

ГЕРМАНСЬКІ МОВИ

УДК 811.111'23'26'38-028.16 (045)

Гарбар І. О.

Київський національний лінгвістичний університет

КОМУНІКАТИВНО-ПРАГМАТИЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СУГЕСТИВНОГО ВПЛИВУ ПРОМОВ АМЕРИКАНСЬКИХ АДВОКАТІВ СТОРІН

У статті охарактеризовано комунікативно-прагматичні особливості сугестивного впливу промов американських адвокатів сторін на колегію присяжних. Автор статті доводить, що комунікативний аспект сугестивного впливу в промовах адвокатів сторін проявляється в комунікативних стратегіях і тактиках, які адвокати використовують у своїх промовах задля здійснення сугестивного впливу на колегію присяжних. Прагматичний аспект проявляється в тому, який ефект / результат ці стратегії мають на думки, судження, емоційні та поведінкові стани колегії присяжних. Автор статті також акцентує увагу на тому, що «підкорення» колегії присяжних своїй інтенції є центром уваги промов адвокатів сторін в американському судовому процесі.

***Ключові слова:** сугестія, сугестивний вплив, комунікативний аспект, прагматичний аспект, вступна промова, заключна промова, адвокат обвинувачення, адвокат захисту, американський судовий процес.*

Постановка проблеми. В американському судовому процесі під час розгляду справ у першій інстанції за участю колегії присяжних (*trial by jury*) більша частина судової комунікації відводиться адвокатам процесуальних сторін і звернена на колегію присяжних, від яких залежить кінцеве рішення. Сполучені Штати Америки довгий час уважалися прикладом неухильної реалізації принципів законності та рівності перед законом. Однак через прогалини суду присяжних Америка вже не є гідним прикладом реалізації своєї законності. Зважаючи на те, що колегію присяжних утворюють звичайні пересічні громадяни, а саме: матері, батьки, сестри, брати, дідуся, бабусі, адвокатам процесуальних сторін вдається з легкістю маніпулювати їхніми вразливими станами, впливати на їхні емоції, психіку, щоб вони винесли бажаний для адвоката і його підзахисного вирок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом з'являється все більше наукових праць [4–6; 8–10; 13–16], художньої літератури, екранізацій художніх фільмів, у яких демонструється маніпулятивний характер промов адвокатів сторін і значні недоліки американської судової системи за участю суду присяжних. Одним із основних недоліків вважається такий, що характеризує колегію присяжних як сентименталістів із м'якими серцями [16], якими легко управляти, яким легко вселяти чи навіювати бажані думки. Однією з головних причин цього є адвокатська риторика, яка містить «особливі» мовленнєві засоби, соціальні умови та психологічні характеристики мовця і яка знаходить своє вираження в мовленнєвій поведінці адвокатів. Ідеться про адвокатську риторику, яка містить елементи *вербального сугестивного впливу* і безпосередньо спрямована на колегію присяжних.

Постановка завдання. Завданням статті є окреслити комунікативно-прагматичні особливості сугестивного впливу промов американських адвокатів сторін, а саме вступної та заключної.

Виклад основного матеріалу. Окреслення комунікативно-прагматичних особливостей сугестивного впливу вступних і заключних промов адвокатів сторін вимагає за необхідне звернення до положень комунікативної лінгвістики (далі – КЛ) та прагмалінгвістики, які доречно застосовувати в дослідженні тих сфер комуніка-

ції, де адресант свідомо та цілеспрямовано планує свої комунікативні дії.

Головним поняттям КЛ є *вербальна комунікація* [11, с. 553]. У процесі вербальної комунікації відбувається певний інформаційний обмін, який передбачає передачу різних змістів: денотативного, конотативного та *прагматичного*, результатом якого є *вплив на адресата, метою якого є коригування актуальної поведінки адресата, зміна структур і сценаріїв свідомості, психологічних станів, оцінок, а також зміна в думках, почуттях і поглядах* [ibid.]. Дослідження науковцями саме *прагматичних чинників* використання мови спричинило «прагматичний поворот», започаткований працями Дж. Л. Остіна і Дж. Л. Серля, засновників теорії мовленнєвих актів, який змістив акцент дослідників стосовно розуміння мовленнєвого акту (далі – МА). Власне лінгвістична прагматика, яка керується принципами динамічного підходу до мови, роблячи ідею діяльності своєю методологічною основою, підійшла вприпух до цієї мети. Відбувається певне зміщення акцентів у дослідженні МА, де *перлокутивному* (прагматичному) складнику відводиться особливе місце (див. праці Л. Р. Безуглої, І. С. Шевченко, П. В. Зернецького, Г. Л. Рябоконт, Г. Г. Почепцова та інших учених). За зауваженнями Л. Р. Безуглої [2] із позиції прагмалінгвістики, «МА досліджуються як комунікативний процес, який бере свій початок у ментальній сфері мовця, що забезпечує концентрацію уваги на ментальних і мовних процесах у їх взаємодії. Вихідною точкою аналізу є комунікативна інтенція як ментальний стан мовця, який передбачає у нього наявність іллокутивної та перлокутивної мети, що, своєю чергою, зумовлює формування змісту МА» [ibid., с. 11]. Тож у межах прагмалінгвістики інтенціональному аспекту адресанта мовлення відводиться особливе місце.

Інтенціональним аспектом вважається цільова настанова та намір адресанта, що виникають на основі комунікативної ситуації. У концепції перлокуції Л. Р. Безуглої [1; 2] намір адресанта називається «інтендованістю», під якою розуміється наявність у комунікативній інтенції адресанта перлокутивної мети донести імпліцитний смисл до адресата. Ця інтенція відбувається в *перлокутивному акті* – спробі адресанта здійснити вплив на адресата, кінцевою метою якого є досягти «перлокутивного ефекту», тобто реалізувати поставлену мету – здійснити вплив на адресата. Загальна комунікативна інтенція мовця зумовлює стратегію мовленнєвого спілкування [12], вибір мовцем комунікативних стратегій і

тактик. Під **комунікативною стратегією** (далі – КС) розуміємо реалізацію інтенцій мовця у межах комунікативного процесу, що визначає вибір адресантом певних мовних засобів і дає йому змогу моделювати картину світу та керувати свідомістю адресата максимально гнучким та ефективним способом задля досягнення необхідного результату. Під **комунікативною тактикою** (далі – КТ) розуміємо підпорядковані КС конкретні способи здійснення інтенційно-стратегічної програми комунікації.

У судовому дискурсі КС і КТ адвокатів сторін задають кут зору на предмет мовлення, свідомо обмежують можливий обсяг інформації та відбір вербальних засобів. Усе це зумовлено прагненням адвокатів сторін досягти максимального впливу на колегію присяжних. Отже, *комунікативний аспект сугестивного впливу в промовах адвокатів сторін проявляється у КС і КТ, які адвокати використовують у своїх промовах задля здійснення сугестивного впливу на колегію присяжних. Прагматичний аспект проявляється в тому, який ефект / результат ці стратегії матимуть на думки, судження, емоційні та поведінкові стани колегії присяжних.*

Намір адвоката складається з ряду професійних завдань, до яких, окрім здійснення раціонального (аргументативного) впливу, належать психологічний, маніпулятивний, емоційний види впливу, що будуються на такому психологічно-лінгвістичному явищі, як *сугестія*. У психологічному аспекті неможливо заздалегідь передбачити, який вирок оголосить колегія присяжних, однак можна змусити присяжних змінити вже сформовану думку або довести правильність своєї позиції завдяки апеляції не лише до критичного судження, але й до емоцій та іншого. *Саме «підкорення» колегії присяжних своїй інтенції у своїх судових промовах і є центром уваги промов адвокатів сторін.*

Судову промову визначають як різновид публічної промови і як «монологічну промову, що проголошують перед публікою з метою здійснення на неї бажаного впливу» [7, с. 6], при цьому вплив розуміється не лише як привернення уваги слухачів до предмета мовлення з метою внесення змін у їхні погляди, але й як уміння впливати на правосвідомість громадян, які заслуховують судову справу [3, с. 79]. Отже, **судова промова** постає різновидом усного публічного виступу, метою якого є здійснення прагматичного впливу на цільову аудиторію, зокрема колегію присяжних. Оскільки одним із видів вербального впливу є *сугестія*,

а метою судової промови адвоката є не лише представлення аргументів і фактів, але й здійснення емоційного та психологічного впливу на колегію присяжних (що є основними факторами породження сугестії), то є всі підстави стверджувати, що *однією з основних ознак судової промови є її сугестивність*.

На *сугестивний потенціал промов адвокатів* сторін указує багато дослідників [4–6; 8–10], зазначаючи, що «судова промова являє собою акт із домінуючим переконливо-сугестивним типом впливу, який покликаний змінити ставлення реципієнта до казусу (судової справи – І. Г.), що розглядається, і робить цей казус таким, що апелює як до свідомості, так і до несвідомого адресата» [5, с. 2]. *Максимально ефективний вплив на людину можна здійснити «за відсутності критичної оцінки інформації, внаслідок чого адвокати вдаються до сугестії»* [10]. Сугестія, яка реалізується адвокатами захисту й обвинувачення під час американського судового засідання, ґрунтується на бажанні кожного з них схилити ту саму групу сугерентів – колегію присяжних – на винесення потрібного їм вироку. Такого роду сугестія багата на сугестивні стратегії й тактики, які виражені великою кількістю конкретно вербальних прийомів (*цит. за:* [9, с. 143]).

Серед усіх можливих судових промов адвокатів сторін під час судового засідання (вступної промови адвокатів захисту й обвинувачення, прямого і перехресного допитів свідків, заключної промови адвокатів захисту й обвинувачення) особливий інтерес становлять вступна та заключна промови адвокатів сторін, які наділені найбільшим сугестивним потенціалом (див. праці В. В. Катерміної та Т. С. Сафронової).

Вступна промова адвоката (*opening statement*) – це напутнє слово колегії присяжних, яке адвокати сторін проголошують перед початком судового процесу [17]. Ефективна вступна промова є надзвичайно важливою для майбутнього судового процесу та майбутнього прийняття вердикту членами присяжних, оскільки, за проведеним дослідженням [ibid.], майже 80% винесених вердиктів зумовлено враженням, справленим на колегію присяжних після проголошення вступних промов адвокатів.

Заключна промова (*a closing argument, concluding argument, final summation*), яку визначають як заключне слово адвокатів сторін тоді, коли судовий процес добігає свого логічного завершення, надає адвокатам можливість указати на факти справи, які їм удалося з'ясувати під час

судового засідання, а також надає їм нагоду вказати на недоліки та помилки своїх опонентів, яких ті могли допуститися під час розгляду справи, а найголовніше – надає настанову на винесення справедливого вироку для свого клієнта [17]. Однак на практиці заключна промова є не лише підсумком усього судового процесу; вона є останнім шансом обох адвокатів сторін звернутися до колегії присяжних із проханням винести справедливий вирок підсудному, у зв'язку з чим адвокати «виходять за межі припустимого» [15].

На вибір адвокатами сторін конкретних КС і КТ у своїх промовах впливають такі основні фактори, як: *змагальний характер судової справи*, який визначає ілюктивні цілі адвокатів сторін, а також *послідовність викладу промов адвокатами*.

Змагальний характер судової справи диктує розділення функцій адвокатів сторін – *адвоката захисту (defense attorney)* (далі – АЗ) та *адвоката обвинувачення (prosecutor)* (далі – АО) – під час виголошення своїх промов.

За своєю суттю діяльність АО та АЗ має протилежну спрямованість, що ускладнює їх взаємодію в суді: *промова адвоката обвинувачення* – це викриття підсудного у злочині, аргументація його провини, прагнення викликати особливе (зазвичай негативне) ставлення колегії присяжних до підсудного тощо; *промова адвоката захисту* – спроба зняти негативний пафос, що прозвучав у промові адвоката обвинувачення, викликати співчуття до свого підсудного шляхом контраргументів і врешті-решт – виправдати його. Кожен із них прагне довести свою версію справи та здійснити правосуддя.

Ілюктивні цілі вступних промов АО та АЗ є різними.

Метою *вступної промови адвоката обвинувачення* (далі – ВПАО) є надання загальної інформації про судову справу: АО надає характеристику скоєного злочину, оцінює збитки, які понесла жертва та суспільство через скоєння цього злочину, вселяє присяжним думку, що підсудний має понести покарання за скоєний ним злочин. Уже на етапі своєї вступної промови АО ставить собі за мету створити певний сугестивний фон (емоційно-позитивний/-негативний), який допоможе йому викликати в колегії присяжних негативне ставлення до підсудного і позитивне – до себе як борця за справедливість. Тому АО використовує у своїх промовах такі КС і КТ, які створюють яскравий емоційний відбиток у підсвідомості присяжних.

Натомість **вступна промова адвоката захисту** (далі – ВПАЗ) переслідує дві основні мети: з одного боку, вона спрямована на повну або часткову руйнацію враження, яке АО справив на колегію присяжних; з іншого – на створення такого емоційно-логічного фону у свідомості присяжних, який допоможе перевершити за емоційною інтенсивністю емоційний фон, який був створений АО, і стати підґрунтям для сугестування власних настанов і намірів. Такий емоційний фон повинен забезпечити безпосереднє сприйняття колегією присяжних невинності підзахисного без критичної оцінки.

Іллокутивні цілі заключних промов АО та АЗ є також різними.

Говорячи про **заклучну промову адвоката обвинувачення** (далі – ЗПАО), необхідно зазначити, що вона є не лише спробою коротко зупинитися на підсумках судового процесу, але й ще одним шансом звернутися до колегії присяжних із проханням дати справедливую оцінку фактам на основі представлених доказів; надати настанову про міру покарання для підсудного за скоєний ним / нею злочин, що сприятиме зміцненню правопорядку і морального клімату в суспільстві; вказати на моральні уроки судової справи. Виступ АО передбачає більшою мірою звернення до здорового глузду, логіки та постає як висунення тези (обвинувачення) з подальшою аргументацією за допомогою фактів (доказів, свідчення свідків, експертних оцінок тощо).

Заклучна промова адвоката захисту (далі – ЗПАЗ) є більшою мірою емоційним зверненням до колегії присяжних, адже вона передбачає вплив на емоції присяжних, апелює до їхньої лояльності, жалю та інших людських емоцій заради виправдання підзахисного. Отже, іллокутивні цілі, які адвокати сторін переслідують під час здійснення

правосуддя, впливають на відбір ними КС і КТ, що вони використовують у своїх промовах.

Відбір адвокатами КС і КТ залежить також від послідовності їх виступів. АЗ доводиться виступати після АО, промова якого часто буває досить ґрунтовною та переконливою. Тому АЗ завжди доводиться важче, аніж АО, адже психологічна особливість судової промови АЗ полягає в тому, що вона виголошується після виступу АО. Під враженням його промови аудиторія одержала вже цілком визначену настанову, у неї виник певний психічний стан, сформувалася визначена оцінна позиція. У такому разі АЗ повинен побудувати свою промову так, щоб змінити враження, судження, думки та настанови, які колегія присяжних отримала завдяки промові АО. Тож стає очевидним, що промова АЗ має бути більш переконливою, аргументованою, сугестивно навантаженою, аніж промова його процесуального супротивника, адже ця промова повинна «зламати» вже сформовану думку та настанову колегії присяжних.

Висновки і пропозиції. Отже, успіх вирішення судових справ за участю колегії присяжних в американському судовому процесі залежить саме від вступної та заключної промов адвокатів сторін, оскільки їх метою є прищеплення колегії присяжних бажаних емоційних і психологічних станів, програмування необхідних настанов, сугестування готових думок і висновків. Усе це стає можливим шляхом залучення потужного тактико-стратегічного арсеналу вербальних засобів, які здійснюють потужний сугестивний вплив на колегію присяжних. Перспективним убачаємо дослідження комунікативно-прагматичних характеристик сугестивного впливу в інших типах промов американських адвокатів сторін, а саме прямого або перехресного допитах свідків.

Список літератури:

1. Безугла Л. Р. Вербалізація імпліцитних смислів у німецькомовному діалогічному дискурсі : монографія / за ред. Л. Р. Безуглої. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2007. 332 с.
2. Безуглая Л. Р. Имплитные смыслы в дискурсе: когнитивно-коммуникативный поход. *Когниция, коммуникация, дискурс*. 2010. № 1. С. 8–11. URL: <http://sites.google.com/site/cognitiondiscourse/vypusk-no1-2010/bezugla>.
3. Ивакина Н. Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов). Москва, 2000. 384 с.
4. Катермина В. В., Сафронова Т. С. Механизмы сугестивного воздействия в юридическом дискурсе. *Вестник Волгоградского государственного университета*. Серия 2: «Языкознание». 2017. Т. 16. № 3. С. 142–152.
5. Катышев П. А. Ортология судебной речи. Кемерово : Кем ГУ, 2002. С. 123–137.
6. Климович О. В. Средства речевого воздействия в судебном дискурсе. URL: <http://slavutajournal.com.ua/arxiv-nomeriv/slavuta-vipusk-7-2013/sredstva-rechevogo-vozdfejstviya-v-sudebnom-diskurse>.
7. Крючкова П. Г. Авторитарный дискурс (на матеріалі сучасної англійської мови) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Київ, 2003. 193 с.

8. Никифорова Э. Ш. Стратегии коммуникативного воздействия в аргументативно-суггестивных текстах (на примере текстов судебного дискурса английского, русского и казахского языков) : дисс. ... канд. филол. Наук : 10.02.20. Челябинск, 2013. 222 с.
9. Сафронова Т. С. Вербализация механизмов суггестивного воздействия в судебном дискурсе (на материале английского языка) : дисс. ... канд. филол. наук. Краснодар, 2017. 269 с.
10. Сафронова Т. С. Механизмы суггестивного воздействия во вступительной речи адвоката (на материале английского языка). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-suggestivnogo-vozdeystviya-vo-vstupitelnoy-rechi-advokata-na-materiale-angliyskogo-yazyka>.
11. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми : підручник. Полтава : Довкілля-К, 2008. 712 с.
12. Янко Т. Е. Когнитивные стратегии в речи двадцать лет спустя. URL: http://www.philology.nsc.ru/journals/kis/pdf/CS_2015_2/12.pdf.
13. Abramson J. The jury system and the ideal of democracy. URL: https://books.google.com.ua/books?id=RaZ_AKgMIqUC&pg=PA38&lpg=PA38&dq=we,+the+jury+-+jefferson&source=bl&ots=5Zwywxjk52&sig=rSSMrbItY4mWRYFK2QTh.
14. Abramson J. We, the jury: the jury system and the ideal of democracy. New York : Basic Books, 1994. 308 p.
15. Bernstein E. D. The Abuse of Opening Statements and Closing Arguments in Civil Litigation. URL: <https://www.manhattan-institute.org/html/abuse-opening-statements-and-closing-arguments-civil-litigation-5672.html>.
16. Kassin S., Wrightsman L. The American Jury on Trial: Psychological Perspectives. New York, 1988. 422 p.
17. Legal Dictionary Online. URL: <http://legal-dictionary.thefreedictionary.com>.

КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СУГГЕСТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ РЕЧЕЙ АМЕРИКАНСКИХ АДВОКАТОВ ПРОЦЕССУАЛЬНЫХ СТОРОН

В статье охарактеризованы коммуникативно-прагматические особенности суггестивного воздействия речей американских адвокатов процессуальных сторон на коллегию присяжных. Автор статьи доказывает, что коммуникативный аспект суггестивного воздействия в речах адвокатов сторон проявляется в коммуникативных стратегиях и тактиках, которые они используют в своих речах с целью осуществить суггестивное воздействие на коллегию присяжных. Прагматичный аспект проявляется в том, какой эффект / результат эти стратегии будут иметь на мысли, суждения, эмоциональные и поведенческие состояния коллегии присяжных. Автор статьи также акцентирует свое внимание на том, что «подчинение» коллегии присяжных своей интенции является центром внимания речей адвокатов в американском судебном заседании.

Ключевые слова: суггестия, суггестивное воздействие, коммуникативный аспект, прагматический аспект, вступительная речь, заключительная речь, адвокат обвинения, адвокат защиты, американский судебный процесс.

COMMUNICATIVE-PRAGMATIC CHARACTERISTICS OF SUGGESTION IN AMERICAN ATTORNEYS' SPEECHES

The article highlights communicative-pragmatic features of the influence of such psychological phenomenon as suggestion in American attorneys' speeches. The author of the article proves that the communicative aspect of the influence of suggestion in attorneys' speeches can be seen in their communicative strategies and tactics that attorneys use in order to exert the influence of suggestion on the jury. Pragmatic aspect becomes apparent in the effect / result that these strategies have on the jury's thoughts, ways of thinking, emotional and behavioral states. The author of the article also stresses her attention on the fact that the jury's 'subjection' as to the attorney's intention is the focal point of all attorneys' speeches in American legal proceedings.

Key words: suggestion, influence of suggestion, communicative aspect, pragmatic aspect, opening statement, closing statement, prosecution attorney, defense attorney, American legal proceedings.