

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра романо-германской
филологии и переводоведения

**Речевые стратегии и тактики адвоката
в судебном процессе в жанре допроса
(на материале телесериала)**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 4 курса 421 группы
направления 45.03.01 «ФИЛОЛОГИЯ»
Института филологии и журналистики
Куспановой Румии Едререссовны

Научный руководитель

доцент, к.ф.н

подпись, дата

Е. Ю. Викторова

Зав. кафедрой

доцент, к.ф.н

подпись, дата

Т. В. Харламова

Саратов 2016

Введение. Юридический дискурс всё чаще становится предметом исследования современных лингвистов. Он изучается с точки зрения разных аспектов: жанрового дробления, состава и классификации участников и ситуации коммуникации и т.д. Данная работа посвящена изучению и описанию речи юристов, а именно представителей стороны защиты. Рассматриваются речевые стратегии и тактики адвоката, внимание уделено также важности речевых навыков в речи адвоката и особенностям употребления юридического языка.

Тема речи адвоката в судебном разбирательстве является **актуальной**, так как интерес общества к судебным делам с каждым годом становится всё больше. **Актуальность** исследования определяется высокой социальной значимостью функционирования языка в правовой области. Владение эффективными приёмами коммуникативного воздействия является неотъемлемой составляющей профессиональной нормы и в сфере правовой деятельности.

Научная новизна заключается в комплексном подходе к анализу стратегий и реализующих их тактик в речи адвоката в жанре допроса. В данной работе представлен анализ стратегий и тактик речевого поведения профессиональных представителей стороны защиты, выявлены особенности вербального и невербального воздействия.

Объектом данного исследования является речь адвоката в суде. **Предмет** исследования составляют её особенности, речевые тактики и стратегии в речи адвоката.

Материалом для исследования послужил американский телевизионный сериал в жанре юридической драмы «Хорошая жена» (The Good Wife). Были рассмотрены диалоги и монологи адвокатов в судебном разбирательстве. Для работы использовались видео и субтитры, взятые с сайта <http://subtitlebox.org>. Объём исследованного материала составляет 6 полных серий общей длительностью 270 минут.

В работе использовались следующие **методы** исследования: описательный метод, метод контекстного наблюдения, метод дискурсивного и интерпретативного анализа.

Цель работы – выявить способы реализации речевых стратегий и тактик речи адвоката в судебном процессе. Достижение поставленной цели предполагает решение следующих **задач**:

- 1) установить и описать специфику юридического дискурса;
- 2) исследовать жанровое пространство судебного дискурса;
- 3) проанализировать профессиональную речь адвоката в жанре допроса как одного из устных жанров судебного дискурса;
- 4) установить стратегии и тактики речевого воздействия, используемые адвокатом в допросе;
- 5) показать способы реализации речевых стратегий и тактик в речи адвоката в судебном процессе.

Теоретическая значимость работы объясняется тем, что представленное в ней исследование способно обеспечить необходимую теоретическую базу для обучения переводчиков в сфере права на основе особенностей текстов и единиц специальной лексики, функционирующих в судебном дискурсе.

Практическая значимость работы заключается в том, что ее основные положения и выводы могут использоваться в университетских курсах и спецкурсах по юридической риторике, теории коммуникации, при повышении квалификации работников правоохранительных органов и судебной системы, в ходе проведения судебной лингвистической экспертизы. Материал работы может быть также использован в преподавании специально-профессионального английского, а также может послужить теоретической базой при разработке рекомендаций по совершенствованию умений судебного говорения.

Структура работы включает в себя введение, две главы, заключение и список использованной литературы.

Основное содержание работы. Сегодня одним из социальных факторов формирования нашего сознания является дискурс. Термин «дискурс» происходит от латинского слова «discursus», что означает «круговорот, движение». Определение данному термину давали многие известные лингвисты, среди них Т. ван Дейк, В. И. Карасик, Н. Д. Арутюнова и другие. В. И. Карасик выделяет персональный и институциональный типы дискурса, каждый из которых имеет свои подвиды. Персональный дискурс делится на бытовое и бытийное общение. Институциональный дискурс включает в себя педагогический, медицинский, рекламный, религиозный, юридический дискурс и т.п. Нас интересует юридический дискурс, именно этот вид мы рассмотрим подробнее.

По мнению И. В. Палашевской, юридический дискурс представляет собой статусно-ориентированное взаимодействие участников дискурса в соответствии с системой ролевых предписаний и норм поведения в определенных правовых ситуациях институционального общения. Отличительной чертой юридического дискурса является большое количество его участников. Терминология юридического дискурса также представляет интерес для многих исследователей. Для неё характерны полисемия и омонимия – явления, которые мы редко можем встретить в какой-либо другой терминологической системе.

Юридический дискурс состоит из множества подтипов. Одним из подтипов юридического дискурса является судебный дискурс.

Выделяются две группы жанров судебного дискурса: письменные и устные. К письменным жанрам судебного дискурса относятся протокол судебного заседания, ходатайство, письменные заявления сторон, а к устным жанрам – вводная речь судьи, судебное решение, речь истца, речь ответчика, речь адвоката, речь прокурора. Остановимся подробнее на речи адвоката и её особенностях.

Речь адвоката – средство осуществления им своей защитительной функции, которая реализуется в представлении дела суду, в правовой оценке

собранных по делу материалов, высказываниях доказательств, опровергающих предъявленное подсудимому обвинение и других вопросов, подлежащих решению суда. Для успешной защиты адвокату необходимо научиться пользоваться своей речью и в соответствии с поставленными целями выбирать речевые стратегии.

Понятие «речевая стратегия» впервые было упомянуто в 1970-х годах Т. ван Дейком и в настоящее время является одним из ключевых понятий, которые используются в лингвистике при работе с текстом. С функциональной точки зрения лингвисты выделяют два вида стратегий адвоката: базовые и вспомогательные. К базовым относят наиболее важные стратегии: контролирующая стратегия, стратегия состязательности и стратегия социально-психологической поддержки. Контролирующая стратегия связана с осуществлением адвокатом контроля над соблюдением принципов правосудия и предотвращением незаконных действий и решений. Стратегия состязательности реализуется в отстаивании адвокатом прав подзащитного. Стратегия социально-психологической поддержки заключается в психологической помощи адвоката подзащитному, например, адвокат успокаивает, помогает сохранить самообладание, а также воздержаться от любых форм отклонения в поведении. Вспомогательные стратегии способствуют образованию нужной реакции адресата и организации коммуникативного воздействия. К вспомогательным стратегиям относятся: стратегия защиты, стратегия нападения и стратегия психологического воздействия. Они представляют собой комплекс речевых действий адвоката, направленных на представление доказательств, с помощью которых можно опровергнуть обвинения, смягчить приговор или даже добиться оправдания подзащитного. Стратегический замысел определяет выбор средств и приёмов его реализации, следовательно, речевые стратегии связаны с речевыми тактиками как род и вид.

Тактика предполагает использование определенных приемов привлечения внимания, воздействия на партнеров. По мнению О. С. Иссерс, стратегия не столько складывается из набора тактик, сколько задаёт их общее направление. Таким образом, коммуникативная тактика подчинена выбранной стратегии и представляет собой её реализацию.

Речевые тактики различают в зависимости от ситуации общения: ситуация делового общения и ситуация бытового общения. Мы будем рассматривать только речевые тактики делового общения. Остановим внимание на базовых речевых стратегиях адвоката. Контролирующую стратегию реализует тактика контроля над пониманием. Стратегию состязательности реализует тактика оправдания, тактика запроса информации и тактика убеждения. Стратегия социально-психологической поддержки использует эмоционально-настраивающую тактику.

Что касается вспомогательных речевых стратегий адвоката, то стратегию защиты реализуют следующие тактики: тактика частичного признания вины, тактика доказательства действий в состоянии аффекта и тактика положительной характеристики. Стратегия нападения реализуется в том случае, если адвокат пытается уличить обвинителя в неточностях, несправедливости или ошибочных высказываниях. Данную стратегию реализуют тактика дискредитации, тактика критики и тактика сарказма. Реализации стратегии психологического воздействия служат: апелляция к принципу справедливости, логическая концентрация внимания, контрастивный анализ, внушение определённой точки зрения.

Проанализировав речь адвокатов в телесериале во время допроса, мы можем утверждать, что чаще всего адвокаты используют стратегию защиты, стратегию нападения, стратегию состязательности, реже – стратегию психологического воздействия. В жанре допроса стратегия защиты практически не реализуется, так как данную стратегию используют по отношению к подзащитному, например, в заключительной речи. По отношению к свидетелям

стороны обвинения довольно часто адвокаты используют стратегию нападения и стратегию психологического воздействия. Это связано, прежде всего, с тем, что задача адвоката во время допроса заключается в получении достоверных показаний. Человек, который уверен в своих показаниях, уверен в том, что он видел или не видел, вряд ли запутается в своих словах. И наоборот, свидетель, чьи показания основываются на домыслах, особом отношении к обвиняемому (как хорошему, так и плохому) или заранее подготовленной и выученной речи, легко может быть разоблачен, если адвокат, например, задаст вопрос, на который уже знает ответ. В качестве примера рассмотрим следующий допрос.

Обвиняемая в убийстве бывшего супруга женщина утверждает, что настоящего преступника могли зафиксировать камеры, находящиеся недалеко от места преступления, на которых можно обнаружить доказательства её невиновности. Однако на видео в день и время преступления нет ничего необычного. Во время просмотра видео с камер в течение нескольких дней, Алисия заметила на всех видео летающий в воздухе в одно и то же время целлофановый пакет. Это говорит о том, что видеозапись, предоставленная охраной, не действительна, так как видео одно и то же, но его выдают как записи с разных дней. Охранник не всегда производит обход территории и на случай проверки просто дублирует запись предыдущего дня, то есть записи в ночь убийства не существует:

Litigator: Now, Mr. North... Here are three images. The middle is the image of the surveillance from the 15th, the night of the murder, and the one over there on the left is the image from the 14th, the night before the murder, and the one on the right is from the 16th, the night after the murder. Can you see the dates on those?

Mr. North: Uh, yes, I can.

Litigator: So, as you said before, there you are the night of the murder, at 11:03, making your circuit of the lot. And... there you are the night before the murder and the night after, doing the same thing. It must get old.

Mr. North: Um, no, ma'am. My job doesn't pay as much as yours, but I still love it.

Litigator: Okay. Good. Now, Mr. North, let's fast-forward, shall we? 45 minutes, the night of the murder. And there. What do you see?

Mr. North: Nothing.

Litigator: No? It's right there-- maybe you need to move in a little closer.

Mr. North: Oh, it's a shopping bag, it looks like a shopping bag.

Litigator: Actually, it is. It's a plastic shopping bag. It was a very windy night that night, and it blew across the lot at 11:48. Okay, so let's fast-forward the other two monitors...the night before the murder and the night after the murder...to the same time code. Here's the 14th... and the 16th. What do you see?

Mr. North: Um... I don't know.

Litigator: I think you do know, sir. Either you have a plastic bag that blows across your lot every night at 11:48, or these are duplicates of the same tape (Серия 1 «Pilot»).

В представленном допросе адвокат использует стратегию нападения, которая реализуется с помощью тактики сарказма, мы можем увидеть сарказм героини в словах «*Either you have a plastic bag that blows across your lot every night at 11:48, or these are duplicates of the same tape*» (на лице героини едва заметная усмешка). Во время работы с видеозаписями адвокат всегда отмечает число, когда была сделана запись, и точное время. Это говорит о том, что Алисия использует стратегию психологического воздействия, которую реализует тактика логической концентрации внимания, например «*45 minutes, the night of the murder. And there. What do you see?*» (Серия 1 «Pilot»).

Также важно отметить, что свидетеля явно застали врасплох, он растерян, показания являются ложными. Об этом свидетельствует заполнение паузы во фразе «*Um... I don't know*». Пауза необходима для своего рода перерыва перед продолжением речи, она даёт возможность говорящему подготовить то, что будет сказано, а слушателю – осознать уже сказанное. Однако некоторые люди не могут просто держать паузу, а стараются заполнять промежутки в речи словами-паразитами. Используя краткие «*um*» или «*ah*», говорящий производит

впечатление сомневающегося человека. Давно известно, что человек чаще употребляет заполнители пауз, если говорит неправду. Если говорящий уверен в себе, ему незачем заполнять паузы в речи подобными звуками или фразами «*let me see*», «*I think*» и тому подобное.

При реализации стратегий при помощи соответствующих тактик адвокат нередко использует невербальную коммуникацию в дополнение к вербальной. Следует отметить важность невербальной коммуникации: мимики и жестов. Например, в телесериале старший партнёр фирмы Диана Локхард во время одного из допросов показывает необычный жест двумя руками: сгибает и разгибает одновременно указательный и средний пальцы, ладонями к собеседнику. Этот жест обозначает "кавычки", то есть скептическое или недоверчивое отношение к словам собеседника. Обычно такой жест используется для того чтобы передать саркастическое отношение к высказыванию. В этом жесте мы можем увидеть тактику сарказма, которая реализует стратегию нападения. Тактика сарказма сопровождается ухмылкой и используется в основном по отношению к свидетелям обвинения.

Невербальная коммуникация может играть и положительную роль во время допроса. Открытый, доброжелательный адвокат способен снять психологическое напряжение допрашиваемого, тем самым добиться от него правдивых показаний. Таким адвокатом является ещё одна героиня телесериала Нэнси Кружер. Молодой адвокат всем своим видом показывает, что она такой же обычный человек, как и любой другой, впервые принимающий участие в суде. Девушка во время одного из допросов крутит в руках воображаемый круглый предмет. Ей явно не хватает слов, чтобы выразить свои догадки, здесь адвокат производит впечатление обычного, неосведомленного в поднятом вопросе, человека.

Тактика проведения допроса обычно оказывает влияние на свидетелей и на их показания, это связано с психологическим давлением, которое

испытывают свидетели. Взволнованные, не умеющие держать себя в руках люди могут сообщить суду то, что, по их мнению, от них хотят услышать.

Заключение. В ходе нашего исследования был проведён анализ выступления адвокатов в суде, рассматривалась речь персонажей телесериала. Была установлена и описана специфика юридического дискурса: она состоит в большом количестве участников, которые разделяются на профессиональных (судья, адвокат, прокурор) и непрофессиональных (истец, ответчик, свидетель), терминологии юридического дискурса, «нагромождение синонимов». Жанровое пространство судебного дискурса включает в себя две группы жанров: устные и письменные. Была описана речь адвокатов в жанре допроса, который относится к группе устных жанров судебного дискурса. Мы рассмотрели речь нескольких адвокатов и установили, что она сильно различается: одни адвокаты предпочитают не использовать элементы невербальной коммуникации, ведут допрос, не отступая от установленной нормы, не отклоняются от темы, другие – дополняют речь фактами, которые к делу не относятся, речь сопровождают жестами, выражение лица меняется в зависимости от ситуации, например, если адвокат говорит о чём-либо с сарказмом, мы видим на его лице усмешку. Одни стремятся за отведённое на допрос время получить как можно больше полезной информации, другие – стараются проявить свою доброжелательность, чтобы таким образом в какой-то степени разрядить напряжённую обстановку в зале суда, тем самым помочь допрашиваемому человеку, для которого судебный процесс является стрессовой ситуацией. Находясь под психологическим давлением, человек зачастую может дать ложные показания на допросе, что неизбежно влечёт за собой последствия, которые так или иначе сказываются и на обвиняемом и на решении суда. Именно поэтому для адвоката очень важно правильно выбрать стратегии и реализующие их тактики. Каждый адвокат имеет свой подход и свою линию защиты, неизменной остаётся только цель – защитить своего клиента.

Важнейшим критерием, по которому адвокат осуществляет выбор стратегий и тактик, является эффективность. Тактики, с помощью которых реализуются те или иные стратегии, варьируются в зависимости от ситуации.

Во время допроса чаще всего используется тактика запроса информации, так как цель допроса состоит в получении полных и объективно отражающих действительность показаний. Данная тактика осуществляется разными типами вопросов. Вопросы имеют большое значение для установления истины и доказательства невиновности обвиняемого. Адвокат может не только направлять и контролировать ход показаний во время допроса, но и предъявлять своё видение дела устами допрашиваемого с помощью искусно заданных вопросов. Вопросы позволяют участникам процесса получить новую информацию, а также сведения, которые дополняют или уточняют прежние.

Кроме того, довольно часто адвокаты используют тактику сарказма, реализующую стратегию нападения. Стоит отметить, что данная тактика используется не только по отношению к свидетелю, но и к другим участникам суда, за исключением обвиняемого. Сарказм позволяет выразить своё отношение к говорящему или к предоставленной информации и избежать при этом конфликтов.

В настоящее время очень важно изучать речь адвоката. Адвокат – практический деятель в области права, он отстаивает права граждан, помогает восстановить справедливость. Всё это и многое другое адвокат делает с помощью языка. Поэтому любое нарушение адвокатом языковых норм может повлечь за собой отрицательную реакцию слушателей, неграмотная речь представителя права может вызвать недоверие у людей. Кроме того, неточности в речи могут приводить к искажению толкования закона.

