

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Филологический факультет

Кафедра английской филологии и перевода

БУТИНА Ирина Сергеевна

ЯЗЫКОВАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО  
ВОЗДЕЙСТВИЯ В АНГЛИЙСКОМ СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ

Выпускная квалификационная работа

Научный руководитель:

доц., к.ф.н. Кондрашова В.Н.

Санкт-Петербург

2016

## Содержание

Введение.....	4
Глава 1. Теоретические основы исследования психологического воздействия в судебном дискурсе.....	6
1.1 Дискурс и его анализ в современной лингвистике.....	6
1.1.1 Понятие дискурса .....	6
1.1.2 Подходы к изучению дискурса .....	8
1.2 Основные характеристики судебного дискурса.....	10
1.2.1. Судебный дискурс с точки зрения социо- и прагмалингвистики.....	10
1.2.2 Судебный дискурс как юридический тип институционального дискурса и его жанрово-стилистические особенности.....	12
1.3 Стратегии и тактики поведения участников судебного дискурса, как языковых личностей.....	14.
1.3.1. Языковая личность.....	14
1.3.2 Коммуникативные стратегии и тактики, применяемые участниками судебного дискурса.....	15
1.3.3 Особенности стратегии психологического воздействия.....	20
Глава 2. Влияние фактора адресата на языковую реализацию стратегии психологического воздействия в судебном дискурсе.....	25
2.1. Способы оказания психологического воздействия на судей и присяжных заседателей.....	25
2.1.1 Способы оказания психологического воздействия на судей и присяжных заседателей со стороны прокуроров.....	25
2.1.2 Способы оказания психологического воздействия на судей и присяжных заседателей со стороны адвокатов.....	30
2.2. Способы оказания психологического воздействия на обвиняемое лицо..	35

2.3. Способы оказания психологического воздействия на свидетелей.....	41
2.3.1. Способы оказания психологического воздействия на свидетелей со стороны прокуроров.....	41
2.3.2. Способы оказания психологического воздействия на свидетелей со стороны адвокатов.....	49
Выводы .....	56
Заключение.....	59
Список использованной литературы.....	62
Список сокращений.....	66
Приложение.....	68

## Введение

Настоящая работа посвящена изучению языковых средств, реализующих стратегию психологического воздействия в коммуникативной ситуации судебного заседания, в том числе с позиций влияния фактора адресата на выбор коммуникативной тактики.

*Актуальность* данной работы обусловлена недавним интересом лингвистов к коммуникации в судебном дискурсе ввиду ее значительного влияния на характер выносимых судом решений и необходимости наличия у участников судебного процесса высокой коммуникативной компетенции.

*Объектом* исследования являются речевые произведения профессиональных участников судебного процесса, оказывающих психологическое воздействие на адресата.

*Предметом* исследования являются прагматические особенности реализации стратегии психологического воздействия профессиональными участниками судебного дискурса в американском варианте английского языка.

*Новизна исследования* заключается в том, что реализация стратегии психологического воздействия на материале американского варианта английского языка ранее не становилась предметом отдельного исследования и представляет большой интерес. Особенности психологического воздействия в судебном дискурсе в рамках американской коммуникативной культуры являются еще недостаточно изученными.

*Теоретической базой* исследования стали работы таких ученых как Т. А. Дейк, О. С. Иссерс, В. И. Карасик, Макаров М. Э. Ш. Никифорова, И. А. Стернин, О. Н. Тютюнова, D. M. Levy, B.Schiffrin и других.

*Цель* исследования состоит в выявлении прагматических особенностей и закономерностей языковой реализации стратегии психологического воздействия профессиональными участниками судебного дискурса в зависимости от фактора адресата.

Поставленная цель предполагает решение следующих *задач*:

1. Дать определение дискурса и обозначить подходы к его изучению;
2. Описать отличительные особенности судебного дискурса как подвида юридического;
3. Выявить и описать наиболее частотные тактики, используемые профессиональными участниками судебного дискурса при реализации стратегии психологического воздействия;
4. Определить, какое влияние оказывает фактор адресата на выбор тактики профессиональными участниками коммуникации;
5. Выявить и проанализировать языковые средства, используемые коммуникантами при реализации тактик стратегии психологического воздействия.

*Материал исследования* составили диалоги и монологические высказывания, выбранные с около 3000 страниц текстов художественных произведений писателей Америки XX-XXI века. Методом сплошной выборки были собраны и проанализированы 85 микродиалогов, из них в работу вошло 45.

*Методы исследования* включают описательный метод, контекстуальный, и метод функционально-прагматического анализа.

*Структурно* работа состоит из введения, теоретической и исследовательской глав с выводами по каждой из них, заключения, списка использованной литературы, списка сокращений источников и приложения.

## **Глава 1. Теоретические основы исследования психологического воздействия в судебном дискурсе**

### **1.1 Дискурс и его анализ в современной лингвистике**

#### **1.1.1 Понятие дискурса**

Рубеж XX и XXI столетий ознаменован обращением лингвистов к изучению языка в процессе коммуникации, как явления неразрывно связанного с человеком и обществом. Благодаря возникновению антропоцентрического подхода к изучению языковых явлений, понятие дискурса приобрело большую значимость и теперь все чаще становится предметом исследований в области лингвистики.

Одним из первых о дискурсе заговорил Зеллиг Хэррис. В своей работе «Discourse analysis» 1952 года он использовал термин «discourse» в значении связанной последовательности предложений в устной или письменной форме (Harris 1952). Он же впервые ввел понятие анализа дискурса. Однако для терминов «дискурс» и «анализ дискурса» до сих пор не сложилось единой дефиниции. Это связано главным образом с тем, что, помимо лингвистики, они используются во многих других областях знаний, таких как литературоведение, философия, политология, этнография и социология, и потому имеют междисциплинарный характер и широкое поле применения.

В социальных науках дискурс рассматривается как составляющая процесса коммуникации, как социальный диалог, происходящий между индивидами, группами, и социальными институтами (Якимович 2004). Такая концепция начала развиваться с появлением работ французского ученого Мишеля Фуко, который связывал термин с общественно-исторически обусловленными системами человеческих знаний, а также со стилистической спецификой высказываний и идеологией. По Фуко, дискурс – это совокупность высказываний (под которыми понимаются структурные части человеческого знания), принадлежащих одной формации (Фуко 1973). Эта

точка зрения позже нашла свое отражение в работах Ю.С. Степанова, который видел в дискурсе использование языка, требующее соответствующих языковых средств, для выражения «особой ментальности» (Степанов 1995: 38—39, 44). Последователями Фуко также стали представители немецкой школы дискурсивного анализа, в частности У. Маас, Ю. Линк и Ю. Хабермас, которые позже перенесли это понятие в литературоведение (Чернявская 2012).

В непосредственно лингвистическом ключе некоторые исследователи, вслед за Харрисом, понимают под дискурсом последовательность двух или более связанных между собой по смыслу предложений (Harris 1952, Борботько 1998, Звегинцев 2001, Cook 1995, Stubbs 1983). Такой подход в рамках данного исследования мыслится неоправданно приближенным к понятию текста, тогда как текст является лишь «формальной конструкцией» дискурса (Чернявская 2012).

Функциональная интерпретация позволяет говорить о дискурсе как о речи, социально и культурно организованной для реализации определенных функций языка. В соответствии с ним, дискурсом может обозначаться любое употребление языка (Brown, Yule 1983: 1).

Дебора Шиффрин в своей монографии «Approaches to discourse» объединяет оба подхода, так как, по ее мнению, ограничения рамками одного из них приводят к значительному сужению круга вопросов для анализа дискурса. Таким образом, автор отождествляет дискурс с высказываниями (utterances), которые, в свою очередь, представляют собой имманентно контекстуализированные единицы, результат речепроизводства (Schiffirin 1994:39-41). Объединение подходов, безусловно, является преимуществом данной точки зрения.

Однако большинство лингвистов сходятся во мнении, что понятие дискурса, помимо смысловой связи элементов, контекста и функции, включает в себя и внеязыковой план. Под дискурсом они понимают более широкую, чем текст языковую единицу, стоящую уровнем выше его, и

включающую в себя экстралингвистические факторы, такие как знания о мире, мнения, установки, цели адресата (Арутюнова 1998, Дейк 1989, Гордеева 1992, Карасик 2002, Кубрякова 2000, Макаров 2003). Так, по определению Н. Д. Арутюновой дискурс – это связный текст с его прагматическими, социокультурными, психологическими и другими факторами, речь, рассматриваемая как событие и целенаправленное социальное действие, как элемент взаимодействия людей. Иными словами, «речь, погруженная в жизнь» (Арутюнова 1990:136–137).

В. И. Карасик формулирует дефиницию понятия по коммуникативной модели как «текст, погруженный в ситуацию реального общения» (Карасик 2002:274). При этом, с точки зрения лингвокультурологии дискурс выступает как феномен культуры, и ключевой характеристикой понятия становятся его ценностные признаки (Там же).

Последние исследования показывают, что термин «дискурс» может быть применен в отношении языкового выражения какой-либо из коммуникативных сфер общественной практики, фиксируемого как в письменных текстах, так и в устной речи (Григорьева 2007, Карасик 2002, Овчинникова 2006, Чернявская 2012). В соответствии с таким пониманием можно говорить о наличии групп содержательно-тематически взаимосвязанных текстов, которые являются результатом коммуникативного процесса и, как правило, называются «типами дискурса». К ним относятся рекламный, политический, юридический, судебный дискурс и другие (Чернявская 2012).

### **1.1.2. Подходы к изучению дискурса.**

Так же, как и к определению дискурса, существует несколько подходов к его анализу.

Статья С.Слембрука "Что значит "анализ дискурса"?" показательна в этом отношении. В ней автор детально рассматривает девять различных подходов к анализу дискурса, начиная от лингвистики и семиотики,



заканчивая аналитической философией, социальными и литературными направлениями (Slembrouck 2001).

Зеллиг Хэррис, последователь структурализма, в своей работе использовал этот термин в значении метода изучения движения информации в дискурсе (Harris 1952). Однако этот подход не получил развития в современной лингвистике.

Как упоминалось ранее, М. Фуко рассматривает дискурс с позиций истории. В его анализе ключевое место занимает системность языковых явлений, а также поиск *причин*, обусловивших выбор коммуникантами того или иного средства на определенном этапе развития общества (Фуко 1973). Представители немецкой школы дискурсивного анализа рассматривают его как средство психологической и идеологической реконструкции «духа времени» с уклоном в литературоведение, в то время как у французских исследователей анализ выходит за рамки лингвистического, центральным становится понятие идеологии, и дискурс изучается с точки зрения института общества, которому он принадлежит, с учетом исторически-социальной направленности текста (Чернявская 2012).

Коммуникативная лингвистика исследует речевое *взаимодействие* адресанта и адресата, а не высказывания отдельного субъекта. Интерес здесь представляют те свойства языковых единиц, которые проявляются в общении (Формановская 2002). По утверждению В. И. Григорьевой, подобный анализ дискурса предполагает изучение коммуникации в институциональном аспекте и таким образом включает в себя выявление рекуррентных правил организации беседы и механизмов коммуникации, объясняя при этом психологические и личностные явления языковых феноменов, а также стратегии и интенции говорящих (Григорьева 2007).

С позиций социолингвистики дискурс — это общение людей, рассматриваемое с точки зрения их принадлежности к той или иной социальной группе или применительно к той или иной типичной речеповеденческой ситуации. В рамках этого подхода противопоставляются

лично-ориентированные (персональное общение коммуникантов, хорошо знающих друг друга) и статусно-ориентированные типы дискурса (общение, ограниченное статусно-ролевыми возможностями коммуникантов). Последние делятся в свою очередь на институциональные и неинституциональные. Среди институциональных, применительно к современному социуму, В.И. Карасик предлагает выделять политический, военный, административный, деловой, юридический, педагогический, религиозный, мистический, сценический, медицинский, научный, рекламный, спортивный и массово-информационный виды, отмечая при этом, что список может быть видоизменен в силу исторической изменчивости данного типа дискурса (Карасик 2002).

Судебный дискурс относится к статусно-ориентированному институциональному типу, который представляет собой «речевое взаимодействие представителей социальных групп или институтов друг с другом, с людьми, реализующими свои статусно-ролевые возможности в рамках сложившихся общественных институтов, число которых определяется потребностями общества на конкретном этапе его развития» (Карасик 1998:190–191).

Для настоящего исследования важным также является анализ дискурса с позиций прагмалингвистики, т.е. анализ, нацеленный на изучение способов установления и поддержания контакта, оказания воздействия, мены коммуникативных стратегий и т. д. В этом случае по классификации В.И. Карасика судебный дискурс будет относиться к *ритуальному* виду прагмалингвистических типов дискурса (Карасик 2002).

## **1.2 Основные характеристики судебного дискурса**

### **1.2.1. Судебный дискурс с точки зрения социо- и прагмалингвистики**

Как было сказано выше, с позиций социолингвистики на первом плане оказывается типология участников общения, в соответствии с которой

судебный дискурс принадлежит к *институциональному, статусно-ориентированному типу*.

Слушание дела в суде — это событие коллективного характера, в котором принимает участие несколько коммуникантов, связанных друг с другом официальными отношениями. Под официальными подразумеваются отношения, закрепленные в рамках социально-значимых институтов общества (Овчинникова 2006). В данном случае мы имеем дело с институтом суда. Ключевыми участниками судебного процесса являются судья, адвокат и прокурор. Их социальные роли четко выражены, за каждым из них закреплены функции, определенные нормами института правосудия. Судья и суд присяжных претендуют на монополию истинности, поэтому характерной особенностью данного дискурса является принципиальное неравенство сторон.

К хронотопным признакам судебного дискурса относятся время и место проведения заседаний, константы действия и субъектов (Климович 2015). Поддержание общественных институтов, обеспечение стабильности социальной структуры — все это в той или иной степени является целью институционального общения, так как его условия фиксируют контекст в виде типичных хронотопов и типических жанров, символических и ритуальных действий, а также речевых клише (Карасик 2002).

Среди основных признаков *ритуального дискурса* можно назвать высокую символическую нагруженность, содержательную рекурсивность и жесткую формальную фиксацию. Они выражаются в виде особой коммуникативной тональности, ритуальной, которая закрепляет иерархию коммуникантов и обосновывает существующую систему ценностей (Там же). То есть ритуальность предусматривает четкую последовательность свершения речевых актов при ограниченности пространства и времени, а также использование клише и речевых штампов, работающих на реализацию стратегий и тактик коммуникантов. Система ценностей ритуальных типов дискурса особенно ярко выражена в судебном. Моральные ценности

сконцентрированы в его ключевом концепте истины и торжества справедливости и сводятся к уважению к фактам, высокой оценке точности формулировок, ясности и логичности. Основопологающим выступает и понятие нормы. Порядок проведения заседания в зале суда подчиняется закрепленным нормам, так же, как и сама речь представителей закона. Все участники судебного процесса обязаны следовать строго установленным правилам и выбирать соответствующую форму общения.

### **1.2.2. Судебный дискурс как юридический тип институционального дискурса и его жанрово-стилистические особенности**

При анализе какого-либо типа *институционального* дискурса главную роль играет тип общественного института. Общественный институт представляет собой феномен культуры. Его можно смоделировать в виде фрейма, включающего в себя людей, занятых соответствующей деятельностью, поведенческие стереотипы, присущие данному виду деятельности, мифологемы этого института и тексты, производимые и хранимые в этом социальном образовании. Каждый институт, обладая относительной самостоятельностью, всегда вовлечен в деятельность социального целого и имеет свои особенные функции, цели, задачи. Благодаря социальным институтам и закреплялись нормы, приобретая характер единой действующей системы (Карасик 2002).

Жанрово-стилистические категории дискурса позволяют отнести тот или иной текст к определенной сфере общения на основании сложившихся представлений о нормах и правилах общения, об условиях уместности, о типах коммуникативного поведения (Там же).

Судопроизводство принято относить к *юридическому* типу *институционального* дискурса. Однако общение между участниками судебного заседания происходит в устной форме, и поэтому официально-деловой стиль характерен для него в большей степени, чем юридический (Овчинникова 2006). При этом, важно подчеркнуть, что на судебном

заседании имеет место предварительная подготовленность высказываний. Принцип состязательности сторон, заключающийся в активном отстаивании сторонами своей точки зрения, обуславливает тот факт, что речи планируются и продумываются для лучшей расстановки акцентов и выражения идей. Вследствие этого устный текст выступлений в суде приобретает многие качества письменного, ведь чем большего внимания к речи требует ситуация общения, тем с большей вероятностью говорящий прибегнет к использованию литературного языка (Крысин 2007).

Из признаков *юридического* дискурса, свойственным институту суда, следует отметить архаичную лексику и морфологию, которую нельзя найти ни в одном другом виде текстов. Сюда можно отнести такое высказывание как «*further affiant sayeth naught*», которое означает, что приведенное к присяге лицо не имеет дальнейших сведений. Также характерно частое использование сложных наречий, таких как, например, «*thereof*», «*hereby*», «*inasmuch as*» и сослагательного наклонения: «*Be it known*». Использование пассивного залога и безличных конструкций позволяет говорящему дистанцироваться, показать свою беспристрастность, служит основой для создания объективности. Лексика языка судебного дискурса, как и юридическая в целом, содержит большое устойчивых формальных выражений, носящих характер ритуала (*All rise!*). Характерными признаками являются синтаксическая сложность и обилие придаточных предложений, а также структурированность, что придает тексту вес. Язык юридического дискурса стремится к тому, чтобы в содержательной структуре высказывания смысл был равен значению, т.е. максимально сократить возможность множественной интерпретации. Высказываниям сторон в суде также присуща информационная насыщенность и точность (Овчинникова 2006).

Однако не всегда можно гарантировать соблюдение правил речевого поведения свидетелями, так как они не являются представителями государственных органов. В их речи могут наблюдаться различные отклонения от принятых норм, отсутствие структурированности, повторы

слов, хезитации, эллипсы и так далее. Профессиональные же участники судебного процесса могут сознательно прибегать к ненормативным формам речи для достижения того или иного перлокутивного эффекта. В обоих случаях решающую роль будут играть индивидуальные характеристики говорящего.

### **1.3 Стратегии и тактики поведения участников судебного дискурса, как языковых личностей**

#### **1.3.1. Языковая личность**

Дискурсивный переворот в гуманитарных науках совпал с развитием антропоцентрической лингвистики, в центре внимания которой оказывается языковая личность, носитель языкового сознания. Речевые произведения представляют собой результат дискурсивной деятельности языковой личности. В отечественной лингвистике впервые о ней заговорил Ю. В. Караулов. Он определял языковую личность как "совокупность способностей и характеристик человека, обуславливающих создание им речевых произведений (текстов)" (Караулов 1987: 3).

Как отмечает К. Ф. Седов, изучение языковой личности всегда сопряжено с проблемой определения в тексте степени типического и уникального, индивидуального и коллективного. Тем не менее, каждое языковое сознание является социально детерминированным явлением (Седов 2004). Таким образом, человек в языковом пространстве рассматривается как личность с отличительным набором личностных качеств, как субъект социальных отношений.

В процессе взаимодействия участники судебного процесса проявляют себя как языковые личности, по-разному реализующие свои коммуникативные намерения.

Многочисленные исследования в области коммуникативного поведения показывают, что одним из определяющих ход общения факторов может стать

национальность коммуникантов (Стернин, Стернина 2001). В книге «Американское коммуникативное поведение» И. А. Стернин и М. А. Стернина отмечают, что одними из доминантных черт американцев являются открытость, прямота, прагматичность (Стернин, Стернина 2001). Исследователи Альберт и Вильямс указывают на их активизм, явное стремление к достижению поставленных целей и стирание границ иерархии (Albert, Williams 1960 Цит. по Luedtke 1991: 19).

Национальная специфика общения проявляется в двух аспектах: в экстралингвистическом, обусловленном нормами и правилами социального взаимодействия данной культуры, и в лингвистическом, т.е. непосредственно в речи участников общения (Шилихина 1999).

В социолингвистическом аспекте языковая личность изучается с позиций заданного социального типа или различных индикаторов статуса или роли (Карасик 2011). Социальный статус – это позиция в социальной системе, определяемая по ряду характерных для данной системы признаков. Под социальной ролью понимается форма общественного поведения человека, обусловленная его положением в некоторой социальной группе или ситуации общения (например, в ситуации судебного заседания, где можно выделить роль судьи или адвоката) (Крысин 2007). Поскольку за каждым участником судебного заседания закреплена определенная социальная роль, требующая соответствующего поведения, они выступают не только как индивиды, но и как представители этой социально детерминированной группы и потому вынуждены вести себя в соответствии с общепринятыми для данной группы нормами. Их поведение при этом и вариативно, так как каждая личность вправе прибегать к использованию тех или иных тактик, принадлежащих какой-либо коммуникативной стратегии.

### **1.3.2 Коммуникативные стратегии и тактики, применяемые участниками судебного дискурса**

Способность убедить суд в своей правоте является важным качеством для многих участников суда. Она главным образом зависит от того, насколько хорошо говорящий владеет ораторским искусством. Речевые цели играют большую роль в определении строя речи и в судебном процессе в целом. С целью их реализации коммуниканты могут применять определённые стратегии и тактики речевого поведения. Как следствие, в условиях состязательности судебное дело может часто выиграть не тот, кто прав по существу, а тот, кто искуснее владеет словом, кто находит и успешно применяет языковую стратегию, соответствующую поставленной цели. Здесь важно упомянуть о так называемом «двойном адресате», то есть феномене, когда реплики профессиональных участников судебного процесса направлены не только на непосредственного собеседника, которого также называют формальный адресатом, но и на наблюдателей в лице присяжных или судьи, то есть фактических адресатов (Куралева 2012). Среди основных приемов получения информации (а значит и передачи ее присяжным) Н. В. Овчинникова, например, выделяет создание неожиданных ситуаций, переход на смежную тему разговора, постановку мотивированных вопросов, формирование в процессе общения определенного психологического состояния (Овчинникова 2006).

Термин «стратегия» используется не только в лингвистике и может трактоваться по-разному. Однако, как справедливо отмечает О. С. Иссерс, всегда в основе его определения будут лежать идеи планирования действий, часто связанные с определенной конфронтацией, а также направленность на достижение цели (Иссерс 2011).

Так, нидерландский лингвист, Т. ван Дейк характеризует стратегию максимально широко как свойство когнитивных планов, представляющих собой общую организацию некоторой последовательности действий и включающих в себя цель взаимодействия (Дейк 1989:272). Представители когнитивного подхода в лингвистике занимаются изучением когнитивных механизмов реализации коммуникативных стратегий. Ими стратегия



определяется как «совокупность процедур над моделями мира участников ситуации общения» (Баранов 1990:11); когнитивный процесс, в ходе которого говорящий подбирает соотнесенные с коммуникативной целью конкретные языковые выражения (Levy 1979: 197).

В рамках психолингвистического подхода исследователи разрабатывают вопросы изучения воздействия и манипуляции при помощи языка. Под стратегией они понимают «осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия» (О.Я.Гойхман 1997: 208); «развернутую во времени установку субъекта на общение» (Веретенкина 2001:179); обмен собеседниками «интенциональными состояниями», ведущий к возникновению «психологической основы для речевого воздействия» (Степанов 2005: 297).

С точки зрения прагмалингвистики коммуникативная стратегия – это «сверхзадача», которая включает в себя планирование речевых актов и выбор языковых средств в соответствии с поставленной целью. Коммуникативная тактика, в свою очередь, представляет собой совокупность локальных риторических приемов, коммуникативных ходов, способствующих реализации стратегии (Иссерс 2011, Макаров 2003, Резуненко 2007, Тютюнова 2008). Мы разделяем мнение авторов, и будем рассматривать данные понятия в таком понимании.

Во взглядах исследователей на иерархию стратегий и тактик, применяемых в судебной коммуникации, наблюдаются значительные расхождения. Так, по мнению Э. Ш. Никифоровой, общение в суде подчинено трем основным стратегиям: обвинения, защиты и эмоционального воздействия. Для первых двух характерны диаметрально противоположные тактики: *отрицательная/положительная* характеристика подсудимого, констатация фактов, *доказывающих/опровергающих виновность* подсудимого, дискредитация показаний свидетелей и доводов противоположной стороны, *преувеличение/преуменьшение* тяжести совершенного деяния и тактика *цитирования* (Никифорова 2013). В работе О. Н. Тютюновой речь

идет о пяти стратегиях: *самозащиты, защиты, обвинения, нападения, и психологического воздействия*. Универсальными мыслятся только последние две, в то время как остальные рассматриваются как статусно специфические (Тютюнова 2008). Т. В. Куралева в статье «Особенности коммуникативного поведения участников судебного заседания» выделяет две макростратегии: *дискредитации*, то есть понижения статуса собеседника или оппонента, и *позитивной саморепрезентации*, повышения собственного статуса. Все остальные стратегии и тактики будут подчиняться им. Так, например, используя тактику уточнения, адвокат или прокурор может реализовывать стратегию выделения информации, а, следовательно, и ту или иную макростратегию. Уточняется также, что макростратегия дискредитации может осуществляться на трех уровнях: личностном, профессиональном и информационном, то есть указывать на негативные личные качества, на низкий уровень профессиональной компетенции оппонента, или на недостаточную достоверность сообщаемой информации соответственно (Куралева 2012).

Некоторые работы посвящены изучению более узких типов дискурса. Так, например, в адвокатском дискурсе А. А. Солдатова разграничивает используемые адвокатами стратегии на базовые и вспомогательные. К базовым относится контролирующая стратегия, стратегия состязательности, а также социально-психологической поддержки, в то время как вспомогательные включают в себя нападение, защиту и психологическое воздействие. Последнее, по мнению автора, реализуется посредством внушения, апелляции к принципу справедливости, логической концентрации внимания и контрастивному анализу. Ключевые по мысли Т. В. Куралевой макростратегии дискредитации и позитивной саморепрезентации здесь рассматриваются как тактики в рамках стратегий нападения и защиты (Солдатова 2013). На наш взгляд, выделение макростратегии дискредитации является оправданным, так как дискредитация во многих случаях является

конечной целью речевого акта и может быть реализована рядом более узких стратегий.

Коммуникативному давлению, как прямой форме модификации состояния собеседника, противостоят формы, которые могут быть названы косвенными: просьба, призыв, совет, намек, упрек, критика и т.д. (Стернин 2001). В диссертационной работе М. Ф. Резуненко отмечается, что предпочтение в судебном-процессуальном дискурсе отдается прямым речевым актам, как четкому способу передачи эксплицитной информации, ввиду того, что вся коммуникация в суде стремится к предельной ясности формулировок и однозначности толкований (Резуненко 2007).

Изучение культурно обусловленных характеристик используемых в судебном дискурсе стратегий в лингвистическом аспекте является важным шагом на пути к пониманию национальных особенностей судебной коммуникации и культуры в ее институциональных проявлениях. Что касается стратегии психологического воздействия, то в зависимости от лингвокультурологических факторов выделяются разные классификации реализующих ее тактик. Так, М. Ф. Резуненко на основе русской судебной коммуникации рассматривает психологическое воздействие как тактику стратегии «склонения к признанию и изобличения во лжи». К типам воздействия относятся социальное воздействие, волеизъявление, информирование, оценочное воздействие (Резуненко 2007). Исследование О. Н. Тютюновой на материале русских и немецких телепередач показало, что в немецком дискурсе рассматриваемая нами стратегия реализуется с помощью тактик критики, выговора, давления, угрозы, оскорбления и вышучивания. В русском дискурсе эту функцию выполняют тактики критики, выговора, убеждения, просьбы, демонстрации обиды. (Тютюнова 2008); По результатам сопоставительного анализа американской, русской и казахстанской судебной коммуникации, проведенного в диссертации, Э. Ш. Никифорова выделяла общие для всех лингвокультур тактики в рамках стратегии эмоционального

воздействия. К ним относятся самопрезентация, имитированный диалог, создание «круга своих» и «круга чужих», апелляция к жизненному опыту и здравому смыслу, аналогия, комплимент и конвенциональная вежливость (Никифорова 2013).

Все это служит подтверждением тому, что классификация и соотношение стратегий и тактик до сих пор являются спорными вопросами в судебном дискурсе, и любой взгляд на них в большой степени субъективен, поэтому на данном этапе развития этой области лингвистики сложно говорить об унификации этих понятий.

### **1.3.3 Особенности стратегии психологического воздействия**

Важной составляющей модификации поведения собеседника является психологическое воздействие. С давних времен государственные обвинители и адвокаты стремились оказывать влияние на судей своими речами. Различие внушения и убеждения – двух видов речевого воздействия – восходит к аристотелевской концепции риторики, согласно которой у ратора в распоряжении есть два рычага воздействия на аудиторию — логические и эмоциональные аргументы (Аристотель 1978).

Если убеждение осуществляется главным образом с помощью апелляции к знанию и здравому смыслу, то внушение – с опорой на эмоции. Для этого говорящий обращается к эмоциям объекта воздействия, тем самым стремясь привести его в желаемое психологическое состояние. О. В. Климович, занимавшаяся исследованием речей адвокатов в суде, также выделяет логическую аргументацию и психологическое воздействие как два основных применяемых ими приема. Так, по ее наблюдениям, при попытке оказания психологического воздействия адвокаты апеллируют к отрицательным эмоциям и образам для создания атмосферы переживания, а для дачи положительной характеристики подсудимому – к категориям нравственных норм и ценностей (Климович 2015). Тем не менее, стратегия

психологического воздействия универсальна и используется не только адвокатами, но и другими участниками судебного заседания.

Существует и несколько иная точка зрения на иерархию способов речевого воздействия. Э. Ш. Никифорова рассматривает убеждение и внушение как прагматические цели коммуникантов, и, вслед за Е. В. Шелестюк, дополняет этот ряд категорией побуждения, под которой понимается внешнее стимулирование реципиента прямым воздействием на его волю (Никифорова 2013, Шелестюк 2009).

Виктор Голд в работе «Психологическая манипуляция в суде» (Psychological Manipulation in the Courtroom) выделяет две группы тактик скрытых манипуляций в судебном дискурсе. Первая – это тактики, побуждающие адресата (то есть присяжных) принимать решение на так называемом «внеправовом» основании. Внеправовыми называются те основания, которые либо не имеют непосредственного отношения к юридическим и фактическим вопросам рассматриваемого дела, либо по своей сути не являются достаточными для принятия решения. В этой группе существуют также две подгруппы: особый судебный стиль поведения (уверенная речь, располагающий внешний вид, создание впечатления надежности и профессионализма) и тактики, нацеленные на некую начальную предвзятость присяжного – здесь важно не только само обращение к потенциальной небеспристрастности заседателя, но и сокрытие этого факта, в противном случае попытка будет воспринята как подтверждение несостоятельности доводов говорящего. Вторая группа объединяет тактики, провоцирующие неверное толкование предоставляемых сведений, то есть такой ситуации, когда присяжный оказывается неспособен объективно оценить доказательную силу материала. К ним относятся, в частности, манипуляция значением и так называемая «манипуляция весомостью» (Weight Manipulation). Манипуляция значением включает в себя способы выстраивания речи, при которых важные для противоположной стороны показания будут отходить на второй план в восприятии присяжных.

Так, например, самые выгодные аргументы приводятся в начале для достижения «эффекта первичности». «Манипуляция весомостью» предполагает многократное повторение релевантной информации, а также общую информационную насыщенность выступления с целью придания большего или меньшего веса определенным аргументам (Gold 1987).

На наш взгляд, психологическое воздействие, как стратегия, направленная на бессознательные установки человека, на его эмоции и чувства, апеллирующая к воле реципиента, противостоит стратегии убеждения, как стратегии логической аргументации, и может иметь множественные способы реализации, включая суггестивные и манипулятивные тактики.

Сейчас большинство адвокатов и прокуроров в совершенстве владеют этими техниками, что вызывает опасение у многих экспертов, так как эти приемы служат для того, чтобы вводить присяжных в заблуждение, и соответственно, препятствуют отправлению правосудия. Присяжные заседатели оказываются в неведении относительно того, что на самом деле влияет на их выбор. В результате происходит так, что вместо того, чтобы руководствоваться собственными суждениями, здравым смыслом и логикой, на основании предоставленных в ходе дела материалах, на подсознательном уровне они находятся под воздействием речи адвоката или прокурора, который в скрытой форме заставляет их накладывать на ситуацию личную оценку и предубеждения, затрудняя процесс критической оценки (Там же). Поэтому важно понять, как именно эти тактики актуализируются в языке, и проследить закономерности в высказываниях отдельно взятых категорий участников судебного процесса.

## **Выводы**

Возникновение лингвистического понятия «дискурс» связано с повышением интереса к анализу речи как социального явления. Под дискурсом понимается особым образом упорядоченное и систематизированное использование языка в различных коммуникативных сферах общественной практики, в совокупности с его прагматическими, социокультурными и психологическими составляющими. К анализу дискурса мы будем подходить с точки зрения функционального, социолингвистического и прагмалингвистического подходов.

Судебный дискурс характеризуется как статусно-ориентированный, институциональный и ритуальный. Об этом свидетельствуют такие его черты как коллективность, официальный статус отношений между участниками, определенный порядок ведения заседания и особая система ценностей, которая подразумевает принципиальное неравенство сторон в силу монополии судьи или присяжных на истинность. Языковая составляющая судебного дискурса (использование характерной архаичной лексики, синтаксическая сложность конструкций) позволяет отнести его к юридическому типу, несмотря на то, что коммуникация осуществляется в устной форме.

Участники судебного заседания рассматриваются как языковые личности, в коммуникативном поведении которых отражаются типические черты их национально-культурных традиции. Кроме того, на характер коммуникации влияют и индивидуальные особенности коммуникантов, и статусно-ролевые отношения между ними.

Ключевой для института суда принцип состязательности сторон обуславливает разнообразие способов достижения коммуникативных задач. Таким образом, актуальными становятся понятия стратегии и тактики речевого поведения, которые определяются как целенаправленная организация и конкретная реализация речевых действий соответственно.

Стратегия психологического воздействия представляется нам одной из важных вспомогательных стратегией судебной коммуникации. Для того, чтобы выиграть процесс, адвокаты и прокуроры применяют не только логические доводы, как средство убеждения, но и психологическое воздействие, которое ставит своей целью модификацию поведения собеседника путем прямого или косвенного принуждения или изменения когнитивных установок адресата. Таким образом, психологическое воздействие может использоваться для реализации как отдельных стратегий (например, защиты или нападения), так и макростратегий, например, дискредитации.



## **Глава 2. Влияние фактора адресата на языковую реализацию стратегии психологического воздействия в судебном дискурсе**

### **2.1. Способы оказания психологического воздействия на судей и присяжных заседателей**

Как известно, коллегия присяжных заседателей играет решающую роль в вынесении вердикта подсудимому, поэтому речевые произведения профессиональных участников судебного процесса почти всегда прямым или косвенным образом апеллируют к ней. В данной главе мы рассмотрим, какими способами актуализируется стратегия психологического воздействия в ситуации, когда речь адвоката или государственного обвинителя обращена непосредственно к присяжным, то есть, когда коллегия является не только фактическим, но и формальным адресатом.

#### **2.1.1 Способы оказания психологического воздействия на судей и присяжных заседателей со стороны прокуроров**

При выступлении прокуроров наиболее явной и закономерной тактикой является **апелляция к принципу справедливости** в контексте «правды», насаждаемой адресантом, которая призвана воздействовать на эмоции. Достаточно часто она сопровождается **тактикой создания «круга чужих»**, то есть создания отрицательного образа подсудимого в глазах судей:

1. «The twelve of you are here to *make sure* that *justice* is done in this courtroom. And in this case, *justice* means that you will find that man”-she raised a finger and pointed-"Christopher Harte, *guilty of murder*...Yes, *murder*. It does sound shocking, and it's probably even more shocking to you that I'm pointing at a good-looking young man. I bet you're even thinking, 'He doesn't look like a murderer.' ” She turned to examine Chris with the other members of the jury. “He looks like . . . well, a prepschool kid. He doesn't fit the Hollywood image of a *murderer*. But ladies and gentleman, this isn't Hollywood. This is real life, and in real life, Christopher Harte *killed* Emily Gold. Before this trial is

over, you will know the defendant for what he really is, beneath that fancy jacket and that nice blue tie—a *cold-blooded murderer*» (J. Picoult *P.T.P.*)

В своей вступительной речи государственный обвинитель указывает судьям на «правильное» решение: вынести обвинительный приговор подсудимому. Он использует слово *justice* и фразовый глагол *make sure* с целью подчеркнуть эту ключевую роль института судейства и воззвать к совести заседателей. Таким образом, основными концептами тактики апелляции к справедливости будут выступать «правосудие», «совесть», «долг». Для создания отрицательного образа подбирается особая лексика с отрицательной коннотацией. В данном примере эту роль выполняют слова *murder, kill, shocking*, оценочный эпитет *cold-blooded*. Кроме того, эффект усиливается антитезой – противопоставлением идеального и реального мира: *Hollywood, fancy jacket and that nice blue tie - real life, what he really is*.

Анализ примеров показывает, что **тактика имитирования диалога**, то есть создания оратором диалогического единства почти всегда является вспомогательной по отношению к другим тактикам. Так, в следующем отрывке она подчиняется ярко выраженной **тактике создания «круга своих»**, которая заключается в имитации общности взглядов, опыта и эмоциональных переживаний:

2. “But why? You’re asking, Why would he kill a boy in his eighth-grade class? Why would any child do this to another child?” “Well, *we’ve all been in school*.” <...> “*Come on, we’ve all been there, some of us more recently than others*.” But I want you to remember this: Ben Rifkin was a boy like *any other boy*. He was *not perfect*. He was a *regular kid* with all the flaws and all the growing pains of an *ordinary teenager*. He was fourteen years old-fourteen! — with his whole life stretched out in front of him. *Not a saint, not a saint*. But *who among us would want to be judged only by the first fourteen years of our lives?* (W. Landay *L.D.J.*)

Оратор пытается «сблизить» присяжных с жертвой, уменьшить вес негативных мнений, высказанных в ее адрес. Для этого используются

слова *we've all, ordinary, regular, who among us*, а также отрицание некоторой крайности (*not perfect, Not a saint, not a saint*). В этом прослеживается сходство с приемом частичного признания вины (в данном контексте вину можно заменить на «ответственность жертвы»), хотя она и является прерогативой адвоката, прокурор говорит о сострадании к жертве, которой свидетели не дают положительной оценки. Он напоминает, что первые четырнадцать лет жизни человека не всегда бывают самыми лучшими и показательными в плане характера личности. Лексический повтор и эмфатическое восклицание подчеркивают подростковый возраст жертвы (*fourteen years old-fourteen!*). Тактика имитирования диалога (*But why? You're asking...*), употребление неполных предложений (*Not a saint*) и разговорной лексики (*come on*) создают эффект живого общения и призваны расположить адресата к оратору.

Прокурор может быть и более категоричен в своих высказываниях. В приведенном ниже отрывке к уже названным тактикам присоединяется ярко выраженная **апелляция к эмоциям**, стремление вызвать такие эмоции и чувства, которые будут выгодным для говорящего образом предопределять дальнейшее поведение адресата.

3. "Our state provides that the punishment for murder in the first degree shall be imprisonment for life or death by hanging. That is the law. *You, gentlemen, are here to enforce it.* And if ever there was a case in which the maximum penalty was justified, this is it. These were strange, *ferocious murders*. Four of your *fellow citizens* were *slaughtered like hogs* in a pen. And for what reason? Not out of vengeance or hatred. But for *money. Money.* It was the *cold and calculated* weighing of *so many ounces of silver against so many ounces of blood.* And how cheaply those lives were bought! For forty dollars' worth of loot! Ten dollars a life!" <...> What are you going to do? What are you going to do with these men that bind a man hand and foot and cut his throat and *blow out his brains?* *Give them the minimum penalty?* What about <...> young Nancy Clutter, hearing the gunshots and knowing her time was next. Nancy, begging for her life: 'Don't. Oh, please don't. Please. Please.' What *agony!* What *unspeakable torture!* <...> So, gentlemen, *what are you going to do? Give them the minimum? Send them back to the*

*penitentiary, and take the chance of their escaping or being paroled? The next time they go slaughtering it may be your family. I say to you, <...> some of our enormous crimes only happen because once upon a time a pack of chicken-hearted jurors refused to do their duty. Now, gentlemen, I leave it to you and your consciences» (Т. Capote С.ИВ).*

Апеллируя к принципу справедливости, прокурор указывает на предписывающую роль закона, прямо обращается к присяжным, указывая на их обязанность: “*You are here to enforce it*”. В стремлении заставить присяжных испытать такие эмоции, как страх и негодование, которые подтолкнут их к вынесению обвинительного вердикта в отношении подсудимого, происходит попытка проекции ситуации на самих судей, то есть создание «круга своих»: *fellow citizens, your family*. Этому также способствует «очеловечение» страданий через упоминание имени жертвы, словесное воссоздание сцены преступления с использованием прямой речи, а также имитирование диалога: *And for what reason? Not out of vengeance or hatred. But for money*. «Круг чужих» образует упоминание преступников: *these men that bind a man hand and foot*. Создается семантическое поле «жестокость» и «страдание»: *ferocious murders, cut his throat and blow out his brains, agony, unspeakable torture*. Лексический повтор (*But for money. Money.*), аналогия (*so many ounces of silver against so many ounces of blood*), эмфатические восклицания повышают экспрессивный уровень высказывания. Говорящий также использует стилистически-окрашенные сравнения и эпитеты, которые вызывают яркие негативные образы в сознании и потому неизбежно оставляют глубокий след в памяти: *slaughtered like hogs in a pen, chicken-hearted jurors*. Многократно повторяющиеся риторические вопросы, заданные с долей сарказма и высмеивающие снисходительность, несут в себе вызов присяжным, побуждение к тому, чтобы задуматься над вердиктом в выгодном для прокурора ключе. Завершающая фраза «*I leave it to you and your consciences*», отстраняя говорящего от его же слов, одновременно создает у присяжных дополнительное чувство ответственности за

правопорядок, а также впечатление, что все вышесказанное не было им навязано, а явилось результатом их осознанного выбора.

Встречаются случаи (примеры 4, 5) применения **тактики предупреждения**, когда высказывается своеобразное предостережение от возможного заблуждения относительно подсудимого, в сочетании с **тактикой создания «круга чужих»**:

4. “In the Bible, ladies and gentlemen, *the Devil* comes in many *disguises*. Don't let his latest one *fool* you.” (J. Picoult P. TP)
5. “When you look at the defendant, *look past the quaint costume*. That's what she wants you to see. See instead a woman *smothering a crying baby*. When you listen to the defendant, pay attention to what she has to say. But remember that what comes out of her mouth can't be trusted. This so-called sweet little Amish girl hid a forbidden pregnancy, *murdered a newborn with her bare hands*, and *fooled* everyone around her while it was happening. Don't let her *fool* you.” (J. Picoult P. PT)

Говорящий внушает судьям неприязнь к подсудимому, заставляя их чувствовать себя обманутыми. Лексические единицы семантического поля «обман» (*disguises, fool, what she wants you to see, can't be trusted, so-called*), а также слова с отрицательной коннотацией (*the Devil, smothering, forbidden, murdered, with bare hands*) служат созданию негативного образа, то есть «круга чужих». Императивные предложения и параллелизм придают высказыванию большую убедительность.

В примере 6 говорящий **апеллирует к эмоциям**, а именно чувству жалости, а также **к принципу справедливости**, напоминая об обязанности присяжных защищать интересы жертвы.

6. “Ms. Hathaway would also like you to believe one other *falsehood*-that Katie Fisher was the only eyewitness that morning. But *this is not true*. An *infant* was there, too; an *infant* who isn't here to speak for himself because he was silenced by his mother.” <...> “*Speak up for that infant today.*» (J. Picoult P. PT)

Фраза *this is not true* предваряет ключевой аргумент прокурора, и, в ситуации, когда известно, что на месте преступления не было очевидцев, она привлекает внимание своей неожиданностью. Таким образом обеспечивается большее участие слушателей в восприятии последующей мысли. Повтор лексической единицы *infant* запечатлевает в сознании реципиента образ убитого матерью младенца. Императивные формы призывают присяжных поднять голос в защиту беспомощного ребенка.

Широко распространена и **тактика интенсификации**. Ее специфика состоит в наращивании эмоционального напряжения, экспрессивного статуса речевого акта, логическая составляющая здесь отходит на второй план по отношению к эмоциональной.

7. “On the strength of this evidence, ladies and gentlemen of the jury, the prosecution will ask for a verdict of *first-degree murder*. Murder with premeditation aforethought. Murder with malice. Murder with deliberation. Murder for greed and to conceal a crime. (E. S. Gardner G.ICH)

Эффект психологического воздействия достигается с помощью утверждения силы предоставленных доказательств как факта (*On the strength of this evidence*), анафоры (*Murder...*) и лексических единиц семантического поля «преднамеренность»: *first-degree murder, premeditation aforethought, malice, deliberation*. Оратор настаивает на этой мысли и старается передать ее присяжным с максимальной ясностью и четкостью.

### **2.1.2 Средства оказания психологического воздействия на судей и присяжных заседателей со стороны адвокатов**

Адвокаты, ввиду специфики их профессиональной деятельности, активно применяют **тактику экспликации сомнения** в совокупности с **тактикой апелляции к принципу презумпции невиновности**, указывая

реципиенту на то, что доводы обвинения не должны оставлять место ни малейшему сомнению.

8. "Well, one cannot help asking *why*. As you listen to the evidence, ask *why*. Not *why* Carolyn Polhemus was murdered. That regrettably is something no one will be learning from this proof. But *why* Rusty Sabich sits here falsely accused. *Why* offer a circumstantial case, a case that is supposed to show guilt beyond a reasonable doubt and does not?" "Why?" is the last thing that he says. (S.Turrow T.PI)

Оставив вопрос о мотивах убийства, говорящий подвергает сомнению объективность прокурора. Рекуррентный повтор вопросительного слова *Why* создает эмоциональное напряжение, а логическая концентрация внимания достигается путем эмфатической постановки вопроса в самом конце и делает его более выразительным и запоминающимся.

Так же, как и прокурорам, адвокатам свойственно использовать **тактику предупреждения**, которая характерным образом сочетается с **апелляцией к принципу презумпции невиновности**. С помощью этих тактик адвокаты призывают судей быть осторожными в своих выводах и не осуждать невиновного человека.

9. It is the prosecution's job to prove to you that Katie Fisher's baby was killed. My job is to show you that there *might* be a *viable, realistic, possible* reason for the death of Katie's infant other than first-degree murder. If there's more than one way to look at what happened that morning, if there's even the *slightest doubt* in your mind, *you have no choice but to acquit.*" <...> "I wish I could tell you what happened or did not happen the morning of July tenth," she repeated, "but I can't. And if I don't know for sure-*how can you?*" (J. Picoult P.PT)

Адвокат аргументирует свою позицию существованием других причин смерти младенца: если никто из присяжных не был свидетелем предполагаемого преступления, то всегда остается место сомнению. Для передачи семы возможности используются синонимы *viable, realistic, possible, slightest doubt* и глагол *might*. Оратор настаивает на недоказуемости

виновности подсудимой, и ключевым концептом здесь также становится «ответственность»: *you have no choice but to acquit, how can you.*

В следующем примере на фоне тактики **критики стороны обвинения и создания «круга своих»** реализуются **тактика предупреждения**

10. "That, ladies and gentlemen, is where you come in. Ms. Delaney has given you a set of facts. And Chris Harte has given you *the truth*. *Do you* just blindly agree with Ms. Delaney-see things the way she wants you to see them, through her black-and-white glasses? *Do you* say: There was a gun, there was a shot, a girl died; therefore it must be murder? Or *do you* look at the truth?...“*You have a choice. You can* do what I used to do-what I like to do as a lawyer-just go on the facts and form your own opinions. *Or you can* hold the truth in your hands, and see it for the *gift* it is.” (J. Picoult P.TP)

Можно заметить, что оппонент (прокурор) выставляется в невыгодном свете, подчеркиваются недостатки его позиции. Критика стороны обвинения актуализируется одновременно за счет альтернативных риторических вопросов, анафоры с параллелизмом (*Do you... , or...*) и эмоционально-оценочной лексики (*her black-and-white glasses, blindly agree*), которая образует антитезу на контрасте с создаваемым лексемами *truth* и *gift* «кругом своих». Оратор предостерегает присяжных: внушается понятие правды как категории многогранной, глубинной, стоящей выше фактов, выше ограниченного, категоричного взгляда на вещи. Критикуя позицию прокурора, адвокат использует Тем самым он предоставляет присяжным почву для размышления, предлагает сделать моральный и осознанный выбор.

Адвокаты не менее государственных обвинителей склонны апеллировать к чувствам и эмоциям, однако в их речевых произведениях ключевую роль будет играть стремление заставить присяжных сопереживать подсудимому, представить себя на его месте, почувствовать его боль. Таким образом, распространенной оказывается **тактика апелляции к эмоциям и создания «круга своих»**.



11. *We've all lost someone. And recently, Chris did too. Think of how you felt when it happened to you—the pain, the rawness of it—and then imagine the horror of being charged with that same person's murder.* (J. Picoult P. TP)

В представленном отрывке тактика создания «круга своих» реализуется с помощью фраз *We've all, Chris did too, Think of how you felt when it happened to you, imagine*. Называя подсудимого по имени в сокращенной форме, говорящий также создает впечатление дружественности, доверия. Для создания трагизма и порождения эмоций в речи употребляются слова с семантикой негативных чувств: *lost, pain, rawness, horror*.

Подобным образом внушается сострадание к подсудимому, ветерану Второй мировой войны, которому инкриминируют убийство, в подробностях описывается вся тяжесть его положения, таким образом происходит **апелляция к эмоциям** присяжных заседателей. Здесь также можно проследить **тактику апелляции к принципу презумпции невиновности** на контрасте с **критикой стороны обвинения**:

12. “The counsel for the state,” added Nels Gudmundsson, “has proceeded on the *assumption* that you will be open, ladies and gentlemen, to an *argument based on prejudice*. He has asked you to look closely at the face of the defendant, *presuming* that because the accused man is of Japanese descent you will see an enemy there. <...> *He is counting on you to act on passions* best left to a war of ten years ago. *He is counting on you to remember this war and to see Kabuo Miyamoto as somehow connected with it. And, ladies and gentlemen,*” Nels Gudmundsson pleaded, “let us recall that Kabuo Miyamoto is connected with it. He is a *much-decorated* first lieutenant of the United States Army who fought for *his country*—the United States—in the European *theater*. If you see in his face a lack of emotion, if you see in him a silent pride, it is the pride and *hollowness of a veteran* of war who has returned home to this. He has returned to find himself the *victim of prejudice*—make no mistake about it, this trial is about *prejudice*—in the *country he fought to defend*. (D.Guterson SFC)

Несостоятельность аргументов государственного обвинителя подчеркивается рядом лексических единиц с общей семой «предположения»: *assumption, prejudice, presuming*. Апелляция к эмоциям служит созданию

образа страдающего героя в сознании адресата и осуществляется за счет эпитетов и метафор: *much-decorated, hollowness of a veteran, silent pride, victim of prejudice*. Для усиления выразительности речи говорящий обращается к анафоре (*He is counting on you*) и лексическим повторам значимых элементов (*fought, pride*).

В примере 13 тактики апелляции к эмоциям и создания «круга своих» служат усилению предполагаемого перлокутивного эффекта, производимого тактикой апелляции к принципу справедливости.

13. What I see is again and again the same *sad human frailty*. We *hate* one another; we are the *victims of irrational fears*. And there is nothing in the stream of human history to suggest we are going to change this. But—I digress, I confess that. I merely wish to point out that in the face of such a world you have only *yourselves to rely on*. You have *only* the decision you *must* make, *each of you, alone*. And will you contribute to the *indifferent forces* that ceaselessly *conspire* toward *injustice*? Or will you stand up against this *endless tide* and in the face of it be *truly human*? *In God's name, in the name of humanity, do your duty as jurors*. Find Kabuo Miyamoto innocent as charged and let him go *home* to his *family*. Return this man to his *wife* and *children*. Set him free, as you *must*.”  
(D.Guterson SFC)

Как известно, ответственность в составе группы не ощущается так остро, как личная ответственность, поэтому оратор призывает присяжных открыто и в одиночку противостоять мировой несправедливости, сделать выбор по совести и для себя лично, не ориентируясь на остальных. Ввиду того, что одного голоса в пользу невиновности достаточно, чтобы помешать вынесению приговора, даже в случае, если большинство присяжных выступит за признание вины, для адвоката так важно, чтобы присяжные дистанцировались друг от друга и не чувствовали себя зависимыми. Лексическими средствами создания картины жестокого, лишённого здравого смысла мира, в котором царит враждебность и осуждают невиновных, служат слова отрицательной семантики: *sad, frailty, hate, victims of irrational fears, conspire toward injustice*. Ему противопоставляется человечность, религия,

чувство совести и долга, выраженные в альтернативном вопросе модальностью долженствования, категорией императивности и лексическими единицами с соответствующей семантикой: *be truly human, in God's name, in the name of humanity, do your duty, the decision you must make*. «Круг своих» создается за счет лексики с общей семой «дом», «семья»: *home, family, wife, children*.

Наконец, в рамках психологического воздействия можно говорить и о **тактике вежливости и комплимента**, когда говорящий пытается создать положительное впечатление о себе и, соответственно, обеспечить благосклонность присяжных к стороне защиты в целом:

14. "This is my last opportunity to address you," I say, "so I will *thank you* for the *generous* time you have given us, for your *patience*, and most of all for your *honesty, integrity, and wisdom*, which I am certain you will bring to your deliberations." (S.Martini M.CE)

Прагматический эффект здесь достигается с помощью слов с положительной коннотацией: *generous, patience, honesty, integrity, wisdom*. Присяжные оказываются под давлением «доверия», которое им внушил оратор.

## **2.2. Способы оказания психологического воздействия на обвиняемое лицо**

В ходе исследования нами было обнаружено, что лицо, обвиняемое в совершении уголовного преступления, не так часто предстает на кафедре свидетельских показаний. Это объясняется тем, что для подсудимого в этом случае возрастает вероятность скомпрометировать себя, подвергнувшись нападкам государственного обвинителя, или сделать неосторожное движение, взгляд, который может быть неверно воспринят присяжными или судьей и отразиться на исходе слушания. В тех случаях, когда обвиняемому все-таки предоставляется слово, прокуроры используют возможность оказать на него

воздействие, чтобы уличить во лжи или неискренности, выявить слабые места или добиться какого бы то ни было признания.

При анализе взаимодействия прокуроров и допрашиваемых ими обвиняемых, необходимо помнить, что иллокутивная сила высказываний может быть направлена на присяжных в большей степени, чем на допрашиваемого (фактор «двойного адресата» (см.п.1.3.2)).

В данном типе коммуникации наиболее заметными будут тактики, которые тем или иным образом относятся к макростратегии дискредитации. Пример 15 иллюстрирует **тактику перефразирования**. Она состоит в эксплицитной *трактовке* полученной информации, в ее изложении под определенным углом, выгодным для говорящего. С помощью нее имплицитно проводится дискредитация как подсудимого, так и его адвоката, пытавшегося скрыть определенные обстоятельства:

15. “So, later on you bought an equal amount yourself,” Hamilton Burger said, musingly, “and you turned it back into the trust fund just a short time before the murder, on the advice of an attorney, and you never told the beneficiary anything about what you had done and you never made an accounting in the trust. *Well, well, I am glad I cross-examined you, Mr. Dutton, because otherwise these matters wouldn’t have come out and I think the jury is interested in them. You didn’t intend to tell the jurors about all this, did you?*”

“I wasn’t asked.”

“*You mean, on your direct examination, your attorney carefully avoided asking you these questions?*” (E. S. Gardner G.TT)

Иллокутивная сила уточняющего вопроса здесь направлена на присяжных заседателей: им явно дается понять, что сторона защиты что-то скрывала, и это не может не сказаться на их восприятии ситуации. Тактика перефразирования реализуется здесь в каждом из вопросов прокурора. В разделительном вопросе присутствует оттенок иронии, которая призвана воздействовать непосредственно на формального адресата и его когнитивные установки.

В следующем примере можно обозначить схожую прагматику высказываний прокурора. В нем реализуется **тактика высмеивания**, то есть привлечение внимания присяжных к сомнительным показаниям обвиняемого в иронической форме:

16. “Oh!” Hamilton Burger said. “You took your handkerchief and wiped the gun thoroughly?”

“Yes, sir.”

“Thereby wiping off, not only your own fingerprints, but those of anyone else?”

“Yes, sir, I suppose so.”

“*And yet you have just assured us that you wouldn't do anything to conceal evidence, oh, no, not you! Why in the world did you wipe the fingerprints of the murderer off that gun?*”

(E. S. Gardner G.ТТ)

Прием выделения информации позволяет озвучивать и повторно констатировать факты, способствующие достижению той или иной цели. В данном случае это демонстрация опрометчивого поступка: *Thereby wiping off, not only your own fingerprints, but those of anyone else*. Ирония прокурора подчеркнута эмоциональна: используются эмфатические восклицания (*oh, no, not you!*) и экспрессивная лексика (*Why in the world*).

Пример 17 иллюстрирует **тактику оказания давления**, то есть принуждения к ответу в ситуации, когда собеседник с неохотой отвечает на вопросы или не отвечает совсем.

17. “Well, what else had happened at about that time?” Burger asked. “Had you, by any chance, consulted an attorney at about that time?” <...>“*Had you?*” Hamilton Burger snapped. “*Yes or no. Had you consulted an attorney at about that time?*” “Yes.” (E. S. Gardner G.ТТ)

Здесь она проявляется в повторной постановке вопроса (*had you consulted*) и использовании императивной формы наклонения. Фраза *yes or no* является очень распространенным приемом давления в судебном дискурсе. Иногда она бывает выражена в полной форме с глаголом в повелительном наклонении (*Answer yes or no*). Ее цель состоит в том, чтобы ускорить и

«облегчить» дачу признательных показаний в момент душевной слабости подсудимого.

В рамках англоязычной культуры давлением можно считать и употребление в речи модального глагола со значением долженствования *must*.

18. “*What did he say?*” Tom Robinson swallowed again, and his eyes widened. “Somethin’ not fittin’ to say—not fittin’ for these folks’n chillun to hear—” “*What did he say, Tom? You must tell the jury what he said.*” Tom Robinson shut his eyes tight. “He says you goddamn whore, I’ll kill ya.”(H. Lee L.ТКМ )

С помощью него прокурор легко вынуждает подсудимого сказать то, что тот не хотел произносить. Давление в данном примере также оказывается настойчивым повтором вопроса и игнорированием «отговорок» подсудимого.

Другой распространенной тактикой наравне с **высмеиванием** можно назвать **навязывание пресуппозиций**, то есть введение в диалог какого-либо предположения, зачастую неподкрепленного фактами, и подаваемого, как правило, в вопросительной форме.

19. “But you weren’t in a fix—you testified that you were resisting Miss Ewell. Were you so scared that she’d hurt you, you ran, a big buck like you?”

“No suh, I’s scared I’d be in court, just like I am now.”

“*Scared of arrest, scared you’d have to face up to what you did?*”

“No suh, scared I’d hafta face up to what I didn’t do.”

“Are you being impudent to me, boy?” (H. Lee L.ТКМ )

Пресуппозиции составляют содержательную основу наводящих вопросов. Дополнительное внушение оказывается с помощью лексических повторов, которые подводят обвиняемого к даче выгодных прокурору показаний: “*Scared of arrest, scared you’d have to face up to what you did?*” Их прагматическая цель – добиться от подсудимого опрочечивых слов, которые могут быть использованы против него. Подача в форме неполного предложения, разговорная лексика (*face up to*) как бы подталкивают адресата

сознаться в содеянном. В лексеме *buck* содержится пренебрежительная оценка, поэтому в данном контексте сравнение *a big buck like you* несет в себе оттенок насмешки.

В примере 20 можно выделить схожую на первый взгляд **тактику экспликации**. Ее отличие состоит в том, что она выражает новую, фактическую, или подаваемую как фактическую, информацию. Она не спекулирует на причинно-следственных связях, а выполняет скорее функцию информирования присяжных. По отношению к подсудимому такой ход можно охарактеризовать как **тактику оказания давления**.

20. *"Did you go back to that garage and wait for him on the morning of his murder?"*

*"No, I didn't! I wasn't there."*

*"You saw him in the coffee shop, you became enraged and knew just where he would be, didn't you? You went to the garage and waited for him and then-"*

*"Objection!"* I yelled.

*"-you killed him with the hammer, didn't you?"* (M. Connely C.FW)

Для выражения обеих тактик также характерно использование наводящих вопросов. Несмотря на отрицательный ответ подсудимой и протест адвоката, прокурор заканчивает фразу, потому что только так его иллюкутивный акт сможет возыметь максимальный перлокутивный эффект на присяжных.

В этом отношении показателен и другой пример. Несмотря на то, что в нем воздействие оказывается адвокатом на свидетеля стороны обвинения, считаем закономерным привести его в этом параграфе, так как коммуникативная ситуация максимально приближена к ситуации взаимодействия прокурора и обвиняемого: адвокат подозревает, что именно этот свидетель является преступником, и выстраивает свою речь на основании этого предположения, апеллируя к истинности положения дел:

21. "And," persisted Perry Mason in the same even, imperturbable tone, *"isn't it a fact that when you advised Mr. Norton that you had been unable to make restitution, and could not do so, he took down the telephone receiver called police headquarters and said: 'This is*

Edward Norton speaking. I have a criminal matter to report to you,' or words to that effect?" "No sir," snapped Arthur Crinston, and his voice now, for the first time, showed the strain under which he was laboring. "And," said Perry Mason, slowly rising to his feet, *"isn't it a fact that when he had made that statement, you crashed a club down on his head and caved in his skull!"* (E. S. Gardner G.SG)

Вероятнее всего, говорящий не ожидает услышать от собеседника признание. Важным здесь является донести информацию до присяжных и судьи в максимально эффективной форме. Это происходит как в вербальной форме, с помощью детального описания ситуации в наводящих вопросах, анафоры и использования лексики с высоким выразительным потенциалом (*crashed a club down, caved in his skull*), так и в невербальной: присяжные воспринимают все сигналы волнения и напряжения, которые подает свидетель, и это безусловно отражается на их мнении о нем и видении ситуации.

**Тактика упрека**, тесно связанная с **тактикой экспликации**, также является одним из наиболее часто встречающихся способов оказания эмоционального воздействия.

22. "And when the police came the morning after you gave birth, *you lied to them as well.*"

"I wasn't sure it had actually happened," Katie said, her voice small.

"Oh, please. *You're* eighteen years old. *You'd* had sex. *You knew* you were pregnant, even if you didn't want to admit it. *You've seen* countless women in your community have babies. Are you trying to tell me you didn't know what had happened to you that night?"

(J. Picoult P.PT)

В примере прокурор сначала применяет тактику экспликации, подчеркивая факт лжи. Она адресована коллегии присяжных и выполняет скрытую информирующую функцию. Затем, с помощью приема выделения информации употребляется анафора, выраженная настойчивым повторением слова *you* в начале каждого предложения, что позволяет не только четко изложить аргументы, свидетельствующие о предполагаемой фиктивности показаний девушки, но и оказать на нее значительное психологическое воздействие. Своеобразная провокация проявляется также в



словах: «*Oh, please*» и «*Are you trying to tell me you didn't know what had happened to you that night?*». По своему смысловому содержанию все эти аргументы составляют тактику упрека.

В этом же эпизоде прием выделения информации служит **тактикам высмеивания и оказания давления.**

23. "Then tell us how you did it."

"I can't talk about it."

"Ah. *That's right. Just like* you figured that if you didn't talk about your pregnancy, it would disappear. *And like* you didn't tell people you murdered your baby, assuming they'd never find out. But that's not the way things work, *is it, Katie?* Even if you don't tell us how you killed your baby, he's still dead, *isn't he?* (J. Picoult P.PT)

Ироничное замечание «*That's right*» вводит и актуализирует тактику высмеивания. С помощью параллелизма и союза *like* проводятся аналогии с другими дискредитирующими фактами дела. Так, выделяя ту или иную информацию, прокурор косвенно воздействуют на присяжных, вызывая негативные эмоции по отношению к подсудимой. Разделительные вопросы выполняют роль интенсификаторов, усугубляющих психологическое состояние адресата, реализуя тактику оказания давления. Этому также способствует прямое обращение к адресату по имени.

### **2.3. Способы оказания психологического воздействия на свидетелей.**

Свидетели, так же, как и подсудимые, нередко оказываются объектами воздействия со стороны представителей правосудия. Как правило, это происходит при перекрестном допросе, то есть допросе адвокатом или прокурором свидетеля противоположной стороны.

#### **2.3.1. Способы оказания психологического воздействия на свидетелей со стороны прокуроров**

Тактика **навязывания пресуппозиции**, которая применялась и во взаимодействии с подсудимыми, является наиболее распространенной и вариативной в плане языковых средств.

24. “And although you were raised Amish, lying came quite naturally to you when you decided to continue your studies, *right?*” “I hid my studies from my parents because I had no choice,” Jacob said tightly. “*You always have a choice*. You could have remained Amish, and not gone to college. You *chose* to take what your father left you with—no family—in return for following your own selfish desires. This is true, *isn't it*, Mr. Fisher?” Jacob looked into his lap. <...> “It’s true,” he answered softly. (J. Picoult P.PT)

Разделительные наводящие вопросы и правильная расстановка логических акцентов (*You always have a choice, You chose*) обеспечивают эффективное воздействие на реципиента, вынуждая его согласиться со сказанным, при этом их содержательное наполнение, ставящее под вопрос правдивость показаний свидетеля (*lying, selfish desires*), апеллирует к присяжным.

Прием, к которому обращается оратор в нижеприведенном отрывке, также можно обозначить общо как **тактику навязывания пресуппозиции**. Здесь не происходит апелляции непосредственно к чувствам или эмоциям присяжных и собеседника, которыми они должны руководствоваться при вынесении приговора. В данной коммуникативной ситуации прокурор ставит своей целью формирование предвзятого отношения, создание образа одиноких, недружелюбных рыбаков.

25. “We’ve heard here in previous testimony, sir, that gill-netters *don't always get along* very well, they’re *silent* men who fish *alone*, they *argue* about the placement of their boats at sea, about who is *stealing* fish from who, and *so forth, et cetera, et cetera*. They’re *not* known to be particularly *friendly* men, and they prefer to fish *alone*, keep their *distance*. Now, sir, even with all of this—with this atmosphere *of isolation, of competition, of disregard* for the company of others—is it fair to say that a gill-netting man will *always* help another in an emergency? *Even if he doesn't like* the other man, even if they have *argued* in the past, *even if they are enemies?* Does all of that get *pushed aside*, become *suddenly irrelevant*, in the face of distress at sea? Or do men harbor *grudges* and *ignore* one another, *even take pleasure in the difficulties* of a *stranded enemy*—illuminate us, sir.” (D.Guterson SFC)

Описание весьма развернуто и использование стилистических средств в нем неслучайно. Они имплицитно способствуют модификации сознания. В

речи явно прослеживаются слова семантической группы «разобщенность», «соперничество»: это фразеологические единицы *don't get along, keep their distance, harbor grudges, take pleasure in the difficulties*, глаголы *argue, ignore*, наречие *alone*, а также существительные *isolation, competition, disregard, enemies*. Маловероятность предположения подчеркивается анафорой со слов *even if*. Важно описать ситуацию крайности (*will always help*), чтобы собеседник допустил минимальную возможность правоты говорящего. Намеренно избегаются слова положительной семантики: даже в альтернативном вопросе положительные качества выражены через конструкции неприятия: *get pushed aside, become suddenly irrelevant*.

В примере 26 можно отдельно выделить **тактику высмеивания**.

26. "I don't know. I only know it's the truth."

"Again with that. You *sure do stick to* your talking points, don't you? You *keep saying "the truth, the truth, the truth,"* as if saying it makes it so."

"You don't have kids. I don't expect you to understand."

"*Enlighten me. Enlighten all of us.*" (W.Landay L.DJ)

Прокурор подвергает высмеиванию слова свидетеля, представляя их в гиперболизированном виде. Лексический повтор (*the truth, enlighten*), фразы со значением тщетности (*You keep saying...as if saying it makes it so*) и использование на контрасте разговорной лексики (*sure do stick to*) и лексики высокого стиля (*enlighten*) заставляют свидетеля выглядеть нелепо.

В другой ситуации реализации **тактики высмеивания** способствует прием выделения информации:

27. "You *lied* to your father before you were excommunicated, didn't you?"

"I hid the fact that I wanted to continue my schooling. I did it for his own peace of mind-"

"*Did you tell* your father you were reading Shakespeare in the loft of the barn?"

"Well, no, I-" "Come on, Mr. Fisher. *What do you call a lie? Hiding something? Not being truthful? Lying by omission? None of this rings a bell for you?*" (J. Picoult P.PT)

Оратор иронизирует над тем, что собеседник, должно быть, не знает, что такое ложь, если отказывается признаваться в ней. Привлечение внимания

судей к нужной информации (*you lied, did you tell..*) имплицитно подчеркивает искаженность показаний свидетеля. Эффект на непосредственного адресата усиливается приемом эпиплексы: создается некий «поток» вопросов, которые задаются непрерывно и не предполагают ответа. Их цель – привести реципиента в замешательство, заставить признать то, что он отказывается признавать, и обратить на это внимание судей.

**Тактика оказания давления** также активно используется прокурорами при взаимодействии со свидетелями:

28. “Then *how do you know* for sure that her hands were on top of yours?”

“Because I can still feel her touching me, now, when I think about it.” Jordan rolled his eyes.

“Oh, come on, Chris. Cut the *Hallmark Card garbage*. *How do you know* Emily's hands were on yours?”

Chris glared at his attorney, his face reddening. “Because she was trying to make me pull the trigger!” he shouted. (J. Picoult P.TP)

Тактика реализуется с помощью повторной постановки вопроса и экспрессивного выражения в императиве: *Cut the Hallmark Card garbage*. Высокому экспрессивному потенциалу способствует оценочная лексика (*garbage*) и метафора, которая проводит параллель между «пафосными» словами свидетеля и тем, что обычно пишут в открытках. Тем самым подчеркивается оттенок неискренности и клишированности.

**Тактика оказания давления** может оказаться более жесткой в речевом поведении мужчин-обвинителей и усиливаться вспомогательными тактиками, такими как **экспликация сомнения, упрек и апелляция к принципу ответственности перед судом**. В деле об убийстве двух насильников отцом изнасилованной девочки, свидетелем проходит местный шериф, также отец двоих дочерей. Его спрашивают, как бы он поступил на месте обвиняемого, но он затрудняется ответить на вопрос:

29. “I don’t have to answer that,” Ozzie replied. “*Is that so? You came before this grand jury to testify, didn’t you? You’re a witness, ain’t you? Answer the question.*” “I don’t know what I’d do.” “Come on, Sheriff. *Give us a straight answer. Tell the truth.* What would

you do? ” <...> “Come on, Sheriff,” he taunted. “We're all listenin'. *Tell the truth*. What would you do to the rapist? *Tell us. Come on.*” (J. GRISHAM G.ТТК)

К средствам оказания давления можно отнести прежде всего настойчивую постановку разделительных вопросов, в смысловом содержании которых содержится упрек и апелляция к принципу ответственности перед судом: *You came before this grand jury to testify, didn't you? You're a witness, ain't you?*. Вопрос «*Is that so?*» передает недоверие к собеседнику, ставит под сомнение его слова. Прямое принуждение происходит с помощью императивных предложений (*Answer the question, Give us a straight answer, Tell the truth, Tell us, Come on*). Такие способы являются самыми явными, однако, их нельзя назвать нормативными для судебной коммуникации.

Последовательные вопросы наводящего характера уже упоминались нами ранее. В примере 30 они подчинены **тактике навязывания пресуппозиций**:

30. George raised a brow. “Couldn't the reason she kept her pregnancy from you be because *she didn't care as much* about your relationship as you apparently did?” “No, that wasn't-” “*Or perhaps she had gotten her wild ride* and now intended to go back to her Amish boyfriend with no one the wiser.” “You're wrong.” “*Maybe she didn't tell you because she planned to get rid of the baby.*” “She wouldn't have done that,” Adam said with conviction. (J. Picoult P.PT)

Пресуппозиция (*she planned to get rid of the baby*), эксплицитно или имплицитно содержащаяся в наводящих вопросах, направлена на то, чтобы настроить свидетеля враждебно по отношению к обвиняемой и добиться показаний, обличающих ее злой умысел. Негативная характеристика выражена также во фразе *she didn't care as much* и словосочетаниях с дерогативным оттенком: *her wild ride, with no one the wiser*.

Частотной также оказывается **тактика экспликации сомнения**, способствующая реализации макростратегии дискредитации информационного уровня.

31. If the other witnesses fix it as being when the Woodley program was on the air, would you *change your testimony once more*, Mr. Holbrook, and again say that it was at the time of the Woodley program?”

“Well, I ... I thought it was at nine o'clock.”

“You *thought* it was,” Hamilton Burger said, his manner suddenly stern, and then leaning forward and fixing the witness with a direct gaze. “*You can't swear to it, can you?*” (E. S. Gardner G.TT)

Оратор акцентирует внимание присяжных на том, что свидетель не раз менял показания (*would you change your testimony once more*), и подчеркивает, что они основаны исключительно на домыслах (*You thought it was, You can't swear*), и потому им нельзя доверять. Разделительный вопрос выполняет функцию экспликации сомнения и таким образом подводит свидетеля к признанию несостоятельности собственных слов.

В примере 32 **тактика экспликации сомнения** представлена более развернуто:

32. “You also mentioned that you were disturbed by certain elements that you saw in the painting. *Can you cite a specific source for me that says that clouds mean suicide?*”

“Well, no. It's not one specific source, it's the result of studies of many directives issued to children.”

“Can you give us the name of a study, then, that says a tongue coming out of the mouth indicates sexual abuse?”

“Again, it was a compilation of different cases.”

“*So you couldn't really say with any specificity that because there is red and black in a painting, this person is going to kill herself.*” (J. Picoult P.TP)

Ситуация ярко иллюстрирует актуализацию макростратегии дискредитации информационного уровня. Свидетель-психолог дает показания о том, что у жертвы были психологические проблемы, но при этом в ответ на вопрос прокурора затрудняется назвать конкретное исследование, которое подтверждало бы ее слова, вследствие чего теряется значимость этих показаний для присяжных. Экспликация содержится во фразе «*So you couldn't really say with any specificity...*», которая «подводит итог» вышесказанному, интерпретирует показания как неточные. Речевое воздействие направлено как

на коллегия присяжных, так и непосредственно на формального адресата, который оказывается униженным и вынужден защищаться.

Иногда прокурор эксплицитно выражает, что его интересуют только достоверные факты, и его речь приобретает весьма конфронтационный характер. Такие речевые ходы можно классифицировать как **тактики экспликации сомнения и упрека**:

33. “I’m sorry but I didn’t ask what you *think*. I asked what you *directly know*. *Are you telling this jury* that based on your meeting in December, you know what your client’s state of mind was a whole month later?”

“No, I’m not.”

“*So you can’t* sit there and tell us what Lisa Trammel’s state of mind was on the morning of the murder, can you?” (M. Connely C.FW)

Происходит противопоставление действий «думать» и «знать» (*think* и *know*). Упрек выражен в вопросах *Are you telling this jury* и *So you can’t ... can you?* и в обоих интенсифицируются словами: *directly*, *a whole*, а также разговорным выражением *sit there*. Необходимо отметить, что в вопросе *Are you telling this jury* происходит также имплицитная апелляция к принципу ответственности перед судом. Подчеркивается, что все, сказанное непосредственно прокурору, фактически адресуется присяжным. Так как коллегия присяжных пользуется особым почетом, говорящий заменяет закономерное, казалось бы, *me* на *this jury*, тем самым усиливая прагматический эффект высказывания.

Психологическое воздействие может успешно осуществляться с помощью **тактики запугивания** – свидетеля принуждают к ответу, угрожая привлечением к ответственности, в данном случае – за неуважение к суду:

34. Truslow smiled. “You can’t refuse to answer,” he said, “without being guilty of contempt of court. That story about protecting some mysterious woman won’t go here, Laxter. You are in a court of justice – you have got to answer.” (E. S. Gardner G.CC)

Прокурор открыто воздействует на сознание собеседника посредством модальных глаголов (*can’t refuse*, *have got to answer*). Он спекулирует на

принципе высшей власти института суда: *You are in a court of justice, guilty of contempt of court*. Несостоятельность показаний подчеркивается словами с семантикой неопределенности, неточности: *some, mysterious*.

**Тактикам запугивания и упрёка** подчинена и следующая речь прокурора:

35. “But it was a *mistake*,” said Alvin Hooks, pointing a forefinger at her. “A very *serious error in judgment*, don’t you think, in retrospect? Here we have a death under suspicious circumstances, the sheriff is out and about gathering information, and *you’re not coming forward* to help. You’re in a position to be of assistance and *you’re not coming forth or being honest*. Frankly, it makes you suspect, Mrs. Miyamoto, I’m sorry to say it but it’s true. If *you can’t be trusted* to come forward at such a time with what you know, with vital information, *how can we trust you now*—you see? How *on earth* can we trust you?” (D.Guterson SFC)

Обвинитель запугивает свидетельницу тем, что сокрытие информации может сделать ее подозреваемой. Несколько раз высказывается мысль о недоверии к ней, о невозможности доверия. Интенсификаторами служат слова: *mistake, a very serious error in judgment, vital information*, экспрессивное разговорное выражение «*How on earth*». Для нагнетания обстановки оратор использует антитезу при описании ситуации: он противопоставляет добродетель шерифа ее нежеланию помочь. При этом звучит упрёк (*you’re not coming forth or being honest*), который сглаживается напускной снисходительностью (*Frankly, I’m sorry to say*), которая только подчеркивает невыгодное положение свидетельницы.

В примере 36 по отношению к свидетелю применяется еще более мягкий способ воздействия, тактика **апелляции к принципу справедливости и оказание давления**:

36. “It was *murder*, Andy. She *murdered* your son. This grand jury wants to indict her. Look at them. They want to do *the right thing*. We all do. But you *have to* help us. You *have to*



*tell us the truth. What happened to your son? What happened to Jacob?"* The witness did not respond. "This can still *come out right*, Andy." "Can it?" (W.Landay L.DJ)

Прокурор указывает подсудимому на преступление, которое совершила его жена и убеждает его дать показания не в ее пользу. Апелляция осуществляется посредством лексических единиц с положительной семантикой: *the right thing, help, the truth*. Лексический повтор (It was *murder, she murdered*). Давление оказывается с помощью модального глагола со значением долженствования *have to*. Повторяется один и тот же вопрос: *What happened to your son? What happened to Jacob?* И, наконец, не добившись от свидетеля ответа, оратор прибегает к попытке создать положительный эмоциональный фон, атмосферу доверия, давая надежду на то, что все будет в порядке: *This can still come out right*.

### **2.3.2. Способы оказания психологического воздействия на свидетелей со стороны адвокатов**

В речевых произведениях представителей защиты так же можно найти многообразие способов модификации поведения и когнитивного восприятия адресата.

Прежде всего, адвокаты часто стремятся поставить под сомнение показания свидетеля. Для этого применяются **тактики навязывания пресуппозиции и перефразирования**. В примере 37 производится допрос детектива, выступающего на стороне обвинения:

37. "Couldn't the fact that there were two bullets in the gun that night have meant that there was going to be a double suicide?" "Well -" "Couldn't it?" "It could," Anne-Marie sighed. "And couldn't the Canadian Club have been there to take the edge off a suicide attempt?" "Maybe." "And might there have been fingerprints on that gun that weren't in the right spot, or clear enough, to have been picked up by that test of yours?" "Yes." "And might another gunpowder test-one that for whatever reason, wasn't done - have shown that Chris Harte did not fire that gun?" "Maybe." "So you're saying, Detective, that in your expert opinion, there might be another way to look at this." Anne-Marie Marrone exhaled through her mouth. "Yes," she said. (J. Picoult P.TP)

Адвокат использует наводящие вопросы, которые содержат пресуппозицию о том, что имела место попытка двойного суицида, а не только убийства, как утверждает следствие. Допуская каждое из высказанных предположений, свидетельница вынуждена отказаться от своих первоначальных показаний. Резюмируя допрос, с помощью перефразирования адвокат как бы вкладывает свою точку зрения в уста свидетеля (*So you're saying, in your expert opinion*), вследствие чего создается впечатление, что свидетельница добровольно изменила свои показания. Адвокат не оставляет возможности ответить что-либо в противовес (“Well -” “*Couldn't it?* ”). Можно также отметить имплицитно выраженную дискредитацию, которая находит свое выражение в словах «*another gunpowder test-one that for whatever reason, wasn't done*», где отдельно акцентируется внимание на том, что по непонятной причине экспертиза была проведена недостаточно тщательно.

В следующем диалоге изолированно применяется **тактика оказания давления**:

38. “*And you hit her?*”

“I defended myself.”

“*You hit her?*”

“I tell you, I defended myself.”

“*You hit her?*”

“What was I supposed to do, stand there and let my face get clawed? I tried to keep her off.”

“*You hit her?*”

“All right, I hit her!” Anclitas shouted. (E. S. Gardner G.SS)

Адвокату необходимо добиться от свидетеля четкого ответа, для этого он использует прием повтора синтаксических конструкций, неуклонно задавая свой вопрос, пока тот не сдастся и не признается в том, что ударил девушку.

Более сложное и яркое проявление **тактики оказания давления**, осложненной **тактиками экспликации сомнения и перефразирования** можно наблюдать в следующем примере:

39. “Do you mean to testify here that *the newly announced Gregory system of no tests or no examination* whatever is better than Dr. Smith’s test or even the tests Mr. Dancer so glibly inquired about?” “I would not say that” <...> “*Look, Doctor, I asked you a simple question and I’d like a simple answer:* are no psychiatric tests or personal observation and examination ever better than where such an examination or tests are given? *Is that what you want this jury to believe?*” <...> “No,” he replied, and it seemed to me that even his mustache wilted ever so little. He stroked the sweat off his chin with his hand and damped his hand in his limp handkerchief. “*No, what?*” I dug away. “No, it would have been better to have personally observed and tested the subject.” “So as a diplomate of the American Board of Psychiatry and Neurology *you no longer claim or wish to infer* here that your failure to examine and observe the Lieutenant would afford you the necessary scientific detachment so that it would be a positive advantage not to have examined him?” “I have already answered that.” “*Will you please answer it again?*” I pressed harshly. Curtly: “My answer was and is ‘no.’” “*So that it was and is a disadvantage not to have examined him?*” <...>. “Yes,” he finally said, fairly hissing the sibilant, and I noted the jurors glancing quickly at each other. (R. Traver T.AOM)

Прежде всего мы сталкиваемся с тактикой экспликации сомнения, выраженной в ироничной форме: *the newly announced Gregory system of no tests or no examination*. Перефразирование версии адвоката реализуется с помощью уточняющих вопросов: *So you no longer claim or wish to infer...*, *Do you assume...*, *Do you mean to testify....* Непосредственно давление можно наблюдать во фразах “*Look, Doctor, I asked you a simple question and I’d like a simple answer*”, “*Is that what you want this jury to believe?*” и нарочито вежливой “*Will you please answer it again?*”. С помощью перефразирования удастся обратить внимание судей на недостатки показаний свидетеля, а также на его готовность изменить их при должном воздействии. Защитник прибегает к особому рода вопросам (к ним относятся, в частности “*No, what?*” и “*Will you please answer it again?*”), которые обязывают свидетеля отвечать развернуто и тем самым эксплицитно согласиться с точкой зрения защиты, делая ее более убедительной для присяжных. Таким образом адвокату удастся достичь поставленной коммуникативной цели благодаря применению большого числа приемов, которые в совокупности, даже не будучи по сути

своей способами оказания давления, служат общей цели изменения когнитивных установок реципиента.

**Тактики навязывания пресуппозиции и оказания давления** в следующей коммуникативной ситуации допроса являются взаимодополняющими. Адвокат допрашивает мать умершей девушки о причинах предполагаемого самоубийства последней:

40. “*Might she have been* so upset about not meeting your expectations, about not being the perfect daughter anymore, that she was too afraid to tell you?” Melanie shook her head, tears coming easily now. “*I need an answer*, Mrs. Gold,” Jordan said gently. “No,” she said. “She would have told me.” “But you just told us she didn't,” Jordan pointed out. “And Emily isn't here to answer for her reasons. So let's look at the facts: You're saying that Emily was so close to you she told you everything. But her pregnancy-she didn't tell you about that. If she hid something that important from you, *isn't it possible* that she could have hidden other things as well-for example, the fact that she was thinking of killing herself?” Melanie covered her face with her hands. “No,” she murmured. “*Isn't it possible* that the pregnancy triggered the suicidal feelings? That if she couldn't live up to your expectations, she didn't want to live?” The blame squarely set on Melanie's shoulders, she began to crumble. (J. Picoult P. TP)

Пресуппозиция того, что, возможно, девушка была не настолько откровенна с матерью, как той хотелось бы верить, в развернутой форме вводится адвокатом с помощью последовательных наводящих вопросов, начинающихся с характерной фразы *Isn't it possible* и *Might she have been*. Чтобы добиться подтверждения своих предположений, адвокат прибегает к прямому давлению (*I need an answer*). Стоит отметить, что в данной коммуникативной ситуации воздействие задаваемых вопросов на свидетеля в большой мере обусловлено близкими родственными отношениями между жертвой и свидетелем.

В приведенной ниже ситуации допроса детектива **тактика оказания давления** реализуется посредством иронии:

41. “But if someone was going to shoot you at very close range, he wouldn't need two bullets, would he?”

“That depends,” the detective said.

*“I realize this is somewhat new to you, Detective,”* Jordan said, *“but yes or no will do.”*

He saw Anne-Marie set her jaw.

“No,” she gritted out. (J. Picoult P. TP)

Во фразе *«I realize this is somewhat new to you but yes or no will do»* содержится легкая ирония и косвенное оказание давления. Ограничением выбора (*yes or no*) адвокат старается не допустить двойственных ответов, так как для защиты подсудимого ему важно показать только одну определенную сторону вопроса.

Этот прием «ограничения выбора» действительно очень распространен.

Он также может сочетаться с **тактикой экспликации сомнения:**

42. *“Could it be, Doctor, that the reason you can't remember is that in eleven years, forty-six trials, you have never testified in favor of the defendant?”*

“I honestly can't remember.”

“Can you honestly name us one trial in which you found the defendant to be legally insane?”

“I'm sure there are some.”

*“Yes or no, Doctor. One trial?”* The expert looked briefly at the D. A.

“No. My memory fails me. I cannot at this time.” (J. Grisham G. ТТК)

Информирующие вопросы вводят новые обстоятельства, которые не упоминались ранее и могут служить вспомогательным элементом для выстраивания аргументации стороны защиты. В данной ситуации адвокат сообщает присяжным о необъективности эксперта, который за одиннадцать лет и сорока шести судебных разбирательств не признал ни одного подсудимого невменяемым, торопит свидетеля, не давая ему время на то, чтобы вспомнить какое-нибудь судебное разбирательство, где бы он признал подсудимого невменяемым. При этом, адвокат торопит свидетеля, настаивает на том, чтобы тот дал конкретный пример, таким образом его неспособность сделать это дискредитирует его в глазах присяжных.

В следующем отрывке наиболее отчетливо проявляется **тактика экспликации** (излагается точка зрения адвоката, подтверждаемая свидетелем) и **интенсификации**:

43. “In fact, it never even occurred to you, looking at Jacob in English class that morning, that he might have been involved in anything on the way to school?”

“No.”

“When you later came to the conclusion that Jacob might have committed the murder, as you’ve suggested here, did you take that into account? That after a *bloody, fatal knife attack*, Jacob *somehow emerged without a drop of blood on him, without so much as a scratch*? Did you think about that, Derek?” <...> “And when he showed the knife to you, it never occurred to you that he planned to kill Ben Rifkin? Because if it did, you would have done something about it, right?”

“I guess.” (W.Landay L.DJ)

Оратор использует в речи эмоционально-оценочную лексику для интенсификации контраста, несоответствия образа убийцы (*bloody, fatal knife attack*) и образа подсудимого (*somehow emerged without a drop of blood, without so much as a scratch*). Это помогает создавать нужные установки в сознании присяжных, а также сокращает вероятность того, что свидетель подтвердит высказываемое «невероятное» предположение. В данной коммуникативной ситуации тактика экспликации играет очень важную роль: адвокат использует тот факт, что свидетель стороны обвинения до суда был другом подсудимого, и моделирует ситуацию таким образом, чтобы тот был вынужден согласиться (*Because if it did, you would have done something about it, right?*)

В примере 44 происходит реализация **тактики экспликации и оказания давления**:

44. “Isn’t it true that Ben Potter found out about your diversions of money, and that the two of you argued in the office violently, and that he gave you forty-eight hours to pay the money back or he was going to the bar?”

I give him more to worry about, a little detail, the forty-eight-hour deadline told to me by Jo Ann. He looks at me round-eyed now, ready to kill, I think.

“If this had happened *you’d have lost your ticket to practice, your interest in the firm, maybe gone to jail,*” I say. “*That is something someone would kill for, isn’t it, Mr. Skarpellos?*” (S.Martini M.CE)

Версия адвоката излагается в форме информирующих вопросов, и тактика помогает присяжным понять, что мотивы были не только у подсудимого, но и у допрашиваемого свидетеля, и это подчеркивается в разделительном вопросе (*That is something someone would kill for, isn’t it...*). Изложение мотивов преступления призвано напугать допрашиваемого и тем самым оказать давление. Обращение по имени также усиливает эффект сказанного. Присяжные, таким образом, смогут оценить невербальную реакцию свидетеля и сделать для себя выводы.

В примере 45 свое выражение находит **тактика открытой конфронтации**, которая заключается в эксплицитном агрессивном предъявлении обвинений, и **тактика экспликации сомнения**:

45. “I see. *So you just wrote a check for twenty-five thousand dollars, without any promissory note, no statement as to interest to be paid, or the term for repayment, no questions as to what the money is for, and you come here and you expect this jury to believe that this twenty-five-thousand-dollar check was a loan to Ms. Hawley?*”

“That’s what it was,” he says.

“No,” I say. “*That’s not what it was, and you and I both know it. That twenty-five thousand dollars was to buy an alibi from Ms. Hawley, an alibi for the night of Ben Potter’s murder. Isn’t that true?*”

“That’s a lie,” he says.

“*Is it really?*”

“That’s a damn lie,” he says, hoping this latter will have more impact with the jury. (S.Martini M.CE)

По отношению к свидетелю адвокат применяет тактику открытой конфронтации, когда знает (или думает, что знает) реальное положение дел. Он в открытой форме сообщает собеседнику свою версию событий с целью вывести на признание или по меньшей мере увидеть красноречивую реакцию (*That’s not what it was, and you and I both know it*). Ироничным опросом *Is it really?* реализуется тактика экспликации сомнения, и говорящий провоцирует

дальнейшее развитие конфликта. По отношению к коллегии присяжных тактику открытой конфронтации можно назвать эксплицирующей, так как независимо от ответа реципиента присяжные смогут узнать альтернативную версию событий.



## Выводы

Анализ отдельных примеров показал, что стратегия психологического воздействия представляет собой сложный феномен. Его основу составляет определенный набор тактик и языковых средств, комбинация которых варьируется в зависимости от адресата и адресанта высказываний и самой коммуникативной ситуации. Всего нами было выделено 20 тактик.

Таким образом, среди тактик, подчиненных стратегии оказания психологического воздействия непосредственно на коллегия присяжных, можно обозначить тактики создания «круга своих» и «круга чужих», апелляция к принципу справедливости и принципу презумпции невиновности как основные, наиболее частотные, применяемые в совокупности и прокурорами, и адвокатами. Вспомогательными по отношению к ним будут служить тактики имитирования диалога, интенсификации, и часто используемая апелляция к эмоциям. Тактики создания «круга своих» и «круга чужих» являются уникальными для этого типа адресата ввиду того, что взаимодействие предполагает подготовленную монологическую речь, которая позволяет создавать развернутые образы. Только в обращении к присяжным со стороны адвокатов происходит апелляция к принципу презумпции невиновности. Предупреждение актуализируется в речи в связи с непосредственной функцией этого института – принять единственно верное решение. При реализации этих тактик используется оценочная и экспрессивная лексика с отрицательным значением, модальные глаголы со значением долженствования, эпитеты, метафоры, сравнения, которые усиливают свой потенциал в конструкции лексического повтора, градации или антитезы. Такие средства синтаксиса как императивные конструкции, риторические общие и альтернативные вопросы, эмфатические восклицания, анафора и параллелизм также занимают особое место в речевых произведениях, обращенных к присяжным.

Когда речь идет об обвиняемых, то основными являются тактики перефразирования, оказания давления, навязывания пресуппозиций и экспликации, а тактики высмеивания и упрека можно классифицировать как вспомогательные по отношению к тактике оказания давления. Выбор обусловлен стремлением прокурора унизить собеседника или найти противоречия в показаниях, придать им максимальный вес и в искаженном виде преподать присяжным. Реализация тактик происходит с помощью разделительных и наводящих вопросов, лексических и синтаксических повторов, эмфатических восклицаний, анафоры и параллелизма, реже – обращения. Аналогичным образом используется экспрессивная лексика, часто разговорного стиля, а также разговорный синтаксис.

Тактики, применяемые прокурорами и адвокатами по отношению к свидетелям, во многом совпадают с уже упомянутыми. Тактики оказания давления, перефразирования и навязывания пресуппозиций образуют ряд основных тактик. Специфичные для данного типа адресата тактики запугивания, апелляции к принципу ответственности перед судом и экспликации сомнения, так же, как и тактики упрека и высмеивания, можно охарактеризовать как вспомогательные. Ход допроса свидетелей может обуславливаться, таким образом, стремлением изменить показания, интерпретировать их как недостаточно точные, либо запугать свидетеля возможной ответственностью. Открытая конфронтация применяется в редких случаях и в основном адвокатами, которые расценивают свидетеля как действительного преступника. Языковыми средствами будут выступать разного рода вопросы (разделительные, наводящие, уточняющие, информирующие, альтернативные), повторы, императивные и неполные конструкции, разговорные выражения, лексические единицы как положительной, так и отрицательной семантики, модальные глаголы, реже – метафоры и анафорический повтор.

Характерно, что языковые средства имманентно многофункциональны, и небольшой их набор может применяться для реализации самых различных тактик.

Обобщая, можно сделать вывод, что все тактики психологического воздействия в той или иной степени будут касаться создания или модификации образа личности в сознании присяжных, а значит, преследовать цель дискредитации этой личности, либо ее позитивной презентации.

## Заключение

В настоящем исследовании был проведен анализ языковых средств и тактик, используемых в рамках стратегии психологического воздействия при взаимодействии коммуникантов-участников судебного дискурса.

Рассмотрев различные точки зрения на понятие дискурса, мы определили его как упорядоченное и систематизированное особым образом использование языка, выражение общественной практики в различных коммуникативных сферах, включающее в себя также социально- и культурно обусловленную ментальность общества. Судебный дискурс рассматривается как статусно-ориентированный институциональный и ритуальный тип дискурса, в котором большую роль играют формализованность, принцип неравенства сторон и концепт истинности.

Под стратегией понимается коммуникативный план говорящего, направленный на достижение определенных целей, реализуемый посредством конкретных тактик. Реализация стратегий и тактик участниками судебного дискурса будет зависеть от национальной принадлежности говорящего, типа адресата, коммуникативной ситуации и преследуемых целей.

Стратегия психологического воздействия, по нашему мнению, заключается в попытке модификации сознания и когнитивных установок реципиента, в апелляции к его эмоциям, чувствам и воле посредством суггестивных и манипулятивных тактик.

Как показало исследование, наибольшей насыщенностью в плане языковых средств отличаются монологические речи, адресованные присяжным, в силу максимальной степени подготовленности и возможности к развертыванию мысли. Однако коммуникативная ситуация взаимодействия со свидетелями превосходит остальные по количеству и разнообразию тактик. Минимальным набором тактик характеризуется коммуникация с обвиняемыми. (Результаты исследования представлены в таблице,

приведенной в приложении). Для их реализации используются различные языковые средства.

Так, наиболее универсальным средством реализации тактик можно назвать использование оценочной и эмоциональной лексики, а также лексем определенного семантического поля. В условиях монологической речи такая лексика служит ключевым средством реализации тактики создания «круга своих» и «круга чужих», предупреждения, апелляции к эмоциям и принципам справедливости и интенсификации, а также тактики вежливости и комплимента. В диалогической речи она выполняет вспомогательную функцию при оказании давления, интенсификации, запугивании, высмеивании и упреке. С помощью таких фигур речи как эпитет и метафора в основном апеллируют к эмоциям, а сравнение используется для высмеивания.

На градации строится тактика интенсификации. Лексические повторы используются при апелляции к эмоциям и создании «круга своих» и «круга чужих», а также составляют прием выделения информации в рамках тактики высмеивания. Категория модальности представлена главным образом глаголами с семой долженствования и потому лежит в основе тактик оказания давления и апелляции к принципу справедливости.

Анафора используется для реализации тактики интенсификации, предупреждения, а также оказания давления, навязывания пресуппозиции и экспликации в целях выделения той или иной информации. Параллелизм применяется для создания единого образа, проведения аналогий в тактике создания «круга чужих» и тактике высмеивания.

Вопросительные конструкции в монологической речи могут составлять тактику имитирования диалога и служить цели установления контакта с аудиторией. Риторические вопросы обладают способностью привлечения внимания к выражаемому ими смыслу, поэтому используются при апелляции к принципам справедливости и презумпции невиновности. Они также повышают эмоциональный тон высказывания. Особую роль играют

разделительные вопросы. Они являются основным средством тактики перефразирования (наряду с уточняющими) и могут передавать не только точку зрения оратора, но и насмешку, упрек, эксплицированное сомнение; могут способствовать интенсификации и оказанию давления. Вопросы, содержащие новую для реципиента (зачастую им является коллегия присяжных) информацию называются информирующими и реализуют тактику экспликации. Наводящие вопросы, содержащие предположение, которое оратор хотел бы внушить адресату, служат для реализации стратегии навязывания пресуппозиции.

Таким образом, можно сделать вывод, что стратегия психологического воздействия имеет множество способов реализации и является эффективным средством речевого воздействия, активно используемым профессиональными участниками судебного дискурса.

### Список использованной литературы

1. Аристотель. Риторика // Античные риторика. М., 1978.
2. Арутюнова Н.Д. Дискурс / Н.Д. Арутюнова // Большой энциклопедический словарь. Языкознание. М., 1998.
3. Баранов А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): Автореф. дис. докт. филол. наук М., 1990
4. Борботько В.Г. Общая теория дискурса (принципы формирования и смыслопорождения): Автореф. дисс. докт. филол. наук. Краснодар, 1998.
5. Веретенкина Л. Ю. Стратегия, тактики и приемы манипулирования // Лингвокультурологические проблемы толерантности: Тез. докл. Междунар. науч. конф., Екатеринбург, 24–26 октября 2000 г. – Екатеринбург // Изд-во Урал.ун-та, 2001. – С. 179.
6. Гаврилова М. В. Методы и методики исследования политической коммуникации // Политическая лингвистика. 2008. №24 С.22-28.
7. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации. // М.: ИНФА, 1997.-227 с.
8. Гордеева О.Н. Дискурсивная организация научно-медицинской статьи: Дисс. канд. филол. наук. СПб., 1992.
9. Григорьева В.С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты : монография. Тамбов, 2007. – 288 с.
10. Дейк Т.А. ван. Язык, познание, коммуникация. М., 1989.
11. Звегинцев В.А. Предложение и его отношение к языку и речи. М., 2001.
12. Иссерс О.С. Речевое воздействие: учеб. пособие для студентов обучающихся по специальности «Связи с общественностью» / О.С. Иссерс. – 2-е изд. – М.: Флинта : Наука, 2011. – 224с.
13. Карасик В.И. О категориях дискурса // Языковая личность: социолингвистические и эмотивные аспекты: Сб. науч. тр. Волгоград – Саратов: Перемена, 1998.
14. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград, 2002.
15. Карасик В. И. Языковая личность как предмет изучения антропологической лингвистики // Известия ВГПУ . 2011. №8. С.109-115.

16. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. М.: Наука, 1987. 264 с.
17. Климович О.В. СРЕДСТВА РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс] URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/903/14860> (дата обращения: 16.04.2016)
18. Крысин Л.П. Социальный аспект владения языком // Социальная психоллингвистика. М.: Лабиринт, 2007. С. 96 - 125.
19. Кубрякова Е.С. О понятии дискурса и дискурсивного анализа в современной лингвистике // Дискурс, речь, речевая деятельность: функциональные и структурные аспекты /Отв. ред. С.А Ромашко. М., 2000.
20. Куралева Т.В. Особенности коммуникативного поведения участников судебного заседания (на материале англоязычных детективных романов)// Филологические науки в России и за рубежом: материалы междунар. науч. конф. СПб., 2012.
21. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. М., 2003
22. Никифорова Э.Ш. Стратегии коммуникативного воздействия в аргументативно-суггестивных текстах Автореф. канд. дис., Тюмень, 2013.
23. Никифорова Э.Ш. Основные тактики стратегии эмоционального воздействия в американском судебном дискурсе. // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 6. – С. 66-69.
24. Овчинникова Н.В. Коммуникативно-прагматическая специфика судебного дискурса. Автореф, канд. дис., Тула., 2006.
25. Резуненко М.Ф. Стратегии и тактики речевого поведения судей, государственных обвинителей и адвокатов в судебно-процессуальном дискурсе. Автореф, канд. дис., Ставрополь, 2007.
26. Седов К.Ф. Дискурс и личность. Эволюция коммуникативной компетенции. М., 2004.
27. Солдатова А. А. Специфика коммуникативных стратегий и тактик в адвокатском дискурсе // Вестник ТвГУ. Серия «Филология». 2011. №4. Выпуск 2. С.252-258.



28. Степанов Ю.С. Альтернативный мир. Дискурс, Факт и Принцип, Причинности // Язык и наука конца XX в. М., 1995.
29. Степанов, Ю.С. Методы и принципы современной лингвистики / Ю.С. Степанов. изд. 5-е, стереотипное. — М. : Едиториал УРСС, 2005. - 309 с.
30. Стернин И.А., Стернина М.А. Американское коммуникативное поведение. Воронеж, 2001
31. Тютюнова О.Н. Коммуникативные стратегии и тактики судебного дискурса. Автореф. канд. дис., Волгоград., 2008.
32. Формановская Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика. М. 2007.
33. Фуко, М. Археология знания: Пер. с фр./Общ. ред. Бр.Левченко.— К.: Ника-Центр, 1996.— 208 с.
34. Чернявская В. Е. Дискурс власти и власть дискурса : проблемы речевого воздействия [Электронный ресурс]: учеб. пособие / В.Е. Чернявская. — 2-е изд., стер. — М. : ФЛИНТА : Наука, 2012. — 128 с.
35. Шелестюк, Е. В.Комплексная методика исследования воздействия произведений письменной речи/Е.В. Шелестюк// Вестник Челябинского государственного университета: Филология. Искусствоведение. Выпуск 22. №20 (121), 2008. -С. 166-176.
36. Шилихина К.М. Вербальные способы модификации поведения и эмоционально-психологического состояния собеседника в российской и американской коммуникативных культурах Автореф. канд. дис., Воронеж, 1999.
37. Якимович М.В. Дискурсный анализ в практике социокультурных взаимодействий. Автореф. канд. дис., М., 2004.
38. Brown G., Yule G. Discourse Analysis. Cambridge, 1983.
39. Cook G. Discourse. Oxford, 1995.
40. Gold V. Psychological Manipulation in the Courtroom [Электронный ресурс] URL : <http://digitalcommons.unl.edu/nlr/vol66/iss3/11> (дата обращения: 30.04.2016).
41. Harris Z.S. Discourse Analysis. // Language 28, 1952.

42. Levy D.M. Communicative goals and strategies: Between discourse and syntax / D.M. Levy // Syntax and Semantics. Vol. 12: Discourse and Syntax, - New York, 1979. - P. 183 - 210.
43. Luedke L.S. Making America. Washington, D.C, 1991.
44. Schiffrin D. Approaches to Discourse. Oxford, 1994.
45. Slembrouck S. What Is Meant by Discourse Analysis. [Электронный ресурс]  
URL:<http://www.umsl.edu/~wilmarthp/mrpc-web-resources/discourse-analysis.pdf> (дата обращения: 15.04.2016).
46. Stubbs, M Discourse Analysis: The Sociolinguistic Analysis of Natural Language. Chicago, 1983.

## Список сокращений источников

1. T. Capote C.ICB– Capote, T. “In Cold Blood” [Электронный ресурс]. URL: [http://royallib.com/book/kapote\\_trumen/In\\_Cold\\_Blood.html](http://royallib.com/book/kapote_trumen/In_Cold_Blood.html) (дата обращения: 14. 08. 15).
2. M. Connely C.FW – Connely, M “The Fifth Witness” [Электронный ресурс]. URL: <https://books.google.ru/books?isbn=1409114449> (дата обращения: 20. 10. 15).
3. E. S. Gardner G.CC - Gardner, E.S. “The Case of the Caretaker’s Cat” [Электронный ресурс]. URL:<https://virtualelibrary.wordpress.com/english-authors/erle-stanley-gardner-collections/>(дата обращения: 14. 08. 15).
4. E. S. Gardner G.ICH - Gardner, E.S. “The Case of the Ice-Cold Hands” [Электронный ресурс]. URL:<https://virtualelibrary.wordpress.com/english-authors/erle-stanley-gardner-collections/> (дата обращения: 20. 10. 15).
5. E. S. Gardner G. SG - Gardner, E.S “The Case of the Sulky Girl” E. S. Gardner G.TT - Gardner, E.S. “The Case of the Troubled Trustee” [Электронный ресурс]. URL:<https://virtualelibrary.wordpress.com/english-authors/erle-stanley-gardner-collections/>
6. E. S. Gardner G.SS - Gardner, E.S. “The Case of the Singing Skirt” [Электронный ресурс]. URL:<https://virtualelibrary.wordpress.com/english-authors/erle-stanley-gardner-collections/> (дата обращения: 14. 08. 15).
7. E. S. Gardner G.TT - Gardner, E.S. “The Case of the Troubled Trustee” <https://virtualelibrary.wordpress.com/english-authors/erle-stanley-gardner-collections/> (дата обращения: 14. 08. 15).
8. J. Grisham G.ТТК – Grisham, J. “Time To Kill” [Электронный ресурс]. URL: [http://royallib.com/book/Grisham\\_John/A\\_time\\_to\\_kill.html](http://royallib.com/book/Grisham_John/A_time_to_kill.html) (дата обращения: 14. 08. 15).
9. D.Guterson SFC - Guterson, D “Snow Falling on Cedars” [Электронный ресурс] . URL:<https://books.google.ru/books?isbn=1408806762> ( дата обращения: 14. 10. 15).

10. W.Landay L.DJ – Landay, W. “Defending Jacob” [Электронный ресурс].URL:[http://royallib.com/book/Landay\\_William/Defending\\_Jacob.html](http://royallib.com/book/Landay_William/Defending_Jacob.html) (дата обращения: 14. 10. 15).
- 11.Н. Lee L.ТКМ – Lee, Н. “To Kill A Mockingbird” [Электронный ресурс].URL:[http://royallib.com/book/Harper\\_Lee/To\\_Kill\\_a\\_Mockingbird.html](http://royallib.com/book/Harper_Lee/To_Kill_a_Mockingbird.html) (дата обращения: 14. 10. 15).
12. S.Martini M.СЕ - Martini, S Compelling Evidence Электронный ресурс].[URL:7lafa.com/book.php?id=168128&page=94](http://7lafa.com/book.php?id=168128&page=94) (дата обращения: 20. 02. 16).
- 13.J. Picoult P.ПТ – Picoult, J. “Plain Truth” [Электронный ресурс]. URL: [http://royallib.com/book/Picoult\\_Jodie/Plain\\_Truth.html](http://royallib.com/book/Picoult_Jodie/Plain_Truth.html) (дата обращения: 14. 10. 15).
- 14.J. Picoult P.ТР – Picoult, J. “The Pact” [Электронный ресурс]. URL: [http://royallib.com/book/Picoult\\_Jodie/The\\_Pact.html](http://royallib.com/book/Picoult_Jodie/The_Pact.html) (дата обращения: 14. 10. 15).
- 15.R. Traver T.АОМ – Traver, R. “Anatomy of Murder” [Электронный ресурс].URL:[www.maineliterature.org/result/anatomy-of-a-murder.html](http://www.maineliterature.org/result/anatomy-of-a-murder.html) (дата обращения: 14. 10. 15).
16. S.Turrow Т.ПІ - Turow, S - Presumed innocent [Электронный ресурс]. URL:[http://royallib.com/book/Turow\\_Scott/Presumed\\_innocent.html](http://royallib.com/book/Turow_Scott/Presumed_innocent.html) (дата обращения: 20. 10. 15).

## Приложение

Адресат	Адресант	
	Прокурор	Адвокат
Присяжные	<p><u>создание «круга чужих»</u> - 23%</p> <p>апелляция к эмоциям – 15.5%</p> <p>апелляция к принципу справедливости – 15%</p> <p><u>создание «круга своих»</u> - 15.5%</p> <p><u>предупреждение</u> -8.%</p> <p><i>имитирование диалога</i> – 15%</p> <p><i>интенсификация</i> -8%</p>	<p><u>апелляция к принципу презумпция невиновности</u> – 21%</p> <p><u>создание «круга своих»</u> - 21%</p> <p>апелляция к эмоциям – 15%</p> <p><i>экспликация сомнения</i> – 11%</p> <p><u>предупреждение</u> – 11%</p> <p><i>критика стороны обвинения</i> – 11%</p> <p>апелляция к принципу справедливости – 5%</p> <p><u>вежливость и комплимент</u> – 5%</p>
Подсудимый	<p>высмеивание – 27%</p> <p>оказание давления - 27%</p> <p>экспликация – 19%</p> <p>навязывание пресуппозиций – 9%</p> <p>перефразирование – 9%</p> <p>упрек – 9%</p>	
Свидетель	<p>экспликация сомнения – 21%</p> <p>навязывание пресуппозиций – 16%</p> <p><i>упрек</i> – 16%</p> <p>оказание давления – 16%</p> <p><i>высмеивание</i> – 10.5%</p> <p><u>запугивание</u> – 10.5%</p> <p><u>апелляция к принципу ответственности перед судом</u> – 5%</p> <p><i>апелляция к принципу справедливости</i> -5%</p>	<p>оказание давления – 33%</p> <p>навязывание пресуппозиций – 17%</p> <p>экспликация сомнения – 17%</p> <p><i>перефразирование</i> – 11%</p> <p><i>экспликация</i> – 11%</p> <p><i>интенсификация</i> – 5.5%</p> <p><u>открытая конфронтация</u> – 5.5%</p>