

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Филологический факультет

Кафедра английской филологии и перевода

ХАЦКО Екатерина Денисовна

ПЕРЕВОДЧЕСКИЙ АСПЕКТ ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ КАТЕГОРИИ
ПЕРСУАЗИВНОСТИ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ЮРИДИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

магистерская диссертация

Научный руководитель:

канд. филол. наук., доц. Куралева Т.В.

Санкт-Петербург

2017

Содержание

Введение.....	3
Глава I. Категория персуазивности в юридическом дискурсе.....	6
1. Дискурс как объект лингвистического исследования.....	6
1.1. Определения понятия «дискурс».....	6
1.2. Институциональный тип дискурса.....	
10	
1.3. Юридический дискурс как особый тип институционального дискурса.....	
13	
1.4. Судебный и адвокатский дискурсы как особые подтипы юридического дискурса.....	
16	
2. Особенности построения защитительной речи.....	19
3. Персуазивность как способ речевого воздействия.....	22
3.1. Определение персуазивности.....	
22	
3.2. Персуазивная коммуникация.....	25
3.3. Персуазивные стратегии и тактики.....	
27	
4. Судебный дискурс как объект и предмет перевода.....	31

Выводы по Главе I	33
Глава II. Реализация персузивных стратегий и тактик в речи адвоката	35
2.1. Стратегия апелляции к разуму.....	36
2.2. Стратегия апелляции к эмоциям.....	40
2.2.1. Тактика обращения к участникам судебного процесса.....	41
2.2.2. Тактика привлечение внимания.....	44
2.3. Смешанные тактики персузивного воздействия.....	51
2.3.1. Цитирование.....	52
2.3.2. Характеристика участников процесса как тактика воздействия...	57
Выводы по Главе II	60
Глава III. Переводческие приемы передачи персузивных смыслов в речи адвокатов в суде.....	62
Выводы по Главе III	72
Заключение.....	73
Список источников.....	76

Список используемой литературы.....	78
-------------------------------------	----

Введение

Настоящая работа посвящена исследованию персуазивных стратегий и тактик, применяемых адвокатами в судебных выступлениях в рамках юридического дискурса, а также рассмотрению перевода данных стратегий и тактик (на примере одной из вступительных речей стороны защиты).

Судебная речь адвокатов продолжает оставаться привлекательной для лингвистических исследований, в связи с чем наблюдается тенденция к изучению категории персуазивности как компонента речевой деятельности, так как общение с элементами убеждения имеет много общего с другими видами деятельности. Их объединяет наличие объекта, целей, средств, способов достижения результата и самого результата. Изучение персуазивности в рамках юридического дискурса не является исключением.

Возникновение интереса к функциональным и прагматическим сторонам изучения устного юридического дискурса обусловило появление в отечественной и зарубежной науке большого количества исследований,

посвященных изучению практической стороны устного адвокатского дискурса, а также конкретных лингвистических аспектов языка права и юриспруденции.

Данное исследование проводилось на стыке таких направлений, как юрислингвистика, коммуникативная и прагматическая лингвистика, дискурсивный анализ, что и обусловило актуальность данной работы.

В настоящей работе представлен анализ персуазивных стратегий и тактик, применяемых адвокатами во вступительных речах, а также некоторых аспектов переводоведения, связанных с особенностями передачи персуазивности.

Цель настоящей работы – выявить, охарактеризовать, проанализировать и классифицировать стратегии и тактики, используемые англоязычными адвокатами стороны защиты во вступительных речах, а также описать языковые средства, используемые для их реализации, и выявить приемы их перевода.

Данная цель достигается с помощью решения следующих задач:

- 1) выявить параметры и особенности юридического дискурса в целом и адвокатского дискурса, как особого типа юридического дискурса;
- 2) систематизировать различные подходы и концепции изучения персуазивных стратегий и тактик адвокатов;
- 3) выявить отличительные стратегии и тактики, характерные для вступительных речей адвокатов стороны защиты;
- 4) идентифицировать тактики, закрепленные за каждой анализируемой стратегией в рамках представленной классификации;
- 5) выявить какие языковые средства используются для реализации той или иной коммуникативной стратегии или тактики.

- 6) выявить переводческие приемы, используемые для передачи выявленных стратегий и тактик.

Предметом исследования являются персуазивные стратегии и тактики, применяемые англоязычными адвокатами стороны защиты в ходе судебного заседания, а также языковые средства, используемые в процессе реализации стратегий и тактик.

Объектом исследования выступают фрагменты дискурса вступительных речей адвокатов стороны защиты, содержащие персуазивные стратегии.

Методы, использованные в исследовании, включают описательный метод и функционально-прагматический анализ языковых единиц, а также переводческий анализ.

Теоретической базой исследования послужили работы, посвященные изучению коммуникативно-прагматической стороны устного юридического дискурса, а также стратегий и тактик персуазивного воздействия, таких отечественных и зарубежных лингвистов, как Т.ван Дейк, Карасик В.И., Солдатова А.А., Ю. Найда, Варнавских Н.В., Стернин И.А., Чернявская В.Е., Логинова И.Ю., Голоднов А.В., Гончарова Е.А., О.С. Иссерс, Юртайкина О. В., Климович О.В., Полуйкова С.Ю. и др.

Материалом для поиска примеров послужили 35 транскриптов вступительных речей англоязычных адвокатов. Методом сплошной выборки было собрано и проанализировано 137 примеров.

Настоящая магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и списка источников.

Глава I. Категория персуазивности в юридическом дискурсе

1. Дискурс как объект лингвистического исследования

1.1. Определения понятия «дискурс»

Понятие «дискурс» является одним из центральных в современной лингвистике, однако, в науке о языке отсутствует общепринятое толкование данного термина, в связи с чем внедрение коммуникативного подхода сыграло решающую роль в формировании теорий.

Изучение дискурса представлено работами таких зарубежных исследователей, как Эрнесто Лакло, Шанталь Муфф (1985), Нормана Фэрклоу (1992, 1995, 1996), Рут Водак (1995, 1996), Т. ван Дейка (1989, 2000), Лили Чоулиараки (1999, 2008), М. Фуко (1972, 1996), З. Харрис (1952).

Среди всех подходов можно выделить три основных: с позиций социального конструкционизма (теория дискурса Эрнесто Лакло и Шанталь

Муфф), критический дискурс-анализ (Т.ван Дейк, Р. Водак, Н. Фэркроу, Л. Чоулиараки), и дискурсивная психология (Дж. Поттер, М. Уэзерел).

«В основе всех подходов – общее представление о том, что наш способ общения отнюдь не реально отражает мир, идентичности и социальные взаимоотношения. Напротив, наш способ общения играет активную роль в создании и изменении окружающего мира» [Йоргенсен, Филлипс, 2008].

Впервые термин «дискурс» был применен в 1952 году американским лингвистом З. Харрисом в статье «Discourse Analysis», в которой описан метод анализа связной устной или письменной речи, где важную роль в построении текста играет ситуация говорения [Harris, 1952].

Под дискурсом лингвист понимает «последовательность предложений, произнесённую (или написанную) одним (или более) человеком в определенной ситуации». Кроме того, З. Харрис отметил, что «язык не реализуется в сбивчивах словах и предложениях, но в связном дискурсе» [Harris, 1952]

Позже Ю. Хабермас использовал понятие дискурса для обозначения коммуникации, отличающейся нормированностью речеупотребления. В своей работе немецкий исследователь трактовал дискурс как универсальный принцип организации общественного взаимодействия, основанной на общности ценностей, норм и правил жизни в социуме. [Кужелева-Саган, 2006]

Т. А. ван Дейк описал характер дискурса, как «сложное коммуникативное явление, которое включает в себя социальный контекст, дающий представление как об участниках коммуникации, так и о процессах производства и восприятия сообщения» [Дейк, 1989], и далее дает определение дискурсу, как «понятию, касающемуся речи, актуального речевого действия, тогда как текст – это понятие, касающееся системы языка

или формальных лингвистических знаний, лингвистической компетентности» [Дейк, 1989].

Исследованиями в области дискурс-анализа также занимался французский исследователь М. Фуко. В его понимании дискурс – это «совокупность высказываний, условием порождения которых служит некая эпистема, присущая той дискурсивной формации, в рамках которой эти высказывания порождаются». [Фуко, 1996].

С лингвистической точки зрения понятие дискурса используется прежде всего для описания языковых явлений. В отечественной лингвистике дискурсом занимались такие ученые как Карасик В.И. (2000), Макаров М.Л. (2003), Николаева Т.М. (1985), Богданов В.В. (1993) и многие другие. Постепенно происходило расширение понимания термина «дискурс», и такие ученые как Баранов А. Н., Борбелько В. Г., Кибрик А. А. рассматривают дискурс в качестве текста, взятого в его динамическом развитии, следовательно, текстопорождение представляется как неотъемлемая часть дискурсивной практики. Итак, дискурс можно определить, как совокупность взаимосвязанных высказываний и текстов, находящихся в смысловой и функциональной связи [Баранов, 2007; Борбелько, 2006; Кибрик, 1997].

По мнению Т.М. Николаевой, «дискурс – многозначный термин лингвистики текста, употребляемый рядом авторов в значениях, почти омонимичных: 1) связный текст; 2) устно-разговорная форма текста; 3) диалог; 4) группа высказываний, связанных между собой по смыслу; 5) речевое произведение как данность – письменная или устная» [Николаева, 1978].

В.В. Красных рассматривает дискурс с точки зрения деятельного подхода: «Дискурс есть вербализованная речемыслительная деятельность, понимаемая как совокупность процесса и результата и обладающая как

собственно лингвистическим, так и экстралингвистическими планами» [Красных, 2001].

Согласно А.А. Кибрик именно деятельностный подход придал термину «дискурс» значение динамического, развернутого в реальном времени языкового общения, протекающего между активными субъектами коммуникации [Кибрик, 1997].

Исследователь Е. О. Менджерицкая предлагает понимать под дискурсом «передачу когнитивного содержания, вкладываемого адресантом, адресату через посредство текста в его лингвистическом воплощении и заложенных в нем определенных стратегий подачи информации» [Менджерицкая, 2011].

Таким образом, в современной лингвистике дискурс стал трактоваться как речевое взаимодействие, в процессе которого смыкаются социально-ролевые, социокультурные, психологические, когнитивные и коммуникативные моменты.

Учитывая разнообразие подходов в области изучения дискурса, наиболее общим определением дискурса можно считать определение, предложенное Н.Д. Арутюновой, на которое мы и будем опираться в нашей работе. Дискурс в представлении Н.Д. Арутюновой это «связный текст в совокупности с экстралингвистическими факторами: текст, взятый в событийном аспекте; речь, рассматриваемая как целенаправленное социальное действие, как компонент, участвующий во взаимодействии людей и механизмах их сознания (когнитивных процессах). Дискурс – это речь, погруженная в жизнь» [Арутюнова, 1998].

1.2. Институциональный тип дискурса

Для изучения любого явления необходима типология, соответственно такое положение применимо и к дискурсу. Проблему типологии дискурса в своих работах в разной степени рассматривали такие исследователи как Карасик В.И., Прохоров Ю.Е., Кашкин В.Б., Рождественский Ю.В. и многие другие. Следует отметить, что все перечисленные исследователи предлагают свои классификации, основанные на различных критериях.

В данной работе за основу принимается классификация, предложенная В.И. Карасиком. Автор предлагает выделять типы дискурса на основе его предназначенности, то есть на основе того, на кого именно ориентирован дискурс.

В своей классификации В.И. Карасик выделяет два основных типа дискурса: персональный (личностно-ориентированный) и институциональный.

Под персональным дискурсом автор подразумевает понимание говорящего, как «личность во всем богатстве своего внутреннего мира», в то время как в институциональном дискурсе говорящий выступает в качестве представителя определенного социального института [Карасик, 2000].

Персональный дискурс делится на бытовой и бытийный дискурсы. «Бытовое общение является естественным исходным типом дискурса, органически усваиваемым с детства. Этот тип дискурса характеризуется спонтанностью, сильной ситуативной зависимостью, ярко выраженной субъективностью, нарушением логики и структурной оформленности высказываний. Фонетически здесь является нормой нечеткое беглое произношение» [Карасик, 2000].

Для бытового дискурса характерна «не информативная, а фатическая коммуникация – общение ради общения, либо между людьми, находящимися на близкой социальной дистанции, либо между незнакомыми или малознакомыми людьми в ситуации вынужденного совместного пребывания» [Шейгал, 2004].

Отличие бытийного дискурса заключается в том, что общение носит более развернутый характер, в нем используется литературный язык и он преимущественно монологичен.

«Институциональный дискурс есть специализированная клишированная разновидность общения между людьми, которые могут не знать друг друга, но должны общаться в соответствии с нормами данного социума» [Карасик, 2000].

На основе вышеупомянутого определения исследователь выделил основные признаки институционального дискурса, а именно:

1) конститутивные признаки дискурса, которые включают в себя участников, условия, организацию, способы и материал общения, а также сферу общения и коммуникативную среду.

2) признаки институциональности, которые представляют собой конкретизацию конститутивных признаков дискурса.

3) признаки типа институционального дискурса определяют тот или иной тип общественного института.

4) нейтральные признаки институционального дискурса В.И. Карасик понимает как строевой материал дискурса [Карасик, 2000].

Также Шейгал Е.И. в своей работе отмечает, что любому типу дискурса присущ определенный набор характерных параметров, и таким образом, у институционального дискурса выделяются следующие: 1) набор ситуаций общения, 2) присутствие типичных моделей речевого поведения, 3) «характерная тематика общения, определенная особым набором интенций и вытекающих из них речевых стратегий» [Шейгал, 2004].

По словам Л.З. Куловой среди разнообразия подходов и концепций главным образом выделились два основных критерия классификации дискурсов: семантический и структурный. В связи с чем исследователь пишет, что необходимо выделять еще один критерий типологии дискурса: прагматический, и, согласно исследователю, в связи с дополнительным критерием можно выделить тип дискурсов, в которых преобладают персузивные стратегии и тактики речевого воздействия на адресата [Кулова, 2016].

Таким образом, институциональный дискурс определяют как «специализированную клишированную разновидность общения между людьми, которые могут не знать друг друга, но должны общаться в соответствии с нормами данного социума» [Карасик, 1999].

1.3. Юридический дискурс как особый тип институционального дискурса

Согласно исследованию О.В. Косоноговой институциональный дискурс характерен для определенных социальных институтов, в которых совокупность лиц использует определенный тип и жанр дискурса, «именно дискурс формирует тот или иной институт, в свою очередь, институты обладают способностью создавать дискурсы и влиять на их формирование» [Косоногова, 2008].

Основываясь на различных характеристиках институционального дискурса принято выделять в особую категорию юридический дискурс.

Юридический дискурс стал особой категорией, так как взаимоотношение языка и права все больше вызывает интерес. Согласно Н.Д. Голеву, это связано с тем, что в юридическом языке переплетаются две фундаментальные, взаимопереплетенные проблемы, лежащие в основании всех исследований. «Во-первых, это проблема соотношения языковых

законов (норм, кодификаций и установлений и т.п.) с юридическими законами (нормами, установлениями и т.п.). Во-вторых, проблема соотношения естественного и юридического языков, противопоставляемых в аспекте антиномии непосредственно-отражательного и условного - данные начала весьма специфично сопрягаются в юридическом языке» [Голев, 1999].

Л.Ю. Василенко трактует юридический дискурс как «текст (коммуникативный продукт), относящийся к области права, в динамике своего порождения, восприятия и интерпретации» [Василенко, 2004].

Похожих взглядов придерживается и Устинова К.А. определяя юридический дискурс как «совокупность текстов, объединенных общей тематикой (закон, право, правовые отношения) и имеющих единую концептуальную основу (закон, право)», и как и у других институциональных типов дискурса у юридического дискурса можно выделить общую цель, а именно соответствие закону и упорядочение каких-либо действий или явлений в соответствии с законом [Устинова, 2000].

В то же время, опираясь на исследование М. Фуко, лингвисты О.А. Крапивкина и Л.А. Непомилов пришли к выводу, что юридический дискурс следует понимать, как связную последовательность высказываний по правовым вопросам, детерминированных контекстуально (контекстом ситуации и контекстом культуры) [Крапивкина, Непомилов, 2014].

Как и в любой другой социальной практике юридический дискурс подлежит дифференциации. В связи с этим лингвисты Дж.М. Конли и В.М. О'Барр предлагают выделяют два типа юридического дискурса:

- 1) письменный дискурс судей, юристов и ученых о законе и правовой доктрине. Данный тип представляет собой «официальный дискурс права и используется в качестве прецедента и имеет

принципиальное значение для развития и уточнения правовой доктрины» [Федулова, 2015].

2) устная речь в учреждениях права, которая может фиксироваться с неточностью и для которой характерна фрагментарность. [Conley, O'Barr, 1990].

Также И.В. Палашевская пишет в своей работе, что у юридического дискурса есть ряд функций, и, таким образом, лингвист выделяет следующие функции:

- 1) регулятивная функция состоит в установлении и сохранении норм и ценностей, необходимых для взаимодействия института и общества;
- 2) перформативная функция выражается в коммуникативных практиках, которые организуют мир права;
- 3) информативная функция определяет суть того или иного института;
- 4) интерпретационная функция заключается в интерпретации смыслов коммуникативных действий участников дискурса и правовых документов;
- 5) кумулятивная функция, состоящая в формировании «институциональной памяти»;
- 6) презентационная состоит в создании имиджа института и его агентов;
- 7) стратегическая функция выражается в выборе нормативно обусловленных коммуникативных стратегий и тактик взаимодействия при достижении коммуникативных целей;

8) кодовая функция заключает в себе создание специального языка, эффективного для выполнения целей и задач институциональной деятельности. [Палашевская, 2010]

Таким образом, юридический дискурс рассматривается как особый вид институционального дискурса и представляет собой совокупность высказываний по вопросам правовой действительности, основными функциями которого является использование нормативно обусловленных коммуникативных стратегий и тактик взаимодействия для достижения определенных задач и целей.

1.4. Судебный и адвокатский дискурсы как особые подтипы юридического дискурса

Выступления в суде на протяжении многих лет представляют собой значимую разновидность речевой практики. Важность данного направления ораторского искусства обуславливается значимостью и судьбоносностью самого судебного процесса для его участников.

Все типы дискурса имеют свои отличительные особенности, и судебный дискурс, представляющий собой особый тип юридического дискурса, не является исключением. Как и любой другой тип институционального дискурса, судебный дискурс имеет свою цель, заключающуюся в установлении истины, а также «определяется статусно-ролевыми характеристиками участников общения» [Климович, 2013]. Традиционными участниками судебного дискурса являются представители государственного обвинения, судьи, адвокаты, свидетели, истцы, ответчики, а также представители заинтересованной общественности. Отношения между

всеми участниками регулируются непосредственно нормами, установленными институтом правосудия.

Т.В. Дубровская определяет судебный дискурс как «вербально-знаковое выражение процесса коммуникации в ходе судебного процесса, которое рассматривается в социально-историческом, национально-культурном, конкретном ситуативном контексте с учетом характеристик и намерений коммуникантов» [Дубровская, 2010].

Говоря об этапах судебного процесса, выделяют такие основные стадии, как открытие заседания, рассмотрение дела, судебные прения, а также решение суда. Каждый из данных этапов подразумевает определенные действия со стороны участников судебного процесса.

Как уже было отмечено ранее, судебный дискурс характеризуется наличием определенной структуры, заключающейся в строго закрепленной последовательности действий со стороны его участников, а к судебной речи выдвигаются определенные требования, а именно форма построения, содержание и языковые средства. Судебная речь представляет собой определенный институциональный жанр, внутри которого также есть разделение на другие виды дискурса.

Судебная речь сочетает в себе элементы различных функциональных стилей – официально-делового, научного, разговорного и публицистического [Карпук, 2010]. Однако, в зависимости от жанровой разновидности судебного дискурса меняется и преобладание того или иного стиля в речи.

Адвокатский дискурс представляет собой разновидность судебного дискурса и имеет свои отличительные черты, в число которых входит институциональность, стратегичность, определенная степень терминологичности, логичность построения речи, а также агональность [Солдатова, 2013].

Основной установкой адвокатского дискурса является «побуждение к рефлексии» [Солдатова, 2013]. В свою очередь убедительная речь «способствует формированию такой же внутренней убежденности у председательствующего судьи и присяжных заседателей» [Мельник, 2001].

Для достижения определенной цели необходима постановка соответствующих задач. Адвокатский дискурс также имеет ряд профессиональных задач, в число которых входит психологическое воздействие, построение манипулятивных высказываний, а также «подчинение» своей позиции адресатов [Солдатова, 2013].

Согласно Е.Н. Зарецкой, следует выделять две основные цели адвокатского дискурса: 1) привлечение внимание адресата, 2) побуждение к принятию решения через эмоциональное воздействие [Зарецкая, 2002].

Таким образом, судебный дискурс представляет собой разновидность юридического дискурса, а адвокатский дискурс, в свою очередь, является разновидностью судебного, так как как уже было отмечено ранее, они характеризуются наличием определенной структуры, к судебной речи выдвигаются определенные требования, а именно форма построения, содержание и языковые средства.

2. Особенности построения защитительной речи

Адвокатский дискурс отличается своей многогранностью. Построение речи адвоката зависит от ее цели, а цель - от коммуникативной ситуации. Адвокатский дискурс включает в себя вступительные и заключительные речи, прямой и перекрестные допросы, а также допрос экспертов, и соответственно у каждой из перечисленных ситуаций есть свои особенности.

Речь адвоката может достичь своей цели только если она будет целиком и правильно воспринята судьями и если содержание речи будет иметь необходимый эффект.

В самых общих чертах структура защитительной речи адвоката строится следующим образом: 1) вступительная часть; 2) анализ фактических обстоятельств дела; 3) анализ юридической стороны предъявленного обвинения; 4) характеристика личности подсудимого; 5) анализ причин и условий, способствовавших совершению преступления; 6) заключительная часть.

Судебная речь адвоката нацелена на защиту обвиняемого независимо от того, что совершил обвиняемый, и задача адвоката найти такие доводы, которые могут смягчить участь обвиняемого, при этом адвокаты пользуются

набором профессиональных знаний, умений и навыков, чтобы представлять уже знакомую участникам процесса ситуацию в ином свете. Безусловно, существует формат адвокатской речи, общий план, которому он следует. Но внутри этого плана адвокат пользуется своим набором обоснований и аргументов, своими стилистическими средствами, которые помогут ему выйти на тот уровень защиты, который позволит суду, судебной коллегии или суду присяжных встать на сторону адвоката.

Н.В. Варнавских считает, что именно вступительные и заключительные речи адвокатов являются видом ораторского искусства [Варнавских, 2004]. Основной особенностью защитительной речи является то, что адвокат произносит речь не только от себя, но и от обвиняемого.

В условиях персузивной коммуникации адвокату необходимо выстроить свою речь так, чтобы она имела воздействие на адресатов, что достигается при помощи использования тех или иных языковых средств. Феномен речевого воздействия неразрывно связан с теорией речевых актов, а понятие речевого акта, в свою очередь, неразрывно связано с речевым общением.

В современной лингвистике принято выделять три уровня речевых актов:

- 1) Локутив – это речевой акт сам по себе, предложение с его грамматической структурой и значением.
- 2) Иллокутив – это намерение говорящего, заключающееся в речевом акте.
- 3) Перлокутив – это воздействие, которое речевой акт оказал на собеседника [Остин, 1999].

В речи адвоката встречаются весь спектр иллокутивных актов, где каждый из них заключает в себе определенную функцию: декларативы

(совершение действия), комиссивы (акты обязательства совершения действия), директивы (побуждение к действию), репрезентативы (констатация фактов) и экспрессивы (выражение эмоциональной и психологической составляющей высказывания) [Jule, 1996].

Однако есть и внешние составляющие речевого акта. По мнению Д.Хаймса, к ним относятся: отправитель, получатель, канал связи, форма сообщения, код, тема и обстановка [Хаймс, 1975]. В связи с чем, по мнению Варнавских Н.В., в речи адвоката отправителем является сам адвокат; получатель – судья, присяжные заседатели; канал связи – речь адвоката; форма сообщения – судебная речь; код подразумевает отличия устной речи от письменной, заключающиеся в отступлении от норм письменной судебной речи с целью сделать выступление более эмоциональным; тема – особый функциональный стиль речи; под обстановкой понимается коммуникативная ситуация судебного заседания [Варнавских, 2004].

Таким образом, механизм построения речи адвоката преследует главную цель – воздействие на адресата. По мнению И.А.Стернина, суть речевого воздействия заключается именно в осознанном принятии точки зрения другого человека [Стернин, 2001].

3. Персуазивность как способ речевого воздействия

3.1. Определение персуазивности

Изучение персуазивности связано с особым направлением в языковедческих исследованиях, в центре которого стоят проблемы изучения процессов и методов воздействия и влияния на людей, их мнения. При этом речь идет о характеристике комплексного взаимодействия языковых (и неязыковых) средств, используемых для достижения коммуникативной цели воздействия.

В настоящее время единого определения понятия персуазивности не существует. Так, например, в своей статье Шелестюк Е.В. отчасти касается определения понятия «персуазивность», где рассматривается «связь аргументативности как текстовой категории с подпороговым восприятием информации» и согласно исследователю «персуазивность – разновидность манипулирования, совокупность способов усиления рационального аргументирования» [Шестелюк, 2008].

По мнению В.А. Белошапковой, «категорию персуазивности формирует оценка говорящим объективного содержания высказывания со стороны его достоверности / недостоверности, выражение уверенного или неуверенного знания» [Белошапкова, 1989].

Согласно исследованиям Е.А. Гончаровой персуазивность представляет собой функционально-прагматическую характеристику сообщения, поэтому представляется возможным рассматривать ее как потенциальный прагматический смысл отдельных единиц языка, а также как общую функциональную характеристику конкретных типов текста [Гончарова, 2001].

Исследователи, рассматривающие проблемы персуазивности, предлагают разграничивать два направления, сложившихся в изучении данного явления. Таким образом, принято выделять психологический подход в изучении персуазивности [Hovland, 1953; Petty, 1986; Chaiken, 1986] и лингвистический [Hoffmann, 1996; Mann, 1999]. Дальнейшие критерии для различия зависят от необходимости решения тех или иных психологических, либо лингвистических задач.

По мнению Чернявской В.Е. и Логиновой И.Ю., при осуществлении персуазивного речевого акта существует необходимость воздействовать на сознание адресата, его мнения и оценки, а также необходимость побудить его к совершению определённых действий, изменить его поведение. Реализация этих интенций возможна двумя способами: 1) интеллектуально (с помощью рациональных аргументов); 2) аффективно, с опорой на воображение, на субъективное. Так, персуазивное воздействие предполагает достижение цели при помощи убеждения, опираясь на рациональное обоснование и учитывая эмоционально-оценочные средства воздействия. [Чернявская, Логинова, 2005]

Исследованию персуазивности посвящены несколько известных работ А.В. Голоднова, с чьей точкой зрения мы согласны и используем в данной работе, таком образом, под персуазивностью мы будем понимать «способ воздействия адресанта на ментальную сферу реципиента (его мнения и оценки) с целью регулирования поведения реципиента в интересах адресанта» [Голоднов, 2010]. Соответственно, персуазивным может быть

названо любое действие, которое нацелено на то, чтобы вызвать определенное отношение или действие реципиента, необходимое адресанту.

Согласно многим исследованиям также необходимо разграничивать понятия персуазивности и манипулятивности. На сегодняшний день существует большое количество определений манипуляции и манипулятивного воздействия с позиций психологии и лингвистики.

Изначально манипулирование – предмет изучения психологии, в связи с чем Е.Л. Доценко дает следующее определение манипуляции: «манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями». [Доценко, 1997].

И.А. Стернин под манипулированием понимает «воздействие на человека с целью побудить его сообщить информацию, совершить поступок, изменить свое поведение и т.д. неосознанно или вопреки его собственному мнению намерению» [Стернин, 2001].

В своем исследовании С.Г. Кара-Мурза пишет, что манипуляция – это вид скрытого психологического воздействия, которое не должен быть замечен объектом манипуляции [Кара-Мурза, 2012].

Цель речевой манипуляции – «склонить манипулируемое лицо (адресата) к тому, чтобы принять определенные высказывания за истинные без учета всех аргументов» [Чернявская, 2006].

Таким образом, под персуазивностью понимается способ воздействия на ментальную сферу адресата с целью регулирования его поведения. Также следует разграничивать понятия персуазивности и манипулятивности, так как несмотря на то, что оба явления направлены на изменение мнения, поведения адресата, однако, при манипулятивном воздействии адресат чаще всего не распознает коммуникативную установку на изменение его поведения. Также

манипулятивность направлена на изменение поведения реципиента в интересах адресанта, в то время как персуазивное воздействие может совпадать с интересами адресата.

3.2. Персуазивная коммуникация

Понятие персуазивной коммуникации появилось в отечественной лингвистике сравнительно недавно, и среди авторов, которые занимаются изучением данного явления в рамках дискурса, следует выделить таких исследователей, как А.В. Голоднов, Е.А. Гончарову, В.Е. Черняевскую.

Определение персуазивности, основные характеристики и способы языковой презентации наиболее полно изложены в исследованиях А.В. Голоднова, и именно на работы данного лингвиста ссылается большинство российских ученых, занимающихся вопросом персуазивности.

Как уже упоминалось, под персуазивной коммуникацией Голоднов А.В. понимает особый тип ментально-речевого взаимодействия, при котором адресант реализует попытку воздействия на сознание реципиента, прибегая к воздействию посредством коммуникативных стратегий убеждения, нацеленных изменить поведение адресата для совершения тех или иных действий [Голоднов, 2010].

Исследователь также определяет персуазивную коммуникацию как исторически сложившуюся и закрепленную в общественной и коммуникативной практике особую форму взаимодействия, целью которого является воздействия на реципиента [Голоднов, 2010].

Однако, по мнению В. Е. Чернявской, персуазивная коммуникация не сводится и к классическим риторическим приемам и средствам образности. Она также не тождественна директивным, аппелятивным и императивным речевым актам. «Механизмы персуазивности имеют интегративный комплексный характер, осуществляются в единстве рационального и аффективно-чувственного начал. Точной отсчета, пусковым механизмом персуазивного процесса является речевое высказывание/текст, но осуществление персуазивного процесса происходит на ментальном уровне, «в голове реципиента», а именно тогда, когда адресат «присвоил» те значения, цели, оценки, которые были приписаны определенным сообщениям в условиях свободы выбора» [Чернявская, 2006].

3.3. Персуазивные стратегии и тактики

В основе персуазивной стратегии лежит коммуникативная стратегия, которая складывается из совокупности теоретических ходов, запланированных заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта с намерением достичь определённой цели.

О.Н. Паршина определяет коммуникативную стратегию «как сверхзадачу речи, диктуемую практическими целями говорящего», как «определенную направленность речевого поведения в ситуациях в интересах достижения цели коммуникации» [Паршина, 2007]. М.Ю. Олешков считает, что конечной целью речевой стратегии является коррекция картины (модели) мира адресата [Олешков, 2006]. О.С. Иссерс трактует стратегию как «комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели» [Иссерс, 2003]. Исходя из представленных определений можно сказать, что коммуникативная стратегия обозначает общую направленность речи, то есть её персуазивную ориентированность.

Соответственно, персуазивными стратегиями могут считаться именно те ходы, функция которых заключается в воздействии на мнение и оценки реципиента с целью изменения отношения к ситуации.

Согласно Голоднову А.В. [Голоднов, 2010] коммуникативную стратегию персуазивности следует рассматривать на нескольких уровнях:

- 1) общая персуазивная стратегия «определяется прагматической установкой говорящего и представляет собой базовую

функциональную характеристику дискурса, ориентированную на достижение необходимого эффекта, к которому стремится адресант»;

2) частные персуазивные стратегии представляют собой «реализации установок автора в виде элементов содержания, включенных в структуру текста» [Голоднов, 2010].

Общая персуазивная цель конкретизируется в реальной коммуникативной ситуации, что ведет к спецификации частных персуазивных целей, реализуемых в персуазивном общении и, соответственно, к спецификации частных персуазивных стратегий и техник в конкретной коммуникативной ситуации [Голоднов, 2003].

Стратегия всегда соотносится цель и средства ее достижения. Отсюда выделяется инструментальный аспект коммуникативной стратегии персуазивности. «В инструментальном аспекте персуазивная стратегия рассматривается как система осуществляемых адресантом операций выбора и комбинирования, тематического оформления и текстового кодирования коммуникативных действий под контролем соответствующей стратегической цели». Персуазивная стратегия реализуется посредством персуазивных тактик, которые в свою очередь могут быть речевыми, неречевыми (графическими, визуальными, паралингвистическими) или комплексными, объединяющими речевые и неречевые приемы [Голоднов, 2003].

Анализу стратегий и тактик коммуникативного воздействия было посвящено немало исследований отечественных и зарубежных лингвистов, таких как О.С.Иссерс, Э.Ш.Никифорова, Е.В.Шишкина, F.H.Eemeren и другие, где каждый исследователь предлагает определенные классификации.

По мнению О.С.Иссерс коммуникативные стратегии могут быть разделены на две категории – в соответствии с «глобальностью

целей» (общие и частные), а также в соответствии с функцией и содержанием (основные и вспомогательные) [Иссерс, 2003].

В работе Е.В.Шишкиной представлена классификация применяемых всеми участниками процедуры допроса, где за основу взята интенция воздействия на судью и присяжных заседателей. В качестве основных Е.В.Шишкиной были выделены следующие стратегии: изобличения лжи (логическое доказательство, намек, искажение, констатация фактов, использование неожиданной информации), психологического воздействия (критика поступков, выговор, давление, угроза, нападение), обвинения (отрицательная характеристика, констатация фактов, критика действий, логическое доказательство), защиты (отводы подозрения, отрицание вины, обвинение другой стороны, положительная характеристика обвиняемого) [Шишкина, 2012].

Э.Ш. Никифорова предложила иную классификацию, выделив следующие стратегии воздействия: обвинение (отрицательная характеристика, констатация фактов, дискредитация, преувеличение, цитирование), защита (положительная характеристика обвиняемого, полное или частичное отрицание вины, дискредитация, цитирование), эмоциональное воздействие (саморепрезентация, комплимент, апелляция к жизненному опыту и здравому смыслу, аналогия) [Никифорова, 2012]. Подобная классификация также представлена и в работе А.А.Солдатовой – исследователь выделяет защиту, нападение и психологическое воздействие в качестве основных стратегий коммуникативного воздействия.

В своем исследовании О.В.Красовская предложила классификацию, основанную на моделях поведения в конфликтной ситуации. Вслед за Томасом Килманом автор выделяет стратегии сотрудничества, соперничества, компромисса, приспособления и избегания в качестве основополагающих в юридическом дискурсе [Красовская, 2008].

Анализ материала данного исследования показывает целесообразность использования классификаций, предложенных Юртайкиной О. В., Климович О.В. и Полуйковой С.Ю. Исследователи пишут, что в рамках адвокатского дискурса «убеждение достигается, во-первых, содержанием логических доказательств, посредством апелляций к разуму, во-вторых, эмоциональным воздействием на аудиторию, умением вызывать у нее соответствующие обстановке эмоции и настроения – апелляции к эмоциям, в-третьих, актуализируя ценностные установки аудитории – апелляции к ценностям.» [О.В. Климович, 2013]

С учетом вышеуказанных мнений, мы в данной работе рассматриваем следующие типы персуазивных стратегий:

1. Рациональная стратегия, которая апеллирует к разуму, предоставляет доказательства в качестве подтверждения того или иного утверждения.
2. Эмоциональная стратегия, которая побуждает реципиента поверить адресанту без критического осмысления информации, то есть происходит апелляция к эмоциям.
3. Смешанная стратегия. В рамках данной стратегии выделяются различные тактики, действующие на адресата как с рациональной, так и с эмоциональной стороны.

Таким образом, все вышеизложенные классификации имеют свои особенности и отличительные черты, однако, все они направлены на достижение персуазивных целей адресантов, где общая персуазивная цель конкретизируется в реальной коммуникативной ситуации, что ведет к спецификации частных персуазивных целей, и, соответственно, к выделению персуазивных стратегий и тактик в конкретной коммуникативной ситуации.

4. Судебный дискурс как объект и предмет перевода

В силу возрастающего объема межкультурной коммуникации важность переводческой деятельности очевидна. Исследование факторов перевода любого текста строится с учётом основных особенностей языковой культуры, типа и механизма кодирования родного и иностранного языков. Такой подход позволяет наилучшим образом решить задачи, связанные с проблемами перевода в рамках юридического дискурса.

Существенную роль играет не только знание юридической терминологии, судебно-процессуальных систем и правовых норм, но и личностные качества переводчика; он должен чувствовать культурологические особенности переводимого текста, поскольку в рамках персузивной коммуникации необходимо сохранить эффект убеждения, используемый адвокатом в своей защитительной речи.

В своем исследовании Ю. Найда пишет, что в процессе перевода должен действовать «принцип эквивалентного эффекта» [Найда, 1978], когда переводчик ориентируется не столько на формальную сторону оригинала, сколько на реакцию адресата.

Однако по причине расхождения в системах языков, несовпадения их норм происходят переводческие трансформации. Согласно определению О.С Ахмановой, трансформация — это «один из методов порождения вторичных языковых структур, состоящий в закономерном изменении основных моделей» [Ахманова, 1969].

Несмотря на то, что на настоящий момент нет единого научного взгляда на количество приёмов переводческой трансформации, большинство исследователей (Л.С. Бархударов, Л. К. Латышев, А.Л. Семенов, Я.И. Рецкер,

В.Н. Комиссаров, А.М. Фитерман, Т.Р. Левицкая, А.Д. Швейцер, Р.К. Миньяр-Белоручев и другие) разделяют мнение о том, что переводческие трансформации делятся на лексические, грамматические и комплексные(лексико-грамматические).

Также следует отметить, что несмотря на разногласия авторов, можно выделить восемь наиболее распространённых типов трансформаций: конкретизация, генерализация, компенсация, приём лексического добавления, приём лексического опущения, приём смыслового развития, приём целостного преобразования и антонимический перевод.

Таким образом, из-за наличия расхождений в системах языка переводчикам приходится прибегать к определенным переводческим трансформациям с целью сохранения определенного эффекта. Несмотря на разнообразия подходов и разногласия исследователей, выделяют три основных типа трансформаций: лексические, грамматические, комплексные.

Выводы по Главе I

1. Понятие «дискурс» является одним из центральных в современной лингвистике и трактуется как связный текст в совокупности с экстралингвистическими факторами. Дискурс делится на персональный и институциональный, где институциональный дискурс характерен для определенных социальных институтов, в которых совокупность лиц использует определенный тип и жанр дискурса.
2. Юридический дискурс рассматривается как особый вид институционального дискурса и представляет собой совокупность высказываний по вопросам правовой действительности.
3. Судебный дискурс представляет собой особую разновидность юридического дискурса, цели и установки которого реализуются непосредственно в зале судебного заседания. Адвокатский дискурс является одним из типов судебного дискурса, который включает. Данные тип речи является определенным видом ораторского искусства и предусматривают прямое, косвенное или скрытое воздействие на адресатов информации.
4. Персуазивность – это способ воздействия на ментальную сферу адресата с целью регулирования его поведения, мнений и убеждений. Однако понятия персуазивности и манипулятивности не являются тождественными, так как при манипулятивном воздействии адресант стремится изменить поведение адресата в своих интересах, где последний в свою очередь чаще всего не распознает коммуникативную установку изменения собственного поведения.
5. В рамках понятия персуазивности рассматривается персуазивная коммуникация, которая подразумевает особый тип ментально-речевого

взаимодействия, при котором адресант реализует попытку воздействия на сознание реципиента, прибегая к воздействию посредством коммуникативных стратегий убеждения.

6. Участники судебной коммуникации прибегают к различным приемам в целях реализации своих персуазивных целей. Подобное явление носит название персуазивной стратегии, которая в свою очередь реализуются при помощи определенных тактик. В современной лингвистике существует определенное количество типологий и подходов к изучению стратегий и тактик, однако, единой классификации не существует.
7. Персуазивное воздействие на присутствующих в суде является главной целью вступительной речи адвоката стороны защиты. Персуазивное воздействие может происходить посредством апелляции к разуму или эмоциям адресатов.
8. Для передачи определенного персуазивного воздействия переводчики используют определенный набор приемов, среди которых можно выделить изменения на лексическом, грамматическом и комплексном уровнях.

II Глава. Реализация персуазивных стратегий и тактик в речи адвоката

Речь адвоката в суде представляет собой комплекс коммуникативных действий, направленных на достижение определенной цели. При этом одной из главных задач адвоката является построение правильной и убедительной линии аргументации, которая помогает определить тот набор фактов и обстоятельств дела, с которыми должен согласиться реципиент.

В рамках судебного процесса адвокат выстраивает свою индивидуальную систему аргументирования, которая представляет собой сочетание различных персуазивных стратегий и тактик. При этом формируется особый набор средств воздействия, среди которых выделяют апелляцию к разуму, когда адвокат апеллирует к логике, здравому смыслу и рациональности, а также апелляцию к эмоциям – стратегию психологического и эмоционального воздействия, реализуемую посредством умения и навыков адвоката вызвать соответствующие обстановке эмоции и чувства у аудитории.

На основании материала мы выделяем две основные стратегии персуазивного воздействия адвокатов в суде – апелляцию к разуму и апелляцию к эмоциям, а также к особому типу относим тактики цитирования и характеристику участников процесса, которые могут выступать как инструментом стратегии апелляции к разуму, так и апелляции к эмоциям.

2.1. Стратегия апелляции к разуму

Чтобы оратору удалось присоединить аудиторию к своей позиции, ему необходимо выстроить свою защитительную речь в логической последовательности. Степень убедительности вступительных речей адвокатов зависит и от степени достоверности аргументов, их правдоподобности и ясности изложения.

Рациональная аргументация в адвокатском дискурсе подразумевает использование большого количества фактов и демонстрации материала. Она выстраивается логически на основе умозаключений, ориентирована на тщательную обработку информации и осмыщенное к ней отношение.

В настоящем исследовании в рамках стратегии апелляции к разуму мы выделяем тактику презентации обстоятельств дела.

Презентация обстоятельств дела является одной из важнейших задач адвокатов в суде, и чаще всего под обстоятельствами дела подразумевают фактический материал, данные и цифры. Перед адвокатом стоит задача ясно и логично изложить фактический материал, и сделать это таким образом, чтобы у аудитории не возникло сомнений в истинности изложенного.

Применяя данную тактику, адвокаты стремятся к максимальной объективизации своей речи, что становится возможным за счет апелляции к объективному с позиции адвоката положению вещей, которая создает эффект достоверности данных. Анализ материала показал, что адвокаты прибегают к тактике констатации фактов.

Правильная презентация обстоятельств дела, доказательств, а также показаний участников процесса является одной из важнейших задач адвокатов в суде. Демонстрация материала позволяет аудитории лучше воспринимать информацию, а данная тактика помогает наглядно воссоздать

обстоятельства произошедшего, так как, согласно правилам, до непосредственно судебного процесса присяжные заседатели не имеют права знакомиться с обстоятельствами дела из иных источников. Вердикт выносятся только на основе представленного, услышанного и увиденного в зале судебного заседания.

Констатация фактов с использованием визуальных материалов может подразумевать демонстрацию диаграмм и схем. В следующем примере адвокат показывает присяжным карту района, где жил обвиняемый и где было совершено преступление:

1. I've got some things to display for you that will help, some of them will be up there too.
Is this okay? Okay. All right. Sorry. Okay. What you're looking at is an aerial view of the complex in Sanford. (Zimmerman case)

В данном примере адвокат сопровождает демонстрацию схемы комментариями и рассказом, который заставляет присяжных заседателей перенестись непосредственно на место совершения преступления. Прибегая к подробному изложению материала, адвокат также способствует конкретизации и корректному представлению подаваемой информации.

В следующем примере адвокат уже демонстрирует диаграмму, подробно описывая место преступления и объясняя события в их логической последовательности:

2. This is a diagram of part of the parking lot, the part that really makes a difference here.
I'm going to zoom in just a bit closer so you can see. (Robert Durst Murder Case)

Еще одним примером тактики констатации фактов является презентация фотоматериалов. В нижеприведенном примере при помощи презентации, в которую включены фотографии. Адвокат демонстрирует изменения, происходившие в жизни обвиняемого и показывает то, каким был подзащитный до совершения преступления и как он менялся с течением времени:

3. Now, ladies and gentlemen, the prosecutor in his opening statement has described to you 23 days in the life of Lee Malvo. Those 23 days he wasn't Lee Malvo. He will tell you through those tapes that he was John Lee Muhammad, son of John Muhammad. I would like to introduce you to the real Lee Malvo. [Cooley shows the jury photographs] (The D.C. Sniper case)

Для эффективного доказательства невиновности обвиняемого и для убеждения в этом судей и присяжных, адвокаты довольно часто прибегают к использованию данных телефонных звонков:

4. And Steven Avery calls her later, as a matter of fact, from his cell phone. Again, he calls her cell phone at about 4:35 that afternoon. (Steven Avery Case Trial)
5. Casey Anthony, according to her cell phone records that day, spent most of it with her new boyfriend, Tony Lazzaro. She arrived back at the Hopespring address... (Casey Anthony Trial)

В данных примерах адвокаты констатируют установленные факты, прибегая к демонстрации материалов с помощью предоставления информации о входящих и исходящих вызовах, что становится эффективным, а также весомым доказательством со стороны защиты, так как представляют собой зафиксированный материал.

Такие презентации предназначены для демонстрации материала, о котором недостаточно просто упомянуть в устной речи. Именно такие детали лучше всего воспринимаются наглядно и в итоге оказывают нужный персузивный эффект на судей и присяжных.

Следует отметить, что тактика констатации фактов может также реализовываться без помощи каких-либо фактических материалов. Констатация фактов подразумевает объективизацию речи, в связи с чем эффект объективности и достоверности достигается за счет использования в речи имен, цифровых показателей и описания в деталях.

В нижеприведенном примере адвокат использует метод количественной констатации фактов, перечисляя все, что было сделано в рамках следствия по делу о жестоком обращении с детьми:

6. The people interviewed included 450 children and 150 adults. Also, 49 photo lineups were prepared, bank account records were seized and examined. Eighty-two locations were photographed, one church was investigated. Three churches were implicated, two food markets, two car washes, two airports, and one national park. Thousands of pornographic photographs and movies, confiscated by police, were examined in a search for pictures of the McMartin children. (McMartin Preschool Abuse Trial)

Метод количественной констатации фактов является единственным и эффективным способом персуазивного воздействия на разум и сознание человека, а в данном случае - присяжных заседателей и судей, который позволяет манипулировать сознанием, а также усиливает эффект достоверности приведенных фактов.

Таким образом, констатация фактов с использованием фактического материала и метод количественной констатации фактов в рамках тактики презентации обстоятельств дела являются наиболее распространенными тактиками, которые адвокаты используют в своих защитительных речах, так как убедительность речи напрямую зависит от обоснованности и достоверности подаваемого в суде материала.

2.2. Стратегия апелляции к эмоциям

Персуазивное воздействие предполагает достижение цели путем

убеждения через рациональное обоснование. Однако в ряде случаев предполагается и опора на эмоциональные средства воздействия. Поэтому такой тип воздействия играет важную роль в суде, так как перед адвокатом стоит задача изменить заведомо негативное отношение коллегии присяжных к обвиняемому, особенно после выступления стороны обвинения, которая, традиционно, произносит речь первой.

Апелляция к эмоциям заключается в том, чтобы заставить реципиента поверить адресанту без критического осмысления полученной информации, воздействуя на различные чувства.

В настоящем исследовании мы выделяем обращение к участникам судебного процесса, тактику привлечения внимания и диалогизацию в качестве основных тактик в рамках стратегии апелляции к эмоциям.

2.2.1. Тактика обращения к участникам судебного процесса

В современном обществе, в котором преобладают негативные эмоции и потребительские отношения, важны и необходимы положительные

коммуникативные ситуации. К эмоционально настраивающим тактикам относится комплимент.

В рамках адвокатского дискурса можно утверждать, что неотъемлемой частью любой ораторской речи является обращение к аудитории, что является приемом этикетной вежливости. Во время судебного заседания такой аудиторией являются присяжные и судьи, поэтому адвокаты прибегают к различным способам эмоционального воздействия.

Следующий пример иллюстрирует наиболее часто применяемую модель начала вступительной речи адвоката стороны защиты – выражение благодарности. В данном примере можно увидеть, что адвокат выражает благодарность судье не только от себя, но и от лица клиента, что может расцениваться как тактика расположения к своей личности и личности обвиняемого:

7. Thank you, your Honor. Good morning. First, I want to thank you for your patience and attention so far. And we can see how seriously you have been taking this case. And certainly on behalf of my client, Ed McMellon, we appreciate it. And we appreciate the effort that you are going to put in as this case goes along. This case was thrust upon the City and County of Albany in general and on you people individually. And we appreciate you accepting the duty and responsibility to hear the case. (The Amadou Diallo Murder Case)

Также распространенным видом использования благодарности является благодарность присяжным заседателям за их терпение, время и внимание, уделенное делу:

8. Now, ladies and gentlemen, in this case, I'm going to ask for your patience, you've been very patient with me because I've been very longwinded. Thank you for your patience, but we need your continued patience because this is a case of incredible logistics. (The D.C. Sniper case)

Аналогичная ситуация представлена в нижеприведенном примере, однако, данный пример вызывает интерес, так как адвокат выражает благодарность более развернуто, акцентируя внимание на важности гражданского долга

присяжных, что, безусловно, пробуждает к осознанию важности возложенной на них ответственности, что именно от их решения зависит участь обвиняемого:

9. So thank you in advance again for your service, for the verdict that you are likely to render, and for all the things that you are doing here for us. (O.J. Simpson Trial)

Следует отметить, что во время своих вступительных речей адвокаты стороны защиты неоднократно выражают благодарность судье и присяжным заседателям, что немаловажно, не только от себя, но и от своих подзащитных.

Для достижения эмоционального воздействия адвокаты чаще всего используют комплимент для того, чтобы расположить к себе и обвиняемому присяжных заседателей и судью:

10. You are truly a marvelous jury, the longest-serving jury in Los Angeles County and perhaps the most patient and healthy jury we've ever seen. (O.J. Simpson Trial)

Как видно из данного примера комплимент адвоката адресован присяжным. В данном случае комплимент достигается за счет использования "marvelous", "the longest-serving" и "the most patient and healthy".

В рамках адвокатского дискурса наряду с комплиментом можно говорить о том, что адвокаты выражают свое почтение не только лицам, но и тем сотрудникам суда. В нижеприведенном примере адвокат благодарит секретарей судебного заседания, что немаловажно, так как он указывает на тяжела и важна их работа, здесь отчетливо прослеживается интенсификация этикетных норм:

11. One other entity or group of ladies, there are two ladies that I should thank, are our marvelous court reporters. They have been patient with us, they've been here from the very beginning, we very much appreciate them in their services, and I especially appreciate them because sometimes I speak rather rapidly and they have tough time keeping up with me. (O.J. Simpson Trial)

Иногда адвокаты открывают свои вступительные речи обращением к присутствующим в зале судебного заседания в форме шутки, относящейся к обстоятельствам дела. Это воспринимается как нарушение привычной структуры вступительной речи, что производит эффект неожиданности и заставляет обратить особое внимание на данную часть выступления:

12. - Knock-knock.

- Who's there?

- George Zimmerman.

- George Zimmerman who?

- Ah, good. You're on the jury. (Zimmerman Case)

В данном случае адвокат Джорджа Циммермана Дон Вест начинает свое выступление в суде с шутки, которая была использована в речи с целью проиллюстрировать сложность выбора жюри в вынесении вердикта по такому громкому делу.

Таким образом, различного рода тактики обращения к участникам судебного процесса являются одним из эффективных способов эмоционального воздействия на судей и присяжных заседателей. Обращения могут содержать разнообразные элементы персвазивного воздействия на человека, как комплименты, благодарность, а также юмористические высказывания, эффект которых располагает к адвокату и обвиняемому.

2.2.2. Тактика привлечение внимания

Адвокатам необходимо привлекать внимание судей и присяжных к определенным фактам и деталям, что достигается с помощью тактики

привлечения внимания. Как уже упоминалось, тактика привлечения внимания относится к стратегии апелляции к эмоциям, и адвокаты довольно часто прибегают к данному типу стратегии, чтобы расставить в деле акценты, которые могут наиболее выгодно отразиться на обвиняемом.

В рамках данного исследования было выявлено, что наиболее часто тактика привлечения внимания реализуется посредством следующих языковых средств: повтор, эмоционально-оценочная лексика, парцелляция, противопоставление, диалогизация и детализация.

Как уже упоминалось, задача адвокатов, особенно стороны защиты, убедить судей и присяжных, заставить их поверить в невиновность обвиняемого, именно для этого адвокаты акцентируют внимание на наиболее важных, по их мнению, фактах и действиях, что достигается с помощью повторов:

13. This is a case of misidentification. The experts will tell you that the most persuasive and yet the least reliable evidence in criminal cases is eyewitness identification testimony. The expert will tell you that the desire to find who's responsible is a very powerful desire, and the experts will tell you that a person who resembles the actual culprit is likely to be misidentified because of that... And the evidence will show that now, now, some year and a half after the event, she says that she's 100 percent certain. (Goldberg v. State)

В данном случае при помощи неоднократных повторов адвокат акцентирует внимание на том, что его утверждение будет подкреплено показаниями экспертов, что представляет собой достаточно весомые доводы, чтобы убедить присяжных в правоте собственных слов.

Следующий пример иллюстрирует то, как адвокат акцентирует внимание на тех фактах, которые, по его мнению, являются наиболее важными. Так, в следующем примере используется повторы синтаксической конструкции, что заставляет слушателей невольно обратить внимание на высказывание:

14. You will think it's strange. You will think it's bizarre, but it's not murder. (Robert Durst Murder Case)

Для еще большего усиления внимания на своих высказываниях, адвокаты иногда после небольшой паузы дублируют последние произнесенные фразы:

15. A man with billions of dollars came back here to get a pair of galsses worth less than a couple of hundred dollars. It doesn't make any sense. It doesn't make any sense. . (Robert Durst Murder Case)

16. That's principally where the issue will be joined in this case, over the aftermath of a righteous shooting, the aftermath of a righteous shooting. (Robert Durst Murder Case)

В речи адвоката воздействие находит свое выражение в экспрессивных свойствах речи, где экспрессивность проявляет себя через особые языковые средства, а именно через эмоционально-оценочную лексику. Иногда адвокаты предпочитают выражать несогласие с предъявленными своему подзащитному обвинениями, оспаривая те или иные факты:

17. Now, on the other hand, there are bizarre and grotesque facts in this case which you are going to want an explanation for. (Robert Durst Murder Case)

Такая тактика привлекает внимание, а также задает тон всему выступлению.

В нижеприведенном примере адвокат использует эмоционально-оценочную лексику для привлечения внимания к тому факту, что дело действительно уникальное, и несмотря на все «ярлыки», которые все уже успели повесить на обвиняемого, дело следует рассматривать под иным углом:

18. We are not suggesting to you that Lee is crazy in the sense that most of us think about crazy people. As soon as the word "insane" comes up, we all think about "One Flew Over the Cuckoo's Nest," and we see them as "zombiefied" or bouncing around or so

delusional that everybody immediately reacts that way, but this case is so bizarre and it is so unique that you have to consider the evidence. (Lee Malvo Murder Trial)

Следующий пример показывает, что иногда посредством использования эмоционально-оценочных слов адвокаты могут выражать и собственное мнение, даже используя особый прием – псевдосогласие со стороной обвинения:

19. The Manitowoc County Sheriff's Department investigated those awful crimes and they charged Steven Avery with rape and attempted murder on that Manitowoc beach, 22 summers ago. (Steven Avery Case Trial)

Для привлечения внимания присяжных и судей адвокаты также используют экспрессивный синтаксис, представленный приемом парцелляции. К данной тактике адвокаты также довольно часто прибегают во время своих защитительных речей. Данный прием позволяет выделить в высказывании наиболее важную часть, и пауза, сделанная перед главной частью, заставляет реципиентов обратить внимание на следующие за паузой высказывания. Подобный случай можно наблюдать в следующем примере:

20. So what happened? Retreat, return. Morris is still there. (Robert Durst Murder Case)

В нижеприведенном случае высказывание направлено на то, чтобы акцентировать внимание присяжных заседателей на неправомерности действий со стороны обвинения, а также на результате этих действий на процесс рассмотрения дела:

21. What you would expect to find in the wig shop would be the killer's fingerprints. Fingerprints were not found in the wig store. There are unknown fingerprints. Unknown fingerprints. Unknown palmprints. (Goldberg v. State)

В следующем примере адвокат также намеренно разбивает свое высказывание на две части, чтобы акцентировать внимание присяжных

заседателей на точном месте произошедшей трагедии, а также на том, что именно в этом здании произошло целых два преступления:

22. At nine o'clock that morning, two things happened almost simultaneously. In the Water Resources Building. (The Oklahoma City Bombing Case)

Еще одним распространенным приемом можно выделить прием противопоставления, который может использоваться как в отношении сравнительного описания отдельных действий и явлений, так и целых событий. В защитительных речах адвокаты стараются представить суду описание личностных качеств своих подзащитных и рассказать о личных качествах обвиняемых:

23. They will want you to ignore the “before” Denise, and only focus on the “after” Denise.
(A Closed Head Injury Case)

В данном случае адвокат защиты акцентирует внимание присяжных заседателей на том, что сторона обвинения совершенно не учитывает состояние и поведение его подзащитной до преступления. Соответственно адвокат противопоставляет «прошлое» и «настоящее» обвиняемой, призывая принимать во внимание все факторы, которые могут влиять на вынесение приговора.

Тактика привлечения внимания также включает в себя прием перехода с одного грамматического времени на другое. В следующем примере адвокат рассказывает о прошлых событиях, используя Present Simple, что заставляет судей и присяжных пережить все произошедшие события и представить их более ярко, тем самым нарушая привычный способ описания событий, что вызывает определенный эффект неожиданности для особого привлечения внимания к описываемым событиям:

24. Based on the evidence that you have, based on the testimony, based on what the police find after this terrible, brutal bloody killing, remember, three people are stabbed, one person dies by bleeding to death, one person almost bleeds to death with 14 stab wounds, what the investigator from the police crime scene investigation unit will say from the witness stand was a very bloody crime scene. (Goldberg v. State)

Ранее были описаны случаи акцентирования внимания адвокатами на конкретной информации, определенных событиях и фактах. Такой прием используется с целью эмоционального воздействия на присяжных заседателей и судей и привлечения внимания. Однако еще одним способом эмоционального воздействия является способ, при котором у реципиента проявляются чувства жалости и симпатии к обвиняемому.

Для достижения данной цели адвокаты часто включают в свою вступительную речь детали, пытаясь различными способами придать своему выступлению наибольшую степень трагичности.

Детализации может подвергаться описание места преступления, манера совершения преступления, рассказ о жизни подсудимого, а также описание событий, относящихся непосредственно к тому или иному преступлению.

В нижеприведенном примере многократное повторение слова blood, сопровождаемое описанием тех мест, где были найдены кровавые следы, однако, таким образом, адвокат акцентирует внимание на том, что его подзащитный не имеет отношения к тем событиям и производит эффект неожиданности:

25. Her blood was not found. There were some fibers found. We're going to talk about that in a moment. The important part is that the fibers that were found had no blood on them. There was no blood on the driver's seat. There was no blood on the steering wheel. There was no blood on the floor mat. There was no blood on the gearshift lever. There was no blood on the accelerator pedal. (Goldberg v. State)

Также в рамках адвокатского дискурса тактика диалогизации позволяет привлечь внимание к доводам адвоката, а также апеллировать к эмоциям присяжных заседателей и судей.

Прием имитации диалога, в свою очередь, может реализовываться на различных этапах вступительных речей адвокатов. Это может быть рассказ о личности, изложение событий, описание и анализ доказательств, относящихся к тому или иному делу.

Для данного приема характерна вопросно-ответная структура, наличие вопросительных конструкций, прямых и косвенных обращений к аудитории, а также наличие или отсутствие ответных реплик внутри монологов.

Наиболее часто адвокаты прибегают к имитации диалога с использованием риторическую направленность. Так, в нижеприведенном примере адвокат задает вопрос и сам на него отвечает:

26. So, what happened? The more he waited, the longer he waited, the more he put it off. He got up finally a few hours later and walked away. He didn't come back. And the longer he stayed gone, the more he thought nobody would believe him. (Robert Durst Murder Case)

Безусловно, риторические вопросы имеют отношение непосредственно к судебному процессу, они призывают присяжных заседателей задуматься над ответом, что рассматривается как провокация осмыслиения событий.

Еще одним примером служит ряд риторических вопросов, направленных на то, чтобы показать свое предположение, после которого сторона обвинения выразила протест:

27. Now, what would you expect to find in the getaway car? Well, you'd expect to find Roland's blood. (Goldberg v. State)

Тактика привлечения внимания может применяться для достижения различных целей, однако, наиболее частотными функциями тактики

привлечения внимания являются акцентирование внимания на важной, по мнению адвоката, информации, необходимой в линии построения защиты. Каждая из этих составляющих реализуется за счет определенных лингвистических средств, которые помогают адвокату апеллировать к эмоциям судей и присяжных заседателей, тем самым помогая достигать желаемого персуазивного эффекта.

Таким образом, стратегия апелляции к эмоциям может реализовываться посредством различных тактик, которые отличаются по своей направленности и средствами реализации. Однако все они направлены на достижение одной цели – персуазивное воздействие на присяжных заседателей. В ходе данного исследования было выявлено, что стратегия апелляции к эмоциям сочетает в себе несколько тактик, а именно: это тактики, направленные на обращение к участникам судебного процесса, тактика привлечения внимания и диалогизация. Каждая из данных тактик имеет свои особенности, разделяется на несколько составляющих и реализуется посредством определенных лингвистических средств.

2.3. Смешанные тактики персуазивного воздействия

Ранее были проанализированы стратегии апелляции к разуму и апелляции к эмоциям, которые несут в себе определенную. Однако принято говорить о том, что существует ряд тактик, которые можно отнести к инструментам реализации обеих стратегий. На основе материала в качестве смешанных тактик удалось выявить цитирование и характеристику участников процесса.

Следует отметить, что существует ряд исследований, в которых тактика цитирования выделяется как составляющая стратегий рационального воздействия, а характеристика участников процесса – эмоционального воздействия [Никифорова, 2013; Солдатова, 2013]. Однако материал показал, что данные тактики могут входить в состав как рациональной, так и эмоциональной стратегии.

2.3.1. Цитирование

Данная тактика является крайне распространенной в рамках адвокатского дискурса. Цитированию могут подвергаться различные материалы, включая высказывания известных личностей, выдающихся юристов, показания свидетелей, а также другие материалы, которые каким-либо образом могут относиться к обстоятельствам дела.

Говоря о лингвостилистических средствах, следует отметить, что в рамках данной тактики наиболее характерными особенностями являются нейтральная лексика, обращение к различным источникам, а также использование специальной терминологии.

С одной стороны, главной характеристикой тактики цитирования является то, что она является своего рода ссылкой на авторитетные и достоверные источники с целью «подкрепления собственной аргументации» [Никифорова, 2013], следовательно, исследователи относят данную тактику к стратегии апелляции к разуму.

С другой стороны, иногда данная тактика может использоваться с целью эмоционального и персонализированного воздействия на адресата, что является функцией стратегии апелляции к эмоциям.

В рамках настоящего исследования было выявлено, что чаще всего цитированию подвергаются медицинские источники или официальные показания участников судебного процесса.

Цитирование может использоваться в качестве апелляции к авторитетному источнику, подтверждающему истинность представленной в информации. Источник, на который автор ссылается, может быть не назван или представлен как некоторые эксперты («experts»), исследователи («researchers»), некоторые лица («some women») и даже законы. Тем не менее, оформленное графически как цитата, высказывание оценивается читателем как мнение авторитетных лиц, которому можно доверять.

Так, в нижеприведенном примере адвокат в рамках своего выступления приводит цитату из показаний судебно-медицинского эксперта:

28. «...it's the kind of syndrome that besets normal people under extreme stress. It's the kind of thing that occurs in the Armed Forces after combat action involving force or trauma» (The Galveston County murder)

Данный пример иллюстрирует ситуацию, когда адвокат понимает, что его подзащитный виновен, однако, делает все возможное, чтобы добиться смягчающего наказания. Цитата использована адвокатом с целью подтвердить свое заявление о том, что его подзащитный находился в состоянии стресса.

29. «This dissociative state is the kind of thing that almost amounts to an out-of-body-experience. It's almost about like you hear some soldiers describe it as being up above and looking down on what's going on below, being into a distortion of memory and an inability to recall in sequence what occurred. There's a fog that descends upon the mind. You're able to pick out parts, this and that, of things that occurred». (The Galveston County murder)

В данном случае адвокат также цитирует показания судебно-медицинского эксперта по делу, акцентируя внимания присяжных заседателей на понятии состояния диссоциации, его проявлениях и последствиях. Отсылка на показания эксперта служит показателем достоверности и точности информации, что не вызывает никаких сомнений ни у судей, ни у присяжных.

В вышеуказанных примерах прослеживаются две интенции – подкрепление доводов фактами, а также попытка вызвать эмоции сочувствия к своему подзащитному. Именно поэтому в данном случае тактика цитирования является инструментом как апелляции к разуму, так и апелляции к эмоциям, то есть смешанной тактикой персузивного воздействия.

Как было отмечено ранее, объективизация речи оратора может достигаться и за счет отсылки к законам или иным достоверным источникам. Так, в следующем примере адвокат ссылается на Конституцию США:

30. Our Constitution also requires that persons charged with capital offenses, even admitted al Qaeda terrorists, be provided with court-appointed lawyers when they can't afford them. It is said that our justice system can only be judged by how it treats the poorest, the most despicable person who is charged with the most heinous of crimes. (Zacarias Moussaoui Trial)

В следующем примере просматривается ссылка на юридический документ и наличие юридических терминов, придающих доводам адвоката объективность и весомость:

31. I believe under Rule 52(a) there is in effect a presumption of nonharmlessness that the government must rebut. The government must show that the error was harmless. (Saul Molina-Martinez vs. US)

Цитированию также могут подвергаться и показания участников процесса. Довольно часто в своих выступлениях адвокаты ссылаются на показания свидетелей:

32. With leave I will remind you that this trial begun a year ago and the statements made by the first witness were as follows: "The statements that I made before did not come of my own free will; they are statements from another person. I was taught these statements for three and a half years. I don't like this. I would like to tell my version as I swore I would before everyone". (Thomas Lubanga Dyilo case)

В вышеприведенном примере адвокат представляет вниманию присяжных заседателей цитату из показаний свидетеля, которые, по мнению адвоката, могут изменить ход дела. В данном случае цитирование является способом демонстрации важных фактов и доказательств.

Следующий пример показывает, что адвокат цитирует своего подзащитного, рассказывая историю, записанную со слов обвиняемого:

33. «I grew up in family that had certainly moments of great joy. And moments of profound sadness. There's no doubt all of us have had in one form or another. And my mother used to... Actually she's still says...» (Zimmerman Case)

Данные выдержки были выбраны адвокатом не случайно. В них прослеживаются определенная интенция – вызвать эмоции сочувствия к своему подзащитному.

Следует отметить, что во всех вышеприведенных примерах уже прослеживаются элементы тактики цитирования как инструмента стратегии апелляции к эмоциям.

Рассмотрим другие примеры реализации стратегии апелляции к эмоциям с помощью тактики цитирования:

34. Listen for a moment, will you please; one of my favorite people in history is the great Frederick Douglass. He said shortly after the slaves were free, quote, 'In a composite nation like ours, as before the law there should be no rich, no poor, no high, no low, no white, no black, but common country, common citizenship, equal rights, and a common destiny'. This marvelous statement was made more than 100 years ago. It's an ideal worth striving for and one that we still strive for. We haven't reached this goal yet, but certainly in this great country of ours we're trying. With a jury such as this, we hope we can do that in this particular case. (O.J. Simpson Trial)

Адвокат защиты цитирует высказывание американского писателя Фредерика Дугласа. Адвокат подчеркнул значимость идеи писателя, при этом сделав присяжным заседателям скрытый комплимент, отметив, что на них возложены надежды на справедливость и достижение целей, обозначенных в высказывании.

В следующем примере стоит отметить, что цитируемое высказывание Авраама Линкольна используется в целях эмоционального воздействия на присяжных заседателей:

35. You know, Abraham Lincoln said that jury service is the highest act of citizenship. So if it's any consolation to you, you've been involved in that very highest act of citizenship. (O.J. Simpson Trial)

В данном случае цитирование Авраама Линкольна выступает в роли комплимента в адрес присяжных заседателей, так как адвокатом был выбран фрагмент высказывания – тот, который имеет непосредственное отношение к деятельности коллегии судей. По этой причине тактика цитирования в данном случае служит способом реализации стратегии апелляции к эмоциям.

Таким образом, в ходе настоящего исследования было установлено, что тактика цитирования может быть отнесена как к стратегии апелляции к разуму, когда говорящий имеет намерение сделать свое высказывание более аргументированным, так и к стратегии апелляции к разуму, когда основной целью адвоката является метод эмоционального воздействия на судей и присяжных, следовательно, тактика цитирования входит в категорию смешанных тактик.

2.3.2. Характеристика участников процесса

Еще одной тактикой, которая относится к категории смешанных тактик, является характеристика участников процесса.

Наиболее частотным случаем реализации данной тактики является создание положительного образа подзащитного, так как еще до вынесения приговора присутствующие уже заранее относятся к обвиняемому предвзято. Именно поэтому адвокат стремится рассказать немного об обвиняемом как о личности, указать на какие-то важные факты из его жизни.

В ходе исследования также было выявлено, что адвокат может создавать не только положительный образ подзащитному, но и давать отрицательную характеристику стороне обвинения.

С одной стороны, рассказ об участниках процесса может быть способом эмоционального воздействия на присяжных заседателей, с другой стороны, в некоторых случаях данная тактика может быть элементом стратегии апелляции к разуму. Принадлежность данной тактики к какой-либо из двух стратегий является спорным вопросом, так как в некоторых случаях нельзя с уверенностью сказать, какой была интенция адвоката. То, как присяжные заседатели и судьи воспримут то или иное высказывание, зачастую не зависит от посыла адресанта.

Так, в нижеприведенном примере адвокат излагает факты из жизни своего подзащитного. Однако такой рассказ может восприниматься по-разному – либо как простое изложение фактов, либо как способ персузивного воздействия:

36. Before we get started I'm gonna tell you a little bit about my client, Mr. Ervin. He's married, has three kids. He's been employed since 1999 by Arrowmark Corporation. What he does for them is he's an Environmental Service Manager. He works in hospitals. Arrowmark's a contractor. They hire Arrowmark to run some of their operations. (Motor Tort Case)

Необходимо отметить, что иногда элемент эмоционального воздействия даже самому нейтральному высказыванию придают сами присяжные заседатели – все зависит от того, как каждый из них интерпретировал то или иное высказывание.

В данном случае по характеру высказывания адвоката (нейтральная лексика, отсутствие сложных синтаксических конструкций, грамматическое построение высказывания) можно сказать, что перед нами реализация стратегии апелляции к разуму.

Также существуют случаи, когда адвокат использует тактику характеристики участников процесса с целью эмоционального воздействия на присяжных заседателей.

Так, следующий пример показывает, что адвокат стремится создать положительный образ обвиняемой с целью смягчения приговора:

37. ...a young woman who – with an infectious laugh, who was always there for her friends and her family, a young graduate student whose passion for music was so clear, and she embraced Boston as her home away from home; and a very fine young police officer whose lifelong dream was to protect and serve. (US vs. Dzhokhar A.Tsarnaev)

В данном случае по интенции адвоката, выбору языковых средств и синтаксических структур можно сделать вывод о том, что в данном случае данная тактика является инструментом реализации апелляции к эмоциям.

Однако также распространенным случаем является не создание положительного образа подсудимого, а характеристика стороны обвинения.

38. Now, ladies and gentlemen, in this case and in every case that's tried in any criminal court in the United States, the defense goes second. The prosecution gets to go first, and we go second. They get the opportunity to give you the first impression of this case, and you are going to hear a lot of psychologists and psychiatrists at different times in this case, but one thing any basic psychologist will say is what you hear first, you believe it, and sometimes you believe it in the face of overwhelming evidence to the contrary. All I can ask you to do is what you promised to do, what was in the voir dire process, and that is to keep an open mind, and in doing so, I think it's important for you to start with some

parameters because there's certain things we are telling you or arguing to you, and there's certain things that we are not. (The D.C. Sniper case)

В вышеприведенном примере в своей речи адвокат напоминает присяжным, чтобы они следовали логике и здравому смыслу, так как согласно правилам, сторона обвинения выступает первой, соответственно стороне защиты уже становится тяжелее убедить присяжных и судей в том или ином факте.

В нижеприведенном примере адвокат также упоминает вступительную речь стороны обвинения и указывает присяжным, что сторона обвинения пытается представить дело в совершенно ином свете, что, по мнению стороны защиты, является ложным:

39. Ladies and gentlemen, I listened to the prosecutor's opening statement and I thought to myself, and as I have thought to myself since I first heard that this indictment existed, that what they are trying to do, the prosecution, is to take a tragic accident and find a way to charge it as a crime, to take an accident and make it a murder. It is not that simple. The prosecutor in doing so has left out a lot of important details. (The Amadou Diallo Murder Case)

Таким образом, тактика характеристики участников процесса может быть составляющей как стратегии апелляции к разуму, так и апелляции к эмоциям. В некоторых случаях принадлежность к стратегии зависит от посыла и намерений адвоката, а в других – от того, как присяжные заседатели интерпретируют полученную информацию.

Выводы по Главе II

1. Поведение адвокатов во время выступления со вступительными речами в суде обуславливает выбор определенных стратегий и тактик персузивного воздействия. Материал показал, что в зависимости от интенции выделяются две основные стратегии - апелляция к разуму (ок.20%) и апелляция к эмоциям (ок.60%). В свою очередь внутри каждой из данных стратегий выделяются соответствующие тактики, способствующие реализации той или иной стратегии.
2. В особую группу выделяются смешанные тактики (ок.20%), выступающие в роли реализации как стратегии апелляции к разуму, так и стратегии апелляции к эмоциям. Каждой из тактик характерен определенный набор языковых и лингвистических средств.
3. Стратегия апелляции к разуму реализуется за счет тактики констатации фактов. Как показало исследование, констатация фактов может быть представлена методом демонстрации материалов (ок.67%), методом количественной констатации фактов (ок.33%).
4. Стратегия апелляции к эмоциям реализуется в рамках тактики обращения к участникам судебного процесса (ок.29%) и тактики привлечения внимания (ок.71%). Исследование показало, что обращение к участникам судебного процесса в большинстве случаев имеет форму выражения благодарности, комплимента, а также шутки. Самыми частотными лингвистическими и языковыми средствами реализации тактики привлечения внимания являются повторы, эмоционально-оценочная лексика, парцелляция, противопоставление, замена одного времени на другое, детализация, имитация диалога.
5. В процессе исследования было выявлено, что в состав категории смешанных тактик входит цитирование (ок.67%), а также характеристика участников процесса (ок.33%).

6. Как показал материал, адвокаты чаще прибегают к использованию стратегии апелляции к эмоциям в своих вступительных речах. Это объясняется тем, что представители стороны защиты стремятся оказать персуазивное воздействие на присутствующих на судебном заседании, пробудив в них необходимые чувства по отношению к себе и своим подзащитным. Все это обусловлено тем, что адвокатам стороны защиты приходится выступать сразу после речи стороны обвинения, и им нужно найти такие средства убеждения, которые способны изменить мнение.
7. Реже используется стратегия апелляции к разуму, однако, и ее использование имеет определенное место в правильно выстроенной и аргументированной защитительной речи.
8. Широкий набор языковых и лингвистических средств помогает адвокатам в достижении их целей. Некоторые из них помогают придать выступлению определенную степень экспрессии и эмоциональности, а другие – выстраивать четкую и аргументированную индивидуальную линию защиты.

Глава III. Переводческие приемы передачи персузивных смыслов в речи адвокатов в суде

Научный интерес к юридическому переводу до относительно недавнего времени сводился, в основном, к проблемам перевода специальной терминологии, к передаче ее грамматических и лексических особенностей. В настоящее время в этой специальной профессиональной области возрастает интерес к проблемам, связанным с прагматическим содержанием речи и передаче этого содержания на другой язык. В частности, для судебной речи адвоката немаловажными оказываются вопросы адаптации переводного текста для адресата, сохранения эквивалентной интенции и подтекста.

Для целей настоящего исследования была проанализирована вступительная речь адвоката стороны защиты по делу Литвиненко. Данное дело вызвало широкий общественный резонанс, так как представляет собой общественные расследования предполагаемого убийства бывшего офицера ФСБ А.В. Литвиненко. В СМИ было объявлено, что А.В. Литвиненко был отравлен радиоактивным полонием-210. На данный момент расследование приостановлено, так как коронерский вердикт по поводу обстоятельств смерти до сих пор отсутствует. Это не позволяет отнести смерть к определенной категории, и в зависимости от результатов коронерского вердикта будет определен характер дальнейшего расследования - закрытие дела или судебное преследование.

Как показала Глава II основными персузивными стратегиями являются рациональные и эмоциональные стратегии, реализуемые различными тактиками. Глава III выстраивается на примере опубликованного перевода вступительной речи Бена Эммерсона, адвоката семьи Литвиненко. В данном переводе отчетливо прослеживаются те же самые стратегии и тактики, о

которых уже говорилось в Главе II, однако, как показал материал, в переводе они подвергаются определенным трансформациям.

Рациональная персуазивная стратегия, о которой говорилось в первой главе данной работы, в значительной степени присутствует в данном тексте, решая широкий спектр задач: от привлечения внимания адресата к конкретной проблеме и коррекции его картины мира до различных вопросов, касающихся побуждения к действию с целью решения проблемы, соответственно, подразумевается использование фактов, предоставление материала. Данная стратегия выстраивается логически на основе умозаключений, ориентирована на тщательную обработку информации и осмысленное отношение к ней.

Прежде всего адвокат в вступительной речи констатирует факты о подзащитном:

1.

<p><u>Sir</u>, in addition to his work as an informant for British intelligence, Mr Litvinenko was also providing information to the Spanish security service and to Spanish prosecutors investigating Russian organised crime in Spain.</p>	<p>В дополнение к своей работе в качестве консультанта британской разведки г-н Литвиненко также предоставлял информацию испанской службе безопасности и испанским прокурорам, расследовавшим российскую организованную преступность в Испании.</p>
--	--

Факты излагаются логически и последовательно, и как видно из данного примера, переводчик сохраняет ту же форму изложения.

В рамках стратегии апелляции к разуму выделилась тактика презентации обстоятельств дела, однако, во время самого слушания видеоматериал не был показан:

2.

The evidence available to you includes a video which shows Russian special forces using an image of Mr Litvinenko for firearms target practice.

Вам представлены доказательства, в том числе видеозаписи, показывающие, как российский спецназ использовал изображение Литвиненко в качестве мишени на учебных стрельбах.

Данный пример показывает, что переводчик одним из приемов осуществления переводческих трансформаций, а именно приемом целостного преобразования, то его преобразование предложения в целом. Стоит отметить, что изменения носят именно комплексный характер, и это было сделано для того, чтобы полученная информация воспринималась лучше. Из перевода видно, что общее смысловое содержание передается согласованно.

Таким образом, вышеуказанные примеры показывают, что в рамках стратегии апелляции к разуму переводчики стараются максимально точно передать исходный текст, так как основная задача при использовании рациональной персуазивной стратегии заключается в убеждении посредством обоснованности и достоверности подаваемого в суде материала.

Эмоциональное воздействие играет важную роль, так как перед адвокатом стоит задача изменить мнение о подзащитном путем особого психологического воздействия. Как было уже отмечено, речи адвоката стороны защиты в большей степени присущее использование стратегий апелляции к эмоциям и использование смешанных тактик.

При анализе материала было выявлено, что во вступительной речи адвоката отсутствует какое-либо обращение к присутствующим в зале суда, в связи с чем переводчик применяет трансформацию – добавление:

3.

Mrs Litvinenko has, as you know only too well, fought long and hard over many years to reach <u>this day</u> , <u>the opening day</u> of a public inquiry into the political assassination of her husband in London on 23 November 2006. That murder was an act of <u>unspeakable barbarism</u> that inflicted on Sasha Litvinenko the most <u>painful and lingering</u> death imaginable.	Сэр, как вы знаете, г-жа Литвиненко настойчиво в течение многих лет боролась, чтобы наступил этот <u>день - день</u> открытия публичного расследования политического убийства ее мужа в Лондоне 23 ноября 2006 года; акта <u>неслыханного варварства</u> , ибо трудно себе представить <u>смерть</u> более <u>ужасную, чем медленная и мучительная смерть</u> Александра Литвиненко.
--	--

В данном примере также можно выделить использованную адвокатом тактику привлечения внимания, а именно повтора (thisday, theopeningday), использование эмоционально-оценочной лексики (unspeakablebarbarism), которая показывает отношение к происходящему. Стоит отметить, что в русском языке, однако, используется добавление к painfulandlingering, что придает большую экспрессивность высказыванию.

Так в рамках тактики обращения к присутствующим в зале суда, адвокат не один раз использует благодарность от лица вдовы подзащитного. Например:

4.

<p>Throughout this process, <u>Mrs Litvinenko has expressed her absolute confidence</u>, sir, that you, as the chairman of this Inquiry, will seek out and record the truth and she has asked me <u>to express her thanks to you and your team</u>, and that includes of course <u>counsel</u> and <u>everybody</u> in the Secretariat and associated with it, for all the <u>diligent preparation</u> that has gone into this process and that thanks extends in a heartfelt way to <u>the Metropolitan Police officers</u> who have stood so loyally by her through these very difficult times.</p>	<p>Г-жа Литвиненко выразила абсолютную уверенность, что вы будете искать и устанавливать правду, и она просит меня выразить свою <u>благодарность вам и вашей команде за добросовестную подготовку этого процесса</u>.</p>
---	--

В исходном тексте видно, что адвокат в своей речи упомянул всех участников процесса, показывая свое уважение к каждому из них. Однако в переводе видно, что была применена компрессия, и все перечисленные лица были объединены в «команду».

Также для привлечения внимания адвокат довольно часто применяет повторы, особенно это касается слова *murder*. Стоит отметить, что на протяжении всего выступления, когда адвокат говорит о смерти А.В. Литвиненко, он чаще всего употребляет «*murder*». Это связано тем, что по мнению британского правительства, Литвиненко был отравлен, хотя обвиняемые в убийстве лица утверждают о непричастности к его смерти. В связи с этим, адвокат на протяжении всей речи акцентирует особое внимание на том, что это было именно спланированное убийство:

5.

On 21 November 2006, before Mr Litvinenko was even buried, the day after his murder, the subject of his murder was discussed in the Russian State Duma.

24 ноября 2006 года, на следующий день после смерти Литвиненко, о его убийстве говорили в Государственной думе РФ.

В данном случае можно наблюдать лексическую замену в первом случае перевода «murder», что обусловлено тем, чтобы избежать тавтологии в русском языке, однако, в связи с этим теряется определенный персуазивный эффект. Также в данном примере наблюдается грамматическое опущение, таким образом, сложноподчиненное предложение в исходном языке заменяется на односоставное в переводном языке.

В ходе анализа материала было выявлено, что в речи адвоката в высокой степени преобладает эмоционально-оценочная лексика. Данный тип лексики привлекает внимание слушателей и придает экспрессивность высказыванию:

6.

The world is familiar with the haunting and iconic image of Mr Litvinenko during his final days in University College Hospital, sitting in a green hospital gown, his hair having fallen out through radiation poisoning and his life slipping away.

Весь мир знаком со зnamенитым изображением Литвиненко в один из его последних дней в больнице Университетского колледжа: он сидит в зеленом больничном халате, его волосы выпали из-за действия радиации, его жизнь ускользает.

Вышеуказанный пример показывает, что использование эмоционально-оценочной лексики усиливает персуазивный эффект. Однако перевод показывает, что был использован прием стяжения и сделана лексическая

замена на более нейтральное слово. Применение такой трансформации привело к потере выразительности и персуазивности в переводном языке.

В нижеприведенном примере переводчик также использует стяжение, и за счет лексико-семантической трансформации теряется изначальные посыл сообщения, что также сказывается на экспрессивности:

7.

Alexander Litvinenko was murdered as he was trying to expose this odious and deadly corruption among the cabal surrounding President Putin.

Александр Литвиненко был убит, когда он пытался разоблачить чудовищную коррупцию среди ближайшего окружения президента Путина.

В следующем примере был применен еще один тип переводческой трансформации – опущение:

8.

He was fiercely loyal to his country and his people, a sentiment that was reflected in the words of his dying declaration.

Он был предан своей стране и своему народу, и эта преданность нашла отражение в его ярком последнем заявлении.

Целью адвоката является убедить в невиновности своего подзащитного, и, хотя задача переводчика заключается в том, что в условиях перевода в суде он обязан переводить максимально близко к оригиналу, в данном случае такую трансформацию можно расценивать как нежелание переводчика вставать на чью-либо сторону в процессе.

Анализ материала показал, что адвокат прибегает к еще одной персуазивной эмоциональной стратегии, используя риторические вопросы в

качестве довольно распространенной тактики привлечения внимания. Интересно отметить, что в переводе отсутствуют абзацы, где адвокат использует риторические вопросы, что, возможно, связано со стремлением переводчика максимально отграничить себя от адвоката, выступая в качестве нейтральной стороны, так как риторические вопросы имеют отношение непосредственно к судебному процессу и призывают задуматься о сказанном. В переводном языке наблюдается следующее:

9.

Apparently still unaware of the immediacy of the risk to his life, Mr Litvinenko went on to make other public statements.

Может быть, он не понимал, что рискует жизнью? Так или иначе, он продолжал делать публичные заявления, направленные против коррумпированных российских чиновников.

Данный пример показывает, что переводчик полностью меняет синтаксическую структуру исходного языка и преобразует ее в риторический вопрос, расширяя предложение использовав добавления.

Рассматривая примеры реализации тактики цитирования Стратегии и тактики персуазивного воздействия стоит упомянуть, что к данной категории относятся ссылка на показания экспертов, и как показал анализ материала, адвокат в своей речи довольно часто прибегает к данной тактике, чтобы придать своей речи весомости.

10.

Now, sir, the forensic evidence that Mr Tam has touched on, when it is read in detail and considered in context, proves conclusively and unequivocally that these two men carried polonium-210 from Moscow to London on more than one occasion, and that after administering the deadly toxin to Mr Litvinenko on 16 October and 1 November 2006, they then made their escape back to Moscow, leaving a trail of radioactive traces wherever they went.

Криминалистическая экспертиза убедительно доказывает, что эти два человека привезли полоний-210 из Москвы в Лондон, причем не один раз, и что перед бегством обратно в Москву после введения этого смертельного яда Литвиненко 16 октября и 1 ноября 2006 года они оставили за собой радиоактивный след, где бы они ни появлялись.

Из данного примера видно, что при косвенном цитировании результатов экспертизы, переводчиком была применена трансформация в виде опущения. Интересно также отметить, что на протяжении всего перевода, как и в данном случае, были опущены упоминания стороны обвинения.

В ходе анализа было выявлено частое использование цитирования как одной из тактик персуазивного рационального и эмоционального воздействия. Цитированию могут подвергаться различные высказывания известных личностей, юристов и показания свидетелей, которые каким-либо образом могут относиться к обстоятельствам дела.

Тот факт, что цитируемый материал составляет значительную долю в общем массиве адвокатской речи, обусловлен стремлением к максимально нейтральному и объективному изложения, однако, как сообщалось ранее, цитирование является одним из распространенных методов персуазивного воздействия.

В своей речи адвокат не раз использует косвенное цитирование:

11.

Mrs Litvinenko has always said, in public and in private, that her search is just a search for the truth, that she is doing no more than any other widow would do to find out who killed her husband and why.

Г-жа Литвиненко всегда говорила, что она лишь хочет добиться правды. Она делает лишь то, что делала бы любая другая вдова, чтобы выяснить, кто и почему убил ее мужа.

Из данного примера видно, что переводчик применяет опущение in public and in private и при этом использует синтаксическую трансформацию, а именно делит предложение исходного языка на два в переводе.

Стоит отметить, что на протяжении всей речи адвокат прибегает и к прямому цитированию, только в тех случаях переводчик полностью сохраняет цитату, снимая с себя, таким образом, ответственность за произнесенные слова.

12.

"May God forgive you for what you have done, not only to me but to beloved Russia and its people."

"Пусть Бог простит вас за то, что вы сделали, - не только со мной, но и с моей любимой Россией и ее народом".

Как было отмечено ранее, еще одним распространенным методом персуазивного воздействия на сознание адресата характеристика участников процесса, что делается для того, чтобы стимулировать у реципиентов положительную реакцию. Так, например, адвокат часто упоминает храбрость и настойчивость вдовы подзащитного:

13.

<p>In order to reach this point, the opening of this Inquiry, as you know, Mrs Litvinenko had to badger and harry the authorities for action, <u>pushing constantly to move forward a process that has taken eight years, but she has always pressed her case for an inquiry with quiet dignity and determination, never haranguing, but never giving up.</u></p>	<p>Для того чтобы достичь этого результата - добиться проведения открытых слушаний - г-жа Литвиненко должны были постоянно подстегивать и подталкивать правительство к продвижению вперед.</p>
---	--

Данный пример показывает, что переводчик сохранил общий тон высказывания, при этом применив прием грамматического опущения

Таким образом, в ходе анализа языка и переводного языков удалось выявить, что в своей вступительной речи адвокат применяет различные персуазивные стратегии и тактики, однако, в переводе они чаще всего теряют первоначальный эффект, так как наиболее распространенной переводческой трансформацией было выявлено опущение (ок. 60% всех случаев).

Выводы по Главе III

1. В проанализированном материале представлен широкий набор персуазивных тактик в рамках как стратегий апелляции к разуму, так и апелляции к эмоциям. Однако исследование показало, что для передачи в переводном языке были использованы различные трансформации на разных уровнях, а именно на лексическом и грамматическом.
2. Анализ материала показал, что наиболее частотным оказались лексические трансформации (ок.73%). В рамках лексических

переводческих трансформаций преобладают опущение (ок.56%), стяжение (ок.22%), добавление (ок.7%) и замена (ок.15%).

3. На грамматическом уровне также были отмечены определенные трансформации, а именно: опущение (ок.71%), компрессия (ок.11%), синтаксическая трансформация (ок.13%) и расщепление (ок.5%).
4. Рассматривая рациональные персуазивные стратегии, удалось выявить, что в качестве переводческих стратегий использовалось только целостное преобразование предложений, что не отразилось, что не отразилось на смысловом содержании.
5. Наиболее частотными оказались трансформации при передаче стратегий апелляции к эмоциям и смешанных тактик (ок.83%)
6. Анализ вступительной речи адвоката стороны защиты и ее перевод показали, что адвокат применяет широкий спектр персуазивных стратегий и тактик, однако, в переводе они теряют изначальный эффект. Это связано с тем, что наиболее распространенной переводческой трансформацией стало опущение (ок. 60%).

Заключение

Коммуникация в суде представляет собой многогранный и весьма сложный процесс в рамках юридического дискурса, который неразрывно связан с pragматическим аспектом взаимодействия. Каждый из участников судебного процесса имеет свои цели, задачи и установки.

В ходе исследования удалось выявить, что юридический дискурс рассматривается как особый вид, так как дискурс рассматривается как связный текст в совокупности с экстравербальными факторами, в связи с чем принято выделять два основных типа дискурса – личностно-ориентированный и институциональный. Так как юридический дискурс представляет собой совокупность высказываний по вопросам правовой действительности, то он относится именно к институциональному типу, который характеризуется использованием в определенных социальных институтах.

Судебный дискурс является разновидностью юридического дискурса, а адвокатский дискурс в свою очередь является разновидностью судебного дискурса и подразумевает особый вид взаимодействия между говорящим и адресатами, цели и установки которого реализуются непосредственно в зале суда.

Речь адвоката строится по определенной модели, однако, было выявлено, что именно вступительная речь является наиболее стратегичной и персонализированной, так как в ней представлен широкий спектр различных стратегий и тактик.

Для построения эффективной линии защиты адвокату необходимо тщательно обдумывать свое выступление, главной целью которого является защита интересов подзащитного и изменение мнения о нем, что достигается с помощью применения определенных стратегий и тактик. В зависимости от интенции адресата выделяются два основных типа персонализированных стратегий – апелляция к разуму и апелляция к эмоциям. К особому типу, смешанному, относятся тактики, которые направлены как на рациональное, так и на эмоциональное воздействие.

Так, было установлено, что наиболее частотной оказалась стратегия апелляции к эмоциям (ок.60%), реализуемая с помощью таких тактик, как

обращения к участникам судебного процесса (приемы благодарности, комплимента и шутки) (всего ок.29%) и тактики привлечения внимания (повторы, эмоционально-оценочная лексика, парцелляция, противопоставление, замена одного грамматического времени на другое, детализация, имитация диалога) (всего ок.71%).

Для того, чтобы защитительная речь адвоката имела успех, необходимо не только персуазивное, а также логичное построение выступления. К стратегии апелляции к разуму адвокаты прибегают в 20% случаев, которая реализуется за счет тактики констатации фактов (метод демонстрации материалов и метод количественной констатации фактов).

В процессе исследования было выявлено, что существует особый тип тактик, характерных как для реализации как стратегии апелляции к эмоциям, так и апелляции к разуму. В состав категории смешанных тактик входит цитирование (ок.67%) и характеристика участников процесса (ок.33%).

При рассмотрении приемов передачи персуазивных стратегий и тактик было определено, что в исходном языке используется широкий набор различных тактик и стратегий, однако, анализ показал, что для их передачи были использованы различные переводческие трансформации на лексическом (ок.73%) и грамматическом (ок.23%) уровнях. Наиболее частотными оказались трансформации при передаче тактик стратегии апелляции к эмоциям и смешанных тактик (ок.83%).

Анализ материала показал, что в переведном языке чаще всего необходимый персуазивный эффект теряется за счет использования опущения как основной переводческой трансформации (ок.60%).

Таким образом, защитительная речь – это определенный вид ораторского искусства, именно по этой причине адвокаты используют широкий спектр языковых, стилистических, а также лингвистических средств, так как именно они помогают придать выступлению

экспрессивности и персуазивности. Набор персуазивных стратегий и тактик, а также приемов их передачи в переводном языке не ограничивается рамками данной работы и представляет собой возможность для проведения дальнейших исследований в данной области.

Список источников

1. Casey Anthony Trial (<https://ru.scribd.com>)
2. Motor Tort Case (<https://www.millerandzois.com>)
3. McMartin Preschool Abuse Trial (<http://www.famous-trials.com>)

4. O.J.Simpson Trial (<http://law2.umkc.edu>)
5. George Zimmerman Case (<http://www.wesh.com>)
6. Zacarias Moussaoui Trial (<http://www.famous-trials.com>)
7. The Oklahoma City Bombing Case (United States of America v. Timothy McVeigh) (<http://www.famous-trials.com>)
8. A Closed Head Injury Case (<https://www.millerandzois.com>)
9. Lee Malvo Murder Trial (<http://www.washingtonpost.com>)
10. The Galveston County murder (<http://criminaldefense.homestead.com>)
11. Saul Molina-Martinez vs. US (<http://www.americanbar.org>)
12. The D.C. Sniper case (<http://criminaldefense.homestead.com>)
13. Steven Avery Case (<http://stevenaverycase.com>)
14. Robert Durst Murder Case (<http://criminaldefense.homestead.com>)
15. Goldberg vs. State (<http://criminaldefense.homestead.com>)
16. The Amadou Diallo Killing (<http://criminaldefense.homestead.com>)
17. Thomas Lubanga Dyilo case (<http://www.ijmonitor.org>)
18. US vs. Dzhokhar A. Tsarnaev (<https://s3.amazonaws.com>)
19. The Litvinenko Inquiry (<http://webarchive.nationalarchives.gov.uk>)
20. Перевод Фонда Литвиненко (<https://snob.ru>)

Список литературы

1. Арутюнова Н. Д. Дискурс // Языкоzнание. Большой энциклопедический словарь / Гл. ред. В. Н. Ярцева. – М. : Большая Российская энциклопедия, 1998.– С. 136.
2. Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов. М.: Советская энциклопедия, 1969. С. 607.

3. Баранов, А.Н. Лингвистическая теория аргументации: (когнитивный подход): автореф. дис. ... д-ра филол. наук. – М., 1990. – 48 с.
4. Бархударов Л.С. Язык и перевод. Вопросы общей и частной теории перевода. – М., 2008. – 240 с.
5. Белошапкова, В.А. Современный русский язык [Текст] / В.А. Белошапкова. – М.: Высш.шк., 1989. – 800 с.
6. Борбелько В. Г. Принципы формирования дискурса: От психолингвистики к лингвосинергетике. – М. : КомКнига, 2006. – С 5. См. также: Shiffrin D. Approaches to Discourse. - Oxford, Cambridge, Mass., 1994. – 470 p.
7. Василенко Л.Ю. Лингвокогнитивный анализ аргументации в тексте судебного решения. Автореф. дис... канд. филол. наук: 10.02.04.
8. Варнавских Н.В. Типологические черты речевого поведения русско- и англоговорящих адвокатов (прагмалингвистический подход): дис. ... канд. филол. наук. – Ростов-на-Дону, 2004.
9. Голев Н.Д. Юридический аспект языка в лингвистическом освещении // Юрислингвистика-1. Проблемы и перспективы. - Барнаул, 1999. - С. 11-58
10. Голоднов А.В. Аргументативная структура риторического (персуазивного) текста / А.В. Голоднов // Вестник Иркутского гос. линг. ун-та, 2010. – № 1. – С. 109–114.
11. Голоднов, А.В. Лингвопрагматические особенности персуазивной коммуникации (на примере современной немецкоязычной рекламы): автореф. дис. ... канд. филол. наук. – СПб., 2003. – 23 с.

- 12.Гончарова Е. А. Персуазивность и способы ее языковой реализации в дискурсе рекламы // *Studia Linguistica-10. Проблемы теории европейских языков*. СПб.: Тритон, 2001.
- 13.Доценко, Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы, защита. – СПб.: Речь, 2003. – 304 с
- 14.Дубровская Т.В. Судебный дискурс: речевое поведение судьи: дис. ... канд. филол. наук. – Саратов, 2010.
- 15.Дейк Т. А. ван Язык. Познание. Коммуникация. – М. : Прогресс, 1989. – С. 121.
- 16.Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. – 4-е изд. – М.: Дело, 2002. – 480 с.
- 17.Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. - 3-е изд., стер. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 284 с.
- 18.Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. М.: Эксмо, 2000. 864 с.
- 19.Карасик В.И. О типах дискурса // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс. Сб. науч. тр. Волгоград: Перемена, 2000.
- 20.Карпук Г.В. Адвокатский дискурс как разновидность судебного красноречия // Веснік ГрДУ імя Янкі Купалы. Сер. 3. Філалогія. Педагогіка. Псіхологія. – 2010. - №2. – С.44-50.
- 21.Кашкин В.Б. Дискурс: уч.пособие. Воронеж, 2004. 76 с.
- 22.Кибрик А. А. Функционализм и дискурсивно ориентированные исследования // Фундаментальные направления современной американской лингвистики. Сборник обзоров / Под ред. А. А. Кибрика,

- И. М. Кобозевой, И. А. Секериной. – М. : Изд-во МГУ, 1997. – С. 307 – 323.
23. Климович О.В. Средства речевого воздействия в судебном дискурсе. Уфа, 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://slavutajournal.com.ua/arxiv-nomeriv/slavuta-vipusk-7-2013/sredstva-rechevogo-vozdejstviya-v-sudebnom-diskurse/>
24. Коммисаров В.Н. Лингвистика перевода. – М., 1980. – 167 с.
25. Косоногова О.В. Юридический дискурс: лингвопрагматика имени собственного // Знание. Понимание. Умение. – № 2. – 2008. – Москва. – С. 188–192.
26. Крапивкина О.А., Непомилов Л.А. Юридический дискурс: понятие, функции, свойства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://human.s nauka.ru/2014/09/7855>
27. Красовская О.В. О речевой коммуникации в судебной практике: учеб. пособие. М.: Флинта: Наука, 2008. – 128 с.
28. Красных В.В. Основы психолингвистики и теории коммуникации: курс лекций. М.: Гнозис, 2001. 270 с.
29. Кужелева-Саган И. П. Ресурсы теории коммуникативного действия Ю. Хабермаса в понимании механизма сосуществования конкурирующих философских и научных парадигм // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Социально-гуманитарные науки. – 2006. – Вып. № 8 (63). – С. 142 – 149.
30. Кулова Л.З. Особенности речевого воздействия в различных типах дискурса: Автореф дисс. канд филол. наук. 2016.

- 31.Латышев Л.К., Семенов А.Л. Перевод: теория, практика и методика преподавания. Учебное пособие для студентов переводческих факультетов высших учебных заведений. – М., 2003. – 192 с.
- 32.Левицкая Т.Р., Фитерман А.М. Теория и практика перевода с английского языка на русский. (Издательство литературы на иностранных языках). – Москва, 1963. – 263с.
- 33.Макаров М. Л. Основы теории дискурса.— М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. — 280 с.
- 34.Мельник В.В. Ораторское искусство как средство построения убедительной судебной речи в состязательном уголовном процессе // Рос. право. – 2001. - №9. – С. 139-144.
- 35.Менджерицкая Е. О. Дискурс vs функциональный стиль: что есть язык СМИ // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – Вып. 54: Сер. Филология и искусствоведение. - № 13. – С. 102.
- 36.Миньяр-Белоручев Р.К. Теория и методы перевода. – М., 1996. – 208 с.
- 37.Найда Ю.А. К науке переводить // Вопросы теории перевода в зарубежной лингвистике. М.: Изд-во Международные отношения, 1978. С. 114-136.
- 38.Никифорова Э.Ш. Стратегии коммуникативного воздействия в аргументативно-суггестивных текстах (на примере текстов судебного дискурса английского, русского и казахского языков): дис. ... канд. филол. наук. – Челябинск, 2013.
- 39.Николаева Т.М. Краткий словарь терминов лингвистики текста // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. VIII. М., 1978. С. 467–472.
- 40.Олешков М.Ю. Моделирование коммуникативного процесса. Нижний Тагил, 2006.

41. Остин Дж. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике: Вып.17. Теория речевых актов. – М.:1986. -С.22-129.
42. Палашевская И.В. Функции юридического дискурса и действия его участников. // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2010. - №5. – С. 535-540.
43. Паршина О.Н.Российская политическая речь: Теория и практика / Под ред. О.Б.Сиротининой. Изд. 2-е, испр. и доп. М.: Издательство ЛКИ, 2007.
44. Полуйкова С.Ю. Персуазивные стратегии в современном просветительском дискурсе // Вестник Пермского университета. Российская и зарубежная филология. – 2010. – Вып. 4 (10). – С. 64-67.
45. Рецкер Я.И. Теория перевода и переводческая практика. – М., 1974. – 216 с.
46. Рождественский, Ю. В. Теория риторики. – М.: ФЛИНТА: Наука, 2006. – 512с.
47. Солдатова А.А. Речевые стратегии и тактики адвокатского дискурса в уголовных процессах: дис. ... канд. филол. наук. – Тверь, 2013.
48. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. Воронеж, 2001.
49. Устинова К. А. Жанровые разновидности судебного дискурса // Европейский журнал социальных наук. – 2014. - №6. – С. 288-293
50. Федулова Н.В. Юридический дискурс как социокультурный и языковой феномен: уровни научной интерпретации. Москва, 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docplayer.ru/37890877-Yuridicheskiy-diskurs-kak-sociokulturnyy-i-yazykovoy-fenomen-urovni-nauchnoy-interpretacii.html>

- 51.Филипс Л., Йоргенсен М.В. Дискурс-анализ. Теория и метод. Харьков:
Гуманитарный центр «Монолог», 2004. С.109.
- 52.Фуко М. Порядок дискурса // Воля к истине: по ту сторону знания,
власти и сексуальности. Работы разных лет. – М.: Касталь, 1996. – С.
47 – 96
- 53.Хаймс Д. Этнография речи // Новое в заруб. лингвистике. – 1975. - №7.
– С.42-95.
- 54.Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого
воздействия. М.: Флинта: Наука, 2006. 134 с.
- 55.Чернявская В.Е., Логинова И.Ю. Программа политической партии как
персуазивный текст// Известия Российского государственного
педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2005. – № 11. – С.
64-75.
- 56.Швейцер А.Д. Теория перевода: статус, проблемы, аспекты. – М.,
1985.– 215 с.
- 57.Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса / Е.И. Шейгал. – М. –
Волгоград: Перемена, 2000. С.10.
- 58.Шелестюк Е.В. Текстовые категории аргументативности,
суггестивности и императивности как отражение способов речевого
воздействия // Вестник Челябинского государственного университета.
– 2008. - №30. С. 170-175
- 59.Шишкина Е.В. Коммуникативные стратегии и тактики судебного
допроса (на материале русского и немецкого языков) // Вестн. Ленингр.
гос. ун-та. им. А.С. Пушкина. – 2012. - № 1 (том 1). – С. 155-162.
- 60.Юртайкина О.В. Основный коммуникативные стратегии и тактики
специализированной прессы для пожилых людей [Электронный

ресурс]. Режим доступа: <http://www.uzknastu.ru/files/pdf/2012-9-2/57-62.pdf>

61. Chaiken S., Liberman A., Eagly A. Heuristic and systematic Information Processing within and beyond the Persuasion Context. In: Unintended Thought. – New York: Guilford Press, 1989. – p. 212-252
62. Conley J.M., O'Barr W.M. Rules versus Relationships: the Ethnography of Legal Discourse. Chicago, London: University of Chicago Press, 1990.
63. Eemeren, Frans H. Grootendorst, R. Speech Acts in Argumentative Discussions /F.Eemeren, R. Grootendorst. - Dordrecht Holland, Cunnaminson. USA, 1984. – 215 p.
64. Harris Z., Discourse analysis. – 1952. – V. 28. - №1.
65. Hoffmann M. Persuasive Denk- und Sprachstile. In: Zeitschrift für Germanistik. Neu Folge. V. – 1996. – H. 2. – S. 293-307.
66. Hovland C.J., Janis I.L., Kelley H.H. Communication and Persuasion: Psychological Studies of Opinion Change. – New Haven: Yale Univ. Press, 1953. – 315p.
67. Jule G. Pragmatics. Oxford Intrdution To Language Study Series. Editor H.G.Widdowson. Oxford University Press, 1996. – 138 p.
68. Mann E. Persuasive Sprechhandlungen in Alltagsdialogen des Russischen, unter besonderer Berücksichtigung ihrer Handlungsbedingungen. Inauguraldissertation zur Erlangung des Grades eines Doktors der Philosophie. – Potsdam, 1999. – 347 S.
69. Petty R.E., Cacioppo J.T. Communication and Persuasion. Central and Peripheral Routs to Attitude Change. – New York: Springer, 1986. – 262 p.
70. Wodak R. Disorders of Discourse. - London: Longman, 1996. – 200 p.