

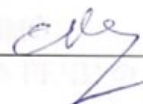
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

«Уральский федеральный университет  
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Уральский гуманитарный институт  
Департамент «Филологический факультет»  
Кафедра русского языка, общего языкознания и речевой коммуникации

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой Березович Е.Л.



(подпись)

**КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКАЯ СПЕЦИФИКА  
СУДЕБНОЙ РЕЧИ**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА НА СОИСКАНИЕ  
СТЕПЕНИ МАГИСТРА ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 45.03.01  
ФИЛОЛОГИЯ

Научный руководитель: Шалина И.В.,  
доцент, доктор филологических наук, профессор

подпись

Нормоконтролер: Кокошко Ю.М.



подпись

Студент группы УГИМ- 200006  
Плотников А.Н.



подпись

Екатеринбург 2022

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. СУДЕБНАЯ РЕЧЬ КАК ВОПЛОЩЕНИЕ ИДЕЙ КЛАССИЧЕСКОЙ РИТОРИКИ.....	6
1.1. Риторика в исторической перспективе.....	6
1.2. Значение ораторского искусства в судебном процессе.....	13
1.3. Судебная речь в аспекте целеполагания.....	17
1.4. Этапы подготовки судебной речи.....	20
1.5. Композиция судебной речи.....	24
1.6. Аргументация в судебной речи.....	28
1.7 Украшение судебной речи.....	30
ГЛАВА 2. ЗАЩИТНАЯ РЕЧЬ В КОММУНИКАТИВНО- ПРАГМАТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ: ОПЫТ АНАЛИЗА РЕЧИ Ф.Н. ПЛЕВАКО.....	38
2.1. Понятия «коммуникативная стратегия» и «коммуникативная тактика».....	38
2.2. Композиционно-тактические особенности защитной речи Ф.Н. Плевако.....	44
2.3. Специализированные средства выразительности в защитной речи Ф.Н. Плевако.....	57
ГЛАВА 3. ЗАЩИТНАЯ РЕЧЬ В КОММУНИКАТИВНО- ПРАГМАТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ: ОПЫТ АНАЛИЗА РЕЧИ Г.М. РЕЗНИКА.....	65
3.1. Композиционно-тактические особенности речи Г.М. Резника	65
3.2. Тропеические средства образности в защитной речи Г.М. Резника.....	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	77
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	79

## ВВЕДЕНИЕ

Выступление в суде адвоката, прокурора, судьи – один из наиболее важных элементов судебного заседания. В ходе прений стороны обмениваются своей позицией, своим видением дела и способами его разрешения. Нельзя не отметить, что это наиболее творческая и свободная часть всего процесса рассмотрения дела. В ходе выступления юрист может применять различные методы и приемы по оказанию влияния на конечного адресата своей речи. Исходя из большой свободы в речевых действиях участников судебного процесса искусство речи в суде достойно детального изучения и анализа.

При большом числе открытых дел, которые, как правило, проходят с участием журналистов при пристальном внимании общественности, когда каждый пользователь сети Интернет практически всегда имеет возможность в прямом эфире следить за трансляцией судебного заседания, интерес к данной части судопроизводства растет (см., например, дело журналиста И. Голунова, солдата-срочника Р. Шамсутдинова, актера М. Ефремова и др.). Общедоступность различных расшифровок, репортажей, видеоматериалов также не может не способствовать росту интереса к процессу судопроизводства в целом и судебной речи в частности. Нельзя отрицать, что самой яркой частью судебного заседания являются прения сторон. Именно здесь сторона защиты и сторона обвинения могут проявить навыки судебного красноречия и, шире, коммуникативно-прагматические навыки. Именно здесь судебные ораторы демонстрируют умение эффективно, результативно, убедительно, выразительно строить свою речь. Для сторонних наблюдателей, не имеющих отношение к судебному разбирательству, последнее представляет собой хороший материал для изучения речевого поведения всех участников судебного процесса в различных обстоятельствах: это может быть и речевой конфликт, и применение аргументативных стратегем, и

приемы выразительности речи, и другие составляющие коммуникативно-речевого взаимодействия со слушателем.

**Актуальность** настоящей работы обусловлена тем, что коммуникативно-прагматическое описание речи в контексте судебного заседания является одним из основных направлений, к которому приковано внимание современной коммуникативистики, прагматики речи, судебной риторики.

**Целью** настоящей работы является изучение судебной (адвокатской) речи как явления коммуникативно-прагматического, риторического.

**Задачи** настоящей работы:

-изучить теоретические основы классической риторики, определяющие факторы построения судебной речи;

-выявить особенности композиционного построения, аргументационных стратегий и тактик, а также украшения судебной речи;

-проанализировать судебные речи дореволюционных и современных юристов, в частности адвокатов Ф.Н. Плевако, Г.М. Резника, в указанных аспектах.

**Объектом исследования** является судебная речь.

**Предметом исследования** является коммуникативно-прагматическая специфика судебной речи.

В работе использованы **методы исследования**: описательный, интерпретационный, речедеятельностный, приемы риторико-стилистического анализа.

**Структура работы.** Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка библиографической литературы.

Первая глава представляет собой теоретическое исследование науки риторики. В ней определяются основные понятия, рассматривается история становления риторической науки, описываются основные структурные и стилистические элементы речи.

Вторая и третья главы глава строятся на основе коммуникативно-прагматического анализа судебных речей дореволюционного судебного оратора Ф.Н. Плевако и современного российского судебного оратора адвоката Г.М. Резника.

Информационная база работы включает труды ведущих отечественных ученых-лингвистов, теоретиков риторики. В качестве материала анализа используются

Курсовая работа состоит из введения, трех глав основного текста, заключения, библиографического списка.

# ГЛАВА 1. СУДЕБНАЯ РЕЧЬ КАК ВОПЛОЩЕНИЕ ИДЕЙ КЛАССИЧЕСКОЙ РИТОРИКИ

## 1.1. Риторика в исторической перспективе

Речь в рамках судебного заседания занимает одну из наиболее важных позиций, влияющих на исход процесса. Ярко произнесенная речь может кардинально изменить судьбу всех его участников: от обвиняемого до адвоката или обвинителя. Поэтому на суде уделяется огромное внимание тому, что говорить и как. Риторика, являясь филологической дисциплиной, изучающей основы и правила построения речи, служит главным «союзником» говорящего в суде.

Существование риторики насчитывает около двух с половиной тысячелетий, она зародилась еще в античные времена в греческой цивилизации. Сам термин «риторика» — греческого происхождения: он восходит к слову «*rhētor*», греческому названию оратора, от которого и было образовано слово «*rhētorikē*» — «искусство создания и произнесения речи».

Основателем риторики принято считать древнегреческого софиста Горгия, который определил ее как искусство речи. Именно им были организованы первые учебные программы для ораторов и открыты платные риторические школы. Учителя Р., вербуя учеников, обещали подготовить их к политической деятельности и научить при помощи красноречия давать перевес сильному аргументу над слабым. Первый учебник по риторике был составлен сицилийцем Кораком, который впоследствии стал преподавать риторику в специально созданных им школах ораторского мастерства. Платон и его учитель Сократ заложили представление о риторическом идеале, в основании которого находятся иерархически связанные ценностные элементы, манифестирующие вечные начала жизни: *«мысль – истина, благо – добро, красота – гармония»* [Михальская 1996: 30]. Прежде всего, говорящий должен *искать правды и держаться ее*: «Чтобы речь вышла

хорошей, прекрасной, разве разум оратора не должен ли постичь *истину* того, о чем он должен говорить?», говорящий *не должен причинять зла другому*, подчиняя собственное удовольствие, «разнузданный индивидуализм» общему благу: «<...> прекраснее самому подвергнуться несправедливости, чем совершить ее по отношению к другому» [Платон 2007, 197]. Наконец, прекрасная речь есть речь гармоничная и воздействующая на душу путем ее устроения, созидания в ней порядка, соразмерности, умеренности [Шалина 2018: 30-42].

Не менее важной фигурой в истории риторики является Марк Туллий Цицерон – знаменитый судебный оратор и политический деятель. В трактате «Об ораторе» Цицерон писал: «Пусть зовется оратором тот, кто умеет убеждать». Концепция Цицерона основывается на идее знаний и умений оратора, который должен быть образованным, гармонически развитым человеком. По его мнению, умения ясно мыслить не могло бы существовать без профессиональных знаний. Он создает идеал образованного оратора, оратора-политика, который был бы одновременно и философом, и историком, и правоведом. Ему необходимо усвоить самые разнообразные познания, без которых беглость в словах бессмысленна и смешна. «Истинный оратор должен исследовать, переслушать, перечитать, обсудить, разобрать, испробовать все, что встречается в человеческой жизни» [Хазагеров 2006: 8]. Красоту речи придает отбор слов и их расположение; необходимо до тонкости изучить все движения души, которыми природа наделила род человеческий (пульс людей любого рода) обходимо знать всю историю древности, чтобы черпать из нее примеры, законы и гражданское право. Исполнение требует следить за телодвижениями и жестикуляцией, выражением лица, звуками и оттенками голоса. Наконец, нужна хорошая память. Цицерон приходит к принципу подчинения всех наук главной ораторской цели.

Значимой фигурой в развитии риторики стал древнегреческий философ Аристотель. Он считал, что риторика – это способность находить возможные

способы убеждения относительно каждого данного предмета. Согласно Аристотелю, риторика исследует систему доказательств, применяемых в речи, ее слог и композицию: риторика мыслится им как наука, тесно связанная с диалектикой (т. е. логикой). По мнению Аристотеля, важны не любые способы доказательства. Доказывать то, что и так лежит на поверхности, не имеет никакого смысла, ведь основной задачей риторики является не убеждение само по себе, а поиск способа убеждения, нахождение скрытой, неочевидной истины [Гаспаров 1985].

Цицерона называют одним из представителей античного гуманизма, т.к. он утвердил идею оратора универсальной культуры, которая основывается на философских поисках принципов человеческих действий. «Ведь в том и заключается наше главное преимущество перед дикими зверями, что мы можем говорить друг с другом и выражать свои ощущения словом. Как же этим не восхищаться и как употребить все силы, чтобы превзойти всех людей в том, в чем люди превзошли зверей? Но даже этого мало. Какая другая сила могла собрать рассеянных людей в одно место или переменить их дикий и грубый образ жизни на этот человеческий и гражданственный быт или установить в новосозданных государствах законы, суды и права» [Кузнецова 1976: 104]?

Средневековье – эпоха утверждения и торжества христианской веры. С началом христианства риторика переживает трудные времена. Концепты *веры и убеждения* не объединяют риторику и теологию. Но поскольку теологии необходимо было принять системный вид, то отцы церкви реабилитируют сначала философию, а потом и риторику в целях подготовки к проповеди. Риторика начинает адаптироваться к нуждам церкви, становится «служанкой богословия», зарождается гомилетика, типичными ораторами становятся священники, они участвуют в религиозных диспутах, чтобы доказывать истинность христианского учения и окончательно сломить авторитет уходящего язычества. Оратор-проповедник должен показать абсолютное знание предмета, огромную внутреннюю убежденность в



истинности того, что проповедует. Он должен тщательно готовиться и испытывать постоянную внутреннюю готовность к выступлению. Формируются каноны таких речей, как речи экзегетические (толкование писания), катехитические (морально наставительные), панегирические. Кроме того, на первый план выступает также академическое красноречие, в то время как риторика конфронтационная, связанная с судебными разбирательствами и государственной деятельностью, отходит на второй план.

Средневековая культура характеризуется традиционализмом и авторитарностью. Эти особенности определяют еще одну черту риторики – формализм: форма господствует над конкретным содержанием, внешне жесткое правило определяет жизнедеятельность средневекового человека. Отсюда становится понятным, что основным компонентом риторики становится учение о стилях, о жанрах речи, о фигурах. Формализация риторических процедур приводит к казуистике. Между риторикой и теологией стоит логика (диалектика). Античную культуру часто называют культурой дефиниции. «Поэтика» Аристотеля представляет собой цепь дефиниций. Установку на системность, заложенную в структуре каждой дефиниции, христианство принимает. Церковная доктрина выражает себя в дефиниции. Со временем кристаллизуется характерный стиль катехизиса. В «Риторике» Алкуина излагаются собственно риторические сведения, даются дефиниции и классификации предметов нравственного богословия. Алкуин выбирает нисходящую систему дефиниций, движение от первопринципа к родовому понятию, от рода к виду и подвиду (добродетель – мудрость – память). Итак, в Средневековую эпоху риторика перерождается в художественном жанре, отесняется ее функция переубеждения. На первый план выходят академическое красноречие и гомилетика.

В эпоху Возрождения с риторикой происходят большие изменения. В силу того, что случается сдвиг христианской парадигмы от Бога в сторону человека, наука становится антропоцентричной. В центре мира стоит не

природа, не Бог, а человек. Формируется новый для европейской культуры тип человека: uomo universale (этот человек все знает, все умеет, пробует себя во всем), идеал гармоничного человека. Если Средневековье видело в античности авторитет, то для Возрождения она стала идеалом: там люди могли увидеть восхищение перед природой и красотой, в том числе и человеческой. Петрарка, а за ним и гуманисты, избирают своим вождем, кумиром и патроном Цицерона, который подчинил философию коренной риторической установке ума. Ритор обожествляется, рядом с его именем употребляется эпитет *божественный*. Р. становится близка к живописи. Оратор становится человеком, совмещающим словесность и занятие живописью.

В период Возрождения национальные языки приобретают новый статус, активно развивается публичная коммуникация (парламентское, судебное, торговое красноречие). Появляются первые риторика, написанные на национальных языках. Так, Ле Гра пишет: «Изучать риторику по-латыни – значит учиться плохо говорить по-французски». От оратора требуется доведенный до виртуозности гуманистический талант. Доводятся до совершенства речи на смерть государей, по случаю помолвки, в связи с началом занятий (по случаю представления нового профессора, речь перед солдатами, по вымышленным поводам, речь по случаю и т.п). Появляются такие труды, как «Искусство поэзии» Николя Буало; «Сад красноречия» Генри Пичема, «Источники французского красноречия» Шабанеля, «Красноречие для обучения дамы высшего света» де Тамплери и др. Уже из этих названий видно, что риторика начинает сближаться с изучением поэтической, художественной речи. Разрабатываются нормы художественной речи, что не могло не сказаться на становлении нац. литературных языков, культуры речи. В это время риторика также отступает от средневекового академического красноречия и церкви в сторону красноречия парламентского и судебного.

В эпоху Нового времени риторика как достигает своего эволюционного пика, так и начинает движение к своему неизбежному падению. В это время она максимально отступает от платоновских канонов торжества истины в сторону выразительности и риторического украшения. При этом активно продолжает развиваться политическое и судебное красноречие. В это же время происходит формирование российской риторической традиции. До XVII века на Руси отсутствовало понятие риторики, однако существовали учебники по добрословию и благоречию, которые и закрепляли основные принципы речевого поведения.

В 1748 г. М.В. Ломоносов в своем труде «Краткое руководство к красноречию» обращается к аристотелевскому пониманию риторики как искусству «украшенно» писать и говорить. М.В. Ломоносов называл пять «средствий приобретения красноречия: первое — природные дарования, второе — наука, третье — подражание авторов, четвертое — упражнение в сочинении, пятое — знание других наук» [Аннушкин 2008: 52].

В XVIII веке положение риторики в России претерпевает существенные изменения. В это время происходит противопоставление риторики и поэтики. Риторика превращается в учение о приемах убеждения.

В XX веке в риторике происходит «языковой поворот», в результате которого язык становится специфичной и отличительной чертой человека. Риторика приобретает политический окрас, проводя связь между властью и языком. Именно из такой модели понимания риторической науки выросли структуралисты и постструктуралисты Р. Барт, М. Фуко, Ж. Лакан, К. Леви-Стросс.

В 1918 г. в России появляется Институт живого слова, в котором работают А. В. Луначарский, С. М. Бонди, Н. С. Гумилёв, А. Ф. Кони, В. Э. Мейерхольд и др. В советское время риторика, как искусство коммуникации и публичной речи, в силу специфики государственного режима становится невозможной и трансформируется в ораторское искусство и культуру речи [Девяткина 2005].

Сегодня риторика – это мастерство взаимодействия собеседников, которое представляет собой конкретные речевые акты, направленные на обеспечение наилучшего взаимопонимания людей, конструктивное разрешение возникших противоречий. *Объектом* современной риторики является речевое взаимодействие двух и более собеседников, а *предметом* – общие закономерности красноречия, а также формы и приемы поиска и оптимального использования способов убеждения, которые позволяют риторике достигать поставленных целей. Прагматическая ориентированность партнеров коммуникации требует выявления средств и способов «оптимизации речевого общения, повышения его эффективности, результативности <...> в рамках сложившегося в данной национальной культуре риторического идеала» [Кожина 2000: 25-26].

«Русская культура в целом в высокой степени коммуникативна» [Дементьев 2016: 3], поэтому современная риторическая культура является важнейшей составляющей культуры социума, она «формирует норму и стиль общественной жизни» [Аннушкин 2017: 19]. На ней зиждется комплекс представлений членов национального культурного сообщества о критериях хорошей / идеальной речи, об организации, характере и закономерностях речевых отношений, о сложившихся в культуре эффективных технологиях и образцах речевого общения, которые распредмечиваются в разнообразных коммуникативных практиках, в том числе и судебных. По справедливому замечанию Ю. В. Рождественского, «объектом современной риторики является не устная речь только, а все виды речи, каждый вид в отдельности и все они вместе» [Рождественский 1995: 9].

Риторике с полным правом можно назвать «практической философией культуры» [Волков 1998, 5]: она служит оптимизации речевой коммуникации и усовершенствованию общественной жизни, воспитывает человека, формируя его убеждения, обеспечивающие жизненную ориентацию, выбор личной позиции, программ деятельности

Таким образом, история становления и развитие риторики как науки связана со многим этапами и личностями, оказавшими ключевое влияние на ее формирование как отдельной дисциплины

## **1.2. Значение ораторского искусства в судебном процессе**

Основой профессии любого юриста является отстаивание определенной позиции. Это может быть общение с руководством, контакты с клиентами или обеспечение договорной работы. Для получения необходимого результата юрист должен обладать помимо знания норм права знанием риторики, владеть ораторским мастерством. Ораторское искусство находит наиболее яркое проявления в судебных выступлениях. Умение провести судебное заседание не только за счет знания норм права, но и за счет грамотно выстроенной речи, способности заинтересовать слушателя является проявлением профессиональной квалификации юриста.

*Судебная речь* – это публичная речь, обращенная к суду, а также иным участникам судебного процесса, представляющая собой изложение выводов оратора по данному делу, а также возражение другим ораторам [Петров 2001]. Особенностью судебной речи является ее строгая регламентация. Участники процесса вправе ссылаться только на те доказательства, которые были надлежащим образом собраны и представлены на судебное заседание.

Каждый юрист, произнося свое слово в суде, должен обращать внимание на то, каким образом он доносит сказанное до слушателя, ведь красноречие является одним из основных компонентов его профессии. Произнесенное им может как исправить неблагоприятное положение, так и нанести непоправимый вред не только ему самому, но и его доверителю.

Таким образом, при построении своей речи юрист должен опираться на правила и нормы ораторики.

Судебное ораторское искусство можно определить как комплекс знаний и умений юриста по подготовке и произнесению публичной судебной речи согласно с требованиями закона; как умение построить объективно аргументированное рассуждение, формирующее научно-правовые убеждения; как умение воздействовать на правосознание людей [Ивакина 2011]. Судебное ораторское искусство подчинено основным требованиям публичной речи:

1) Логичность. Каждый смысловой блок речи должен быть связан с другим, вытекать из него, что способствует более цельному и точному восприятию смысла речи;

2) Убедительность. Речь должна быть веской и производящей впечатление;

2) Доказательность. Юрист должен быть уверен в своей позиции, каждый приводимый им аргумент необходимо подкреплять неоспоримыми фактами и доказательствами;

3) Ясность. Речь должна быть понятной и однозначно трактуемой целевым слушателем. Также немаловажным аспектом ясности речи является следование нормам литературного языка;

4) Точность. Речь должна соответствовать материалам дела, изложенным доказательствам. Также под точностью понимается правильное использование слов русского языка исходя из их смыслового значение;

5) Уместность. Языковые средства, аргументы, используемые оратором, должны соответствовать целям, задачам, месту, а также адресату речи. Как отмечал Цицерон, нет ничего труднее, чем видеть уместность высказывания. Одна и та же речь, произнесенная в другой возрастной аудитории, в другом месте и другое время, может произвести разительно разный эффект [Троцкий 1936];

6) Профессиональность. Речь юриста должна сочетать в себе как верное толкованием норм права, так и быть понятной неопределенному кругу лиц;

7) Лаконичность. Речь должна выражаться в четких формулировках, верном отражении мыслей оратора и отсутствии многословия. В то же время она должна быть детальной, чтобы осветить все ключевые позиции выступающего;

8) Выразительность и эмоциональность. Речь юриста должна отражать его эмоциональную вовлеченность, заинтересованность в исходе рассматриваемого дела [Никитина 2010].

Все участники судебного процесса делятся на несколько групп:

1) Профессиональные участники процесса. К ним относятся судья, адвокат и государственный обвинитель. Это те лица, участие которых в заседании обусловлено их профессиональной обязанностью;

2) Присяжные заседатели. Это лица, специально отобранные в количестве 12 человек, которые, как правило, не имеют юридического образования. Их задачей является принятие решения о виновности или невиновности подсудимого без участия профессионального судьи;

3) Представители общественности. Это различные представители трудовых коллективов и общественных организаций;

4) Иные участники процесса. К ним относятся потерпевший, подсудимый, эксперт, истец, ответчик и т. д.;

5) Родственники подсудимого;

6) Публика. Это лица, пришедшие на заседание исходя из личного интереса [Мельник 2000].

В обязанность судебного оратора входит не только убеждение лиц, ответственных за принятие решения (присяжных заседателей и судьи), но и оказание влияния и на других слушателей, присутствующих в зале суда.

Обязательной частью любого судебного разбирательства являются прения сторон. Они проходят после завершения исследования всех

доказательств и являются подведением итога, или кульминацией всего судебного заседания. Прения представляют собой подкрепленные представленными доказательствами и материалами дела финальные выступления защитника и обвинителя [Прокуратура Республики Коми]. Таким образом, за это время стороны должны максимально доходчиво и полно изложить свои позиции относительно обстоятельств рассматриваемого дела. Адвокату на основании представленных доказательств необходимо установить несостоятельность обвинений в адрес своего подзащитного. Прокурору же как лицу, выполняющему функцию уголовного преследования, нужно установить прямую связь между фактической стороной рассматриваемого преступления и самим подсудимым, ведь, как отмечает российский юрист А.Ф. Кони, на прокуроре лежит нравственная и правовая обязанность доказать обвинение, которое выдвинуто властью. При этом прокурор должен выражать спокойствие и быть опрятным в приемах общения [Избранные труды и речи / А. Ф. Кони, Г. М. Резник 2015].

В данной ситуации соблюдение риторических правил становится особенно важным, так как именно грамотное использование риторического знания позволяет оказать максимальное влияние на мнение судьи или присяжных заседателей, ведь после завершения судебных прений исход дела будет зависеть именно от них.

В прениях для большего воздействия на слушающего стороны должны использовать специфичные приемы в зависимости от роли и задач каждого. Например, использование приемов анализа и риторики в речи государственного обвинителя должно осуществляться по принципу разумной достаточности, быть взвешенным и в то же время направленным на то, чтобы слушатели воспринимали умозаключения прокурора как свои собственные, а не как навязанные кем-то. Нередки случаи, когда прокурор в речи касается поведения и личных качеств потерпевшего, свидетелей и других лиц помимо подсудимого. Ему приходится давать характеристику сослуживцам подсудимого, потерпевшего, их начальникам, которая может оказаться



отрицательной. Если такого рода оценки изображают того или иного человека в неприглядном виде, то они, как правило, опираются на проверенные доказательства [Тютюнова 2007].

Адвокат же по своей роли противостоит прокурору. Его задача заключается в том, чтобы представить своего подзащитного в выгодном свете. Это могут быть различные приемы по созданию положительного образа подсудимого, сведения о его достойном поведении и поступках, что должно сформировать определенное мнение о нем у слушателей, ведь зачастую личностная характеристика лица может оказаться довлеющей над фактическими обстоятельствами дела и представленными доказательствами. В качестве примера можно привести защитную речь Плевако Ф.Н. по делу Замятиных, в котором супруги обвинялись в вымогательстве векселей. Плевако в том числе уделил внимание психологическому портрету обвиняемых, что позволило достоверно установить их мотивы и привести дело к оправдательному приговору, хотя сам факт вымогательства имел место [Плевако 2000].

Адвокат при построении своей речи должен учитывать тезисы обвинителя. Так как в судебных прениях защитная речь идет после обвинительной, адвокату дается возможность оценить и прокомментировать состоятельность аргументов, представленных государственным обвинителем. При этом адвокату мало знать нормы права, ему необходимо понимать их смысл. Адвокат должен разъяснить участникам судебного процесса сущность нормативно-правового акта и особенности его применения с учетом обстоятельств рассматриваемого дела [Володина 2006].

Таким образом, можно утверждать, что риторический аспект в судебной речи играет огромную роль. У юриста должно быть сформировано не только юридическое мышление, но и умение четко вербализовать свои мысли. Благодаря соблюдению основ риторики участники спора могут оказать большое влияние на его исход, ведь грамотно выстроенная речь способна выступить наравне с объективными доказательствами.

### 1.3. Судебная речь в аспекте целеполагания

Основополагающим моментом успеха выступления оратора является четкая постановка цели своего выступления. В зависимости от обстоятельств рассматриваемого дела ему предстоит определить, какую цель он хочет достичь.

Целью речи называется представление об общем итоге и результате, который должен быть достигнут в процессе выступления оратора. Целесообразно выделять общую и частную цели. Первая связана с собственно коммуникативными характеристиками общения (убедить, внушить, сообщить, побудить к действию, доставить удовольствие и др.), вторая – представляет собой формулировку, тесно связанную с тезисом речи.

В теории риторики выделяется множество классификаций целей речей, однако самая ранняя из них была разработана еще Аристотелем в труде под названием «Риторика». Согласно ей речи делятся на *совещательные, судительные и эпидейктические*, а в основе данной классификации лежит временная ориентация.

Совещательные речи, как правило, призваны склонить мнение слушателя в какую-то определенную сторону, мотивировать его принять решение по обозначаемому в выступлении вопросу или отказаться от его принятия. По своей сути они направлены в будущее при учете опыта прошлого. Аристотелем такие речи связывались с выступлением в Народном собрании.

Эпидейктическая речь, которые именуются также как торжественные, восхваляют или, наоборот, порицают что-то или кого-то. Они направлены на настоящее и призваны дать эмоциональную оценку уже существующему в данный момент, похвалить или осудить предмет речи. Эпидейктическая речь предназначалась для произнесения на праздниках и торжествах [Данилина, 2005].

Судебные, или «судительные», речи используются для выступления в суде и преследует цель убедить присяжных заседателей или судью. Они, в отличие от совещательных, направлены в прошлое, чтобы определить, имело ли место то или иное событие, оценить совершенные проступки как справедливые или несправедливые. Целью судебной речи является формирование внутреннего убеждения судьи, аргументированное воздействие на присяжных заседателей, на основании которого ими будет выноситься финальный вердикт, и формирование представления о судебной власти у публики, присутствующей на заседании.

Однако со времен Аристотеля риторическая теория и практика претерпели существенные изменения, многообразие современных речей уже не позволяет уместиться в классификации, созданной Аристотелем. Главным ее минусом является строгая привязанность к временным координатам. В настоящее время данная классификация не позволяет учесть речи, произносимые на митингах, инструктаж, обращение и др. Таким образом, типология речей Аристотеля может рассматриваться лишь как основа и фундамент для разграничения современных типов речей.

Самой распространенной на сегодня является классификация, обозначенная американским ученым П. Сопером, который разделяет речи на развлекательные, информационные и агитационные, которые, в свою очередь, подразделяются на воодушевляющие, убеждающие и призывающие к действию [Сопер 1998]. Судебную речь можно отнести к агитационному типу, т.к. ее основной целью является убедить других участников процесса в необходимости принять определенное решение относительно предмета речи оратора.

Судебные речи прокурора и адвоката обеспечивают: активизацию мыслительной деятельности судей по анализу и синтезу всех воспринятых в ходе судебного следствия фактов; помощь в выявлении спорных, противоречивых фактов; правильное определение круга вопросов, которые необходимо будет разрешить в совещательной комнате [Дулов 1975, 389].

В каждом конкретном судебном процессе содержание речи зависит от конкретных обстоятельств, от позиции оратора по делу и определяется целевой установкой. Основная задача обвинителя в суде с учетом присяжных заседателей **доказать**, что вменяемое подсудимому деяние было совершено, что оно совершено подсудимым и что подсудимый виновен в его совершении. И необходимо **убедить** в этом суд.

Основная задача адвоката – отстаивать частный интерес путем защиты прав и законных интересов клиента. «Защита осуществляется вовсе не для того, чтобы оправдать преступление, исказить обстоятельства и перспективу дела...Как раз наоборот... защита имеет диаметрально противоположную цель: помочь суду всесторонне исследовать обстоятельства дела, осуществить глубокий анализ действительных причин происшествия, объективно оценить ситуацию и справедливо индивидуализировать степень ответственности и вины. А все это охватывается в правосудии понятием истины, во имя которой и ради которой проводится судебный процесс» [Кисенишский 1991: 6-7].

Задача адвоката – **доказать** выдвигаемый им тезис (о невиновности подзащитного, о недоказанности вины и др.), **убедить** суд в обоснованности, объективности, истинности своих суждений.

Таким образом, определение цели речи является важным этапом в ходе ее подготовки. Четко определенная и сформулированная цель позволит в зависимости от адресата наиболее эффективно донести до него суть высказывания, что, в свою очередь, скажется на итоговом результате речи и ее убедительности.

#### 1.4. Этапы подготовки судебной речи

Судебная речь подчиняется античному риторическому канону, состоящему из нескольких этапов. Обратимся к нему.

**1) Инвенция.** Термин происходит от латинского слова «invention», что означает изобретение. Предполагается, что речь перед произнесением должна быть соответствующим образом подготовлена, разделена на смысловые блоки. Автором речи составляется так называемая понятийная решетка, которая является базисом для последующей подготовки речи. Оратор определяет основные понятия, нормы права, которые касаются предмета судебного спора, а также основные доводы, которыми он будет оперировать в выступлении.

На этапе инвенции речи оратор должен руководствоваться следующими аспектами:

- впечатление, которое должно быть произведено на адресата. Речь может удивлять, успокаивать и т.д.

- фактическая обоснованность и доказательность самой речи. У слушателя не должно возникать сомнений относительно достоверности приводимых оратором тезисов.

Таким образом, на данном этапе оратор должен выработать стратегию речевого поведения, определиться со своей ролью (например, он может быть наставником, товарищем и др.).

**2) Диспозиция** (лат. disposition). Означает расположение смысловых блоков речи. Эти блоки должны быть синхронизированы между собой, выступление должно быть системным, цельным и линейным. Оратору предстоит определить, какая последовательность тезисов будет воспринята слушателем наиболее благоприятно для исхода судебного процесса в пользу оратора.

Также при определении содержания элементов выступления следует руководствоваться типом речи, который используется оратором:

Повествовательный тип. Во введении оратор обращается к слушателю, он приветствует судью, присяжных заседателей. Также здесь может быть изложен общеизвестный факт, относящийся к делу. Например, оратор может начать речь с отметки точной даты и времени, когда рассматриваемое

событие произошло, например: *«Двадцать восьмого января две тысячи двадцать первого года гражданин Иванов, находясь в состоянии алкогольного опьянения...»*. Выступающий пытается убедить слушателя, что именно его видение произошедшего является единственным верным. После этого происходит развитие темы выступления. Оратор может воспроизвести хронологическую последовательность событий, заинтересовать слушателя своим рассказом и, захватив его внимание, подвести свою речь к кульминации. При этом события должны быть переданы подробно, в речи не должно быть пробелов и неясных мест. Завершается повествовательный тип речи видимой оратором развязкой. Здесь подводится итог всего выступления, речь закрепляется определенным выводом.

Описательный тип. При использовании данного типа внимание акцентируется в большей степени на окрашенности и образной наполненности речи. Оратору важно определиться, на какие детали будет обращено особое внимание и подобрать к ним соответствующие образы, сравнения для создания у слушателя ассоциативной связи. Петр Сергеевич Пороховщиков отмечал, что на судебном выступлении важна предельная ясность, внимание слушателя должно быть привлечено не за счет прилагаемых им интеллектуальных усилий, а за счет воображения. Это достигается с помощью чистоты слога и совершенного знания предмета [Пороховщиков 1960].

Рассуждение. Данный тип речи предполагает выстраивание цепочки суждений, связанных с предметом спора. Основой рассуждения является умозаключение.

Речь-рассуждение также именуется как «хрия», что в переводе с греческого означает расположение основных аргументов. Хрия делится на несколько видов:

- строгая;
- свободная;
- обратная.

*Строгая хрия* предполагает наличие восьми частей:

- 1) Приступ. Начало речи, привлекающее внимание слушателя;
- 2) Парафразис. Заключается в подробном описании и разъяснении темы выступления;
- 3) Причина. Доказательство тезиса;
- 4) Противное. Здесь рассматриваются аргументы, которые могут гипотетически опровергнуть выдвинутый тезис, а после этого доказываются их несостоятельность. Таким способом оратор предупреждает вопросы, которые могут возникнуть у слушателя, после чего слушатель уже неспособен противостоять выступающему;
- 5) Подобие. Оратор высказывает тезис, схожий по смыслу с представленным ранее;
- 6) Пример. Здесь оратор сравнивает рассматриваемое событие со схожим, случившимся ранее;
- 7) Свидетельство. Оратор ссылается на высказывание, действие общественного деятеля, чей авторитет не может быть подвергнут сомнению со стороны слушателя.
- 8) Заключение. Подведение итогов всего выступления, собственная мысль оратора по тому, как должно разрешиться дело.

*Свободная хрия* позволяет перемещать, исключать некоторые элементы строгой. Например, возможен переход от парафраза к подобию или примеру, от свидетельства к противному, приступ может быть заменен разъяснением и т.д.

*Обратная хрия* предполагает развитие мысли от части к целому. Например, по мнению Сократа, не стоит слишком рано выдвигать тезис, аудитория должна созреть до него, после чего свободно принять [Поповская 2012].

**3) Элокуция** (лат. *elocutio*). Предполагает словесное выражение мысли, т.е. красноречие. На этом этапе происходит подбор тропов и фигур речи, которые наполняют речь выразительностью;

**4) Запоминание.** Предполагает, что произносимая речь должна быть заучена наизусть;

**5) Произнесение.** Ключевой момент для судебного оратора. Речь должна быть разыграна с использованием навыков ораторского искусства. Здесь важен детальный, кропотливый отбор слов, необходимо провести тщательную работу с их значением, спрогнозировать реакцию слушателя на них. Необходимо произвести на слушателя впечатление, он должен получить эстетическое наслаждение от произнесенной речи [Михалкин 2012].

Таким образом, судебная речь, наряду с другими типами речей, способна оптимизировать публичное коммуникативно-речевое взаимодействие, если она будет построена в соответствии с риторическим каноном.

### **1.5. Композиция судебной речи**

Любая речь, чтобы достигнуть поставленных целей, должна соответствовать определенным правилам и быть композиционно связанной, ведь степень воздействия ораторской речи во многом обуславливается ее организацией. Под композицией речи понимается структурная упорядоченность в построении текста, обусловленное его назначением, интеграцией логических и стилистических компонентов текста [Новикова 2008].

Советский лингвист-русист и литературовед В.В. Виноградов определяет композицию как развитие идеологии автора, ход мысли, отраженной в чередовании форм и типов речи [Виноградов 1971]. Таким образом, выстраивание композиции речи представляет собой свободный и творческий этап речевой деятельности оратора, позволяющий ему без ограничений структурировать свою задумку.

В соответствии с риторическим каноном существует несколько частей публичного выступления:



- введение (зачин);
- предложение (описание темы);
- повествование (история рассматриваемого вопроса);
- описание (положение дел на момент речи);
- подтверждение (основная аргументация);
- опровержение (рассмотрение контраргументации);
- заключение (подведение итогов) [Баишева 2012].

Такое разделение было продиктовано желанием оратора представить основную аргументацию в доходчивой форме, подготовить слушателя к ее принятию.

Сегодня используется более упрощенный подход, который предусматривает меньшее количество композиционных блоков: любая речь, в том числе и судебная, должна состоять из основных композиционных этапов – это вступление, основная часть и заключение [Киракосян 2014]. В своем выступлении судебный оратор продумывает каждый этап с учетом располагаемым им материалом и слушателем, кому адресована речь. Судебная речь, в отличие, например, от обвинительного заключения, не подчиняется каким-либо содержательным ограничениям в законодательных рамках и является наиболее свободным этапом судебного разбирательства, в котором оратор может проявить творческие способности с целью достижения определенного результата.

Вступление предполагает собой краткое введение слушателей в курс дела, рассматриваемый вопрос обрисовывается в общих чертах. Как правило, в данном случае речь выступающего лишена эмоциональности, она лаконична и основывается на фактические обстоятельства рассматриваемого дела без использования различных средств приукрашивания речи. Данную часть можно назвать кратким срезом всего будущего выступления оратора, задающим настроение будущей речи.

Вступление принято различать на естественное и искусственное. *Естественное* вступление представляет собой простое привлечение

внимания адреса, попытка сразу его заинтересовать. *Искусственное* же нацелено на переубеждение слушателя, изменение его отношения к тому, что будет произнесено далее.

Выделяется несколько аспектов, присущих вступлению: психологический – закрепление контакта, внимания и интереса, создание необходимого настроения; содержательный – описание целевой установки речи, сообщение темы, перечисление и краткое описание проблем, рассматриваемых в основной части; концептуальный – указание на специфику темы, определение ее актуальности и общественной значимости [Айснер 2009].

Во вступительном слове могут применяться различные средства эмоционального акцентирования. В данном случае может использоваться, например, прием контраста, при котором сочетаются различные планы изложения, а композиция разделяется на два противоположных по содержанию элемента. В первом излагается моральная оценка события, рассматриваемого судом, а во втором оно сопоставляется с каким-либо положительным явлением. Вступлением также должен обеспечиваться плавный переход к основной части речи.

Основная часть речи – это наиболее важная и самая объемная часть выступления. Здесь оратор должен изложить все свои аргументы, обозначить тезисы, провести логические связи, убедить слушателя в своей правоте. В данном этапе присущи повествовательный и описательный типы речи, которые позволяют воссоздать наиболее полную картину рассматриваемого судом события.

Существует два типа композиционного изложения речи: ретроспективное и системно-логическое.

Под *ретроспективным* понимается обращение оратора к прошлому, когда имело место само событие. В этом случае оратор пытается подробно, используя имеющиеся факты, продемонстрировать произошедшее в хронологической последовательности. Такой тип изложения чаще всего

присущ уголовным процессам, когда судебному оратору необходимо детально восстановить преступление, подробно описав каждое действие подсудимого, его мотивы в определенной временной точке.

Ретроспективное изложение разделяется на несколько подтипов — это линейный, параллельный и многомерный.

В *линейном* типе факты идут один за другим в хронологической последовательности как это происходило в реальности, отношения между тезисом и подтверждающей его иллюстрацией являются прямыми.

*Параллельный* подтип композиционного изложения основан на сопоставлении двух и более фактов, дополнительными (в сравнении с линейной) отношениями сопоставляемых объектов [Сухомлинова 2018]. В многомерной композиции число таких связей увеличивается.

*Системно-логический* тип изложения также подразделяется на три подтипа: индукция, традукция и дедукция (разделение).

*Индукционный подтип* представляет из себя изложение от общего к частному. Оратор начинает речь с деталей, из которых по окончании формируется общая мысль;

*Традукция* заключается в том, что при установлении сходства нескольких объектов в одном отношении, формируется вывод о сходстве тех объектов и в другом. Важнейшим элементом традукции является аналогия, которая является значимым приемом оратора для придания убедительности своей речи;

*Дедукционным* типом изложение называется прием, обратный индукционному, когда речь оратора переходит от общего тезиса к его точечному аргументированию [Сараева 2008].

Последним этапом композиции речи является ее заключение. В ней оратор должен не только подвести итог всему выступлению, но и усилить эффект всего произнесенного. Говорящий дает как правовую, так и эмоциональную оценку происходящего и высказывает свое отношение ко всему процессу.

Заклучение бывает трех видов:

- заключение, в котором кратко воспроизводится сказанное оратором ранее;
- заключение, в котором формируется вывод из представленных ранее тезисов;
- заключение, в котором оратор пытается усилить воздействие ранее произнесенной речи, закрепить за счет чувств слушателей силу изложенных тезисов.

Таким образом, композиция речи представляет собой последовательное расположение содержательного материала в соответствии с логикой изложения, продиктованной замыслом оратора, определенной ситуацией и аудиторией, то есть структурированное и выстроенное в оптимальной (для воздействия на данную аудиторию) последовательности.

## **1.6. Аргументация в судебной речи**

Древнегреческие софисты полагали, что доводы изобретались согласно определенным лекалам, которые можно было применить к абсолютно любой речи. Впоследствии учение софистов было систематизировано и приобрело очертания отдельного учения под названием «топика», иначе называемой наукой об общих местах. Топики считались универсальными методами, на которых должно основываться мышление независимо от рассматриваемого предмета [Петров 2014].

Топики (общие места) позволяли лишь очертить путь, по которому должна двигаться мысль, содержание же аргументов должно было быть определено самим оратором путем глубоких размышлений над предметом речи. Исходя из этого доводы делились на существенные и несущественные. *Существенными* назывались доводы, которые выводились исходя из общих принципов логики. Они базировались на определениях, даваемых понятиям.

По мнению древнегреческих философов, предмет можно назвать изученным, если ему дано определение.

*Несущественные* доводы связывались с обстоятельствами определенного судебного дела и делились на два вида: нравственные обстоятельства и исторические обстоятельства.

Нравственные обстоятельства апеллировали к личностной характеристике подсудимого. Оратор обращался к его положению в обществе, происхождению, возрасту и т. д.

К нравственному доводу часто прибегал А.Ф. Кони. Например, в одной из своих речей по делу убийства иеромонаха Иллариона, основываясь на его нелюдимости и негостеприимстве, Кони отверг довод подсудимого о том, что он заходил к иеромонаху в гости, а не с целью убить.

Историческими назывались те обстоятельства, которые были непосредственно связаны с самим преступлением. К ним относилось место, время, причина преступления. Здесь Кони в той же, выше приведенной речи, отмечает время совершения преступления: согласно монастырским обычаям монах в определенное время оставался один, о чем был осведомлен подсудимый [Кони А.Ф., Резник Г.М. 2022]

Согласно Цицерону, убедительность судебной речи достигается за счет трех факторов: доказательство верности того, что защищается, расположение к себе слушателей, направление их хода мысли в нужную сторону [Цицерон 1972].

В риторической науке существует два вида убеждения: прямой и косвенный (периферийный).

*Прямой* вид убеждения основан на законах формальной логики. Такой вид убеждения оказывает влияние на слушателя через его же мышление. При этом тот, кому доносится мысль, должен:

- соотнести ее с уже имеющимися в памяти собственными знаниями и убеждениями;

- критически подойти к ее принятию, отбросить лишнее, ложное, сохранив самое важное, сущностное;
- придать полученной информации некую форму, организовать и систематизировать ее;
- вынести личное суждение;
- принять решение.

На судебном заседании данный способ убеждения реализуется при помощи логической аргументации. Однако, данный способ может оказаться недейственным. С помощью прямого вида можно доказать определенное положение, но убедить в нем присяжных заседателей удастся не всегда.

*Периферийный* вид убеждения обычно употребляется в связке с прямым. Он полезен в тех случаях, когда использование только логических аргументов оказывается недостаточным для убеждения слушателя. Это может произойти за счет нескольких факторов, например, слушатель не располагает достаточным количеством знаний для объективной оценки сказанного, неспособен самостоятельно осмыслить полученную информацию. Поскольку присяжные заседатели могут изначально относиться к оратору с недоверием, ему необходимо преодолеть психологический барьер между ними. При использовании периферийного вида убеждения оратор прибегает к эвристическим правилам. Под эвристикой понимается способ мышления, основанный на доверии к источнику информации [Курбатов 2010]. Поэтому адвокаты и государственные обвинители часто прибегают к такому виду убеждения, ведь в условиях противоречивости представляемой ими информации присяжному заседателю тяжело критически подойти к ее осмыслению, и тогда он полагается на эвристику, т.е. на периферийную аргументацию.

Таким образом, по результатам проведенного анализа аргументационной составляющей речи выявлены виды убеждения, а также классифицированы доводы в зависимости от обстоятельств, к которым они апеллируют.

## 1.7. Украшение судебной речи

Как было сказано ранее, риторика – это не только искусство хорошо говорить, но и искусство говорить красиво. Вопрос о красоте речи связывался теоретиками риторики с разработкой стиля.

По мысли Аристотеля, недостаточно знать, что́ следует сказать, но необходимо также сказать это, как должно – тогда речь производит нужное впечатление. Вопрос о том, каков должен быть стиль речи, какими коммуникативными качествами она должна обладать, как можно ее украсить, всегда волновал античных мыслителей. Именно Горгием Леонтийским, Аристотелем, Дионисием Галикарнасским, Исократом, Теофрастом, Цицероном, Квинтилианом и другими теоретиками и практиками риторики были разработаны базовые для любой речи категории: «образ конкретной речи», «возбуждение эмоций», «стиль»; заложены представления о множественности качеств речи, делающих ее прекрасной. Размышления об образе конкретной речи приводили их к осмыслению ментально-душевных устремлений говорящего: слушающий обращал внимание на содержательно-организационную, этическую, эстетическую, психологическую, коммуникативно-прагматическую и иные стороны речи, оценивал ее связность, новизну, краткость, чистоту, красоту, ясность, уместность, гармонию и другие достоинства.

Вопрос о наборе качеств речи и их иерархии начиная с античности и заканчивая нашим временем так и остался дискуссионным. Дионисий Галикарнасский, например, называл первым достоинством речи, без которого и все остальные теряют свое значение, чистоту словарного состава и эллинский характер речи, а на третье место ставил краткость, сочетаемую с ясностью. Первым из добавочных достоинств он выделял наглядность. Основным же достоинством речи была признана уместность, благодаря которой речь согласуется должным образом и с говорящим, и со

слушателями, и с темой. Сократ стремился к душевной гармонизации речи, психологической уместности. Он настаивал рассматривать природу души и к сложной душе обращаться со сложными, охватывающими все лады речами, а к простой душе – с речами простыми. Римский оратор Марк Туллий Цицерон в трактате «Об ораторе» большое значение придавал содержательности речи: «Речь должна расцветать и разворачиваться только на основе полного знания предмета; если же за ней не стоит содержание, усвоенное и познанное оратором, то словесное ее выражение представляется пустой и даже ребяческой болтовней». Он так же, как и Дионисий, призывал заботиться об уместности речи: «Как в жизни, так и в речи нет ничего труднее, как видеть, что уместно... Мы называем это тактом... надо всегда иметь в виду, что уместно: это зависит и от существа дела, о котором говорится, и от лиц, и говорящих, и слушающих». Забота говорящего о ситуативной уместности речевого поведения обеспечивала гармонизацию отношений между речью и всеми обстоятельствами речевой ситуации – местом, временем, адресатом, темой, целью и др.

Речь, основанная только на одних рассуждениях без использования средств ее украшения, не способна обеспечить необходимый оратору результат. В свою очередь, украшение высказывания должно служить убедительности речи, увеличению воздействующего эффекта на слушателя. Поэтому в риторике качественность аргументации и художественное украшение высказывания с точки зрения убедительности стоят в одном ряду.

Судебная речь, помимо анализа фактической стороны рассматриваемого дела, отличается эмоциональностью и апелляцией не только к разуму, но и чувствам слушателей. Перед оратором встает задача оказать воздействие посредством художественной выразительности, украшения своей речи. Для достижения такого эффекта в речи используются средства эмоционального воздействия. Широким спектром такого воздействия обладают тропы и риторические фигуры. Основной их задачей является придание речи эмоциональной и художественной выразительности,



выражение или уточнение основной мысли речи. Они позволяют убедительно изложить неочевидную с точки зрения фактического содержания речь посредством апелляции к чувствам, а не логическому мышлению слушателя [Петров 2010].

**Троп** – это прием, заключающийся в переносе отличительных свойств одного предмета на другой, связанный с ним по смыслу. Наиболее часто используемыми тропами в судебной речи являются метафора, метонимия, ирония. Тропы делятся на количественные и качественные [Скребнев 2016]. Используя количественные тропы, оратор преувеличивает или преуменьшает определенные свойства объекта.

*Гипербола* – это преувеличение каких-либо свойств или качеств описываемого предмета [Петров 2014]. Судебный оратор может преувеличить, возвести в абсолют определенные обстоятельства рассматриваемого дела с целью доказательства их абсурдности и невероятности.

*Мейозис* является смысловой противоположностью гиперболы. Его суть заключается в преуменьшении определенных свойств и качеств объекта. Выступающий должен использовать его таким образом, чтобы слушатель смог понять намеренность преуменьшения качеств объекта и прийти к мысли о несоответствии того, о чем говорит оратор, своему реальному эквиваленту.

Мейозис может быть выражен различными языковыми средствами, например, *литотой*. В ее основе лежит двойное отрицание. Однако, принято считать, что она имеет более слабую степень воздействия на слушателя по сравнению с утверждением.

Качественные тропы делятся на три вида:

–переименование объекта речи, основанное на связи между называемым объектом и тем объектом, наименование которого подразумевается, например, метонимия, синекдоха. *Метонимия* заключается в том, что при наименовании нескольких объектов, связанных между собой

определенными свойствами, наименование каждого из этих объектов может быть использовано для наименования другого.

*Синекдоха* схожа по значению с метонимией, однако, метонимия предполагает сравнение объекта по качеству, в то время как для синекдохи ключевым является количественный фактор.

-скрытое сравнение, представляющее собой перенос наименования одного объекта на другой - метафора. От сравнения метафора отличается тем, что такое сходство подчеркивается неявно, оно подразумевается. Такая скрытость сравнения делает его неочевидным для слушателя, что избавляет его от некоторой искусственности. Метафора была сильным средством в судебных речах дореволюционной эпохи. Зачастую у слушателей процесса отсутствовал соответствующий уровень образования, позволяющий им объективно оценить изложенные факты с позиции их соответствия правилам и законам логики. Метафора же позволяла перенести речь в обыденную плоскость, доступную каждому человеку, поэтому ее использование оратором позволяло посредством художественного переноса убедить в своей правоте абсолютно любого слушателя из любого класса общества.

Как отмечал юрист П. С. Пороховщиков, судебная речь, украшенная образами, несравненно выразительнее, живее, нагляднее простой речи, составленной из одних рассуждений. Поэтому она лучше запоминается присяжными, оказывает действенное влияние на формирование их внутреннего убеждения: «Речь, составленная из одних рассуждений, не может удерживаться в голове людей непривычных; она исчезает из памяти присяжных, как только они прошли в совещательную комнату. Если в ней были эффектные картины, этого случиться не может. С другой стороны, только краски и образы могут создать живую речь, т.е. такую, которая могла бы произвести впечатление на слушателей» [Трунов 2011: 421]. Именно по этой причине наибольшую популярность сегодня имеют выступления юристов дореволюционного времени. Их речь была наполнена тропами и воспринималась как качественный художественный текст, которая, в отличие

от речей юристов советской эпохи, избегала клише, излишнего формализма и четкого следования букве закона. Выступление, наполненное метафорами, художественной выразительностью, оказывало огромную роль в склонении мнения слушателя на свою сторону.

В то же время метафора должна быть уместной, точной и действительно оказывать содействие в понимании мысли оратора. Сходство между предметами должно быть понятным большому кругу лиц, иначе она может оказаться сложной для восприятия. Излишнее количество метафор в речи затрудняет ее понимание. Также судебному оратору следует избегать использования клишированных и шаблонных метафор.

- наименование, основанное на контрасте двух объектов – ирония. Иронией называется отрицание, выраженное в форме согласия, когда подразумеваемым смыслом высказывания является не произнесенный, а обратный противоположный ему [Никитина 2010]. Ирония, в отличие от метафоры, основана не на сходстве свойств объекта, а на их противоположности.

Иронию в своей речи использовали многие древнегреческие ораторы и российские юристы. Например, в одной речи Ф.Н. Плевако было произнесено следующее: *«Началась священная связь воспитательницы и питомицы: эта учила, та училась. И вот, когда курс учения кончился и данный Богом талант Мазуриной дошел до того предела, который соответствовал взглядам руководительницы, она, гордая своим успехом, потребовала плату, выплатив которую, ученица осталась нищей...»* [Плевако 2016: 6].

**Риторические фигуры** — это стилистические обороты, служащие для усиления образности высказывания и его семантически-стилевой организации [Кохтев 1992]. Наиболее часто судебными ораторами используются антитеза, риторический вопрос, перерыв мысли, умолчание, вопросно-ответный прием, предупреждение и речевой повтор.

Под *антитезой* понимается риторическая фигура, основанная на противопоставлении различных предметов, их признаков. Такой прием позволяет в наиболее краткой форме донести до слушателя контраст и разницу сравниваемых явлений.

*Риторический вопрос* — это стилистическая фигура, заключающаяся в вопросе оратора к слушателям при отсутствии необходимости в ответе на него [Хрестоматия 1986]. Оратор излагает очевидную мысль в такой форме, чтобы слушатели, ответив на данный вопрос, лишись сомнений в достоверности тезиса;

При *перерыве* мысли оратор в определенном месте прерывает мысль, переходит к другой, а затем возвращается к первой. Подобный прием способствует удержанию внимания слушателя, что увеличивает его интерес к произносимой речи;

*Умолчание* также подогревает интерес слушателя. Оратор не вдается в некоторые очевидные детали, обстоятельства, что способствует активной работе логического мышления у слушателя и он сам приходит к выводам, к которым его подтолкнул оратор;

*Вопросно-ответный* ход предполагает рассуждение автора с самим собой. Он сам подвергает свой тезис сомнению, пытаясь от лица слушателя предугадать возможные вопросы к нему, и сам же дает на них ответ, что играет на убедительность представленных тезисов;

Общий смысл *предупреждения* уже описывался ранее, в строгой хрии, когда оратор сам себе возражает от лица слушателей, тем сам опережая их возражения;

*Речевой повтор* является одной из самых важных и часто используемых риторических фигур. Повторяя одни и те же мысли, оратор придает им дополнительную значимость, подчеркивает их нюансы. Аристотель отмечал, что повторение одного и того же слова делает речь величественной [Тахо-Годи 1978]. Как считал английский адвокат XIX в. Р.Гаррис, повторение одной мысли с помощью разных слов и речевых

оборотов в ушах слушателей превращает одну мысль в несколько [Гаррис 2001].

Таким образом, использование средств выразительности в речи позволяет оратору установить контакт со своими слушателями, передать им все нюансы рассматриваемого дела, более точно и ясно донести свою мысль до адресата.

Становление риторики как научной дисциплины позволяет увидеть, как формировались и вырабатывались ее ключевые понятия, как оформлялись требования к речи вообще. Риторической может считаться ситуация, в структуре которой выделяются говорящий, адресат (аудитория), предмет речи (тема), хронотоп. Говорящий, имея определенную цель, оказывает воздействие на адресата, влияя определенным образом на ментально-поведенческие составляющие его личностной сферы.

В структуре риторики была выделена риторика судебная, объектом изучения которой является судебная речь. Судопроизводство осуществляется на основе состязательности и равноправия сторон. В ходе судебного процесса разбирается конкретное дело, исследуются все материалы, связанные с ним, осуществляются напряженные поиски юридической истины, в том числе с целью защиты личности от незаконного и необоснованного обвинения. И речь прокурора, и речь адвоката служат одной цели – постановлению справедливого, законного судебного решения, выяснению юридической истины.

Судебные прения состоят в основном из монологических речей государственного обвинителя и защитника. Они представляют собой публичный спор об обстоятельствах одного и того же дела с точки зрения обвинения и защиты. В силу этого публичная монологическая речь судебного оратора призвана воздействовать на аудиторию, поэтому она подчиняется законам и принципам риторики, строится в идеале на основе античного риторического канона и его основных этапов. Воздействие должно

осуществляться и выбором композиционной идеи, и подбором действенных аргументов, и поиском средств выразительности речи.

## **ГЛАВА 2. СУДЕБНАЯ РЕЧЬ В КОММУНИКАТИВНО- ПРАГМАТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ: ОПЫТ АНАЛИЗА РЕЧИ Ф.Н. ПЛЕВАКО**

### **2.1. Понятия «коммуникативная стратегия» и «коммуникативная тактика»**

Чтобы достичь поставленной цели в коммуникации со слушателем, оратор, помимо выстраивания композиции своего выступления, обращения к средствам украшения речи должен также позаботиться об общем рисунке своего выступления, понимании того, к чему речь должна прийти. Для этого публичная речь должна быть стратегически и тактически продуманной.

Под стратегией речевого воздействия понимается способ, с помощью которого возможно изменить поведение объекта речевого воздействия [Иссерс 2009].

Целью речевой стратегии является воздействие на адресата, предполагающее изменение его образа мышления. Удачно выбранная речевая стратегия позволяет «заставить» слушателя думать так, как этого хочет оратор.

Речевая тактика представляет собой определенные речевые практики и приемы, которые служат поставленной цели [Клюев 2002]. Таким образом, речевая стратегия и тактика связаны между собой как род и вид.

В основе разграничения речевых стратегий и тактик лежит разделение коммуникативных целей на первостепенные и второстепенные. Первостепенными являются те цели, ради которых и затевалась коммуникация. Таким целям служат семантические (когнитивные) стратегии. «В большинстве случаев к основным стратегиям относятся те, которые непосредственно связаны с воздействием на адресата, его модель мира, систему ценностей, его поведение — как физическое, так и интеллектуальное» [Иссерс 1999].

**К семантическим стратегиям** относятся:

1) *стратегия убеждения*. К ней относятся следующие тактики:

-тактика экспликации причинно-следственных связей. Данная тактика наиболее часто используется в защитных и обвинительных речах. К ее речевым маркерам относятся выражения «достоверно известно», «не вызывает сомнений», «доподлинно установлено». В данном случае оратор выставляет свое видение ситуации за общепринятый факт. Из тактики экспликации причинно-следственных связей можно выделить тактику экспликации временных связей. К речевым маркерам данной тактики относятся выражения «в 2019 году», «в семь часов вечера» и т.д;

-тактика апелляции к авторитетам. О таком виде речевого воздействия уже говорилось ранее. Оратор повышает значимость своих слов посредством цитирования общепризнанных авторитетов. Однако, стоит понимать, что цитирование предполагает воспроизведение не только речей публичных личностей. Также в качестве авторитетных источников может выступать закон. Апеллируя к нему, оратор закрепляет свои тезисы посредством норм права. Речевыми маркерами данной тактики выступают выражения по типу «в соответствии с частью 1 статьи 105 Уголовного кодекса Российской Федерации» и т.п;

2) *стратегия деконструкции*. Оратор проводит подробный разбор анализируемого тезиса, заостряя внимание на самых мелких деталях. Посредством такого разбора аргументов оппонента выступающий порождает сомнения в верности его позиции. В рамках стратегии деконструкции применяется *тактика дискредитации*. Используя названную тактику, оратор может поставить под сомнение квалификацию своего оппонента, его заинтересованность в объективном рассмотрении дела. В качестве речевых маркеров данной стратегии зачастую служат такие слова и выражения, как «неправда», «неправильно», «не соответствует действительности», «вводит в заблуждение»;



3) *стратегия интерпретации*. Оратор излагает представленный тезис, основываясь на собственном понимании и представлении о нем. Стратегия интерпретации разделяется на две тактики:

-тактика интенсификации. Предполагается, что оратор выражает свою оценку обстоятельств, при этом зачастую искусственно «экзальтируя» эмоционально-нейтральные тезисы. Речевыми маркерами в таком случае выступают множественные эпитеты, например, «безмерный», «бездонный», «ужасный» - «безмерное попустительство», «бездонный страх», «ужасное преступление»;

-тактика преуменьшения. Используя данную тактику, оратор пытается скрыть или аккуратно обойти неудобную для его позиции информацию. К примеру, таким образом адвокат старается преуменьшить общественно-опасные последствия преступного деяния, сгладить вину подсудимого. Речевыми маркерами тактики преуменьшения являются такие выражения, как «не хотел», «не мог», «не знал».

#### **Прагматические стратегии:**

К прагматическим относятся стратегии, ориентированные на особенности коммуникативной ситуации и направленные на глобальную цель: убедить судью (присяжных) в истинности представляемых им обстоятельств дела. Одной из прагматических стратегий является **стратегия самопрезентации**. Оратору важно создать положительное мнение о себе, заинтересовать даже тех лиц, которые напрямую не влияют на принятие решения. Выступающий опирается на общее настроение слушателей, их отклик на его слова. Проявление нужных для оратора эмоций со стороны любого из присутствующих оказывает большое влияние на профессиональных участников процесса. Создание общей атмосферы с помощью аплодисментов, смеха, возмущения лишают возможности суд и присяжных заседателей сопротивляться тезисам оратора.

В рамках прагматических стратегий выделяется статусно-ролевая тактика. Она используется для обозначения участников судебного процесса

и, как следствие, правил их речевого поведения. В качестве речевых маркеров в данном случае выступают процессуальные наименования «подсудимый», «уважаемый суд», «сторона защиты» [Головистикова 2007].

К следующей тактике можно отнести тактику построения имиджа, который подразделяется на:

-имидж *объективного и высококвалифицированного профессионала-юриста*. В данном случае речь юриста крайне лаконична, сдержана, грамотна, каждый тезис подкрепляется нормативно-правовым обоснованием;

-имидж *честного юриста*. В отличие от описанной выше, данная тактика подразумевает апелляцию юриста к морали, совести слушателей. Такой имидж ограничивает юриста на частые ссылки на нормы законодательства, при этом юрист умело обращается к чувствам присутствующих в зале суда;

-имидж *непримиримого борца с преступностью*. Такой имидж используется преимущественно стороной обвинения. Основной целью государственного обвинителя выступает торжество справедливости, при котором преступник должен быть наказан. Обвинителем часто используются категории, построенные на обобщении всех преступников. Данный имидж предполагает частое использование таких понятий, как «общество», «ценности», «мораль»;

-имидж *подсудимого как незаконно обвиняемого*. Такой имидж подсудимого используется в защитных речах. В глазах присяжных заседателей и судьи он предстает человеком, оказавшимся за решеткой в нарушение норм права. Адвокат может апеллировать к неправильно проведенному следствию, давлению на подсудимого, угрозам ему. Частыми выражениями при использовании такого имиджа являются «его заставили», «он был вынужден»;

-имидж *искренне раскающегося*. В данном случае сам факт преступления не оспаривается. Оратор апеллирует к признанию вины подсудимым, осознании им последствий произошедшего. Речевыми

маркерами в таком случае выступают «признал вину», «раскаялся», «прошу прощения»;

-имидж *подсудимого как человека, который «случайно оступился»*. Здесь также, как и в предыдущем случае, не отрицается вина подсудимого в совершении преступления. Однако, основываясь на его личностной характеристике, возрастных параметрах, защита просит проявить к нему снисходительность. «Не судим», «не привлекался», «семья» - частые речевые маркеры такого имиджа [Порубов 2001].

Следующей выделяется тактика подстройки. В данном случае оратор пытается донести до слушателей, что он такая же часть общества, как и они, связав свое мнение с мнением общественности. Например, выступающим часто используются выражения «я такой же», «также, как и вам» и т.д.

Риторической наукой также выделяется **эмоционально-настраивающая стратегия**. Используя ее, оратор создает тональность коммуникации.

К речевым тактикам данной стратегии относятся:

-тактика создания эмоционального фона. Оратор высказывает свои субъективные ощущения касательно того или иного обстоятельства. Им часто используются такие слова как «тяжело», «волнительно», «страшно»;

-тактика комплимента. В данном случае оратор с целью расположения к себе адресата высказывает о нем положительные суждения. В отношении слушателя звучат такие слова как «профессионал», «компетентность», «здравомыслие»;

-тактика самооправдания, которая подразделяется на 3 вида:

1) Слабая тактика. Оратор таким образом защищается. Он боится, что сказанное им далее может не возыметь ожидаемый эффект. В таком случае он может списать все на обстоятельства, независящие от него. Он может обращаться к эмоциям слушателей, ссылаться на собственные недостатки;

2) Объективирующая тактика. В этом случае оратор может отрицать существование факта, который вменяется ему оппонентом, не признавать свое участие в чем-то, перекладывать вину на другого;

3) Контратакующая тактика. Здесь оператор использует свою слабость как преимущество [Задворная, Софронова 2005].

Следующим видом выделяются *риторические стратегии*, используемые для оказания эффективного воздействия на слушателя. Сюда относятся различные ораторские приемы и техники. К риторическим стратегиям относятся такие тактики, как:

-тактика привлечения внимания. Используя данную тактику, оратор преследует цель обратить внимание слушателя на определенное обстоятельство. Зачастую оратор прибегает к прямому обращению к слушателю, используя слова и выражения «смотрите», «обратите внимание»;

-тактика драматизации. Наиболее часто используется в защитных речах для стимулирования воображения слушателя с целью максимально точно донести до него свою позицию. В таком случае оратором используются речевые маркеры «представьте», «вообразите» и т.д.;

-тактика аналогии. Применяется в тех случаях, когда оратору необходимо продемонстрировать общие черты между какими-либо явлениями. Может использоваться как в защитной, так и обвинительной речах. В данном случае речевыми маркерами служат такие слова как «сравните», «вспомните», «обратитесь» и т.д.

-тактика противопоставления. Это тактика, обратная аналогии. Здесь задачей оратора является выявление различий между сравниваемыми обстоятельствами. В таком случае часто используются противительные союзы «а», «но», «зато» [Мальцева 2012].

Таким образом, разнообразие речевых стратегий и тактик представляет перед оратором целый инструментарий, которым он может воспользоваться в целях оказания наибольшего влияния на адресата своей речи.

Подходя к выбору своей речевой тактики и стратегии, выступающий должен иметь представление о цели своего выступления, самом адресате, его настрое и квалифицированности. Только ответив на главные вопросы, касающиеся обстоятельств произнесения публичной речи, и верно подобрав тактические линии своего коммуникативного поведения, оратор может добиться успеха.

## **2.2. Композиционно-тактические особенности речи Ф.Н. Плевако**

Если композиция – это «скелет речи», то речевые стратегии и тактики – «мышцы». Ответственный подход к избранию приемов, которые будет использовать оратор в своей речи, позволит ей не только не развалиться на части, но и обеспечить успешное функционирование всего речевого организма.

Для анализа мы выбрали две речи: речь дореволюционного российского адвоката Федора Никифоровича Плевако по делу об убийстве егорьевского купца Лебедева и речь российского адвоката-современника Генри Марковича Резника в защиту А.Е. Лебедева в Останкинском суде г. Москвы.

Адвокат Федор Никифорович Плевако начинает свою речь со *вступления*, включающего этикетную **тактику обращения к участникам судебного процесса и тактику самооправдания**:

*Гг. судьи и присяжные заседатели! Настоящее дело я должен начать одним приемом, собственно моей натуре неприятным, но вызываемым необходимостью, — банальным приемом, напоминающим тех певцов, которые перед тем, как открывается занавес, высылают кого-нибудь предупредить публику, что они не в голосе. Три дня я борюсь не с обвинением (это вы могли видеть), а с самим собою. В то время, когда мне следовало бы лежать в постели, я исполняю одну из труднейших обязанностей, не имея возможности ни передать ее, ни отказаться от нее, что было бы тягостно для подсудимых, потому что им пришлось бы целых*

*полгода еще дожидаться разрешения своей участи... Вероятно, это отразится и на моей речи: немощь физическая скажется немощью духовной. Я прошу только об одном: мое бессилие пусть не будет поставлено в улик подсудимым...* [Плевако 2000]

Ф.Н. Плевако подчеркивает важность рассматриваемого дела, а также настаивает на необходимости участия в нем, несмотря на физическую «немощь», которая *скажется немощью духовной*. Косвенная **тактика проявления заботы** о подсудимых указывает на статусно-ролевую позицию защитника: если он не сможет присутствовать в зале суда и оказывать помощь подзащитным, это вызовет негативные последствия для них и затянет следствие. Употребление наречия *тягостно* (для подсудимых) в значении «тяжело, трудно, мучительно» показывает, что адвокат понимает состояние обвиняемых. Тягостное состояние подсудимых оказывается важнее собственного здоровья. Косвенная **статусно-ролевая тактика** указывает на то, что физическая немощь отходит на второй план по сравнению с профессиональной миссией: *исполнение одной из труднейших обязанностей по защите* – священный долг защитника. Ф.Н. Плевако использует **прием повторения**, вербализуя мысль об этике адвокатской профессии: *адвокат должен все силы своего разума употребить на то, чтобы подобной защитой каким-нибудь образом не провести такой мысли, за которую он мог бы покраснеть потом*, подчеркивает искренность своих слов, невозможность вступить в противоречие со своими собственными взглядами. Об этом уже упоминалось ранее в работе: защитник пытается расположить к себе слушателя собственной честностью и открытостью. **Стратегия самопрезентации** (тактика указания на свой статус) объективирует этос оратора. Таким образом, он предстает человеком, для которого моральные принципы безусловно ценны. При этом Ф.Н. Плевако удается создать в сознании слушателей следующую логическую цепочку: защита подсудимых не может осуществляться вне следования нормам

морали, а также донести тезис о том, что оправдание подзащитных будет соответствовать нравственному поступку.

Во вступительной части речи Плевако **выдвигает тезис о невиновности подсудимых, который отстаивает с помощью убеждающей стратегии.** Убедить – значит логическими доводами доказать тезис о невиновности подсудимых, вызвать уверенность в том, что истина доказана, склонить судей к принятию данной точки зрения, заставить их поверить ей. Ф.Н. Плевако не подвергает сомнению факт невиновности подсудимых.

Как известно из классической риторики, этос демонстрируется оратором в начале выступления, пафос – обычно в конце. Вступление также включает содержательный топ, основанный на этической ценности: *Почитай родителей своих.* Композиционный фрагмент содержит эмоционально-оценочную лексику, вербализующую ценность почитания родителей и указывающую на недопустимость их убийства. Для этого оратор отбирает соответствующую лексику: *отцеубийство, омерзительный, дикарь, цивилизационный (человек).*

Ф.Н. Плевако прибегает к **тактике оценки:** *...убийство вообще и отцеубийство в особенности, — это такое деяние омерзительного характера». Апелляция к этическим ценностям позволяет каждому проникнуться рассматриваемым делом, а также речью самого оратора. Используя тезис «отцеубийство – это деяние омерзительного характера», Ф.Н. Плевако высказывает общеизвестную бесспорную истину, с которой мало кто из слушателей не согласится. Подобный прием позволяет установить более тесный контакт со слушателем, снижает риск отвержения тезиса.*

Основная часть защитной речи включает в себя два композиционных блока: описание события и аргументативную часть. Они переплетаются в речи. В рамках убеждающей стратегии адвокат стремится логическими доводами доказать или опровергнуть определенные положения, заставить судей поверить ему. В логике убеждение понимается как присущие

отдельной личности или социальной группе взгляды, представления о явлениях действительности. Задача адвоката – проанализировать аргументы процессуального оппонента, раскрыть их несостоятельность, объяснить, почему, по его мнению, суд должен принять во внимание одни аргументы и отвергнуть другие. Логическая операция доказательства включает в себя три взаимосвязанных элемента: тезис, аргументы, демонстрацию (связь тезиса с аргументами).

Описание произошедшего деяния подобно детализируется адвокатом. Сначала он обращается к юридической стороне вопроса относительно силы предъявляемого доказательства. По его мнению, тезис прокурора о том, что обстоятельственные улики могут сообщить о большем, чем объективные доказательства, прямые улики, неверен. Для обоснования контртезиса Плевако использует **тактику апелляции к авторитету**: ссылается на афоризм знаменитого юриста Д.В. Спасовича: *сколько бы беленьких барашков ни привели, из них одной белой лошади не сделаешь*. Функция данной тактики – заручиться мнением юриста, в авторитетности которого сомневаться не приходится.

**Тактика декларирования своей позиции** позволяет оратору лаконично изложить свое видение дела. Субъективная оценка обстоятельств также проецируется на слушателей. Ими подобные тезисы воспринимаются как факты объективной действительности. Речь выстраивается так, что прокурор становится бессильным перед позицией защитника, ведь свое слово в прениях он уже сказал. Ценность Судебных уставов, закона вербализуется посредством **тактики апелляции к авторитету**: *Я, с своей стороны, верен традициям Судебных Уставов и всю мою надежду возлагаю на то, что происходило перед вами на судебном следствии*. Ф.Н. Плевако не позволяет вольно толковать закон, отсылка к нему говорит о знании адвокатом норм права, которые обязаны соблюдать все, включая судью и присяжных заседателей.



Ф.Н. Плевако часто использует **тактику самопрезентации**: *опытный человек, каковым я смею себя считать*, укрупняя свой авторитет, имидж. Он предстает профессиональным юристом, за плечами которого множество выигранных судебных споров. Соответственно, слушатели считают, что все сказанное Ф.Н. Плевако пропущено сквозь призму его опыта, а значит, он не может ошибаться.

Анализ обвинительной речи строится в опоре на **тактику опровержения**. Ф.Н. Плевако сразу же заявляет, что тезис прокурора о том, что обстоятельственные улики могут спорить с прямыми, неверен: *...думаю, что так решительно говорить о силе улик обстоятельственных — это значит неверно понимать их силу*». Тактика опровержения слов прокурора неоднократно используется адвокатом: *я, однако, не соглашаюсь с г. прокурором*. Опровержение подкрепляется логическими рассуждениями и фактами.

После этого Плевако переходит к тезису прокурора относительно честности привлекаемых государственным обвинителем свидетелей. Используя **тактику опровержения**, Плевако разбивает данный тезис прямым доказательством, опровергающим слова «достоверного» свидетеля. Тактика иронии вербализуется посредством выражения: *Вот образчик достоверного свидетеля*.

Далее Ф.Н. Плевако переходит к **изложению своей позиции**. Для него зал судебного заседания представляется местом, в котором подсудимые защищены от неправомερных действий следствия. В данном случае они могут говорить честно, открыто, не боясь давления извне. Ф.Н. Плевако таким образом располагает слушателей и к самим подсудимым. Все допущенные ими ошибки во время следственных действий являлись не следствием умысла, а растерянностью, страхом перед органами. Таким образом, все, что было и будет сказано подсудимыми на суде далее, лишено тех обстоятельств, которые могут не позволить им быть искренними, соответственно, только сейчас подсудимые могут сказать всю правду

**Тактика апелляции к юридическим нормам**, закрепленным в Уставе, где говорится, что большей юридической силой обладают показания, представленные на судебном, а не на предварительном следствии, максимально девальвирует прокурорскую роль и силу доказательств, представленных государственным обвинителем: *Думаю, что это единственное место, где русский гражданин действительно получает возможно большую гарантию для своей личности против напрасного обвинения».*

Образ честного и беспристрастного суда также укрупняет имидж Ф.Н. Плевако. Если судом не было взято во внимание какое-либо обстоятельство, то это лишь его исключительная ошибка, а не умысел вынести неправосудное решение: *... я этот факт приму как данное для указания того, что правосудие не исчерпало всех путей для отыскания истины.* Используя такой прием, Плевако повышает ответственность присяжных заседателей за принятие финального решения. **Логическая цепочка** выстраивается им таким образом, что признание подсудимых виновными будет означать судебную ошибку, ведь профессиональный подход к делу не позволяет нарушить закон умышленно. Слушателю соответственно открывается следующая **цепочка хода мысли**: если суд профессионален и безошибочен в своих действиях, то приговор будет оправдательным.

**Тактика экспликации ментальных действий** позволяет Ф.Н. Плевако обосновать принцип построения защиты и порядок доказывания: он, в отличие от прокурора, не будет отталкиваться от обстоятельств, предлагаемых действительностью, подгоняя причину совершения убийства под известные факты, а наоборот, будет исходить из причины произошедшего: *Человек издавна привык думать, что без причины не бывает ничего.* Поиск истинной причины события, по мнению Ф.Н. Плевако, в судебном разбирательстве должен стоять во главе угла. Таким образом, он использует *индукционный подтип изложения*, пытается по деталям восстановить истинную картину произошедшего. Предполагается, что

слушатель должен понимать ход мыслей оратора, видеть, чем он руководствуется. Этот прием используется для поддержания внимания адресата речи.

Далее Плевако пытается создать у слушателя образ и характеристику купца Лебедева и его сына, при этом обращаясь к обычаям и истории города Егорьевска, системе ценностей его жителей. Егорьевск, по его мнению, предстает достаточно зажиточным населенным пунктом, в котором преобладают патриархальные, старообрядческие традиции. **Тактика апелляции к общественному мнению** о подсудимом позволяет охарактеризовать его как порядочного и достойного человека: *Г. Н. Лебедева пустым человеком не считали, а считали человеком выдающимся, способным занимать ответственные общественные должности. Убитый купец Лебедев предстает перед слушателями хоть и скуповатым, но справедливым и мудрым человеком, а также ментором, учителем. Этот аргумент Ф.Н. Плевако использован для демонстрации некомпетентности прокурора, который увидел в письме лишь поверхностный смысл: для него представилось это письмо величайшим доказательством стеснений и строгости отношений отца к сыну».*

Затем в его речи наблюдается использование **тактики положительной оценки обвиняемого**: *пьяным он домой не являлся, карточных долгов не имел.* Плевако понимает, что для положительного исхода дела необходимо зародить в присяжных заседателях сочувствие подсудимому. Им должно быть тяжело вынести порядочному человеку обвинительный приговор.

В качестве воздействия на аудиторию используется **прием драматургизации**: речь от лица убитого, который хочет разобраться в причинах своей смерти, найти виновного в ней. Введение чужой речи оказывает сильнейшее эмоциональное воздействие на слушателей, апеллирует к их мистическому сознанию: мертвый хочет разобраться в обстоятельствах собственного убийства.

Сквозно в речи проходит **тактика экспликации мотивов подсудимого**. Здесь Ф.Н. Плевако апеллирует к нравственным обстоятельствам. На первый план выходит личностная характеристика подсудимого и его взаимоотношения с отцом. Ф.Н. Плевако пытается достучаться до разума слушателей: приводит логическое обоснование отсутствия выгоды для сына в убийстве своего отца. Таким образом, им используется **прямой вид аргументации совместно с периферийным, когда логические доводы идут в связке с апелляцией к чувствам слушателей**.

Еще одним ярким моментом речи является изложение фактов Ф.Н. Плевако от лица прокурора. Адвокат использует **прием сведения к абсурду**, более того, это распространяется на самого прокурора и его образ.

**Обвинительная тактика**, используемая Ф.Н. Плевако, апеллирует к некачественно проведенному следствию: почему следствием не были совершены, казалось бы, очевидные и необходимые вещи, например, не были допрошены многие лица, с которыми купец Лебедев вел дела и которые смогли бы расширить круг подозреваемых.

Нельзя не отметить используемую Плевако **тактику выражения значимости человека как личности**: *у меня на руках трое подсудимых. Каждый из них — отдельная личность, и каждый из них имеет право требовать, чтобы внимание ваше было посвящено ему в отдельности*. Используя данную тактику, Плевако старается индивидуализировать своих подзащитных. Перед присяжными заседателями и судьей должно стоять не «еще одно дело», а личности. Подобное очеловечивание подсудимых неизбежно служит для активизации у адресатов чувства сопереживания. Им должна быть видна судьба человека, его характер, особенности. Когда присяжные и судья вершат судьбы, вынести несправедливое решение становится тяжелее.

Затем Ф.Н. Плевако обращается к подсудимому Князеву. Сначала адвокат вводит данные, компрометирующие Князева: он и находился в том

же городе, что убитый, и владел той лавкой, *где легче всего было проникнуть для совершения преступления*. Далее идет обращение к образу его жизни. Ф.Н. Плевако соединяет его положительную личностную характеристику с отсутствием рациональных причин для совершения убийства, косвенно используя **оправдательную тактику**.

Далее Ф.Н. Плевако использует **прием допущения**. Она позволяет проанализировать альтернативный, возможный ход событий: *на одну минуту допустим*. Подобное допущение позволяет слушателям удостовериться, что в случае вины или даже ложных показаний подсудимый поступал бы совершенно иначе, а не так, как он сделал это на самом деле. Таким образом Ф.Н. Плевако наталкивает слушателей на мысль о невинности подсудимого Князева.

Доказательная часть речи строится на фактах и реконструкции произошедших событий. Ретроспективный вид изложения предполагает обращение к мотивам участников рассматриваемого дела, внутренним побуждениям людей. Тактика экспликации мотивов приводит к разрушению позиции государственного обвинителя, который пытается свести весь процесс исключительно к вещественным доказательствам.

Композиционные фрагменты включают описание всех подзащитных: характеристику их личности (выделяются присущие им черты характера, особенности поведения и общественное мнение о них); возможные мотивы убийства, предъявленные им улики. Функция тактики ретроспекции – восстановить полную картину произошедшего, обеспечивающую алиби подсудимым. **Тактика суммирования** тезисно напоминает слушателям о невинности подсудимых.

Мотивационная несостоятельность обвинения подкрепляется доказательственной несостоятельностью. Например, Ф.Н. Плевако подробно исследует повреждения на сорочке Князева: какое движение могло оставить на ней подобные изъязны, в каком положении при этом должны были находиться участники драки. Ф.Н. Плевако приходит к выводу, что такие

разрывы на сорочке могли быть следствием чего угодно. Таким же образом он действует и с отсутствующим, на первый взгляд, алиби Князева.

Композиционная специфика речи состоит в том, что, анализируя тезис прокурора, защитник как будто одновременно со слушателем приходит к одним и тем же выводам, что создает впечатление не заранее заученной и тщательно отрепетированной речи с определенным, прагматически выстроенным набором «крючков», а речи, которая разворачивается и развивается в режиме реального времени. Слушатель чувствует, как ход и образ его мышления совпадают с мышлением оратора. Подобная организация речи создает эффект следования слушающим за мыслью выступающего, эффект собственного открытия истины.

Такой композиционной организации речи также способствует очередность выступления адвоката и прокурора в суде. Выступая вторым, Ф.Н. Плевако получает преимущество, он может анализировать все сказанное обвинителем ранее и использовать это против него, выстраивая контраргументы.

Отдельно стоит обратить внимание на то, как Ф.Н. Плевако **эксплицирует мотивацию прокурора**: *впечатление это, может быть, образовалось вследствие того, что г. прокурор познакомился первоначально с этим письмом.* Ф.Н. Плевако таким образом предполагает, чем была вызвана ошибка прокурора. Подобное объяснение позиции государственного обвинителя позволяет слушателям еще раз удостовериться в верности тезисов Ф.Н. Плевако, ведь он видит всю ситуацию насквозь, ему открыто больше обстоятельств и, соответственно, его знание, по мнению слушателей, не может быть ложным.

Следующей тактикой, используемой Ф.Н. Плевако, является **тактика апелляции к традиции**. Описывается устоявшийся уклад Егорьевска, живущие там люди чтят старообрядческие традиции: *из сведений, которые, даже помимо научного пути, мы можем получить от лиц, здесь свидетельствовавших нам о г. Егорьевске, можно видеть, что там*

*зажиточные люди, фабриканты, принадлежат преимущественно к старообрядчеству.* Апелляция к нравам старообрядцев дает возможность показать невиновность подсудимого, ведь отцеубийство, с религиозной точки зрения, в данном сообществе в принципе невозможно. Для подобного преступления должны быть особые предпосылки, знаки, на которые местные жители непременно обратили бы внимание. Также нельзя не отметить, что традиции являются важной ценностью жителей Егорьевска. Дополнительная акцентуация внимания на его традициях повышает авторитет Ф.Н. Плевако.

**Апелляцию к фактам (эмпирическую аргументацию)** можно назвать одной из сильнейших и действенных тактик, используемых судебным оратором. В то время, как прокурор призывает обращаться к обстоятельствам дела и косвенным уликам, Ф.Н. Плевако призывает руководствоваться исключительно объективными доказательствами: *мы не слышим от свидетелей никаких данных, которые говорили бы о том, что за эти 48 лет сын терял терпение, что сын убежал из дома.* Таким образом, основным посылом Ф.Н. Плевако служит мысль о том, что если какое-то обстоятельство дело доподлинно неизвестно, то как у государственного обвинителя, так и защитника нет оснований «додумывать» это обстоятельство. Суд может обращаться исключительно к доказательствам, имеющим юридическую силу, к которым относятся и свидетельские показания. Используя **тактику ссылки на свидетелей**, Ф.Н. Плевако подтверждает свои слова показаниями лиц, которые могли непосредственно видеть некоторые обстоятельства или знать факты, имеющие значение для исхода дела. Такая ссылка на свидетелей придает его словам дополнительную значимость.

Однако, по мнению Ф.Н. Плевако, не любые свидетельские показания стоит принимать во внимание. Например, когда речь заходит о свидетелях со стороны обвинения, он по отношению к их показаниям говорит: *и здесь неправда.* Таким образом, им снова используется тактика опровержения, при этом, соединительный союз «и» указывает, что это не первая ложь,

исходящая со стороны государственного обвинения. Указание на многократную ложь существенно подрывает авторитет прокурора в глазах слушателей.

После этого защитник отмечает, что мотив для убийства отца Н. Лебедевым сам по себе несостоятелен. Для появления мотива убить обычной обиды недостаточно. Используя **тактику оправдания подсудимого**, Ф.Н. Плевако пытается исключить возможность его участия в убийстве.

**Апелляция к логосу** строится на логических доказательствах: *Если бы старик Лебедев не доверял сыну, если бы ему было очевидно, что он имеет дело с сыном — распутным человеком и картежником, то дополнительное завещание выразилось бы иначе.* Логическая цепочка строится на условной связи. Сослагательное наклонение способствует большей доказательности мысли: это было бы возможно, но факты это опровергают. **Тактика апелляции к здравому смыслу** подкрепляет аргументирующую часть защитной речи.

Затем Плевако обращается к **тактике апелляции к здравому смыслу**. Он пытается переложить рассмотрение дела в другую плоскость, отойдя от юридических аспектов дела: фактов, доказательств в сторону обыденного сознания. Дальнейшая его речь строится на логических рассуждениях, позволяющих прийти к простому выводу, понятному и доступному для любого слушателя.

В середине своей речи защитник в очередной раз обращается к **традиции**: *русские купцы, в особенности нашей северной полосы, все свои коммерческие и семейные дела начинают и кончают в трактире, за чаем.* Когда речь пестрит отсылками к нравам города, культурным традициям, создается впечатление глубокой погруженности адвоката в суть рассматриваемого дела. Слова человека, добросовестно подходящего к выполнению своей работы, воспринимаются совершенно иначе.

Когда Ф.Н. Плевако понимает, что ему удалось достигнуть определенной величины в глазах слушателей, он прибегает к использованию



тактики поручительства: *я ручаюсь*. Теперь авторитет Ф.Н. Плевако играет ему на руку, и он способен повлиять на слушателя лишь за счет уже сложившегося представления о нем. Он в каком-то роде распространяет свой авторитет на свои доводы. Теперь они приобретают истинность не исходя из их подтвержденности, а потому, что это сказал Ф.Н. Плевако.

*Он извлек бы для себя из этого выгоду*, – говорит Плевако. Данное выражение свидетельствует о применении им **тактики**, которую Цицерон называл **«кому выгодно»**. Подобная рационализации мотивов совершения преступления позволяет взглянуть на обстоятельства под другим углом, ведь не секрет, что большинство убийств совершаются по корыстным мотивам. Говоря об отсутствии таких мотивов у Лебедева, Ф.Н. Плевако заставляет слушателей сомневаться в его виновности.

После этого Ф.Н. Плевако использует прием, о котором ранее шла речь в работе. *Мне могут сказать...* – **тактика введения чужого голоса** дает возможность предугадать возможные контраргументы со стороны слушателей и, произнося их в слух, а затем опровергая, Ф.Н. Плевако разрушает возможные сомнения находящихся в зале суда.

**Аргумент к человеку** – еще одна из действенных тактик. Когда Плевако предлагает рассмотреть личность человека, он превращает его из объекта в субъект: *сначала, так сказать, очертить самого человека*. Осудить такого человека становится гораздо сложнее, чем если бы он бы обезличен.

Ранее речь уже шла о **тактике опровержения доказательств**. Однако тогда в качестве доказательств рассматривались свидетельские показания, сейчас же адвокат обращается к уликам. Их разница состоит в том, что улики не могут «врать». Они представляют собой предметы или обстоятельства, говорящие о чьей-либо виновности. Акцентируя внимание на уликах, Ф.Н. Плевако использует еще один аргумент в пользу невиновности своих подзащитных.

Проанализируем последнюю композиционную часть – заключение. Оно носит суммирующий характер, характеризуется краткостью. Адвокат подводит итоги, еще раз излагает свой тезис о полной невиновности подсудимых, делает вывод о судебном процессе и всем деле: *по отношению обоих существует alibi; по отношению к Князеву существует нравственная невозможность допустить, чтобы он был страшным орудием без всякой цели; по отношению к Иванову существует отсутствие реальных улик, которыми можно было бы его изобличить в том, что он извлекал какую-либо выгоду.* Каждый приводимый им прокурорский тезис еще раз опровергается контраргументами, возможные вопросы со стороны слушателей закрываются четким и ясным ответом. **Идея невиновности подсудимых** прослеживается в мысли о том, что любое преступное деяние должно быть наказуемо, однако не стоит непременно искать жертву только с той целью, чтобы найти виновного. Наказанию подлежит лишь тот, чья вина полностью доказана. **Тактикой самопрезентации** заканчивается речь: *Полагаю, моя задача закончена. Я рассмотрел улики, я собрал их по отношению к каждому подсудимому, указал, где их нет...*

Таким образом, анализ речи Ф.Н. Плевако по делу об убийстве купца Лебедева показал четкий композиционно-логический ход речи, имеющей вступление, основную часть и заключение. Использована индуктивная композиционная модель. Тезис о невиновности подсудимых в рамках убеждающей (оправдательной) стратегии доказывается разными тактическими линиями.

Также Плевако в своей речи использовал ряд тактик, которые в единстве с композиционной конструкцией выступления позволили оказать влияние на адресата и привести судебный процесс к определенному итогу.

Заметим, что судья вынес оправдательный приговор. По итогам изучения речи Ф.Н. Плевако выделить какой-то конкретный фактор, который гарантировал ему такой эффективный результат (оправдание людей), невозможно. Его выступление основано на синергии многих аспектов, и

промах лишь в одном из них мог бы оказать огромное влияние на исход дела и судьбу подзащитных Плевако.

### 2.3. Специализированные средства выразительности в защитной речи Ф.Н. Плевако

Как было отмечено ранее, ни одна речь адвоката не сможет возыметь необходимого эффекта без тщательного стилистического отбора языковых средств, без использования средств украшения. Тропы и речевые фигуры оказывают на слушателя влияние не меньшее, чем грамотно выстроенная композиция и аргументативные стратегемы. Речь Ф.Н. Плевако также не только не лишена риторических средств образности и фигуральных выражений, но и насыщена ими.

С первых слов защитной речи Ф.Н. Плевако использует метафору. Он сравнивает весь судебный процесс с предстоящим ему *извилистым путем*, который он вместе со слушателями должен пройти, таким образом привлекая внимание и предлагая их следить за каждым своим словом: *...самый удобный путь, это — идти за прокурорской речью. Если она была извилиста, извилист будет и мой путь: преследователь поневоле принимает то направление, которое принял преследуемый.* Также он сравнивает себя с преследователем, который должен ни на шаг не отступать с того пути, который проложил преследуемый, то есть прокурор. Подобное сравнение создает в глазах слушателя эффект динамики судебного процесса, и вместе с тем его трудности, изощренности, изобретательности и зрелищности. Таким образом, судебное заседание наделяется новым смыслом: *Ответная речь есть преследование, есть борьба.* Выбранная метафорическая модель позволяет достроить образ адвоката как опытной «ищейки», идущей по следу, проложенному государственным обвинителем, которой пытается от него скрыться. Бегство же обвинителя воспринимается как незащищенность, беспомощность перед цепким умом и «тонким обонянием» Ф.Н. Плевако,

ведь уверенный в своей позиции убежать не станет. Таким образом, с самого начала своей речи Ф.Н. Плевако моделирует в сознании присутствующих яркие образы: прокурор-скрывающийся беглец, адвокат-сыщик, от которого не убежать. Стоит отметить, что эта метафора станет сквозной в речи адвоката, к ней он вернется в заключительной части своей речи: *не дать зарости другому пути, не дать потеряться следам*. Также Ф.Н. Плевако поэтизирует рассудительность как свойство человеческого ума, который *склонен к погоне*.

Однако он не старается выставить прокурора жалким, ведь по всем канонам спора антагонист должен быть достойным протагониста, иначе в чем ценность его поимки. Один из аргументов государственного обвинителя он сравнивает с *грозой, хоть и страшной, но пролетевшей мимо и не причинившей никому вреда*.

Следующим тропом, на который мы обратили внимание, является аллюзия. Адвокат, упоминая номинацию *Егорьевск* (именно в этом городке произошли все рассматриваемые события), отсылает к библейскому топониму Назарету – месту в Галилее, в котором провел свои детские годы Иисус Христос. Такая аллюзия выглядит уместно и органично, подчеркивая религиозную набожность старообрядцев, проживающих в Егорьевске. Используя библейскую аллюзию, Ф.Н. Плевако вправе полагаться на культурный фонд присутствующих в зале. Более того, Ф.Н. Плевако интерпретирует аргументы прокурора таким образом, что родной город слушателей предстает как покрытый некой *нравственной тлей*. Такая метафора играет на чувствах присяжных заседателей. Теперь для них прокурор – это клеветник, который позволяет себе столь неуважительно высказываться об их Егорьевске. Все изложенные ранее аргументы государственного обвинителя для них ложатся на созданную адвокатом эмоциональную почву и на подсознании вызывают отторжение.

Адвокат характеризует действия судебных следователей как охоту на человека: *Охота за человеком судебными следователями распространяется*

*все сильнее и сильнее.* Воссоздается образ следователя как зверя, хищника, для которого нет понятия человека и человеческой судьбы, есть только жертва. Таким образом, подсудимые могут быть вовсе невиновными в совершении инкриминируемого им деяния, просто им не повезло, и они оказались в руках следователей. Исходя из этого выводится мысль о том, что позиция и аргументация прокурора основаны на незаконно проведенных следственных действиях, что говорит об отсутствии в действиях государственного обвинителя намерения найти по-настоящему виновного. Но в то же время Ф.Н. Плевако отказывается номинировать абсолютно всех представителей обвинения хищниками. Используя метафору *пионер прокурорского надзора*, он также выделяет из общего списка еще одну разновидность дознавателей – тех, кто по своей наивности и неопытности неспособен видеть иную сторону дела. Здесь актуализируется один из смыслов существительного *пионер*, т.е. первопроходчик, исследователь

Говоря о задачах обвинителя, Ф.Н. Плевако обращается к **фразеологизму «бросить свет»**, то есть «сделать ясным, понятным» [Федоров 2008]. Затем данный фразеологизм перерастает в метафору. Плевако сравнивает этот свет с лучами, исходящими от чего-нибудь светящегося. Смотря на это светящееся, то есть предмет спора, следователь зажмуривается, отказываясь взглянуть на это непредвзято.

Начинает основную часть своего выступления Ф.Н. Плевако с переносного словоупотребления *у меня на руках трое подсудимых*. В данном случае Ф.Н. Плевако представляет своих подзащитных беспомощными, оказавшимися во власти обстоятельств лицами, последняя надежда которых – он сам и присяжные заседатели с судьей. Данное устойчивое выражение «быть на руках у кого-л.» по сути становится способом воздействия на присяжных: Ф.Н. Плевако просит обратить внимание на незащищенность, ничтожность подзащитных перед лицом судебной машины. Он, обращаясь к такому образу, преследует цель вызвать эмоциональную реакцию у

слушателей, испытать сочувствие к подсудимым, осознать, что дальнейшая судьба тех, кто сидит сейчас за решеткой, и в «их руках» тоже.

Далее Ф.Н. Плевако использует метафору *цепи закона*. Именно цепи закона сдерживают людей от совершения ими преступлений. Тезисы прокурора интерпретируются таким образом, что преступлений не совершается лишь потому, что *руки их и каждый палец закованы цепями закона, и цепи эти, в лице урядников и полицейских, охраняют Русскую Империю моралью своей во веки веков*. По его мнению, в обществе существуют и иные социальные ограничители, способные регламентировать поведение людей, предотвратить совершение убийства, а возложение этих функций лишь на закон подрывает веру в человеческую природу. Этот прием также «играет на руку» Ф.Н. Плевако, ведь слушатели в таком случае вряд ли согласятся с прокурором.

Отметим также неоднократное обращение к религиозной тематике. Метафорическим содержанием наполняется соблюдение представителями обвинения новых Судебных Уставов. Плевако говорит, что до тех пор, пока обвинители не покрестятся, чтобы при рассмотрении дела замечать данные как для обвинения, так и для защиты – *до того времени правдивого отношения подсудимого к следователю никогда в России не дождетесь*. Очевидно, что в данном случае закон, по его мнению, выступает в качестве Библии, неукоснительное соблюдение божественных предписаний которой необходимо для торжества справедливости. Данная метафора, учитывая религиозный уклад тогдашней жизни в дореволюционной России вообще и в городе Егорьевске в частности, считывается большинством слушателей, что говорит о соблюдении одного из правил использования образного сравнения – сравнение должно быть понятным.

В очередной раз Ф.Н. Плевако прибегает к средствам выразительности, когда речь заходит о третьем обвиняемом, Иванове. Он описывает обстоятельства, при которых, по мнению прокурора, тот участвовал в убийстве: сравнивает сторожа с обер-кондуктором. Сторож, подобно обер-

кондуктору, обладает исключительным слухом, способным выделить из множества шумов один, особенный, неслышимый для обывателя, например, звук поломки поезда. Подобное сравнение используется в качестве доказательства невиновности Иванова, ведь тот в момент совершения преступления должен был предполагать, что не сможет остаться незамеченным сторожем. Подкрепляет свой тезис Ф.Н. Плевако **риторическим вопросом**: *Каким образом этот человек идет смело к своей лавке, уверенный, что, как он ни будет шуметь, — его не услышат?*

Для придания большей выразительности своей речи защитник также использует множество эпитетов. Он призывает не считать «пустым человеком» подсудимого Лебедева. По мнению Плевако, Лебедева *считали человеком выдающимся, способным занимать ответственные общественные должности.*

К жизни города Егорьевска применяется эпитет *серенькая*. Отмечается, что патриархальная жизнь, которой живут горожане, является присущей многим другим поселениям России.

Само совершенное преступление Ф.Н. Плевако называет *гнуснейшим*. Это превосходная степень от слова *гнусный*, т.е. «внушающий отвращение, омерзительный» [Ожегов, Шведова 2020]. Таким образом, Плевако выражает свое отношение к произошедшему преступлению, показывая свою искреннюю заинтересованность найти истину.

Используя в конце своей речи выражение *отборные свидетельские показания*, Ф.Н. Плевако иронизирует над их качеством и несостоятельностью. Ведь, согласно его позиции, все представленные со стороны обвинения свидетельские показания полностью опровергаются речью защитника.

Другого подсудимого, Иванова, Ф.Н. Плевако характеризует *скромным работником*. Он хочет, чтобы Иванов выглядел в глазах слушателей человеком, в принципе неспособным совершить такое «гнуснейшее деяние». Скромный человек, наоборот, боится причинить кому-либо вред. Более того,

Ф.Н. Плевако, опираясь на слова его бывшего работодателя, говорит о нем следующее: *считался за хорошего человека*. Таким образом, перед присяжными Иванов предстает максимально безобидным человеком. Подкрепляя подобную характеристику железным алиби, Ф.Н. Плевако практически гарантированно исключает Иванова из числа возможных убийц.

В заключительной части речи адвокат говорит: *пришлось предположениями прокурора связывать маленькие улики, как белыми нитками*. Фразеологизм «шито белыми нитками» означает что-то явное, нескрываемое. Применительно к тезисам прокурора данный фразеологизм приобретает значение фальсификации, надуманности представленных государственным обвинителем доказательств.

Представленный выше фразеологизм развивается в речи в еще одну метафору: *белые нити* прокурора представляют собой *не крепко связанный канат, способный поднять любую тяжесть, а всего лишь много последовательно привязанный друг к другу «нитей»*, которые рвутся при малейшем прикосновении к ним.

Можно заключить, что отличительной особенностью речи Ф.Н. Плевако является ее насыщенность образными средствами и риторическими приемами, которые не могли не повлиять на общее впечатление слушателей от выступления, выразившееся в вынесении ими решения в пользу его подзащитных. Активно используются метафоры, эпитеты, сравнения, риторические вопросы, повторы.

Таким образом, во второй главе мы проанализировали композиционно-тактические особенности речи Ф.Н. Плевако, а также средства украшения, использованные юристом для придания своей речи убедительности.

Необходимо отметить, что убеждающая стратегия делится на логические и психологические тактики.

К **логическим** относятся такие тактики, как тактика опровержения доказательств, апелляция к юридическим нормам и фактам, тактика



суммирования, ссылка на свидетелей, цicerоновская тактика под названием «кому выгодно», а также тактика допущения.

К **психологическим** тактикам следует отнести тактику обращения к участникам судебного процесса, тактику самооправдания, тактику проявления заботы, статусно-ролевую тактику, прием повторения, тактику оценки, апелляцию к авторитету, тактику декларирования своей позиции, тактику самопрезентации, тактику экспликации ментальных действий, тактику апелляции к общественному мнению, тактику положительной оценки обвиняемого, тактику драматургизации, тактику экспликации мотивов подсудимого, тактику сведения к абсурду, обвинительную тактику, тактику выражения значимости личности как человека, оправдательную тактику, тактику допущения, тактику экспликации мотивации прокурора, апелляцию к традициям и здравому смыслу, тактику введения чужого голоса. Таким образом, нельзя не заметить предпочтение Плевако психологических тактик логическим. Такое соотношение показывает, что защитник пытался воздействовать в основном на психологию адресата.

## ГЛАВА 3. ЗАЩИТНАЯ РЕЧЬ В КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ: ОПЫТ АНАЛИЗА РЕЧИ Г.М. РЕЗНИКА

### 3.1. Композиционно-тактические особенности речи адвоката

#### Г.М. Резника

16 сентября 2011 года в эфире телеканала НТВ произошла драка между известным предпринимателем Сергеем Юрьевичем Полонским и общественным деятелем Александром Евгеньевичем Лебедевым, в ходе которой Лебедев нанес Полонскому несколько ударов по лицу. Вследствие этого в отношении Лебедева было возбуждено уголовное дело о хулиганстве, из-за чего он предстал перед судом. Его адвокатом стал известный российский юрист Генри Маркович Резник [Резник 2014].

Г.М. Резник начинает свою речь с **этикетной тактики обращения к судье**: *Ваша честь!* Таким образом он номинирует адресата своего последующего выступления. Поскольку данное дело рассматривается без участия присяжных заседателей, единственным адресатом речи Резника является судья. Это стандартная номинация, принятая в юридической среде. Лексема *честь* многозначная, одно из ее значений, по данным толкового словаря, *‘честность, порядочность, добросовестность, достоинство, вообще все моральные качества и принципы, достойные уважения* [Матвеева 2003]. Таким образом, номинация указывает на честь мундира судьи, который должен беспристрастно отстаивать юридическую истину.

Начинает вступление Г.М. Резник с рассуждения, звучащего в резкой тональности, отмечая слабость обвинительной позиции: *Признаюсь, просто не припомню другого такого дела, в котором какого элемента состава преступления ни коснешься, какие обстоятельства, входящие в предмет доказывания, ни затронешь, обвинение сразу начинает рассыпаться.* Такое вступление можно отнести к *естественному*. Адвокат вербализует свое отношение к рассматриваемому делу посредством четкого выражения своей

личной позиции. Здесь проявляется **тактика дискредитации**: Г.М. Резник старается акцентировать внимание судьи на несостоятельности обвинения своего подзащитного, принижая авторитет прокурора в его глазах. Указанная тактика соединяется с **тактикой самопрезентации**: подчеркивается опыт адвоката, большое количество выигранных дел. По его мнению, отказ от квалификации деяния подсудимого Лебедева как хулиганства мотивируется тем, что *политическая ненависть была взята с потолка*.

После этого Г.М. Резник переходит к основной части своего выступления, которая посвящается анализу произошедшего конфликта, а также качеству проведенной прокурорско-следственной работы. Здесь он использует **тактику экспликации ментальных действий** посредством логических умозаключений: *Но немножко поразмышляв, я пришел к выводу...* Действия прокурора он считает неправоправными: *отсюда и отказ прокурора от обвинения в хулиганстве как излишне вмененного*. Г.М. Резник наглядно вскрывает мотивацию прокурора, обеспечившую принятие подобных решений.

Тактическая линия опровержения мотива политической ненависти Лебедева в отношении Полянского становится одной из важных: *на отсутствии мотива политической ненависти я собирался подробно остановиться. Подробно не буду... но немножко останавлиюсь... как странно приплести к данному эпизоду политику*. По мнению Резника, учитывая, что на передаче, где произошло событие преступления, до драки между Лебедевым и Полонским не было никакого спора, обращаться к политическим мотивам драки неуместно. **Тактика дискредитации оппонента** проявляется в следующих словах: *и вот прокуратура, проштамповав обвинительное заключение с придуманной политической ненавистью, в судебном разбирательстве все-таки посчитала невозможным прилюдно тиражировать откровенную ложь*. По его мнению, обвинительные заключения составляются по шаблону.

Таким образом, Г.М. Резник сразу обозначает направление собственных мыслей, и подготавливая судью. При этом стоит обратить внимание, что прокуратура от обвинения подзащитного Г.М. Резника в хулиганстве отказалась, однако Резник хочет поднять вопрос квалификации деяний Лебедева снова. Косвенная **тактика самопрезентации** строится на умении разбивать основные обвинения, предъявленные прокурором, не стоящие большого труда. Защитнику нужно больше азарта, больше сложностей, разрешение которых позволит продемонстрировать себя профессионалом.

Г.М. Резник использует также **тактику отрицательной оценки действий оппонента**: *...приглашенного им в качестве специалиста некоего Комкова. Больше фамилии этого мистификатора из соображений профессиональной гигиены я упоминать не стану.* Г.М. Резник оговаривает, что называет фамилию эксперта лишь один раз и то с целью, чтобы опровергнуть сказанное им, подвергает сомнению квалификацию эксперта: *она нулевая.* Использование указательного местоимения «сей» в значении «этот» и номинация «субъект» формируют иронически-пренебрежительную тональность, подчеркивают недостаточную компетенцию «специалиста» Комкова (и косвенно – прокуратуры), на чьих показаниях строилась позиция обвинения.

Затем Г.М. Резником используется **тактика дискредитации потерпевшего**: Полонский путается в своих показаниях, сначала называя свои разногласия с подсудимым Лебедевым *то политическими, то идеологическими.*

**Статусно-ролевая тактика** в рамках презентационной стратегии проявляется в следующей реплике: *я прекрасно понимаю сложность положения адвокатов в ряде процессов в ролях как защитников, так и представителей. Деятельность наша односторонняя.* Г.М. Резник рассуждает о профессии адвоката, которая скована рамками, заставляющими защитника делать однозначный этический выбор. Зачастую ему приходится

отстаивать абсолютно несостоятельную позицию, при этом говоря только правду.

Далее Г.М. Резник прибегает к **тактике опровержения** доводов противоположной стороны: *этого просто не было*. Он снова апеллирует к тому, что основания для политического спора между потерпевшим и обвиняемым не было, соответственно, действия Лебедева не могут быть квалифицированы по статье Уголовного кодекса Российской Федерации «Хулиганство», ведь для этого отсутствует существенное условие.

**Тактика введения чужого голоса** также способна оказать большое влияние на адресата. Реализуется она в следующей реплике: *Минуточку! Это что ж такое-то? Первое место, откуда появилось? Сами себе, что ли дали?* – приводит Резник слова Лебедева. Данное высказывание призвано продемонстрировать отрицательные качества потерпевшего, дискредитировать его деятельность и моральный облик. По мнению Г.М. Резника, Полонский предстает в данном конфликте тщеславным человеком, пытающимся свое меценатство выставить напоказ: Полонскому на самом деле важно не оказание помощи, а попадание на верхние строчки рейтингов.

Затем Резник снова обращается к **тактике дискредитации** обвинения: *И вот прокуратура, проштамповав обвинительное заключение...* Глагол *проштамповать* (2. ‘Формально утвердить принятое ранее решение’) указывает на формальный подход в столь ответственном деле [Сковородникова 2009]. Расчет идет на то, что суд и так поддержит позицию прокурора.

В качестве убеждения адвокатом используется **тактика ссылки на авторитет**: ученого-криминалиста Анатолия Валентиновича Наумова, который в своих трудах разбирал нормы уголовного права в отношении хулиганства; Постановления Пленума Верховного суда 2007 г., согласно которому хулиганство предусматривает только прямой умысел, что опровергает позицию прокурора и подтверждает слова Резника о том, что Лебедев не имел прямого умысла при нанесении побоев Полонскому.

На основании этих аргументов, адвокат приходит к следующему выводу: *Согласие суда с такой позицией* (а именно позицией прокурора) *будет означать отбрасывание судебной практики на два десятилетия назад.* Этот тактический ход должен «подвести» судью к единственно верному решению: согласиться с позицией адвоката, принятие же доводов обвинения будет указывать на застой и регресс судебной культуры.

**Тактика сведения к абсурду** действий прокурора выводится из следующих слов адвоката: *Государственный обвинитель разьяснять, в чем состоял хулиганский мотив при двухсекундных действиях Лебедева, не стал. Не стал потому, что разьяснить это невозможно.* Посыл речи Резника заключается в том, что прокурор подошел к данному делу безответственно, подробно и обстоятельно разьяснить свою позицию он не может. Резник наталкивает судью на мысль, что прокуратора абсолютно неподготовлена к делу, ее позиция несостоятельна, аргументация слаба, следовательно, судье остается принять только доводы защиты.

Далее Г.М. Резник переходит к столкновению позиций судебных ораторов по обвинению Лебедева в нанесении Полонскому побоев: обвинение настаивает на том, что ударов было два, представитель Полонского – что их было больше. Таким образом, используется **тактика поиска несоответствия** между различными свидетельствами. Использование данной тактики оказывает влияние на восприятие судье всего дела, ведь это наводит его на мысль, что кто-то из них ошибается.

В основной части защитной речи эксплицируется также **тактика апелляции к юридическим нормам**: цитируется комментарий к Уголовному кодексу, приводятся дефиниции термина «побои». Также Г.М. Резник в качестве довода использует **тактику обращения к судебному прецеденту**, который сложился в юридической практике за последние 15 лет.

Затем Резник переходит к использованию **тактики прямого обвинения прокурора** в фальсификации обвинительного заключения:

*Начинает совершать подлоги, исказить содержание тех доказательств, которые имеются в деле.*

**Тактика декларирования своей позиции** использована в следующей реплике: *С первым вопросом все ясно. Нет объективной стороны преступления.* Г.М. Резник не ставит под сомнение верность приводимых им тезисов, для него это факт. Подобная уверенность в своей позиции, безусловно, подчеркивает статусно-ролевую позицию опытного, уверенного в успехе дела защитника.

В качестве аргументирующей тактики используется заключение специалистов в области единоборств. Ссылка на **мнения специалистов** повышает действенность убеждающей стратегии.

Затем Г.М. Резник переходит к подробному анализу драки, им изучается каждое движение ее участников, их положение в пространстве. Используется *ретроспективный ход изложения* с целью детализации предпосылок драки, а также восстановления картины последовательности нанесения ударов ее участниками.

Адвокат снова обращается к **тактике опровержения** показаний потерпевшей стороны. Исследуя картину конфликта, он отмечает, что потерпевший Полонский обратился в больницу лишь на пятые сутки после драки: *само по себе обращение на третьи - пятые сутки к судебному медику уже ставит под сомнение, откуда появились эти повреждения.* Таким образом, Резник указывает на ложь потерпевшего.

В основе логического довода лежит **тактика экспликации внутренних побуждений подсудимого**: Лебедев не имел хулиганских побуждений при нанесении ударов Полонскому, ведь *хулиганские побуждения и ненависть – мотивы конкурирующие.*

Убеждающая стратегия, построенная на логических основаниях, позволяет констатировать следующее положение дел: *сейчас у нас получается достаточно интересная ситуация.* Здесь подводится

промежуточный итог проанализированного ранее, обозначается ложь потерпевшего: *представитель потерпевшего явно лукавит.*

Используя **тактику логического допущения**, Резник подводит к мысли об абсурдности возможной ситуации и опровергает правоту Полонского. **Апелляция к здравому смыслу** указывает на абсурдность не только Полонского, но и стороны обвинения. Ведь, по словам Резника, настоящей жертвой нападения является не Полонский, а его подзащитный Лебедев: *надо устанавливать, имел ли основание человек считать, что на него действительно осуществляется нападение? Я полагаю, Ваша честь, что такие основания у Лебедева были.*

После этого Резник подходит к *заключительной части* своей речи. Он не просто подводит итоги своего выступления – концовка речи является еще одним способом воздействия на адресата: *есть дурная традиция. Если в возбужденном деле появляется подозреваемый, все усилия направляются на то, чтобы дело довести до суда.* Подчеркивается, что государственные органы не стремятся разобраться в расследуемых ими делах, а стремятся лишь найти виновного вне зависимости от того, действительно ли этот человек виноват. *Суд нашей прокурорско-следственной властью не уважаем* – подчеркивает Резник. Таким образом, он пытается донести до судьи мысль, что сторона обвинения подошла к делу спустя рукава не только из-за нежелания работать, но из-за явного презрения к суду, ведь нужный приговор будет вынесен вне зависимости от приложенных ей усилий. Резник пытается пробудить в судье чувство собственного достоинства: *необязательно идти на поводу у следствия, судебная власть в нашей стране независима и способна принимать решения исходя из качества представленных доказательств и доказанности вины подсудимого в целом: всё суды скушают, всё переварят таким образом, что на выходе будет нечто обвинительное.*

В заключении своей речи Резник обращается к суду, опираясь на **тактику комплиментарности**: *я хочу верить в то, что Вы заставите*



*уважать суд.* Резник возлагает на судью, который рассматривает данное дело, надежду на то, что именно ему удастся выбраться из «молоха» судебной машины и вынести действительно справедливый, а не заказной приговор.

По итогам судебного заседания Лебедев был приговорен к 150 часам общественно полезных работ.

Таким образом, изучение композиционно-тактических особенностей речи Генри Марковича Резника показало, что им использовалась стандартная схема речи, имеющей вступление, основную часть и заключение. Резник часто обращался к ретроспективному виду изложения, чтобы акцентировать внимание на событиях прошлого и подробно изучить все элементы конфликта. Немаловажной частью выступления Резника стала акцентуация внимания адресата на непрофессионализме действий обвинения. В своей речи в рамках доказательной стратегии он часто прибегал к тактикам логического обоснования абсурдности действий прокурора, его дискредитации, и опровержения. Использовались и психологические аргументы

Эффективность выбранного адвокатом способа композиционно-тактического построения речи позволила переqualificировать действия Лебедева, избежать реального срока лишения свободы.

### **3.2. Тропеические средства образности в защитной речи Г.М. Резника**

Почти в самом начале своей речи Резник **сравнивает** позицию прокурора с чем-то некрепким: *обвинение сразу начинает рассыпаться*. Переносное словоупотребление позволяет показать, что обвинение не имеет под собой устойчивой позиции, четкого тезиса, на который можно опереться, строится на эклектическом наборе заявлений, в котором не прослеживается какой-либо правовой организованности.

Г.М. Резником активно используется прием **иронии** над прокурором и его тактическими решениями: *это можно считать пусть маленьким, но всё же правовым «шедевром»*. Существительное «шедевр» здесь используется в смысле, обратном своему первоначальному значению: это не ‘уникальная, исключительно проделанная работа, не имеющая аналогов’, а наоборот – небрежное выполнение своих законных обязанностей.

Фразеологизм *взят с потолка* по отношению к политической ненависти, ранее вменяемой Лебедеву, употребляется Резником в значении выдумки, необоснованности обвинений прокурора.

Также Резник в своей речи обращается к **афоризму**: *анalogии в уголовном праве нет, но есть статья о хулиганстве*, отмечая, что применение статьи о хулиганстве недостаточно регламентировано правом и ее можно применить к большому количеству правоотношений. Также данный афоризм Резник дополняет метафорой: *хулиганство на долгие годы превратилось в мешок, сточную канаву, куда сваливались любые случаи дурного поведения*. Таким образом рисуется неприглядный образ сточной канавы, не совмещающийся с идеей строгих, регламентированных юридическими документами норм.

Отдельное внимание стоит уделить использованию Резником книжной устаревшей лексики. Например, такие слова и словосочетаний, как *сей, таковой, буйство, сырый, воистину* и под. указывают на отход от юридического канцелярита, становятся презентацией имиджа адвоката как носителя книжной литературной культуры.

Также нельзя не отметить использование Резником в своей речи эпитетов. Например, *колоссальный путь*. Эпитетом «колоссальный» Резник подчеркивает, что эволюция, которую прошла правовая наука, длительна и значительна, а неправосудное решение может свидетельствовать о судебном регрессе.

**Метафорическое** осмысление следственных действий приводит к их осмеянию: *следствие родило здесь ещё один «шедевр»*. Он сравнивает

составление обвинительного заключения с родами, добавляя дополнительный контекст: то, о чем говорит обвинение, чужеродно и не исходит из реальных обстоятельств дела. Многие следствием «рождено» без предпосылок для этого. Существительное «шедевр», используемое в переносном значении, формирует иронический контекст.

Переносное употребление: (ненависть) *гложет человека* подчеркивает, что ненависть гораздо более сильное чувство, чем простая обида. Резник считает, она не только *гложет*, но и *душит*. Таким образом, адвокатом отмечается, что ненависти сопротивляться невозможно, она берет полную власть над сознанием человека, который оказывается перед ней беспомощным.

*Все суды скушают* – еще один пример употребления слова в переносном значении. По мнению Резника, для «пищеварительной» системы судов абсолютно не важно качество представленных доказательств, их основная задача – поддержать требования обвинения и отправить подсудимого в колонию.

Обратим внимание на использование такого тропа, как **антифразис**: *вот наши пинкертонь...* Алан Пинкертон – известный американский сыщик, имя которого стало нарицательным для обозначения представителей следственных органов. Механизм тропа основан несоответствии следователей прообразу. Резник явно иронизирует над некомпетентностью следственных органов, номинируя их именем, которого они недостойны.

Анализ риторических приемов создания образности показывает, что адвокат активно пользуется тропами с целью дискредитации судебных оппонентов, создания иронической тональности. Стилистические особенности выступления свидетельствуют об адвокате как носителе книжной, литературной культуры.

Таким образом, в третьей главе работы определены речевые особенности выступления Генри Марковича Резника на суде над журналистом Лебедевым. Подробный анализ композиционных особенностей

речи позволил выявить закономерности построения Резником тезисов, разбор используемых речевых тактик дал возможность увидеть, какие приемы воздействия на судью им были применены, а изучение средств украшения речи ответило на вопрос: какие средства выразительности способствовали приданию выступлению яркости?

Нельзя не отметить сходства и различия между проанализированными речами двух юристов: Ф.Н. Плевако и Г.М. Резника.

Сходства их речей заключается в следовании строгой композиции: вступление, основная часть и заключение. При этом ими зачастую использовался один и тот же вид изложения: ретроспективный. Вступление Плевако и Резника также отмечалось единством подхода: оба юриста использовали естественный вид вступления.

Речь ни одного из защитников не обошлась без применения множества тактик и стратегий. Из используемых стратегий стоит отметить стратегию самопрезентации: каждый из них старался преподнести себя в наиболее выгодном свете, каждый старался выглядеть в глазах адресата профессионалом своего дела. Также достаточно часто обоими применялась тактика дискредитации обвинения: и Плевако, и Резник пытались выставить государственного обвинителя в наиболее неприглядном свете: поступали частые апелляции к профессионализму прокурора, несоблюдению им элементарных правил, установленных законом. Декларирование своей позиции и экспликация ментальных действия помогала обоим юристам в выражении своих мыслей в доступной для адресата форме. Поскольку Резник и Плевако представляли в образе профессиональных юристов, нельзя было обойтись без ссылки на нормы права, которыми подтверждалась их защитная позиция.

Как Г.М. Резник, так и Ф.Н. Плевако не обошлись без приукрашения своих речей. Использование в речи тропов и риторических приемов сделало их речь насыщенной и иллюстративной. Наиболее часто защитники использовали метафору, сравнение, иронию. Стоит отметить, что в речи

Резника прослеживалось множество устаревших слов и выражений, что можно интерпретировать как отголосок к речевой культуре юристов дореволюционного времени и, возможно, к самому Плевако.

Однако, несмотря на схожесть речей Г.М. Резника и Ф.Н. Плевако, в них также можно выделить и различия. Нельзя не отметить небольшую разницу в композиционной организации речей. Речь Плевако была четко структурирована: в ней отчетливо прослеживался каждый композиционный элемент, в то время как Резник плавно переходил от вступления к основной части и затем к заключению. Также необходимо обратить внимание на различие в подходах юристов к заключительной части речи. Если Плевако просто подводит итог, заканчивал свою мысль, Резник же использовал заключение как еще одну возможность для воздействия на адресата.

Еще одним различием в речах Плевако и Резника является насыщенность речи средствами выразительности. Нельзя не заметить, что выступление Плевако содержало в себе гораздо большее количество образности, иллюстративности, яркости. В то же время, Резник хоть и прибегал к данным приемам, но все же в меньшей степени.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Нельзя не отметить сходства и различия между коммуникативным поведением Ф.Н. Плевако и Г.М. Резника. Оба они придерживаются стандартов, выработанных судебной риторикой: строгой композиции речи, логической композиционной модели (индуктивной, ретроспективной), использования выразительных, специализированных языковых средств и речевых приемов.

Доказательная стратегия (признать подсудимых невиновными) опирается на тактики, объективирующие логическую аргументацию. Используются логические цепочки, построенные на причинно-следственной, условно-временной связи, приемы логического допущения, сведения к абсурду. Тактика обращения к нормативным документам, подведение аргументов к правовой базе демонстрируют профессиональную компетенцию и опору на судебные традиции. Убеждающая стратегия опирается на психологические аргументы: мнения очевидцев и свидетелей, авторитетных лиц, собственную веру в невиновность подзащитных.

О профессионализме и высокой юридической компетентности сигнализирует частотность Я-позиции. Стратегия самопрезентации структурируется тактиками указания на статусно-ролевую позицию, куртуазное речевое поведение.

Высокая речевая культура проявляется к обращению к риторическим средствам выразительности. Наиболее часто защитники используют метафору, сравнение, иронию. В речи нашего современника Г.М. Резника были зафиксированы устаревшие слова и выражения, что можно интерпретировать как оммаж к речевой культуре юристов дореволюционного времени и, возможно, к самому Ф.Н. Плевако, имя которого золотыми буквами вписано в русскую судебную риторiku. В русле общих тенденций развития языка, в частности «вымывания» высокой лексики (см. Вепрева 2004), речь Г.М. Резника более сдержанная, менее велеречивая. Ораторский

пафос характеризуется большей скупостью в использовании стилистически маркированной (высокой, возвышенной) лексики, книжного синтаксиса.

Отличия проявляются и в большей структурированности речи Ф.Н. Плевако: в ней отчетливо прослеживается каждый композиционный элемент, переходы от одной части к другой.

С учетом того, что рассматриваемые адвокатами дела были выиграны, подчеркнем, что знание основных законов и принципов риторического построения и украшения речи способствует эффективности коммуникативного поведения судебного деятеля, обеспечивает эффект воздействия на других участников судебного процесса.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аннушкин В. И. Риторика : вводный курс : учебное пособие. — Москва : Флинта: Наука, 2008. — 296 с.
2. Аннушкин В. И. Риторика и культура речи в науке и речевой практике // Риторика в современном обществе и образовании: Сборник материалов III–V Международных конференций по риторике. — Москва : Флинта: Наука, 2003. — с. 32–42.
3. Аннушкин В. И. Коммуникативные качества речи в русской филологической традиции. — Москва : Флинта: Наука, 2014. — 88 с.
4. Айснер С. Ю. Культура публичной речи [интернет-портал] — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kultura-publichnoy-rechi> (дата обращения 25.05.2022).
5. Баишева З. В. Композиция ораторской речи [интернет-портал] — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompozitsiya-oratorskoj-rechi> (дата обращения 25.05.2022).
6. Волков А. А. Риторика как персоналистическая теория слова // Риторика в современном обществе и образовании: Сборник материалов III–V Международных конференций по риторике. — Москва : Флинта: Наука, 2003. — с. 19–32.
7. Волков А. А. Современная риторика и ее состояние // Риторика и речевая коммуникация: теория — практика — преподавание. Материалы м/н конф. (15–17 января 1998 г.) — Москва : Добросвет, 1998. — с. 8–11.
8. Володина С. И. К вопросу о юридической риторике и стилях судебной речи адвоката // Российская юстиция, — Москва : Редакция журнала «Судья», 2006. — N 4. — с. 61–63.
9. Виноградов В. В. О теории художественной речи : учебное пособие для студентов филологических и педагогических институтов. — Москва : Высшая школа, 1971. — 240 с.



10. Выступление в Останкинском суде Генри Марковича Резника. Прения перед вынесением приговора [интернет-портал] — URL: <https://alex-lebedev.livejournal.com/533968.html> (дата обращения 02.06.2022).
11. Гаррис Р. Школа адвокатуры. — Саратов : СГУ, 2001. — 352 с.
12. Гаспаров М. Л. Ораторы Греции : Сб. : Пер. с древнегреч. — Москва : Гослитиздат, 1985. — 495 с.
13. Головистикова А. Н. Толковый словарь юридических терминов. — Москва : Эксмо, 2007. — 443 с.
14. Данилина В. В. Политическая риторика как научное направление // Вестник Московского университета. Сер. 21, Управление (государство и общество). — Москва : Вестн. Моск. ун-та, 2005. — N 2. — с. 88–106.
15. Девяткина Е. В. Риторический пафос в обвинительных речах А. Ф. Кони / Е. Девяткина // Журналистика и культура русской речи. — Москва : Изд-во Моск. ун-та, 2005. — N 2. — с. 14–21.
16. Дискурс. Текст: сб. науч. ст. / редкол. Т. В. Поплавская (отв. ред.). — Минск : МГЛУ, 2005. — 140 с.
17. Дулов А. В. Судебная психология: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. — Минск : Вышэйш. шк., 1975. — 464 с.
18. Задворная Е. Г. Софронова И. Н. Тактики самооправдания в мужской и женской речи / Е. Г. Задворная, И. Н. Сафронова // Коммуникация. Дискурс. Текст: сб. науч. ст. / редкол. Т. В. Поплавская (отв. ред.). — Минск : МГЛУ, 2005. — с. 31–36.
19. Ивакина Н. Н. Основы судебного красноречия : (риторика для юристов) : учебное пособие. — Москва : Норма : Инфра–М, 2011. — 592 с.
20. Избранные труды и речи / А. Ф. Кони, Г. М. Резник. — Москва : Юрайт, 2015. — 589 с.
21. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи : Автореф. дис. ... д-ра филол. наук. — Екатеринбург : Б. и., 1999. — 385 с.
22. Киракосян М. Б. Лингвистические аспекты композиции судебной речи [интернет-портал] — URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/lingvisticheskie-aspekty-kompozitsii-sudebnoy-rechi> (дата обращения 25.05.2022).

23. Кисенишский И. М. Судебные речи по уголовным делам: процессы, защита, законность. — Москва : Подмоскowie, 1991. — 320 с.

24. Ключев Е. В. Речевая коммуникация : учебное пособие для университетов и институтов. — Москва : РИПОЛ КЛАССИК, 2002. — 315 с.

25. Кони А. Ф., Резник Г. М. Избранные труды и речи в 2 ч. Часть 1: Обвинительные речи Ч.1. — Москва : Юрайт, 2022. — 363 с.

26. Кохтев Н. Н. Основы ораторской речи. — Москва : Издательство Московского университета, 1992. — 240 с.

27. Кузнецова Т. И. Ораторское искусство в Древнем Риме. — Москва : Наука, 1976. — 288 с.

28. Мальцева В. А. Речевые тактики судебного спора / В. А. Мальцева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. — Санкт-Петербург : Издательство РГПУ им. А. И. Герцена, 2012. — N 149. — с. 95–103.

29. Матвеева Т. В. Учебный словарь : русский язык, культура речи, стилистика, риторика : (более 900 понятий и терминов). — Москва : Флинта: Наука, 2003. — 431 с.

30. Мельник В. В. Искусство доказывания в состязательном уголовном процессе. — Москва : Дело, 2000. — 496 с.

31. Михалкин Н. В. Риторика для юристов : учебное пособие для бакалавров. — Москва : Юрайт, 2012. — 322 с.

32. Михальская А. К. Русский Сократ: Лекции по сравнительно-исторической риторике. — Москва : Academia, 1996. — 192 с.

33. Никитина Т. Г. Большой словарь русских поговорок. — Москва : Олма Медиа Групп, 2008. — 784 с.

34. Никитина К. Г. Принцип судебной речи и тактика выступления в суде // Арбитражная практика. — Обнинск : Ин-т муниципального управления, 2010. — N 2. — с. 92–96.

35. Новикова М. Л., Балкина Н. В. Стилистика и риторика. Основы судебного красноречия. [интернет-портал] — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/stilistika-i-ritorika-osnovy-sudebnogo-krasnorechiya> (дата обращения 28.05.2022).
36. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка : 72500 слов и 7500 фразеологических выражений /С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. — Москва : Азъ, 1992. — 960 с.
37. Петров О. В. Основы судебного красноречия : учебное пособие. — Москва : Проспект, 2014. — 208 с.
38. Петров О. В. Риторика : учебное пособие для студентов юридических вузов / О. В. Петров. — Москва : Проспект, 2001. — 423 с.
39. Петров О. В. Логика и риторика при подготовке юриста // Вестник Российского философского общества. — Москва : Рос. филос. о-во, 2010. — N 3 (55). — с. 80–83.
40. Плевако Ф. Н. Избранные речи. — Тула : Автограф, 2000. — 365 с.
41. Плевако Ф. Н. И печенег терзали Россию, и половцы. Лучшие речи великого адвоката. — Москва : АСТ, 2016. — 224 с.
42. Порубов Н. И. Риторика : учебное пособие для вузов. — Минск : Вышэйшая школа, 2001. — 384 с.
43. Прокуратура Республики Коми [интернет-портал] — URL: [https://epp.genproc.gov.ru/web/proc\\_11/activity/legal-education/explain?item=67054961](https://epp.genproc.gov.ru/web/proc_11/activity/legal-education/explain?item=67054961) (дата обращения 16.04.2022).
44. Риторика и стиль : сборник статей. — Москва : Издательство Московского университета, 1984. — 202 с.
45. Рождественский Ю. В. О термине «риторика»// Риторика, N 1. — Москва : Лабиринт, 1995. — с. 7–12.
46. Рождественский Ю. В. Теория риторики. Москва : Добросвет, 1997. — 600 с.

47. Сараева Н. А. Метафора в речи адвоката, 2008 [интернет-портал] — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metafora-v-rechi-advokata> (дата обращения 26.05.2022).

48. Сковородников А. П. Энциклопедический словарь-справочник. Выразительные средства русского языка и речевые ошибки и недочеты. — Москва : Флинта, 2009. — 480 с.

49. Сухомлинова М. А. Особенности композиционно-смысловой организации академических текстов (на материале английского языка) [интернет-портал] — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-kompozitsionno-smyslovooy-organizatsii-akademicheskikh-tekstov-na-materiale-angliyskogo-yazyuka> (дата обращения 25.05.2022).

50. Тахо-Годи А. А. Античные риторика / собрание текстов, ст., коммент. и общ. ред. А. А. Тахо-Годи ; (вступ. ст. А. Ф. Лосева). — Москва : Издательство МГУ, 1978. — 350 с.

51. Троицкий И. М. Античные теории языка и стиля : сб. / под ред. О. М. Фрейденберг. — Москва, Ленинград : ОГИЗ, Соцэкгиз, 1936. — 344 с.

52. Тютюнова О. Н. Лингвопрагматическая характеристика судебных прений [интернет-портал] — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/lingvopragmaticeskaya-harakteristika-sudebnyh-preniy> (дата обращения 19.04.2022).

53. Федоров А. И. Фразеологический словарь русского литературного языка : около 13000 фразеологических единиц. — Москва : АСТ : Астрель, 2008. — 878 с.

54. Хазагерев Г. Г. Риторика. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2006. — 386 с.

55. Хрестоматия (Пособие для школ молодого лектора). — Москва : Знание, 1986. — 256 с.

56. Шалина И. В. Культурные истоки русского общения: речевой идеал // Русское повседневное общение: прагматика, культурология : монография / И. Н. Борисова, С. Ю. Данилов, Т. В. Матвеева, Н. Н. Розанова, И. В.

Шалина ; под науч. ред. проф. И. Н. Борисовой. Екатеринбург :  
Гуманитарный ун-т, 2018. — с. 119–155.