

ЗАСОБИ ЕКСПРЕСИВНО-ЕМОЦІЙНОГО ВПЛИВУ У СУДОВИХ ПРОМОВАХ АДВОКАТІВ

Аналізуючи лінгвістичну природу судової промови, сучасні дослідники відзначають специфіку, яка різко відрізняє її від лінгвістичної природи інших різновидів публічного виступу (Алексєєв Н.С., Дев'яткіна В.В., Кацавець Р.С., Леонтьєв А.Н., Лікас А.Л., Молдован А.В.). Підкреслена діалогічність, дискусійно-полемічний характер, широке використання термінів, віддієслівних іменників, специфічна лексика, ігнорування заборони на використання мовних кліше та інші особливості судової промови дозволили Новичихиній М.Є зробити висновок про те, що судова промова являє собою виступ особливого типу [4, с. 28]. Схожі висновки з'явилися результатом досліджень прагматики мовного спілкування в правовій сфері. Губаєва Т.В., зокрема, вважає, що мовну поведінку юристів необхідно розглядати в зв'язку з пізнавальною та комунікативною специфікою правової сфери [2, с. 71]. Однак до цього часу до кінця не досліджені типові лексико-семантичні і синтаксичні конструкції які характерні для текстів адвокатських промов, не здійснено аналіз їх жанрової специфіки, впливового потенціалу, незважаючи на те, що саме вони складають своєрідний смисловий стрижень таких мовленнєвих масивів. Наведене визначає загальну скерованість та актуальність пропонованої статті, підкреслює і залучення оригінального фактичного матеріалу – судових промов адвокатів, вміщених до збірки «Судові промови адвокатів України».

Судова промова, кваліфікована дослідниками як «публічна промова, звернена до суду, а також до всіх учасників та присутніх при розгляді кримінальної або цивільної справи, виголошена в судовому засіданні, яка представляє собою виклад висновків оратора по даній справі і його заперечення іншим ораторам» [6, с. 321].

Судова промова повинна бути переконливою. Переконання досягається двома шляхами: раціональним і емоційним [1, с. 33]. Вважається, що при аналізі непрямих доказів використовуються логічні способи впливу, при ясній фабулі справи – емоційно-експресивні засоби впливу. Безсумнівно, раціональний вплив є головним в судовій промові, він досягається шляхом організації матеріалу на основі достовірних фактів, логічності, доказів. Експресивно-емоційний вплив у судовій промові досягається шляхом використання зображально-виражальних засобів мови, таких як метафора, антитеза, паралелізм, гіпербола, порівняння, іронія та ін. [3, с. 28]. До прийомів експресивно-емоційного впливу також відносяться адресація, тобто звернення до судді і присяжних:

«Ваша честь, пан Форман і панове!», «Товариші судді!» Вживання займенників: *ти, твій*, дієслів наказового і спонукального способу: *«... нехай на цьому судовому засіданні присутні не тільки ваші уми, а й серця,... подивіться всі в добрі очі нашого підсудного, подумайте про його майбутнє, відчуйте його душевний стан*», вираз особистого ставлення до аналізованого матеріалу: *«Я дозволю собі ще раз ве нутся до цього питання,... я думаю, товариші судді... [5]*, «. Адвокат завжди прагне залучити членів суду в хід своїх міркувань. Вживаючи займенник *«ми»*, адвокат таким чином підсвідомо об'єднує себе з присяжними ставить себе і їх на один бік, і одночасно протиставляє себе прокурору і його прихильникам займенником *«вони»*: *«Чи будемо ми намагатися применшувати значення злочинів? Ні, ми, очевидно, не підемо цим шляхом [5]*. «. Як правило, увага аудиторії акцентується на тому, що підкреслює оратор. Цього можна досягти завдяки використанню анафори, яка підвищує не тільки експресію, але і переконливість мови: *«Ви прийшли сюди в слухняності закону. Ви прийшли сюди, у відповідь на вимогу суду, Ви прийшли сюди, тому що ви вірні люди своєї держави* » [5].

Отже, усне публічне мовлення в суді передбачає ситуацію безпосереднього групового спілкування. Найбільш значимі три види мовного впливу на аудиторію: інформування, переконання і навіювання. Це означає, що будь-яка судова мова повинна бути спрямована не тільки на передачу об'єктивної інформації, а й на оцінку подій чи явищ. Неточний вибір слів може привести до неточних висновків і винесення помилкового вироку. У судових промовах широко використовуються стилістичні фігури, в яких образність досягається загальною організацією висловлювання. Судова мова будується не тільки на основі взаємодії раціонального та емоційного планів, логічні елементи розробляються з урахуванням зображально-виражальних можливостей мови. Вживання риторичних фігур у судовій промові може бути функціонально виправдано в тому випадку, якщо вони використовуються оратором для досягнення поставленої мети, а не заради прикраси висловлювання.

Список використаної літератури:

1. Горський Г.Ф., Кокорев Л.Д., Котов Д.П. Судова етика. / Г.Ф. Горський, Л.Д. Кокорев, Д.П. Котов. — Воронеж, 1973. — С. 121.
2. Губаева Т.В. Практичний курс російської мови для юристів. — Казань, 1990. — С. 187-192.
3. Нерсисянц В.С. Философия права / В.С. Нерсисянц. — М., 2005. — С. 48.
4. Новичихина М.Е. Ведение спора / М.Е. Новичихина. — Воронеж, 1994. — 321 с.
5. Судові промови адвокатів України / Редкол.: В.В. Медведчук (голова) та інші — К.: Ред. журн. «Адвокат», 2000. — (Сер. «Адвокатура України»). Кн. 1. — 216 с.

6. Юридична енциклопедія в 6-ти томах/ Редкол.: Ю.С. Шемшученко та ін. — К.: «Укр.енциклопедія». — 1998.
7. Судові промови адвокатів України / Редкол.: В.В. Медведчук (голова) та інші — К.: Ред. журн. «Адвокат», 2000. — (Сер. «Адвокатура України»). Кн. 1. — 216 с.

ЗАВАЛЬСЬКА Л. В.

Національний університет «Одеська юридична академія»,
старший викладач кафедри прикладної лінгвістики

МАНІПУЛЯТИВНА СТРАТЕГІЯ КОМУНІКАЦІЇ В УКРАЇНСЬКОМУ ПОЛІТИЧНОМУ ДИСКУРСІ

Конфліктна взаємодія в політичній комунікації передбачає асиметричні комунікативні ролі учасників спілкування та відсутність спільної комунікативної мети, що реалізується за допомогою вербальної агресії, відповідних лексико-граматичних засобів, невербальної поведінки. На думку дослідників, конфлікт — це «парний поведінковий акт, що має амбівалентний характер; специфічна взаємодія опонентів (конфронтація) — однобічне або двобічне непідтвердження рольових очікувань, розходження опонентів у розумінні або оцінці ситуації» [1, с. 7]. Стратегії конфліктного типу, зважаючи на це, демонструють відсутність спільної мети та налаштованості на успішність вирішення комунікативного завдання. Основною конфліктною стратегією вважаємо маніпулятивну.

О. Л. Михальова наводить таке визначення маніпуляції, релевантне для політичного дискурсу: «Маніпуляція — це різновид психологічного впливу, скерованого на спонукання адресата до здійснення визначених адресантом дій за допомогою прихованого структурування світу у свідомості адресата в результаті майстерного впровадження в його психіку цілей, бажань, намірів, настанов, що не збігаються з тими, які об'єкт впливу міг би сформулювати самостійно» [2, с. 77]. Маніпуляція має різноманітні засоби репрезентації, проте в політичному інтерактиві насамперед фіксуємо специфічне подання інформації: перекручування, приховування інформації, маніпулювання зі способом і часом її подання, підпорогове подання інформації [3, с. 49]. Ми характеризуємо маніпулятивну стратегію у співвідношенні з аргументативною, кваліфікуючи обидві як риторичні: маніпулятивна скерована на ірраціональний вплив, а аргументативна — на раціональний. Риторичний характер маніпулятивної зумовлений тим, що мовець не стільки впливає на опонента та аудиторію, скільки ухиляється від прямих відповідей, заплутує співрозмовника, створює ефект «паралельної» комунікації, тоб-