

*В. В. Катермина, Т. С. Сафронова*

*Краснодар, Россия*

### **СПОСОБЫ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ ОСНОВНЫХ СУГГЕСТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ И ТАКТИК В СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ**

*Данная статья посвящена исследованию реализации механизмов суггестивного воздействия в речи профессиональных оппонентов – прокуроров и адвокатов – на примере отдельно взятого композиционного этапа допроса свидетелей в рамках англоязычного судебного дискурса. В статье представлены основные суггестивные стратегии и тактики, применяемые на данном этапе, а также дана краткая характеристика их интенциональности и способов репрезентации. Отмечается, что внушение как средство воздействия на психику реализуется только в силу того, что у человека есть определенный механизм, предоставляющий ему возможность воспринимать внушающие влияния и отражать их. Авторы полагают, что анализ эффективности воздействия речи профессиональных оппонентов – адвокатов и прокуроров (основные суггестивно-психологические последовательности, применяемые во вступительном заявлении, а также суггестивные стратегии, тактики и приемы, позволяющие их реализовать), – существенно расширяет перспективы изучения характеристик и признаков юридического дискурса, позволяя приблизиться к пониманию механизмов работы человеческого мозга, сознания и подсознания в совокупности с антропоцентрическим подходом к реализации внушения в рамках ситуативного институционального общения.*

*Ключевые слова: суггестия, допрос свидетелей, перекрестный допрос, суггестивные стратегии, суггестивные тактики.*

*Сведения об авторе: Вероника Викторовна Катермина, доктор филологических наук, профессор кафедры английской филологии Кубанского государственного университета. 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 149. E-mail: veronika.katermina@yandex.ru.*

*Сведения об авторе: Татьяна Сергеевна Сафронова, аспирант кафедры английской филологии Кубанского государственного университета. 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 149. E-mail: easy\_way@list.ru.*

*V. V. Katermina, T. S. Safronova*

*Krasnodar, Russia*

### **WAYS OF REPRESENTATION OF MAIN SUGGESTIVE STRATEGIES AND TACTICS IN LAW DISCOURSE**

*This article is devoted to the research of the mechanisms of suggestive influence represented in professional lawyers – prosecutors and attorneys – speech within the English law discourse on the material of a particular witness interrogation part of the court procedure. Some basic suggestive strategies and tactics used in this step and brief characteristics of their intentionality and ways of representation are presented. It is stated that suggestion as a means of persuasion and manipulation on a psyche is possible only due to the existence of a certain mechanism which gives a person an opportunity to perceive the suggested influences and reflect them. The authors suppose that the analysis of an effective manipulation of professional opponents – a plaintiff and a defendant (some basic suggestive-psychological algorithms used at the opening statement as well as suggestive strategies, tactics and methods applied) might considerably enhance the perspectives of studying characteristic features of law discourse thus allowing to get closer to the understanding of how a person's brain works as well as the nature of consciousness and subconsciousness together with the anthropocentric approach aimed at realization of manipulation/suggestion within the situation of an institutional communication.*

*Key words: suggestion; witness interrogation; cross-examination; suggestive strategies; suggestive tactics.*

*About the author: Veronika Viktorovna Katermina, Doctor of Philological sciences, Professor of the Chair of English Philology, Kuban State University. Ul. Stavropolskaya, 149, Krasnodar, 350040. E-mail: veronika.katermina@yandex.ru.*

*About the author: Tatyana Sergeevna Safronova, post-graduate student of the Chair of English Philology, Kuban State University. Ul. Stavropolskaya, 149, Krasnodar, 350040. E-mail: easy\_way@list.ru*

Исследованию феномена языкового манипулирования и суггестии посвящено немало работ отечественных и зарубежных ученых, среди которых классики российской нейропсихологии В. М. Бехтерев [1994], И. П. Павлов [1951], психологи В. А. Гончаров [2001], С. К. Мышляев [1992], А. М. Свядощ [1966]; собственные суггестивные системы разработали зарубежные психотерапевты-практики: С. Андреас [2001], Р. Бэндлер [1994], Д. Гриндер [1999], М. Эриксон [1952]; научный интерес к воздействующим текстам проявили такие ученые-лингвисты, как Ж. Вандриес [1937], В. фон Гумбольдт [1984], Л. С. Бархударов [1975], Н. Крушевский [2011], В. Вундт [2001], Р. Роллан [1983] и др.

Суть речевого воздействия в современной научной парадигме сводится к способности одного человека воздействовать на другого посредством использования определенного набора языковых средств.

В нашем исследовании мы рассматриваем языковую ситуацию, представленную в зале суда, а именно воздействие речи адвоката и прокурора на членов коллегии присяжных. Задача обеих сторон в данном случае состоит в том, чтобы любыми доступными языковыми средствами убедить слушателей в своей правоте и склонить к принятию определенного решения (вынесению обвинительного или оправдательного приговора).

Выступления профессиональных оппонентов судебного дискурса процессуально можно разделить на этапы вступительного заявления, допрос свидетелей и заключительное слово.

Одним из наиболее значимых и суггестивно наполненных является этап допроса свидетелей. Данный этап имеет место после вступительного слова сторон и может быть представлен в виде допроса одной из сторон заявленного свидетеля с целью косвенной аргументации своей позиции – так называемый прямой допрос, либо допрос свидетеля стороной, противостоящей той, которой вызван свидетель, с целью уточнения показаний и возможной дискредитации аргументов – перекрестный допрос.

Данный процессуальный этап судебного заседания, также как и этапы вступительного или заключительного слова, осуществляет суггестивное воздействие на суд присяжных. Однако в этом случае внушение реализуется **косвенным образом**, поскольку адресатом задаваемых прокурором / адвокатом вопросов является свидетель, а коллегия присяжных выступает в роли наблюдателя.

Вследствие этого суггестивные стратегии и тактики этапа допроса свидетелей можно условно разделить на те, которые употребляются ораторами на этапе прямого допроса, и, соответственно, те, которые применяются на этапе перекрестного допроса.

Особый интерес представляет непосредственно **перекрестный допрос** свидетелей ввиду того, что он является наиболее суггестивно наполненным и носит состязательный характер.

Современными учеными были изучены и описаны оба процессуальных этапа допроса свидетелей. Тем не менее, среди выявленных на сегодняшний день коммуникативных и языковых стратегий и тактик нами были отобраны те, которые реализуют максимальное суггестивное воздействие.

Среди основных целей перекрестного допроса выделяют следующие:

- опровержение показаний допрашиваемого;
- установление перед судом некомпетентности допрашиваемого;
- уточнение и детализация ранее данных показаний;
- получение новых сведений, подтверждающих позицию стороны.

Исходя из этого, считаем целесообразным рассмотреть реализацию суггестивно-психологических последовательностей воздействия на суд присяжных со стороны прокурора и адвоката, а также суггестивные стратегии и тактики, применяемые на каждом этапе.

Основная задача как прокурора, так и адвоката на данном этапе – дискредитация аргументов оппонента.

С этой целью ораторы используют ряд суггестивных стратегий, а именно стратегию получения достоверных показаний, стратегию оптимизации, стратегию склонения к признанию / изобличения во лжи, стратегию убеждения. Все они реализуются за счет уже сформированного эмоционального фона в сознании присяжных.

Суггестивная стратегия получения достоверных показаний позволяет добиться от свидетеля конкретных достоверных показаний, необходимых для аргументации собственной позиции, и характеризуется использованием следующих тактик:

Тактика настаивания на припоминании. Данная суггестивная тактика направлена на реализацию прямого воздействия и даже некоторого косвенного давления на свидетеля с целью получения необходимых показаний:

*Q: So, I mean, do you think it was that Thursday night you saw the defendant; if you remember?*

*A: I don't remember exactly if it was that night, or if it was the next day, or -- it was one of those two.*

*Q: Either Thursday night or Friday morning, the 4th?*

*A: Yes [<https://fas.org/butler/sentence.html>].*

*B: Итак, я имею в виду, вы думаете, что именно в четверг вечером вы видели подсудимого; если вы помните?*

*O: Я точно не помню, была ли это та ночь, или была ли она на следующий день, или она была одной из этих двух.*

*B: Либо в четверг вечером, либо в пятницу утром четвертого числа?*

*O: Да.*

В представленном фрагменте прокурору необходимо было настоять на припоминании свидетелем со стороны защиты точной даты, когда он видел подсудимого с целью дискредитации его алиби, заявленного адвокатом.

С этой целью используется ряд наводящих и уточняющих вопросов, направленных на конкретизацию даты. Пояснение вопроса посредством вводных конструкций (*I mean, if you remember*), предоставление выбора из двух возможных дней недели с указанием точного числа позволяют прокурору максимально конкретизировать свой вопрос посредством элементов научного функционального стиля.

Ответы на эти вопросы служат непосредственной формой аргументации позиции обвинения. С одной стороны, свидетель выражает неуверенность на основе употребления лексико-синтаксических повторов – элементов публицистического стиля; с другой – он однозначно согласен с последним вопросом, что полностью аргументирует предъявленные на этапе вступительного заявления доводы – преступление было совершено четвертого числа.

Также широко применяется тактика провокации, в рамках которой прокурор/адвокат задает такие вопросы свидетелю, ответом которых является прямая или косвенная аргументация заявленной позиции:

*Q: And when you were in Jacksonville last year – do you remember going to Jacksonville to testify?*

*A: I do.*

*Q: Do you remember who you testified for, sir?*

*A: Well, I don't testify for anybody, sir. I try to give the same testimony no matter who retains me, but it was Mr. Craig Dennis's firm [https://fas.org/butler/sentence.html].*

*В: И когда вы были в Джексонвилле в прошлом году – вы помните, как ехали в Джексонвилль, чтобы дать показания?*

*О: Да.*

*В: Вы помните, на кого вы дали показания, сэр?*

*О: Ну, я не даю ни на кого показания, сэр. Я пытаюсь дать одинаковые свидетельства, независимо от того, кто их от меня требует, но это была фирма мистера Крейга Денниса.*

Вопрос о том, давал ли экспертные показания свидетель ранее, в сочетании с конкретизирующим вопросом о том, против кого давались показания, контекстуально направлен на изобличение свидетеля в даче разных показаний.

Еще одним примером реализации данной тактики может являться эмоциональное давление на свидетеля:

*Q: It goes without saying, would you agree, that if you were told that your brother was alleged to have raped his daughter, that's something that would never leave your mind?*

*A: That's true. Let me say that I didn't want to know the detail, and I consciously (because this is a dreadful thing that allegedly happened) didn't want to know the detail [https://fas.org/butler/sentence.html].*

*В: Само собой разумеется, согласились бы вы с тем, что если бы вам сказали, что ваш брат якобы изнасиловал свою дочь, это то, что никогда не покинет ваш разум?*

*О: Это правда. Позвольте мне сказать, что я не хотела бы знать подробности, и я сознательно (потому что это ужасная вещь, которая якобы случилось) не хотела знать подробности.*

В представленном примере адвокат оказывает эмоциональное давление на свидетеля посредством употребления эмоционально-окрашенной лексики (*was alleged to have raped*) в рамках постановки вопроса с условной конструкцией (*if you were told*), что в совокупности принуждает свидетеля рассуждать о возможной ситуации, тематика которой для нее крайне неприятна, что выражается лексико-семантическим повтором в ответе (*I didn't want to know the detail*).

Не менее значимой выступает тактика постановки прямого вопроса, при которой оратор намеренно задает вопрос общего типа, требующий ответа «да/нет», с целью получения однозначного ответа:

*Q: So you really didn't see my client before the collision, did you?*

*A: As I already told you, I was looking straight ahead, and a car was in front of me. The car swerved sharply to the right, and I saw the car to my immediate right start to swerve into my lane.*

*Q: So that means no, doesn't it?*

*A: I suppose so* [<https://www.usatoday.com/story/news/nation-now/2016/11/14/brendan-dasseey-ordered-released/93804596>].

*В: Итак, вы действительно не видели моего клиента до столкновения, не так ли?*

*О: Как я уже говорил вам, я смотрел прямо перед собой, и впереди была машина. Машина резко повернула направо, и я увидел, как машина сразу же направилась к моему переулку.*

*В: Так значит нет, не так ли?*

*О: Полагаю, что да.*

Употребление формы разделительного вопроса позволяет оратору добиться от свидетеля ответа «да» или «нет», направленного на аргументацию заявленной позиции. Однако поведение свидетеля невозможно предугадать, вследствие чего может быть предъявлен развернутый ответ. В этом случае оратор намеренно задает вопросы примерно одинакового содержания (*you really didn't see..., did you? / So that means no, doesn't it?*) до тех пор, пока не получит ответ в желаемой форме (*I suppose so*).

Стратегия склонения к признанию / изобличения во лжи является одной из наиболее суггестивно наполненных и реализует максимальное воздействие на суд присяжных. В рамках данной стратегии прокурор/адвокат намеренно задает вопросы, которые могут показать ненадежность допрашиваемого свидетеля, выявить ложь в его показаниях и, как следствие, частично или полностью дискредитировать позицию оппонента. К тактикам, применяемым для реализации этой стратегии, можно отнести следующие.

Тактика проверки информационной ценности допрашиваемого. Данная тактика направлена на выявление того, насколько значимыми являются показания заявленного свидетеля. Такие вопросы отличаются тематической вариативностью, но чаще всего выглядят следующим образом:

*Q: Officer, do you consider yourself as a professional? – Q: Офицер, вы считаете себя профессионалом?* [<https://fas.org/butler/sentence.html>].

Происходит идентификация сферы деятельности свидетеля с целью выявления степени его осведомленности в исследуемом вопросе. Такая постановка вопроса подразумевает выражение личной оценки своей деятельности свидетелем как элемент публицистического функционального стиля и, как следствие, оказывает суггестивное влияние на присяжных.

*Q: Your job involves a lot more than just strapping on a badge and a gun and riding around in a police car?* [<http://www.cincinnati.com/story/news/2016/10/24/tensing-trial-everything-you-need-know/92464944>]. – *Q: Ваша работа включает в себя гораздо больше, чем просто надеть значок и ружье и кататься в полицейской машине?*

Конкретизация сферы деятельности и должностных обязанностей более подробно определяет осведомленность свидетеля, а также позволяет внести элемент иронии, выраженный использованием соответствующих лексических оборотов (*just strapping on a badge / riding around in a police car*).

Данная тактика позволяет «отсеять» тех свидетелей, которые не имеют отношения к рассматриваемому делу, или тех, чей социальный статус или образование не позволяют предоставить однозначно достоверные сведения.

В рамках стратегии изобличения во лжи большинством прокуроров и адвокатов используется тактика напоминания уже данных ранее показаний, направленная на прямую дискредитацию свидетельских показаний и, как следствие, позволяет вызвать недоверие присяжных стороне, заявившей этого свидетеля:

*Q: Doctor, it is very misleading to tell this jury that your legal work is done at four in the morning and on weekends, isn't it, sir? Isn't that just a little misleading?* [<https://www.washingtonpost.com/news/post-nation/wp/2016/12/05/mistrial-declared-in-case-of-south-carolina-officer-who-shot-walter-scott-after-traffic-stop>]. –

*Q: Доктор, очень неправильно сказать присяжным, что ваша юридическая работа проводится в четыре часа утра и в выходные, не так ли, сэр? Разве это не вводит в заблуждение?*

Выражение личной оценки ответа свидетеля на ранее заданный вопрос реализуется в формате комментария с элементами иронии (художественный и публицистический функциональные стили): *it is very misleading..., isn't it, sir?*

Лексико-синтаксический повтор (*Isn't that ... misleading?*) позволяет акцентировать внимание присяжных на желании свидетеля запутать или ввести их в заблуждение. Такой прием позволяет создать недоверие присяжных к дальнейшим показаниям этого свидетеля и стороне его заявившей.

Суггестивная стратегия убеждения реализуется после или во время производимого оппонентом допроса свидетеля, что позволяет выразить свое несогласие в виде протеста, который либо принимается судьей и обязует оратора изменить постановку вопроса, либо отклоняется. В рамках этой

стратегии наиболее распространена тактика выявления и пресечения некорректного вопроса, которая позволяет акцентировать внимание судьи и присяжных на нецелесообразности или неправомерности задаваемого вопроса:

*Q: In fact, I think you described him as being very forthright, didn't you?*

*A: Correct.*

*Q: Expressing genuine concern about, you know, what happened to your cousin?*

*ATTORNEY KRATZ: Objection, Judge, calls for speculation, how genuine it may be [http://www.famous-trials.com/mcmartin].*

*В: На самом деле, я думаю, вы описали его как очень откровенного человека, не так ли?*

*О: Правильно.*

*В: Выражая такого рода осведомленность, знаете ли вы о том, что случилось с вашим двоюродным братом?*

*АДВОКАТ КРАТЦ: Возражение, судья, призывает к домыслам, насколько это может быть истинно?*

Представленный пример демонстрирует постановку вопроса, вызывающего одно из самых распространенных возражений – призыв к домыслам. В рамках любого судебного заседания ораторам необходимо оперировать фактами, либо аргументированными теориями развития событий. Домыслы и рассуждения свидетелей недопустимы. Прокурор задал вопрос свидетелю защиты о его осведомленности в том, что случилось с его родственником, с которым он не поддерживал связь уже более полугода. Поэтому адвокат посредством перебива обратился с возражением к судье с целью пресечь возможные неподтвержденные рассуждения.

Как мы видим, этап перекрестного допроса свидетелей является очень важным в рамках судебного заседания, поскольку позволяет детализировать заявленную во вступительном слове картину событий, а также косвенно воздействовать на суд присяжных, обращая их внимание на несостоятельность

аргументов противоположной стороны, что оказывает влияние на их непосредственное отношение к обстоятельствам дела и судебным ораторам.

На данном этапе усиливается и закрепляется воздействие этапа внушения, направленного на «погружение» членов коллегии в рассматриваемую ситуацию, а также подготавливается и создается необходимая потребность в вынесении обвинительного или оправдательного приговора, реализуемая на основе меняющегося отношения к позиции той или иной стороны.

Таким образом, исследование суггестивного воздействия в судебном дискурсе представляется весьма перспективным направлением современных лингвистических исследований, в рамках которого могут быть выявлены и конкретизированы механизмы и способы реализации внушающего потенциала профессиональной речи.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Андреас С., Фолкнер Ч.* NLP. Новые технологии достижения успеха. София, 2001.
2. *Бархударов Л. С.* Язык и перевод. М., 1975.
3. *Бехтерев В. М.* Избранные работы по общественной психологии. М., 1994.
4. *Бэндлер Р.* Используйте свой мозг для изменений. СПб., 1994.
5. *Бэндлер Р., Гриндер Д.* Трансформейшн. Нейролингвистическое программирование и структура гипноза. М., 1999.
6. *Вандриес Ж.* Язык. Лингвистическое введение в историю. М., 1937.
7. *Вундт В.* Проблемы психологии народов. СПб., 2001.
8. *Гончаров В. А.* Динамика межличностных взаимоотношений в искусственно реорганизованной малой группе. Психология XXI века. СПб., 2001. С. 143–145.
9. *Гумбольдт фон В.* Избранные труды по языкознанию. М., 1984.
10. *Крушевский Н.* Очерк науки о языке. М., 2011.
11. *Мышляев С. К.* Гипноз. Личное влияние? СПб., 1994.
12. *Павлов И. П.* Полное собрание сочинений. М., 1951.
13. *Роллан Р.* Собрание сочинений: в 9-ти тт. М., 1983.
14. *Святощ А. М., Ромен А. С.* Применение аутогенной тренировки в психотерапевтической практике. Техника самовнушения. Караганда, 1966. С. 16–25.

15. Эриксон М. Гипнотические реальности: наведение клинического гипноза и формы косвенного внушения. М., 1999.

16. Kertscher Tom Wis. Fighting Dassey release in 'Making a Murderer' case. USA Today. URL: <https://www.usatoday.com/story/news/nation-now/2016/11/14/brendan-dassey-ordered-released/93804596/>.

17. Kevin Grasha. Tensing trial: What you need to know. USA Today. URL: <http://www.cincinnati.com/story/news/2016/10/24/tensing-trial-everything-you-need-know/92464944>.

18. Mistrial declared in case of South Carolina officer who shot Walter Scott after traffic stop. Washington Post. URL: <https://www.washingtonpost.com/news/post-nation/wp/2016/12/05/mistrial-declared-in-case-of-south-carolina-officer-who-shot-walter-scott-after-traffic-stop/>.

19. Transcript of proceedings / McMartin Preschool Abuse Trial (1987–90). Famous trials. URL: <http://www.famous-trials.com/mcmartin>.

20. Transcript of proceedings. Butler vs. Lubbock. URL: <https://fas.org/butler/sentence.html>.

#### REFERENCES:

1. Andreas S., Folkner Ch. NLP. New technologies of achieving success [NLP. Novye tekhnologii dostizheniya uspekha]. Sofiya, 2001.

2. Barhudarov L. S. Language and translation [Yazyk i perevod]. Moscow, 1975.

3. Bekhterev V. M. Selected works on Social Psychology [Izbrannye raboty po obshchestvennoj psihologii]. Moscow, 1994.

4. Behndler R. Use your brain to change yourself [Ispol'zujte svoj mozg dlya izmenenij]. St. Petersburg, 1994.

5. Behndler R., Grinder D. Transformation. Neurolinguistic programming and the structure of hypnosis [Transformejshn. Nejrolingvisticheskoe programmirovaniye i struktura gipnoza]. Moscow, 1999.

6. Vandries Zh. Language. Linguistic introduction to the history [Yazyk. Lingvisticheskoe vvedenie v istoriyu]. Moscow, 1937.

7. Vundt V. Problems of psychology of peoples [Problemy psihologii narodov: per. s nem]. St. Petersburg, 2001.

8. Goncharov V. A. Dynamics of interpersonal relations in artificially reorganized small group [Dinamika mezhlchnostnyh vzaimootnoshenij v iskusstvenno reorganizovannoj maloj gruppe]. Psihologiya XXI veka. Psychology of the XXIst century. St. Petersburg, 2001. S. 143–145.

- 
9. Gumbol'dt fon V. Selected works on linguistics [Izbrannye trudy po yazykoznaniyu]. Moscow, 1984.
  10. Krushevskij N. Essays of the science about Language [Ocherk nauki o yazyke]. Moscow, 2011.
  11. Myshlyaev S. K. Hypnosis. Personal influence? [Gipnoz. Lichnoe vliyanie?]. St. Petersburg, 1994.
  12. Pavlov I. P. Complete works [Polnoe sobranie sochinenij]. Moscow, 1951.
  13. Rollan R. Collection of works in 9 volumes [Sobranie sochinenij: v 9 t]. Moscow, 1983.
  14. Svyadoshch A. M., Romen A. S. Application of the autogenic training in psychotherapeutical practice [Primenenie autogennoj trenirovki v psihoterapevticheskoj praktike]. Tekhnika samovnusheniya. Technique of autohypnosis. Karaganda, 1966. S. 16–25.
  15. Ehrikson M. Hypnotic realities: usage of clinical hypnosis and the variant of indirect suggestion [Gipnoticheskie real'nosti: navedenie klinicheskogo gipnoza i formy kosvennogo vnusheniya]. Moscow, 1999.
  16. Kertscher Tom Wis. fighting Dassey release in 'Making a Murderer' case. USA Today. URL: <https://www.usatoday.com/story/news/nation-now/2016/11/14/brendan-dassey-ordered-released/93804596/>
  17. Kevin Grasha Tensing trial: What you need to know / Kevin Grasha. // USA Today. URL: <http://www.cincinnati.com/story/news/2016/10/24/tensing-trial-everything-you-need-know/92464944>.
  18. Mistrial declared in case of South Carolina officer who shot Walter Scott after traffic stop. Washington Post. URL: <https://www.washingtonpost.com/news/post-nation/wp/2016/12/05/mistrial-declared-in-case-of-south-carolina-officer-who-shot-walter-scott-after-traffic-stop/>.
  19. Transcript of proceedings / McMartin Preschool Abuse Trial (1987–90). Famous trials. URL: <http://www.famous-trials.com/mcmartin>.
  20. Transcript of proceedings. Butler vs. Lubbock. URL: <https://fas.org/butler/sentence.html>.