

**КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ СУГЕСТИВНОГО ВПЛИВУ
У ВСТУПНІЙ ПРОМОВІ АДВОКАТА ОБВИНУВАЧЕННЯ
(НА МАТЕРІАЛІ АМЕРИКАНСЬКИХ ЮРИДИЧНИХ ТРИЛЕРІВ)**

**COMMUNICATIVE STRATEGIES AND TACTICS OF SUGGESTION
IN PROSECUTOR'S OPENING STATEMENT
(CASE STUDY OF AMERICAN LEGAL THRILLERS)**

Гарбар І.О.,

*аспірант кафедри англійської філології і перекладу
Київського національного лінгвістичного університету*

У статті розглянуто найефективніші комунікативні стратегії і тактики сугестивного впливу у вступній промові адвоката обвинувачення на матеріалі сучасних американських юридичних трилерів. У статті доведено, що основна мета вступної промови адвоката обвинувачення – здійснити сугестивний вплив на почуття, емоції, думки, судження колегії присяжних. Заради досягнення цієї мети адвокат обвинувачення вдається до використання таких комунікативних стратегій і тактик сугестивного впливу, які допомагають йому внести зміни в когнітивну систему присяжних, тим самим змінивши їхнє ставлення, думки, емоції як до самого адвоката обвинувачення, його підзахисного, так і до відповідача та його захисника.

Ключові слова: комунікативна стратегія, комунікативна тактика, сугестивний вплив, вступна промова, адвокат обвинувачення, американський юридичний трилер.

В статье рассмотрены самые эффективные коммуникативные стратегии и тактики сугестивного воздействия во вступительном заявлении государственного обвинителя. В статье доказывается, что основная цель вступительного заявления государственного обвинителя – осуществление сугестивного воздействия на чувства, эмоции, мысли и суждения коллегии присяжных. Для достижения этой цели государственный обвинитель использует такие коммуникативные стратегии и тактики сугестивного воздействия, которые помогают ему внести изменения в когнитивную систему присяжных заседателей, тем самым изменив их отношение, мысли, эмоции как к самому государственному обвинителю, его подзащитному, так и непосредственно к ответчику и его защитнику.

Ключевые слова: коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, сугестивное воздействие, вступительное заявление, государственный обвинитель, американский юридический триллер.

The article deals with the most effective communicative strategies and tactics of suggestion in the prosecutor's opening statement, case study of American legal thrillers. The article proves that one of the main prosecutor's aims in his opening statement is to exert due influence on the jury's thoughts, feelings, attitudes, decisions. To achieve their goals, prosecutors use such communicative strategies and tactics of suggestion that help them bring changes into the jury's cognitive system changing their thoughts, attitudes, emotions and feelings to the prosecutor and his client as well as to the defendant and his defense attorney.

Key words: communicative strategy, communicative tactic, suggestive influence, prosecutor's opening statement, American legal thriller.

Постановка проблеми. Адвокатський дискурс все частіше опиняється в центрі лінгвістичних досліджень через твердження, що члени колегії присяжних є «сентименталістами із чуйними серцями» [18, с. 4], які «вирішують справи, керуючись емоціями та співчуттям, аніж керуючись законом та доказами» [15, с. 4]. Тут, безперечно, йдеться про вербальний вплив промов адвокатів сторін на колегію присяжних, який дозволяє їм вносити бажані зміни в когнітивну сферу колегії присяжних. Ця проблема кидає виклик лінгвістам усього світу виявляти та досліджувати ті вербальні засоби, комунікативні стратегії і тактики, які допомагають адвокатам досягати своєї мети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вербального впливу промов адвокатів сторін на колегію присяжних займаються

дослідники А.А. Солдатова, О.Н. Тютюнова [11; 12] та ін. Вони розробили свої власні класифікації комунікативних стратегій і тактик здійснення вербального впливу на колегію присяжних. Однак дослідження цих стратегій і тактик, які здійснюються, власне, сугестивний вплив на колегію присяжних, залишається маловивченим. Існує лише кілька дослідників, які присвячують свої наукові праці цій проблемі, а саме: В.В. Катерміна, Т.С. Сафронова, Е.Ш. Никифорова [7; 8; 10]. Це дає всі підстави стверджувати про нагальну необхідність вивчення цієї проблеми, що також зумовлює її актуальність.

Постановка завдання. Мета статті – виявити та проаналізувати найефективніші комунікативні стратегії і тактики сугестивного впливу у вступній промові адвоката обвинувачення, які допома-

гають йому здійснити вплив на емоції, почуття, думки, судження колегії присяжних, що в майбутньому може зіграти провідну роль у винесенні вироку присяжними.

Дослідження комунікативних стратегій і тактик сугестивного впливу проводиться на основі сучасних американських юридичних трилерів [16; 17; 19; 20]. Юридичний трилер – жанр, що описує судове переслідування обвинувачуваного, що характеризується динамічним, напруженим оповіданням [9, с. 59]. Варто наголосити на тому, що жанр юридичного трилеру є складним комплексним мовленнєвим жанром, який складається з ряду простих сцен, що представляють справжнє судове засідання. Динамічний та напружений сюжет твору зумовлює відбір комунікативних стратегій і тактик, які адвокати сторін використовують у своїх промовах.

Виклад основного матеріалу. *Вступну промову адвоката обвинувачення* визначають як викриття підсудного в злочині, аргументацію його провини, прагнення викликати особливе (зазвичай негативне) відношення колегії присяжних до підсудного [6]. Вступна промова адвоката обвинувачення є зазвичай першим «діалогом» між ним та колегією присяжних під час судового процесу, за якого присяжні формують своє перше враження про справу, підзахисних, про самого адвоката та його опонента. Тому вважаємо, що адвокату обвинувачення вкрай необхідно вже з перших кроків свого спілкування із присяжними справити позитивне враження про себе та свого підзахисного, показати свою авторитетність, обізнаність у справі, установити необхідний психологічний контакт, створити атмосферу безпосередності та завоювати до себе прихильність присяжних. З іншого боку, через те, що судовий процес носить змагальний та конфліктний характер, ще однією метою адвоката обвинувачення є посягти сумнів у думках присяжних стосовно роботи свого опонента, викликати негативне відношення як до нього, так і його підзахисного, а також вселити думку, що тільки позиція адвоката обвинувачення коректна.

Отже, доходимо висновку, що провідною ознакою вступної промови адвоката обвинувачення є здійснення бажаного впливу на колегію присяжних, створення певного емоційно-позитивного та негативного фону, який налаштує присяжних на роботу з головними учасниками судового процесу. Одним із різновидів здійснення такого впливу є *вербальна сугестія*. Вербальну сугестію визначають як латентний вербальний вплив на підсвідомість, який характеризується нав'язливим характером, що насилу піддається осмисленню та корекції [13, с. 53], який здійснюється за допомогою вербальних і невербальних засобів кому-

нікації, шляхом якого можна викликати певні відчуття, уявлення, емоційні стани [4, с. 90] і спонукати адресата до певних дій.

Описуючи *вербальну* характеристику сугестії, Л.Л. Ільницька [5, с. 123] зауважує, що насамперед необхідно досліджувати *мовну* та *комунікативну компетенцію* сугестора, яка полягає в застосуванні сугестором великої кількості комунікативних стратегій і тактик, а разом із тим – певних тропів, стилістичних фігур, емоційно забарвлених слів, що «створює метафоричність контексту і могутнє впливове поле на адресата» [5, с. 151–152].

Услід за Т.А. ван Дейком під *комунікативною стратегією* розуміємо певний когнітивний процес, кінцевою метою якого є «корекція моделі світу адресата» [3, с. 116], чого можна досягти, залучивши поняття тактики. *Комунікативною тактикою* вважають зумовлені стратегією мовленнєві кроки, що в сукупності дають змогу досягти головної комунікативної мети [14, с. 156].

У нашому дослідженні *комунікативна стратегія сугестивного впливу* виступає інтегративним поняттям, що поєднує такі аспекти стратегічної дії – когнітивний, комунікативний та прагматичний. Когнітивний аспект пов'язаний із конструюванням вербального повідомлення згідно з наявними в комуніканта знаннями, настановами та пресупозиціями. Комунікативний аспект полягає в процесі відбору та застосування певних комунікативних стратегій і тактик для здійснення сугестивного впливу на колегію присяжних. Прагматичний аспект безпосередньо полягає в здійсненні адвокатом обвинувачення необхідного йому впливу на колегію присяжних.

Головною метою сугестії є пригнічення критичного мислення сугеренда. Оминуті критичне мислення виявляється можливим завдяки впливу на емоції, почуття, мішені адресата (вплив на батьківські почуття, наприклад). Результат буде таким: вплинувши на слабкі місця адресата, він завжди керуватиметься емоціями та почуттями, аніж критичним мисленням під час прийняття певних рішень. Враховуючи цю інформацію, ми вслід за Т.С. Сафроною [10] виокремлюємо дві найефективніші стратегії сугестивного впливу, які адвокат обвинувачення використовує у своїй вступній промові: 1) *стратегія створення позитивно-емоційного фону*; 2) *стратегія створення негативно-емоційного фону*. Кожна стратегія реалізується завдяки певному ряду тактик.

1. Стратегія створення позитивно-емоційного фону.

Метою цієї стратегії є справити гарне враження про себе та свого підзахисного, встановити

рапорт із присяжними, увійти в їхню довіру, створити атмосферу щирості, безпосередності та відвертості. Ця стратегія створює сильне позитивне емоційне підґрунтя, яке допомагає адвокату обвинувачення вплинути на підсвідомість, емоції, почуття, думки колегиї присяжних. Ця стратегія реалізується такими тактиками:

– **Тактика встановлення рапорту**

'I want to begin by thanking you all for your patience yesterday. It was a long day for all of us, and I'm sure we'll have more in the days to come, but let me assure you that your presence on this jury is one of the most important duties that can be undertaken by citizens in our society, and your time and attention here is well appreciated.'... *'Although, like a lot of important jobs,' she continued, 'the pay could be better.'* A nice chuckle. Even Chomorro smiled. What a nice person this prosecutor was [17, с. 232] – адвокат обвинувачення починає свою промову з вираження вдячності колегиї присяжним за їхнє терпіння, увагу та час у тому, що вони беруть участь у розгляді судової справи. За допомогою найвищого ступеню порівняння: *'one of the most important duties that can be undertaken by citizens'* адвокат акцентує увагу присяжних на важливості їхнього громадянського обов'язку, яке викликає у присяжних усвідомлення того, наскільки важливою та відповідальною є їхня роль у цьому процесі, і що ніхто, крім них, не може якнайкраще впоратися із цим громадянським обов'язком. У своїй промові адвокат обвинувачення використовує велику кількість займенників, які вважаються такими, що наділені неабияким сугестивним потенціалом [5]. Використання другої особи однини/множини *'you'* набуває особливого значення в промові адвоката, тому що воно допомагає формувати почуття спільності, створює діалогічність, сприяє налагодженню контакту з присяжними, створює ілюзію звернення індивідуально до кожного члена колегиї присяжних, тим самим підкреслюючи важливість кожного члена колегиї присяжних. На особливу увагу в промові адвоката заслуговують особові займенники *'we'*, *'us'* та присвійний займенник *'our'*. Вони допомагають подолати інституціональний бар'єр, який міг утворитися під час судового процесу між адвокатом та присяжними. Вони залучають адресата в ситуацію невимушеної дружелюбної бесіди, зменшують недовіру до себе та до свого клієнта, створюють діалогічність, налагоджують дружелюбний контакт із колегиєю присяжних та створюють позитивне емоційне відношення до особистості адвоката, а так само і до його клієнта. Досягненню ще більшого позитивно-емоційного фону сприяє нотка гумору в промові адвоката у

вигляді протиставлення: *'Although, like a lot of important jobs,' she continued, 'the pay could be better'*, в якому адвокат зазначає, що, незважаючи на роль, яку виконують присяжні в судовому процесі, оплата їхньої праці могла би бути кращою. Це своєю чергою знімає інституційну напругу, покращує ставлення до адвоката та позитивно впливає на реакції колегиї присяжних, що ми простежуємо в коментарі адвоката захисту (опонента): *'A nice chuckle. Even Chomorro smiled. What a nice person this prosecutor was'*.

– **Тактика позитивної характеристики позивача/жертви**

'You will hear testimony in this court, ladies and gentlemen, that Benjamin Potter was highly regarded, not only here in this community among lifelong friends, but on a broader plain, at the very core of our national government. At the time he was cut down, he was among a handful of select candidates under consideration for appointment to the highest court in this land, the United States Supreme Court.' Nelson ... offers Bens status like a statement of damages to the jury, an immense social loss to the community. Studies show that a victim well liked, highly regarded in the community is more likely to bring a conviction from a jury, that the killer is more likely to suffer death [19, с. 197] – з метою викликання співчуття та жалості до свого підзахисного промова адвоката обвинувачення дуже часто наповнена оцінними характеристиками свого підзахисного. У промові адвоката обвинувачення ці оцінні характеристики проявляються у використанні ним емоційно-оцінних прикметників та прислівників, що характеризують особу підсудного. Так, у наведеному прикладі завдяки прислівнику *'highly'* разом із прикметником *'regarded'*, а також оцінному прикметнику *'select'*, який описує іменник *'candidate'*, адвокат обвинувачення малює образ свого клієнта як високоповажного члена суспільства, обраного члена на головування суду найвищої інстанції, Верховного Суду США, втрата якого є колосальною втратою для суспільства. Завдяки авторському коментарю: *'Nelson offers Bens status like a statement of damages to the jury, an immense social loss to the community'* переконуємося, що позитивно-оцінні прикметники та прислівники, що описують громадянську позицію, положення в суспільстві підзахисного, надають йому образу законопослушного громадянина з активною громадянською позицію. Якщо суспільство втрачає таких людей, це, безперечно, є великою втратою для всіх. З авторського коментаря також стає очевидним те, що адвокат навмисно використав у своїй промові емоційно та позитивно оцінні прикметники та прислівники, щоб сугестувати

колегії присяжним позитивний образ свого підзахисного, «прищепивши» тим самим гарне відношення до нього, а негативне до того, хто відняв таку людину в суспільства.

2. Стратегія створення негативно-емоційного фону.

Мета цієї стратегії – викликати негативні емоції, почуття або ж навіть відразу до підсудного, а також справити довготривале негативне відношення до нього та його дій, що підготує підґрунтя для сугестування бажаної для адвоката обвинувачення точки зору, яку адвокату захисту буде дуже важко виправити. Ця стратегія реалізується завдяки таким тактикам:

– Тактика перебільшення тяжкості скоєного злочину / опису шокуючих деталей скоєного злочину

“*What Terry Scarborough could not know that morning, what he didn't know that day, was that it would be his last. Because as he sat there in that hotel room savoring his success after a long, hard effort of research and writing, Terry Scarborough was brutally and savagely beaten to death, by a killer using of all things the sharp, naked claws of a carpenter's hammer.*” A couple of the women on the jury wince. **Tuchio now has their undivided attention** [20, с. 86] – у своїй промові адвокат обвинувачення, забігаючи наперед, присвоює підсудному статус вбивці, називаючи його ‘killer’ (однак це треба ще довести). Цей іменник має категоричну і негативну конотацію, яка вже на цьому етапі формує негативне відношення присяжних до підсудного. Адвокат викликає ще більш негативне відношення до підсудного, вдаючись до детального та шокуючого опису деталей скоєного злочину. У своїй промові він використовує емоційно-оцінні прислівники ‘brutally’, ‘savagely’ і детально описує процес, як помер його підзахисний ‘beaten to death’, завдяки чому відповідач постає жорстокою, брутальною особою, що не заслуговує на помилування та милосердя. Заради створення максимально негативного відношення до відповідача, адвокат обвинувачення вдається до образного опису того, як було скоєно злочин. У цьому випадку він використовує у своєму описі зооморфну метафору ‘the sharp, naked claws of a carpenter's hammer’, яка здійснює найпотужнішу апеляцію до несвідомого за допомогою асоціацій, образів і символів, збуджуючи негативні почуття та емоції у колегії присяжних, «які допомагають сприймати спеціально кодовану інформацію» [1]. Отже, використання адвокатом стратегії сугестивного впливу, яка полягає у використанні ним експресивно-емоційної та образної лексики, допомагає йому створити потужний негативний вплив на

думки, почуття, відношення колегії присяжних до відповідача, а також і до адвоката захисту. Ця тактика може не втрачати своєї сили під час усього судового процесу, а також відіграти провідну роль у винесенні вироку присяжними.

– Тактика прямого зазначення провини підсудного

“*But the people of the State of California contend that, taken together, the evidence in this case can lead to no other conclusion – beyond a reasonable doubt. Andrew Fowler did with malice aforethought, sometime in the morning of June twentieth, 1992, shoot and kill Owen Nash*” [17, с. 233] – у цьому фрагменті промови метою адвоката обвинувачення є вселити колегії присяжним думку, що саме підсудний застрелив підзахисного, і ніяких інших припущень бути не може. Використане у промові слово ‘evidence’ (докази) разом з уточненням ‘beyond a reasonable doubt’ (за відсутності достатніх підстав для сумніву) виступає для присяжних свідченням того, що в адвоката обвинувачення є достатньо доказів та підстав для того, щоб вважати підсудного винним. Цей ефект підсилюється завдяки використанню підсилювальної конструкції з дієсловом ‘do’ в минулій формі, а також професійного юридичного терміна ‘with malice aforethought’ (ззадалегідь обміркований намір), які вселяють тільки одну думку, що підсудний ззадалегідь усе спланував, і у присяжних не може бути сумніву в тому, що саме він є вбивцею.

– Тактика акцентуації уваги на жертвах

“*And then there was Deputy DeWayne Looney. A fourteen-year veteran of the Sheriff's Department. A family man – one of the finest law enforcement officers he had ever known. Gunned down in the line of duty by Carl Lee Hailey. His leg was partially amputated. What was his sin? Perhaps the defense would say it was accidental, that it shouldn't count. That's no defense in Mississippi. There's no excuse, ladies and gentlemen, for any of this violence. The verdict must be guilty*” [16, с. 575] – у своїй промові адвокат обвинувачення акцентує увагу присяжних на позитивних якостях постраждалого, на його заслугах перед суспільством та своєю родиною. За допомогою лексем ‘a fourteen-year veteran, a family man’ і найвищого ступеню порівняння ‘one of the finest law enforcement officers he had ever known’ адвокат навіює поважливе та шанобливе ставлення до жертви. Однак перелік позитивних якостей потерпілого переплітається з констатацією факту про його теперішню недієздатність через те, що зробив підсудний: ‘gunned down in the line of duty by Carl Lee Hailey. His leg was partially amputated’, що викликає жалість та співчуття до жертви, зневагу та огиду до підсудного.

Цей ефект підсилюється риторичним запитанням *'what was his sin?'*, який навіть присяжним думку про те, в чому була його провина, адже потерпілий випадково потрапив під обстріл. Викликавши відразу, створивши негативне відношення до підсудного, адвокат сугестує присяжним свою головну ідею за допомогою директивного мовленнєвого акту, який виражається модальним дієсловом *'must'*: *'the verdict must be guilty'*. Ця ідея занурюється глибоко на рівень підсвідомого і спливе під час винесення колегією свого вироку.

Висновки. У статті доводиться, що, проголошуючи свої промови, адвокати обвинувачення переслідують одну ключову мету – здійснити вербальний сугестивний вплив на думки, судження,

почуття колегії присяжних. Ефективним способом зробити це є використати такі комунікативні стратегії і тактики, з такими тропами, стилістичними фігурами та емоційно забарвленими словами, які створюють потужний позитивний чи негативний сугестивний фон для вселяння необхідних ідей та думок із боку адвоката обвинувачення. Перспективу подальших пошуків вбачаємо в дослідженні інших комунікативних стратегій і тактик сугестивного впливу у вступних та заключних промовах обох адвокатів сторін, які допомагають їм здійснювати ефективний вербальний вплив на думки, судження, почуття, емоції колегії присяжних, що у свою чергу може відіграти провідну роль під час винесення вердикту колегією присяжних.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Валеєва Л.В., Сухорукова К.В. Семантическая модель суггестивной метафоры (на материале рекламных текстов). Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: «Філологічна». 2012. Вип. 24. С. 31–34.
2. Гузенко С. Мова реклами: граматична структура функціонування головних членів двоскладного речення. URL: http://linguistics.kspu.edu/webfm_send/1196
3. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация; пер. с англ. В. Петрова. М.: Прогресс, 1989. 312 с.
4. Желтухина, М.Р. Специфика речевого воздействия тропов в языке СМИ: дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.19. Москва, 2004. 722 с.
5. Ільницька Л.Л. Англомовний сугестивний дискурс: дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. К., 2006. 222 с. Бібліогр.: С. 182–214.
6. Канафьева А.В. Прагматика риторического высказывания в судебной речи. URL: <http://vestnik-mgou.ru/Articles/Doc/2918>
7. Катермина В.В., Сафронова Т.С. Механизмы суггестивного воздействия в юридическом дискурсе. Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 2: «Языкознание». 2017. Т. 16. № 3. С. 142–152.
8. 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. 222 с.
9. Савочкина Е.А. Литературно-художественный жанр юридического триллера: лингвистическое обоснование. URL: <https://nsu.ru/xmlui/bitstream/handle/nsu/5413/08.pdf>
10. Сафронова Т.С. Вербализация механизмов суггестивного воздействия в судебном дискурсе (на материале английского языка): дис. ... канд. филол. наук. Краснодар, 2017. 269 с.
11. Солдатова А.А. Речевые стратегии и тактики адвокатского дискурса в уголовных процессах: дис. ... канд. филол. наук. Тверь, 2013. 225 с.
12. Тютюнова О.Н. Коммуникативные стратегии и тактики судебного дискурса: на материале немецких и русских телевизионных передач. URL: <http://www.dissercat.com/content/kommunikativnye-strategii-i-taktiki-sudebnogo>
13. Шелестюк Е.В. Речевое воздействие: онтология и методология: дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.19. Челябинск, 2009. 304 с.
14. Яшенкова О.В. Основы теории мовної комунікації. К.: Вид. центр «Академія», 2010. 312 с.
15. Abramson Jeffrey. The jury system and the ideal of democracy. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=we,+the+jury+-+jefferson&source>
16. Grisham J. A Time to Kill. URL: <https://epdf.tips/search/john+grisham+a+time+to+kill>
17. Lescroart John. Hard Evidence. URL: <https://epdf.tips/hard-evidence2cf9f0d63e298e93affcfa6b09392b138224.html>
18. Leo M. Romero, The American Jury on Trial: Psychological Perspectives (Book Review), George Washington Law Review (1988). URL: https://digitalrepository.unm.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=law_facultyscholarship
19. Martini S. Compelling Evidence. URL: <http://bookfreenow.com/download/compelling-evidence-steve-martini>
20. Martini S. Shadow of Power. URL: <https://epdf.tips/search/shadow+of+power+steve+martini>