

DOI: 10.12731/2077-1770-2020-1-207-217

УДК 811.111

РИТОРИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ КАК РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ УБЕЖДЕНИЯ В СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ

Осетрова М.О.

Цель. Данная статья посвящена изучению языковых средств реализации различных коммуникативных интенций говорящего в рамках современной когнитивно-дискурсивной лингвистической парадигмы, что обуславливает актуальность данного исследования. Автор ставит целью изучить реализацию стратегии убеждения через синтаксические средства в персуазивной коммуникации судебного дискурса на примере заключительных выступлений американских адвокатов в суде.

Метод или методология проведения работы. Основу исследования составляет метод прагма-семантического анализа текста, контекстуальный анализ, метод статистического и синтаксического анализа.

Результаты. Результаты работы заключаются в том, риторические вопросы как косвенные речевые акты могут оказывать необходимый для говорящего перлокутивный эффект в конкретной коммуникативной ситуации. В рамках судебного дискурса риторические вопросы являются эффективными языковыми средствами реализации стратегии убеждения.

Область применения результатов. Результаты исследования могут быть использованы в области лингвистических исследований речевого воздействия в рамках конкретного дискурса, а также в профессиональной деятельности юристов с целью повышения их профессиональной компетенции.

Ключевые слова: судебная речь; персуазивная коммуникация; стратегия убеждения; косвенный речевой акт; риторический вопрос.

RHETORICAL QUESTIONS AS A WAY OF REALIZING PERSUASIVE STRATEGY IN COURT DISCOURSE

Osetrova M.O.

Purpose. *The article is devoted to the study of linguistic means in realizing communicative intentions within cognitive and discourse paradigm that explains importance of this research. The author aims to study the realization of persuasive strategy with the help of syntactic means in persuasive communication within court discourse by the example of closing arguments for defense in the court.*

Methodology. *The research is based on the method of pragmatic and semantic text analysis, using methods of contextual and statistical analyses.*

Results. *The results of the study are that rhetorical questions as indirect speech acts may do necessary perlocutionary effect in particular communicative situation. The author supposes rhetorical questions to be effective linguistic means in realizing persuasive strategy.*

Practical implications. *The results of the study can be applied in the sphere of linguistic studies of speech persuasion, and in professional activity of lawyers in order to improve professional speech competence.*

Keywords: *court speech; strategy of persuasion; indirect speech act; rhetorical question.*

Среди всего многообразия жанров судебного дискурса особый интерес представляет публичные выступления участников судебного процесса, в частности адвокатов. В качестве основной цели судебной речи можно выделить формирование внутреннего убеждения судей, убедительное и аргументированное воздействие на народных и присяжных заседателей, присутствующих в зале суда граждан [1, с. 364]. Объектом нашего исследования являются заключительные публичные выступления американских адвокатов в суде (Closing Arguments for Defense), которые мы рассматриваем с точки зрения персуазивной коммуникации. Предметом данного исследования выступает специфика реализации стратегии убеждения

через разнообразные языковые средства в персуазивной коммуникации судебного процесса. В рамках современной прагматической лингвистики многие зарубежные авторы уже давно занимаются изучением теории персуазивности (теории убеждения) и особенностями ее реализации в разных дискурсах [8; 9; 10; 11]. Отечественные авторы также заинтересовались изучением персуазивности и особенностями ее реализации в разных коммуникативных ситуациях. Вслед за В.Е. Чернявской под персуазивностью мы понимаем воздействие автора устного или письменного сообщения с целью убедить в чем-либо, призвать совершать или не совершать те или иные действия [7, с. 25]. Таким образом, сам коммуникативный персуазивный процесс может быть представлен такими ситуациями, в которых говорящие сознательно продуцируют сообщения, нацеленные на то, чтобы вызвать определенную реакцию у реципиента или повлиять на его точку зрения.

В рамках современной когнитивно-дискурсивной лингвистической парадигмы особый интерес исследователей проявляется именно к изучению языковых средств реализации различных коммуникативных интенций говорящего, что обуславливает актуальность данного исследования. В персуазивной коммуникации судебного процесса адвокат воздействует на суд присяжных с целью осуществления необходимого для него решения (вынесение оправдательного приговора), через реализацию стратегии убеждения и использования разнообразных языковых средств речевого воздействия на сознание адресата (суда присяжных). Контекстуальный анализ более 100 англоязычных публичных выступлений адвокатов в суде показал широкое использование вопросов, поэтому целесообразно будет более подробно рассмотреть особенности реализации стратегии убеждения через использование вопросительных предложений в судебном дискурсе.

Следует отметить, что с позиции теории речевых актов косвенный (иллокутивный) потенциал вопросительных предложений оказывается достаточно широким. Если принять за основу классификацию, предложенную Дж. Серлем, можно говорить о том, что

вопросительные предложения могут выступать не только в качестве квестива (прямого иллюкутивного акта), но также выполнять другие коммуникативные задачи с целью убеждения реципиента [6, с. 181]. Хотя внешняя локутивная форма такого речевого акта остается в рамках формальных признаков вопроса, то целевая иллюкутивная направленность говорящего может иметь совершенного другие коммуникативные интенции. Вслед за Е.В. Падучевой мы рассматриваем следующие виды вопросительных предложений с нестандартной семантикой: риторические вопросы, вопросы-просьбы, вопросы-предложения, вопросы-осуждения, переспросы, рефлексивные вопросы, вопросы-удивления и другие [5, с. 233].

Большая часть вопросительных предложений, используемых в рамках судебных выступлений адвокатов, можно отнести к риторическим. В стилистике риторический вопрос рассматривается как особый стилистический прием, который по своему содержанию является утверждением, но в вопросительной форме становится более эмоциональным, эмфатичным, и направлен на привлечение внимания, усиление впечатления, что позволяет вовлечь адресата в рассуждение, делая его более активным [2, с. 274]. С позиции теории речевых актов, риторический вопрос выступает как речевой действие, включающее в себя акт локуции, иллюкуции и перлокуции. С учетом используемых языковых средств риторический вопрос можно рассматривать как локутивный акт, при выполнении той или иной коммуникативной функции вопросительное предложение выступает как иллюкутивный акт, а в отношении к результату речевого воздействия, успешности его совершения – как перлокутивный. Таким образом, коммуникативной целью риторических вопросов, эксплицитно представляющих собой вопрос, является не запрос информации и побуждение к ответу, а привлечение внимания аудитории к наиболее важным аргументам, которые заложены в самом вопросе. Иными словами, риторический вопрос является реализацией другого речевого акта, например, репрезентатива, директива или персуазива. Сознательно используя риторические вопросы как экспрессивное и эффективное средство для реализации

стратегии убеждения, адвокат имплицитно вызывает у собеседника необходимую для него реакцию. По словам И.М. Кобозевой, основное назначение риторического вопроса – ввести в поле зрения коммуникантов «ответ», заведомо известный, или к которому, по мнению говорящего, слушающий неминуемо должен прийти, исходя из того, что ему стало известно [4, с. 42]. Они синонимичны повествовательным предложениям, т.к. имеют значение сообщения, утверждения. Вопросительные конструкции используются, как правило, не для запроса информации, а для обозначения тех аспектов обсуждаемой проблемы, которые требуют дополнительного рассмотрения с целью привлечения к ним пристального внимания аудитории. В момент постановки вопроса ритор обычно имеет собственный вариант ответа, который он и предлагает аудитории в качестве возможного решения проблемы. Таким образом, большинство вопросов, включенных в состав судебного дискурса, в полной мере могут быть называться риторическими и актуализировать стратегию убеждения:

Are the conclusions he asked you to draw reasonable conclusions? And most importantly, are they based on evidence as opposed to merely argument? Are they based on evidence, and are they reasonable conclusions to draw from the evidence to the exclusion of other conclusions? [13].

Данные вопросительные высказывания представляют собой имплицитное отрицание [= *The conclusions aren't reasonable*], где форма и содержание противопоставляются с точки зрения выражения отрицания/утверждения. В данном случае риторический вопрос, являясь косвенным речевым актом по сути, имплицитно суждение, противоположное пропозиции в высказывании.

С помощью риторических вопросов оратор помогает суду сделать правильные выводы, квалифицировать тот или иной факт, руководствуясь принципами справедливости. Вопрос от лица адресата, заданный так, как это сделал бы потенциальный получатель информации, помогает в реализации приема диалогизации и интимизации изложения [6, с. 31]. Задача судебных защитников склонить скептически настроенную аудиторию на свою сторону. В 20%

процентах случаях адвокаты напрямую обращаются к аудитории с вопросами, используя личные местоимения (you, we). При этом судебный оратор постоянно акцентирует внимание на исключительной роли присяжных в решении судебного процесса:

And the question you have before is very simple. Do you believe the Arvizos beyond a reasonable doubt, or not? If you don't, Mr. Jackson must go free [15].

В приведенном примере адвокат предлагает присяжным свободу выбора в виде альтернативного вопроса, но склоняет их к вынесению оправдательного приговора (must go free).

Анализ защитительных речей показал, что адвокаты довольно часто используют параллельные вопросительные конструкции, благодаря чему усиливается впечатление от речи, заостряется внимание на отдельных, наиболее важных сторонах обсуждаемого дела. Судебный оратор не только формулирует то, о чем он будет говорить дальше, но и уточняет, детализирует предмет разговора, используя не одно, а несколько вопросительных предложений:

Why do you think he sends her to Larry Feldman? Why do you think he has a profit-sharing arrangement with Larry Feldman? Doesn't it suggest everybody's looking for a big payday against Michael Jackson? There's only one thing they need. A conviction by you [15].

В данном случае адвокат Майкла Джексона спрашивает мнение аудитории по поводу представленных обвинением доказательств, ставя их тем самым под сомнения, реализуя это через вопросительные предложения с отрицанием. Таким образом, представленный вопрос *Doesn't it suggest everybody's looking for a big payday against Michael Jackson?* равнозначен утверждению: *It suggests everybody's looking for a big payday against Michael Jackson.*

Помимо собственно-риторических вопросов можно также выделить несобственно-риторические, в рамках которого говорящий задает вопрос не для получения ответа, а сам дает ответ с целью привлечения внимания аудитории к своему сообщению [3, с. 79]:

How? Because the evidence will show that Moussaoui wasn't part of the plot and was ignorant of its details [14].

And who are we? We're a nation that's governed by laws and the Constitution. We try to provide equal justice to everyone. Our Constitution guarantees to all defendants the right to a jury trial [12, p. 257].

В отличие от собственно-риторического вопроса адвокат почти полностью исключает необходимость для самостоятельного поиска ответа у аудитории. Заведомо сообщая ответ, адвокат убеждает суд присяжных в том, что приводимые им аргументы максимально убедительные, реализуя, тем самым, иллюкутивную цель вопросительного высказывания.

Кроме общих и специальных вопросов в устных судебных выступлениях адвокатов можно встретить разделительные вопросы, которые также заслуживают особого внимания в плане соотношения формально-вопросительных признаков с протописческими контекстами их употребления. Формально являясь риторическим, разделительный вопрос может встречаться в монологе выступающего, который прибегает к нему с целью выделения важной информации, фокусируя внимание собеседника на значимых моментах предоставляемой информации. Эксплицируя общий фонд знаний, говорящий привлекает внимание адресата к уже известной ему информации. Пропозициональное содержание, помещенное в структуру разделительного вопроса, функционирует в качестве аргументации в более широкой коммуникативной ситуации убеждения:

She doesn't quite look like that in any other photograph you've seen in this case, does she? [16].

Использование вопросительных конструкций с присоединительной (апеллятивной) частью для подкрепления речевой стратегии убеждения можно объяснить выражением в ней прагматической интенции говорящего, ориентированной на адресата. С одной стороны, вопросительная часть является своеобразным сигналом апелляции к его знанию или мнению, учитывая «фактор адресата», приобретающий особую значимость в контексте убеждения. С другой стороны, вопросительная часть является маркером кооперативности со стороны говорящего, тем самым, апеллируя к ментальному фонду слушающего, адресант показывает вовлеченность его в дискурс.

Стоит также отметить, что для судебных выступлений адвокатов, как разновидности устного типа речи, характерно употребление вопросов в синтаксической форме утвердительного предложения, опуская при этом вспомогательные глаголы (do/does, have/has):

Remember that testimony? He didn't handle that divorce--the filing of that divorce too well now, did he? <...> You recall that testimony? [14].

В данном случае эксплицитно выражается первичная цель вопроса – запрос информации, но при этом выявляется другая прагматическая цель – активизация внимания аудитории, вовлечение ее в дискуссию.

Таким образом, анализ материалов судебных выступлений англоговорящих адвокатов показывает, что вопросительные предложения реализуют акты, подкрепляющие дискурсивную стратегию говорящего (убеждение, привлечение адресата на свою сторону) за счет экспликации предварительных условий ее реализации. Речевое событие убеждения, в рамках которого в качестве подкрепляющих выступают речевые акты, оформленные в качестве вопросов, имеют общую дискурсивную направленность осуществления некоторого давления на адресата, удержания общения в выгодном говорящему фокусе. Функции вопросительных конструкций определяются их местом в композиции защитительной речи и коммуникативной задачей. Вопросительные высказывания являются одним из основных синтаксических приемов убеждения: привлекают внимание судей, включают их в активную мыслительную деятельность и подчеркивают важность предоставляемых доказательств.

Список литературы

1. Веденская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика для юристов: учебное пособие. 7-е изд. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 568 с.
2. Гальперин И.Р. Очерки по стилистике английского языка. М.: ИЛИЯ, 1958. 460 с.
3. Кильмухаметова Е.Ю. Риторические вопросы как косвенные речевые акты (на материале французского языка) // Вестник ТПГУ, 2006. Выпуск 4 (55). Серия: гуманитарные науки (филология). С. 77–82.

4. Кобозева И.М. О первичных и вторичных функциях вопросительных предложений // Текст в речевой деятельности (перевод и лингвистический анализ). М.: Изд-во лит-ры на иностр. языках, 1988. С. 39–46.
5. Падучева Е.В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью (референциальные аспекты семантики местоимений). М.: Издательство ЛКИ, 2008. 296 с.
6. Серль, Дж. Р. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17: Теория речевых актов. М., 1986. С. 170–194.
7. Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия: Учеб. пособие. М.: Флинта: Наука, 2006. 136 с.
8. Bettinghaus, E. P. *Persuasive Communication*. New York, Chicago, San Francisco et. al.: Holt, Rinehart and Winston, 1980. 272 p.
9. Fotheringham, W.C. *Perspectives on Persuasion*. Boston: Allyn & Bacon Inc., 1966. 278 p.
10. Larson, Ch. *Persuasion: Reception and Responsibility*. Belmont: Wadsworth, 1979. 292 p.
11. Smith, M.J. *Persuasion and Human Action*. Belmont: Wadsworth, 1982. 384 p.
12. Lief M. S., Caldwell H.M., Bycel B. *Ladies and Gentlemen of the Jury: Greatest Closing Arguments in Modern Law*. New York; London; Toronto; Sydney, 2000. 400 p.
13. Closing Argument by Mr. Fuller for the Defense [Электронный ресурс]. URL: <http://www.law.umkc.edu/faculty/projects/ftrials/hinckley/hinckleytranscript.htm#Fuller> (Дата обращения: 22.01.2020).
14. Mr. Watkins Summation for the Defense in the Mississipi Burning Trial [Электронный ресурс]. URL: <http://www.law.umkc.edu/faculty/projects/ftrials/price&bowers/watkinsclos.html> (Дата обращения: 15.10.2019).
15. Famous trials [Электронный ресурс]. URL: <http://law.umkc.edu/faculty/projects/ftrials/ftrials.htm>.
16. Closing Argument of Johnnie Cochran in the O.J. Simpson Case [Электронный ресурс]. URL: <http://www.law.umkc.edu/faculty/projects/ftrials?Simpson/cjchranclose.html> (Дата обращения: 12.10.2019).

References

1. Vedenskaya L.F., Pavlova L.G. *Ritorika dlya juristov* [Rhetoric for lawyers]. Rostov-on-Don: Feniks, 2008. 568p.
2. Galperin I.R. *Oчерки по стилистике английского языка* [Essays on the English language stylistics]. Moscow: Izd-vo lit-ry na inostr.jazykah, 1958. 460 p.
3. Kilmuchametova E.U. Ritoricheskie voprosi kak kosvenie rechevie akti (na materiale francuzskogo yazika) [Rhetorical issues as indirect speech acts (based on the French language)]. *Vestnik TPGU*, 2006. №4 (55). Serija: gumanitarnye nauki (filologija), pp. 77–82.
4. Kobozeva I.M. O pervichnih b vtorichnih funkciyah voprositel'nyh predlozhenij [On the primary and secondary functions of interrogative sentences]. *Tekst v rechevoj dejatel'nosti (perevod i lingvisticheskij analiz)* [Text in speech activity (translation and linguistic analysis)]. Moscow: IYAZ, 1988, pp. 39–46.
5. Paducheva E.V. *Viskazyvanije i ego sootnesennost' s deistvitel'nostju (referencial'nye aspekti semantiki mestimienij)* [Statement and its correlation with reality (referential aspects of semantics of pronouns)]. Moscow: Izd-vo LKI, 2008. 296 p.
6. Serl' J.R. *Klassifikacija illokutivnyh aktov* [Classification of illocutionary acts]. *Novoe v zarubezhnoj lingvistike. Moscow, 1986. Vyp.17: Teorija rechevyh akyov* [New in foreign linguistics. Vol. 17: Theory of speech acts], pp. 170–194.
7. Chernjabskaja V.E. *Diskurs vlasti I vlast' diskursa: problem rechevogo vozdeystvija* [The discourse of power and the power of discourse: problems of speech exposure]. Moscow: Flinta: Nauka, 2006. 136 p.
8. Bettinghaus E. P. *Persuasive Communication*. New York, Chicago, San Francisco et. al.: Holt, Rinehart and Winston, 1980. 272 p.
9. Fotheringham W.C. *Perspectives on Persuasion*. Boston: Allyn & Bacon Inc., 1966. 278 p.
10. Larson Ch. *Persuasion: Reception and Responsibility*. Belmont: Wadsworth, 1979. 292 p.
11. Smith M.J. *Persuasion and Human Action*. Belmont: Wadsworth, 1982. 384 p.

12. Lief M.S., Caldwell H.M. Ladies and Gentlemen of the Jury: Greatest Closing Arguments in Modern Law / Michael S. Lief, H.M. Caldwell. New York; London; Toronto; Sydney, 2000. 400 p.
13. Closing Argument by Mr. Fuller for the Defense. URL: <http://www.law.umkc.edu/faculty/projects/ftrials/hinckley/hinckleytranscript.htm#Fuller>
14. Mr. Watkins Summation for the Defense in the Mississippi Burning Trial. URL: <http://www.law.umkc.edu/faculty/projects/ftrials/price&bowers/watkinsclos.html>
15. Famous trials. URL: <http://law.umkc.edu/faculty/projects/ftrials/ftrials.htm>
16. Closing Argument of Johnnie Cochran in the O.J. Simpson Case. URL: <http://www.law.umkc.edu/faculty/projects/ftrials?Simpson/cjchran-close.html>

ДАнные ОБ АВТОРЕ

Осетрова Марина Олеговна, старший преподаватель кафедры иностранных языков
*Оренбургский Государственный Медицинский Университет
ул. Советская, 6, г. Оренбург, Оренбургская область, 460000,
Российская Федерация
mrs.osetrova@yandex.ru*

DATA ABOUT THE AUTHOR

Osetrova Marina Olegovna, Senior Teacher, Department of Foreign languages
*Orenburg State Medical University
6, Sovetskaya Str., Orenburg, Orenburg Region, 460000, Russian Federation
mrs.osetrova@yandex.ru*