САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Филологический факультет
Кафедра английской филологии и перевода

ЧЕРНЕНКО Инна Александровна

ПРЯМОЙ И КОСВЕННЫЙ СПОСОБЫ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В АМЕРИКАНСКОМ СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ

Магистерская диссертация

Научный руководитель
к.ф.н., доц. Кондрашова В.Н.

Санкт-Петербург
2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……..……4
ГЛАВА I. ПРОБЛЕМАТИКА ИЗУЧЕНИЯ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЛИНГВИСТИКЕ……..7
1. Теоретические основы исследования речевого воздействия……7
1.1. Парадигма ведущих подходов к изучению речевого воздействия……...7
1.2. Типология способов речевого воздействия: объем и соотношение понятий…….10
1.3. Определение и проблема разграничения прямого и косвенного речевого воздействия…….….15
2. Судебный дискурс в прагмалингвистическом аспекте……22
2.1. Дискурс и дискурсивное взаимодействие: парадигма исследования…22
2.2. Судебный дискурс как специализированный институциональный дискурс…….26
2.3. Лингвистические аспекты судоговорения……29
3. Коммуникативные стратегии и тактики как механизмы речевого воздействия……..32
3.1. К определению понятия коммуникативной стратегии и тактики……..32
3.2. Специфика репрезентации тактик, реализующих макростратегию аргументации……...35
3.3. Специфика репрезентации тактик, реализующих макростратегию манипулирования……38
3.4. Специфика репрезентации тактик, реализующих макростратегию суггестии……..41
4. Выводы по главе I……...44
ГЛАВА II. ПРАГМА-КОММУНИКАТИВНЫЙ АСПЕКТ СПОСОБОВ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ…….….46
2.1 Макростратегия аргументации……..….
46
2.1.1 Тактики рациональной аргументации……46

2.1.1.1 Тактика эвиденции……47
2.1.1.2 Тактика апелляции к законам и прецедентам……49
2.1.1.3 Тактика апелляции к процедуре судопроизводства…….…..52
2.1.2 Тактики риторической аргументации……54
2.1.2.1 Тактика апелляции к авторитету……..55
2.1.2.2 Тактика апелляции к конституционным правам и свободам……56
2.1.2.3 Тактика апелляции к морально-нравственным ценностям……...58
2.1.2.4 Тактика апелляции к человеку……60
2.2 Макростратегия манипулирования……62
2.2.1 Презумпция виновности……..62
2.2.2 Навязывание умозаключений……..64
2.2.3 «Чтение в сердцах»……...
67
2.2.4 Создание иллюзии доверительного общения……68
2.2.5 Вопросы «от дурака»……71
2.2.6 Принцип «трех да»……...72
2.2.7 Наводящие вопросы……...…..75
2.2.8 Рефрейминг……...……76
2.2.9 Дискредитация……..79
2.2.10 Апологизация……..80
2.3 Макростратегия суггестии……..82
2.3.1 Тактика нарративного моделирования……...82
2.3.2 Тактика реитерации……..87
2.3.3 Тактика предоставления недопустимых доказательств и провокации...90
2.4 Выводы по главе II……..94
Заключение……96
Список использованной литературы……...……..101
Список сокращений источников ……..……112

ВВЕДЕНИЕ

Данная диссертационная работа посвящена комплексному прагма-коммуникативному исследованию способов прямого и косвенного речевого воздействия в американском судебном дискурсе.

Лингвистика последних десятилетий характеризуется все возрастающим интересом к проблемам функционирования языка *in actu*, в разнообразных сферах человеческой деятельности. В фокусе внимания современных исследований находится теперь не статическая фиксация языковых средств, их «гербарийно-коллекционное перечисление» [Караулов, 1989: 4], а динамические процессы коммуникации, происходящей как в бытовом, так и в институциональном контексте.

Любой акт коммуникации по своей природе характеризуется интенциональностью и целенаправленностью, стремлением осуществлять воздействие на собеседника и формировать у него определенные мнения и убеждения. Изучение способов речевого воздействия в институциональной обстановке до недавнего времени не было объектом всестороннего исследования. Одним из наиболее перспективных и интересных для изучения видов институционального дискурса является судебный дискурс.

Судебная коммуникация рассматривается в работе как вид институционального, статусно-ориентированного общения, которому присуща высокая степень конвенционализации, регламентированности и ритуализованности. Борьба, конфронтация, агональность являются неизменными составляющими судебного спора и предоставляют широкий простор для выбора тех или иных способов убеждения. В связи с этим представляет особый интерес исследование того инструментария стратегий и тактик речевого воздействия, которые позволяют участникам правового процесса достигать своих прагматических целей – что, на наш взгляд, и обуславливает **актуальность** данной диссертационной работы.

Теоретической базой диссертации послужили работы отечественных и зарубежных исследователей в области персуазивной коммуникации и теории

речевого воздействия (И.А. Стернин, А.В. Голоднов, Е.В. Шелестюк, H. Halmari, T. Virtanen, R.T. Lakoff, D. Tannen), судебного дискурса (Т.В. Дубровская, О.В. Климович, И.В. Палашевская, J. Cotterill, A. Wagner, L. Cheng, Ch. Heffer), риторической аргументации (Н.К. Пригарина, Л.Ю. Василенко, Ch.W. Tindale, D. Zarefsky, C. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca), речевого манипулирования (Р.М. Блакар, И.В. Беляева, С.Г. Кара-Мурза, К.В. Кучеренко, S. Sorlin, T.A. van Dijk, J.M. Conley, W.M. O'Barr) скрытого речевого и психологического воздействия (Е.Т. Юданова, Н.В. Гончаренко, С.В. Болтаева, V. A. Gheorghiu, M.S. Zaragoza, R.F. Belli, K.E. Payment, V. Gold, G.D. Loftus).

Научная новизна исследования заключается в том, что впервые разработана системная модель способов речевого воздействия в судебной коммуникации. Обоснованы предпосылки выделения суггестии как отдельной речевоздействующей категории, имеющей специфические особенности. Предложена авторская классификация тактик, используемых участниками судебного процесса, и определена их функциональная роль и место в системе судебной коммуникации.

Объектом настоящей исследования являются способы прямого и косвенного речевого воздействия в американском судебном дискурсе. **Предметом** исследования выступают коммуникативные стратегии речевого воздействия и реализующие их тактики..

Цель данного исследования – проведение комплексного прагма-коммуникативного анализа способов реализации прямого и ксовенного речевого воздействия в судебном процессуальном дискурсе.

Поставленная цель предполагает решение ряда исследовательских **задач**:

1. определить системообразующие признаки и уточнить статус прямого и косвенного речевого воздействия на основе интеграции существующих подходов к исследованию этого понятия;

2. проанализировать существующие таксономии видов речевого воздействия и предложить собственную рабочую классификацию, отвечающую задачам исследования;
3. исследовать институционально-обусловленные и лингвистические особенности судебного дискурса;
4. выявить репертуар коммуникативных стратегий и тактик, используемых участниками судебного дискурса;
5. определить прагматическую направленность стратегий и тактик с учетом интенций адресантов и коммуникативного контекста;
6. проанализировать лингвостилистические средства, лежащие в основе языковых механизмов прямого и косвенного речевого воздействия в рамках рассматриваемых тактик.

Материалом для диссертационного исследования послужили отрывки из художественных произведений американских авторов XX-XXI века, содержащие эпизоды судебного состязательного процесса. К анализу также привлекались фрагменты аутентичных транскриптов судебных слушаний Верховного Суда США. Общий объем проанализированного материала составил 2700 страниц, объем выборки – 280 диалогов.

Методы работы были выбраны с учетом специфики предмета, объекта, целей и задач исследования. Для решения поставленных задач используются такие методы, как: *метод прагма-коммуникативного анализа*; *метод лингвистического наблюдения и описания*; *метод контекстуального анализа*.

Структура работы: работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников и списка сокращений.

ГЛАВА 1. ПРОБЛЕМАТИКА ИЗУЧЕНИЯ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЛИНГВИСТИКЕ

1. Теоретические основы исследования речевого воздействия

1.1.1 Парадигма ведущих подходов к изучению речевого воздействия

You can sway a thousand men
by appealing to their prejudices
quicker than you can convince one man by logic.
Robert A. Heinlein

Современные лингвистические исследования характеризуются более глубоким и всесторонним изучением механизмов коммуникации, проблем порождения и восприятия речи, что приводит к выработке новых научных идей и теорий, в том числе на стыке разных наук. Начиная со второй половины XX века, особый всплеск интереса к языку как мощному инструменту воздействия на людей послужил началом формирования теории речевого воздействия.

Само понятие «речевое воздействие» впервые появилось в трудах по прикладной психолингвистике в 1970-х годах [Леонтьев, 1972; Бернштейн, 1972; Рубакин, 1977 и др.] и было представлено как сложный интегральный феномен, объединяющий концепции целого комплекса смежных наук: традиционной лингвистики, риторики, культуры речи, психолингвистики, социолингвистики, психологии и теории массовой коммуникации. Уже тогда авторы отмечали, что любое общение – как и любая деятельность вообще - представляет собой целенаправленную психологическую активность, оно сознательно и мотивированно. В условиях коммуникативной ситуации мы не только сообщаем реципиенту релевантную информацию, но и стремимся «спровоцировать его поведение в нужном нам направлении, найти в системе его деятельности слабые точки, выделить управляющие ею факторы и избирательно воздействовать на них» [Леонтьев, 2008: 47].

Речевое воздействие как концепция эффективного общения является также предметом исследований в русле риторики и теории аргументации. Недаром часто понятия «риторика» и «речевое воздействие» отождествляются, подразумевая науку об убеждающей коммуникации и ораторском мастерстве. В свою очередь, как справедливо замечает М.Н. Кожина, риторика интегрирует теоретические положения и достижения целого ряда научных дисциплин: теории коммуникации, психолингвистики, прагматики, социолингвистики и др. [Кожина, 2000: 26], что еще раз подчеркивает междисциплинарный характер феномена речевого воздействия. Ядром риторики является т.н. «концепт убеждения», или построения «убедительной речи», разрабатывавшийся Аристотелем.

Современные исследователи также считают, что первостепенное значение в речевоздействующем общении имеет риторическая форма убеждения. Автор пособия по деловой риторике, Т.В. Анисимова, пишет: «Оратор в этом случае обращается к разуму, но влияет и на чувства аудитории, апеллирует как к истине, так и к мнению слушателей, показывает все возможности, выгоды и преимущества своего решения проблемы» [Анисимова, 2004: 71]. Автор, таким образом, делает акцент на том, что у речевого воздействия – или убеждения – есть две стороны: показ истинности тезиса и создание эмоционального отношения к нему.

Идеи античной риторики получили свою интерпретацию в современных концепциях речевого воздействия, в частности, в такой молодой отрасли гуманитарного знания, как нейролингвистическое программирование (НЛП), возникшей в 1972 г. в Калифорнии (США), у истоков которой стояли психолог Р. Бэндлер и лингвист Дж. Гриндер. Специалисты, которые разрабатывают теоретические и практические подходы к этому направлению, часто оперируют такими терминами, как *«механизмы влияния»*, *«внушение»*, *«суггестия»*, *«моделирование субъективного опыта»*, *«манипулирование»* - иными словами, под ними подразумевается набор техник и приемов вербального и невербального взаимодействия, нацеленных на

«программирование» восприятия и поведения реципиента [O'Connor, Seymour, 1993; Lassiter, 2004; Пилипенко, 2004].

Как мы видим, с появлением направлений, подобно нейролингвистическому программированию, изменился взгляд на функциональную природу речевого воздействия, произошло смещение акцента – с концепции эффективного общения и ораторского мастерства к способу влияния на человека и манипулированию его установками и убеждениями. И это не случайно: по мере того, как язык все больше стал восприниматься как инструмент осуществления власти, общественные институты стали стремиться отыскать «скрытые пружины и рычаги воздействия на человека», в том числе помощью слов [Шуберт, 2006: 4]. Информация и методы ее подачи стали восприниматься как орудие для достижения конкретных целей. В связи с этим стало появляться множество работ, посвященных актуальным аспектам речевого воздействия в различных сферах профессиональной коммуникации. Авторы этих трудов занимались исследованием средств речевой манипуляции в политическом дискурсе [Антонова, 2011; Никитина, 2006]; моделирования и механизмов речевого воздействия в рекламе и СМИ [Горячев, 2010; Вариясова, 2013]; персуазивной коммуникации [Голоднов, 2003; Молодыченко, 2010]; приемов суггестии в рекламе [Чумичева, 2009; Авдеенко, 2001] и политике [Юданова, 2004; Осипов, 2013].

Активный интерес к правовой системе как одному из доминирующих институтов регулирования общественных отношений также стал плодотворной почвой для исследований судебного дискурса, его функциональных, структурных и нарративных характеристик. Процесс разрешения конфликта, который находит поливариативное выражение в судебной коммуникативной практике, моделирование и использование широкого спектра стратегий речевого и психологического воздействия изучались и анализировались многими учеными. Авторы затрагивали такие аспекты речевого воздействия в судебном дискурсе, как особенности

аргументации в защитительном дискурсе и судебных решениях [Васильянова, 2007; Сушенцова, 2014]; коммуникативные стратегии и тактики, используемые участниками судебного процесса [Климович, 2016; Wagner, Cheng, 2016; Cotterill, 2002]; средства скрытого речевого и психологического воздействия [Zaragoza, Belli, Payment, 2007; Gold, 1987] и др.

Круг проблем и вопросов, которые оперируют понятием речевого воздействия, достаточно широк и порой включает в себя совершенно разнородный материал. Несмотря на устоявшийся интерес к речевому воздействию, эта дисциплина еще не оформилась как жесткая парадигма, ряд ее положений достаточно неустойчив и размыт. Не существует общепринятого мнения касательно того, какие именно виды речевого воздействия стоит выделять, каким образом они соотносятся друг с другом, правомерно ли разграничение прямого и косвенного речевого воздействия и где между ними граница. В нашем исследовании мы попытаемся конкретизировать эти и некоторые другие положения.

2. Типология способов речевого воздействия: объем и соотношение понятий

В работах, посвященных исследованию речевого воздействия как особого вида деятельности, направленного на формирование мнений и убеждений, наблюдается достаточно выраженная терминологическая вариативность – как в отношении самого понятия «речевое воздействие», так и в дифференциации различных его типов. Мы встречаем такие варианты номинаций способов речевого воздействия, как *«персуазивность», «убеждение», «доказывание», «аргументативность», «манипулятивность», «суггестия», «внушение»* - некоторые из которых используются взаимозаменяемо и отождествляются с одной и той же категорией (например, *«персуазивность/убеждение»*), а некоторые перекрещиваются по своим категориальным признакам в рамках одних параметров и дифференцируются в рамках других параметров

(например, *«манипулятивность/суггестия»*, *«аргументативность/ убеждение»*).

В связи с этим нам представляется целесообразным исследовать парадигму существующих трактовок и выделить совокупность критериев, которые могли бы лечь в основу систематизации различных видов речевого воздействия.

Вопрос о содержании и объеме самого понятия «речевое воздействие» не до конца разрешен. Речевое воздействие традиционно трактуется в широком и узком смыслах: в широком смысле под ним понимают речевое общение в аспекте целенаправленности [Тарасов, 1990: 144], а в узком – конкретные приемы, позволяющие реализовать потенциал воздействия и преодолеть «защитный барьер» реципиента [Паршин, 2000: 55-73]. Наиболее распространенным определением речевого воздействия стала трактовка, предложенная И.А. Стерниным: «речевое воздействие есть воздействие на человека при помощи речи с целью убедить его сознательно принять нашу точку зрения, сознательно принять решение о каком-либо действии, передаче информации и т.д.» [Стернин, 2012: 56].

Примечательно, что, с одной стороны, в некоторых работах понятия «речевое воздействие» и «убеждение», восходящие к риторической концепции эффективной/убеждающей речи, используются синонимично [Голоднов, 2003; Анисимова, 2004; Хазагеров, 2002]; с другой стороны, в этих же работах авторы определяют «убеждение» как один из типов или способов речевого воздействия, в связи с чем возникает некоторая амбивалентность термина «речевое воздействие». Этому во многом способствует также тот факт, что в зарубежной лингвистике в качестве эквивалента понятию «речевое воздействие» используется термин *«persuasion»* (т.е. «убеждение»). Если посмотреть на то, каким образом определяется *«persuasion»* в трудах зарубежных авторов, несложно проследить сходство формулировок. Так, Х. Халмари и Т. Виртанен в монографии «Persuasion Across Genres: A Linguistic Approach» дают

следующее определение: «Убеждение – это использование определенных языковых средств с целью изменения или моделирования поведения реципиентов» [Halmari, Virtanen, 2005: 5]. По мнению Г.Р. Миллера, убеждающая коммуникация – это «любое высказывание, целью которого является моделирование, укрепление или изменение ответной реакции реципиента/реципиентов» [цит. по: Stiff, Mongeau, 2003: 4]. При этом, как выше упоминалось мнение Е.Ф. Тарасова, что «нейтральное» общение – без осуществления воздействия – невозможно, так и здесь авторы считают, что любое высказывание языка следует рассматривать с точки зрения его целенаправленности, или убеждения: *«…all language use, in a general sense, is persuasive»* [Halmari, Virtanen, 2005: 5].

Несколько другой точки зрения придерживается Р. Лакофф, которая выделяет особый вид дискурса – персуазивный дискурс (*«persuasive discourse»*), противопоставляя его обычному разговору (*«ordinary conversation»*) [Lakoff, 1982: 26]. Основная цель персуазивного дискурса – убеждение. По мнению Р. Лакофф, главной детерминантной данного дискурса выступает неравноправие собеседников, когда речевое воздействие осуществляется осознанно одним из них, т.е. под «убеждением» в этом случае понимается попытка или интенция одного из собеседников изменить поведение, чувства, намерения или точку зрения другого с помощью языковых средств [Lakoff, 1982: 28]. Такая трактовка понятия «убеждение» Р. Лакофф совпадает с концепциями тех исследователей, которые рассматривают его как частный способ речевого воздействия, нежели чем само речевое воздействие. В данном случае, таким образом, представляется возможным разграничить эти два понятия, поскольку, если «убеждение» всегда будет подразумевать определенное речевое воздействие, то «речевое воздействие» не всегда будет подразумевать убеждение.

Попытка сформулировать критерии дифференциации различных типов речевого воздействия уже была предпринята исследователем П.П. Лобасом, который взял за основу два основных критерия: «виды речевого воздействия

могут быть описаны за счет комбинации категориальных признаков: - открытость/имплицитность осуществляемого воздействия для реципиента и наличие альтернативного выбора» [Лобас, 2011: 5]. На этом основании этих двух признаков, считает автор, можно выделить четыре вида речевого воздействия: *убеждение, манипулирование, приказ* и *обман*. Однако подобное разграничение, с одной стороны, представляет собой неполную репрезентацию системы видов речевого воздействия. С другой стороны, можно согласиться со справедливым замечанием Л.М. Месропян, что выделение обмана в качестве отдельного вида речевого воздействия представляется неоправданным, поскольку обман и убеждение соотносятся друг с другом как видовое и родовое понятия соответственно [Месропян, 2014: 11].

Подробную таксономию способов речевого воздействия предлагает И.А. Стернин. Автор выделяет *доказывание*; *убеждение*; *уговаривание*; *клянченье*; *внушение*; *просьба*; *приказ*; *принуждение* [Стернин, 2008: 11-12].

В теоретической литературе обсуждаются и другие типы речевого воздействия, классифицируемые на основании разных интегральных критериев. Так, на основании прагматической направленности высказывания, а также корреляции логического и эмоционально-оценочного параметров Л.Л. Федорова выделяет *социальные воздействия*, *волеизъявления*, *оценочные и эмоциональные речевые воздействия*, *разъяснение и информирование* [Федорова, 1991]. Мы встречаем также такие способы речевого воздействия, как *подражание* и *заражение* [Желтухина, 2003; Панкратов, 2001]; *речевая агрессия* [Месропян, 2014]; *воспитание* [Сергеечева, 2002].

Однако же выделение некоторых вышеупомянутых видов речевого воздействия представляется нам довольно спорным, поскольку включает неравноправные по статусу и интегральным признакам понятия. Поэтому в рамках настоящей работы мы склонны, вслед за многими исследователями, признать наиболее оптимальной и правомерной классификацию способов речевого воздействия на основании корреляции рационального/

эмоционального параметров, с одной стороны, и прямого/имплицитного параметров – с другой. С помощью этих критериев лингвисты выделяют такие речевоздействующие категории, как *аргументативность*, *персуазивность/убеждение*, *манипулятивность* и *суггестия/внушение* [Шелестюк, 2008; Машанова, 2015; Kuzio, 2014; Nettel, Roque, 2012].

Если говорить об аргументации, то многочисленные подходы к ее изучению можно свести к формально-логическому, который вплоть до 1960-х годов являлся доминантным, и прагма-риторическому, у истоков которого стояли бельгийские лингвисты Н. Перельман и Л. Ольбрехт-Титека. Формальный подход рассматривал аргументы как логические конструкции, состоявшие из тезиса и ряда посылок, призванных доказать истинность этого тезиса. Логические аргументы позиционировались как «вещь в себе», некая нормативная идеализированная модель умозаключений, связанная с выявлением истинности и адекватности высказывания [Trapp, Schuetz, 2006: 10]. С появлением т.н. «новой риторики» Н. Перельмана, вектор сменился в сторону «риторической модели аргументации» - аргумента, взятого в аспекте речевого воздействия на адресата [Tindale, 2004: 19]. Понимание аргументации как интеллектуального структурирования схем и моделей умозаключений сменилось концептуально новым подходом, который рассматривал аргументацию как способ убеждения, воздействия на эмоциональную сферу и ценностные ориентации реципиентов.

В современных зарубежных исследованиях по речевому воздействию («персуазивности») авторы используют термины «persuasive argumentation» и «rhetorical communication» как взаимозаменяемые [Tindale, 2004; Zarefsky, 2014], поэтому мы считаем допустимым в рамках прагма-коммуникативного подхода объединить аргументацию и убеждение в единый вид речевого воздействия. Вслед за Н.К. Пригариной и Л.Ю. Василенко, нам видится наиболее перспективной интеграция формально-логического и риторического подходов, основанная на диалектическом единстве трех модусов убедительности: логоса (*logos*) – или апелляции к рациональному,

критическому сознанию; этоса (*ethos*) – апелляции к морально-нравственным ценностям и пафоса (*pathos*) – апелляции к эмоциям и чувствам [Пригарина, 2013; Василенко, 2011].

Риторическая аргументация, объединяя доказательное и персуазивное начала, предполагает прежде всего нацеленность говорящего на воздействие конструктивным, ненасильственным путем, совершаемое не только в собственных интересах, но и в интересах реципиента, которому предлагается согласиться или не согласиться с выдвигаемой точкой зрения. Этим она отличается от манипуляции, которая подразумевает лишение адресата свободы выбора, насильственное навязывание чуждой ему точки зрения.

При всем многообразии работ, посвященных исследованию проблематики речевого манипулирования, единообразно понимаемого определения манипуляции, как и четкой классификации ее интегральных признаков пока не выработано. Это и неудивительно, поскольку поливариативная, многокомпонентная природа этого явления, относимого к различным областям знаний (от политики и рекламы до психологии и религии) просто не предполагает дефиниционной однородности. Обзор исследований по речевой манипуляции позволил нам выделить для себя некоторые конститутивные характеристики этого понятия. А именно, было установлено, что: в его основе лежат такие психолингвистические механизмы, которые «вынуждают реципиента некритично воспринимать сообщение, формируя в его сознании определенные представления» [Быкова, 1999: 99]; происходит «намеренное дезориентирование реципиента в личных целях, навязывание определенного решения и сокрытие возможности альтернативного выбора» [Galdia, 2009: 200] и «замена одних элементов мировосприятия другими» [Любимова, 2005: 33]; осуществляется «скрытое использование коммуникативных приемов, которые идут вразрез с общепринятыми конвенциональными нормами конструктивного убеждения» [Sorlin, 2016: 15]. Как видим, основными критериями являются скрытый характер воздействия и интенция принуждения – установка на коммуникативное доминирование.

Набирающий в последнее время популярность термин «суггестия» (лат. *suggestio* - «внушение») также обнаруживает существенное разночтение в своих трактовках. Это во многом объясняется изначально психологической, трансцедентальной природой этого явления, не подлежащей непосредственному наблюдению. Отсутствие эмпирического опыта затрудняет «вычленение» и анализ механизмов, лежащих в основе суггестивного воздействия, поскольку в этом случае мы имеем дело со сферой бессознательного, «неосознаваемой предрасположенностью психики к особого рода восприятию или действию» [Болтаева, 2003: 3]. Тем не менее, на фоне возрастающего интереса к языковой личности и ее глубинным когнитивным структурам, понятие суггестии приобретает все большую актуальность.

Говоря о суггестии, авторы исследований в первую очередь отмечают, что она предполагает некритичность восприятия информации; имплицитный характер воздействия; изменение внутренних когнитивных установок; бессознательное подчинение, сопряженное с изменением волевых функций и эмоциональных состояний и не осознаваемое реципиентом [Юданова, 2003; Авдеенко, 2001; Толкунова, 1998 и др.]. Парадигма этих интегральных признаков позволяет разграничить убеждение и суггестию как два качественно различных вида речевого воздействия: обращенного к рациональному мышлению и иррациональным психическим установкам. С другой стороны, стоит отметить синкретизм понятий «манипулирование» и «суггестия», который присутствует в работах многих авторов. Так, К.В. Кучеренко выделяет суггестию как одну из частных стратегий манипулятивного воздействия [Кучеренко, 2013]; Н.В. Вертянкина рассматривает ее как разновидность манипуляции [Вертянкина, 2005]; по мнению О.К. Чиж, при манипулировании «происходит замена убеждения внушением» [Чиж, 2012: 283].

У зарубежных исследователей находим взаимно перекрещивающиеся понятия *«psychological manipulation»* (включающее *«subliminal suggestion»*

как одну из стратегий) [Coons, Weber, 2014]; *«suggestive manipulation»* [Gheorghiu et al., 2012] и *«manipulative suggestion»* [Winbigler, 1972]. В следующем параграфе мыть чуть подробнее остановимся на точках пересечения и различиях суггестии и манипуляции и, если это возможно, постараемся провести между ними демаркационную линию.

3. Определение и проблема разграничения прямого и косвенного речевого воздействия

В теории коммуникации с момента ее возникновения актуальным вопросом считалось исследование соотношения прямого и непрямого, или косвенного, взаимодействия коммуникантов.

Как правило, понятие *прямой* коммуникации трактуется исследователями в сходных формулировках. В работах мы встречаем такие определения прямой коммуникации, как «открытое выражение авторской интенции» [Булатова, 2005: 7]; «способность языковых единиц выражать явные (прямые) авторские интенции, распознавание которых в тексте не требует от получателя дополнительных усилий» [Горло, 2006: 1]; «коммуникация…которая имеет место тогда, когда в содержательной структуре высказывания смысл равен значению, т.е. план содержания высказывания…совпадает с итоговым коммуникативным смыслом» [Дементьев, 2001: 7]. Иными словами, прямое воздействие – это прямое выражение интенций говорящего, которое может подвергаться критической оценке реципиента.

Воздействие, которое подразумевает нечто большее, чем эксплицитную передачу информации, мы называем *косвенным* – или *имплицитным* - воздействием. Имплицитность характеризуется авторами работ как несоотношение/несоответствие между интенцией говорящего и буквальным содержанием высказывания. Например, Т. Холтгрэйвс определяет косвенность как «любое коммуникативное значение, которое не совпадает по смыслу со значением предложения» [Holtgraves, 1997: 626], Дж. Томас

трактует данное понятие как «несоответствие между выраженным и подразумеваемым смыслом» [Thomas, 1995: 119] . Этот подход восходит своими корнями к традиционным исследованиям по прагматике, которые берут начало в теории речевых актов Дж. Остина (1962) и Дж. Серля (1975), а также в теории конверсационных импликатур П. Грайса (1975). По мнению известного лингвиста Д. Таннен, «имплицитность – это ключевая составляющая межличностной коммуникации» [Tannen, 1994: 79]. Мы все время от времени используем в речи косвенные коммуникативные стратегии – мы подразумеваем больше, чем говорим, и мы извлекаем дополнительные смыслы из высказываний наших собеседников [Tannen, 1994: 89].

Помимо прямого и косвенного речевого воздействия, некоторые авторы выделяют такую разновидность, как *скрытое* речевое воздействие. Так, Е. Петрова, Г. Матвеева и А. Ленец вводят в лингвистический терминологический аппарат новое понятие «скрытой прагмалингвистики», которая изучает скрытые компоненты смысла, «зашифрованные» в высказывании и сообщающие определенные сведения о говорящем: данные о его возрасте, уровне образования, настроении и т.п. [Петрова, Матвеева, Ленец, 2013: 39]. Скрытую интенцию никто из коммуникантов не осознает, их внимание сосредоточено на информативном содержании высказывания, а скрытое воздействие осуществляется на психологическом уровне. В. Козлов высказывает схожее мнение о характере манифестации косвенного воздействия, говоря, что косвенная коммуникация подразумевает некие «сигналы, которые мы подаем тем, кто наблюдает за процессом коммуникации со стороны и определенные «домыслы» и «выводы», которые рождаются у зрителей в ходе наблюдения» [Козлов, 2011: 178].

Для нашего исследования особенно актуальна проблема речевоздействующего потенциала имплицитной информации. Эксплицитное, прямое выражение интенций наиболее уязвимо для критического осмысления и противодействия собеседника. Если же информация передается «завуалированно», имплицитно, она не будет подвергаться прямой

оценке и, таким образом, достигнет максимального перлокутивного эффекта. В этой отношении некоторые авторы говорят о возможности языкового манипулирования сознанием с помощью скрытых, возможностей языка [Борисова, Мартемьянов, 1999: 145]. Язык в таком случае используется, чтобы смоделировать у слушающего определенное представление о действительности или навязать эмоциональную реакцию или намерение, отличные от тех, которые реципиент мог бы сформировать самостоятельно. Иными словами, язык в данном отношении превращается в «инструмент социальной власти».

В рамках настоящего исследования мы будем понимать аргументацию в широком смысле (взятую в ее «персуазивном» аспекте, как диалектическое единство логического (доказательного) и риторического (убеждающего) модусов) как способ прямого речевого воздействия. Рациональная аргументация подразумевает убеждение путем доказывания истинности или ложности какого-либо положения, риторическая аргументация апеллирует к эмоциональной сфере реципиента, способствует сближению в миропонимании посредством воздействия на взгляды, суждения и оценки. Цель говорящего – обосновать для аудитории целесообразность принятия защищаемого довода или мнения, оставив при этом за слушающими свободу выбора: согласиться или отвергнуть выдвигаемое положение. Иными словами, в процессе аргументации говорящим руководит установка на кооперативное, ненасильственное убеждение, которое осуществляется как в собственных интересах, так и в интересах аудитории и за которым стоит коммуникативная интенция достижения согласия или разрешения конфликтной точки зрения как единой общей цели. При этом каждое защищаемое положение реализуется в речи эксплицитно и обращено к критическому мышлению слушающего.

Говоря о манипуляции и суггестии, исследователи отмечают имплицитный, косвенный характер воздействия на реципиента, с одной стороны, и насильственное навязывание идей и установок – с другой. Как мы

упоминали выше, созвучность дефиниций позволяет многим авторам отождествлять эти два вида речевого воздействия. Но так ли это на самом деле? Вопрос, без сомнения, спорный. Как справедливо отмечают Л. Соссюр и П. Шульц, эти понятия отличаются очень размытыми границами и неоднородностью характеристик (*«fuzzy borders and heterogeneous aspects»*) [Saussure, Schultz, 2005: 2]. С одной стороны, считают авторы, различие между убеждением и манипуляцией в том, что в первом случае у реципиента есть свобода выбора, согласия или несогласия с аргументами противника, в то время как в последнем она подавляется. С другой – манипуляция не всегда обязательно осуществляется косвенным путем. Например, С. Сорлин и К. Кунс указывают, что такие манипулятивные тактики как психологическое давление, угроза или навязывание чувства вины реализуются эксплицитно [Sorlin, 2016: 19; Coons, Weber, 2014: 60]. Некоторые другие тактики манипулирования – например, инвектива, навешивание ярлыков, давление на жалость или авторитарный приказ – также можно отнести к прямому речевому воздействию, в котором смысл высказывания выражен эксплицитно и способен спровоцировать определенную ответную реакцию реципиента. По мнению авторов коллективной монографии «Suggestion and suggestibility: Theory and Research», суггестия также может выражаться эксплицитно, когда говорящий многократно повторяет определенные аффирмации, воспринимая которые, реципиент постепенно утрачивает сознательный контроль над поступающей информацией [Gheorghiu et al, 1989: 12].

Помимо этого, если манипуляция осуществляется путем навязывания, насильственного внедрения в сознание реципиента определенных идей, мотиваций, желаний и установок, то суггестия предполагает предварительную «подготовку» сознания для восприятия этих идей. Эту точку зрения высказывает Н.В. Гончаренко, занимавшаяся исследованием суггестивных характеристик медицинского дискурса [Гончаренко, 2007: 8]. С ней также согласна Е.Т. Юданова, которая отмечает, что на первый взгляд, суггестия и манипулирование «смыкаются как виды скрытого и

целенаправленного вторжения в интенциональную сферу личности» [Юданова, 2003: 34]. Однако это вторжение происходит различными способами. В отличие от манипуляции, как считает автор, суггестия воздействует не столько на сознание слушателя, сколько на те «психические структуры, которые лежат за его пределами», действует «помимо сознания» [Юданова, 2003: 35]. Если манипуляция предполагает приемы нечестного убеждения, подтасовки фактов, дискредитации, психологического давления, факт использования которых может до определенной степени осознаваться реципиентом (о чем свидетельствует его ответная реакция на подобные манипуляции), то суггестия, как правило, осуществляется незаметно Нам также кажется убедительной точка автора, согласно которой внушение реализует свою функцию только «в условиях текстового целого, во взаимодействии с другими элементами текстовой структуры» [Юданова, 2003: 80]. В этой связи показательными представляются также выводы исследователей, занимавшихся проблемами «внушаемости» свидетелей в судебном процессе (*witness suggestibility*), которые отмечали, что внушение связано с возможностью воздействия на такие когнитивные факторы, как память и внимание, актуализация которых возможна только на макроуровне нарративного структурирования текста [Heaton-Armstrong et al., 1999: 1-3; 18-25]. Суггестивное воздействие в этом случае происходит незаметно для самих реципиентов, что обусловливает абсолютную некритичность восприятия и невозможность осознать сам факт внушения.

Таким образом, подытоживая высказанные точки зрения, мы будем рассматривать манипулирование как переходный вид речевого воздействия, промежуточный между прямым и косвенным, а также выделим суггестию как отдельный вид речевого воздействия, обладающий отличительным набором признаков.

2. Судебный дискурс в прагмалингвистическом аспекте

1. Дискурс и дискурсивное взаимодействие: парадигма исследования

Дискурс является одним из самых широко употребляющихся и вместе с тем дискуссионных понятий коммуникативной лингвистики и, как таковое, допускает множество научных интерпретаций и трактовок. При всей его значимости, в научной литературе до сих пор не выработано общепризнанное определение дискурса и отдельных его типов. Понятие дискурса сегодня стало настолько расхожим и обсуждаемым, что исследователи вынуждены предварять свои работы разного рода оговорками и комментариями. Так, один из исследователей Е.В. Сидоров отмечает, что у современного лингвиста термин «дискурс» вызывает не что иное, как раздражение, а его множащиеся трактовки, вместо того, чтобы прояснить природу этой категории, только лишь еще больше запутывают [Сидоров, 2009: 6].

В нашей работе мы не ставим перед собой задачи детально рассмотреть всевозможные определения дискурса: она была вполне успешно выполнена как отечественными, так и зарубежными учеными, которые подробно осветили общетеоретические подходы к исследованию дискурса и смежных с ним категорий [Макаров, 2003: Карасик, 2002; Schiffrin, 1994; van Dijk, 1998 и др.]. Нам представляется целесообразным сосредоточиться на тех свойствах дискурса, которые имеют непосредственное отношение к исследованию судебной речи. В качестве отправного мы будем отталкиваться от определения дискурса, предложенного Т.А. ван Дейком: «дискурс есть сложное коммуникативное событие происходящее между говорящим и слушающим в определенном пространственном и временном контексте» [van Dijk, 1998: 193]. Будет также учтено определение В.Е. Чернявской, согласно которому «под дискурсом следует понимать текст(ы) в неразрывной связи с ситуативным контекстом <…> в совокупности с системой коммуникативно-прагматических и когнитивных целеустановок автора, взаимодействующего с адресатом» [Чернявская, 2012: 74].

Вслед за Т.В. Дубровской [Дубровская, 2010: 9], мы выделяем следующие характеристики дискурса, определяющие его функциональную природу:

Процессуальность, или динамичность, дискурса отличает его от статичной формальной конструкции – текста. Дискурс обозначает коммуникативный процесс, в ходе которого происходит образование некой лингвистической структуры «перед мысленным взором интерпретатора» [Демьянков, 2002: 50].

Интерактивность дискурса определяется тем, что в его рамках выстраивается модель диалогического взаимодействия между участниками коммуникации, активизируется процесс речемыслительной деятельности. На интерактивный характер дискурса обращают внимание Дж. Браун и Дж. Юль, различая «*текст-как-продукт*» и «*дискурс-как-процесс*» (*text-as-product & discourse-as-process*), акцентируя внимание на том, что все слова, фразы и предложения, которые формируют текст, произносятся говорящим с целью донести свою мысль до реципиента [Brown, Yule, 1983: 23-24].

Не менее важен для нас контекст ***экстралингвистической ситуации***, в которой функционирует дискурс. Экстралингвистические параметры дискурса могут включать в себя убеждения и ценности, чувства и реакции каждого из коммуникантов, выбор и использование определенной тональности общения, ориентированность на те или иные социокультурные конвенции и т.п. Н.Д. Арутюнова, давшая хрестоматийное определение дискурса – «речь, погруженная в жизнь», - также подчеркивает событийный аспект осуществления дискурса, отмечая неразрывную связь актуализируемого в коммуникации текста с социокультурными, прагматическими и психологическими факторам [Арутюнова, 1990: 136-137].

Экстралингвистические факторы дискурса непосредственно связаны с более широким ***социокультурным фоном***. На социокультурную обусловленность дискурса указывает О.Г. Дубровская, говоря, что дискурсивная деятельность человека – как носителя определенной социокультуры - представляет собой языковую активность, которая отражает, интерпретирует специфику индивидуальной концептуальной системы. Иными словами, это активность не сама по себе, а «активность, погруженная

в социокультурные знания человека» [Дубровская, 2015: 17]. По мнению Е.С. Кубряковой, дискурс как продукт речевой деятельности целесообразно изучать в соотнесении с определенной социокультурной общностью, с учетом экстралингвистических параметров порождения и восприятия дискурса [Кубрякова, 2000]. М. Стаббс, автор монографии по социолингвистическому дискурс-анализу, подчеркивает тот факт, что именно через дискурс, через разговорную интеракцию, происходит актуализация и утверждение социальных ролей и статусов коммуникантов [Stubbs, 1983: 7-8].

Наконец, еще одна характеристика дискурса, на которую стоит обратить внимание, - это его условная безграничность. Причину ***отсутствия четко обозначенных границ*** Т.В. Дубровская видит в том, что дискурс не может рассматриваться как замкнутое целое, поскольку всегда соотносится с элементами предшествующих дискурсов - с «уже сказанным» и «уже слышанным» [Дубровская, 2010: 12]. В силу подобной интертекстуальности дискурсная формация не имеет четкого начала и конца, каждое высказывание в структуре дискурса связано с другими и может быть понято только в контексте других высказываний.

Однако высказывания могут, помимо этого, отсылать и к тому, что не выражено прямо в тексте - это так называемые пресуппозиции, или имплицитные смыслы текстов. По мнению Н. Фэркло, пресуппозиции (*assumptions*), устанавливающие между разными высказываниями взаимосвязи – истинные или ложные – затрудняют определение точных границ дискурса. Предполагается, что скрытый смысл элемент высказывания уже был или будет в дальнейшем эксплицирован, однако это не всегда так, и пресуппозиции, не подверженные критическому осмыслению участника дискурса, могут быть использованы в качестве орудия манипуляции [Fairclough, 2004: 40].

Перечисленные выше свойства дискурса подтверждают его многогранную, емкую природу и в полной мере относятся к такой разновидности юридического дискурса, как судебный дискурс. Понятие дискурса давно

вошло в обиход исследователей, занимающихся проблемами функционирования языка в правовой сфере; ведутся работы по описанию закономерностей функционирования языка законов и правовых доктрин, а также устной дискурса в учреждениях права. Далее мы обратимся к характеристике судебного дискурса и выделим его конститутивные и лингвистические особенности.

2. Судебный дискурс как специализированный институциональный дискурс

Судебная коммуникация, взаимосвязь языка и права представляют огромный интерес для изучения как лингвистов, так и правоведов. Не случайно один из видных американских исследователей Б.А. Гарнер назвал юридическую науку «литературной профессией» (literary profession), отметив при этом, что два наиважнейших умения в профессии адвоката – это умение убедительно писать и убедительно говорить: *«There are only two things lawyers get paid for: writing persuasively and speaking persuasively»* [Garner, 2009: 20].

Судебная система регулирует общественные отношения через устойчивую систему правовых норм, и институциональная природа права находит свое релевантное выражение в коммуникативной практике. Используя предлагаемое разграничение В.И. Карасиком двух видов дискурса - персонального (личностно-ориентированного) и институционального (статусно-ориентированного), мы определяем судебный дискурс как одну из форм институциональной коммуникации, в котором коммуниканты, реализуя определенный набор статусно-ролевых характеристик, «выступают в качестве представителей определенных групп людей» [Карасик, 2002: 291].

Статусно-ролевые характеристики коммуникантов определяются, по мнению И.В. Палашевской, следующими факторами:

1) ***институциональная позиция*** (адвокат, судья, государственный обвинитель, свидетель, подсудимый, член жюри присяжных и т.д.);

2) ***модальность коммуникативного действия*** (адвокат, государственный обвинитель допрашивают свидетелей, представляют ходатайства и отводы; свидетели дают показания; эксперты высказывают экспертные заключения; судья выносит решение и т.д.);
3) ***формульная структура судебного нарратива*** (конвенциональные коммуникативные конструкции и стереотипные формулы, отражающие специфику данной лингвокультуры) [Палашевская, 2012: 6].

За каждым из участником институционального взаимодействия закреплены строго определенные функции, границу которых они не имеют права произвольно переходить. Диапазон этих функций, как и количество ролей в судебном процессе, ограничены соответствующими законодательными нормами.

Авторами выделяется два основных типа судебного дискурса – ***совещательный*** (ориентированный на выработку единой, взаимовыгодной позиции для оппонирующих сторон) и ***состязательный*** (характеризующийся доминированием одной из позиций), при этом отмечается, что последний является превалирующим [Васильянова, 2007: 2-7].

В состязательном судебном дискурсе важную роль играет понятие агональности, или противостояния двух сторон, двух прагматических интенций (агон – от греч. *’αγων* – «словесный спор», «столкновение мнений»). Агональная природа состязательного процесса выражается в активном обосновании своей позиции, с одной стороны, и поиске противоречий и уязвимостей в позиции противника – с другой. Вместе с тем, у некоторых авторов мы встречаем мнение, что агональное взаимодействие предполагает симметрию коммуникативных возможностей для противоборствующих сторон, некое «идеальное чередование релевантных аргументов». В частности, И.В. Палашевская в своей диссертации, посвященной исследованию судебного дискурса, пишет о том, что судебный спор реализуется как свободная, равноправная борьба двух точек зрения,

характеризующаяся «взаимонаправленностью речеповеденческих ожиданий» и «соответствием манифестируемых в речи интенций смыслу произнесенного высказывания (намерения и действия)» [Палашевская, 2012: 22]. Однако мы склонны считать, что подобная схема речевого взаимодействия в состязательном споре с соблюдением правил «честной игры» (*fair play*) реализуется достаточно редко, поскольку действия каждой из сторон ориентированы, прежде всего, на консолидацию своей позиции за счет дискредитации соперника. Не случайно в западной лингвистической традиции принято осмысливать судебный спор в терминах «войны» (ср. известная метафора Дж. Лакоффа *«argument is war»*), а его исход – как «победу» и «поражение». Действительно, как отмечают исследователи, участники состязательного процесса пускают в ход весь спектр оборонительных и наступательных приемов, зачастую реализуя манипулятивные интенции воздействия [O'Barr, 1982: 15].

К «системообразующим» конститутивным компонентам судебного дискурса, помимо этого, относятся следующие: хронотоп; жанровые разновидности; прецедентные тексты; языковые дискурсивные формулы [Устинова, 2011: 126]. Категория хронотопа определяет место и время проведения судебных заседаний, в рамках которого происходит реализация судебного дискурса. Жанровое дробление во многом условно и спорно. Чаще всего выделяются такие жанровые разновидности, как протокол судебного заседания; ходатайства сторон; вступительное слово судьи/прокурора; речи истца, ответчика, адвоката, прокурора; судебное решение [Устинова, 2011: 127; Дубровская, 2010: 19]. Прецедентные тексты - это официальные нормативные тексты, составляющие основу судебного дискурса: конституция, статуты, кодексы и т.д. Другой особенностью судебного дискурса, свидетельствующей о значительной степени ритуализованности, является использование разных языковых клише и формул, речевых оборотов (например, допрос свидетелей строится преимущественно на строго закрепленном порядке вопросно-ответных единств).

Таким образом, судебный дискурс представляет собой особую разновидность институционального дискурса с его характерными коститутивными признаками. Фиксированное распределение ролей, ритуализованность, статусное неравенство сторон, обусловленность речевого поведения законодательными нормами определяют его специфическую природу.

3. Лингвистические аспекты судоговорения

Как отмечает У. О'Барр в своей монографии по исследованию судебной коммуникации, вплоть до настоящего времени именно письменный юридический язык был в фокусе внимания лингвистов и правоведов, представляя собой более удобный для наблюдения и исследования объект. Устную речь либо вовсе обходили стороной, либо делали оговорку, что устный язык в правовом контексте – это просто актуализация языка письменного [O'Barr, 1982: 23-24]. Со времени выхода этого исследования ситуация во многом изменилась; было написано значительное количество работ, авторы которых анализировали различные аспекты речевого взаимодействия в правовой сфере.

У. О'Барр, исследовавший стилевые разновидности судебной коммуникации на материале стенограмм заседаний, предлагает выделять четыре регистра устной судебной речи (registers of court-talk) [O'Barr, 1982: 25]:

1. формальный юридический язык (*formal legal language*): Эта разновидность, наиболее близкая по своим характеристикам к письменному юридическому языку, используется судьями в обращениях к адвокатам и жюри присяжных, вынесении решений; используется адвокатами в обращении к судьям, заявлении ходатайств и просьб. Для нее характерны длинные предложения со сложным синтаксисом и высокой концентрацией профессионального жаргона.

2. стандартный английский (*standard English*): Разновидность языка, которая характеризует речь адвокатов и большинства свидетелей в зале суда; ее называют «правильным» английским (correct English) в силу несколько более формального лексикона, чем в повседневном бытовом английском.

3. разговорный английский (*colloquial English*): Используется некоторыми свидетелями и отдельными адвокатами (в качестве особенного индивидуального стиля) вместо стандартного английского. Эта разновидность лишена избыточной формальности и близка к повседневному английскому по лексическому составу и синтаксису.

4. различные социолекты (*subcultural varieties*): Разновидности языка, использующиеся участниками судебного процесса, речь которых по своим содержательным и стилистическим признакам отличается от речи общественного большинства (например, язык афроамериканцев или малообразованных людей).

Исследователь подчеркивает при этом, что разделение между этими четырьмя регистрами зачастую условно, и говорящий может переходить от одной разновидности к другой в соответствии с изменением ситуативного контекста и индивидуальными прагматическими интенциями. Так, адвокаты нередко прибегают к имитации речевого поведения свидетелей, чтобы добиться солидарности с этими участниками судебного процесса, заручиться их доверием и символизировать единство целей и интересов [O'Barr, 1982: 25-26].

На сложную, многоплановую природу судебной коммуникации обращают внимание многие лингвисты. К. Хеффер, например, отмечает, что в судебном процессе с участием присяжных происходит частое переключение с профессионального английского на стандартный, как результат необходимости убедить членов жюри в своей правоте – но убедить в жестких, строго регламентированных рамках судебного разбирательства. Автор предлагает использовать термин «юридически-обывательский дискурс» (*legal-lay discourse*) для разновидности языка, которую

профессиональные участники судебного процесса используют в общении с непрофессиональными – присяжными, свидетелями и пр. [Heffer, 2005: 30]. Речь юриста строится под давлением определенных ментальных схем и стереотипов: ведь адвокатов учат думать как адвокатов, и этот способ мышления сильно отличается от обыденного мышления. С другой стороны, им приходится решать стратегическую задачу эмоционального и когнитивного воздействия на аудиторию, которая и обуславливает столь сложную природу использования языка в судебном процессе. В исследовании американского лингвиста П. Тиерсма анализируется проблема эффективного общения судьи и присяжных. Автор пишет о коммуникативных неудачах, которые возникают в результате того, что сложные толкования закона и инструкции, которые судья дает присяжным, оказываются недоступными для понимания простого обывателя. Среди «лингвистических препятствий» автор выделяет избыточное использование пассивных конструкций, двойного и тройного отрицания, сложных юридических терминов; замену глаголов отглагольными существительными и опущение относительных местоимений; сложные многокомпонентные предложения с нагромождением придаточных и т.д. [Tiersma, 1993: 48-52].

В работе другой исследовательницы, Д. Идс, поднимается проблема участия в судебном процессе уязвимых категорий свидетелей, к которым она относит не-носителей языка, детей, носителей диалектов и социолектов, людей с ограниченными возможностями (например, слабослышащих людей) [Eades, 2006: 772-778]. Более того, отмечает автор, даже люди, не относящиеся ни к одной из этих категорий, могут чувствовать себя ущербно в условиях судебного разбирательства, что еще больше подчеркивает асимметрию властных отношений в зале суда.

Исследователи отмечают, что судебная коммуникация предполагает большое количество интерактантов, каждый из которых наделен индивидуальным набором характеристик – статусных, социальных, речеповеденческих и т.д. Кроме того, каждый из участников процесса

преследует собственные прагматические интенции, вступая во взаимоотношения с другими участниками. При всей строгой ритуализованного судебного дискурса и закрепленного статусного неравенства сторон участники дискурса активно адаптируют свое речевое поведение к динамично изменяющемуся контексту в судебного процесса. Таким образом, мы можем наблюдать значительную вариативность использования языка, как среди профессиональных, так и непрофессиональных участников судебного дискурса.

3. Коммуникативные стратегии и тактики как механизмы речевого воздействия

3.1. К определению понятия коммуникативной стратегии и тактики

Исследование прагма-коммуникативных аспектов речевого воздействия в судебном дискурсе невозможно представить без обращения к понятию целенаправленного планирования речевой деятельности говорящего, интегральными элементами которой являются коммуникативные стратегии и коммуникативные тактики. Аспект целенаправленности и планирования действий заключен в самой семантике терминов. Как известно, понятие «стратегия» было заимствовано лингвистикой из военной науки: начиная с 6 в. до н.э., греческое слово «*στρατηγός*» (*stratēgía*) означало «военачальник, предводитель» [Nothhaft, Schölzel, 2015: 18]. Позднее, классик военного дела К. фон Клаузевиц в своем труде «О войне» писал, что *стратегия* – это искусство планирования войны, применения тех знаний и сноровок, которые направлены на достижение целей, а *тактика* – единичные акты реализации стратегии, организация и ведение отдельных боев [Клаузевиц, 2007: 51, 86]. Можно, таким образом, говорить о существовании иерархических отношений между этими двумя понятиями, в которых тактика является способом решения частных целей в рамках общей стратегии. Однако, как справедливо отмечают некоторые исследователи, стратегия – это не просто сумма тактик, она имеет более сложную природу, которая отличается гибкостью и

динамическим характером [Иссерс, 2008], а также способностью к корректировке в зависимости от изменяющегося контекста [Иванова, 2003]. В свою очередь, тактики не просто конструируют стратегию, но *реализуют* ее, обеспечивая альтернативность выбора и оперативное реагирование на ситуацию.

Идею о том, что целенаправленность и стратегичность являются имманентными характеристиками коммуникации, неоднократно обращали внимание многие ученые. Так, Р. Блакару, изучавшему взаимодействие языка и власти, принадлежит высказывание «выразиться нейтрально невозможно», поскольку за каждым сказанным словом стоит определенная позиция, которая свидетельствует о наличии стратегического замысла [Блакар, 1987: 91]. Американский социолингвист С. Эрвин-Трипп также указывает на то, что коммуниканты осознают поливариантный характер каждой конкретной ситуации общения, которая складывается из множества факторов (таких как контекст, социально-ролевые характеристики участников и пр.) и обуславливает мотивированность прагматического выбора той или иной вербальной стратегии [Ervin-Tripp, 1976; цит.по: Tannen et al., 2015: 684]. Интересно отметить, что в зарубежной лингвистической литературе можно встретить самые разнообразные формулировки, отражающие различные смысловые коннотации и категориальные признаки, входящие в понятие «речевая стратегия»: *«persuasive strategies»* [Halmari, Virtanen, 2005]; *«rhetorical strategies»* [Trosborg, 1997]; *«verbal gimmicks»* [Farwell, 2012]; *«behavior alteration techniques»* [Richmond, McCroskey, 2009]; *«compliance-gaining strategies»* [Gass, Seiter, 2015] и многие другие. Каждую из этих вариаций можно соотнести с тем или иным видом речевого воздействия на основании их интенциональной направленности и того способа, которым достигается воздействие: конструктивным или манипулятивным.

В современных исследованиях понятия стратегии и тактики рассматриваются с позиций различных подходов. Так, Т.А. ван Дейк и У. Кинч писали о дискурсивных, когнитивных и грамматических стратегиях как

определенных операциях понимания и интерпретации дискурса [van Dijk, Kintsch, 1983: 49]. В прагмалингвистике стратегия определяется как «совокупность запланированных заранее теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели» [Клюев, 2002: 18]; как «способ прогнозирования действий коммуникантов» и «планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения» [Иссерс, 2008: 54]. С точки зрения психолингвистического подхода, стратегия – это «детерминированный выбор класса решений», обусловленный конкретной ситуацией, а тактика – «исполнение определенного решения в звене реализации стратегии» [Леонтьев, 1999: 134].

В данной работе вслед за И.Н. Борисовой стратегия определяется как целенаправленный выбор фактов и «их подача в определенном освещении с целью воздействия на интеллектуальную, волевую и эмоциональную сферу адресата» [Борисова, 1999: 86]. Помимо этого, мы будем отталкиваться от мнения А.А. Горячева, согласно которому стратегия – эта некая сверхзадача, направленная на достижение прагматической цели, тактика – конкретное действие, реализующее данную стратегию [Горячев, 2010: 49]. Вслед за автором, в рамках данного исследования мы будем использовать термин «макростратегия», который наиболее полно соотносится с понятием сверхзадачи и отражает комплексный и интегральный характер коммуникативного намерения говорящего, которое может включать в себя различные стратегические векторы.

Как нами отмечалось в предыдущих разделах, судебный дискурс, будучи агональным по своей природе (особенно состязательный) часто рассматривается в терминах «войны», а его исход - как «победа» или «поражение». В этой связи исследование способов речевого воздействия с позиций стратегического планирования коммуникации и анализ коммуникативных стратегий и тактик, с помощью которых интерактанты влияют на динамику процесса и исход «риторической войны», представляется особенно актуальным. Выбор тех или иных тактик

обусловлен спецификой и конвенциональными нормами судопроизводства, статусно-ролевыми характеристиками коммуникантов, динамикой контекста, а также интенциями говорящим и их установками на кооперативный или некооперативный тип взаимодействия.

Таким образом, в рамках нашего исследования мы выделяем три основные макростратегии речевого воздействия: макростратегию аргументации, макростратегию манипулирования и макростратегию суггестии. Какие факторы лежат в основе тактик, реализующих данные макростратегии, мы посмотрим в следующих разделах.

3.2. Специфика репрезентации тактик, реализующих макростратегию аргументации

Умение доказывать и убеждать, склонять слушателей к своей точке зрения и аргументированно опровергать доводы оппонента является первоосновой профессиональной компетенции судебного оратора. Убеждение – движущая сила судебных прений, ««поэзия закона» в судебном процессе, где абстрактные умозрительные принципы необходимо приспосабливать к коллизиям повседневности», как некогда сказал судья Верховного Суда США Э. Кеннеди [Malphurs, 2013: 62]. Убеждение посредством аргументации было и остается наиболее предпочтительным модусом судоговорения, в ходе которого стороны выдвигают аргументированные доводы в пользу того или иного положения, предлагаемого вниманию аудитории.

Логическая, доказательная сторона аргументации, предполагающая обоснование истинности некоторого положения посредством других истинных положений, не способна эффективно реализовать потенциал убедительности и обеспечить достижение прагматической цели говорящим. Поэтому, как нами отмечалось, важно подкрепить рациональное воздействие на разум воздействием на чувства и эмоциональную сферу слушающих. Необходимы дополнительные средства, которые подчеркивают, выделяют аргументативную силу [Eemeren et al., 2009: 99]. Используя аргументативные

тактики, таким образом, говорящий должен четко представлять себе, насколько те или иные аргументы соизмеримы с ожиданиями аудитории, насколько то или иное выдвигаемое мнение приемлемо в каждом конкретном случае.

Судебные прения, как один из видов коммуникативной деятельности, задействуют множество интерактантов – от судей и адвокатов до присяжных и других непрофессиональных участников судебного процесса, а соответственно, включают в себя множество разнонаправленных функций и целей, которые часто пересекаются и накладываются друг на друга. Риторическая аргументация учитывает полифонический характер этого взаимодействия, предлагая комплекс коммуникативных средств, которые интенсифицируют предрасположенность реципиента к принятию защищаемого мнения. Ведь на суде, как справедливо считает С. Пороховщиков, доказать - еще не значит убедить, особенно это относится к суду присяжных: «железная логика сильна для них только, пока им нравится подчиняться ей» [Пороховщиков, 1910: 315]. По мнению Н.К. Пригариной, аргументация – это сложный коммуникативный процесс, включающий в себя не только собственно содержательный, логико-рациональный компонент, но и задействующий психологические, эмоциональные, этические и экзистенциальные аспекты человеческой личности [Пригарина, 2009: 28-29].

Эффективность аргументации связана, прежде всего, с воздействием на аудиторию. Говорящие используют различные аргументативные техники с целью убедить, повлиять на мнение слушающих. Эти техники должны учитывать компетенции, систему взглядов, ценностные ориентации и многие другие критерии, интегрированные в позицию той или иной аудитории. Оратору необходимо идентифицировать себя с аудиторией, насколько это возможно, и уметь воспользоваться той информацией об ожиданиях, мнениях, опыте и ориентирах слушающих, которая ему известна.

Существенную роль в процессе аргументации играют ценностные ориентиры. Они отличаются от одной группы к другой и могут быть

использованы в качестве критерия при выборе определенной аргументативной тактики. Этот критерий актуализируется тогда, когда происходит отход от нейтральности и равноценности, когда нечто рассматривается как более предпочтительное, первоочередное, соответствующее интересам и ожиданиям [Trapp, Schuetz, 2006: 139]. Ценности могут быть универсальными, общими, или же характерно специфичными для конкретной аудитории. Когда силы рационального аргумента недостаточно, или же говорящий преследует цель показать преимущество или предпочтительность какого-то довода, нежели его истинность, основой его стратегического выбора станет иерархия ценностей. Важным элементом этой ценностной иерархии являются *топосы*, или «общие места» (*«topoi»/«loci»*), которые помогают говорящему найти общие темы, точки соприкосновения с аудиторией [Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1969: 83]. Для того, чтобы аргумент был убедительным, чтобы собеседник с ним согласился, необходимо найти ту идею, которая покажется ему разумной, приемлемой и представить ее как общую позицию. Это общее и будет являться топосом. Поскольку каждый аргумент используется не изолированно, а в более широком прагматическом контексте, топосы могут служить индикаторами интенции говорящего.

Выбор того или иного аргумента, таким образом, необходимо рассматривать с позиций целеполагания, где говорящий, ориентируясь на коммуникативный контекст и аудиторию, задает направленность своей аргументационной линии, акцентируя доказательность или убедительность утверждаемых положений.

3.3. Специфика репрезентации тактик, реализующих макростратегию манипулирования

В предыдущих разделах нами были сформулированы основные конститутивные параметры речевой манипуляции как одной из форм речевого воздействия. Как отмечалось, языковые механизмы, лежащие в

основе манипулятивных высказываний, задействуют неявный, завуалированный пласт лингвистических данностей, который не всегда возможно отделить от собственно информационного содержания. Манипулятивный потенциал обусловлен не столько наличием языковых единиц разных уровней, сколько особой интенциональностью и когнитивно-прагматическим контекстом; соответственно, распознать манипулятивную интенцию можно только с учетом таких параметров, как прагматическая цель, коммуникативное намерение, мотив.

Речевое воздействие на других участников судебного процесса – это доминантный вектор реализации прагматической интенции говорящего и в то же время основная цель, стоящая за выбором говорящим тех или иных языковых средств. На это обращали внимание многие отечественные и западные исследователи [Тютюнова, 2008; Le Cheng, A. Wagner, 2016; van Dijk, 2008; J. Cotterill, 2002 и др.]. Статусное неравенство участников судебного процесса, закреплённое процессуальными нормами, и четкое распределение ролей без возможности их произвольного изменения побудило многих исследователей говорить о судебной коммуникации в контексте реализации «власти», «доминирования» и «манипулирования» посредством языка [Conley, O'Barr, 1998; Matoesian, 1993 и др.]. В своей монографии «Дискурс и власть» Т. ван Дейк определяет спектр параметров, в рамках который происходит реализация институциональной власти в суде. Во-первых, по мнению ученого, профессиональные участники судебного процесса обладают полным коммуникативным контролем над ходом судебного заседания и принимают окончательное судебное решение, в то время как коммуникативные возможности подсудимого значительно ограничены – так как «все, что он скажет, может быть использовано против него» [van Dijk, 2008: 50]. Ответчик имеет право говорить только тогда, когда его просят об этом, и отвечать на вопросы только в установленной форме. Во-вторых, сама постановка и порядок вопросов может использоваться для реализации информационного контроля: общие вопросы, предполагающие

однозначные ответы «да»/«нет», существенно сужают спектр возможных ответных реплик [van Dijk, 2008: 51].

Другими немаловажными факторами являются классовая принадлежность, национальность и пол. Как отмечает Т. ван Дейк [van Dijk, 2008], а также Д.Мэйнард [Maynard, 1984], эти факторы могут либо усилить, либо ослабить субординацию между участниками судебного процесса. По мнению исследователей, например, обвиняемые, принадлежащие к среднему классу, производят более положительное впечатление на судей и присяжных, а поэтому у них больше шансов снискать к себе их расположение. Они лучше осведомлены о процедуре судебного разбирательства, их речь более разнообразна и связна, а приводимые факты звучат более правдоподобно. Подсудимые из менее благополучной социальной среды не так успешно справляются в выполнением этих задач, а потому находятся в более уязвимом положении [van Dijk, 2008: 51]. С другой стороны, принадлежность обвиняемого к определенной категории (возраст, пол, национальное меньшинство) может стать орудием манипуляции в руках адвоката и может быть использована для смягчения вины подсудимого. Д. Мэйнард отмечает, что адвокат может манипулировать определенными конвенциональными характеристиками тех или иных категорий людей и укоренившимися в общественном сознании стереотипами об их поведении: Автор пишет: «… если подсудимый – служитель церкви почтенного возраста, уважаемый в обществе, добропорядочный и набожный, то его вряд ли можно назвать человеком, который был бы способен совершить кражу в магазине…» [Maynard, 1982: 204].

О речевом манипулировании правомерно говорить в том случае, если из всего множества лингвистических средств интерпретации действительности выбираются именно те, что содержат необходимые говорящему смысловые оттенки значения, коннотации и ассоциации, которые индуцируют соответствующую эмоциональную реакцию о реципиента и подталкивают его к умозаключениям, и действиям, желательным для манипулятора и

нежелательным для манипулируемого. При этом мы согласны с мнением И.В. Беляевой, исследовавшей речевую манипуляцию в лингвоюридическом аспекте, которая отмечала, что «манипулятивным дискурс делает не наличие специфических единиц лексического или грамматического уровней, а, прежде всего, интенции адресанта и контекста, в котором происходит коммуникация» [Беляева, 2009: 7].

Условие успешности приемов речевого манипулирования заключается в том, что человек – в большинстве случаев – не желает тратить ни времени, ни интеллектуальных или эмоциональных усилий на то, чтобы усомниться в сообщениях, подвергнуть их критическому осмыслению. Пассивно окунуться в информационный поток гораздо легче, чем вдумчиво взвешивать каждый довод или аргумент, ведь поиск истины в потоке множественных интерпретаций – психологически трудный процесс. С.Г. Кара-Мурза называл это «сужением сознания» и «экономией мышления», справедливо отмечая, что люди с абсолютной легкостью и уверенностью принимают одно-единственное, «усредненное» толкование полученного сообщения, руководствуясь укоренившимися предрассудками, понятиями, стереотипами [Кара-Мурза, 2007].

Разумеется, манипулятивное речевое воздействие не сводится к насильственному навязыванию каких-либо чуждых реципиенту моделей мышления и установок, но предполагает своеобразную «настройку» его сознания на восприятие этих установок – так, чтобы новый взгляд на внушаемую идею не диссонировал с уже укоренившимися в сознании представлениями. Язык, обладающий способностью к гибкой модификации, задействует порой едва заметные точки соприкосновения, объединяющие те или иные понятия, что позволяет «перекидывать» неожиданные смысловые мосты от одних представлений к другим, зачастую вопреки ожиданиям самого говорящего. Именно на этом базируется выбор тех или иных манипулятивных тактик.

3.4. Специфика репрезентации тактик, реализующих макростратегию суггестии

Суггестия, как отмечалось выше, обращена к бессознательным механизмам психической деятельности и предполагает некритическое восприятие информации реципиентом. Являясь косвенным видом речевого воздействия, она обеспечивает бесконфликтный, т.е. неосознаваемый, характер восприятия речевых стимулов и отсутствие целенаправленного анализа и оценки их содержания. Суггестия тесно связана с таким понятием, как «установка личности» [Узнадзе, 2001], т.е. целостный модус, состояние человека, определяющее его реакцию в той или иной ситуации. Установка базируется на совокупности процессов восприятия, памяти, внимания и воображения, задействует предшествующий опыт и является ключевым звеном в формировании сознательной деятельности человека. Суггестивный потенциал речевого воздействия, таким образом, заключается в целенаправленном моделировании или изменении установки реципиента посредством определенных мотивирующих элементов, которые обеспечивают необходимую суггестору ситуативную реакцию суггеренда.

Интерес с изучению суггестивного воздействия в судебной коммуникации обозначился в 1970-1980-е гг., с появлением экспериментальных исследований, авторы которых стремились выяснить, каким образом подача и обработка информации способна повлиять на мыслительные процессы интерактантов. Так, результаты эксперимента, проведенного американской исследовательницей Э. Лофтус продемонстрировали, что путем определенного структурирования информации и аранжировки фактов свидетеля легко дезориентировать относительно его же собственных воспоминаний о том или ином событии [Loftus, 1979]. Отмечалось также, что управление такими когнитивными функциями, как внимание и память реципиентов способно заставить их подсознательно модифицировать свои когнитивные схемы, в которых сводится воедино вся поступающая информация, эмоциональные реакции и оценки [Ridley et al., 2012]. Помимо

этого, было установлено, что на степень внушаемости свидетелей влияют определенные ролевые характеристики интерактантов и социальные факторы: возраст; социальное положение; иерархические отношения между коммуникантами (авторитет говорящего и подчиненное положение реципиента); характер участия свидетеля в событии (активное действующее лицо или пассивный наблюдатель) и т.д. [Bottoms, 2009: 244].

Как отмечал Ф. Бартлетт, процесс воссоздания какого-то события является в большей мере творческой реконструкцией, нежели объективным воспроизведением запомнившихся деталей, поэтому при определенных условиях становится возможным «внедрение» субъективной информации в реконструируемые воспоминания [Bartlett, 1932; цит. по: Ridley et al., 2012: 315]. Память по своей природе схематична, она позволяет определенным образом структурировать предшествующий опыт – что особенно актуально в ситуациях, когда необходимо закодировать в памяти большие объемы информации. Воссоздавая контекст события, таким образом, суггестор может инкорпорировать в свой нарратив определенные суггестивные элементы в соответствии с желаемыми схемами и менять внутренние установки (а соответственно, и реакции) реципиента [Ridley, Gabbert, Rooy, 2012: 26].

Акцентирование внимания реципиента на тех или иных деталях события также способствует стратегическому реконструированию нарратива. Это касается как фокусирования внимания на фактах самого события, так и на той информации, которую суггестор инкорпорировал в процессе его воспроизведения.

Помимо этого, существенную роль в реализации суггестивного потенциала играют процессы творческого восприятия, или воображения (*«self-generated cognition and imagination»*), которые подвержены стратегическому моделированию куда больше, нежели пассивные процессы кодирования вербальной информации [Gheorghiu, 1989: 318].

Соотношение сознания и бессознательного в психике человека характеризуется чрезвычайной динамичностью, благодаря чему суггестор

получает возможность «настраивать» реципиента на восприятие определенных когнитивных схем и задавать вектор действий, что в конечном итоге способствует модификации их смысловых и целевых установок.

Выводы по Главе I

1. Речевое воздействие – это сложный интегральный феномен, объединяющий достижения целого комплекса смежных наук, а потому обнаруживающий значительную терминологическую вариативность. Суммируя парадигму существующих трактовок, можно определить речевое воздействие в широком смысле как акт коммуникации в аспекте целенаправленности и мотивированности, направленный на достижение конкретной цели.

2. Анализ различных таксономий способов речевого воздействия позволил сформулировать основные критерии их дифференциации: это корреляция рационального и эмоционального параметров, с одной стороны, и прямого и имплицитного – с другой. В рамках данного исследования на основании интегральных признаков были выделены следующие типы речевого воздействия: аргументация, манипулирование и суггестия.

3. Аргументация рассматривается в работе как способ прямого речевого воздействия, основанный на диалектического единстве логического (рационального) и риторического (эмоционального) начал и отождествляемый с собственно «убеждением» или «персуазивностью», предполагающим направленность на критическое мышление, нацеленность говорящего на воздействие конструктивным, ненасильственным путем, совершаемое не только в собственных интересах, но и в интересах реципиента.

4. В основе поливариативного семантического поля термина «манипуляция» лежат такие конститутивные характеристики, как намеренное дезориентирование реципиента относительно своей интенции; насильственное (и часто скрытое) навязывание чуждой ему точки зрения; лишение свободы выбора; вариативная интерпретация действительности с целью внедрения определенных ценностных ориентиров, желаний, идей.

Манипулирование рассматривается как переходный способ речевого воздействия, включающий в себя элементы прямого и косвенного воздействия.

5. Суггестия, в отличие от манипулирования, воздействует не столько на сознание слушателя путем насильственного внедрения определенных идей и установок, сколько обеспечивает предварительную подготовку сознания для восприятия этих идей. Суггестия осуществляется незаметно для реципиента и предполагает модификацию его когнитивных схем путем латентного воздействия на процессы памяти, внимания и воображения.

6. Судебный дискурс представляет собой особую разновидность институционального дискурса с такими конститутивными признаками, как высокая степень ритуализованности и регламентированности, фиксированное распределение ролей, статусное неравенство сторон.

7. В судебном процессе важную роль играет понятие агональности, или противостояния двух сторон. Агональная природа судебного процесса выражается в активном обосновании своей позиции, с одной стороны, и поиске противоречий и уязвимостей в позиции противника – с другой.

8. Стратегичность является имманентной характеристикой судебной коммуникации. Стратегию мы определяем как сверхзадачу, направленную на достижение определенной прагматической цели – воздействия на интеллектуальную, эмоциональную и волевую сферу реципиента. Тактика – это конкретное действие, направленное на исполнение определенного решения в звене реализации стратегии.

ГЛАВА II. ПРАГМА-КОММУНИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ СПОСОБОВ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ

2.1 Макростратегия аргументации

2.1.1 Тактики рациональной аргументации

Важнейшим качеством и условием эффективности судоговорения является его логичность и доказательность. Рациональные аргументы, или «аргументы к существу» («*argumentum ad rem»*) являются логической основой операции доказательства. Логос, как один из модусов убедительности, предполагает ориентацию на разум и критическое восприятие аудитории и относится к объективной стороне события или явления. Аргументы к существу дела не зависят от настроения и желаний аудитории, их главная цель – доказать истину, продемонстрировать надежность и состоятельность выдвигаемого довода.

Убедительными будут считаться те рациональные аргументы, которые соответствуют требованиям достоверности, допустимости и объективности, и в основе которых лежат доброкачественные доказательства, полученные из предусмотренных законом источников. Сами по себе факты еще ничего не доказывают, они лишь являются дискретными элементами, которые необходимо связать воедино и подвести под основание аргумента. Цель говорящего – из разрозненных фактов выбрать те, которые будут наиболее информативными и ситуативно уместными. Рациональные аргументы предполагают прежде всего интеллектуальный контакт с аудиторией, ее способность критически оценить истинность или ложность доводов и корректность умозаключений.

Убедительность аргумента, как отмечает И.А. Стернин, - это понятие относительное, однако возможно выделить ряд универсальных аргументов, которые обладают значительной силой убеждения, именно: положения законов и иных нормативных актов; прецеденты; заключения экспертизы;

научные аксиомы; статистические данные; свидетельские показания [Стернин, 2005: 151].

2.1.1.1 Тактика эвиденции

Поскольку верификация информации в судебном процессе играет ведущую роль, показания свидетелей, документы и иные вещественные доказательства способны восстановить детали случившегося, «привязать» их к реальной действительности. Эти естественные доказательства, названные «аргументами к очевидному» или «эвиденцией» [Хазагеров, 1994: 28], считаются самоочевидными, а потому неуязвимы для критики. Их доказательная сила заключается в их объективности.

Один из самых сильных аргументов к очевидному – показания экспертов-свидетелей, чья квалификация и опыт обеспечивают высокий доказательный потенциал:

(1) PROSECUTOR: *Did you determine the cause of death?*

WITNESS: *Yes.* ***A gunshot wound to the head. We determined that there was one bullet fired, which went into the victim's temple, exited the victim's head, and lodged in the wood of the carousel. We also did a Luminol test, a fluorescent spray that detects blood spatter patterns. Based on that, as well as the angle of the bullet that eventually lodged in the carousel, we deduced that the victim was standing up when the bullet was fired, and that someone else was standing very close and slightly in front of her.*** *<…>* ***All findings were commensurate with the cause of death being a forty-five caliber bullet fired against the skull into the brain; more precisely, entering the right temporal lobe – missing the frontal lobe – and exiting from the right rear occipital lobe.*** (J. Picoult, #1)

Показания судмедэкспертов, изобилующие профессиональными терминами и понятийными тонкостями (*«occipital/temporal/frontal lobe», «Luminol test», «blood spatter patterns», «forty-five caliber bullet»*), как правило, направлены на таких же профессиональных участников судебного процесса, а именно – судью, государственного обвинителя и адвоката, которые являются фактическим адресатом подобного рода доводов. Аргументативная сила воздействия на номинального адресата – присяжных заседателей –

основывается на презумпции истинности и непротиворечия, а также добросовестности показаний, предоставляемых экспертами. В данном случае, эти аргументы расцениваются как достоверный источник знания и нормы.

Носителями эвиденциальной информации также являются вещественные доказательства, помогающие установить обстоятельства, имеющие отношение к данному делу:

(2) PROSECUTOR: *[passing the document to the judge]* ***I want this introduced in evidence. I suggest that since this is the original will, it may be received in evidence and then the clerk may be instructed to make a certified copy which will be substituted in place of the original will.*** (E.S. Gardner)

Предоставление сторонами вещественных доказательств, как правило, сопровождается клишированными вербальными формулировками, отличающимися подчеркнутой формальностью и маркированной модальностью вежливости (*«I suggest…it may be received in evidence», «the clerk may be instructed to make a copy»*). Это способствует созданию атмосферы ритуализованного пространства, в котором каждая реплика приобретает дополнительный вес.

В следующем примере, как и в случае с экспертными заключениями, объективирующая роль «непосредственно наблюдаемых» вещественных доказательств не подлежит сомнению, она представляется очевидной из самой ситуации:

(3) PROSECUTOR: *Ladies and gentlemen, the facts in this case are crystal clear. In fact,* ***WCSH News, which was covering the morning's arraignment, caught Ms. Frost's actions on tape.*** (J. Picoult, #2)

Убеждающий потенциал в данном случае реализуется через топос эвиденциальности, который подразумевает эксплицитную засвидетельствованность факта как говорящим, так и аудиторией.

Помимо этого, к эвиденции также относятся показания очевидцев:

(4) DEFENSE LAWYER: *What happened on Tuesday morning?*

WITNESS: ***I called her all day long, but she wouldn't answer her phone. I went over to her place, but she wasn't there. The door was open. I went in, and her coat was hanging up and her purse was on the table. At first, I figured she might have left on a trip. But she would have told me that, and she had a test that day. I called her parents and her friends, and no one had seen her. That's when I went to the police.*** (J. Picoult, #3)

Доказательная сила подобного рода аргументов базируется на презумпции истинности пропозиции каждого из высказываний, которая, в свою очередь, основывается на *a priori* подразумеваемой правдивости показаний свидетеля, связанного обязательствами судебной клятвы («говорить правду и только правду»). В отличие от стилистически-маркированных экспертных заключений, рассказы очевидцев доступны для понимания и критической оценки непрофессиональными участниками судебного процесса. Присяжные заседатели, соизмеряя логические умозаключения свидетелей со своими собственными, встраивают их в складывающуюся в их сознании схему-образ события, которая формируется на протяжении всего процесса.

2.1.1.2 Тактика апелляции к законам и прецедентам

Судебная аргументация опирается на действующее законодательство, ссылаясь на законы, нормы права, прецеденты и иные нормативные акты. Апелляции к положениям юридических правовых актов являются неоспоримым доказательством в судебном процессе. Характерной чертой американской правовой системы является сложная и разветвленная система статутов и прецедентов – источников права. Необходимое условие профессиональной компетенции адвоката – уметь ориентироваться в этой гигантской системе и, при необходимости, подкреплять свои аргументы ссылками на авторитетные правовые источники, обладающие юридически обязывающей силой.

Чем более детализированной и предметной будет апелляция к тем или иным юридическим источникам, тем больше будет ее речевоздействующий потенциал:

(5) LAWYER: *And in particular I would point to* ***the Heller case****, which Petitioner mentions in her reply brief, pages 579 to 580.* ***The Court says there are three times in the Constitution where the word "the people" is not talking about individual rights****.* ***And the three examples the Court gives are the Preamble, Article 1, Section 2, and the Tenth Amendment****.* ***And the Court says these provisions are about reservations of power, not rights****.* ***And also the Printz and the New York v. United States cases say there is something substantive about the Tenth Amendment that is a limit separate and apart from Article 1, Section 8****.* (Bond v. United States)

Как следует из данного примера, адвокат диверсифицирует процесс доказательства, используя не одну, а целый инструментарий апелляций, логически подкрепляющих друг друга. Поскольку основной формой юридической практики Верховного Суда США является толкование конституции и ее норм, а также тех правовых коллизий, которые возникают при применении этих норм к конкретным судебным делам, решающее значение приобретает способность оратора идентифицировать причинно-следственные связи, возникающие на пересечении прецедентных решений и существующих правовых норм (*«these provisions are about reservations of power»;« not talking about individual rights»; «the Tenth Amendment is separate from Article 1, Section 8»*). Умение подвести эти связи под противоречие или наоборот, доказать их истинность, лежит в основе убедительности аргумента.

Доказательство того или иного довода путем проведения аналогии с обстоятельствами уже существующего прецедента также способствует интенсификации его аргументативной силы:

(6) LAWYER: *How can you be sure Asperger's provides an explanation of his behavior at the moment a crime was committed instead of just a fancy legal excuse? Well, in the fifties* ***the Court was involved in deciding a number of obscenity cases****.* ***Since obscenity isn't protected under the First Amendment, they had to determine whether a series of pornographic films met the legal definition of obscenity****, and so they'd screen them.<…>* ***It was in Jacobellis v. Ohio that Justice Stewart became legendary in the legal field*** *for saying that hard-core pornography was hard to define but that and I quote 'I know it when I see it.'* (J. Picoult, #3)

Американская судебная и правоприменительная практика также во многом опирается на прецеденты, выступающие регуляторами правовых отношений и обеспечивающие преемственность и сохранение юридических норм. Показательно то, что положения прецедентной практики, в отличие от сухого языка закона, не только устанавливает норму, но и объясняет ее – что предоставляет судебному оратору больший диапазон для интерпретации собственных аргументов. Так, в данном примере адвокат апеллирует к известному прецеденту, чтобы провести параллель между правовой коллизией, возникшей в рассматриваемом им деле (правовая неопределенность оценки психического расстройства: *«Asperger's: a [valid] explanation or a fancy legal excuse?»*), и аналогичным противоречием из уже существующей практики (*Jacobellis v. Ohio*). Ссылаясь на мотивировочную часть прецедента, толкующую спорный характер юридически расплывчатого понятия (*«hard-core pornography is hard to define»; «Justice <…> became legendary for saying "I know it when I see it"»*), говорящий тем самым указывает на сходство двух ситуаций. Индикаторами аргументативной интенции говорящего будут являться топосы аналогии правоприменительной практики, а также обязывающей юридической силы прецедентного решения.

Помимо этого, возможна также апелляция к установленному законом порядку процессуальных действий – например, к т.н. «Правилу Миранды» (*«все, что вы скажете, будет использовано против вас в суде»*), применяемому в момент задержания подозреваемого в преступлении:

(7) PROSECUTOR: *Your Honor,* ***Miranda is intended to prevent violations of an individual's Fifth Amendment rights purposefully by the police****; however,* ***there's nothing that requires the police to know all the inner workings of any particular individual defendant's developmental abilities.*** (J. Picoult, #3)

Ссылаясь на нормативное предназначение этого юридического требования, государственный обвинитель опровергает аргумент адвоката, настаивавшего на том, что сотрудник правопорядка не учел особенностей развития подсудимого, который был не способен понять смысл

формулировки. Своей апелляцией обвинитель свидетельствует в защиту того, что никаких нарушений процедуры задержания со стороны полицейского допущено не было.

2.1.1.3 Тактика апелляции к процедуре судопроизводства

Порядок судебного разбирательства отличается особой ритуализованностью и регламентированностью, а характер действий и их последовательность, четко очерченные законом, обеспечивают всестороннее и объективное исследование материалов рассматриваемого дела. Каждый этап судебного процесса имеет свои специфические особенности и задачи, регламентирующие процессуальные нормы производства по гражданским или уголовным делам.

От степени ориентированности в сложной схеме судебного разбирательства и умения опереться в своем доводе на то или иное положение процессуального регламента зависит речевоздействующая сила приводимых аргументов:

(8) PROSECUTOR: *She's testifying as a witness, so she will clearly be identified as the defendant's mother,* ***and as the court well knows, it is not good protocol to allow anyone other than the attorney and clients to sit at counsel table.*** *Giving her the elevated position at table awards her more importance in the eyes of the jury, and it becomes an unexplained incident that negatively impacts the State.* (J. Picoult, #3)

В данном случае государственный обвинитель апеллирует к порядку проведения судебного заседания, согласно которому никто, кроме адвоката, не имеет права находиться рядом с подсудимым во время слушаний. Далее он эксплицирует свой довод посредством апелляции к правилам объективности и беспристрастности судебного процесса, указывая на возможную субъективизацию по отношению к свидетелю со стороны защиты (*«it gives her more importance in the eyes of the jury»*) и потенциальную компрометацию позиции обвинения (*«an unexplained incident that negatively impacts the State»*). Помимо этого, обвинитель также апеллирует к самому суду в лице судьи как

высшей санкционирующей инстанции, которая следит за соблюдением регламента (используя конструкцию с семантикой эпистемической модальности *«as the court knows»* с интенсификатором *«well»*).

Представитель правосудия может также консолидировать собственную позицию путем указания на неправомочность действий противной стороны:

(9) DEFENSE LAWYER: *Your Honor, the defendant has not yet asked for bail.* ***Mr. Buckley is confused about the procedure. He cannot oppose a request until it is made.*** (J. Grisham)

В данном случае адвокат подсудимого ссылается на нарушение порядка процессуальных действий со стороны обвинителя: а именно, недопустимость оспаривать право обвиняемого на ходатайство об освобождении под залог, пока сам обвиняемый не обратился к судье с подобной просьбой. Адвокат апеллирует к необходимости соблюдения установленного регламента, одинакового для всех, что обеспечивает доказательную силу данного аргумента.

Помимо подведения под сомнение профессиональной компетентности оппонента, представитель правосудия может строить свою линию аргументации на указании на собственно владение тонкостями судопроизводства:

(10)PROSECUTOR: *Now, if the Court please, I would like to withdraw this witness temporarily in order to ask questions of another witness.* ***However, I am aware of the fact that when I start to prove admissions made by the defendant, the objection will probably be made that no corpus delicti has been established. I wish to state to the court that we are prepared to meet this objection here and now.*** (E.S. Gardner)

В данном случае, апеллируя к порядку процессуальных действий в ходе допроса свидетелей, обвинитель предвосхищает потенциальный опровергающий довод со стороны защиты об отсутствии состава преступления (*corpus delicti*) и одновременно обнаруживает перед судьей и присяжными свою профессиональную опытность и зрелость, на что эксплицитно указывает предикативная конструкция *«I'm aware [of the fact that…]»*.

2.1.2 Тактики риторической аргументации

Наряду с рациональными аргументами, использующимися для доказательства истинности утверждаемого положения, судебная аргументация также включает в себя дополнительные риторические приемы, направленные на эмоциональное, психологическое воздействие на аудиторию, создание убедительного пафоса. Эти приемы получили название «аргументов к человеку» («*argumentum ad hominem*»), или собственно риторических аргументов. Если рациональные аргументы, прежде всего, подразумевают интеллектуальный контакт, обеспечивают совпадение мнений и умозаключений, то риторические аргументы обеспечивают совпадение чувств и оценок. Предметом согласия в этом случае будут являться не только и не столько факты и истины, сколько ценностные ориентации и установки, ведь интерпретация человеком действительности всегда окрашена его онтологическим и аксиологическим опытом.

Риторические аргументы реализуются через такие модусы убедительности, как этос и пафос. Доводы к этосу обращены к тем этическим представлениям и моральным ценностям, которые закреплены в менталитете и которые признает данная аудитория. Доводы к пафосу призваны пробуждать чувства и эмоции реципиентов, давать импульс, склоняющий слушающих к целевому действию. Этос и пафос могут реализоваться в высказывании синкретично, будучи слиты в единое целое, в других случаях возможным становится выделить эмфатическую значимость одного из риторических модусов, который подчеркивает, усиливает эмоциональную направленность того или иного аргумента.

2.1.2.1 Тактика апелляции к авторитету

Апелляции к авторитету являются одним из наиболее распространенных видов риторических аргументов и предполагает использование в качестве довода ссылку на мнение какого-либо лица, которое является авторитетом в

данной области деятельности. Авторитетное лицо рассматривается как некая внешняя для говорящего инстанция, которая может быть личной и безличной: личная инстанция представляет собой некий определенный источник, конкретное лицо, обладающее индивидуальным разумом; в качестве безличной инстанции функционируют такие неопределенные источники суждения, как мнение или интересы сообщества, народная мудрость и другие [Волков, 2001].

В судебном процессе авторитетным будет считаться мнение эксперта-свидетеля, к квалификации и компетентности которых апеллирует представитель правосудия. Например:

(11)DEFENSE LAWYER: ***In your expert opinion****, is the separation from his mother causing Nathaniel psychological damage?*

WITNESS: *No question. In fact, the longer it goes on, the more permanent the damage might be.* (J. Picoult, #2)

В отличие от аргумента к эвиденциальным экспертным показаниям, которые устанавливают объективную истинность или ложность факта, апелляция к авторитетному мнению эксперта-свидетеля всегда субъективна. Однако компетентное мнение профессиональных участников судебного процесса, к числу которых также относятся эксперты – признанные специалисты в своей области знания, представляется убедительным для аудитории источником внешнего или внутреннего опыта, на основании которого они делают умозаключения.

В качестве авторитетной инстанции может также выступать сам судья, чьи мнения и решения обладают безусловной юридической силой:

*(12)*PROSECUTOR: *Your Honor,* ***you were the one who imposed the condition that Nina Frost not have contact with members of the district attorney's office, because you were concerned about treating her differently than other defendants****. But if you let her go without sanction, you'll be doing just that.* (J. Picoult, #2)

Как следует из данного примера, государственный обвинитель апеллирует к санкционному решению судьи, который запретил подсудимой любой

контакт с ее коллегами по профессиональной деятельности. Апелляция реализуется эксплицитно посредством персонального дейксиса, маркированного местоимением 2л.ед.ч. *«you»* и эмфатической конструкцией *«the one who…»*. В качестве подкрепляющего довода обвинитель приводит мотивировку, обосновывающую легитимность принятия подобного решения (*«you were concerned about treating her differently»*).

Апелляция к безличному авторитету может реализоваться без прямого указания на авторитетную инстанцию. В качестве источника авторитетного мнения может выступать эмпирический опыт аудитории, который непосредственно удостоверяет истинность конкретного положения вещей:

(13)PROSECUTOR: *He's legally an adult. He's responsible for his actions, isn't he?*

DEFENSE LAWYER: ***We all know*** *there's a chasm between legal responsibility and emotional capacity.* (J. Picoult, #3)

Идентифицируя себя как часть аудитории, адвокат строит свой аргумент на топосе самоочевидного, универсального знания, которое разделяют как говорящий, так и слушающие. Это тождество эмпирического опыта обуславливает аргументативную силу выдвигаемого довода и согласие аудитории с истинностью его пропозиции.

2.1.2.2 Тактика апелляции к конституционным правам и свободам

Конституция США, будучи законом, обладающим высшей юридической силой, закрепляет такие естественные и неотчуждаемые права человека, как право на жизнь, свободу, справедливость и стремление к счастью. Эти высшие ценности, являясь по своей природе нравственными, а не юридическими категориями, попадая в Конституцию, наделяются правовым статусом и приобретают обязательную силу. Они становятся обязательными для соблюдения и обеспечивают недопущение любых действий, которые нарушают или ущемляют эти права и свободы.

Апелляции к конституционным правам и свободам обладают безусловным убедительным пафосом, усиливающим речевоздействующий потенциал аргументов:

*(14)*DEFENSE LAWYER: *Jacob Hunt has* ***a constitutional right to bail****, but he also has* ***human rights****, Your Honor! If he's kept in jail much longer, I think it's going to destroy him.* (J. Picoult, #3)

В данном примере адвокат не только ссылается на гарантированное законом право быть отпущенным под поручительство (*«constitutional right to bail»*), но и на универсальные неотъемлемые права человека, принадлежащие ему от природы (*«human rights»)*, тем самым обнаруживая правовую коллизию: подсудимый решением суда был помещен под арест, однако его заболевание делает пребывание невыносимым и обрекает на страдание, а потому является своего рода насилием над личностью.

Одним из основных конституционных прав, к которым апеллирует представитель правосудия в ходе судебного процесса, является право на справедливое и беспристрастное судебное разбирательство:

(15) DEFENSE LAWYER: *Your Honor, Mr. Hailey has requested that his trial be moved from Ford County.* ***The reason is obvious: the publicity in this case will prevent a fair trial. The good people of this county have prejudged the guilt or innocence of Carl Lee Hailey.*** *He is charged with killing two men, both of whom were born here and left families here.<…>* ***It will be impossible to find twelve people in Ford County who have not already prejudged this case.*** (J. Grisham)

В данном случае адвокат ссылается на резонансный характер рассматриваемого дела, который может помешать непредвзятости процесса – а именно, собрать коллегию присяжных, в беспристрастности которых можно было бы не сомневаться (*«it will be impossible to find twelve people…»*). Модальный предикат *«obvious»* маркирует топос очевидного и объективно существующего положения вещей, которое не подлежит сомнению, а выбор грамматической формы простого будущего времени (*«will prevent», «will be impossible»*) выражает оттенок особой уверенности в неизбежности действия.

В некоторых случаях представитель правосудия прибегает к окказиональному отождествлению конституционных прав и определенных действий, не санкционированных законом, но граничащих с защитой личных прав:

(16)DEFENSE LAWYER: *I think little girls are special. <…> I think good and decent fathers should have* ***a constitutional right to execute any pervert who touches their children***. (J. Grisham)

В своем стремлении оправдать действия подсудимого, убившего насильников своей малолетней дочери, адвокат защиты подводит мотивацию этих действий под понятие защиты таких высших ценностей, как неприкосновенность и достоинство жизни. Усилению речевоздействующего потенциала способствует использование лексических единиц с эмотивно-оценочной коннотацией *(«good and decent fathers», «[little girls are] special», «pervert»*), которые подчеркивают особый контраст между действующими лицами.

2.1.2.3 Тактика апелляции к морально-нравственным ценностям

Помимо собственно прав и свобод, закрепленных в Конституции, говорящий также может апеллировать к другим ценностным инстанциям – этическим и нравственным нормам, принятым в обществе. Они представляют стихийно сложившуюся общность ценностей, которые аккумулируют предшествующий опыт, традиции и нормы, которыми руководствуется в своем поведении определенная группа людей. Обращение к этим ценностным ориентирам способно усиливать аргументативную силу доводов, выделять тематическую значимость тех или иных смысловых компонентов.

В последнее время в США особенно актуально движение за утверждение прав меньшинств и интеграцию их ценностей в систему признанных этических норм демократического общества. Апелляция к единству и тождественности этих норм призвана подчеркнуть неделимый характер базовых человеческих ценностей:

*(17)*LAWYER: ***The intimate and committed relationships of same-sex couples, just like those of heterosexual couples, provide mutual support and are the foundation of family life in our society. If a legal commitment, responsibility and protection that is marriage is off limits to gay people as a class, the stain of unworthiness that follows on individuals and families contravenes the basic commitment to equal dignity.*** (Obergefell v. Hodges)

Как следует из примера, адвокат стремится защитить право однополых пар на создание семьи, предостерегая от двойных стандартов и дискриминационных подходов в оценке этих прав. Ценностные ориентиры, которые лежат в основе апелляции, базируются на нескольких топосах – общих местах, призванных найти точки соприкосновения внутри структуры аргумента. Во-первых, это обращение к понятию семьи как важнейшего социального института и включение в это ассоциативно-смысловое поле таких интегральных характеристик, как *«legal commitment», «responsibility», «protection»* и проведение аналогии с отношениями однополых пар, наделяемых характеристиками со смежными эпистемическими коннотациями: *«intimate and committed relationships», «mutual support», «foundation of family life»*. Во-вторых, это подведение под противоречие таких всеобщих ценностей американского общества, как равноправие и достоинство личности и дискриминирующего отношения к целому классу людей, которым отказано в доступе к этим ценностям, что заставляет их чувствовать свою ненужность (*«stain of unworthiness»*).

Еще одной важной морально-этической нормой является признание интересов ребенка как одной из высших ценностей:

*(18)*LAWYER: *Justice Sotomayor, I'm here representing the guardian who* ***represents the best interest of the child****.* ***From the child's perspective, the child really doesn't care whose fault it was*** *<…> It you rule in our favor and remand to the lower court* ***there has to be a best interest determination****, notwithstanding that the last 15 months of custody were based on a legal misunderstanding.* (Adoptive Couple v. Baby Girl)

Апелляция к наилучшему обеспечению интересов ребенка (*«best interest determination»*) является отсылкой к положению Конвенции ООН о правах ребенка, которое гласит, что в ходе любых процессуальных действиях лицо,

выносящее решения, должно в первостепенном порядке учитывать интересы ребенка. Репрезентируя себя как представителя интересов ребенка и его опекуна, адвокат, таким образом, добивается большей легитимности выдвигаемых им аргументов.

2.1.2.4 Тактика апелляции к человеку

Апелляция к личности, или собственно риторический аргумент *«argumentum ad hominem»*, актуализирует модус *«пафоса»* и рассчитан на воздействие на эмоциональную сферу слушателей, их чувства – вместо обоснования истинности довода, опоры на объективные данные. Поэтому часто этот аргумент может применяться как дополнительный довод, усиливающий рациональную аргументацию и подающий действительность в определенном эмоционально-оценочном ракурсе. Апелляции к личности, как правило, биполярные: вектор оценочности направлен либо на положительную, либо на отрицательную характеристику.

Так, апеллируя к положительным качествам своего подзащитного, адвокат формирует в аудитории определенную диспозицию по отношению к нему и служит психологическим регулятором, который модифицирует критическую оценку объективных фактов:

*(19)*PROSECUTOR: *Your Honor, given the severity of the charge we request that the defendant be held without bail.*

DEFENSE LAWYER: *Your Honor, that's ludicrous!* ***My client's a good student, a respected athlete. His family is well established in the community. He has few resources of his own; he poses no flight risk.*** (J. Picoult, #1)

Экспрессивный потенциал данного аргумента заключается в стремлении побудить аудиторию присоединиться к субъективной, личностной оценке сообщаемого высказывания, позитивизировать образ подсудимого путем актуализации таких ценностных топосов, как уважение общества (*«well established in the community»*), личные достижения (*«respected athlete», «good student»*), добросовестность (*«poses no flight risk»*). Основная интенция

говорящего – заручиться пониманием аудитории и ее солидаризацией с подзащитным.

Вторым «полюсом» апелляции к человеку является довод к отвержению каких-либо положительных характеристик:

*(20)*WITNESS: *My specialized training in psychiatry consisted of two years as a resident at the Texas State Mental Hospital. I engaged in clinical work with psychoneurotic and psychotic patients.*

PROSECUTOR: *Dr. Bass, what hospital positions do you currently hold, as of today?*

WITNESS: *None.*

PROSECUTOR: *Your Honor,* ***the State objects to this man testifying as an expert in the field of psychiatry. It's obvious he's not qualified.*** (J. Grisham)

В данном случае государственный обвинитель апеллирует к некомпетентности свидетеля-эксперта, указывая на отсутствие текущей практики в своей профессиональной области. Несмотря на то, что свидетель владеет соответствующей аккредитацией специалиста, представитель правосудия подводит под сомнение легитимность его показаний, благодаря чему у слушающих происходит актуализация эмоции неприятия и отрицательного отношения.

В некоторых случаях апелляция к человеку не столько усиливает потенциал рациональной аргументации, сколько полностью подменяет объективный «логос» субъективным «пафосом», являясь своеобразной игрой на чувствах аудитории:

(21)DEFENSE LAWYER: *<…> but on October thirtieth, ladies and gentlemen,* ***she wasn't a prosecutor. She was just Nathaniel's mother.*** *Please listen to everything. And* ***when you make your decision, don't make it only with your head. Make it with your heart.*** (J. Picoult, #2)

Как следует из примера, адвокат защиты, обращаясь к присяжным в заключительном слове, стремится пробудить в них чувство сопереживания к подсудимой, заменяя объективные доводы апелляцией к исключительной мотивации ее поступка: материнского инстинкта, который вынудил ее действовать в безрассудно, в пылу эмоций *(«she was just Nathaniel's mother»*). Адвокат надеется, что эта мотивация найдет отклик в миропонимании

слушателей и, усиливая экспрессивную нагруженность своей апелляции, оратор призывает их посмотреть на произошедшее под определенным углом зрения, а именно – не рассудком, а сердцем (*«make it with your heart»*).

2.2 Макростратегия манипулирования

2.2.1 Презумпция виновности

Антипод одной из основополагающих аксиом правосудия – презумпции невиновности – презумпция виновности является эффективным способом субъективизации процессуальных действий и ущемления прав и интересов ответчика. Внедрение презумпции виновности, которую можно выразить как «Человек виновен, пока не доказано обратное», запрещено конституционными актами многих стран, в том числе Биллем о правах в Америке. Тем не менее, *de facto* эта запретная доктрина может быть использована в качестве действенного орудия манипуляции, в ходе которой обвинитель пытается переложить бремя доказывания на сторону защиты и тем самым избежать необходимости предоставлять юридически безупречные и веские доказательства вины ответчика.

Рассмотрим один из примеров:

*(22)*PROSECUTOR: *Jess helped Jacob specifically with social skills teaching him how to engage others in conversation, how to make friends...But on Tuesday, January twelfth, Jess Ogilvy did not tutor Jacob Hunt. Instead,* ***that young man****, the same one she had treated with kindness and compassion,* ***murdered her in a brutal and vicious attack inside her own residence****.* (J. Picoult, #3)

Как мы видим, в данном случае государственный обвинитель пытается манипулировать этим основополагающим принципом уголовного судопроизводства, который уравнивает тяжущиеся стороны и обеспечивает защиту интересов обвиняемого. Форма ассертивного высказывания создает видимость истинности тезиса (*Jacob murdered Jess*), а конкретизирующие детали преступления (*brutal and vicious attack*; *inside the residence*) - видимость формально правдоподобных доказательств, не требующих

подкрепления тезиса дополнительными аргументами. Однако, как известно из контекста, данное заявление звучит во время вступительного слова стороны обвинения – что свидетельствует о том, что вина ответчика, как и объективные обстоятельства происшествия, еще не доказаны, но, тем не менее, подразумеваются обвинителем.

Если адвокат защиты уличает обвинителя в попытке сконструировать отрицательный образ ответчика, он старается пресечь эту манипулятивную тактику ответной тактикой опровержения:

*(23)*PROSECUTOR: *Your Honor,* ***given the sentence accompanying a charge of murder in the first degree****, there is certainly a flight risk.*

LAWYER: *Your Honor, the prosecution is wrongly assuming there will be a conviction!* (J. Picoult, #1)

В указанном примере обвинитель, пытаясь воспрепятствовать решению суда отпустить ответчика под залог, ссылается на ограничивающий характер отягчающих вину обстоятельств, которые квалифицируют убийство первой степени – чем вызывает обоснованное возражение адвоката, поскольку юридическую категорию преступления еще только предстоит доказать.

2.2.2 Навязывание умозаключений

Тактика навязывания умозаключений (или «инференций») является одной из имплицитных техник манипулирования, которая активизирует в сознании реципиента множественность вариативных интерпретаций действительности и предлагает одну из них как объективно существующую или потенциально возможную. Например:

*(24)*PROSECUTOR: *We believe this is a very, very strong case for the State. If the defendant is doing this poorly even before his bail hearing, Judge,* ***you can imagine how much incentive he'll have to flee the jurisdiction if you let him out now.*** (J. Picoult, #3)

В данном примере государственный обвинитель стремится убедить суд в том, что обвиняемый неблагонадежен и опасен и поспешит скрыться от правосудия при первой же возможности. Однако вместо того, чтобы ввести

означенную информацию в стандартной форме утверждения от первого лица, рискуя тем самым нарушить правила процессуального порядка (ведь адвокатская этика запрещает домысливание и спекуляцию фактами), представитель обвинения использует дейктик *"you"* (в *"you can imagine"*), который меняет референтный индекс и делает самого судью агенсом интерпретативного действия, снимая ответственность за навязанную инференцию с адресанта. Помимо этого, грамматическая форма сослагательного наклонения, в условии которого приводится довод, подкрепляющий идею деструктивного поведения ответчика в зале суда, способствует валидации следующего за этим умозаключения.

Снижению коммуникативной категоричности при попытке навязать определенную идею также способствует вопросительная форма предложения:

*(25)*JUDGE: *Ms. Sharp, what is the basis for your objection to having the defendant's mother sit at counsel table?*

PROSECUTOR: *Judge,* ***what's to prevent her from writing an entire script for Jacob and passing it to him or whispering in his ear during the course of the trial to coach him into saying or doing something inappropriate and prejudicial?*** (J. Picoult, #3)

С помощью этой тактики обвинитель как бы снимает с себя ответственность за высказывание ряда потенциально дискредитирующих предположений, спекулятивных по своей природе, оставляя право истолкования за судьей. Использование неопределенного местоимения *"something"* в сочетании с пейоративными лексемами *"inappropriate"* и *"prejudicial"* позволяет подвести к идее, что физическое присутствие матери подсудимого рядом с сыном во время слушаний может спровоцировать дезорганизацию процессуального порядка. В результате, как следует из дальнейшего диалога, судья принимает отрицательное решение и отказывает в ходатайстве адвокату подсудимого.

Одной из вариаций тактики навязывания умозаключений является ***навязывание пресуппозиций***. Под пресуппозицией понимается некий

смысловой компонент, часть плана содержания высказывания, которая является по умолчанию истинной и известна как говорящему, так и слушающему. Именно ее наличие является условием осмысленности высказывания. Эксплицитная, вербализованная часть высказывания может быть оспорена, опровергнута – она нуждается в верификации. Пресуппозиция же *a priori* является истинной, общеизвестной. Прием манипулятивного использования пресуппозиций получил название «навязывания пресуппозиций» или «ассерции, маскирующейся под пресуппозицию». Суть этого приема заключается в том, что семантическая информация, важная для адресанта сообщения, «подается им не как новое знание, требующее осознанного анализа, а как нечто само собой разумеющееся» [Баранов, 2007: 193]. Реципиент воспринимает означенную информацию некритически, сосредотачивая свое внимание на непресуппозициональной части высказывания.

Рассмотрим следующий пример:

*(26)*WITNESS: *Like I said, there isn't a causal link between Asperger's and violence.*

PROSECUTOR*: If Asperger's doesn't make someone violent**, how can it be an excuse for someone like Jacob committing a horrific act of violence?***

LAWYER: *Objection! That's prejudicial!* (J. Picoult, #3)

Мы можем видеть, как обвинитель использует в качестве мишени манипуляции психическое заболевание ответчика, синдром Аспергера, в частности – гипотезу о том, что лица с этим диагнозом отличаются демонстративным отсутствием способности к эмпатии, бесчувственностью и предрасположены к преступному поведению. Несмотря на то, что защита решительно опровергает любые попытки привязать психическое расстройство к якобы совершенному подсудимым преступлению, сторона обвинения стремится к его изобличению путем конструирования причинно-следственных связей. Это достигается при помощи помещения идеи о факте совершенного преступления в пресуппозиональный план высказывания (*"Jacob committed a horrific act of violence"*), то есть подается как нечто само

собой разумеющееся, бесспорное, не воспринимаемое критически. Внимание же слушающих заостряется на собственно интеррогативной части высказывания *("How can it be an excuse?"*). Более того, учитывая риторический характер вопроса, он ориентирован не столько на получение ответа, сколько на передачу определенной информации – притом экспрессивно окрашенной *("There is **no excuse** for Jacob committing a horrific act of violence"*).

Проанализируем еще один пример:

*(27)*PROSECUTOR: *He uses a song called "I Shot the Sheriff" as a calming technique?*

WITNESS: *It has nothing to do with the actual song. It happened to be a melody he liked, and it would soothe him when he was having a tantrum when he was little.*

PROSECUTOR: ***It certainly ties in to his obsession with violent crime, doesn't it?*** (J. Picoult, #3)

Как известно, отличительным свойством пресуппозиции является то, что она, в отличие от ассерции, является бесспорной предпосылкой, которая не подвержена действию отрицания. Утвердительное ассертивное предложение *"It (certainly) ties in to his obsession with violent crime"* содержит те же пресуппозицию, что и отрицательное *"It doesn't tie in to his obsession with violent crime"*, а именно: *"He is obsessed with violent crime"*. Именно эта характеристика пресуппозиции делает ее удобным инструментом речевого манипулирования. Ведь реальной ассерцией в этом случае является идея о предрасположенности обвиняемого к совершению тяжкого преступления, однако здесь она подается под видом презумптивного компонента, в то время как привязка песни с говорящим названием, которую так любит ответчик, к его преступным наклонностям – лишь отвлекающий маневр.

2.2.3 «Чтение в сердцах»

За недолгое время существования суда присяжных адвокаты успели выработать множество способов манипуляции и механизмов давления на заседателей. Несмотря на то, что закон недвусмысленно предостерегает

присяжных от оценки фактов и умозаключений, которые могут сложиться под воздействием заранее сложившего мнения и опыта, тем не менее, это как раз то, что присяжные приносят с собой в зал суда, будучи представителями общественного мнения, со всеми его предрассудками, убеждениями и стереотипами мышления.

Тактики и уловки адвокатов направлены на то, чтобы эксплуатировать этот житейский и мировоззренческий опыт, манипулируя чувствами, настроениями и симпатиями присяжных заседателей.

Суть тактики «чтение в сердцах» [Рождественский, 2006: 199] заключается в том, что манипулятор (в нашем случае – адвокат или государственный обвинитель) играет роль прозорливца, проницательного и наблюдательного знатока тайных мыслей и догадок присяжных. Эти умозрительные построения, рассуждения и выводы могут быть довольно отвлеченными, намечающими только самые общие эмоциональные состояния, например: *"I can only imagine how you feel"*; *"It must be really hard for you to listen to all this"*. В то же время, говорящий может конкретизировать суть своих умозрительных предположений, подводя их к необходимой ему идее – той, к которой ему хочется привлечь внимание реципиента:

*(28)*LAWYER: *You've heard a lot about it these past few days … and* ***I bet you've thought, So what?*** *Not being comfortable in new situations, wanting to do things the same way every day..You* ***might be thinking that Jacob doesn't fit your impression of a person with a diagnosable neurological disorder.*** *He's smart, he doesn't look crazy in the colloquial sense of the word <…> If you spend some time with Jacob,* ***you'll probably think there's something … different about him****.* ***Something you can't quite put your finger on. He may seem odd, or quirky … but you probably also won't think of him as insane****.* (J. Picoult, #3)

В этом примере адвокат, обращаясь к присяжным, добивается их солидаризации с его подзащитным, стремясь раскрыть сложность, тернистость его жизненного пути, отягченного неврологическим расстройством. Он противопоставляет объективно присутствующие акцентуации характера молодого человека (*"odd"; "quirky"; "not comfortable*

in new situations"; "wants to do the same things every day"), однако предостерегает от проведения параллелей с экстремальной крайностью – помешательством. В высказывании говорящий использует инструменты эпистемической модальности, градуирующие степень уверенности автора в истинности пропозиции - модальные глаголы *"may", "might"*; пропозиционный предикат *"bet"* и модальное наречие *"probably"*. Это позволяет субъективировать высказывание и избежать излишней категоричности.

2.2.4 Создание иллюзии доверительного общения

От того, как сложатся отношения между профессиональными участниками судебного процесса (адвокатом и обвинителем) и присяжными заседателями, во многом зависит эффективность и исход дела. Не секрет, что и адвокат, и государственный обвинитель, искушенные в юридических тонкостях и правилах процессуального порядка судебного разбирательства, могут восприниматься отстранённо и дистантно, как представители другого мира. Поэтому так важно установить связь, психологический контакт с присяжными и создать видимость их личностной вовлеченности в процесс, дать возможность ощутить свою причастность к поиску истины.

Посмотрим на примеры:

*(29)*LAWYER: ***You know what?*** *[Jordan began, facing the jury] Three hours ago,* ***I didn't have the slightest idea what I was going to say to you all right now****. And then it dawned on me -* ***I wanted to congratulate you****. Because you've seen something very unusual today. Something surprising that never, ever makes its way into a courtroom.* ***You, ladies and gentlemen, have seen the truth****.*

<…>

Did you know I used to be a prosecutor? I was. *Worked in the same office where Ms. Delaney works now, for ten years.* ***You know why I left? Because I didn't like the idea of truth.*** *When you're a prosecutor, the world's black or white, and things either happened or they didn't.* ***I always believed there was more than one way to tell a story, to see things. I didn't think truth even belonged in a trial.*** (J. Picoult, #1)

Основная задача, стоящая перед оратором в этом примере – показать присяжным, что понятие «правды» невозможно подвести под редукционистское разделение на «белое» и «черное», «плохое» и «хорошее». Правда – это полифонический концепт, который можно рассматривать через разные призмы и каждый раз получать новый результат. Тем не менее, суд оперирует только крайними полюсами этого понятия, решая, соответствует ли доказываемое реальному положению вещей, или нет – без возможности вариативной интерпретации этой реальности. Именно эту идею и пытается донести до заседателей адвокат защиты, признаваясь им, что в душе всегда чувствовал неприязнь к столь ограниченному, однобокому взгляду на правду (*"I didn't like the idea of truth"; "I always believed there was more than one way to tell a story"*). Риторические вопросы, который говорящий задает сам себе (*"Did you know I used to be a prosecutor?"; "Did you know why I left?"*), создают иллюзию вовлеченности слушающих в мыслительный и речетворческий процесс. Иллокутивная цель этих вопросов – убеждение адресата в правильности, целесообразности рассуждений и провоцирование эмпатической реакции.

Игра на эмпатии, или эмоциональном сопереживании, также является действенным способом создания доверительных или квази-доверительных отношений. Важной характеристикой эмпатического слушания является невозможность критического восприятия реципиентами высказывания. Ведь оно основано не только на умении представить чувства и переживания другого человека, но и, сопереживая, сформировать положительное к нему отношение:

(30)LAWYER: ***Imagine for a moment the terrible pain of losing a loved one***. ***It's happened to you,*** *[Jordan said, looking at the same blue-haired lady Delaney had singled out]* ***and you!*** *[He said to a dairy farmer, with a face so creased it seemed again smooth]*. ***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, #1)

В данном примере адвокат, обращаясь к каждому присяжному заседателю по отдельности и устанавливая с ним зрительный контакт, призывает его к эмоциональному соучастию, вчувствованию во внутренний мир человека, которого постигло несчастью (апеллятивную функцию в этом случае выполняют императивы: *“Imagine the terrible pain of losing a loved one”; “Think of how you felt”*) или человека, которого клеймят как первопричину этого несчастья (*“Imagine the horror of being charged…”*). В последнем случае адвокат, конечно же, ссылается на своего подзащитного. Помимо этого, усилению речевоздействующего потенциала способствует использование слов-дейктиков: местоимения 2л. ед.ч. *“you”* (при обращении к конкретному присяжному) и местоимения 1л. мн.ч. *“we”*. Так называемое *«инклюзивное «мы»»* создает атмосферу сопричастности, солидарности и конструирует дискурс «общего дела».

2.2.5 Вопросы «от дурака»

Как уже упоминалось в предыдущем пункте, присяжные, не будучи профессиональными участниками судебного заседания, могут потерять нить мысли в водовороте витиеватых юридических формулировок и сложных терминов, не известных им научных понятий и просто замысловатых рассуждений, звучащих из уст основных протагонистов судебного разбирательства.

Опытный адвокат прекрасно осознает эту лакуну компетенции присяжных заседателей и умело пользуется тактикой переспрашивания («вопрос от дурака» - термин Ю.В. Рождественского [Рождественский, 2006: 199]), ссылаясь на тот факт, что он якобы не уловил суть высказывания и просит перефразировать озвученную мысль еше раз:

*(31)*LAWYER: *What was the assignment?*

WITNESS: *To craft an argumentative essay. I told the students to take a confrontational issue, a very hot topic, and to come down on one side of it using their own personal beliefs. They*

were required to state a thesis, find support for it, disprove the antithesis, and come to a conclusion.

LAWYER*:* ***I did almost as poorly in English as I did in art.*** *[Jordan said, full of sheepish charm]* ***Could you repeat that?***

WITNESS: *They had to take an issue, state the pros and cons, and come to a conclusion.*

LAWYER: ***Ah, I understand that much better.*** (J. Picoult, #1)

В этом диалоге адвокат, театрально обнаруживая свою непонятливость и непрофессиональное владение предметом разговора, настаивает на повторе свидетельского показания – тем самым давая возможность присяжные четче уяснить его суть.

Помимо «облегчения» содержательной нагруженности, эта тактика является действенной при необходимости еще раз проговорить ключевые смысловые звенья высказывания, на которых говорящий хочет заострить внимание слушающих:

*(32)*WITNESS: *There's a specific term for this kind of relationship. Fusion. Just like the physicists. It means that two personalities have bonded together so strongly that a whole new personality is created, and the separate ones cease to exist.*

[Jordan raised his eyebrows]

LAWYER: ***Could you run that by me again?***

WITNESS: *In plain English, it means that Chris and Emily's minds and personalities were so connected <…> they grew up so close that they couldn't function without each other. And in the case of the death of one of them, the other one literally would not be able to go on living.* ***Does that make more sense?***

LAWYER: ***It's more clear.*** *[Jordan said, smiling to the jury]* (J. Picoult, #1)

В данном случае перед адвокатом лежит непростая задача доказать жюри присяжных, что его подзащитный, которого обвиняют в убийстве его девушки, на самом деле был не способен на этот поступок. Экспертом-свидетелем выступает врач, проводивший психиатрическую экспертизу, согласно которой молодые люди были настолько душевно неразъединимы, что смерть одного из них лишила бы смысла жизни другого. Адвокат, осознавая, что это – веский аргумент в пользу его подзащитного, который мог

ускользнуть от внимания слушателей, просит повторить его еще раз, в более доступной формулировке.

2.2.6 Принцип «трех «да»

Человеческий мозг, как неоднократно подмечалось, работает инерционно. Второй раз ответить отрицательно на вопрос легче, чем в первый – то же самое верно и с утверждением. Этот прием эффективной коммуникации известен со времен Сократа, который предложил структурировать диалог таким образом, чтобы важный для говорящего вопрос предварялся двумя короткими, простыми вопросами, подразумевающими заранее предсказуемый ответ [Carnegie, 1970: 175]. Вопросы должны быть сформулированы таким образом, чтобы собеседник без раздумий ответил «да» (отсюда и условное название данной тактики – принцип «трех да»). Конечно же, вопросы должны быть также связаны единой причинно-следственной связью, иначе нестыковки в логике легко обнаружатся даже не искушенным в коммуникативных уловках собеседником.

Посмотрим на следующий пример:

(33)LAWYER: ***Rachel, did you talk to your mommy before you came to court this morning?***

WITNESS: ***Yes.***

LAWYER: ***Did she tell you what to say when you got up into this little box?***

WITNESS: ***Yes.***

LAWYER: ***And did she tell you that you needed to say that Daddy touched you?***

WITNESS: ***Yes.***

LAWYER: ***Did Mommy tell you that you needed to say that Daddy touched you?***

WITNESS: ***Uh-huh.***

[I begin to close my file on this case; I already know where Fisher's going; what he has done]

LAWYER: ***Rachel, did your mommy tell you what would happen today if you came in here and said that Daddy touched your pee-pee?***

WITNESS: ***Yes.*** *She said she would be proud of me, for being such a good girl.* (J. Picoult, #2)

Контекст, в котором происходит данный диалог, следующий: в суде ведется разбирательство по делу о развратных действиях отца в отношении своей дочери. Допрос пятилетней Рэйчел ведет адвокат подсудимого, чья цель – изобличить перед присяжными факт предвзятости показаний этого свидетеля. Как и в большинстве подобных случаев, представителю правосудия уже заранее известны некоторые обстоятельства, имеющие отношение к предстоящему допросу. Так, задавая первый вопрос, он добивается подтверждения уже известного факта. Второй вопрос (*"Did she tell you what to say..?"*) также по своему содержанию содержит в себе подсказку к определенному ответу – ведь как известно, дети подсознательно склонны отвечать утвердительно на те вопросы, в которых такой ответ уже сформирован. Третий вопрос – ожидаемое утверждение на искомый факт: мама Рэйчел намеренно проинструктировала дочку дискредитировать отца, чтобы выиграть дело. Последующие за этим четвертый и пятый вопросы служат верификации озвученного признания, причем последний уже эксплицитно вербализует догадку адвоката и обнаруживает факт попытки манипуляции свидетельскими показаниями со стороны третьего лица.

Данная тактика может использоваться и при допросе взрослого свидетеля:

(34)DEFENSE LAWYER: *You didn't test Emily's hands at the scene of the crime, and you didn't test her on the way to the hospital.* ***Could someone have touched Emily's hands during the trip from the crime scene to the hospital?***

WITNESS: ***Yes.***

DEFENSE LAWYER: ***Such as medics, or uniformed officers?***

WITNESS: ***Either would be possible***.

DEFENSE LAWYER: ***In the emergency room might she have been swabbed down, since there were no instructions otherwise?***

WITNESS: ***Yes.***

DEFENSE LAWYER: ***So you're saying any number of people might have tampered with important evidence before you got around to collecting it from Emily's hands?***

WITNESS: ***Yes.*** (J. Picoult, #1)

В отличие от предыдущего примера, в данном случае адвокат не просто задает вопросы с заранее подразумеваемым ответом (ср. *“did she tell you that you* ***needed to say****...”*), чтобы добиться простого и вполне ожидаемого утверждения со стороны адресата, а формирует вариативную интерпретацию ситуации, представляя ее с другого ракурса. В частности, говорящий стремится доказать факт халатности, допущенной при процессуальных действиях, выявление которого смогло бы склонить чашу весов в его пользу. Для этого он формулирует вопросы таким образом, чтобы сконструировать альтернативную точку зрения, с которой бы согласился допрашиваемый свидетель, указывая на определенные уязвимости и несоответствия в ранее озвученной теории (*“you didn’t test Emily’s hands”; “there were no instructions”; “someone might have tampered with evidence”*). Данный способ реализации тактики, очевидно, наиболее успешен в ситуации со взрослыми участниками процесса, которые могут идентифицировать факт манипулирования, если формулировка вопросов будет эксплицитно форсировать желаемый ответ, а не содержать более имплицитно выраженную альтернативную версию.

2.2.7 Наводящие вопросы

Задавать наводящие вопросы свидетелям в ходе прямого или перекрестного допроса, как известно, не разрешается – что тем не менее не мешает этой тактике быть одной из самых популярных в репертуаре адвокатов и обвинителей. Согласно процессуальным правилам судебного разбирательства, председательствующий обязан признавать недопустимыми и отклонять любые вопросы, в которых завуалирован желательный для спрашивающего ответ. Однако на практике это происходит далеко не всегда и «извлеченную» таким образом информацию можно использовать для манипулирования мыслительной деятельности реципиента в нужном направлении.

Чаще всего наводящие вопросы используются представителем правосудия для того, чтобы навести своего свидетеля на мысль, которая имеет для его

позиции первостепенную важность, даже если доказательственное значение этой информации ничтожно:

*(35)*PROSECUTOR: *So* ***would you say the defendant was very careful with how she aimed that weapon*** *at Father Szyszynksi?*

LAWYER: *Objection!*

JUDGE: *Sustained.* (J. Picoult, #2)

Цель государственного обвинителя в данном случае – доказать, что подсудимая совершила убийство не в эмоциональном порыве, но предумышленно и хладнокровно (этот смысл здесь передан сочетанием прилагательного и наречия-интенсификатора *"very careful"*) – что позволило бы квалифицировать преступление как убийство с отягчающими обстоятельствами.

В следующем примере обвинитель использует в качестве инструмента манипуляции предвзятое мнение свидетеля по отношению к подсудимому:

(36)PROSECUTOR: ***Do you believe that Chris could have been violent toward your daughter?***

LAWYER: *Objection! This witness is biased.*

PROSECUTOR: *Biased! The woman's child is dead and buried. She can have any bias she pleases.*

PROSECUTOR: ***Do you believe that Chris could have been violent toward your daughter?***

WITNESS: *I think he killed her.*

LAWYER: *Objection!*

PROSECUTOR: *You think he killed her…[Barrie restated, letting Melanie's words settle, a gauntlet thrown]* (J. Picoult, #1)

Как видно из данного примера, государственный обвинитель допрашивает мать девушки, якобы убитой подсудимым. Представитель правосудия знает позицию своего свидетеля, но ему необходимо, чтобы ее ответ был услышан присяжными. Чтобы завуалировать свою интенцию, говорящий использует оценочно-окрашенное прилагательное *"violent"*, которое тем не менее имлицирует факт убийства, а также глагол эпистемической субъективной

модальности *“believe”*. Несмотря на неоднократные протесты со стороны защиты, обвинитель добивается искомого признания – которое, без сомнения, окажет глубокое воздействие на присяжных.

2.2.8 Рефрейминг

Рефрейминг (от англ. *reframe* – вставлять в новую рамку; по-новому формулировать) – понятие, которое сравнительно недавно пришло в лингвистику из психологии. В его основе лежит гипотеза субъективности отношения человека к окружающему миру и возможности рассмотрения любого события под разными углами зрения. В лингвистике синонимами рефрейминга выступают такие понятия, как «концептуальное моделирование» (фрейминг) [Голубева, 2016]; «мифологизация» [Карпова, 2014]; «вариативная интерпретация действительности» [Гусева, 2006]. Все они тесно связаны с конструированием субъективной реальности, в которой «фреймы» или различные ценностные, когнитивные, идеологические, культурные категории способны успешно задавать определенные параметры интерпретации.

Моделирование таких параметров становится возможным благодаря способности языковой системы описывать одни и те же фрагменты действительности разными способами. Значимое варьирование – или выбор из множества языковых средств именно таких, которые содержат необходимые говорящему коннотативные и ассоциативные оттенки – представляет собой эффективный инструмент манипулирования и моделирования ситуации действительности в нужном для адресанта направлении.

Так, одним из способов актуализации фрейма «конфликтность» является выбор лексемы, коннотирующей такие отрицательные ассоциации, как агрессивность и буйство:

*(37)*PROSECUTOR: ***How many officers*** *did it take* ***to wrestle her to the ground****?*

WITNESS: *She* ***dropped to the ground****. [The detective corrects] Four bailiffs dropped on top of her.* (J. Picoult, #2)

Описывая ситуацию задержания подсудимой, обвинитель пытается создать образ неуправляемой, агрессивно настроенной преступницы – эти смысловые компоненты заключены в сочетании глагола *"wrestle"* с квантификатором *"how many"*, которое моментально создает необходимую умозрительную картину. Свидетель, однако, моментально декодирует имплицитный смысл сообщения, и уточняет детали случившегося, что в корне меняет семантический вектор.

Еще одним способом реализации рефрейминга может стать такой прием, как «проталкивание идей» - когда говорящий пытается внедрить в когнитивную систему участников процесса какую-либо идею, которая способна оказать влияние на понимание ими дела и спровоцировать необходимую реакцию:

*(38)*PROSECUTOR: *Was there anything else you found at the scene of the crime?*

WITNESS: *We found a bottle of Canadian Club. Liquor.*

PROSECUTOR: ***Ah . . . underage drinking.*** *(Barrie said, smiling)*

WITNESS: *[The detective grinned, to] It wasn't my biggest concern at the time.*

LAWYER: ***Objection! Your Honor, if there was a question somewhere in there, I missed it.*** (J. Picoult, #1)

В данном примере обвинитель, получив информацию о найденном на месте преступления алкогольном напитке, сразу же пытается сконструировать факт употребления алкоголя несовершеннолетними подростками, и в дальнейшем развивает эту теорию как основную причину трагического случая. Эту теорию поддерживает и свидетель стороны обвинения – офицер полиции. Однако адвокат защиты в ходе перекрестного допроса вынуждает его признать несостоятельность этой гипотезы, тем самым идентифицируя попытку манипулирования и своевременно реагируя на нее:

*(39)*LAWYER: *And the legal level for driving in this state is what, Detective?*

WITNESS: *.08.*

LAWYER: *What was Emily's, again?*

WITNESS: *I told you, .02.*

LAWYER: *Considerably less than the legal limit for driving while intoxicated.* ***Would you say that she was drunk, then?***

WITNESS: ***Probably not.*** (J. Picoult, #1)

От тактики навязывания умозаключений «проталкивание идей» будет отличаться тем, что в первом случае манипулятор создает квази-логическую связь, с помощью которой он выводит следствие из определенной посылки, а во втором эта связь отсутствует и идея спонтанно включается в речевую интеракцию.

2.2.9 Дискредитация

Использование тактики дискредитации связано различием в ролевых статусах участников судебного дискурса, для которых характерны асимметричные отношения «вышестоящий-нижестоящий». Стратегическое планирование речевых ходов в данной ситуации подчинено стремлению к негативизации, или понижению статуса оппонента – с одной стороны, и позитивизации, или повышению собственного статуса – с другой (см. тактику апологизации, п. 2.2.10). В основе этой оппозиции лежит универсальная бинарная коммуникативная категория «свой-чужой», которая определяет интенциональность речевого поведения коммуникантов.

В судебном процессе умение обеспечить доверие присяжных заседателей к показаниям свидетеля является залогом консолидации собственной позиции. Поэтому в ходе прямого допроса свидетеля сторона, которая его пригласила для дачи показаний, стремится подтвердить их достоверность в глазах коллегии присяжных, а противная сторона – подвести под сомнение компетентность свидетеля и обнаружить несостоятельность его показаний.

Посмотрим на один из примеров:

(40)LAWYER: *You Honor,* ***that woman*** *has a* ***blatant disregard for rules****, and clearly,* ***this***

isn't the first time*! <…> Moreover,* ***the state has no physical evidence and no witnesses****. All Ms. Frost has, in fact, is a child with* ***a mother who's hell-bent on destroying her estranged husband****.* (J. Picoult, #2)

Как видно из данного примера, адвокат подсудимого, в отношении которого заведено уголовное дело, стремится дискредитировать свидетеля стороны защиты – а именно, жену обвиняемого. Делает он это при помощи эксплицитно вербализованной инвективы, направленной на ее личностные характеристики, используя пейоративные лексемы *"blatant disregard"*, *"hell-bent on destroying her husband"* и указывая на склонность к рецидивизму (*"this isn't the first time"*), что вместе создает образ агрессивно настроенной правонарушительницы. Маркер чуждости *"that (woman)"* усиливает дерогативный потенциал. Помимо этого, адвокат указывает на отсутствие веских доказательств у государственного обвинителя, что также компрометирует его позицию в глазах наблюдателей.

В следующем примере, помимо дискредитации подсудимого, обвинитель использует тактику прямой адресации к жюри присяжных, апеллируя к таким нравственно-этическим ценностям, как справедливость и ответственность:

*(41)*PROSECUTOR: *Ladies and gentlemen, my name is Barrie Delaney, and I'm here to represent the State of New Hampshire.* ***I want to thank each one of you*** *for taking on* ***a very important job****. 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****. 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, #1)

Мы видим, что представитель правосудия добивается солидаризации присяжных с ее позицией, связывая понятие справедливости, высшей конституционной и моральной ценности, которой присяжные должны руководствоваться в своей важной и ответственной работе, с обвинительным вердиктом (*"justice means finding that man guilty of murder"*). Маркеры чуждости *"that (man)", "that fancy jacket", "that nice blue tie"* когнитивно и аксиологически дистанцируют ответчика от лагеря «своих». Контраст

помещения положительно-окрашенных прилагательных (*“fancy jacket”, “nice blue tie”*) в дерогативный контекст усиливает экспрессивный потенциал дискредитации.

2.2.10 Апологизация

В судебном процессе обеими сторонами движет стремление к самопрезентации, или повышению собственного положительного имиджа в глазах наблюдателей. Тактика апологизации подчинена стремлению изменить ценностные установки слушателей путем формирования определенного эмоционального настроя по отношению к объекту высказывания. К примеру, говорящий может взывать к сочувствию и состраданию аудитории, создавая чрезвычайно субъективизированный, пристрастный, но положительный образ:

(42)WITNESS: *Jacob has* ***an amazing, dry sense of humor****. He's* ***the smartest person I know****. And if I want someone to keep me company when I'm running errands or unloading the dishwasher or just taking a walk,* ***he's quick to volunteer****.* ***He'll do anything I ask him to do****.* ***And he'll also not do something, if I ask****. I'm probably* ***the only mother who's never had to worry about her son*** *doing drugs or drinking underage. All the things that make him* ***a perfect kid****, that's what makes him* ***different from the average kid****. All his life, Jacob's* ***wanted to fit in with his peers****, and all his life,* ***I've watched him be teased or turned down****.* (J. Picoult, #3)

Как следует из данного примера, свидетель – мать подсудимого – стремится выставить акцентуации его характера в определенном ракурсе, рельефно очерчивая индивидуальные особенности. Экспрессивность высказыванию придает использование лексики в превосходной степени, интенсифицирующей желаемые коннотации и конструкций с узуальной суперлативной семантикой (*“the smartest person”; “the only mother who's never had to worry”; “a perfect kid”; “he'll do anything”; “all his life he wanted to fit in”*). Перлокутивный эффект высказывания, безусловно, направлен на присяжных и интенсифицируется благодаря контрастивному сопоставлению слов с положительными и пейоративными компонентами значения (*“quick to*

volunteer"; "amazing, dry sense of humor"; "teased or turned down"), которые вместе создают образ достойной, но уязвимого человека, достойного особенного к нему отношения.

Тактика апологизации может реализоваться не только с помощью митигативной оценочной лексики, положительно характеризующей образ участника судебного процесса, но и посредством средств языковой экспрессии:

*(43)*LAWYER: *Mr. Buckley, let me explain it this way. If I was the sheriff,* ***I would not have arrested him****. If I was on the grand jury,* ***I would not have indicted him****. If I was the judge,* ***I would not try him****. If I was the D.A.,* ***I would not prosecute him****. If I was on the trial jury,* ***I would vote to give him a key to the city****, a plaque to hang on his wall, and* ***I would send him home to his family****. And, Mr. Buckley, if my daughter is ever raped,* ***I hope I have the guts to do what he did****.* (J. Grisham)

В данном случае позитивизация образа подсудимого достигается прежде всего за счет экспрессивного потенциала параллельных синтаксических конструкций, в которых зеркально отражаются грамматическая и семантическая структуры. Помимо этого, расставить смысловые акценты и усилить ритмико-мелодическую экспрессию высказывания помогает анафорический повтор союза *"if"* в начале каждого предложения. Адвокат ставит себя на место каждого из представителей судебной власти и объясняет, что бы он сделал или не сделал на их месте. Выбор грамматической формы – сослагательного наклонения – способствует косвенной передаче интенции побудительности, желательности некоего события.

2.3 Макростратегия суггестии

2.3.1 Тактика нарративного моделирования

События и факты сами по себе являются лишь исходным функциональным материалом для дальнейшего отбора – отбора, который наделяет историю определенной онтологической характеристикой и задает прагматическую цель. «Что бы там не говорили комментаторы, судебный

процесс – это борьба не двух соперничающих адвокатов, а двух соперничающих историй. Присяжным необходима история, в рамки которой они смогут органично вписать те доказательства и свидетельские показания, которые нескончаемым потоком проносятся мимо них» - так говорил выдающийся американский адвокат Дж. Кокран [Hale Starr, McCormick, 2016: 25-4]. В этой связи представляется актуальным суггестивный потенциал нарративной обработки элементов событийного ряда, который способен косвенно модифицировать когнитивные схемы реципиентов, ориентируя их в нужном направлении благодаря определенному композиционно-содержательному структурированию.

Авторы зарубежных исследований по судебной коммуникации, говоря о реконструкции деталей события, используют термин *«storytelling»* (или *«persuasive storytelling»*) и отмечают, что в контексте судебного процесса происходит вариативная интерпретация данного события с позиций тех или иных участников [Cotterill, 2003: 6]. Эффективность воздействия будет определяться тем, насколько пространственно-временное и ценностное соположение событийных элементов сможет повлиять на ракурс видения реципиентами этого события.

Вступительное и заключительное слово, будучи монологическими по своей природе, лежат в основе конфликтующих нарративов, создаваемых стороной защиты и стороной обвинения. Так, например, вступительное слово предоставляет возможность оратору сфокусировать внимание аудитории на ключевых звеньях предстоящих показаний свидетелей, что создает определенные ориентиры, которыми слушающие будут руководствоваться в процессе наблюдения за разворачивающимися событиями:

(44)PROSECUTOR: *Ladies and gentlemen,* ***you'll hear from Detective Anne-Marie Marrone***. ***She will tell you that*** *we have the gun, with the defendant's fingerprints all over it.* ***You'll hear the county medical examiner say that*** *the angle of the wound would make it virtually impossible for Emily to have pulled the trigger herself.* ***You'll hear from a jeweler in town that*** *Emily had bought a five-hundred-dollar watch to give to Chris for his birthday, which*

was the month after she died. And both ***a friend of Emily's and her own mother will tell you that*** *Emily was not suicidal.* (J. Picoult, #1)

Мы видим, что в данном примере государственный обвинитель предвосхищает ту ключевую информацию, которая будет в последующем озвучена в ходе свидетельских показаний. Для этого говорящий использует параллельные синтаксические конструкции с грамматической формой простого будущего времени, которые вступают в ритмические отношения и способствуют актуализации прагматически маркированной информации, а именно – собственно содержания конкретных доказательств. Подобная тактика повышает вероятность того, что в нужный момент присяжные вспомнят о заданных заранее ориентирах и сосредоточат особенное внимание на уже упомянутых фактах.

Не менее эффективным окажется и заключительное слово, если в нем представитель правосудия вновь привлечет внимание присяжных к необходимым элементам смысла:

(45)PROSECUTOR: ***You've seen the physical evidence*** *- which is the one thing that hasn't changed during the course of this trial.* ***You've heard Detective Marrone say that*** *Chris's fingerprints were on the gun;* ***you've heard the medical examiner say that*** *the trajectory of the bullet through Emily's head indicates that someone shot her;* ***you've heard him give evidence*** *of Chris's skin beneath Emily's fingernails and bruises on Emily's wrist incurred during a struggle. But perhaps more importantly,* ***you've heard Chris Harte say that*** *he shot Emily Gold. By his own admission, he killed her.* (J. Picoult, #1)

Здесь мы наблюдаем, как композиционно-содержательная структура заключительного слова практически зеркально, за несколькими исключениями, повторяет структуру вступительного слова – что позволяет подытожить услышанное и вычленить из него те ключевые компоненты, на которые говорящий хочет вновь обратить внимание аудитории и таким образом стимулировать их ответную реакцию.

Зачастую представитель правосудия эксплицитно апеллирует к вниманию присяжных, стремясь привлечь его к определенным смысловым связям, которые пронизывают нарративную структуру всего высказывания:

(46)DEFENSE LAWYER: *Ladies and gentlemen, there's been a lot of evidence produced here about how Jess Ogilvy died. We're not disputing that evidence.* ***But if you've been paying attention at this trial, you also know that you can't judge this book by its cover.*** *<…>* ***I'm not going to ask you to excuse him for Jess Ogilvy's death****, we grieve with her parents for that loss. However,* ***I am going to ask you to take the information you've been given about Jacob and his disorder****, so that when you question whether he was criminally responsible at the time of Jess's death, whether he understood right from wrong in that moment the way you understand right from wrong,* ***you will have no choice but to answer no****.* (J. Picoult, #3)

В данном случае адвокат защиты пытается внушить присяжным идею множественности интерпретаций действительности, проводя квазилогическую причинно-следственную связь между перцепцией фактов и результирующей оценкой этих фактов. Эта окказиональная связь (*«if you've been paying attention, you know that…»*) актуализирует суггестивную интенцию говорящего, которая задает определенную когнитивную установку: несмотря на дискредитирующие доказательства против подсудимого в ходе процесса было предоставлено достаточно смягчающих вину доказательств, которые позволяют расценивать контекст преступления с совершенно другого ракурса. Даже если до этого момента удельный вес этих доказательств казался присяжным незначительным, призыв адвоката заставит их задуматься, не упустили ли они каких-либо важных деталей, и, возможно, пересмотреть свою оценку. Адвокат далее, не оспаривая факт вменяемого в вину преступного деяния, вновь акцентирует внимание аудитории на исключительных личных обстоятельствах подсудимого (его заболевание) и создает иллюзию отсутствия альтернативного выбора (*«you will have no choice but to answer no»*), что способствует еще большей интенсификации прагматической цели.

Структурируя нарратив, говорящий осуществляет своеобразный монтаж элементов событийного ряда, которые не только воспроизводят факты, но и создают желаемый образ и ракурс видения события:

(47)PROSECUTOR: *The defense is going to try to play on your emotions, and tell you that*

this was a botched double suicide. That's not what happened. Let me tell you what did. <...> ***On the night of November 7th, at 6 p.m., Christopher Harte went into the locked gun chest in the basement of his house and took out a Colt.45 revolver. He put it in his coat pocket and picked up his girlfriend. He took her to the carousel on Tidewater Road. The defendant also brought liquor. He and Emily got drunk, had sex, and then, while the defendant still had Emily in his arms, he took out the gun. After a brief struggle, Christopher Harte put the barrel of that revolver up to Emily's right temple and shot her.*** (J. Picoult, #1)

Нарративная структура события, как следует из примера, создается посредством разложения определенного отрезка действительности на последовательность отдельных событий. Помимо непосредственной реконтекстуализации (т.е. воссоздания) события, здесь мы имеем также деконтекстуализацию, или изъятие события из его непосредственного контекста *(«recontextualising»*, *«decontextualising»* - термины Д. Идс; [Eades, 2007: 12]). При деконтекстуализации в текст повествования включаются только те детали и факты, которые будут соответствовать прагматической интенции говорящего: сформировать у аудитории определённую схему события. В данном случае обвинитель прибегает к «упреждающему удару», дискредитируя еще не озвученную позицию стороны защиты (*«that's not what happened»*), после чего следует его собственная нарративная обработка события. При подобной стратегической селекции информации говорящий создает темпоральные и логические связи, которые звучат абсолютно естественно для слушающих, а смысловые пропуски оказываются незаметны, в результате чего такая аранжировка фактов выстраивается в четкую схему, закрепляющуюся в сознании реципиентов.

«Отрепетированный» нарратив свидетеля также является эффективным способом внедрить в сознание адресата некую идею благодаря стратегически смоделированной схеме интеракции:

(48)DEFENSE LAWYER: *Since we're not nearly as familiar as you are with the phenomenon of teen suicide, could you just give us a general overview?*

WITNESS: <…> ***Imagine a troubled teenager with a problem. His parents brush him off, because they either don't want to accept that their child is upset or don't have time to***

listen. And in response, the teenager thinks, "Oh, yeah? Well, watch what I can do". And he kills himself. <…>

DEFENSE LAWYER: *Is there a percentage breakdown for male versus female suicides?*

WITNESS: ***Girls try to kill themselves three times more frequently than boys, but boys succeed far more often.***

DEFENSE LAWYER: ***Really?*** *[Jordan feigned amazement. In reality, he and Dr. Karpagian had fine-tuned this testimony for hours the previous week] Is there a certain type of teenager that is more likely than another to kill him- or herself?*

WITNESS: ***That's the intriguing thing.*** <…> ***There is no real socioeconomic profile to suicidal teens.*** (J. Picoult, #1)

В данном примере номинальным адресатом является адвокат защиты, который задает вопросы и получает ответы по заранее спланированной схеме (о чем свидетельствует авторская ремарка *«they had fine-tuned the testimony»*). Фактический адресат – присяжные заседатели, чье внимание искусно направляется нарративной динамикой от одного смыслового компонента к другому, формируя определенные ассоциативные связи. Цель адвоката в данном случае - задать определенные ориентирующие схемы, которые косвенным путем будут менять ракурс видения реципиентов. Так, прагматически маркированная лексика позволяет создать образ эмоциональной и психологической дистантности в семье, которая способствует развитию суицидальных настроений (*«troubled teenager»; «parents brush him off»; «don't want to accept/listen»*). Следующие за этим вопросы предваряют заранее условленные ответы свидетеля, в которых содержатся необходимые компоненты смысла: для версии адвоката защиты чрезвычайно важен тот факт, что именно девушка была инициатором попытки суицида, а также то, что эту попытку невозможно было предугадать.

2.3.2 Тактика реитерации

Как отмечают исследователи суггестии, эффект внушения достигается, помимо прочего, при многократном повторении целевой информации [Болтаева, 2003; Зелинский, 2008]. Дублирование компонентов сообщения

способствует появлению дополнительной семантики. В условиях, когда повторяемость единиц однотипной семантики превышает норму (например, когда последующие единицы того же синтагматического ряда не несут никакого нового содержания), прагматически значимым становится сам факт редупликации компонентов сообщения [Болтаева, 2003: 9]. По мнению Ф. Мейера, реитерация создает особый нарративный ритм, а повторяемые ключевые компоненты смысла откладываются в подсознании реципиентов [Meyer, 2014: 199].

Посмотрим на пример:

(49)DEFENSE LAWYER: *In ten years, Detective, how many homicides have you worked on?*

WITNESS: ***Two.***

DEFENSE LAWYER: ***Two.*** *[Jordan repeated]* ***Two homicides.*** *[He wrinkled his brow]* ***This is the second?***

WITNESS: *Correct.*

DEFENSE LAYWER: *So* ***you've only worked on one*** *before this?*

WITNESS: *Yes.*

DEFENSE LAWYER: *Well, then, why did they pick you to be in charge of this investigation?*

WITNESS: *It's a small department, and I'm the head detective. It falls to me.*

DEFENSE LAWYER: *So.* ***It's your second murder.*** *[He said, stressing the utter lack of this expert's expertise]* (J. Picoult, #1)

В данном примере происходит актуализация количественной семы, выраженной числительными *«two»*, *«one»*, и *«second»*. На первый взгляд, эти нейтрально-маркированные лексические единицы выступают в качестве информативных элементов, однако их повторная репрезентация создает внутритекстовую ассоциативную связь и образует некоторый сверхсмысл, который невозможно извлечь из каждого слова-информемы в отдельности, но который актуализируется только в контексте. Прагматическая интенция суггестора – создать образ некомпетентного свидетеля-эксперта, однако ввиду недозволенности прямого указания на недостаточность профессионального опыта, говорящий достигает цели косвенным способом,

путем создания ассоциативной связи *«one homicide/two homicides/second murder» - «lack of expertise»*.

Помимо собственно лексического повтора возможно также перифрастическое дублирование прагматически значимых смысловых групп, вариативное воспроизведение которых способствует вычленению из общего потока речи определенных сем, в которые суггестор вкладывает особый смысл. Повторяемость речевых стимулов заставляет суггерендов соотносить смысл этих ассоциативных коррелятов с другими соответствиями и противопоставлениями внутри текста, что создает прагматическую многослойность:

(50)LAWYER: *Ah. You found* ***Emily's fingerprints on the top of the gun****. And you found* ***Chris's fingerprints around here, on the bottom.***

WITNESS*: That's right.*

DEFENSE LAWYER: *But you found* ***no conclusive fingerprints on the actual trigger*** *of the gun?*

WITNESS: *No, we did not.*

DEFENSE LAWYER: *So* ***the fingerprints can get smudged by newer fingerprints****?*

WITNESS: *Yes.*

<…>

DEFENSE LAWYER: *If I pick up this gun and fire, and then you pick it up and fire, is it* ***possible that my fingerprints would not show up on that trigger****?*

WITNESS: *Maybe not.*

DEFENSE LAWYER: *So is it possible that Emily pulled the trigger, and then when Chris picked up the gun* ***he erased****, if you will,* ***her original fingerprints****?*

WITNESS: *It's possible.*

DEFENSE LAWYER: *Let me recap: Even though* ***Emily's fingerprints were not identified on the trigger*** *during your testing, Detective Marrone, can you say without a doubt that she never touched that trigger?*

WITNESS: *No.* (J. Picoult, #1)

Суггестор – адвокат защиты – преследует цель дискредитировать позицию обвинителя, который настаивает на том, что подсудимый был единственным,

кто держал в руках орудие убийства, а потому его виновность не вызывает сомнений. Непосредственно перед данным эпизодом перекрестного допроса свидетель со стороны обвинения представил результаты баллистической экспертизы, которые на первый взгляд подтверждали позицию обвинителя. Адвокат, осознавая наличие определенных расхождений в экспертном заключении, а также то, что присяжным сложно разобраться в профессиональных тонкостях работы экспертов, стремится обнаружить эти несоответствия перед аудиторией путем вариативной реитерации информативных элементов. Свидетель, в отношении которого ведется перекрестный допрос, является лишь формальным адресатом высказываний, в то время как фактическим адресатом выступают присяжные, чьи внутренние установки адвокат пытается имплицитно модифицировать путем обнаружения новых смысловых компонентов. Эту функцию выполняют повторные номинации, которые выстраивают ассоциативную связь внутри текста путем повторной репрезентации контекстуальных синонимических групп (*«no conclusive fingerprints», «fingerprints can get smudged», «fingerprints would not show up», «fingerprints were erased»*). Эффект внушения, таким образом, достигается путем актуализации подтекстовой информации, а именно – невозможности признать экспертное заключение безусловно неопровержимым доказательством.

2.3.3 Тактика предоставления недопустимых доказательств и провокации

Судебно-процессуальный порядок допроса свидетелей запрещает использование недопустимых доказательств и провокационных вопросов или комментариев, в которых содержатся отсылки к неприемлемой информации. Однако, как неоднократно отмечается в исследованиях по судебной коммуникации, использование подобных «запрещенных приемов» может стать эффективным орудием скрытого психологического воздействия в руках говорящего [Tanford, 1990; Gold, 1987]. Присяжные склонны обращать особое внимание на косвенное утверждение каких-либо фактов адвокатом во

время допроса свидетелей – например, провокационные вопросы, задаваемые жертве насилия о его или ее личной интимной жизни. Присяжные заседатели делают умозаключения на основании имплицированного в вопросе утверждения – жертва сама спровоцировала насилие. Это явление получило название «эффекта пристрастия», который достигается путем внушения компрометирующей информации [Gold, 1987: 6].

Одним из наиболее распространенных недопустимых доказательств является указание на прежние судимости, приводы и иные сведения об уголовном прошлом. В напутственном слове судья инструктирует присяжных о том, что любые факты о криминальном прошлом не могут быть использованы в качестве доказательств вины. Однако тем самым судья непреднамеренно внушает присяжным идею, что подсудимый на самом деле ранее привлекался к уголовной ответственности (даже если это не так), а потому имеет криминальные наклонности – что существенно меняет их внутреннюю установку по отношению к обвиняемому. Когда представитель правосудия вновь обращается к «запретной» теме, он активизирует эту установку в сознании наблюдателей:

(51)DEFENSE LAWYER: *Mrs. Cobb,* ***is it true that your son was convicted of selling marijuana?***

PROSECUTOR: *Objection! The criminal record of the victim is inadmissible!*

JUDGE: *Sustained.*

DEFENSE LAWYER: *Thank you, Your Honor. [Jake said, as if Noose had done him a favor]* (J. Grisham)

Несмотря на то, что протест обвинителя принимается судьей, адвокат достигает своей прагматической цели, а именно – некритического восприятия реципиентами компрометирующей информации, которая вызывает определенное эмоциональное состояние и стимулирует реакцию предубеждения, что и обуславливает суггестивный эффект.

Помимо фактов из уголовного прошлого, представитель правосудия может воспользоваться обстоятельствами, которые имеют непосредственное отношение к рассматриваемому делу:

(52)DEFENSE LAWYER: ***Is it true, Sheriff, that Pete Willard signed a written confession in...***

PROSECUTOR: *Objection! Objection! Your Honor! That's inadmissible and Mr. Brigance knows it.*

JUDGE: *Sustained.*

PROSECUTOR: *I ask that the question be stricken from the record and the jury be instructed to disregard it.*

DEFENSE LAWYER: *I'll withdraw the question. [Jake said to Buckley with a smile]* (J. Grisham)

В данном примере адвокат ссылается на письменное показание, в котором молодой человек (Пит Уиллард) признается в совершении насилия над несовершеннолетней девочки. Хотя непосредственным обвиняемым в судебном процессе является отец пострадавшей девочки, убивший ее насильника, адвокат защиты стремится напомнить присяжным, что Уиллард сознался в жестоком преступлении, и тем самым дискредитировать его образ как жертвы в этом процессе. Как и в предыдущем примере, озвучивание компрометирующих сведений вызывает протест противной стороны, которая просит вычеркнуть эту информацию из судебной стенограммы и призывает присяжных проигнорировать дискредитирующие факты *(«I ask that the jury be instructed to disregard it»*). Однако данный ход лишь акцентирует внимание присяжных на озвученной информации и, как следует из авторской ремарки (*«Jake said with a smile»*), способствует реализации интенции адвоката.

В следующем примере адвокат использует прием провокации, задавая неожиданный вопрос свидетельнице, чей сын изнасиловал малолетнюю дочь его подзащитного, впоследствии застрелившего преступника:

(53)DEFENSE LAWYER: *You say your son was twenty-three when he died?*

WITNESS: *Yes.*

DEFENSE LAWYER: ***In his twenty-three years, how many other children did he rape?***

PROSECUTOR: *Objection! Objection!* (J. Grisham)

На протяжении всего судебного процесса происходит агональная борьба двух соперничающих позиций: государственного обвинителя, который стремится выставить отца пострадавшей девочки расчетливым убийцей, и адвоката подсудимого, который строит свою апологию на изобличении дискредитирующих сведений насильнике. Адвокату известно, что молодой человек имел неоднократные приводы и за свою недолгую жизнь прибегал к насилию над несовершеннолетними детьми, и пытается разыграть эту «карту» в зале суда. Указание на молодой возраст преступника (*«in his twenty-three years»*) в сочетании с квантификатором (*«how many other children»*) коннотирует рецидивистский характер и особую жестокость его преступных наклонностей. Очевидно, что имплицируемая в этих провокационных вопросах идея непростительности совершения насилия над малолетней девочкой оказывает мощное психологическое воздействие на присяжных, активизирует «эффект пристрастия». Таким образом реализуется суггестивный потенциал, вызывающий бессознательную оценку присяжными воспринимаемой информации, которой впоследствии они будут руководствоваться при принятии решения.

Выводы по Главе II

1. Тактики рациональной аргументации обеспечивают логичность и доказательность судоговорения, их цель – продемонстрировать надежность и состоятельность выдвигаемых доводов.
2. Ведущую роль в верификации информации играет тактика предоставления эвиденциальных доказательств: экспертных заключений, показаний свидетелей, вещественных доказательств. Эффективность тактики апелляции к законам и прецедентам обусловлена юридически обязывающей силой нормативных правовых актов и источников права. Тактика апелляции к процедуре судопроизводства позволяет опереться в своем доводе на то или иное положение процессуального регламента и обеспечить ему преимущество.
3. Тактики риторической аргументации реализуются через такие модусы убедительности, как этос – комплекс морально-нравственных ценностей, и пафос – чувства и эмоции аудитории.
4. Посредством апелляции к авторитету возможно подкрепить свой довод мнением авторитетном инстанции, чья компетентность не подлежит сомнению. Тактика апелляции к конституционным правам и свободам актуализирует закрепленные в Конституции неотчуждаемые права человека, соблюдение которых имеет обязательную силу. Тактика апелляции к морально-нравственным ценностям задействует стихийно сложившуюся общность этических норм и ценностей, которые чрезвычайно важны для определенного сообщества людей. Экспрессивный потенциал тактики апелляции к человеку обеспечивается воздействием на эмоционально-волевую сферу слушателей.
5. Манипулятивные тактики апеллируют к иррациональному и эмоциональному в сознании реципиента, навязывают ему новые цели, мнения, намерения и желания, которые выгодны для говорящего.
6. Тактика презумпции виновности направлена на конструирование отрицательного образа подсудимого и иллюзии его априорной причастности к преступлению. Навязывание умозаключений и

пресуппозиций активизирует в сознании реципиента определенные вариативные интерпретации действительности, выгодные для манипулятора. Тактики «чтение в сердцах» и создание иллюзии доверительного общения эксплуатируют чувства и эмоции присяжных, создавая психологический контакт. Тактика переспрашивания («вопрос от дурака») позволяет еще раз озвучить ключевую информацию, которая могла ускользнуть от слушающих, а «принцип трех да» настраивает реципиента на желательный ответ благодаря особой вопросительной тактике. Наводящие вопросы содержат завуалированный ответ, желательный для говорящего. Рефрейминг позволяет моделировать ситуацию действительности посредством создания определенных ассоциаций и коннотаций. Тактика дискредитации способствует понижению статуса оппонента, а апологизации – повышению собственного статуса.

7. Тактики, реализующие стратегию суггестии, предполагают некритическое восприятие информации реципиентом и отсутствие целенаправленного анализа и оценки речевых стимулов.
8. Тактика нарративного моделирования осуществляется путем особой обработки элементов событийного ряда и композиционно-содержательного структурирования, включая деконтекстуализацию и реконтекстуализацию события. Тактика реитерации реализуется путем многократного повторения целевой информации, которое создает дополнительные смыслы. Тактика предоставления недопустимых доказательств и провокации предполагает косвенное внушение компрометирующей информации, которая ведет к «эффекту пристрастия».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данном диссертационном исследовании был проведен комплексный прагма-коммуникативный анализ способов прямого и косвенного речевого

воздействия в судебной коммуникации. Обращение к данной теме обусловлено растущим интересом к проблемам функционирования языка в различных институциональных сферах, одной из наиболее перспективных из которых является судебный дискурс. Изучение речевого воздействия с позиций прагма-коммуникативного подхода представляется своевременным, поскольку позволяет изучать продуктивные модели убеждения с учетом самого широкого контекста ситуации общения.

Природа понятия «речевое воздействие» необычайно многоаспектна и отражает дефиниционную специфику тех отраслей научных знаний, которые этим термином оперируют. Под речевым воздействием, прежде всего, понимается эффективное общение, взятое в аспекте целенаправленности и мотивированности. На основании корреляции дихотомичных параметров – рационального/эмоционального и эксплицитного/имплицитного выделены три основные речевоздействующие категории: *аргументативности*, *манипулирования* и *суггестивности*.

Судебный дискурс – это особый вид институционального, статусно-ориентированного общения, которому присуща высокая степень регламентированности и ритуализованности. Судебная коммуникация предполагает большое число участников, каждый из которых наделен индивидуальным набором характеристик – статусно-ролевых, социальных, речеповеденческих. При всей строго детерминированной регламентации судопроизводства, мы можем наблюдать значительную вариативность использования языка, как среди профессиональных, так и непрофессиональных участников судебного дискурса.

Аргументация, с позиций неориторического подхода, определяется как вид прямого речевого воздействия - собственно «убеждение», объединяющее доказательное и персуазивное (риторическое) начала, осуществляемое ненасильственным, конструктивным путем и обращенное к критическому мышлению слушающего. В рамках макростратегии аргументации выделяются тактики рациональной аргументации и тактики риторической

аргументации. Основная цель использования рациональных аргументов – это построение убедительной доказательственной базы. Такие тактики, как *тактика эвиденции, тактика апелляции к прецедентам и законам, тактика апелляции к процедуре судопроизводства* являются логической основой операции доказательства. Тактики риторической аргументации направлены на создание убедительного пафоса путем апелляции к эмоциям, чувствам и ценностным ориентирам аудитории. Речевоздействующий потенциал реализуется за счет поиска «топосов» (общих мест), которые позволяют найти точки соприкосновения со слушателями. В число риторических тактик входят следующие: *тактика апелляции к авторитету, тактика апелляции к конституционным правам и свободам, тактика апелляции к морально-нравственным ценностям, тактика апелляции к человеку*.

Манипулирование качественно отличается от аргументации тем, что предполагает намеренное дезориентирование реципиента, направленность на его иррациональное мышление, насильственное навязывание идей, мотиваций, желаний и установок. Говорящий из множества лингвистических средств интерпретации действительности выбирает именно те, которые индуцируют соответствующие ассоциации и эмоциональную реакцию и подталкивают реципиента к совершению посткоммуникативных действий, желательным для манипулятора и нежелательным для манипулируемого. Однако не все тактики, реализующие макростратегию манипулирования, осуществляются имплицитно. Например, пейоративные или митигативные смысловые оттенки значения в тактиках *дискредитации* и *апологизации* находят эксплицитное выражение в релевантных высказываниях, «вопросительные» тактики (*«принцип трех да», «вопросы от дурака»*) также в целом можно классифицировать как прямое речевое воздействие. Другие тактики – *презумпция виновности, навязывание умозаключений, рефрейминг, наводящие вопросы* - реализуют стратегию манипулирования имплицитно. Поэтому манипуляцию мы определяем как переходный вид речевого воздействия, сочетающий в себе категории эксплицитности и косвенности.

Суггестия выделяется как особый вид речевого воздействия, обладающий набором индивидуальных специфических характеристик. Если манипулирование предполагает приемы психологического давления, подтасовки фактов, дискредитации, то суггестивное воздействие направлено «в обход» целенаправленного вторжения в сферу сознания реципиента. Внушение, реализуясь в условиях текстового целого (а не в конкретном коммуникативном ходе), задействует процессы управления вниманием и памятью слушающих, благодаря которым становится возможной латентная модификация внутренних когнитивных схем, проходящая незаметно для самих реципиентов. Показателен также тот факт, что в некоторых проанализированных тактиках манипулирования реципиенты смогли идентифицировать факт манипуляции, т.е. декодировать манипулятивную интенцию определенных речевых актов и своевременно на нее отреагировать (например, в тактиках *«наводящие вопросы», «презумпция виновности», «рефрейминг»*). Это, на наш взгляд, также свидетельствует об определенной доле эксплицитности в манифестации манипулятивной цели.

Среди тактик, реализующих макростратегию суггестии, были выделены следующие: *тактику нарративного моделирования* (задействующую специальные модификации и нарративную обработку элементов событийного ряда), *тактику реитерации* (в ходе которой дублирование компонентов сообщения приводит к появлению окказиональных связей и дополнительных смыслов) и *тактику предоставления недопустимых доказательств и провокации* (суггестивный потенциал которых заключается в косвенной активизации бессознательных оценок и реакций, которые влияют на умозаключения и решения реципиентов).

Стоит отметить также, что собственно языковые механизмы, лежащие в основе аргументативных, манипулятивных и суггестивных тактик, поддаются идентификации только лишь в известной мере. Анализируя тактики, мы стремились по мере возможности выделять маркированные разноуровневые языковые единицы, свидетельствующие о реализации интенции говорящего.

Однако на наш взгляд, говорить о специфической манипулятивной или аргументативной семантике, или же, например, суггестивной грамматике можно только условно. Одни и те же языковые маркеры (оценочная лексика, модальность, временные формы) используются в реализации всех типов тактик. Манипулятивный потенциал высказывания обусловлен не столько наличием специфических «манипулятивных» единиц различных языковых уровней, сколько особой интенциональностью и контекстом, в котором происходит коммуникация. То же самое, как представляется, верно для аргументации и суггестии. Практически в каждом из проанализированных примеров было возможно идентифицировать интенцию говорящего (если это не было эксплицитно указано авторской ремаркой) – что и определяло характер речевого воздействия.

В заключение хочется сделать одну небольшую, но существенную оговорку. Выделяя аргументацию, манипулирование и суггестию в качестве разных видов речевого воздействия, мы признаем, что границы между ними зачастую очень зыбкие, а само разделение – очень условно. В рамках нашего исследования такое разделение было продиктовано стремлением проанализировать тактики, наиболее полно отражающие специфику актуализации той или иной речевоздействующей категории, взятой «в чистом виде», нежели пограничные случаи – которые, тем не менее, представляются перспективной сферой дальнейших исследований. Помимо этого, стоит также отметить, что те или иные тактики могут участвовать в реализации разных речевоздействующих стратегий. Например, манипулирование содержит в себе элементы информирования и доказывания, риторическая аргументация допускает вторжение в эмоциональную и психологическую сферу и т.д. Это порождает такие полиморфные категории, как манипулятивная аргументация , суггестивная манипуляция, манипулятивная суггестия и другие.

Мы не склонны утверждать, что данная диссертационная работа является исчерпывающим исследованием всех вопросов, связанных с изучением

проблем речевого воздействия в судебной коммуникации, однако надеемся, что полученные результаты во многом поспособствуют дальнейшей разработке этих и других актуальным проблем прагмалингвистики.

Список использованной литературы

1. Авдеенко И.А. Структура и суггестивные свойства вербальных составляющих рекламного текста: автореф. дис. …канд. филол. наук. Комсомольск-на-Амуре, 2001.
2. Анисимова Т.В. Современная деловая риторика: Учеб. пособие / Т.В. Анисимова, Е.Г. Гимпельсон. – 2-е изд., стер. М., Воронеж, 2004.
3. Антонова А.В. Система средств речевой манипуляции в британском политическом дискурсе: реципиентоцентрический подход: автореф. дис. …канд. филол. наук. Самара, 2011.
4. Арутюнова Н.Д. Дискурс // Лингвистический энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1990.
5. Баранов А.Н. Лингвистическая экспертиза текста:теория и практика. М.: Флинта, Наука, 2007.
6. Беляева И.В. Феномен речевой манипуляции: лингвоюридические аспекты: автореф. дис. …канд. филол. наук. Ростов-на-Дону, 2009.
7. Бернштейн С.И. Языковая сторона радиолекции / С.И. Бернштейн // Речевое воздействие: проблемы прикладной психолингвистики / под ред. А.А. Леонтьева. М.: Наука, 1972.
8. Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти // Язык и моделирование социального взаимодействия: Переводы. М.: Прогресс, 1987.
9. Болтаева С.В. Ритмическая организация суггестивного текста: автореф. дис. …канд. филол. наук. Екатеринбург, 2003.
10. Борисова Е.Г., Мартемьянов Ю.С. Имплицитная информация в рекламе и пропаганде // Имплицитность в языке и речи. М.: Языки русской культуры, 1999.
11. Борисова И.Н. Категория цели и аспекты текстового анализа // Жанры речи: Сб. науч. ст. Саратов, 1999.

12. Булатова Э.В. Прямая и косвенная коммуникация в современной российской печатной рекламе: автореф. дис. …канд. филол. наук. Екатеринбург, 2005.
13. Быкова О.Н. Языковое манипулирование / О.Н. Быкова // Теоретические и прикладные аспекты речевого общения. Красноярск, 1999. Вып. 1 (8).
14. Вариясова Е.В. Средства речевого воздействия в русских рекламных текстах: автореф. дис. …канд. филол. наук. Тюмень, 2013.
15. Василенко Л.Ю., Атабекова А.А. Аргументация в тексте судебного решения: лингвокогнитивный анализ // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 5.
16. Васильянова И.М. Особенности аргументации в судебном дискурсе: автореф. дис. …канд. филол. наук. Калуга, 2007.
17. Вертянкина Н.В. Суггестивные параметры прагмонимического рекламного дискурса в современных средствах массовой информации: автореф. дис. …канд. филол. наук. Тюмень, 2005.
18. Волков А.А. Курс русской риторики. М.: Изд-во храма св. мц. Татианы, 2001.
19. Голоднов А.В. Лингвопрагматические особенности персуазивной коммуникации: автореф. дис. …канд. филол. наук. Санкт-Петербург, 2003.
20. Голубева Т.М. Метафора как языковое средство создания и актуализации общественных идеологий // Вестник Нижегор. ун-та им. Н.И. Лобачевского. 2016. № 2.
21. Гончаренко Н.В. Суггестивные характеристики медицинского дискурса: автореф. дис. …канд. филол. наук. Волгоград, 2007.
22. Горло Е.А. Прямое речевое воздействие в стихотворном тексте // Научный журнал КубГАУ. 2006. № 24 (8).
23. Горячев А.А. Моделирование речевого воздействия в рекламной коммуникации: дис. …канд. филол. наук. Санкт-Петербург, 2010.

24. Гусева Е.В. Языковые механизмы вариативной интерпретации действительности во французских и русских рекламных текстах: автореф. дис. …канд. филол. наук. Екатеринбург, 2006.
25. Дементьев В.В. Основы теории непрямой коммуникации: дис. …д.ф.н. Саратов, 2001.
26. Демьянков В.З. Политический дискурс как предмет политологической филологии // Политическая наука. Политический дискурс: История и современные исследования. М., 2002. № 3.
27. Дубровская О.Г. Социокультурный подход к изучению дискурса // Вестник ТГУ. 2015. № 2.
28. Дубровская Т.В. Судебный дискурс: речевое поведение судьи (на материале русского и английского языков). М.: Академия МНЭПУ, 2010.
29. Желтухина М.Р. Специфика речевого воздействия тропов в языке СМИ: автореф. дис. …д.ф.н. Москва, 2004.
30. Зелинский С.А. Манипуляции массами и психоанализ. СПб.: СКИФИЯ, 2008.
31. Иванова Ю.М. Стратегии речевого воздействия в жанре предвыборных теледебатов: автореф. дис. …канд. филол. наук. Волгоград, 2003.
32. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.:ЛКИ, 2008.
33. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. Новосибирск: Историческое наследие Сибири, 2007.
34. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002.
35. Караулов Ю.Н. Русская языковая личность и задачи ее изучения / Н.Ю. Караулов // Язык и личность. М.: Наука, 1989.
36. Карпова А.Ю. Контуры публичной политики и технологии политической риторики в современной России // Известия Томского политехнического университета. 2014. № 6.
37. Клаузевиц К. фон. О Войне. М., СПб: Эксмо, Мидгард, 2007.

38. Климович О.В. Средства речевого воздействия в судебном дискурсе // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции. [Электронный ресурс]. URL: http://www.scienceforum.ru/2015/903/14860 (дата обращения: 25.10.2015)
39. Клюев Е.В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия. М.: Рипол классик, 2002.
40. Кожина М.Н. Предмет риторики в парадигме речеведческих дисциплин (взгляд со стороны стилистики) / М.Н. Кожина // Стереотипность и творчество в тексте: межвуз. сб. науч. тр. Пермь, 2000.
41. Козлов В.В., Козлова А.А. Убеждение: минные поля переговоров. М.: Эксмо, 2008.
42. Кубрякова Е.С. О понятии дискурса и дискурсивного анализа в современной лингвистике: обзор // Дискурс, речь, речевая деятельность. М.: ИНИОН РАН, 2000.
43. Кучеренко К.В. Речевое манипулятивное воздействие в политической коммуникации: автореф. дис. …канд. филол. наук. Москва, 2013.
44. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. М.: Смысл, Академия, 1999.
45. Леонтьев А.А. Прикладная психолингвистика речевого общения и массовой коммуникации. М.: Смысл, 2008.
46. Леонтьев А.А. Речевое воздействие: проблемы прикладной психолингвистики. М.: Наука, 1972.
47. Лобас П.П. Тропика, синонимика, топика как средства убеждения и манипулирования: автореф. дис. …канд. филол. наук. Ростов-на-Дону, 2011.
48. Любимова А.А. Языковое манипулирование в СМИ как способ разрушения языковой картины мира и традиционной системы ценностей // Современные вопросы общественно-речевой практики. М.: Макс-Пресс, 2005.
49. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. М.: Гнозис, 2003.

50. Машанова К.В. Языковые средства воздействия в публицистических текстах бизнес-тематики: автореф. дис. …канд. филол. наук. Москва, 2015.
51. Месропян Л.М. Речевое агрессивное манипулирование в юрислингвистическом аспекте: автореф. дис. …канд. филол. наук. Ростов-на-Дону, 2014.
52. Молодыченко Е.Н. Создание образа врага как персуазивная стратегия американского политического дискурса: автореф. дис. …канд. филол. наук. Архангельск, 2010.
53. Никитина К.В. Технологии речевой манипуляции в политическом дискурсе СМИ: на материале газет США: автореф. дис. …канд. филол. наук. Уфа, 2006.
54. Осипов Г.А. Хеджирование как когнитивно-прагматический прием суггестии в политическом дискурсе: автореф. дис. …канд. филол. наук. Майкоп, 2013.
55. Палашевская И.В. Судебный дискурс: автореф. дис. …д.ф.н. Волгоград, 2012.
56. Панкратов В.Н. Психотехнология управления людьми: Практическое руководство. М.: Изд-во Института психотерапии, 2001.
57. Паршин П.Б. Речевое воздействие: основные формы и разновидности // Рекламный текст: Семиотика и лингвистика. М.: Изд. дом Гребенникова, 2000.
58. Петрова Е., Матвеева Г., Ленец А. Основы прагмалингвистики. М.: Флинта, 2013.
59. Пилипенко А.В. Телевидение как средство нейролингвистического программирования: автореф. дис. …канд. соц. наук. Тамбов, 2004.
60. Пороховщиков П.С. Искусство речи на суде. С.-Петербург: Сенатская типография, 1910.
61. Пригарина Н.К. Концептуальные основы построения риторической модели аргументации // известия Сочинского государственного университета. 2013. № 3(26).

62. Пригарина Н.К. Об особенностях системы аргументации судебной речи // Вестник Волгогр. гос. ун-та. Сер. 2, Языкозн. 2009. № 1 (9).
63. Рождественский Ю.В. Теория риторики. М.: Флинта, Наука, 2006.
64. Рубакин Н.А. Психология читателя и книги. М., 1977.
65. Сергеечева В. Приемы убеждений. Стратегия и тактика общения. СПб: Питер, 2002.
66. Сидоров Е.В. Онтология дискурса. М., 2009.
67. Стернин И.А. Основы речевого воздействия. Воронеж, 2012.
68. Стернин И.А. Практическая риторика. М.: Академия, 2008.
69. Сушенцова Т.В. Структурно-содержательная специфика аргументации в судебных решениях: автореф. дис. …канд. филол. наук. Ижевск, 2014.
70. Тарасов Е.Ф. Речевое воздействие как проблема речевого общения // Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации. М.: Наука, 1990.
71. Толкунова Е.Г. Семантическое описание современных русских рекламных текстов (суггестологический аспект): дис. …канд. филол. наук. Барнаул, 1998.
72. Тютюнова О.Н. Коммуникативные стратегии и тактики судебного дискурса: на материале немецких и русских телевизионных передач: автореф. дис. …канд .филол. наук. Волгоград, 2008.
73. Узнадзе Д.Н. Психология установки. СПб: Питер, 2001.
74. Устинова К.А. Институциональные признаки судебного дискурса // Вестник Челябинского гос. университета. 2011. № 33 (248).
75. Федорова Л.Л. Типология речевого воздействия и его место в структуре общения // Вопросы языкознания. 1991. № 6.
76. Хазагеров Т.Г., Ширина Л.С., Ширяев Е.Н. Общая риторика: курс лекций и словарь риторических фигур. Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. ун-та, 1994.
77. Хазагеров, Г.Г. Политическая риторика. М., 2002.
78. Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия. М.: Флинта, Наука, 2012.

79. Чиж О.К. Речевые средства воздействия на общественное сознание: языковое манипулирование в СМИ // Молодой ученый. 2012. № 3 (38).
80. Чумичева Н.В. Копирайтинг и рекламная суггестия: алгоритмизация творчества: автореф. дис. …канд. филол. наук. Ростов-на-Дону, 2009.
81. Шелестюк Е.В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: автореф. дис. …д.ф.н. Челябинск, 2009.
82. Шелестюк Е.В. Текстовые категории аргументативности, суггестивности и императивности как отражение способов речевого воздействия // Вестник Челябинского государственного универсистета. 2008. Вып. 26, № 30 (131).
83. Шуберт Э.Э. Дискурсные единицы, уровни, приемы и принципы речевого воздействия в когнитивном аспекте: автореф. дис. …канд. филол. наук. Краснодар, 2006.
84. Юданова Е.Т. Суггестивная функция языковых средств англоязычного политического дискурса: автореф. дис. …канд. филол. наук. Санкт-Петербург, 2003.
85. Bottoms B.L., Najdowski J., Goodman G.S. Children as Victims, Witnesses, and Offenders: Psychological Science and the Law. New York, London: The Gulford Press, 2009.
86. Brown G., Yule G. Discourse Analysis. Cambridge University Press, 1983.
87. Carnegie D. How to Enjoy Your Life and Your Job. New York, London, Toronto, Sydney: Pocket Books, 1970.
88. Conley J.M., O'Barr W.M. Just Words: Law, Language and Power. University of Chicago Press, 1998.
89. Coons Ch., Weber M. Manipulation: Theory and Practice. Oxford University Press, 2014.
90. Cotterill J. Language in the Legal Process. New York: Palgrave Macmillan, 2002.
91. Eades D. Interviewing and examining vulnerable witnesses // Encyclopedia of Language and Linguistics. Amsterdam, London: Elsevier, 2006.

92. Eades D. Telling and Retelling Your Story in Court: Questions, Assumptions, and Intercultural Implications // Cultures and the Law. Australasian Institute of Judicial Administration 25th Annual Conference. 2007.
93. Fairclough N. Analysing Discourse: Textual Analysis for Social Research. London, New York: Routledge, 2004.
94. Farwell J.P. Persuasion and Power: The Art of Strategic Communication. Georgetown University Press, 2012.
95. Galdia M. Legal Linguistics. Frankfurt am Main: Peter Lang GmbH, 2009.
96. Garner B.A. Garner on Language and Writing. American Bar Association, 2009.
97. Gass R.H., Seiter J.S. Persuasion: Social Influence and Compliance Gaining. London, New York: Routledge, 2015.
98. Gheorghiu V.A., Netter P., Eysenck M. Suggestion and Suggestibility: Theory and Research. Springer-Verlag, 2012.
99. Gold V. Psychological Manipulation in the Courtroom // Nebraska Law Review. 1987. Vol. 66. № 3.
100. Hale Starr V., McCormick M. Jury Selection. Wolters Kluwer, 2016.
101. Halmari H., Virtanen T. Persuasion Across Genres: A Linguistic Approach. Amsterdam: John Benjamins Publishing Co. 2005.
102. Heaton-Armstrong A., Shepherd E., Wolchover D. Analysing Witness Testimony: A Guide for Legal Practitioners and Other Professionals. Blackstone Press Limited, 1999.
103. Heffer Ch. The Language of Jury Trial: A Corpus-Aided Analysis of Legal-Lay Discourse. Palgrave Macmillan, 2005.
104. Holtgraves, T. Styles of language use: Individual and Cultural Variability in Conversational Indirectness // Journal of Personality and Social Psychology. 1997. № 73.
105. Kuzio A. Exploitation of Schemata in Persuasive and Manipulative Discourse in English, Polish and Russian. Cambridge Scholars Publishing, 2014.

106. Lakoff R.T. Persuasive Discourse and Ordinary Conversation, With Examples of Advertising // Analyzing Discourse: Text and Talk / ed. by D. Tannen. Georgetown University Press, 1982.
107. Lassiter G.D. Interrogation, Confessions, and Entrapment. New York: Kluwer Press, 2004.
108. Loftus E.F. Eyewitness Testimony. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1979.
109. Malphurs R. Rhetoric and Discourse in Supreme Court Oral Arguments: Sensemaking in Judicial Decisions. London, New York: Routledge, 2013.
110. Matoesian G.M. Reproducing Rape: Domination through Talk in the Coutroom. University of Chicago Press, 1993.
111. Maynard D.W. Person-descriptions in plea bargaining // Semiotica 42-2/4. Amsterdam: Mouton Publishers, 1982.
112. Meyer P. N. Storytelling for Lawyers. Oxford University Press, 2014.
113. Nettel A. Roque G. Persuasive Argumentation Versus Manipulation // Argumentation. 2012. № 26.
114. Nothhaft H., *Schölzel H. (Re-) Reading Clausewitz: The Strategy Discourse and its Implications for Strategic Communication // The Routledge Handbook of Strategic Communication / ed. by D. Holtzhausen, A. Zerfass. New York, London: Routledge, 2015.*
115. O'Barr W. Linguistic Evidence: Language, Power, and Strategy in the Courtroom. Academic Press, 1982.
116. O'Connor J., Seymour J. Introducing NLP: Psychological Skills for Understanding and Influencing People. London: The Aquarian Press, 1993.
117. Perelman C., Olbrechts-Tyteca L. The New Rhetoric. University of Notre Dame Press, 1969.
118. Richmond, V.P., McCroskey J.C., Mottet T. Handbook of Instructional Communication: Rhetorical and Relational Perspectives. London, New York, 2009.

119. Ridley A.M., Gabbert F., La Rooy D.J. Suggestibility in Legal Contexts: Psychological Research and Forensic Implications. Wiley Blackwell, 2012.
120. Saussure L., Schulz P.J. Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century: Discourse, Language, Mind. Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins Publishing Co., 2005.
121. Schiffrin D. Approaches to Discourse: Language as Social Interaction. Wiley, 1994.
122. Sorlin S. Language and Manipulation in House of Cards: A Pragma-Stylistic Perspective. Palgrave Macmillan, 2016.
123. Stiff J.B., Mongeau, P.A. Persuasive Communication. New York: The Guilford Press, 2003.
124. Stubbs M. Discourse Analysis: The Sociolinguistic Analysis of Natural Language. The University of Chicago Press, 1983.
125. Tanford J.A. The Law and Psychology of Jury Instructions // Nebraska Law Review. 1992. № 60.
126. Tannen D. Child Discourse // The Handbook of Discourse Analysis / ed. by D. Tannen, H.E. Hamilton, D. Schiffrin. Wiley Balckwell, 2015.
127. Tannen D. The Relativity of Linguistic Strategies: Rethinking Power and Solidarity in Gender and Dominance // Gender and Discourse. Oxford University Press, 1994.
128. Thomas J. Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics. London and New York: Longman, 1995.
129. Tiersma P.M. Reforming the language of jury instructions // Hofstra Law review. 1993. Vol. 22, № 1.
130. Tindale Ch. W. Rhetorical Argumentation : Principles of Theory and Practice. Sage Publications, 2004.
131. Trapp R., Schuetz J. Perspectives on argumentation: essays in honor of Wayne Brockriede. International Debate Education Association, 2006.
132. Trosborg A. Rhetorical Strategies in Legal Language: Discourse Analysis of Statutes and Contracts. Gunter Narr Verlag Tübingen, 1997.

133. van Dijk T.A. Discourse and Power. Palgrave Macmillan, 2008.
134. van Dijk T.A., Kintsch W. Strategies of Discourse Comprehension. New York: Academic Press, 1983.
135. van Dijk. T.A. Ideology: A Multidisciplinary Approach. London: Sage, 1998.
136. van Eemeren F.H., Grootendorst R., Snoeck Henkemans F. et al. Fundamentals of Argumentation Theory: A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments. New York, London: Routledge, 2009.
137. Wagner A. Cheng L. Exploring Coutroom Discourse: The Language of Power and Control. New York: Routledge, 2016.
138. Winbigler Ch. Suggestion, its Law and Application: The Principles and Practice of Psycho-Therapeutics. New York: Health Research, 1972.
139. Zaragoza M.S., Belli R.F., Payment K.E. Misinformation effects and the suggestibility of eyewitness memory / Do Justice and Let the Sky Fall: Elizabeth Loftus and Her contributions to Science, Law, and Academic Freedom / ed. by M. Garry and H. Hayne. Mahwah, NJ, 2007.
140. Zarefsky D. Rhetorical Perspectives on Argumentation: Selected Essays by David Zarefsky. Springer, 2014.

Список сокращений источников

1. *J. Picoult, #1* – Jodie Picoult. The Pact. [Электронный ресурс]. URL: http://booksee.org/book/1951175 (дата обращения: 12.06.2016)
2. *J. Picoult, #2* – Jodie Picoult. Perfect Match. [Электронный ресурс]. URL: http://booksee.org/book/1245785 (дата обращения: 28.09.2015)
3. *J. Picoult, #3* – Jodie Picoult. House Rules. [Электронный ресурс]. URL: http://booksee.org/book/1141338 (дата обращения: 04.12.2015)
4. *J. Grisham* – John Grisham. A Time to Kill. [Электронный ресурс]. URL: http://booksee.org/book/1048663 (дата обращения: 23.08.2016)
5. *E.S. Gardner* – Erle Stanley Gardner. The Case of the Horrified Heirs. [Электронный ресурс]. URL: http://booksee.org/book/1077484 (дата обращения: 06.12.2016)
6. *Obergefell v. Hodges* – The Supreme Court Argument No. 14-556: James Obergefell, et al., Petitioners v. Richard Hodges, Director, Ohio Department of Health, et al. [Электронный ресурс]. URL: https://www.supremecourt.gov/oral_arguments/argument_transcripts/14-556q1_7l48.pdf (дата обращения: 17.10.2016)
7. *Bond v. United States* – The Supreme Court Argument No. 09-1227: Carol Anne Bond, Petitioner, v. United States. [Электронный ресурс]. URL: https://www.supremecourt.gov/oral_arguments/argument_transcripts/09-1227.pdf (дата обращения: 19.11.2016)
8. *Adoptive Couple v. Baby Girl* – The Supreme Court Argument No. 12-399: Adoptive Couple, Petitioner, v. Baby Girl, A Minor Child Under The Age of Fourteen Years, et al. [Электронный ресурс]. URL: https://www.supremecourt.gov/oral_arguments/argument_transcripts/12-399.pdf (дата обращения: 30.10.2016)