. Для эффективного воздействия на получателей, следует учитывать их психоэмоциональные особенности, социальную обстановку, актуальность тех или иных вопросов. Используются художественные средства языка, актерское и ораторское мастерство, образность, искренность, понятия о морали, нравственности и так далее.

– суггестивные, или коммуникации внушения. При успешном осуществлении, реципиенты меняют свои ориентиры, корректируют действия в интересах передатчика. В отличие от убеждающего акта коммуникации, суггестивный не обязательно опирается на аргументы и доказательства, а прежде всего, основывается на манипулятивных приемах, недостаточной информированности и внушаемости аудитории. Важным фактором являются личные качества, имидж и репутация инициатора коммуникации. Коммуникация внушения может осуществляться как при межличностном общении, так и в обращении к массам при помощи угроз, шантажа, психологического давления и так далее.

– ритуальные, ставящие цели создать и удержать положительные установки и ценностные ориентиры, касающиеся чего-либо, будь то предприятие, религиозный культ или государство. Акт ритуальной коммуникации проводится в форме, которая имеет сакральное значения для участников: посвящение, обряд, пение гимна и т.д. Как правило, опирается на эмоциональную сферу: чувство гордости, избранности, элитарности.

Отдельно следует выделить *коммуникацию в организациях*, которые можно классифицировать:

По организации:

– вертикальные – «сверху вниз» или «снизу вверх», отношения начальства с подчиненными. Их эффективность невелика, поскольку как руководители, так и сотрудники не воспринимают большее количество информации друг от друга;

– горизонтальные – кооперация сотрудников различных отделов для выполнения поставленных задач. Эти коммуникации считаются более эффективными, чем вертикальные, поскольку участники процесса стоят на одной ступени иерархии и прислушиваются друг другу, совместными усилиями выполняют общее задание.

– диагональные – взаимодействие сотрудников разных отделов и разных иерархий. Наименее эффективный способ коммуникации, поскольку ни вышестоящие, ни нижестоящие работники в значительной мере не осведомлены о деятельности друг друга. Данный вид используется при невозможности осуществления других.

Вертикальные коммуникации также делятся по направленности:

– нисходящие – от начальства к подчиненным. Руководитель дает задания, инструкции, необходимую информацию по выполняемой работе, обеспечивает обратную связь и социальную поддержку, информирует об изменении курса организации, ее политики и планов на будущее;

– восходящие – от подчиненных к начальству. Прежде всего, это отчеты о проделанной работе, обращения с просьбами, жалобами и предложениями, консультация по профессиональным вопросам.

По формализации:

– формальные, регламент которых установлен правилами организации: взаимодействие начальников и подчиненных, коллег и т.д.

– неформальные, которые удовлетворяют человеческую потребность в общении. Один из самых распространенных способов передачи информации при неформальной коммуникации – слухи.

Отдельно, в рамках коммуникации в организациях, выделяют, интегрированные коммуникации и интегрированные маркетинговые коммуникации.

Первые направлены «вовнутрь» организации, на укрепление связей между сотрудниками, повышение их квалификации; вторые – «вовне», на целевую аудиторию, то есть на увеличение продаж и формирование положительного имиджа и репутации компании.

При характеристике какой-либо коммуникации, мы вправе относить ее к двум и более разновидностям: так социальная коммуникация может быть материальной или информационной, межличностная – опосредованной или

непосредственной и так далее. Для большей части видов коммуникации характерен социальный характер взаимодействия.

Помимо вышеперечисленных, существуют межкультурные, рекламные, политические, деловые, документальные и другие коммуникации, которые мы не будем рассматривать подробно в рамках данной работы.

Подводя итог параграфа, следует отметить, что коммуникации можно классифицировать по различным основаниям. Каждая разновидность коммуникации имеет определенные особенности и применяется специалистами различных направлений: социологи изучают социальную коммуникацию, биологи – генетическую, биологическую, зоологическую, маркетологи – коммуникацию в организациях и так далее. Также необходимо сказать о том, что многие разновидности коммуникаций пересекаются в определенных областях знаний, что в очередной раз подтверждает междисциплинарный характер коммуникации в целом.

1.3 Социальная коммуникация

В предыдущих параграфах мы разобрали, что такое коммуникация в общем виде, но прежде чем приступать к разбору социальной коммуникации, разведем понятия «коммуникация», «социальная коммуникация» и «общение», рассмотрим различные подходы к их трактовке:

– *Первый подход* отождествляет понятия «коммуникация» и «общение» (Т. Парсонс, К. Черри, Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев). Эти исследователи полагают, что коммуникация – исключительно общественный процесс, неразрывно связанный с языком и речью. Учитывая также, что в социальных науках коммуникация приравнивается к социальной коммуникации, все три термина являются взаимозаменяемыми.

– Исследователи *второго подхода* полагают, что понятия «коммуникация» и «общение» не являются синонимами, однако трактуют несовпадение по-разному.

1. *М.С. Каган* утверждает, что понятие «общение» подразумевает материальный, духовный, информационный характер, в то время как коммуникация является исключительно информационным обменом. Также, по мнению ученого, общение – это взаимодействие живых субъектов, а коммуникация – субъект-объектная связь (однонаправленный процесс). Нельзя сказать, что при данном подходе понятие коммуникации входит в понятие общения: по М.С. Кагану существуют как общение, которое не является коммуникацией, так и коммуникация, не имеющая признаков общения.

2. *Г.М. Андреева* выделяет три аспекта общения, в число которых входит коммуникация (информационный обмен), интеракция (обмен действиями) и перцепция (взаимопонимание). Таким образом, понятие коммуникации входит в понятие общения.

3. *А.В. Соколов*, напротив, считает понятие «коммуникация» более широким, нежели «общение».

– *Третий подход*, которого мы и будем придерживаться, характеризуется тем, что *общением* в нем является вербальное взаимодействие людей, *социальная коммуникация* – любое взаимодействие в социуме, а *коммуникация* – обмен информацией в целом (см. Приложение Г).

Таким образом, «социальная коммуникация – это универсальный социокультурный механизм, ориентированный на взаимодействие социальных субъектов, на воспроизводство и динамику социокультурных норм и образцов такого взаимодействия». [17, с. 7]

С каждой новой информационной революцией (изобретение письменности, печатного станка, радио, телефонной связи, интернета) роль социальной коммуникации возрастает все сильнее. В информационный век это сопряжено не только с положительными аспектами (межкультурная коммуникация, легкий и быстрый доступ к информации и т.д.), но и с негативными явлениями, такими, как информационный терроризм, информационные войны и др. []

Перейдем к функциям социальных коммуникаций:

– *коммуникативная* функция – самая важная из них, также характерная для любого вида коммуникаций. Она обеспечивает связь между участниками процесса коммуникации;

– *информационная* функция – процесс коммуникации будет иметь смысл только если информация, которой обмениваются участники, важна для них. При полном совпадении или полном несовпадении этой информации, процесс коммуникации обесценивается;

– *социокультурная* функция позволяет нам перенимать общественный опыт предыдущих поколений и транслировать их в будущее;

– *экспрессивная* функция заключается в обмене эмоциями и воздействием на психоэмоциональное состояние других людей;

– *побудительная* функция коммуникации служит для того, чтобы убедить реципиента в необходимости совершения определенного действия;

– *фактическая* функция обеспечивает поддержание непосредственного контакта между участниками коммуникации.

На данный момент, в теории коммуникации не существует единой классификации ее видов. В данном исследовании мы обозначим самые основные.

Традиционно социальную коммуникацию делят на *ролевую* и *личностную*:

– *ролевая*, в которую можно включить социально-ролевую и деловую коммуникацию. При этом участники коммуникативного процесса отыгрывают определенные роли, которые ожидаются от них социумом. При деловом общении, как правило, в качестве регламента выступают нормативные документы: устав, должностная инструкция и так далее. Личностные особенности при ролевом общении учитываются, могут играть позитивную или негативную роль, однако отходят на второй план. Примеры:

поведение людей на улице, в транспорте, отношения между сотрудниками компании и начальством и т.д.;

– личностную, при которой люди взаимодействуют на основе понимания, духовной и эмоциональной близости. Взаимодействующие субъекты раскрываются друг перед другом и проводят время с удовольствием. При этом социальные установки и роли не исчезают, так как они всегда имеют влияние на индивида, но уходят на второй план, уступая место личностным особенностям. Примеры: семейные, дружеские, романтические и т.д.

Эта классификация не всегда статична, и в некоторых случаях сложно дифференцировать личностное и ролевое общение: дружба между одноклассниками, служебный роман; однако в определенный промежуток времени будет доминировать тот или иной характер коммуникации, который и определит ее вид.

Если за основание классификации взять средство связи, можно выделить:

– интерперсональную (интеркоммуникация); Адлер и Роман говорили о том, что под ней подразумеваются личные, спонтанные разговоры между людьми, которые, как правило, нестрого регулируются и быстро распадаются;

– институциональную (интракоммуникация). Как отмечал Черри – это все политические, социальные, экономические, культурные связи общества. Другими словами, это коммуникация, регулируемая социальными институтами;

– коммуникацию с помощью технических средств (СМИ, ТВ, интернет) – это коммуникация, которая осуществляется посредством информационных технологий. Информационные технологии позволяют легко влиять на большое количество людей и, появившись в XIX веке, подняли коммуникации на качественно новый уровень.

Основные задачи социальной коммуникации можно выразить так:

- объединение отдельных людей в группы, для последующего объединения в системы общества;
- дифференциация целостного общества на структурные компоненты: группы, общности, институты;
- разграничение социальных групп друг от друга, идентификация одних групп от других – таким образом, члены этих групп отождествляют себя с одними общностями и разводят с другими, что позволяет каждой правильнее и эффективнее выполнять свои обязанности;
- создание системы управления группами людей.

В процессе социальной коммуникации индивид может находиться в разных ролях, из чего вытекают три формы осуществления коммуникации:

- диалог (субъект-субъектная связь) – самая демократическая форма коммуникации, при которой оба участника свободно обмениваются информацией наравне;
- подражание (объект-субъектная связь) – попытка перенять поведение партнера по коммуникации. Подражание может осуществляться как осознанно, так и неосознанно, оно является важной формой коммуникации при социализации, воспитании и образовании детей;
- управление (субъект-объектная связь) – форма коммуникации, при которой обратная связь либо полностью отсутствует, либо затруднена, что не позволяет вести равноправный диалог. «Управляющий» коммуницирует посредством монолога и не прислушивается к мнению другого участника процесса.

Данные формы не всегда проявляются в чистом виде, нередко они смешиваются и взаимно дополняют друг друга.

«Коммуникативная компетентность специалиста – определенный уровень сформированности личностного и профессионального опыта взаимодействия с окружающими, необходимыми индивиду для успешного

функционирования в профессиональной среде и обществе» [28, с. 16], на неё влияют:

- личностные особенности человека;
- социальные перемены;
- социальная мобильность человека, неразрывно связанная с данными переменами.

Прежде всего, коммуникативная компетентность формируется с помощью менталитета и народной культуры, а также посредством опыта коммуникативного взаимодействия в различных ситуациях: деловое, повседневное, праздничное, культурное и другие виды общения.

Чтобы человек мог называться коммуникативно компетентным, он должен обладать следующими знаниями и навыками:

- владение вербальными и невербальными средствами общения;
- знание норм речевого этикета (не только делового, но и повседневного, праздничного и пр.);
- умение ясно выражать свои мысли в форме, понятной для слушателя;
- умение учитывать личностные, социокультурные, статусные, гендерные и возрастные особенности собеседника;
- учитывать окружающую действительность и использовать ее для достижения собственных целей;
- знания психологии, умение воздействовать на людей, убеждая их в своей правоте и вызывая положительное отношение к собственной персоне;
- способность к самопрезентации.

Подводя итог данного параграфа, следует отметить, что нельзя отождествлять понятия «коммуникация», «социальная коммуникация» и «общение». Существует три основных подхода к их определению: первый подход отождествляет понятия, в рамках второго «коммуникация» и «общения» не являются синонимичными, третий подход утверждает, что

понятие «коммуникации» включает в себя социальную коммуникацию и общение.

Возрастание роли социальной коммуникации в обществе породило также и много проблем, таких как информационный терроризм, информационные войны.

Социальные коммуникации выполняют коммуникативную, информационную, экспрессивную, побудительную, фактическую функции.

В зависимости от ролей участников, можно выделить такие формы коммуникации, как диалог, подражание и управление.

Существует также ролевая и личностная коммуникация; интерперсональная, институциональная и коммуникация с помощью технических средств.

В рамках исследования социальной коммуникации, следует упомянуть и такое понятие, как «коммуникативная компетентность специалиста», которая играет большую роль в профессиональном и межличностном взаимодействии.

2 Прикладные аспекты исследования ораторского искусства

2.1 Эффективные речевые приёмы, формирующие успешное ораторское искусство

Ораторское искусство (риторика) – это «комплекс знаний, навыков, умений, привычек и личного опыта по подготовке и произнесению речи в целях наиболее эффективного выражения мыслей, чувств, воли и оказание желаемого воздействия на аудиторию» [21, с. 10]

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что риторика необходима для каждого, кто работает с людьми. Прежде всего речь идет о телеведущих, журналистах, политиках; рекламистах, PR-специалистах; но также без риторики не могут обойтись педагоги, медики, а также те, кто занимается бизнесом или работает в сфере обслуживания. Базовые понятия о риторике позволяют представителям данных специальностей эффективнее общаться с людьми и достигать поставленных целей.

Ораторское искусство важно не только для говорящего, но и для слушающего. Слушатель, который знает основы риторики, сможет распознать манипулятивные методы, неискренность, демагогию, оценить логику и доказательность речи.

Риторический анализ используют в своей работе также историки, филологи, социологи. Например, изучая речь Марка Туллия Цицерона, исследователи установили некоторые ценные исторические и культурологические факты, которые позволяют лучше понять общество античности. [22]

Для того, чтобы ораторское выступление было успешным, необходимо учитывать его композиционные аспекты.

Композиция (от латинского *composition* – составление, сложение). В первую очередь необходимо составить план выступления: выделить цель, идею, проблему и главную мысль, которую оратор стремится донести до

аудитории, а также порядок, в котором будут излагаться те или иные утверждения.

Композиция, как правило, включает в себя три части:

- вступление;
- основную часть;
- заключение.

По правилу Леонардо да Винчи, вступление и заключение должно занимать приблизительно 1/3 общей речи, а основная часть – 2/3. Очень важно учитывать этот баланс, чтобы увлечь слушателя и удержать его внимание.

Вступление должно быть ярким, содержать ёмкую цитату, шутку, афоризм и настроить слушателей на выступление ратора, для этого уместно будет озвучить цель и предмет речи.

В основной части раскрываются сказанные во вступлении тезисы, приводятся аргументы и доводы.

«Тезис – это мысль или положение, истинность которого требуется доказать» [26, с. 131].

При подготовке выступления нужно учитывать предпочтения, интересы, уровень подготовки аудитории, чтобы не потерять ее внимание. Самое главное правило основной части – соблюдение логичности, последовательности речи.

В заключении ритор должен подвести итог сказанному, приложить все усилия для того, чтобы выступление запомнилось зрителям, для этого можно дать вопрос или проблему, над которыми аудитория задумается.

Если хотя бы одна из композиционных частей окажется неудачной, вся речь не возымеет должного эффекта. [23]

Для выступающего очень важно, чтобы его речь произвела психологический эффект. Здесь следует упомянуть о таких понятиях, как эффект, влияние и действенность речи.

«Эффект речи – это оптимальное воздействие на сознание аудитории и достижение цели речи с помощью риторических средств, заключающихся в

самой речи» [24, с. 195]. Например, эффект речи адвоката – оправдательный приговор суда.

«Влияние речи есть косвенный результат, возникший вследствие осмысления аудиторией содержания речи на фоне других речей и событий» [24, с. 195]. Влияние речи мы можем проследить спустя промежуток времени, сравнивая конкретное выступление с другими.

«Действенность речи – это такая речь, которая вызывает необходимый эффект и оказывает нужное оратору влияние на аудиторию» [24, с. 195].

Существует несколько психологических приемов, которые помогут сделать речь действенной:

- соучастие, когда ритор употребляет местоимение «мы», вместо «я», тем самым акцентируя внимание на вовлеченности аудитории в предмет речи;

- внушение – апеллирование к авторитетам, социальным ценностям;

- пауза в течении 3–5 секунд, которая оказывает психологический эффект на слушателя и еще сильнее привлекает внимание к словам выступающего;

- затрагивание интересов аудитории – ритор говорит о том, что небезразлично слушателю;

- постановка актуального вопроса для данной аудитории;

- предоставление визуализации, конкретных примеров для упрощения процесса восприятия информации. [25]

Доказательность и убедительность речи – еще один важный аспект в ораторском искусстве, который нужно учитывать каждому ритору. Во-первых, следует выбирать материал, интересный и актуальный для слушателя, не забывать о его социокультурной и профессиональной принадлежности. Например, статистические данные по падению курса рубля заинтересуют экономистов, но вряд ли будут полезны для врачей. Далее формулируется основная проблема, вопрос, главная мысль и тезисы – это осуществляется для

того, чтобы зритель как можно быстрее уловил суть речи и стремился углубиться в детали, прислушиваясь к словам ратора. Для успешной аргументации тезис должен формулироваться кратко, четко и не иметь в себе противоречий. Далее следуют аргументы – «положения, с помощью которых обосновываются тезисы, это логические доводы, истинность которых проверена и доказана практикой» [26, с. 132]. Существуют следующие правила аргументации:

- они должны быть непосредственно связаны с тезисом;
- их истинность должна быть заранее доказана и неоспорима;
- их истинность не должна зависеть от тезиса;
- аргументация должна быть достаточной для того, чтобы сделать

определенный вывод.

Аргументы могут быть логические, этические или психологические [26].

Мы разобрали основные принципы, с помощью которых осуществляется успешная ораторская деятельность, теперь рассмотрим конкретные приёмы:

- *сравнение* – это приведение примеров-анalogий, для более легкого понимания речи аудиторией. Сравнение может быть как простым, так и метафорическим – выраженным в творческом образе или даже небольшом рассказе, притче, анекдоте. Частным случаем сравнение является синекдоха – прием, при котором название чего-либо заменяется другим понятием, например: «не хлебом единым жив человек» – подразумевается не только хлеб, но и еда в целом, также имеется в виду не конкретный человек, а люди вообще.

- *повтор* – произнесение того, что уже было сказано ранее. Повтор может быть дословным, варьируемым, расширенным и частичным. Дословный повтор чаще всего используется в поэзии, а также усиления и акцента на определенном слове или фразе, как «У меня есть мечта», в одноименной речи Мартина Лютера Кинга (частный случай повтора – анафора). Варьируемый повтор – это формулирование одного и того же

материала другими словами для лучшего запоминания. Расширенный повтор используется для пояснения, дополнения ранее сказанной информацией, а частичный, чаще всего, является обобщением речи или ее части, подводит основной итог;

- *аллегория* – выражение мысли с помощью образов, иносказательно;

- *призыв* – прием, при котором выступающий совершил конкретные действия по рекомендации оратора. Призывы следует использовать в мягкой форме и лишь в том случае, если выступающий пользуется авторитетом у публики;

- *перекрещивание (хиазм)* – «один из видов параллелизма, при котором вторая половина фразы построена в обратном порядке членов» [29]. Например: «умейте любить искусство в себе, а не себя в искусстве» (К.С. Станиславский).

- *цитирование*, как правило, используется для апелляции к авторитетам, чтобы аудитория более охотно верила оратору;

- *цепь* – использование незаконченных фраз и неполных предложений так, чтобы смысл речи был понятен только тогда, когда она воспринимается от начала до конца;

- *антитеза*, то есть противопоставление предметов или явлений, которая, благодаря контрасту, акцентирует внимание слушателя на чем-либо;

- *намек* следует использовать с осторожностью, поскольку не любая аудитория способна их понимать. В качестве примера намеков можно привести то, как в XIX веке, в США общественные деятели выступали с критикой крепостного права, а в России – с критикой рабства, в обоих случаях не имея возможности публично осуждать происходящее в своих странах;

- *гипербола* – осознанное преувеличение чего-либо. Гипербола должна использоваться аккуратно, чтобы у публики не возникло ощущение обмана или искажения информации;

– *вставка* – емкое замечание, сделанное как будто случайно, например: «следует вести здоровый образ жизни, но это и так очевидно» – речевая формула «но это и так очевидно» является вставкой и дает понять, что выступающий подразумевает, что аудитория осведомлена в данной теме;

– *риторические вопросы* – неотъемлемая часть речи оратора, однако при их использовании следует быть осторожным: задавать можно только те вопросы, ответ на которые будет очевидным для большей части аудитории и совпадать с точкой зрения выступающего;

– *предуведомление* – предупреждение зрителя о чем-либо с целью создания интриги;

– *промедление* проявляется в том, что ритор не сразу раскрывает все карты, а оставляет некоторую недосказанность до конца повествования;

– *повышение напряжения* достигается за счет объединения двух предыдущих приемов и позволяет успешно удерживать внимание аудитории на протяжении всего выступления;

– *неожиданность*: ритором произносится фраза, которой от него никто не ожидал, что помогает удержать внимание публики.

– *фрейминг* используется для того, чтобы подать одну и ту же информацию по-разному, в зависимости от специфики аудитории. «Фрейм (англ. – рамка) – контекст рассмотрения любой вещи, с помощью которого можно менять оттенок восприятия этой вещи» [27]

– *софизм* – один из нежелательных, но все же используемых приемов ораторского искусства. С помощью софистики ритор способен выдать ложные логические суждения за истинные, например: «чем больше самоубийц, тем меньше самоубийц». [27]

Подводя итоги параграфа, выделим наиболее общие правила, для эффективного ораторского искусства:

- постоянная практика, получение опыта публичных выступлений;
- тщательная подготовка и твердое знание темы выступления;

- постановка цели, которую необходимо достичь посредством речи;
- демонстрация аудитории уверенности в себе;
- строгое следование композиции речи;
- работа над индивидуальным стилем, проявление личности во время выступления;
- возможность для импровизации в рамках композиции (не следует учить текст наизусть или читать его с листа);
- живой контакт с публикой;
- эмоциональная окрашенность речи;
- четкость, ясность и лаконичность в выражении своих мыслей.

2.2 Ораторское искусство как эффективный инструмент социальной коммуникации: анализ кейсов

Для того, чтобы лучше понять роль ораторского искусства в социальной коммуникации, мы обратимся к конкретным примерам всемирно признанных ораторов и разберем их известные речи.

Для анализа мы выбрали выступление Мартина Лютера Кинга «У меня есть мечта» и судебные речи адвоката Анатолия Фёдоровича Кони. Также в качестве примера современного успешного оратора мы рассмотрим выступления Владимира Вольфовича Жириновского.

Мартин Лютер Кинг возглавил движение за права темнокожих в США в середине XX века. Он являлся последователем Махатмы Ганди и не признавал насилия. Мартин Лютер Кинг воздействовал на аудиторию с помощью ораторского мастерства. «У меня есть мечта» (см. Приложение Д, Д1, Д2) была признана лучшей речью XX века американским сообществом ораторского искусства, она возымела успех благодаря следующим принципам:

- произнося речь, оратор не находился ни в роли политика, ни в роли религиозного проповедника в чистом виде. Он объединил религиозные идеи с

общественными и смог рассказать о проблеме, которая была актуальной для сотен тысяч темнокожих жителей Америки;

- речь ратора была подготовлена заранее – об этом можно судить по тому, что на видеозаписи Мартин Лютер Кинг пользуется записями;

- выступающий пользуется художественными средствами языка для того, чтобы сделать речь более выразительной и эмоциональной: метафоры («оазис свободы и справедливости»), лексический повтор («у меня есть мечта» в начале каждой новой мысли в речи), эпитеты («братский стол, прекрасный день»);

- Мартин Лютер Кинг использует цитаты из Библии и нормативно-правовых актов США, апеллируя таким образом к источникам, которым доверяют как соратники оратора, так и его противники. Это позволило сделать его речь доказательной;

- ритор начинает речь медленно, делая большие паузы между словами и фразами, однако к концу ускоряется, увеличивая эмоциональный эффект на публику;

- Мартин Лютер Кинг некатегоричен в своих заявлениях: он лишь рассуждает о своей мечте, но говорит именно то, что хочет слышать публика, каждый темнокожий человек Америки имел такую же мечту.

Данная речь баптистского проповедника стала одним из важнейших этапов борьбы afroамериканцев за свои права. Выступление повлияло не только на настроения самих темнокожих, которые устроили несколько массовых акций протеста по всей стране, но и на властей: меньше, чем через год, в Америке был издан закон о запрете расовой дискриминации.

Анатолий Фёдорович Кони – российский юрист начала XX века, который прославился своими защитными и обвинительными речами в суде. Мы выделили несколько основных принципов, формирующих его успешное ораторское искусство:

– образ самого юриста. Анатолий Фёдорович Кони имел твёрдую нравственную позицию [«Нравственные начала в уголовном процессе»]. Он ставил своей целью не просто доказать вину или невиновность подсудимого, а выступал за выяснение истинных обстоятельств дела. Он считал, что прокурор должен отказаться от обвинения, если будет доказано, что оно необоснованно. Во время судебных выступлений Кони был сдержан, тактичен, честен и порядочен, имел репутацию справедливого человека;

– грамотный подход к публике. Анатолий Фёдорович Кони никогда не давил на обвинение или защиту в суде, он предъявлял необходимые улики, указывал на причинно-следственные связи, социальные условия и другие факторы, повлиявшие на обстоятельства дела. Он не использовал лесть и другие манипулятивные приемы, воздействующие на аудиторию, тем не менее, заседания с его участием собирали большое количество людей;

– выразительные средства языка. Выступления оратора отличались логичностью, точностью и последовательностью, но вместе с тем в них использовались тропы и фигуры речи. Рассмотрим конкретные примеры их употребления в речи «По делу об утоплении крестьянки Емельяновой её мужем» (см. Приложение В):

1. эпитеты: *«тихая, покорная, молчаливая»* (о характере Емельяновой);

2. метафора: *«природа сама выстирает платье утопленницы»*;

3. сравнение: *«В воду "бросаются", а не ищут такого места, где бы надо было "входить" в воду, почти как по ступенькам»*;

4. повтор: *«И ему, особенно при его обстановке, приходилось видывать виды, и ему, может быть, желательна некоторая завлекательность в жене, молодой задор, юркость, бойкость. Ему, по характеру его, нужна жена живая, веселая...»*

5. инверсия: *«это в материальном отношении дорого будет стоить»*

6. антитеза: «...через несколько часов, подсудимый услышит из ваших уст приговор, конечно, *менее строгий*, но, без сомнения, *более справедливый*, чем тот, который он сам произнес над своею женою»;

7. градация используется в качестве сквозного приема для всего текста, в речи нарастает значимость смысла элементов, доводы излагаются «по нарастающей»;

– тщательная подготовка и планирование речи. Анатолий Фёдорович Кони утверждал, что не следует полностью записывать планируемую речь, потому что ситуация в зале суда может полностью измениться в любой момент. Тем не менее, по его словам, нужно продумать и составить план выступления: во вступительной части заострить внимание публики на особенности дела, изложить обстоятельства преступления в общем виде, моральную сторону вопроса. В основной части дела Кони осуществлял разбор фактов, разводил понятия совершения преступления и виновности, демонстрировал социальные условия, в которых находился обвиняемый или жертва, описывал их психологические особенности. В заключительной части юрист подводил итог и связывал все сказанное воедино, высказывал свое мнение по поводу вины или невиновности фигуранта и обстоятельств, отягчающих или смягчающих обвинения.

Социальная значимость речей А.Ф. Кони заключается в том, что он стал примером для многих последователей в юридической сфере. Он всегда отстаивал принципы справедливости и гуманности, речи Кони, по его собственным словам, не только доказывали, но и убеждали. Для любого оратора важно, чтобы его речь была не только набором сухих доказательств и фактов, но также имела эмоциональное воздействие на аудиторию, заставляла поверить в правдивость приводимых тезисов. Анатолий Фёдорович Кони всегда соблюдал баланс: он убедительно и ярко подавал свою речь без ущерба для ее смысла, опирался на неопровержимые доказательства.

Владимир Вольфович Жириновский – советский и русский политический деятель, является одним из наиболее ярких ораторов современности.

Рассмотрим особенности его речи по видеороликам с видеохостинга YouTube (см. Приложение Ж, Ж1, Ж2):

- категоричность и провокационность. Владимир Вольфович Жириновский, как правило, выдвигает спорные тезисы и легко идет на открытую конфронтацию с оппонентом. Следует отметить, что часто он не аргументирует свои высказывания;

- уверенность в себе. Политик всегда ведет себя уверенно, находит ответ на любой каверзный вопрос, его практически невозможно поставить в неловкое положение и озадачить, ему присущи гордость и чувство собственного достоинства;

- эмоциональность – одна из отличительных особенностей политика. Прежде всего она проявляется в изменении темпа, модуляции голоса. Зачастую Владимир Вольфович Жириновский произносит речь громко, интонационно выразительно. Среди невербальных аспектов, позволяющих выражать эмоции, можно выделить жесты и мимику. Политик активно жестикулирует обеими руками, по выражению его лица всегда можно понять отношение политика к аудитории, оппоненту или обсуждаемой теме

- высокий уровень владения фактологическим материалом. Несмотря на эпатажный образ, Владимир Вольфович Жириновский имеет большой багаж знаний, которые применяет во время лекций, выступлений и телевизионных дебатов. Он часто приводит примеры из истории, цитаты из литературы, приводит статистические данные, разбирается в геополитике;

- художественные средства языка. Владимир Вольфович Жириновский в каждом выступлении использует метафоры, сравнения, противопоставления, антитезы и многие другие приемы, позволяющие сделать речь более яркой и выразительной.

Подводя итог главы, следует отметить, что каждый из рассмотренных нами ораторов имеет свои особенности, которые позволяют ему влиять на

людей в рамках социальной коммуникации. Также можно выделить некоторые общие признаки, присущие практически всем выдающимся риторам:

- индивидуальный запоминающийся образ;
- уверенность в себе;
- умение структурировать собственную речь;
- умение варьировать темп, тембр, модуляцию голоса;
- владение фактологическим материалом по профилю оратора;
- умение грамотно использовать средства художественной

выразительности в речи.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведя курсовое исследование, мы достигли поставленных целей и задач.

Сначала мы изучили и систематизировали теоретические сведения, связанные с коммуникацией. Мы выяснили, что существуют различные подходы в изучении коммуникации: линейный, нелинейный, синтетический.

Мы исследовали структуру коммуникаций, которая впервые была разработана Аристотелем, а в будущем усовершенствована такими исследователями, как Г. Лассуэлл, К. Шеннон, У. Уивер, Т. Ньюкомб, Р. Якобсон.

Затем мы выяснили, что по особенностям среды выделяют материальную, информационную, генетическую, психическую и социальную коммуникацию. В зависимости от объектов, вступающих во взаимодействие, можно выделить космическую, техническую, биологическую, зоологическую и социальную коммуникацию. По формам коммуникация бывает вербальная (речевая) и невербальная (оптическая, акустическая, тактильно-кинестетическая, ольфакторная, пространственно-временная). По средствам можно выделить непосредственную, опосредованную, фиктивную, интраперсональную, межличностную и массовую коммуникацию. Если брать за основу классификации цель, то выделяют познавательную, убеждающую, экспрессивную, суггестивную, ритуальную коммуникацию. Отдельно выделяется коммуникация в организациях, которая может быть вертикальной, горизонтальной, диагональной, также в организациях существуют интегрированные коммуникации и интегрированные маркетинговые коммуникации. По формализации выделяется формальная и неформальная коммуникация.

Приступая к изучению социальной коммуникации, мы развели понятия «коммуникация», «социальная коммуникация» и «общение». Таким образом мы выяснили, что понятие «коммуникация» является наиболее общим и

включает в себя социальную коммуникацию и общение. Социальные коммуникации выполняют коммуникативную, информационную, социокультурную, экспрессивную, побудительную и фактическую функцию. Традиционно социальную коммуникацию делят на ролевую и личностную. По средствам связи можно выделить интерперсональную, институциональную и коммуникацию с помощью технических средств. В изучении социальной коммуникации следует обратить внимание на понятие коммуникативной компетентности, которое играет значительную роль в профессиональном и межличностном взаимодействии.

После этого мы приступили к исследованию ораторского искусства и выяснили, что оно необходимо как говорящему, так и слушающему. Для успешного составления речи следует придерживаться композиции, в которую входят вступление, основная часть и заключение.

Для того, чтобы эффективно воздействовать на слушателя, оратору необходимо использовать следующие приемы: соучастие, внушение, паузы, затрагивание интересов аудитории, постановка актуальных вопросов, визуализация. Также успешно используются художественные средства языка: сравнение, повтор, аллегория, цепь, антитеза, гиперболы. Среди прочих приемов выделяют: вставку, риторические вопросы, предуведомление, промедление, призыв, хиазм, цитирование, намек, повышение напряжения, неожиданность, фрейминг, софизм.

Наиболее общие правила, которыми руководствуются успешные ораторы, можно сформулировать так:

- постоянная практика, получение опыта публичных выступлений;
- тщательная подготовка и твердое знание темы выступления;
- постановка цели, которую необходимо достичь посредством речи;
- демонстрация аудитории уверенности в себе;
- строгое следование композиции речи;

- работа над индивидуальным стилем, проявление личности во время выступления;
- возможность для импровизации в рамках композиции;
- живой контакт с публикой;
- эмоциональная окрашенность речи;
- четкость, ясность и лаконичность в выражении своих мыслей.

Для того, чтобы лучше понять роль ораторского искусства в социальной коммуникации, мы обратились к конкретным примерам всемирно признанных ораторов. Для анализа мы выбрали Мартина Лютера Кинга, Анатолия Фёдоровича Кони и Владимира Вольфовича Жириновского.

Мы выявили индивидуальные особенности и схожие черты в выступлениях этих ораторов и обозначили социальное значение их деятельности.

Таким образом, проведя анализ кейсов, мы продемонстрировали, что ораторское искусство является эффективным инструментом социальной коммуникации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Адамьянц, Т.З. Социальные коммуникации. – М.: Дрофа., 2009, 208 с.
2. Аристотель. Риторика. – М.: Эксмо, 2015. – 256 с.
3. Болотова, А.К. Социальные коммуникации. Психология общения. – М.: Юрайт, 2018. – 327 с.
4. Буянов, Е.В. Ораторские приёмы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://4brain.ru/oratorskoe-iskusstvo/oratorskie-priemu.php>. Заглавие с экрана (дата обращения: 14.04.2018).
5. Венедиктова, Т.Д. Основы теории коммуникации. – М.: Юрайт, 2018. – 193 с.
6. Виды коммуникации в организации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studme.org/39779/menedzhment/vidy_kommunikatsiy_organizatsii. – Заглавие с экрана (дата обращения: 07.04.2018).
7. Гуськова, С.В. Основы теории коммуникации: учеб.-метод. пособие. – М.: Флинта, 2013. – 78 с.
8. Захаренко, Е.Н. Новый словарь иностранных слов. – М.: Азбуковник, 2008. – 1040 с.
9. Захарова, Л.Л. Риторика. – Томск: ТУСУР, 2012. – 193 с.
10. Зверева, Е.Н. Основы культуры речи. – М.: Евразийский открытый институт, 2009. – 216 с.
11. Зелинский, С.А. Информационно-психологическое воздействие на массовое сознание. – СПб.: Скифия, 2008. – 280 с.
12. Зубра, А.С. Ораторское искусство – ключи к успеху. – Минск: Дикта, 2011. – 294 с.
13. Каверин, Б.И. Ораторское искусство. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 255 с.

14. Карнеги, Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. – Минск: Попурри, 2015. – 416 с.
15. Кашкин, В.Б. Введение в теорию коммуникации. – М.: Флинта, 2013. – 224 с.
16. Кони, А.Ф. Судебные речи. – М.: СГУ, 2010. – 472 с.
17. Никулина, С.А. Психология массовой коммуникации. – М.: Директ-Медиа, 2014. – 170 с.
18. Перепелицына, Ю.Р. Теория и практика профессиональной коммуникации на русском языке. – Ставрополь: СКФУ, 2016. – 186 с.
19. Подгорецкий, Ю. Социальная коммуникация – наука XIX века // Историческая и социальная образовательная мысль. – 2015. – Том 7 № 2. – С. 157–163.
20. Почепцов, Г.Г. Теория коммуникации. – М.: Рефл-бук, 2001. – 656 с.
21. Рязанова, Л.З. Культура речи. – Казань: КНИТУ 2013. – 144 с.
22. Собольников, В.В. Невербальные средства коммуникации. – М.: Юрайт, 2018. – 164 с.
23. Социально-ролевой уровень общения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5132582/page:40/>. Заглавие с экрана (дата обращения: 08.04.2018).
24. Суггестивная коммуникация. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studme.org/10620127/menedzhment/suggestivnaya_kommunikatsiya. – Заглавие с экрана (дата обращения: 29.03.2018).
25. Типы коммуникации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studme.org/12041005/menedzhment/tipy_kommunikatsii. – Заглавие с экрана (дата обращения: 29.03.2018).
26. Шарков, Ф.И. Коммуникология: основы теории коммуникации. – М.: Дашков и К, 2017. – 488 с.

27. Шаркоф, Ф.И. Интегрированные коммуникации: реклама, публичность, брендинг. – М.: Дашков и К, 2016. – 324 с.
28. Швецова-Водка, Г.Н. Общая теория документа и книги. – М.: Рыбари, 2009. – 487 с.
29. Шеннон, К. Работы по теории информации. – М.: Издательство иностранной литературы, 1963. – 830 с.
30. Якобсон, Р. Избранные работы. – М.: Прогресс, 1985. – 456 с.
31. Яшин, Б.Л. Культура общения: теория и практика коммуникаций. – М.: Директ-Медиа, 2015. – 243 с.

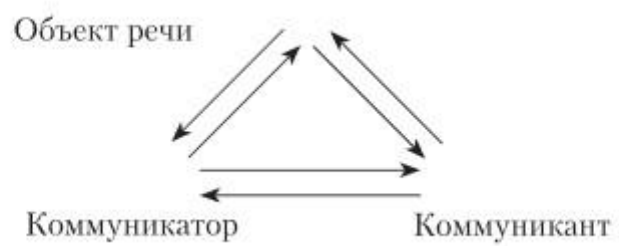
ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А



Коммуникативная модель Шеннона – Уивера

ПРИЛОЖЕНИЕ Б



Коммуникативная модель Т. Ньюкомба

ПРИЛОЖЕНИЕ В



Коммуникативная модель Р. Якобсона

ПРИЛОЖЕНИЕ Г



Соотношение понятий коммуникации, социальной коммуникации и общения

ПРИЛОЖЕНИЕ Д



Martin Luther King, Jr. I Have A Dream Speech

Видео речи Мартина Лютера Кинга с видеохостинга YouTube

ПРИЛОЖЕНИЕ Д1

And so even though we face the difficulties of today and tomorrow, I still have a dream. It is a dream deeply rooted in the American dream.

I have a dream that one day this nation will rise up and live out the true meaning of its creed: "We hold these truths to be self-evident, that all men are created equal."

I have a dream that one day on the red hills of Georgia, the sons of former slaves and the sons of former slave owners will be able to sit down together at the table of brotherhood.

I have a dream that one day even the state of Mississippi, a state sweltering with the heat of injustice, sweltering with the heat of oppression, will be transformed into an oasis of freedom and justice.

I have a dream that my four little children will one day live in a nation where they will not be judged by the color of their skin but by the content of their character.

I have a dream today!

I have a dream that one day, down in Alabama, with its vicious racists, with its governor having his lips dripping with the words of "interposition" and "nullification" - one day right there in Alabama little black boys and black girls will be able to join hands with little white boys and white girls as sisters and brothers.

Текст речи Мартина Лютера Кинга в оригинале

ПРИЛОЖЕНИЕ Д2

Я говорю вам сегодня, друзья мои, что, несмотря на трудности и разочарования, у меня есть мечта. Это мечта, глубоко укоренившаяся в Американской мечте.

У меня есть мечта, что настанет день, когда наша нация воспрянет и доживет до истинного смысла своего девиза: "Мы считаем самоочевидным, что все люди созданы равными".

У меня есть мечта, что на красных холмах Джорджии настанет день, когда сыновья бывших рабов и сыновья бывших рабовладельцев смогут усесться вместе за столом братства.

У меня есть мечта, что настанет день, когда даже штат Миссисипи, пустынный штат, изнемогающий от накала несправедливости и угнетения, будет превращен в оазис свободы и справедливости.

У меня есть мечта, что настанет день, когда четверо моих детей будут жить в стране, где о них будут судить не по цвету их кожи, а по тому, что они собой представляют.

У меня есть мечта сегодня.

У меня есть мечта, что настанет день, когда в штате Алабама, губернатор которого ныне заявляет о вмешательстве во внутренние дела штата и непризнании действия принятых конгрессом законов, будет создана ситуация, в которой маленькие черные мальчики и девочки смогут взяться за руки с маленькими белыми мальчиками и девочками

Текст речи Мартина Лютера Кинга в переводе

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Господа судьи, господа присяжные заседатели! Вашему рассмотрению подлежат самые разнообразные по своей внутренней обстановке дела, где свидетельские показания дышат таким здоровым смыслом, проникнуты такою искренностью и правдивостью и нередко отличаются такою образностью, что задача судебной власти становится очень легка. Остается сгруппировать все эти свидетельские показания, и тогда они сами собою составят картину, которая в вашем уме создаст известное определенное представление о деле. Но бывают дела другого рода, где свидетельские показания имеют совершенно иной характер, где они сбивчивы, неясны, туманны, где свидетели о многом умалчивают, многое боятся сказать, являя перед вами пример уклончивого недоговариванья и далеко не полной искренности. Я не ошибусь, сказав, что настоящее дело принадлежит к последнему разряду, но не ошибусь также, прибавив, что это не должно останавливать вас, судей, в строго беспристрастном и особенно внимательном отношении к каждой подробности в нем. Если в нем много наносных элементов, если оно несколько затемнено неискренностью и отсутствием полной ясности в показаниях свидетелей, если в нем представляются некоторые противоречия, то тем выше задача обнаружить истину, тем более усилий ума, совести и внимания следует употребить для узнания правды. Задача становится труднее, но не делается неразрешимой.

Я не стану напоминать вам обстоятельства настоящего дела; они слишком несложны для того, чтобы повторять их в подробности. Мы знаем, что молодой банщик женился, поколотил студента и был посажен под арест. На другой день после этого нашли его жену в речке Ждановке. Проницательный помощник пристава усмотрел в смерти ее самоубийство с горя по мужу, и тело было предано земле, а дело - воле Божьей. Этим, казалось бы, все и должно было кончиться, но в околотке пошел говор об утопленнице. Говор этот группировался около Аграфены Суриной, она была его узлом, так как она будто бы проговорила, что Лукерья не утопилась, а утоплена мужем.

Поэтому показание ее имеет главное и существенное в деле значение. Я готов сказать, что оно имеет, к сожалению, такое значение, потому что было бы странно скрывать от себя и недостойно умалчивать перед вами, что личность ее не производит симпатичного впечатления и что даже вне обстоятельств этого дела, сама по себе, она едва ли привлекла бы к себе наше сочувствие. Но я думаю, что это свойство ее личности нисколько не изменяет существа ее показания. Если мы на время забудем о том, как она показывает, не договаривая, умалчивая, трусая или скороговоркою, в неопределенных выражениях высказывая то, что она считает необходимым рассказать, то мы найдем, что из показания ее можно извлечь нечто существенное, в чем должна заключаться своя доля истины. Притом показание ее имеет особое значение в деле: им завершаются все предшествовавшие гибели Лукерьи события, им объясняются и все последующие, оно есть, наконец, единственное показание очевидца. Прежде всего возникает вопрос: достоверно ли оно? Если мы будем определять достоверность показания тем, как человек говорит, как он держит себя на суде, то очень часто примем показания вполне достоверные за ложные и, наоборот, примем оболочку показания за его сущность, за его сердцевину. Поэтому надо оценивать показание по его внутреннему достоинству. Если оно дано непринужденно, без постороннего давления, если оно дано без всякого стремления к нанесению вреда другому и если затем оно подкрепляется обстоятельствами дела и бытовой житейской обстановкою тех лиц, о которых идет речь, то оно должно быть признано показанием справедливым. Могут быть неверны детали, архитектурные украшения, мы их отбросим, но тем не менее останется основная масса, тот камень, фундамент, на котором зиждутся эти ненужные, неправильные подробности.

Существует ли первое условие в показаниях Аграфены Суриной? Вы знаете, что она сама первая проговорила, по первому толчку, данному Дарьею Гавриловою, когда та спросила: "Не ты ли это с Егором утопила Лукерью?" Самое поведение ее при ответе Дарье Гавриловой и подтверждение этого ответа при следствии исключает возможность чего-либо

насильственного или вынужденного. Она сделалась - волею или неволею, об этом судить трудно, - свидетельницею важного и мрачного события, она поделила вместе с Егором ужасную тайну, но, как женщина нервная, впечатлительная, живая, оставшись одна, она стала мучиться, как все люди, у которых на душе тяготеет какая-нибудь тайна, что-нибудь тяжелое, чего нельзя высказать. Она должна была терзаться неизвестностью, колебаться между мыслью, что Лукерья, может быть, осталась жива, и гнетущим сознанием, что она умерщвлена, и поэтому-то она стремилась к тому, чтобы узнать, что сделалось с Лукерьей. Когда все вокруг было спокойно, никто еще не знал об утоплении, она волнуется как душевнобольная, работая в прачечной, спрашивает поминутно, не пришла ли Лукерья, не видали ли утопленницы. Бессознательно почти, под тяжким гнетом давящей мысли, она сама себя выдает. Затем, когда пришло известие об утопленнице, когда участь, постигшая Лукерью, определилась, когда стало ясно, что она не придет никого изобличать, бремя на время свалилось с сердца, и Аграфена успокоилась. Затем опять тяжелое воспоминание и голос совести начинают ей рисовать картину, которой она была свидетельницею, и на первый вопрос Дарьи Гавриловой она почти с гордостью высказывает все, что знает. Итак, относительно того, что показание Суриной дано без принуждения, не может быть сомнения.

Обращаюсь ко второму условию: может ли показание это иметь своею исключительною целью коварное желание набросить преступную тень на Егора, погубить его? Такая цель может быть только объяснена страшною ненавистью, желанием погубить во что бы то ни стало подсудимого, но в каких же обстоятельствах дела найдем мы эту ненависть? Говорят, что она была на него зла за то, что он женился на другой; это совершенно понятно, но она взяла за это с него деньги; положим, что даже и взяв деньги, она была недовольна им, но между неудовольствием и смертельною ненавистью целая пропасть. Все последующие браку обстоятельства были таковы, что он, напротив, должен был сделаться ей особенно дорог и мил. Правда, он променял ее, с

которую жил два года, на девушку, с которой перед тем встречался лишь несколько раз, и это должно было задеть ее самолюбие, но чрез неделю или, во всяком случае, очень скоро после свадьбы он опять у ней, жалуется ей на жену, говорит, что снова любит ее, тоскует по ней. Да ведь это для женщины, которая продолжает любить, - а свидетели показали, что она очень любила его и переносила его крутое обращение два года, - величайшая победа! Человек, который ее кинул, приходит с повинною головою, как блудный сын, просит ее любви, говорит, что та, другая, не стоит его привязанности, что она, Аграфена, дороже, краше, милее и лучше для него... Это могло только усилить прежнюю любовь, но не обращать ее в ненависть. Зачем ей желать погубить Егора в такую минуту, когда жены нет, когда препятствие к долгой связи и даже к браку устранено? Напротив, теперь-то ей и любить его, когда он всецело ей принадлежит, когда ей не надо нарушать "их закон", а между тем она обвиняет его, повторяет это обвинение здесь, на суде. Итак, с этой точки зрения, показание это не может быть заподозрено.

Затем, соответствует ли оно сколько-нибудь обстоятельствам дела, подтверждается ли бытовою обстановкою действующих лиц? Если да, то как бы Аграфена Сурина ни была несимпатична, мы можем ей поверить, потому что другие, совершенно посторонние лица, оскорбленные ее прежним поведением, не свидетельствуя в пользу ее личности, свидетельствуют, однако, в пользу правдивости ее настоящего показания. Прежде всего свидетельница, драгоценная по простоте и грубой искренности своего показания, - сестра покойной Лукерьи. Она рисует подробно отношения Емельянова к жене и говорит, что, когда Емельянов посватался, она советовала сестре не выходить за него замуж, но он поклялся, что бросит любовницу, и она, убедившись этою клятвою, посоветовала сестре идти за Емельянова. Первое время они живут счастливо, мирно и тихо, но затем начинается связь Емельянова с Суриной. Подсудимый отрицает существование этой связи, но о ней говорит целый ряд свидетелей. Мы слышали показание двух девиц, ходивших к гостям по приглашению Егора, которые видели, как он, в

половине ноября, целовался на улице, и не таясь, с Аграфеною. Мы знаем из тех же показаний, что Аграфена бегала к Егору, что он часто, ежедневно по несколько раз, встречался с нею. Правда, главное фактическое подтверждение, с указанием на место, где связь эта была закреплена, принадлежит Суриной, но и оно подкрепляется посторонними обстоятельствами, а именно - показаниями служащего в Зоологической гостинице мальчика и Дарьи Гавриловой. Обвиняемый говорит, что он в этот день до 6 часов сидел в мировом съезде, слушая суд и собираясь подать апелляцию. Не говоря уже о том, что, пройдя по двум инстанциям, он должен был слышать от председателя мирового съезда обязательное по закону заявление, что апелляции на приговор съезда не бывает, этот человек, относительно которого приговор съезда был несправедлив, не только по его мнению, но даже по словам его хозяина, который говорит, что Егор не виноват, "да суд так рассудил", этот человек идет любопытствовать в этот самый суд и просиживает там полдня. Действительно, он не был полдня дома, но он был не в съезде, а в Зоологической гостинице. На это указывает мальчик Иванов. Он видел в Михайлов день Сурину в номерах около 5 часов. Это подтверждает и Гаврилова, которой 8 ноября Сурина сказала, что едет с Егором, а затем вернулась в 6 часов. Итак, частица показаний Суриной подтверждается. Таким образом, очевидно, что прежние дружеские, добрые отношения между Лукерьею и ее мужем поколебались. Их место заняли другие, тревожные. Такие отношения не могут, однако, долго длиться: они должны измениться в ту или другую сторону. На них должны были постоянно влиять страсть и прежняя привязанность, которые пробудились в Егоре с такою силою и так скоро. В подобных случаях может быть два исхода: или рассудок, совесть и долг победят страсть и подавят ее в грешном теле, и тогда счастье упрочено, прежние отношения возобновлены и укреплены, или напротив, рассудок подчинится страсти, заглохнет голос совести, и страсть, увлекая человека, овладеет им совсем; тогда явится стремление не только нарушить, но навсегда уничтожить прежние тягостные, стесняющие отношения. Таков общий исход всех действий человеческих,

совершаемых под влиянием страсти; на середине страсть никогда не останавливается; она или замирает, погасает, подавляется или, развиваясь чем далее, тем быстрее, доходит до крайних пределов. Для того чтобы определить, по какому направлению должна была идти страсть, овладевшая Емельяновым, достаточно взглянуть в характер действующих лиц. Я не стану говорить о том, каким подсудимый представляется нам на суде; оценка поведения его на суде не должна быть, по моему мнению, предметом наших обсуждений. Но мы можем проследить его прошедшую жизнь по тем показаниям и сведениям, которые здесь даны и получены.

Лет 16 он приезжает в Петербург и становится банщиком при номерных, так называемых "семейных" банях. Известно, какого рода эта обязанность; здесь, на суде, он сам и две девушки из дома терпимости объяснили, в чем состоит одна из главных функций этой обязанности. Ею-то, между прочим, Егор занимается с 16 лет. У него происходит перед глазами постоянный, систематический разврат. Он видит постоянное беззастенчивое проявление грубой чувственности. Средства к жизни добываются не тяжелым и честным трудом, а тем, что он угождает посетителям, которые, довольные проведенным временем с приведенною женщиною, быть может, иногда и не считая хорошенько, дают ему деньги на водку. Вот такова его должность с точки зрения труда! Посмотрим на нее с точки зрения долга и совести. Может ли она развить в человеке самообладание, создать преграды, внутренние и нравственные, порывам страсти? Нет, его постоянно окружают картины самого беззастенчивого проявления половой страсти, а влияние жизни без серьезного труда, среди далеко не нравственной обстановки для человека, не укрепившегося в другой, лучшей сфере, конечно, не явится особо задерживающим в ту минуту, когда им овладевает чувственное желание обладания... Взглянем на личный характер подсудимого, как он нам был описан. Это характер твердый, решительный, смелый. С товарищами живет Егор не в ладу, нет дня, чтобы не ссорился, человек "озорной", беспокойный, никому спускать не любит. Студента, который, подойдя к бане, стал нарушать

чистоту, он поколотил больно - и поколотил притом не своего брата мужика, а студента, "барина", - стало быть, человек, не очень останавливающийся в своих порывах. В домашнем быту это человек не особенно нежный, не позволяющий матери плакать, когда его ведут под арест, обращавшийся со своею любовницею "как палач". Ряд показаний рисует, как он обращается вообще с теми, кто ему подчинен по праву или обычаю. "Идешь ли?" - прикрикивает он на жену, зовя ее с собою; "Гей, выходи", - стучит в окно, "выходи" - властно кричит он Аграфене. Это человек, привыкший властвовать и повелевать теми, кто ему покоряется, чуждающийся товарищей, самолюбивый, непьющий, точный и аккуратный. Итак, это характер сосредоточенный, сильный и твердый, но развившийся в дурной обстановке, которая ему никаких сдерживающих начал дать не могла. Посмотрим теперь на его жену. О ней также характеристичные показания: эта женщина невысокого роста, толстая, белокурая, флегматическая, молчаливая и терпеливая. "Всеякие тиранства от моей жены, капризной женщины, переносила, никогда слова не сказала", - говорит о ней свидетель Одинцов. "Слова от нее трудно добиться", - прибавил он. Итак, это вот такая личность: тихая, покорная, вялая и скучная, главное - скучная. Затем выступает Аграфена Сурика. Вы ее видели и слышали: вы можете относиться к ней не с симпатией, но вы не откажете ей в одном: она бойка и даже здесь за словом в карман не лезет, не может удержать улыбки, споря с подсудимым, она, очевидно, очень живого, веселого характера, энергическая, своего не уступит даром, у нее черные глаза, румяные щеки, черные волосы. Это совсем другой тип, другой темперамент. Вот такие-то три лица сводятся судьбою вместе. Конечно, и природа, и обстановка указывают, что Егор должен скорее сойтись с Аграфеною; сильный всегда влечется к сильному, энергическая натура сторонится от всего вялого и слишком тихого. Егор женится, однако, на Лукерье. Чем она понравилась ему? Вероятно, свежестью, чистотою, невинностью. В этих ее свойствах нельзя сомневаться. Егор сам не отрицает, что она вышла за него, сохранив девическую чистоту. Для него эти ее

свойства, эта ее неприкосновенность должны были представлять большой соблазн, сильную приманку, потому что он жил последние годы в такой сфере, где девической чистоты вовсе не полагается; для него обладание молодой, невинною женою должно было быть привлекательным. Оно имело прелесть новизны, оно так резко и так хорошо противоречило общему складу окружающей его жизни. Не забудем, что это не простой крестьянин, грубоватый, но прямодушный, - это крестьянин, который с 16 лет в Петербурге, в номерных банях, который, одним словом, "хлебнул" Петербурга. И вот он вступает в брак с Лукерьею, которая, вероятно, иначе ему не могла принадлежать; но первые порывы страсти прошли, он охлаждается, а затем начинается обычная жизнь, жена его приходит к ночи, тихая, покорная, молчаливая... Разве это ему нужно с его живым характером, с его страстною натурою, испытавшею жите с Аграфеною? И ему, особенно при его обстановке, приходилось выдвигать виды, и ему, может быть, желательна некоторая завлекательность в жене, молодой задор, юркость, бойкость. Ему, по характеру его, нужна жена живая, веселая, а Лукерья - совершенная противоположность этому. Охлаждение понятно, естественно. А тут Аграфена снует, бегаёт по коридору, поминутно суется на глаза, подсмеивается и не прочь его снова завлечь. Она зовет, манит, туманит, раздражает, и когда он снова ею увлечен, когда она снова позволяет обнять себя, поцеловать, в решительную минуту, когда он хочет обладать ею, она говорит: "Нет, Егор, я вашего закона нарушать не хочу", - т.е. каждую минуту напоминает о сделанной им ошибке, корит его тем, что он женился, не думая, что делает, не рассчитав последствий, сглупив... Он знает при этом, что она от него ни в чем более не зависит, что она может выйти замуж и пропасть для него навсегда. Понятно, что ему остается или махнуть на нее рукой и вернуться к скучной и молчаливой жене, или отдаться Аграфене. Но как отдаться? Вместе, одновременно с женою? Это невозможно. Во-первых, это в материальном отношении дорого будет стоить, потому что ведь придется и материальным образом иногда выразить любовь к Суриной; во-вторых, жена

его стесняет; он человек самолюбивый, гордый, привыкший действовать самостоятельно, свободно, а тут надо ходить тайком по номерам, лгать, скрываться от жены или слушать брань ее с Аграфеною и с собою - и так навеки! Конечно, из этого надо найти исход. И если страсть сильна, а голос совести слаб, то исход может быть самый решительный. И вот является первая мысль о том, что от жены надо избавиться.

Мысль эта является в ту минуту, когда Аграфена вновь стала принадлежать ему, когда он снова вкусил от сладости старой любви и когда Аграфена отдалась ему, сказав, что это, как говорится в таких случаях, "в первый и в последний раз". О появлении этой мысли говорит Аграфена Сурина: "Не сяду под арест без того, чтобы Лукерья не было", - сказал ей Емельянов. Мы бы могли не совсем поверить ей, но слова ее подтверждаются другим беспристрастным и добросовестным свидетелем, сестрою Лукерьи, которая говорит, что накануне смерти, через неделю после свидания Егора с Суриною, Лукерья передавала ей слова мужа: "Тебе бы в Ждановку". В каком смысле было это сказано - понятно, так как она отвечала ему: "Как хочешь, Егор, но я сама на себя рук накладывать не стану". Видно, мысль, на которую указывает Аграфена, в течение недели пробежала целый путь и уже облеклась в определенную и ясную форму - "тебе бы в Ждановку". Почему же именно в Ждановку? Вглядитесь в обстановку Егора и отношения его к жене. Надо от нее избавиться. Как, что для этого сделать? Убить... Но как убить? Зарезать ее - будет кровь, нож, явные следы, - ведь они видятся только в бане, куда она приходит ночевать. Отравить? Но как достать яду, как скрыть следы преступления, и т.д.? Самое лучшее и, пожалуй, единственное средство - утопить. Но когда? А когда она пойдет провожать его в участок - это время самое удобное, потому что при обнаружении убийства он окажется под арестом и даже как нежный супруг и несчастный вдовец пойдет потом хоронить утопившуюся или утонувшую жену. Такое предположение вполне подкрепляется рассказом Суриной. Скажут, что Сурина показывает о самом убийстве темно, туманно, путается, сбивается. Все это так, но у того, кто, даже

как посторонний зритель, бывает свидетелем убийства, часто трясутся руки и колотится сердце от зрелища ужасной картины: когда же зритель не совсем посторонний, когда он даже очень близок к убийце, когда убийство происходит в пустынном месте, осенью и сырою ночью, тогда немудрено, что Аграфена не совсем может собрать свои мысли и не вполне разглядела, что именно и как именно делал Егор. Но сущность ее показаний все-таки сводится к одному, т.е. к тому, что она видела Егора топившим жену; в этом она тверда и впечатление передает с силою и настойчивостью. Она говорит, что, испугавшись, бросилась бежать, затем он догнал ее, а жены не было; значит, думала она, он-таки утопил ее; спросила о жене - Егор не отвечал. Показание ее затем вполне подтверждается во всем, что касается ее ухода из дома вечером 14 ноября. Подсудимый говорит, что он не приходил за ней, но Анна Николаега удостоверяет противоположное и говорит, что Аграфена, ушедшая с Егором, вернулась через 20 минут. По показанию Аграфены, она как раз прошла и пробежала такое пространство, для которого нужно было, по расчету, употребить около 20 минут времени. Нам могут возразить против показаний Суриной, что смерть Лукерьи могла произойти от самоубийства или же сама Сурина могла убить ее. Обратимся к разбору этих, могущих быть, возражений. Прежде всего нам скажут, что борьбы не было, потому что платье утопленницы не разорвано, не запачкано, что сапоги у подсудимого, который должен был войти в воду, не были мокры и т.д. Вглядитесь в эти два пункта возражений, и вы увидите, что они вовсе не так существенны, как кажутся с первого взгляда. Начнем с грязи и борьбы. Вы слышали показание одного свидетеля, что грязь была жидкая, что была слякоть; вы знаете, что место, где совершено убийство, весьма крутое, скат в 9 шагов, под углом 45°. Понятно, что, начав бороться с кем-нибудь на откосе, можно было съехать по грязи в несколько секунд до низу, и если затем человек, которого сталкивают, запачканного грязью, в текущую воду, остается в ней целую ночь, то нет ничего удивительного, что на платье, пропитанном насквозь водою, слякоть расплывается и следов ее не останется: природа сама выстирает платье

утопленницы. Скажут, что нет следов борьбы. Я не стану утверждать, чтобы она была, хотя разорванная пола кацавейки наводит, однако, на мысль, что нельзя отрицать ее существования.

Затем скажут: сапоги! Да, сапоги эти, по-видимому, очень опасны для обвинения, но только по-видимому. Припомните часы: когда Егор вышел из дома, это было три четверти десятого, а пришел он в участок десять минут одиннадцатого, т.е. чрез 25 минут по выходе из дома и минут чрез 10 после того, что было им совершено, по словам Суриной. Но в часть, где собственно содержатся арестанты и где его осматривали, он пришел в 11 часов, через час после того дела, в совершении которого он обвиняется. В течение этого времени он много ходил, был в теплой комнате, и затем его уже обыскивают. Когда его обыскивали, вы могли заключить из показаний свидетелей, один из полицейских объяснил, что на него не обратили внимания, потому что он приведен на 7 дней; другой сказал сначала, что всего его обыскивал, а потом объяснил, что сапоги подсудимый снял сам, а он осмотрел только карманы. Очевидно, что в этот промежуток времени он мог успеть обсохнуть, а если и оставалась сырость на платье и сапогах, то она не отличалась от той, которая могла образоваться от слякоти и дождя. Да, наконец, если вы представите себе обстановку убийства так, как описывает Сурина, вы убедитесь, что ему не было надобности входить в воду по колени. Завязывается борьба на откосе, подсудимый пихает жену, они скатываются в минуту по жидкой грязи, затем он схватывает ее за плечи и, нагнув голову, сует в воду. Человек может задохнуться в течение двух-трех минут, особенно если не давать ему ни на секунду вынырнуть, если придержать голову под водой. При такой обстановке, которую описывает Сурина, всякая женщина в положении Лукерьи будет поражена внезапным нападением, в сильных руках разъяренного мужа не соберется с силами, чтобы сопротивляться, особенно если принять в соображение положение убийцы, который держал ее одною рукою за руку, на которой и остались синяки от пальцев, а другою нагибал ей голову к воде. Чем ей сопротивляться, чем ей удержаться от утопления? У нее

свободна лишь одна рука, но перед нею вода, за которую ухватиться и опереться нельзя. Платье Егора могло быть при этом сыро, забрызгано водою, запачкано и грязью немного, но при поверхностном осмотре, который ему дали, это могло остаться незамеченным. Насколько это вероятно, вы можете судить по показаниям свидетелей: один говорит, что он засажен в часть в сапогах, другой говорит - босиком; один показывает, что он был в сюртуке, другой - в чуйке и т.д. Наконец, известно, что ему позволили самому явиться под арест, что он был свой человек в участке - станут ли такого человека обыскивать и осматривать подробно? Посмотрим, насколько возможно предположение о самоубийстве. Думаю, что нам не станут говорить о самоубийстве с горя, что мужа посадили на 7 дней под арест. Надо быть детски легковерным, чтобы поверить подобному мотиву. Мы знаем, что Лукерья приняла известие об аресте мужа спокойно, хладнокровно, да и приходило в такое отчаяние, чтобы топиться ввиду семидневной разлуки, было бы редким, чтобы не сказать невозможным, примером супружеской привязанности. Итак, была другая причина, но какая же? Быть может, жестокое обращение мужа, но мы, однако, не видим такого обращения: все говорят, что они жили мирно, явных ссор не происходило. Правда, она раз, накануне смерти, жаловалась, что муж стал грубо отвечать, лез с кулаками и даже советовал ей "в Ждановку". Но, живя в России, мы знаем, каково в простом классе жестокое обращение с женою. Оно выражается гораздо грубее и резче, в нем муж, считая себя в своем неотъемлемом праве, старается не только причинить боль, но и на шуметь, сорвать сердце. Здесь такого жестокого обращения не было и быть не могло. Оно, по большей части, есть следствие грубого возмущения какою-нибудь стороною в личности жены, которую нужно, по мнению мужа, исправить, наказуя и истязуя. Здесь было другое чувство, более сильное и всегда более страшное по своим результатам. Это была глубокая, затаенная ненависть. Наконец, мы знаем, что никто так не склонен жаловаться и плакаться на жестокое обращение, как женщина, и Лукерья точно так же не удержалась бы, чтобы не рассказывать хоть близким, хоть сестре, что нет житья с мужем, как

рассказывала о нем накануне смерти. Итак, нет повода к самоубийству. Посмотрим на выполнение этого самоубийства. Она никому не намекает даже о своем намерении, напротив, говорит накануне противоположное, а именно: что рук на себя не наложит; затем она берет у сестры - у бедной женщины - кофту: для чего же? - чтобы в ней утопиться; наконец, местом утопления она выбирает Ждановку, где воды всего на аршин. Как же тут утопиться? Ведь надо согнуться, нужно чем-нибудь придержаться за дно, чтобы не всплыть на поверхность... Но чувство самосохранения непременно скажется - молодая жизнь восстала бы против своего преждевременного прекращения, и Лукерья сама выскочила бы из воды. Известно, что во многих случаях самоубийцы потому только гибнут под водою, что или не умеют плавать, или же несвоевременно придет помощь, которую они обыкновенно сами призывают. Всякий, кто знаком с обстановкою самоубийства, знает, что утопление, а также бросание с высоты, - два преимущественно женских способа самоубийства, - совершаются так, что самоубийца старается ринуться, броситься как бы с тем, чтобы поскорее, сразу, без возможности колебания и возврата, прервать связь с окружающим миром. В воду "бросаются", а не ищут такого места, где бы надо было "входить" в воду, почти как по ступенькам. Топясь в Ждановке, Лукерья должна была войти в воду, нагнуться, даже сесть и не допустить себя встать, пока не отлетит от нее жизнь. Но это положение немислимое! И зачем оно, когда в десяти шагах течет Нева, которая не часто отдает жизни тех, кто пойдет искать утешения в ее глубоких и холодных струях. Наконец, самое время для самоубийства выбирается такое, когда сама судьба послала ей семидневную отсрочку, когда она может вздохнуть и пожить на свободе без мужа, около сестры. Итак, это не самоубийство. Но, может быть, это убийство, совершенное Аграфеной Суриной, как намекает на это подсудимый? Я старался доказать, что не Аграфене Суриной, а мужу Лукерьи можно было желать убить ее, и притом, если мы остановимся на показании обвиняемого, то мы должны брать его целиком, особенно в отношении Суриной. Он здесь настойчиво требовал от свидетелей подтверждения того, что Лукерья

плакалась от угроз Суриной удавить ее или утюгом хватить. Свидетели этого не подтвердили, но если все-таки верить обвиняемому, то надо признать, что Лукерья окончательно лишилась рассудка, чтобы идти ночью на глухой берег Ждановки с такою женщиною, которая ей враг, которая грозила убить ее! Скажут, что Сурина могла напасть на нее, когда она возвращалась, проводив мужа. Но факты, неумолимые факты докажут нам противное. Егор ушел из бань в три четверти десятого, пришел в участок в десять минут одиннадцатого, следовательно, пробыл в дороге 25 минут. Одновременно с уходом из дому он вызвал Аграфену, как говорит Николаева. Следовательно, Сурина могла напасть на Лукерью только по истечении этих 25 минут. Но та же Николаева говорила, что Аграфена Сурина вернулась домой через двадцать минут после ухода. Наконец, могла ли Сурина один на один сладить с Лукерьею, как мог сладить с нею ее муж и повелитель? Вот тут-то были бы следы той борьбы, которой так тщетно искала защита на платье покойной. Итак, предположение о Суриной как убийце Лукерьи рушится, и мы приходим к тому, что показание Суриной в существе своем верно. Затем остаются неразъясненными два обстоятельства: во-первых, зачем обвиняемый вызвал Аграфену, когда шел убивать жену, и, во-вторых, зачем он говорил, по показанию Суриной, что "брал девку, а вышла баба", и упрекал в том жену в последние моменты ее жизни? Не лжет ли Сурина? Но, господа присяжные, не одними внешними обстоятельствами, которые режут глаза, определяется характер действий человека; при известных случаях надо посмотреть и на те душевные проявления, которые свойственны большинству людей при известной обстановке. Зачем он бросил тень на честь своей жены в глазах Аграфены? Да потому, что, несмотря на некоторую свою испорченность, он живет в своеобразном мире, где при разных подчас грубых и не вполне нравственных явлениях существует известный, определенный, простой и строгий нравственный кодекс. Влияние кодекса этого выразилось в словах Аграфены: "Я вашего закона нарушать не хочу!" Подсудимый - человек самовлюбленный, гордый и властный; прийти просто просить у Аграфены прощения и молить о

старой любви - значило бы прямо сказать, что он жену не любит потому, что женился "сдуру", не спросив броду; Аграфена стала бы смеяться. Надо было иметь возможность сказать Аграфене, что она может нарушить закон, потому что этого закона нет, потому что жена внесла бесчестье в дом и опозорила закон сама. Не тоскующим и сделавшим ошибку, непоправимую на всю жизнь, должен он был прийти к Аграфене, а человеком оскорбленным, презиравшим жену, не смогшую до свадьбы "себя соблюсти". В таких условиях Аграфена стала бы его, быть может, жалеть, но он не был бы смешон в ее глазах. И притом - это общечеловеческое свойство, печальное, но верное, - когда человек беспричинно ненавидит другого, несправедлив к нему, то он силится найти в нем хоть какую-нибудь, хотя вымышленную, вину, чтоб оправдаться в посторонних глазах, чтобы даже в глазах самого ненавидимого быть как бы в своем праве. Вот почему лгал Егор о жене Аграфене и в решительную минуту при них обоих повторял эту ложь, в виде вопроса жене о том, кому продала она свою честь, хотя теперь и утверждает, что жена была целомудренна.

Зачем он вызвал Аграфену, идя на убийство? Вы ознакомились с Аграфеною Суриною и, вероятно, согласитесь, что эта женщина способна вносить смуту и раздор в душевный мир человека, ею увлеченного. От нее нечего ждать, что она успокоит его, станет говорить как добрая, любящая женщина. Напротив, она скорей всего в ответ на уверения в прочности вновь возникшей привязанности станет дразнить, скажет: "Как же, поверь тебе, хотел ведь на мне жениться - два года водил, да и женился на другой". Понятно, что в человеке самолюбивом, молодом, страстном, желающем приобрести Аграфену, должно было явиться желание доказать, что у него твердо намерение обладать ею, что он готов даже уничтожить жену-разлучницу, да не на словах, которым Аграфена не верит и над которыми смеется, но на деле. Притом она уже раз испытала его неверность, она может выйти замуж, не век же находиться под его гнетом; надо ее закрепить надолго, навсегда, поделившись с нею страшною тайною. Тогда всегда будет

возможность сказать: "Смотри, Аграфена! Я скажу все, мне будет скверно, да и тебе, чай, не сладко придется. Вместе погибать пойдем, ведь из-за тебя же Лукерья душу загубил..." Вот для чего надо было вызвать Аграфену, удалив, во что бы то ни стало, плаксивую мать, которая дважды вызывалась идти его провожать. Затем могли быть и практические соображения: зайдя за ней, он мог потом, в случае обнаружения каких-нибудь следов убийства, сказать: я сидел в участке, а в участок шел с Грушей, что же - разве при ней я совершил убийство? Спросите ее! Она будет молчать, конечно, и тем дело кончится. Но в этом расчете он ошибся. Он не сообразил, какое впечатление может произвести на Сурину то, что ей придется видеть, он позабыл, что на молчание такой восприимчивой женщины, как Сурина, положиться нельзя... Вот те соображения, которые я считал нужным вам представить. Мне кажется, что все они сводятся к тому, что обвинение против подсудимого имеет достаточные основания. Поэтому я обвиняю его в том, что, возненавидев свою жену и вступив в связь с другою женщиною, он завел жену ночью на речку Ждановку и там утопил. Кончая обвинение, я не могу не повторить, что такое дело, как настоящее, для разрешения своего потребует больших усилий ума и совести. Но я уверен, что вы не отступите перед трудностью задачи, как не отступила перед ней обвинительная власть, хотя, быть может, разрешите ее иначе. Я нахожу, что подсудимый Емельянов совершил дело ужасное, нахожу, что, постановив жестокий и несправедливый приговор над своею бедною и ни в чем не повинною женою, он со всею строгостью привел его в исполнение. Если вы, господа присяжные, вынесете из дела такое же убеждение, как и я, если мои доводы подтвердят в вас это убеждение, то я думаю, что не далее, как через несколько часов, подсудимый услышит из ваших уст приговор, конечно, менее строгий, но, без сомнения, более справедливый, чем тот, который он сам произнес над своею женою.

Речь А.Ф. Кони по делу об утоплении крестьянки Емельяновой её мужем

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж



Жириновский - о драках, мемах и фашизме / вДудь

Интервью Юрия Дудя с Владимиром Вольфовичем Жириновским

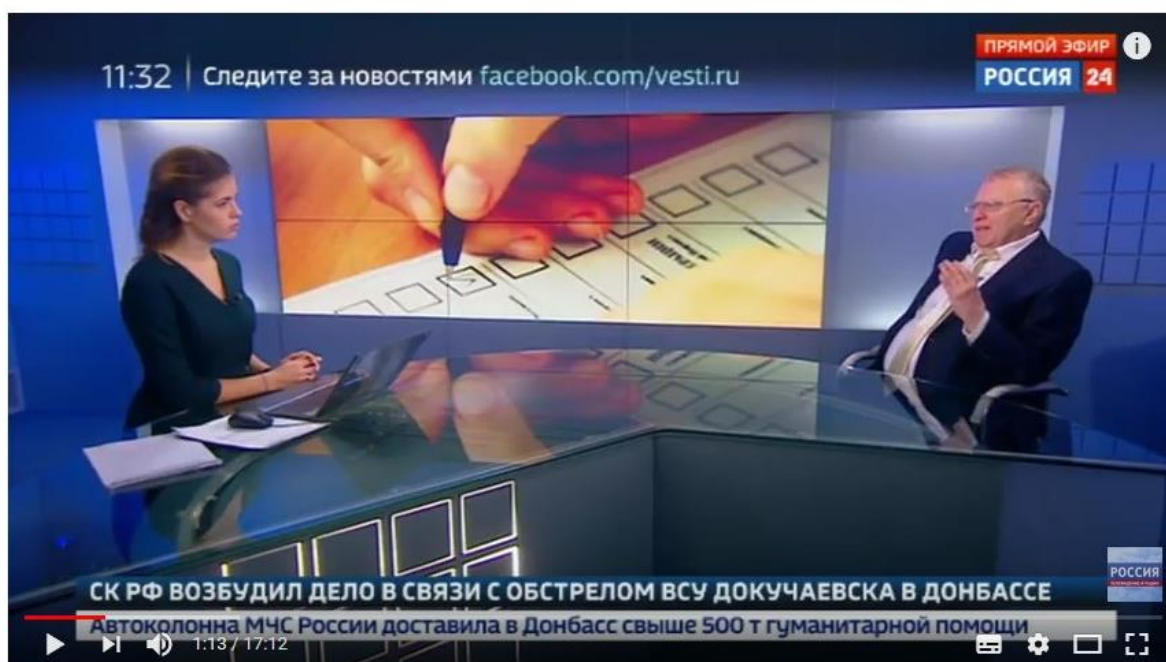
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж1



Жириновский на Дебатах | Россия 24 | 14.03.2018

Владимир Вольфович Жириновский на дебатах 14.03.2018. Телеканал
«Россия 24»

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж2



Владимир Жириновский: могу конкурировать с любыми кандидатами в президенты - Россия 24

Владимир Вольфович Жириновский в выпуске новостей от 23.11.17.

Телеканал «Россия 24»