

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АСТРАХАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
В.Н. ТАТИЩЕВА»

На правах рукописи

РЮМКОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА

**ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ МАНИПУЛЯТИВНОГО
ВОЗДЕЙСТВИЯ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ:
ЛИНГВОПРАГМАТИЧЕСКИЙ И ЛИНГВОКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТЫ**

Специальность 5.9.8. Теоретическая, прикладная
и сравнительно-сопоставительная лингвистика

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата филологических наук

Научный руководитель:
доктор филологических наук,
профессор Файзиева Г.В.

Астрахань 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
Глава 1. СУДЕБНЫЙ ДИСКУРС КАК КОММУНИКАТИВНОЕ ЯВЛЕНИЕ С МАНИПУЛЯТИВНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ.....	17
1.1. Проблема изучения судебного дискурса в современной лингвистике.....	17
1.1.1. Теоретические предпосылки изучения судебного дискурса	17
1.1.2. Подходы к изучению судебного дискурса на современном этапе развития лингвистики.....	22
1.1.3. Дефиниционный анализ понятия судебный дискурс в современной лингвистике	28
1.2. Особенности манипулятивного воздействия в судебном дискурсе: лингвистический и лингвокультурный аспекты	33
1.2.1. Проблематика манипулятивного воздействия в судебном состязательном дискурсе	33
1.2.2. Функционально-структурная специфика манипулятивного воздействия в судебном дискурсе.....	36
1.2.3. Участники судебного дискурса	40
1.2.4. Понятия стратегии и тактики в судебном дискурсе.....	42
1.2.5. Коммуникативная цель и перлокутивный эффект в судебном дискурсе	53
1.3. Лингвистические средства реализации манипулятивного воздействия в судебном дискурсе	55
1.3.1. Лексический аспект актуализации манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе	55
1.3.2. Синтаксический аспект актуализации манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе	59
1.3.3. Риторический аспект актуализации манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе	63
Выводы по главе 1.....	68

Глава 2. РЕАЛИЗАЦИЯ ЛИНГВОПРАГМАТИЧЕСКОГО АСПЕКТА МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ	72
2.1. Речевые механизмы манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе	72
2.1.1. Функционально-коммуникативные типы СМВ в англоязычном судебном дискурсе	72
2.1.2. Коммуникативные стратегии манипулятивного воздействия, реализуемые СМВ в англоязычном судебном дискурсе	83
2.2. Лингвистические средства реализации лингвопрагматического аспекта манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе	115
Выводы по главе 2.....	133
Глава 3. РЕАЛИЗАЦИЯ ЛИНГВОКУЛЬТУРНОГО АСПЕКТА МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ.....	135
3.1. Репрезентация лингвокультурных стереотипов манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе	135
3.2. Репрезентация коммуникативных стратегий речевого поведения свидетелей в англоязычном судебном дискурсе	153
Выводы по главе 3.....	186
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	190
БИБЛИОГРАФИЯ.....	193
Приложение 1.....	218
Приложение 2.....	222
Приложение 3.....	223

ВВЕДЕНИЕ

В лингвистике, как отечественной, так и зарубежной, в последние десятилетия наблюдается значительный рост исследовательского интереса к изучению манипулятивного потенциала речевого воздействия в различных сферах коммуникации. В этом отношении и судебные процессы не стали исключением. В современном обществе судебный дискурс приобрел ключевое значение в правовой системе, детерминируя не только ход делопроизводства, но и формирование общественного мнения о системе правосудия. Судебный процесс, особенно в части допроса свидетелей и потерпевших, являясь сложным коммуникативным актом, часто характеризуется намеренным использованием языка для достижения определённых целей, выходящих за рамки простого установления фактов. Участники судебного разбирательства – профессиональные (судьи, адвокаты, государственные обвинители) и непрофессиональные (свидетели, потерпевшие) – используют различные вербальные стратегии, направленные на убеждение, влияние на восприятие и принятие решений. В условиях, где от точности и объективности формулировок зависит судьба обвиняемого, манипулятивные коммуникативные стратегии и тактики приобретают особую значимость и требуют тщательного анализа. Актуально в этой связи мнение В.В. Мельника, обозначившего, что судебная манипуляция – это особый коммуникативный прием, направляющий мысли и чувства слушателей в нужное русло для достижения цели в деле, изменяя их убеждения о фактах и обстоятельствах [Мельник: 2022, с. 52].

Особый интерес представляет анализ языковых средств манипуляции, используемых адвокатами и прокурорами при допросе свидетелей и потерпевших для достижения своих коммуникативных целей. Данный феномен подтверждается довольно обширным количеством научных работ, появившихся в отмеченный период. Проблематика англоязычного судебного дискурса неоднократно становилась объектом пристального внимания ученых-лингвистов.

Кроме того, на современном этапе развития филологической науки довольно велико понимание роли языка в формировании общественного мнения. Рост числа публичных судебных процессов, транслируемых в прямом эфире и посредством онлайн-трансляций, получивших распространение во время пандемии, делает анализ судебного дискурса еще более актуальным. Понимание лингвистических механизмов манипулятивного воздействия позволяет гражданам критически оценивать информацию, получаемую из источников масс-медиа, и формировать более объективное мнение о судебных разбирательствах. В этом контексте важны работы исследователей, изучающих медиа-дискурс и его влияние на общественное мнение (Е.И. Шейгал, 2000; А.Н. Баранов, 2004; Е.В. Ишменев, 2012; Т.А. Монне, 2017; В.А. Салимовский, 2019; и др.).

Однако в ходе анализа пласта научных изысканий, имеющих на данный момент, мы отмечаем, что специфика манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе остается недостаточно изученной. Традиционные лингвистические подходы часто не позволяют в полной мере объяснить эффективность манипулятивных стратегий, поэтому в настоящем диссертационном исследовании применяется интегративный подход, объединяющий лингвопрагматический и лингвокультурный анализы. Это позволяет рассмотреть манипулятивное воздействие не только как чисто языковое явление, но и как продукт культурных норм и социальных практик, сформировавшихся в англоязычной правовой системе.

Таким образом, **актуальность** работы обосновывается необходимостью более глубокого изучения лингвистических особенностей манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе с позиции анализа лингвопрагматического и лингвокультурного аспектов. Все вышесказанное позволило нам сформулировать тему диссертационного исследования как «Лингвистические особенности манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе: лингвопрагматический и лингвокультурный аспекты».

Объектом исследования избраны средства реализации манипулятивного воздействия англоязычного судебного дискурса.

Предметом проводимого исследования являются лингвопрагматический потенциал средств манифестации манипулятивного воздействия и его лингвокультурная специфика в англоязычном судебном дискурсивном пространстве.

Целью настоящего диссертационного исследования является разработка и систематизация языковых механизмов манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе с позиций лингвопрагматического и лингвокультурного аспектов.

Для достижения поставленной цели в исследовании решаются следующие **задачи**:

- 1) уточнить и комплексно описать понятие «судебного дискурса» как особого типа коммуникации в современной лингвистике;
- 2) выявить и проанализировать ключевые характеристики манипулятивного воздействия в судебном состязательном дискурсе, включая его функционально-структурную специфику и роль участников;
- 3) изучить речевые механизмы и функционально-коммуникативные типы речевых действий, лежащие в основе манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе;
- 4) исследовать и классифицировать лингвистические средства (лексические, грамматические), используемые для реализации манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе;
- 5) выявить лингвокультурные стереотипы восприятия свидетеля в англоязычном наивном сознании, которые говорят о возможности манипулятивного воздействия на его речевое поведение во время допроса;
- 6) проследить актуализацию выявленных стереотипов восприятия свидетелей в аутентичных англоязычных судебных процессах.

Эмпирическим материалом исследования выступают речевые произведения адвокатов/прокуроров и свидетелей, репрезентированные в стенограммах аутентичных англоязычных судебных процессов, взятых из следующих открытых онлайн ресурсов: юридическая база для поиска документов из федеральных и государственных судов (<https://www.courtlistener.com>), единая судебная система штата Нью-Йорк (<https://ww2.nycourts.gov>), база данных международного уголовного суда International Criminal Court (<https://www.icc-cpi.int/>), база данных федеральных судов США The Federal Courts of the United States (<https://www.uscourts.gov/>), база стенограмм и судебных решений федеральных и государственных судов США (<https://law.justia.com>); ресурсов, предоставленных юридическими базами данных для юристов и адвокатов: официальный сайт юридической фирмы, занимающейся защитой в уголовных делах (<https://www.wkdefense.com/transcripts>), официальный сайт компании, предлагающей юридическую и консультативную помощь Thomson Reuters (<https://legal.thomsonreuters.com/en/westlaw>), юридическая компания, специализирующаяся на делах, связанных с личными травмами, включая автомобильные аварии, медицинскую халатность и т.д. (<https://www.millerandzois.com>), крупнейшая в мире онлайн библиотека для юристов (<https://www.lexisnexis.com/en-us/gateway.page>), а также данные британского национального корпуса (<https://www.english-corpora.org/bnc/>). В качестве единицы исследования рассматривается текстовый фрагмент, выражающий манипулятивное воздействие в судебном состязательном дискурсе. Было проанализировано 30 стенограмм, составивших 7710 страниц текста, и 10172 документа, извлеченного из британского национального корпуса.

Суть рассматриваемых дел (уголовное дело или дело о правах человека) также очень важна для решения задач, поставленных в настоящем диссертационном исследовании. Во-первых, в уголовных делах риски гораздо выше – свобода, жизнь, значительные сроки заключения. Это влияет

на стратегию речевого поведения участников процесса. В делах о правах человека риски могут быть связаны с финансовыми компенсациями, репутацией, признанием нарушения прав человека. Разница в рисках отражается и в выборе лингвистических средств: в уголовных делах может быть больше эмоционального давления, в делах о правах человека – акцент на юридических аргументах и этической стороне. Кроме того, хотя юридическая терминология присутствует в обоих типах дел, её применение и акцент могут различаться. В уголовных делах больше фокуса на процедурных аспектах, в то время как в делах о правах человека – на интерпретации законов и международных норм. Отличается и эмоциональная окрашенность в зависимости от типа рассматриваемого дела. В уголовных делах, особенно связанных с насилием, эмоциональная окрашенность речи является более выраженной, с использованием риторических приемов, направленных на возбуждение сочувствия или ненависти к участникам процесса, то есть может носить манипулятивную направленность. В делах о правах человека эмоциональность более сдержана, но акцент делается на моральной стороне вопроса. Принимая во внимание все вышесказанное, считаем обоснованным избрать для анализа стенограммы именно уголовных дел.

Степень разработанности темы. Многогранность и многоаспектность изучения судебного дискурса является объектом исследования разных направлений лингвистической науки. Традиционно исследователи поднимают в своих трудах вопросы риторики и судебного красноречия (М.Е. Тigar, 1999; J. Fahnestock, 2011; Н.В. Балкина, 2008; А.Ф. Кони, 2008; М.Л. Новикова, 2008; Ф.Л. Веллман, 2011; Н.Н. Ивакина, 2023 и др.), искусства спора (S.E. Toulmin, 1998; И.Н. Поварнин, 2009; Р. Чалдини, 2012 и др.). Значительное количество работ посвящено разграничению понятий юридического и судебного дискурса (Р. Goodrich, 1987; L.B. Solum, 1993; А.Н. Баранов, 1986; В.И. Карасик, 2000; А.С. Александров, 2001; Н.Д. Голев, 2002 и др.). Описаны особенности жанров и выделены стилистические

характеристики судебного дискурса (J.M. Atkinson, 1979; P. Drew, 1979; W.M. O'Barr, 1982; A. Trosborg, 1992; P.M. Tiersma, 1999; J. Cotterill, 2003; Т.В. Анисимова, 2008; И.В. Палашевская, 2012; Т.В. Дубровская, 2014; Е.А. Дмитриева, 2023 и др.). Получил развитие анализ судебного нарратива (G. Van Roermund, 1997; M.G. Sternberg, 2008; M. Fludernik, 2014; А.С. Александров, 2001; И.В. Палашевская, 2012 и др.). Ряд работ посвящен особенностям коммуникативного поведения субъектов судебного дискурса (W.M. O'Barr, 1990; P.D. Blank, 1993; A. Wagner, 2011; М.Ф. Резуненко, 2007; О.В. Красовская, 2008; Т.В. Дубровская, 2014 и др.). В рамках прагмалингвистики судебного дискурса изучаются стратегии и тактики участников судебной коммуникации. (D.M. Levy, 1979; D. Schiffrin, 1994; M. Guigo, 2013; Y. Wang, 2024; Т.А. Ван Дейк, 1989; И.А. Стернин, 1996; М.Ф. Резуненко, 2007; О.Н. Тютюнова, 2007; А.А. Солдатова, 2011; Э.Ш. Никифорова, 2012 и др.). Изучаются особенности манипулятивных стратегий и тактик в судебном дискурсе (P. Hobbs, 2005; M. Aldridge, 2007; J.Luchjenbroers, 2007; Y. Wang, 2024; Т.В. Анисимова, 2008; О.А. Крапивкина, 2018; Е.А. Богачева, 2021; Н.И. Илюхин, 2022 и др.).

Лингвопрагматический и лингвокультурный подходы в комплексе позволяют глубже понять механизмы манипулятивного воздействия в судебной коммуникации.

Теоретическая значимость научной работы заключается в том, что исследование вносит определенный вклад в развитие теории манипулятивного воздействия и дискурс-анализа на основании того, что в данной работе:

- предложена целостная и структурированная систематизация понятия «судебный дискурс» в диахроническом срезе;
- расширены и дополнены имеющиеся теоретические положения в области изучения манипулятивного потенциала судебного дискурса;

- углублено понимание механизмов и стратегий манипулятивного воздействия, раскрыты его специфические формы и особенности, обусловленные институциональными рамками судопроизводства;

- обосновано комплексное представление о функционально-структурной специфике манипулятивного воздействия в судебном дискурсе в контексте допроса свидетелей;

- выявлены и описаны коммуникативные типы субъекта манипулятивного воздействия (далее СМВ), актуализируемые при допросе свидетелей в англоязычном судебном дискурсе;

- систематизированы и разграничены стратегии манипулятивного воздействия, применяемые адвокатами (выделено 11 таких стратегий), и стратегии речевого поведения свидетелей на допросе, позволяющие адвокатам оказывать манипулятивное воздействие на речевое поведение допрашиваемых;

- доказано, что в англоязычном сознании обозначены 7 стереотипов восприятия свидетелей в суде, не все из которых актуализуются в фактическом англоязычном судебном дискурсе.

Исследование не ограничивается констатацией факта манипуляции, а раскрывает ее внутреннюю структуру и функциональные особенности в рамках конкретного дискурсивного жанра – судебного допроса. Была обоснована универсальность некоторых манипулятивных стратегий, а также доказано, что в речевом поведении участников судебного процесса манифестируются специфические лингвистические и культурные маркеры, которые определяют реализацию манипуляции в англоязычном судебном контексте.

Практическая значимость работы определяется возможностью использования результатов исследования в теоретических и практических курсах по теории дискурса, судебной речи, прагматике судебного дискурса, лингвопрагматическому анализу текста, теории речевого воздействия, а также при обучении студентов юридических факультетов критическому

восприятию манипулятивной речи, на курсах сравнительного правоведения и практики международного судебного сотрудничества. Также данные, полученные в ходе настоящего диссертационного исследования, могут быть полезны при проведении эмпирического анализа конкретных судебных процессов, в сравнительном исследовании манипулятивных стратегий в различных лингвокультурах, а также в разработке практических рекомендаций для юристов и участников судебного процесса, направленных на снижение негативного влияния манипулятивного воздействия и обеспечение более справедливого и объективного судебного разбирательства.

Научная новизна исследования состоит в том, что в нем впервые:

- с позиций прагмалингвистики уточнены концептуальные и прагматические особенности англоязычного судебного дискурса в ракурсе лексического и грамматического аспектов;
- описана лингвокультурная специфика англоязычного судебного дискурса, репрезентированная в наивном англоязычном языковом сознании;
- установлены стереотипы восприятия свидетелей в наивном англоязычном сознании, открывающие возможности манипулятивного воздействия на их речевое поведение во время допроса;
- описаны стратегии речевого поведения, актуализируемые во время допроса свидетелей и потерпевших на реальном судебном процессе.

Методологической основой данного исследования положены принципы современной лингвистики, акцентированные на лингвопрагматическом и лингвокультурном аспектах; учитывающие культурологическую детерминированность языковых единиц в дискурсивных практиках; понимающие язык как отражения когнитивных структур; основанные на взаимосвязи языка и мышления и позволяющие исследовать, как манипулятивные стратегии в судебной речи воздействуют на когнитивные и культурные установки адресата.

Теоретическую базу исследования составили работы отечественных и зарубежных ученых в области:

- *теории дискурса* (Н.Д. Арутюнова, В.З. Демьянков, В.И. Карасик, А.А. Кибрик, Е.С. Кубрякова, М.Л. Макаров, А.Н. Маслова, В.Е. Чернявская, T. van Dijk, N. Fairclough, Z. Harris, D. Schiffrin, R.W. Shuy, G. Stygall и др.);

- *прагматики и теории речевых актов* (Ю.Д. Апресян, Н.Д. Арутюнова, А.Н. Баранов, Е.В. Падучева, В.М. Сергеев, J.L. Austin, Н.Р. Grice, G.N. Leech, S.C. Levinson, J. Searle и др.);

- *анализа судебного дискурса* (А.С. Александров, Н.Д. Голев, Т.В. Дубровская, О.В. Красовская, W. O'Barr, J. Cotterill, B. Kurzon, D.M. Levy, D. Russel, L.B. Solum, P. Tiersma, A. Trosborg и др.);

- *теории аргументации* (А.Н. Баранов, С.И. Поварнин, М.Е. Tigar, S.E. Toulmin и др.);

- *теории манипулятивного воздействия* (М.А. Бодров, Е.Л. Доценко, Ю.А. Ермаков, О.С. Иссерс, С.Г. Кара-Мурза, О.Л. Михалева, Т.А. van Dijk, V. Gold, P. Hobbs и др.).

Методы, использованные в диссертации, обусловлены поставленными целью и задачами. В ходе исследования применялись как общенаучные методы (метод направленной выборки, описательно-аналитический метод, метод классификации, сравнительно-сопоставительный метод, количественный подсчёт, методы типологического анализа, моделирования и наглядного отображения полученных данных), так и собственно лингвистические (метод критического дискурс-анализа, семантического анализа, семантической интерпретации, корпусно-ориентированный метод дискурс-анализа).

Положения, выносимые на защиту:

1. Лингвистическая специфика манипулятивного воздействия в судебном состязательном дискурсе формируется под влиянием его институциональной природы, состязательного характера и прагматической цели убеждения суда, что находит свое выражение в особых

лингвистических и речевых механизмах реализации манипуляции в рамках установленных правовых норм.

2. Лингвопрагматический потенциал манипулятивного воздействия, заложенный в англоязычном судебном дискурсе, манифестируется в 11 коммуникативных стратегиях, зафиксированных в речи СМВ на судебном допросе (*аргументационная и интерпретирующая, стратегии защиты, обвинения, самопрезентации, дискредитирующая стратегия, стратегия эмоционального воздействия, агитационная стратегия, стратегии сотрудничества, компромисса и приспособления*). Наиболее реализованными стратегиями, составляющими речевое поведение СМВ, являются аргументационная и интерпретирующая манипулятивные стратегии.

3. Лингвокультурный аспект манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе проявляется в обусловленности выбора и эффективности манипулятивных стратегий национально-культурными особенностями англоязычной правовой культуры, включая ценности, нормы и дискурсивные конвенции судебного процесса.

4. Лингвокультурные факторы, оказывающие влияние на реализацию манипулятивного потенциала англоязычного судебного дискурса, проявляются в использовании 7 лингвокультурных стереотипов для формирования образов участников процесса (*«свидетель – лжец», «свидетель – участник/соучастник преступлений», «заинтересованный в исходе дела свидетель», «уклоняющийся от дачи показаний свидетель», «свидетель – молчун», «противоречивый свидетель», «дающий неточные показания свидетель»*) и в обусловленных лингвокультурой 5 стратегиях речевого поведения свидетелей (*стратегия дачи неточных показаний, стратегия молчаливого речевого поведения, стратегия уклончивого речевого поведения, стратегия дачи противоречивых показаний, стратегия дачи ложных показаний*).

Рабочая гипотеза исследования заключается в том, что в англоязычной лингвокультуре обозначены определенные стереотипы

восприятия свидетеля, которые, актуализируясь в рамках судебного пространства, обуславливают выбор адвокатами/прокурорами манипулятивных стратегий и детерминируют специфику манипулятивного воздействия в данном виде институциональной коммуникации.

Апробация работы. Основные положения и результаты диссертационного исследования были представлены в форме отчётов на заседаниях и методологических аспирантских семинарах кафедры английской филологии, лингводидактики и перевода Астраханского государственного университета им. В.Н. Татищева (2006, 2007, 2008, 2009, 2010), а также в виде выступлений с докладами и тезисами на следующих научных конференциях: Всероссийская конференция (с международным участием) «Основные проблемы современного языкознания» (Астрахань 2006); Международная научная конференция «Межкультурная коммуникация: концепты и модели поведения» (Астрахань 2007); XXXVII и XXXIX Международная филологическая конференция (Санкт-Петербург 2008, 2010); Международная научно-методическая конференция «Современные проблемы лингвистики и лингводидактики» (Волгоград 2011); I Международная научно-практическая конференция «Филология и лингвистика: современные тренды и перспективы исследования» (Краснодар 2011); XIX Международная научно-практическая конференция «Язык и межкультурная коммуникация» (Астрахань 2023, 2024); LX Международная научно-практическая конференция «Российская наука в современном мире» (Москва 2024); I Международная научно-практическая конференция «Языковое образование в контексте модернизации гуманитарного знания» (Москва 2024); Международная научно-практическая конференция «Современная филология и методика преподавания языков и литературы: вопросы теории и практики» (Херсонский государственный педагогический университет, 2025); круглых столов: «Актуальные вопросы современного сравнительно-сопоставительного языкознания» (Астрахань 2024), «Прагматика оценки в сравнительно-сопоставительных исследованиях»

(Астрахань 2025); а также отражены в 19 опубликованных статьях, что составляет 9,4 п.л., в том числе 5 статьях в рецензируемых изданиях, рекомендованных ВАК при Министерстве науки и высшего образования РФ.

Структура работы. Диссертационное исследование состоит из введения, трёх глав и выводов к ним, заключения, библиографии и списка источников, использованных при написании работы, а также приложений, включающих таблицы и схемы, дополняющие основной текст диссертационного исследования.

Во введении определяются предметная область и направление исследования, дается обоснование актуальности заявленной темы, формулируются цель и задачи работы, выявляются элементы научной новизны, оценивается теоретическая и практическая значимость полученных результатов. Также описываются методологическая база, материал и методы исследования, представляются положения, выносимые на защиту, рабочая гипотеза и сведения об апробации результатов.

Первая глава посвящена анализу судебного дискурса в диахроническом срезе, который прослеживает его развитие от структурированного типа институциональной коммуникации до коммуникативного феномена, обладающего манипулятивным потенциалом.

Во второй главе рассматриваются механизмы реализации лингвопрагматического аспекта манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе, описываются стратегии и конкретные языковые средства, используемые СМВ при допросе свидетелей с целью оказать манипулятивное воздействие на их речевое поведение.

Третья глава описывает лингвокультурный аспект манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе, который позволяет выявить стереотипные представления о свидетелях, существующие в наивном англоязычном сознании, и стратегии их речевого поведения, актуализируемые во время аутентичных судебных допросов.

В заключении приводятся основные итоги проведенного исследования, а также намечаются перспективы для дальнейших исследований в этой области.

ГЛАВА I. СУДЕБНЫЙ ДИСКУРС КАК КОММУНИКАТИВНОЕ ЯВЛЕНИЕ С МАНИПУЛЯТИВНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

1.1. Проблема изучения судебного дискурса в современной лингвистике

1.1.1. Теоретические предпосылки изучения судебного дискурса

Современная лингвистика, сосредоточенная на изучении языка в различных сферах деятельности, обратила внимание и на судебную коммуникацию. Так на стыке лингвистики и права возникла юрислингвистика (Forensic Linguistics, Legilinguistics, Legal Linguistics) – новая дисциплина со своим предметом и методами. Она исследует языковые аспекты правовой жизни общества, включая процессы и их трансформации. Юрислингвистика активно развивается во многих странах, включая Россию, Китай, Англию, США, Германию, Польшу и другие. В России убедительным свидетельством этого интереса служит издание 34 сборников научных трудов «Юрислингвистика» под редакцией профессора Н.Д. Голева. Эти сборники охватывают широкий спектр исследований ученых, посвященных различным аспектам взаимосвязи языка и права, рассматривающих их через призму лингвистического анализа: анализ судебных прений и приговоров (Т.В. Пищулина, 2017; Е.Н. Шалова, 2018; М.В. Иванова, 2022; и др.), методология проведения лингвистических экспертиз в судебных процессах (Н.Д. Голев, 2002, 2006; О.Н. Матвеева, 2006; Н.М. Басай, 2010; Г.Л. Дырин, 2010; М.В. Аблин, 2012; Е.А. Яковлева, 2014; и др.), вопросы терминологии в юридической сфере (А.С. Александров, 2001; С.П. Хижняк, 2013; Н.Д. Голев, 2015) и др.

Одним из ключевых понятий юрислингвистики является понятие дискурса. Точной даты появления термина «судебный дискурс» в лингвистике нет. Он сформировался постепенно, как и сама область судебной лингвистики. Однако можно указать на период и факторы,

способствовавшие его появлению. Активное развитие лингвистики во второй половине XX века, включая такие направления, как прагматика, анализ дискурса и социолингвистика, создало теоретическую базу для изучения языка в его естественном контексте, включая юридический. Исследования языка в политике (Н. Lasswell, 1968; M.L. Geis, 1987; А.П. Чудинов, 2003, 2006; А.Н. Баранов, 2004; Э.В. Будаев, 2011; и др.), СМИ (N. Fairclough, 1989; R. Fowler, 1991; Г.Я. Солганик, 1970; Т. ван Дейк, 1989; Т.Г. Добросклонская, 2008; И.В. Анненкова, 2011; В.А. Мишланов, 2018; и др.) и других сферах к этому времени уже проводились, и изучение лингвистических особенностей судебной коммуникации стало логичным следующим шагом развития лингвистической науки. Судебная лингвистика как самостоятельная дисциплина, изучающая язык права и судебных процедур, начала формироваться примерно в то же время. Первые публикации, использующие этот термин, относятся к 70-80-м годам XX века. Так, шведский лингвист Ян Свартвик впервые использовал словосочетание *forensic linguistics* (судебная лингвистика) в 1968 году в исследовании «The Evans statements: a case for forensic linguistics». Он провёл лингвистическую экспертизу посредством сбора и исследования большого массива данных [Svartvik 1968: 21].

Термин «судебный дискурс» стал естественным следствием развития «судебной лингвистики». Впервые необходимость исследования устного судебного дискурса обосновал В.М. О'Барр в своей работе «Linguistic evidence: language, power and strategy» (1982). Он писал: «Even a passing glance at the courtroom language is enough to discover its richness and diversity and suggest that the legal language spoken in court and other settings deserves special attention, similar to that given to the written legal language» [O'Barr 1982: 21] (Даже беглого взгляда на язык судебных заседаний достаточно, чтобы обнаружить его богатство и разнообразие и предположить, что юридический язык, на котором говорят в суде и других местах, заслуживает особого внимания, аналогичного тому, которое уделяется письменному

юридическому языку.)¹. Схожее постулирует и R.W. Shuy, отмечая, что судебный процесс – это прежде всего взаимодействие, основанное на устной речи, и подчеркивая, что большая часть информации в суде передается и интерпретируется через устное общение, особенно в процессе допросов и дачи показаний [Shuy 2006: 12].

Значительный вклад в изучение понятия «судебный дискурс» внесла критическая лингвистика, рассматривающая вопросы использования языковых средств для поддержания власти и неравенства. Анализ судебного дискурса с точки зрения власти, идеологии и социальных неравенств стал важной частью этой области. Понятие «судебный дискурс» как терминологически оформленный объект исследования, появилось в лингвистике во второй половине XX века, без четко определенной даты и автора. Его формирование было постепенным и связано с развитием смежных лингвистических дисциплин и потребностью в анализе языка в юридическом контексте.

Анализ многочисленных работ и научных трудов по проблеме исследования позволил определить, как интерес ученых к изучению судебного дискурса менялся на протяжении его развития в науке, отражая эволюцию как самой лингвистики, так и социокультурного контекста. На наш взгляд, можно выделить следующие этапы развития судебного дискурса как лингвистического явления:

1. Ранний этап (конец XX века) – фокус на описании и классификации судебного дискурса. На начальном этапе исследования судебного дискурса были преимущественно описательными. Ученые-лингвисты акцентировали внимание на:

- идентификации специфических языковых особенностей (выявление лексики, грамматических конструкций и стилистических приемов, характерных для юридического языка) (W.M. O'Barг, 1990; P. Tiersma, 1999; J. Gibbons, 2003; В.Б. Исаков, 2000; М.Б. Кострова, 2004; и др.);

¹ Здесь и далее перевод наш – Е.Р.

- классификации типов судебных текстов на основе их структуры и функций (разделение судебных документов на обвинительные заключения, приговоры, протоколы допросов) (Р. Butt, 2001; С. Williams, 2004; и др.);

- анализе структуры судебного процесса (исследование последовательности речевых актов, ролей участников процесса) (Р. Tiersma, 1999; И.А. Горелова, 2000; Н.И. Кузнецов, 2012; и др.).

2. Этап развития (первая четверть XXI века) – включение в исследования прагматических и когнитивных аспектов. В исследования данного периода добавляются следующие аспекты изучения судебного дискурса:

- анализ речевых актов (более глубокое изучение функций речевых актов в судебном процессе, в том числе их сила, влияние на участников и возможные последствия) (А.С. Александров, 2001; О.В. Красовская, 2008; О.Н. Тютюнова, 2008; и др.);

- изучение имплицитных значений (внимание к неявным смыслам, подтексту и контекстуальным факторам, влияющим на интерпретацию судебных высказываний) (И.А. Стернин, 2001; Е.В. Тархова, 2001; и др.);

- применение когнитивных моделей для анализа процессов понимания и интерпретации языка в судебном контексте, включая изучение ментальных моделей, фреймов и сценариев (Н.Н. Болдырев, 2011; О.В. Бачалишвили, 2013; и др.);

- учет социальных, культурных и гендерных факторов, влияющих на язык и коммуникацию в судебном процессе (О'Вarr, 1998; Т.В. Дубровская, 2014; и др.).

3. Современный этап (2015-2025 гг.) – междисциплинарность и критический анализ. Современные исследования судебного дискурса на данном этапе характеризуются:

- междисциплинарностью (интеграция лингвистических методов с методами социологии, психологии, юриспруденции и других дисциплин) (А.В. Смирнов, 2001; В.З. Демьянков, 2007; Е.А. Богачева, 2021; и др.);

- критическим анализом (изучение языка как инструмента власти, контроля и неравенства в судебной системе; анализ того, как язык может использоваться для манипуляции, убеждения и создания предвзятости) (М.Ф. Резуненко, 2007; О.Н. Тютюнова, 2007; Э.Ш. Никифорова, 2012; С.Г. Ватлецов, 2019; и др.);

- корпус-ориентированными исследованиями (использование больших корпусов судебных данных для выявления закономерностей и тенденций в использовании языка) (О.Ю. Гончаровская, 2018; И.А. Мартыненко, 2018; О.Г. Злобина, 2018; и др.);

- применением цифровых методов (использование компьютерных технологий для анализа больших объемов текстовых данных и автоматизации анализа) (M.W. Corney, 2003; D. Walton, 2008; S.L. Garfinkel, 2010; С.А. Курочкин, 2022; и др.).

Для большей наглядности этапы развития изучения судебного дискурса представлены в виде схемы (Приложение 2).

В целом, необходимо отметить, что интерес к изучению судебного дискурса эволюционировал от простого описания к более глубокому и комплексному анализу, включающему прагматические, когнитивные и социальные аспекты. Современные исследования направлены не только на описание языка судебной системы, но и на изучение использования лингвистических знаний для манипуляций и убеждений. Ключевые изменения, произошедшие в судебном дискурсе по мере развития науки о языке, представим в виде таблицы.

Таблица 1. Ключевые изменения в судебном дискурсе

Языковая специфика судебного дискурса XVIII-XIX веков	Языковые особенности современного судебного дискурса (XX-XXI века)
Архаизмы	Современный язык
Устная речь	Письменные документы
Коммуникативная иерархия	Равноправное общение между участниками процесса (идеал)
Монолингвизм	Усложнение лингвистической ситуации (многоязычие)
Риторические способности оратора	Доказательства и аргументация

Представленные теоретические положения демонстрируют, что исследование судебного дискурса основывается на междисциплинарных знаниях и интерпретирует его как комплексный социально-лингвистический феномен. В силу многообразия теоретических парадигм возникает потребность в определении конкретных методологических стратегий, обеспечивающих реализацию исследовательских задач. В дальнейшем обзоре мы рассмотрим основные методологические подходы к изучению судебного дискурса, разработанные в современной лингвистической науке.

1.1.2. Подходы к изучению судебного дискурса на современном этапе развития лингвистики

В современном языкознании разделяются понятия юридического (legal discourse – P. Goodrich, 1987; V.K. Bhatia, 2008; C.N. Candlin, 2008; J. Endberg, 2008; judicial discourse – Y. Maley, 1995; E. Pridalova, 1999) и судебного дискурса (courtroom discourse – W.M. O’Barr, 1982; J.M. Conley, 1990; E. Pridalova, 1999). В рамках судебного дискурса выделяются его более частные разновидности, такие как дискурс обвинения и защиты (А.С. Александров,

2001; Н.Д. Голев, 2021; В.М. Шинкарук, 2024), дискурс судей (J.M. Conley, 1990), устная речь в учреждениях права (C. Farrelly, 2007; L.V. Solum, 2007). Выделяются также понятия: дискурс адвоката и свидетеля (barrister and witness discourse – S. Lowndes, 2007) [Lowndes 2007: 305], правовой дискурс вопросов и ответов (question and answer legal discourse – D. Russell, 2004) [Russel 2004: 5].

Е. Придалова подчеркивает, что правовой дискурс не является единым, а представляет собой комплекс взаимосвязанных дискурсов, различающихся в зависимости от ситуации и сферы применения: «There is not one legal discourse but a set of related legal discourses. Each differs according to the situation in which it is used. There is judicial discourse, the language of judicial decision. There is courtroom discourse, used by judges, advocates, court officials, witnesses and other participants. There is the language of legal documents: contracts, regulations, deeds, wills. And there is the discourse of legal consultation, between lawyer and lawyer, lawyer and client» [Pridalova 1999: 120]. (Единого юридического дискурса не существует, существует множество взаимосвязанных правовых дискурсов. Каждый из них отличается сферой применения. Существует юридический дискурс, язык юридических решений. Существует судебный дискурс, используемый судьями, адвокатами, судебными служащими, свидетелями и другими участниками юридических споров. Существует язык юридических документов: контрактов, постановлений, нормативных актов, завещаний. И есть дискурс юридической консультации, который осуществляется между юристом – адвокатессой и адвокатом – клиентом). У А. Тросборг находим следующее утверждение: «The language of the law is to be distinguished from other types of legal language, as, for example, the language used in the courtroom, the language of legal textbooks, the language used to talk about the law in a formal, as well as an informal setting» [A. Trosborg 1992: 13] (Язык права следует отличать от других видов юридического языка, таких как язык судебных заседаний, язык юридических книг и язык, используемый для обсуждения правовой сферы,

как в официальном, так и в неофициальном порядке). Таким образом, современное языкознание четко различает юридический и судебный дискурсы, подчеркивая их уникальность. Каждый из них характеризуется собственными языковыми, стилистическими и структурными особенностями, а также специфическими целями коммуникации в рамках юриспруденции. Изучение этих различий помогает глубже понять природу судебного дискурса.

Для системного описания судебного дискурса обозначим основные подходы к изучению дискурса в целом, сформировавшиеся в современной лингвистике, а затем опишем судебный дискурс с точки зрения каждого из этих подходов. В современной лингвистике дискурс трактуется неоднозначно. Можно выделить несколько подходов к определению судебного дискурса:

1) коммуникативный (функциональный) подход даёт функциональное определение дискурса: «the study of discourse is the study of any aspect of language use» [Fasold 1990: 65] (изучение дискурса представляет собой изучение любого аспекта употребления языка; «the analysis of discourse, is necessarily, the analysis of language in use» [Brown, Yule 1983: 1] (анализ дискурса всегда является анализом языка в ситуации его использования).

2) структурно-синтаксический подход, осуществляемый с позиции формально-ориентированной лингвистики, определяет дискурс как «language above the sentence or above the clause» [Stubbs 1983: 1] (язык выше уровня предложения или словосочетания). Под дискурсом понимаются два или несколько предложений, находящихся друг с другом в смысловой связи (сверхфразовое единство, сложное синтаксическое целое, абзац), при этом связность рассматривается как один из основных признаков дискурса [Звегинцев 1976: 170].

3) социально-прагматический подход: дискурс как текст, погруженный в ситуацию общения, в жизнь [Арутюнова 1990: 136-137], либо

как «язык в языке», но представленный в виде особой социальной данности, имеющий свои тексты. «В мире всякого дискурса действуют свои правила синонимических замен, свои правила истинности, свой этикет. Каждый дискурс – это один из «возможных миров». Само явление дискурса, его возможность, и есть доказательство тезиса «Язык – дом духа», и в известной мере тезиса «Язык – дом бытия» (там же). Также с точки зрения данного подхода дискурс понимается как сложное интерактивное явление, где существенную роль играют временные и пространственные координаты общения, социо-демографические параметры участников, а также коммуникативные стратегии и тактики, которыми они оперируют [Аликаев 2023: 9].

4) психолингвистический подход трактует дискурс как речевое высказывание, предполагающее говорящего (автора), слушающего (адресата), а также наличие у первого намерения повлиять на второго с помощью речевых средств [Чернявская, 2012].

5) тонально-жанровый подход, который постулирует, что помимо структурных характеристик дискурс имеет тонально-жанровые измерения [Стернин 2001: 17; Дмитриева 2023: 3]. Тональность дискурса определяется рядом взаимосвязанных параметров, таких как степень серьёзности, обиходности или ритуальности, ориентация на согласие или конфликт, дистанция между общающимися, открытость выражения намерений, а также цель общения – информационная или фатическая.

Опишем теперь судебный дискурс с точки зрения пяти выделенных подходов к изучению дискурса. При коммуникативном подходе под судебным дискурсом в данном случае понимается особое использование языка для выражения особой ментальности, а также особой идеологии. Это вызывает активизацию некоторых параметров языка и, в конечном счете, требует особой грамматики и особых правил лексики, которыми пользуются адвокаты/государственные обвинители при построении своих речей и выборе вопросов во время допроса свидетелей. Весь этот языковой материал также

можно назвать дискурсом. Примером дискурса с точки зрения коммуникативного подхода может служить и сумма высказываний какого-либо адвоката, государственного обвинителя, судьи, который выступает в этом случае как модель реальной языковой личности;

Что касается структурно-синтаксического подхода, то ряд ученых считает, что на уровне судебного дискурса отсутствует структурная организация [Searle 1992: 21; Lyons 1977: 369]. По нашему мнению, данная точка зрения противоречит коммуникативному подходу. Поскольку, если придерживаться мнения о том, что судебный дискурс не имеет структуры, то придется признать, что любой судебный диалог адвоката/государственного обвинителя состоит из беспорядочной совокупности предложений. Но судебный дискурс разворачивается в соответствии с определенными этапами и проходит три стадии: начальную, основную и заключительную. Кроме того, выше говорилось о том, что адвокаты/государственные обвинители пользуются особыми правилами грамматики и лексики при построении своих речей и выборе вопросов во время допроса свидетелей. В противном случае, та цель, которую они преследуют, не будет достигнута. Таким образом, мы постулируем, что структура судебного дискурса существует. При социально-прагматическом подходе судебный дискурс понимается как ситуация общения, разворачивающаяся по определенным, свойственным только судебно-процессуальной сфере законам, согласно принципам ритуальности, конвенциональности и регламентированности, с определенным набором участников коммуникации. С позиций тонально-жанрового подхода судебный дискурс представляет собой совокупность жанров, находящихся во взаимосвязи друг с другом. В нашем конкретном случае прототипным жанром будет являться жанр допроса свидетелей во время судебного разбирательства. Понятие жанра в социолингвистике рассматривается в тесной связи с понятием речевого события; жанр определяется как форма речи, являющаяся частью того или иного речевого события [Шейгал 2000: 31].

В.Е. Гольдин выделяет ритуализацию как ключевую черту сложных речевых событий, противопоставляя их простым. Он описывает сложные события как заранее спланированные, контролируемые и общественно значимые, подчеркивая, что их структура носит институциональный и ритуальный характер [Гольдин 2008: 43]. Судебное слушание служит ярким примером: оно раскладывается на множество коммуникативных элементов, но в целом представляет собой ритуал, где участники повторяют установленный порядок действий, осознавая связь с историческим прототипом. Ритуализация судебного процесса проявляется в том, что диалог между обвинением и защитой строго регламентируется законодателем, чья воля закреплена в правовых нормах. Судья же выступает в роли управляющего, следящего за ходом речевого взаимодействия, которое по сути представляет собой формализованный обмен репликами. Судья задает порядок, контролируя смену ролей участников коммуникации. [Аристов 1999: 22-31].

Е.А. Савочкина, описывая речевые жанры судебного разбирательства, относит к ним руководящее напутствие присяжным, обвинительную речь, защитительную речь, судебные прения, вынесение приговора [Савочкина, 2008]. При этом ключевыми признаками судебного дискурса она называет стандартизированность и экспрессивность. Отмечается также, что языковому оформлению этих жанров свойственно сочетание стандартных и эмоциональных средств. Кроме того, Е.А. Савочкина выделяет юридический триллер как речевой жанр особого рода, комплексный по структуре, поскольку он включает в себя элементы судебных речевых жанров. При этом язык текста формирует его жанровые особенности [там же]. Жанр можно рассматривать как продукт дискурсивного сообщества. Например, жанр судебных документов – это особый стиль юридического текста, используемый профессионалами права (адвокатами, прокурорами). Дискурсивное сообщество – это группа людей, объединенных общими речевыми жанрами для достижения профессиональных целей, таких как

заключение договоров или судебная защита. Дискурс в целом отражает особенности общения внутри этого сообщества.

Разнообразие подходов к изучению судебного дискурса, рассмотренных выше, демонстрирует многоаспектность и сложность данного лингвистического феномена. Несмотря на активное изучение, единого и общепринятого определения этого понятия в современной лингвистике пока не сложилось. Поэтому, логичным продолжением описания подходов становится обращение к дефиниционному анализу понятия судебный дискурс в современной лингвистике.

1.1.3. Дефиниционный анализ понятия «судебный дискурс» в современной лингвистике

Для полноценного понимания специфики судебного дискурса важно рассмотреть различные подходы к его определению. Ниже приведем несколько определений судебного дискурса, существующих в современной лингвистической науке и наиболее полно отражающих его основные характеристики. Судебным дискурсом можно считать, во-первых, дискурс отдельных судебных процессов или их отрезков (Т.В. Дубровская, 2008; К.А. Устинова, 2011; и др.). С точки зрения данного подхода судебный дискурс может быть проанализирован на микро-уровне, как единичное коммуникативное событие, и на макро-уровне, как интегративное понятие. Последнее формируется на основе анализа множества конкретных дискурсов и позволяет установить общие закономерности и типовые характеристики судебной коммуникации.

Вторым аспектом является то, что судебный дискурс может быть интерпретирован как интегративное понятие, аккумулирующее в себе разнообразие дискурсивных практик. Анализ данного многообразия позволяет установить типологические черты и общие принципы организации судебной коммуникации (D. Levy, 1990; D. Kurzon, 2006; А.А. Лебедева,

2021; и др.). В данном контексте судебный дискурс выступает как категория, аккумулирующая в себе разнообразие конкретных дискурсов. На основе их анализа становится возможным определение типологических характеристик и общих закономерностей, свойственных судебной коммуникации в целом.

В лингвистическом контексте судебный дискурс трактуется как конвенциональный и специфический тип речевой деятельности, свойственный судьям, адвокатам и государственным обвинителям. Его детерминантами выступают стереотипные модели поведения, институализированные в судебном процессе, а также ситуативные факторы, обусловленные конкретикой рассматриваемого дела в рамках судебного заседания. При таком подходе акцент делается на изучении юридической терминологии, специфических выражений и формул, то есть фокус на лексикологии и семантике. Это общий аспект, который подразумевается большинством исследователей (W.M. O'Barr, 1982; В.Н. Комиссаров, 2002; Е.С. Лунева, 2009; Н.П. Глинская, 2010; Я.И. Рецкер, 2010; К.А. Устинова, 2011; В.И. Шадрин, 2017; и др.).

Отмечаем также достаточное количество исследований, в которых судебный дискурс определяется как вербально-семиотическое выражение коммуникативного процесса в рамках судебного разбирательства. Его анализ предполагает учет социально-исторических, национально-культурных и ситуативных факторов, а также характеристик и интенций коммуникантов. Целью данного дискурса является разрешение правового конфликта и трансформация правовой реальности (J.S. Catoto, 2022; Н.Д. Голев, 2021; В.М. Баранов, 2006; Т.В. Дубровская, 2010; О.Н. Тютюнова, 2008; и др.).

В ряде работ в качестве одной из значимых характеристик судебного дискурса представляется существенное неравенство коммуникантов (судья, прокурор, адвокат, подсудимый, свидетели) и их ролей, что определяет специфику судебной коммуникации. Данный аспект подчеркивается в работах, фокусирующихся на социолингвистике (J.M. Atkinson, 1979; P. Drew, 1979; Т.В. Дубровская, 2010; и др.).

Не менее важным аспектом в определении судебного дискурса является ориентация на доказательства. Судебный дискурс направлен на установление фактов и доказательство вины или невиновности, что представляет интерес для анализа прагматики и речевых актов (Т.В. Дубровская, 2010; Н.В. Овчинникова, 2004; и др.). Значительное количество ученых включают в определение судебного дискурса использование различных стратегий убеждения. Участники судебной коммуникации используют различные риторические и прагматические стратегии для убеждения суда в своей правоте (S.E. Toulmin, 1988; Г.В. Кубиц, 2011; Э.Ш. Никифорова, 2012; В.А. Мальцева, 2012; О.В. Красовская, 2008; и др.). Для большей наглядности презентации понятия «судебный дискурс» приведем ключевые характеристики данного вида коммуникации в виде схемы (Приложение 3).

Принимая во внимание вышеизложенное, мы в настоящем исследовании понимаем под судебным дискурсом такое устное общение адвоката/государственного обвинителя и свидетеля/лица, подвергаемого допросу, при котором возможно констатировать манипулятивное воздействие адвоката/государственного обвинителя на речевое поведение свидетелей/допрашиваемых.

Поскольку в центре внимания нашего исследования находятся участники судебного процесса, коммуникация которых отражена в судебном дискурсе, необходимо упомянуть, что с точки зрения социолингвистики, классификация дискурсивных практик на лично-ориентированные и статусно-ориентированные базируется на позиционировании участников коммуникации. Лично-ориентированный дискурс не входит в фокус настоящего исследования. Статусно-ориентированный дискурс понимается как совокупность нормативных моделей вербального поведения, детерминированных социальными сферами взаимодействия. Его институциональная или неинституциональная природа обусловлена спецификой общественных институтов, функционирующих в социуме в определенный исторический период времени [Карасик 1997: 477].

Судебный дискурс рассматривается как статусно-ориентированный, поскольку в суде сложилась четкая система ролей и статусов. Эта система, функционирующая в рамках института суда, позволяет осуществлять власть через нормативные предписания, влияя на мировоззрение, ценности и поведение людей. О властных функциях коммуникации говорит и Т.А. ван Дейк в своей работе «Дискурс и власть». Он предлагает исследование властных отношений в дискурсе, целью которого является анализ дискурсивного воспроизводства злоупотребления властью и социального неравенства [Дейк ван 1989: 153]. Подобного рода анализ мог бы быть эффективно применен к аргументации в любом институциональном дискурсе, в том числе судебном.

Судебный дискурс, бесспорно, относится к институциональному типу дискурса. Ядро институционального дискурса формирует коммуникация между фундаментальными парами участников, типичными для различных институтов: учитель и ученик, ученый и коллега, журналист и читатель и т.д. [Карасик 2013: 32]. В нашем исследовании этой базовой парой являются пары «адвокат – свидетель» и «государственный обвинитель – свидетель».

По мнению Е.И. Шейгал, каждый институциональный дискурс оперирует специфической системой профессионально-ориентированных знаков, что эквивалентно наличию собственного подъязыка, включающего специализированную лексику и фразеологию [Шейгал 2000: 104]. Структура жанрового пространства институционального дискурса, по мнению Е.И. Шейгал, обусловлена такими параметрами, как степень институциональности, субъектно-адресатные отношения, социокультурная вариативность и событийная локализация [там же]. Судебный дискурс является высокоинституциональным. Это означает, что он жестко регулируется законами, процедурами и правилами поведения, установленными судебной системой. Язык, роли участников, место и время общения строго предопределены институцией суда.

У И.М. Васильяновой находим подразделение судебного дискурса на *совещательный* и *состязательный*. Совещательный дискурс и состязательный дискурс присутствуют не на всех ступенях реализации судебного дискурса. Судопроизводство в своем развитии проходит несколько этапов: медиацию, суд первой инстанции (куда относится суд присяжных), кассационный суд [Васильянова 2007: 8]. Совещательность имеет место в медиации, при рассмотрении дел присяжными и в кассационной инстанции, но не отвечает рассмотрению дела в суде первой инстанции (без присяжных). Состязательный характер судопроизводства в первой инстанции обусловлен тем, что судебное решение формируется не путем консенсуса между сторонами, а посредством объективного рассмотрения и оценки их оппонирующих позиций беспристрастным судом. Принцип состязательности в судебном дискурсе реализуется через активное представление и аргументацию сторонами собственной позиции перед судом. Способность убедить суд в своей правоте прямо пропорциональна уровню владения участниками процесса юридическими методами и тактиками. Состязательный и совещательный дискурсы являются неотъемлемыми элементами основной стадии судебного разбирательства.

Таким образом, в современной лингвистике существует немало теоретических работ, посвященных изучению понятия судебного дискурса, выделяются различные подходы к его анализу. Однако, на наш взгляд, остается недостаточно изученным и перспективным с точки зрения лингвистического анализа манипулятивный потенциал, которым обладает судебный дискурс адвоката/государственного обвинителя – свидетеля/потерпевшего. Для понимания процесса убеждения суда в правоте, крайне важно изучить коммуникативные стратегии и тактики, применяемые адвокатами и обвинителями при допросе свидетелей и потерпевших с целью получения необходимых показаний. Именно эти аспекты функционирования судебного дискурса будут детально представлены нами в следующем параграфе диссертационного исследования.

1.2. Особенности манипулятивного воздействия в судебном дискурсе

1.2.1. Рост интереса к манипулятивному воздействию в судебном дискурсе

По мере углубления исследований судебного дискурса в лингвистике рос интерес и к изучению проблемы манипулятивного воздействия в данном виде коммуникации. Ранние работы, например, исследование D. Mellinkoff (1963), были сосредоточены на лингвистическом анализе юридической речи и точности юридического языка, что можно отнести к изучению формальных признаков и стиля. В свою очередь, J.M. Atkinson и P. Drew (1979) обратили внимание на стадии и жанры судебного дискурса, также фокусируясь на формальных аспектах организации судебного взаимодействия. O'Barг (1982) предложил рассматривать судебный дискурс как особую разновидность языка, характеризующую речь определенных участников, таких как адвокаты и свидетели, что расширяет понимание стилистических особенностей. С течением времени, акцент исследований смещается в сторону прагматических факторов и речевого воздействия. Так, Н. Woodbury (1983) рассматривает судебный процесс как стратегическое использование языковых средств участниками. P. Goodrich (1987) подчеркивает коммуникативные и риторические функции в судебных ситуациях, где закон наделяет дискурс властными полномочиями. D.M. Levy (1990) концентрирует свое внимание на языковых средствах, реализующих стратегии психологического воздействия в судебном заседании. В это же время, L.B. Solum (1993) определяет судебный дискурс как разновидность юридического, продолжая линию формального определения, но уже с учетом его места в более широкой категории юридического дискурса. S. Phillips (1998) и P. Tiersma (1999) исследуют прагматическое влияние в судебной коммуникации, в частности, влияние судьи на других участников и

эффективность коммуникации между судьей и присяжными, включая интерпретацию слов свидетелей.

На рубеже веков исследования все больше затрагивают тему манипулятивного воздействия. И.А. Стернин (2001) вводит понятие коммуникативного давления как прямой формы воздействия, противопоставляя его косвенным формам, таким как просьбы и намеки. J. Cotterill (2003) изучает языковые дискурсивные особенности судебной коммуникации, а также дискурсивное отражение преступления, что может включать элементы манипуляции при представлении событий. Н.Д. Голев (2004) и В.И. Карасик (2004) рассматривают типичные характеристики и закономерности судебной коммуникации и коммуникативную практику решения правовых споров, что создает базу для понимания механизмов речевого воздействия, включая манипуляцию. Н.В. Овчинникова (2004) прямо указывает на создание неожиданных ситуаций, переходы тем, мотивированные вопросы и формирование психологического состояния как манипулятивные приемы. Р. Hobbs (2005) изучает переформулировку показаний свидетеля и тактику «необоснованного сомнения» в качестве инструментов манипуляции вердиктом присяжных. М. Aldridge и J. Luchjenbroers (2007) фокусируются на лингвистических манипуляциях через семантический выбор лексических средств для ослабления показаний свидетеля. Т.В. Анисимова (2008), с одной стороны, отмечает трафаретность судебных текстов и речевые формулы, что вновь отсылает к формальным аспектам, но также рассматривает языковой, дискурсивный и риторический уровни манипуляции. О.Н. Тютюнова (2007) изучает коммуникативные стратегии и тактики, зависящие от целей участников, что напрямую связано с прагматикой и потенциальной манипуляцией. Т.В. Дубровская (2010) анализирует прагматические и языковые характеристики речевого поведения судей, подчеркивая роль судьи в коммуникации и возможном воздействии. Более поздние исследования, такие как работы А. Wagner (2011), Э.Ш. Никифоровой (2012), И.В. Палашевской (2012), О.В. Климович (2013) и Е.В.

Поповой (2016), продолжают изучать речевое воздействие – прямое и косвенное, эмоциональное воздействие, структуру и нарратив судебного дискурса, логическую аргументацию и психологическое воздействие. Эти работы подчеркивают многогранность прагматических и манипулятивных аспектов судебного дискурса, углубляя понимание механизмов речевого влияния в юридическом контексте. Многоаспектность изучения судебного дискурса в диахроническом срезе, охватывающая как формальные, так и прагматические аспекты, и подчеркивающая растущий интерес к исследованию речевого воздействия и манипуляции в судебной коммуникации, представлена в виде таблицы (Приложение 1).

На наш взгляд, такой переход от изучения формальных признаков дискурса к наличию манипулятивного воздействия в нем обусловлен несколькими факторами. Во-первых, значительно повысилась значимость вербальной коммуникации в судебном процессе: на современном этапе судебное разбирательство в значительной степени основывается на вербальном общении – показаниях свидетелей, аргументации сторон, выступлениях адвокатов и судей. Эффективность коммуникации напрямую влияет на исход дела, поэтому изучение языковых механизмов, используемых для убеждения и влияния, становится крайне важным. Во-вторых, теория и методы анализа дискурса не статичны, а постоянно развиваются. Современная лингвистика располагает более развитыми методами анализа текста и речи, позволяющими выявлять тонкие механизмы манипуляции, скрытые за лингвистическими формами. Это включает в себя анализ лексики, синтаксиса, прагматики, а также невербальных аспектов коммуникации.

В качестве третьей причины столь большого роста внимания к манипулятивному воздействию в судебном дискурсе мы видим увеличение количества судебных дел и их сложности. Современная жизнь порождает все более сложные и запутанные судебные дела, в которых манипуляция информацией и влиянием на суд становится более распространенной и

изошренной. Лингвистический анализ помогает выявить такие манипуляции и обеспечить более справедливое разбирательство. В-четвертых, понимание роли языка в формировании общественного мнения на современном этапе развития науки о языке довольно велико. Судебные процессы часто привлекают внимание общественности, и язык, используемый участниками процесса, может существенно влиять на общественное мнение. Изучение манипулятивных техник помогает понять, как формируется это мнение и как противостоять дезинформации. Кроме того, сегодня изучение манипулятивного воздействия в судебном дискурсе требует междисциплинарного подхода, объединяющего лингвистику, юриспруденцию, психологию, культурологию и социологию. Это способствует развитию новых теоретических моделей и методологических подходов. Все перечисленные выше факторы обуславливают рост интереса к манипулятивному воздействию в судебном дискурсе. На наш взгляд, это естественное следствие развития лингвистической науки, повышения сложности судебных процессов и необходимости междисциплинарного подхода к изучению судебного дискурса. Далее необходимо описать функционально-структурную специфику манипулятивного воздействия в судебном дискурсе.

1.2.2. Функционально-структурная специфика манипулятивного воздействия в судебном дискурсе

Современное правосудие и система юридического процесса направлены на обеспечение верховенства закона и справедливости. Но процессы, происходящие в судебных залах, зачастую остаются скрытыми от глаз широкой общественности. В условиях правового государства суд рассматривается как последний рубеж защиты гражданских прав и свобод, что подразумевает его абсолютную объективность и независимость. Тем не менее, практика показывает, что судебный процесс может подвергаться

различным формам манипулятивного воздействия, что существенно влияет на принятие решений и исход дел. Судебный дискурс включает в себя весь спектр взаимодействий между участниками процесса – судьей, адвокатами, обвинителем, свидетелями и другими фигурантами дела. Каждое слово, жест или интонация могут оказывать значительное влияние на восприятие информации и конечное решение суда.

Анализируя функционально-структурную специфику манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе, можно установить, как определенные речевые действия направлены на изменение восприятия, интерпретации и решения судебных дел. Манипулятивное воздействие может иметь различные формы: от непосредственного давления на свидетелей до использования сложных риторических приемов и выстроенных логических конструкций, подтверждающих ту или иную линию стороны в суде. Форма, в которой протекает общение в суде – макродиалог, распадающийся на множество микродиалогов и реплик. В таких микродиалогах и репликах и реализуется манипулятивное воздействие. Кроме того, характер речевого взаимодействия в судебном дискурсе представляет собой сложную последовательность действий, которая требует стратегического управления. Успех достижения цели манипулятором зависит от того, какие речевые стратегии и тактики, а также языковые средства, в которых эти тактики манифестируются, использует манипулятор.

В современной науке существуют различные подходы к определению понятия манипулятивного воздействия. Приведем несколько из них. Так, О.С. Иссерс при определении манипулятивного воздействия акцентирует внимание на тактиках и стратегиях, что подразумевает наличие определенного плана или метода манипуляции [Иссерс 2002: 64]. Также подчеркивается, что манипуляция часто осуществляется за счет интересов и свободы выбора жертвы, что делает ее этически сомнительной. Со своей стороны, Е.Л. Доценко отмечает, что манипулятивное воздействие – это процесс, в котором одна сторона влияет на поведение, мысли или эмоции

другой стороны с целью достижения своих интересов, часто без их осознания [Доценко 1997: 35]. Данное определение акцентирует внимание на процессе влияния, который происходит без осознания жертвы. Это подчеркивает скрытую природу манипуляции и указывает на ее цель – удовлетворение интересов манипулятора. О скрытом характере манипулятивного воздействия пишет и М.А. Бодров, по мнению которого манипуляция – это форма социального воздействия, при которой манипулятор использует обман или скрытые методы для управления поведением других, не раскрывая своих истинных намерений [Бодров 2017: 192]. В данном случае автор делает акцент на использовании обмана и скрытых методов, что подчеркивает моральный аспект манипуляции, указывая на неэтичность таких действий и отсутствие прозрачности в намерениях манипулятора.

У А.В. Петрова находим определение манипулятивного воздействия как способа влияния на людей, который включает в себя использование психологических приемов для достижения контроля над их действиями или решениями [Петров 2023: 52]. Исследователь рассматривает манипуляцию через призму психологических приемов, что подчеркивает использование знаний о человеческой психологии для контроля над действиями других. Это указывает на целенаправленность и стратегичность манипуляции. О.Л. Михалева рассматривает манипуляцию как форму коммуникации, где используется язык и поведение для достижения целей и указывает на важность вербальных и невербальных сигналов в манипулятивном воздействии [Михалева 2004: 137]. Е.Г. Лебедева описывает манипулятивное воздействие как скрытое влияние на восприятие и поведение людей, основанное на использовании эмоциональных триггеров и стереотипов с целью достижения определенных результатов [Лебедева 2021]. Данный акцент указывает на использование психологии восприятия для влияния на поведение людей. Это добавляет сложности к пониманию манипулятивного воздействия, связывая его с когнитивными и эмоциональными аспектами.

С одной стороны, эти определения подчеркивают различные аспекты манипулятивного воздействия и его влияние на межличностные отношения и коммуникацию. С другой стороны, можно выделить несколько общих черт, которые разные авторы вкладывают в данное понятие. Во-первых, это скрытость (О.С. Иссерс, Е.Л. Доценко, М.А. Бодров, Е.Г. Лебедева).

Проанализированные определения подчеркивают скрытый характер манипуляции, где жертва часто не осознает, что подвергается влиянию. Во-вторых, целеполагание (Е.Л. Доценко, А.В. Петров, О.Л. Михалева): манипуляция направлена на достижение интересов манипулятора, что делает ее целенаправленной. В третьих, психологические аспекты (О.С. Иссерс, А.В. Петров, Е.Г. Лебедева, О.Л. Михалева). Большинство определений акцентируют внимание на использовании психологических приемов, что указывает на необходимость понимания человеческой природы для успешной манипуляции. В-четвертых, этический аспект (М.А. Бодров). Некоторые авторы акцентируют внимание на неэтичности манипуляции, подчеркивая ее негативные последствия для отношений между людьми. В целом, эти определения помогают лучше понять сложность и многогранность явления манипулятивного воздействия в межличностных отношениях и коммуникации.

Принимая во внимание все вышеизложенное, нам представляется целесообразным дать следующее определение манипулятивного воздействия в судебном дискурсе. **Манипулятивное воздействие** в судебном дискурсе – целенаправленное и преднамеренное использование субъектом манипулятивного воздействия различных специфических коммуникативных стратегий, тактик и наполняющих их языковых средств, ставящее коммуникативной целью изменение речевого поведения объекта манипулятивного воздействия через рефрейминг его картины мира и достижение необходимого перлокутивного эффекта. Исходя из данного утверждения считаем логичным ввести понятие судебного состязательного дискурса, как коммуникативного явления, обладающего

манипулятивным потенциалом. *Судебный состязательный дискурс* – это вид коммуникации, обладающий манипулятивным потенциалом и используемый в контексте судебного разбирательства для намеренного и скрытного воздействия на убеждения, мнения, эмоции или действия участников судебного процесса (судей, присяжных, свидетелей, адвокатов, сторон дела, общественности) с целью достижения определенных целей. Из данного нами определения следует структура манипулятивного воздействия в судебном дискурсе, включающая следующие ключевые компоненты:

1. участников дискурса,
2. коммуникативные стратегии и тактики,
3. коммуникативную цель,
4. рефрейминг,
5. перлокутивный эффект.

Далее более подробно опишем каждый из выделенных нами компонентов манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе.

1.2.3. Участники судебного дискурса

Участниками судебного состязательного дискурса во время допроса являются представители самых разных социальных групп – судьи, адвокаты, прокуроры, свидетели и потерпевшие. В рамках манипулятивного воздействия представляется логичным разделить участников судебного дискурса на субъект манипулятивного воздействия и объект манипулятивного воздействия.

Субъект манипулятивного воздействия (далее СМВ), в роли которого выступает адвокат или прокурор, в коммуникативных отношениях «адвокат/прокурор – допрашиваемый» занимает доминирующую позицию. СМВ искусно воздействует на психические структуры личности свидетеля (допрашиваемого), используя различные лингвистические средства для

реализации этого воздействия. Поскольку во время допроса СМВ выполняет определенные функции и коммуникативные роли, нам представляется целесообразным ввести понятие функционально-коммуникативного типа СМВ в англоязычном судебном дискурсе.

Под **функционально-коммуникативным типом** мы понимаем такое речевое поведение личности, при котором реализуется ее умение владеть и варьировать коммуникативными стратегиями и лингвистическими средствами в момент построения дискурса, выполняя при этом заданную коммуникативную функцию.

Следующий компонент манипулятивного воздействия – целевой **объект манипулятивного воздействия** (далее ОМВ), на который направлено это самое воздействие. В контексте судебного дискурса необходимо различать **прямого** и **косвенного** объекта манипулятивного воздействия. Процессуальный диалог между оппонентами представляет собой полиадресатную коммуникативную ситуацию, среди участников которой выделяются прямой и косвенный адресат. Роль прямого адресата в нашем конкретном случае принадлежит допрашиваемому, свидетелю, роль косвенного адресата – судье, присяжным заседателям. Соответственно, адвокат/прокурор, оказывая прямое воздействие на свидетелей, направляют косвенное воздействие на судью и присяжных заседателей, поскольку именно от них зависит принятие окончательного решения по судебному разбирательству. То есть, с точки зрения ОМВ манипулятивное воздействие в судебном дискурсе имеет двухуровневую структуру.

Приведем пример из дела, где обвиняемые ранее уже были судимы (подсудимые знакомы по колонии, где отбывали наказание). Обвинению об этом хорошо известно, но присяжные об этом даже не подозревают. Прокурор задает вопрос *Defendant, where did you meet the second defendant?* [<https://www.integrityfirstforamerica.org/sines-v-kessler-trial-transcripts>] (*Подсудимый, где вы познакомились со вторым обвиняемым?*). В такой ситуации подсудимому приходится рассказывать присяжным все.

Получается, что прозвучала явно запретная информация. А прокурор, сам спровоцировавший это, обращается к присяжным со следующими словами: *Respected jury, what you have heard is irrelevant* [<https://www.integrityfirstforamerica.org/sines-v-kessler-trial-transcripts>] (*Господа присяжные, то, что вы услышали, к делу не относится*). Допрос продолжается. Прокурор задает новый провокационный вопрос, обращаясь к свидетелю: *What fell out of the defendant's pocket during detention?* [<https://www.integrityfirstforamerica.org/sines-v-kessler-trial-transcripts>] (*Что выпало из кармана подсудимого в момент задержания?*). Обвинению известно, что это была справка об освобождении из колонии, но присяжным это знать нельзя по закону. Поэтому и в этот раз присяжным предлагается запретную информацию забыть. Все протекает в рамках закона, но на мнение присяжных эти факты уже повлияли. Таким образом, прокурор ставит перед собой две цели: изменить речевое поведение прямого адресата, воздействовать тем самым на косвенного адресата – судью и суд присяжных. Через непосредственное воздействие на прямой объект оказывается воздействие на косвенный объект, тем самым достигается необходимый коммуникативный эффект.

Принимая во внимание когнитивную роль и потенциал влияния каждого участника в судебном манипулятивном дискурсе, становится актуальным выявить когнитивные и коммуникативные стратегии, посредством которых они стремятся к достижению манипулятивных целей. Далее, в рамках данного исследования, будет предпринята систематизация тактических приемов, используемых в манипулятивном судебном дискурсе.

1.2.4. Понятия стратегии и тактики в судебном дискурсе

Диахронический анализ судебного дискурса убедительно демонстрирует, что коммуникативные стратегии и тактики адвокатов/государственных обвинителей при допросе, направленные на

получение нужных показаний, фактически формируют ядро этого понятия. Интегральный характер науки о речевом воздействии предопределяет необходимость изучения интенционального аспекта судебного дискурса, сосредотачиваясь на стратегиях и тактиках речевых действий в ситуациях социализации.

В современной лингвистике отмечается отсутствие унифицированного подхода к дефинициям данных понятий, что обусловлено их контекстуальной зависимостью. В рамках русской лингвистической традиции стратегия общения определяется как заранее спланированный процесс вербальной коммуникации, детерминированный ситуативным контекстом и индивидуальными характеристиками коммуникантов. Данное определение, зафиксированное в лексикографических источниках [Азимов, Щукин 2009: 252], подчеркивает целенаправленный характер речевого взаимодействия. Аналогично, в англоязычном дискурсе судебной лингвистики коммуникативная стратегия трактуется как «систематический подход к коммуникации, ориентированный на достижение конкретных целей» [<https://www.merriam-webster.com/thesaurus/strategy>]. Таким образом, языковая стратегия представляет собой комплекс лингвистических действий, направленных на реализацию коммуникативных интенций. В свою очередь, языковая тактика выступает в качестве отдельного этапа в процессе осуществления выбранной речевой стратегии.

Коммуникативная стратегия и тактика представляют собой различные, хотя и взаимозависимые, лингвистические категории, предназначенные для описания процессов планирования и осуществления коммуникативного взаимодействия. Различие между ними можно представить как разницу между общей целью и конкретными шагами по её достижению. Коммуникативная стратегия – это долгосрочный план, определяющий общую цель коммуникации и основные пути её достижения. Мы полагаем, что при выборе коммуникативной стратегии адресант может задать себе вопрос: «Чего я хочу достичь в данном коммуникативном взаимодействии?».

Целью коммуникативной стратегии является определение желаемого результата коммуникации (например, убедить аудиторию в своей версии событий, получить необходимую информацию). Тогда коммуникативная тактика – это конкретные действия и приемы, используемые для реализации выбранной коммуникативной стратегии. На данном этапе адресат может задать себе вопрос: «Как я буду достигать своей цели?». Коммуникативные тактики включают выбор лексических единиц и выражений, определенных стилистических приемов, отвечающих цели избранной коммуникативной стратегии. Таким образом, коммуникативная стратегия – это то, чего нужно достичь в коммуникации, а коммуникативная тактика – это то, как этой цели достичь. Коммуникативная стратегия определяет общую направленность коммуникации, а коммуникативная тактика – конкретные шаги для её реализации. Одна стратегия может включать множество тактик, и одна тактика может использоваться в рамках разных стратегий. Таким образом, коммуникативная стратегия задает направление коммуникации, а тактики – это инструменты и методы для достижения поставленной коммуникативной цели. Они тесно взаимосвязаны и должны быть согласованы между собой для достижения максимальной эффективности коммуникации.

В связи с этим работы О.С. Иссерс (2008), Г.В. Кубиц (2011), В.А. Мальцевой (2012); Э.Ш. Никифоровой (2012) имеют важнейшее значение для исследований, направленных на анализ коммуникативных стратегий и тактик, используемых в судебном дискурсе, и являются отправной точкой для работ других авторов, занимающихся данной проблематикой. В работах перечисленных авторов подчеркивается важность анализа коммуникативных стратегий и тактик в суде, поскольку они влияют на исход дела. Судебная стратегия – это всеобъемлющее построение общения для достижения целей. Она включает планирование процесса с учетом ситуации и участников, а также его реализацию. В судебном дискурсе коммуникативная стратегия – это комплекс речевых действий для достижения коммуникативной цели, что является неотъемлемой частью судебного процесса.

Выделим несколько подходов к пониманию коммуникативной стратегии и тактики, представленных в научной литературе:

1. Когнитивный подход.

Представители данного подхода Д. Леви, А.А. Кибрик описывают стратегию как когнитивный процесс выбора языковых выражений, соответствующих коммуникативной цели (Levy, 1979; Кибрик; 1994). Т. ван Дейк представляет стратегию как свойство когнитивных планов, включающих цель взаимодействия [Дейк 1989: 272]. Это отмечает и Е.В. Ключев, понимая под коммуникативной стратегией заранее запланированные речевые ходы, необходимые для достижения коммуникативной цели [Ключев 1998: 18]. Достижение данной цели является стратегическим результатом коммуникации. Коммуникативная тактика же рассматривается автором как непосредственные практические ходы в ситуации реального общения, с помощью которых и реализуется коммуникативная стратегия.

2. Психолингвистический подход.

Данный подход к стратегиям и тактикам в языке подразумевает изучение воздействия и манипуляции с помощью языка. Коммуникативная стратегия рассматривается как организация воздействия в рамках конкретной ситуации коммуникации (Гойхман, Надеина, 1997). В целом, представители психолингвистического подхода понимают стратегии и тактики в языке как способы использования языковых средств для достижения определенных целей и коммуникации с другими людьми.

3. Лингвопрагматический подход.

О.С. Иссерс, М.Ф. Резуненко, О.Н. Тютюнова и другие ученые утверждают, что в рамках прагмалингвистики коммуникативная стратегия – это планирование и организация речевых действий, а также использование адекватных языковых средств для достижения заданной цели сообщения. Коммуникативная тактика в свою очередь представляет собой набор локальных риторических приемов, которые помогают реализовать

выбранную стратегию (Иссерс, 2011; Макаров, 2003; Резуненко, 2007; Тютюнова, 2007).

4. Лингвокультурный подход.

Представители лингвокультурного подхода к стратегии и тактике в языке (V.K. Bhatia, 2008; C.N. Candlin, 2008; J. Endberg, 2008) говорят об анализе языковых явлений с учетом культурного контекста и социокультурных особенностей. С этой точки зрения огромное значение получает изучение того, как язык отражает и формирует культурные ценности, нормы и стереотипы, а также анализ стратегий и тактик, применяемых в различных ситуациях коммуникации. По мнению И.В. Труфановой, то, как мы общаемся, используя коммуникативные стратегии и тактики, не является одинаковым для всех культур. Напротив, эти способы речевого поведения формируются под влиянием национальной культуры и проявляются в конкретных ситуациях [Труфанова 2001: 58]. Лингвокультурная специфика судебного дискурса уникальна: язык, культура и правовые нормы сплетаются, формируя восприятие правосудия. Судебное слово не только передает факты, но и отражает культурные ценности, влияя на общественное мнение о справедливости.

Адвокаты активно используют культурные инструменты (метафоры, образы, аллюзии) для усиления эмоционального воздействия в суде [Шашкова 2022: 78]. Учитывая культурный контекст свидетелей и присяжных, они применяют стереотипы и культурные отсылки, чтобы формировать нужное восприятие [там же: 80]. Судебный дискурс, с его культурно-зависимыми терминами, требует от юристов не только знания законов, но и глубокого понимания культурных различий. В итоге, судебный процесс становится не только юридическим, но и культурным событием, влияющим на общественное сознание, где национальные особенности определяют выбор адвокатами наиболее убедительных аргументов, основанных на менталитете и ценностях аудитории.

Англоязычный суд – это не только арена юридических споров, но и мощный лингво и социокультурный институт. Здесь взаимодействуют культурные нормы, социальные и экономические интересы. Понятия справедливости, этика, традиции, предрассудки – все эти лингвокультурные элементы активно влияют на выбор коммуникативных стратегий в суде. Адвокаты используют культурные стереотипы для воздействия на восприятие участников процесса, поскольку культурная обусловленность делает аргументы убедительнее. Лингвокультурный контекст – не просто фон, а активный фактор, формирующий коммуникацию в суде.

Этническая и гендерная принадлежность – значимые факторы, определяющие коммуникативные стратегии в суде. Лингвокультурные особенности этнических групп могут служить основой для формирования предвзятого отношения у суда. Например, стереотипы об этнической склонности к определенному поведению могут быть использованы в судебном процессе. Адвокаты, как специалисты по коммуникации, умеют использовать эти стереотипы в интересах своей линии. Гендерные стереотипы также влияют на ход дел, особенно в случаях насилия и сексуальных преступлений. Стратегическое использование гендерных аспектов может включать как обращение к традиционным ролям, так и феминистскую перспективу для укрепления или подрыва доверия к участникам процесса. Таким образом, понимание этнических и гендерных аспектов критически важно для коммуникативных стратегий в англоязычном судебном дискурсе.

Таким образом, представители различных подходов к понятиям коммуникативной стратегии и тактики в лингвистике исследуют связь между языковыми структурами, когнитивными процессами и стратегиями коммуникации для лучшего понимания того, как люди используют язык для достижения коммуникативных целей. Хотя в общем понимании стратегии и тактики у представителей различных подходов есть общие черты, критерии их выделения и номинация отличаются у разных исследователей.

Далее остановимся подробнее на конкретных коммуникативных стратегиях и тактиках, выделяемых различными исследователями судебного дискурса. Так, Е.Ш. Никифорова выделяет стратегии обвинения, защиты и эмоционального воздействия [Никифорова 2012: 100], а О.В. Красовская определяет стратегии соперничества, сотрудничества, компромисса, приспособления и избегания [Красовская 2008: 41]. У О.Н. Тютюновой представлен анализ пяти стратегий, к которым участники судебного дискурса прибегают в зависимости от своих статусных ролей и коммуникативных целей: стратегия коммуникативной самозащиты, стратегия обвинения, стратегия защиты, стратегия нападения и стратегия психологического воздействия [Тютюнова 2008: 61-63]. Кроме того, отмечается, что стратегия психологического воздействия универсальна для различных лингвокультур и участников судебного дискурса. Каждый участник опирается на эти стратегии в своих намерениях и использует те из них, которые наиболее эффективны в данной коммуникативной ситуации. Е.А. Богачева выделяет манипулятивную, агитационную, дискредитирующую стратегии, стратегию самопрезентации, интерпретирующую, аргументационную стратегии и стратегию самозащиты как некоторые из стратегий, часто применяемых адвокатами [Богачева 2021: 9]. Причем манипулятивная стратегия является наиболее популярной, так как адвокаты заинтересованы в получении необходимых показаний свидетелей со стороны обвинения и используют особые способы выражения своих мыслей для достижения желаемого результата.

Кроме того, в стратегиях, применяемых адвокатами, можно выделить основные и вспомогательные подходы, которые используются для разделения коммуникативных задач и достижения целей. Это, в частности, подчеркивает А.А. Солдатова, относящая к базовым стратегиям контролирующую стратегию, направленную на установление контроля над процессом судебного разбирательства, стратегию состязательности – акцентирует внимание на соревновании и доказательствах, и стратегию

социально-психологической поддержки, призванную обеспечить эмоциональную поддержку клиента и создать благоприятную атмосферу во время допроса [Солдатова, 2012: 253]. Вспомогательные стратегии включают стратегии нападения, стратегии защиты и стратегии психологического воздействия. Нападение направлено на активное и агрессивное воздействие на сторону противника и подрыв его позиции в суде. Защитная стратегия, в свою очередь, нацелена на защиту интересов и прав клиента от атак противоположной стороны. Наконец, психологическое воздействие осуществляется с помощью стратегий внушения, апелляции к принципу справедливости, логической концентрации внимания и контрастивному анализу. Эти приемы позволяют воздействовать на судью, присяжных и других участников судебного процесса с целью убедить их в правоте своего клиента [там же: 256].

Внутри каждой стратегии А.А. Солдатова выделяет речевые тактики, реализующие указанные стратегии. Так, по мнению автора, стратегия защиты реализуется через тактику частичного признания вины, тактику доказательства действий в состоянии аффекта и тактику положительной характеристики [там же: 257]. Среди тактик, реализующих стратегию нападения, указываются тактика дискредитации, тактика критики и тактика сарказма. И, наконец, стратегию психологического воздействия в рамках указанного исследования реализуют тактика апелляции к принципу справедливости, тактика логической концентрации внимания, контрастивный анализ и внушение определённой точки зрения [там же: 258]. Таким образом, комбинируя и применяя различные стратегии в зависимости от конкретных обстоятельств дела, адвокаты могут повысить шансы на успех и защитить интересы своих клиентов.

В.А. Мальцева проводит разграничение коммуникативных стратегий на основные семантические и вспомогательные прагматические, риторические и диалоговые стратегии. Согласно мнению автора, к семантическим стратегиям относятся следующие: стратегия убеждения, реализуемая через тактику

экспликации причинно-следственных связей и тактику апелляции к авторитетам; стратегия деконструкции с тактикой дискредитации; и стратегия интерпретации действительности с тактиками интенсификации и приуменьшения [Мальцева 2012: 96]. Прагматическая стратегия самопрезентации может быть достигнута через использование тактик статусно-ролевого поведения, создания имиджа и подстройки. Риторические стратегии могут быть реализованы с помощью тактик привлечения внимания, драматизации, имитации, аналогии и противопоставления [там же: 98].

Существует множество исследований, в которых обсуждаются стратегии психологического воздействия, и в зависимости от лингвокультурных факторов выделяются различные классификации тактик, используемых для ее реализации. Например, М.Ф. Резуненко анализирует русскую судебную коммуникацию и рассматривает психологическое воздействие как тактику стратегии «склонения к признанию и изобличения во лжи». В исследовании данного автора психологическое воздействие относится к типам социального воздействия, волеизъявления, информирования и оценочного воздействия [Резуненко 2007: 151].

О.Н. Тютюнова, исследуя русские и немецкие судебные телепередачи, показала, что в немецком дискурсе данная стратегия реализуется через тактики критики, высказывания упрека, давления, угрозы, оскорбления и подчеркивания превосходства. В русском дискурсе эти функции выполняют тактики критики, высказывания упрека, убеждения, просьбы и проявления обиды [Тютюнова 2008: 61].

В результате сравнительного исследования судебной коммуникации в России, США и Казахстане Э.Ш. Никифоровой были выявлены общие тактики и стратегии эмоционального воздействия. Основные тактики включают в себя самопрезентацию, имитацию, обращение к жизненному опыту и здравому смыслу, использование аналогий, комплиментов и конвенциональной вежливости [Никифорова 2012: 102].

В.А. Мальцева рассматривает отдельно стратегии речевого воздействия и реализующие их тактики. К стратегиям речевого воздействия автор относит стратегию убеждения, стратегию деконструкции, стратегию интерпретации действительности, стратегию самопрезентации и эмоционально-настраивающую стратегию [Мальцева 2012: 97]. По мнению исследователя, стратегия убеждения реализуется через тактику экспликации причинно-следственных связей, которая используется для подтверждения или опровержения обвинения, тактику экспликации временных связей, тактику апелляции к авторитетам. Стратегия деконструкции манифестируется в тактике дискредитации [там же: 98]. Говоря о стратегии интерпретации действительности, В.А. Мальцева вслед за О.С. Иссерс приводит слова Ч. Ларсона о том, что все способы воздействия, связанные с интерпретацией того или иного события или ситуации можно свести к двум когнитивным стратегиям: интенсификации (*intensify*) и приуменьшения (*downplay*). Смысл данного высказывания заключается в том, что необходимо дозировать информацию [Иссерс 2009: 54]. В.А. Мальцева данные стратегии называет тактиками реализации вышеупомянутой стратегии. В качестве тактик, реализующих стратегию самопрезентации, В.А. Мальцева отмечает статусно-ролевую тактику и тактику построения имиджа. Эффективными тактиками, реализующими эмоционально-настраивающую стратегию, называются тактика создания эмоционального фона, тактика комплимента. Также выделяются тактика привлечения внимания, тактика драматизации, тактика имитации диалога, тактика аналогии и тактика противопоставления.

В.А. Понадежина делит все коммуникативные тактики, которые в своей речи использует адвокат, на три группы: рациональные тактики, эмоциональные тактики и ценностные тактики [Понадежина 2019: 334]. К рациональным тактикам она относит: самопрезентацию, указание на не найденный мотив преступления, обвинение прокурора в «передергивании» фактов. Эмоциональные тактики включают апеллирование к отрицательным эмоциям, апеллирование к положительным эмоциям, комплимент,

характеристика обвиняемого. И ценностные тактики – это апеллирование к витальным ценностям (жизнь, семья, здоровье), апеллирование к социально-политическим ценностям (свобода слова, справедливость, равенство), апеллирование к ценностям общественного признания (социальный статус и трудоспособность). Автор также говорит о том, что рассматривает все выделенные тактики как эффективные средства воздействия в судебном дискурсе с целью достижения адвокатом необходимой ему цели.

Отметим, что все указанные выше авторы, расходясь в номинации, иерархии и критериях выделения коммуникативных стратегий и тактик, говорят о речевых стратегиях воздействия в судебном дискурсе. Стратегии речевого воздействия являются неотъемлемой частью судебного дискурса, дискурса адвоката – свидетеля, в частности. По мнению В.А. Мальцевой речевое воздействие – это акт целенаправленного общения, который имеет своей целью изменение сознания и управление речевым поведением другого человека [Мальцева 2012]. В процессе воздействия присутствуют субъект, который осуществляет воздействие, и объект, на которого оно направлено. В зависимости от объекта воздействия и будут использоваться конкретные коммуникативные стратегии и тактики. Так как коммуникативной целью в данном случае будет являться изменение картины мира и речевого поведения объекта воздействия, то выбираемые речевые стратегии и тактики нам представляется возможным назвать манипулятивными. Тогда, по О.С. Иссерс, стратегия здесь будет проявлять себя как «план комплексного речевого воздействия, которое осуществляет говорящий для «обработки» партнера», то есть для речевой манипуляции им [Иссерс 1999: 102]. О манипулятивном характере коммуникативных стратегий воздействия в судебном дискурсе пишет и V. Gold. Все тактики манипулятивного воздействия автор делит на две большие группы: манипуляция значением и манипуляция «весомостью» (*meaning manipulation* и *weight manipulation*). В соответствии с тактикой манипуляции значением самые важные аргументы для достижения коммуникативной цели адвокатом будут приводиться в

начале, а аргументы, важные для противоположной стороны будут уходить на второй план, таким образом, будет достигнута необходимая цель. Тактика манипуляции «весомостью» заключается в многократном повторении необходимой информации с целью придания значимости определенным аргументам [Gold 1987: 568-569].

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что понимание и использование коммуникативных стратегий и тактик манипулятивного воздействия с учетом лингвистических и лингвокультурных аспектов играют важную роль в судебном состязательном дискурсе. Грамотное и целенаправленное использование языковых средств позволяет эффективно добиваться поставленных целей и добиваться успеха в сложных юридических процессах. Именно на описании коммуникативной цели и перлокутивного эффекта с судебном манипулятивном дискурсе мы сосредоточим свое внимание далее в диссертационном исследовании.

1.2.5. Коммуникативная цель и перлокутивный эффект в судебном дискурсе

С помощью коммуникативных стратегий и тактик реализуется следующий компонент манипулятивного воздействия – достижение коммуникативной цели (необходимого перлокутивного эффекта). Если перлокутивный эффект был достигнут, значит манипулятивные стратегии и тактики были выбраны верно. То есть, мы имеем следующую последовательность речевых действий:

Коммуникативная цель > Манипулятивная стратегия >

Манипулятивная тактика > Перлокутивный эффект

В нашем случае перед СМВ стоит общесудебная цель – выиграть судебное дело. На ее достижение направлена определенная манипулятивная стратегия, которая строится из ряда манипулятивных тактик, наполненных особым образом построенных лингвистических средств. Адвокаты и

прокуроры имеют дело с различными свидетелями и потерпевшими. Следовательно, чтобы выиграть дело, они должны избрать такие стратегии и тактики и наполнить их такими лингвистическими средствами, которые подтолкнули бы адресатов к даче необходимых показаний, несмотря ни на что.

О.С. Иссерс отмечает, что «конечной целью любой речевой стратегии является коррекция модели мира адресата» [Иссерс, 1999,109]. Отсюда вытекает следующий компонент МВ в судебном дискурсе – **рефрейминг**, то есть изменение картины мира ОМВ. Для достижения этой цели СМВ рефреймирует факты, то есть формулирует свои аргументы и использует лингвистические средства таким образом, чтобы создалась выгодная для него коммуникативная интерпретация событий. Для большей наглядности структура манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе представлена в виде схемы (Рис.1):

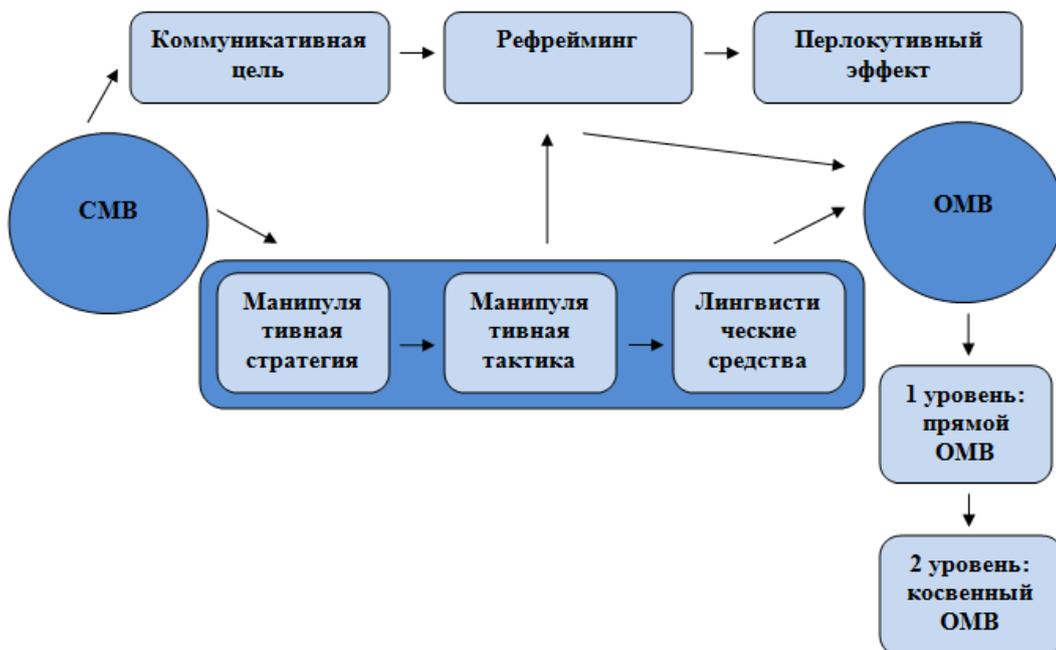


Рис. 1. Структурная специфика манипулятивного воздействия в англоязычном судебном состязательном дискурсе, где СМВ – адвокат/прокурор, ОМВ 1 уровня – свидетели, потерпевшие, ОМВ 2 уровня – присяжные, судья.

Как видно из представленной схемы, манипулятивное воздействие в англоязычном судебном состязательном дискурсе имеет сложную функционально-структурную специфику. Субъект манипулятивного воздействия имеет определенную коммуникативную цель, итоговой точкой которой является перлокутивный эффект, достигаемый за счет рефрейминга (изменения картины мира объекта манипулятивного воздействия). Рефрейминг становится возможным через манипулятивные стратегии и тактики, наполненные набором определенных лингвистических средств.

В данном параграфе нами были проанализированы функционально-структурные особенности манипулятивного воздействия, проявляющиеся в англоязычном судебном состязательном дискурсе. Эти особенности, такие как субъект и объект манипулятивного воздействия, использование специфических языковых стратегий и тактик, наличие определенной коммуникативной цели, рефрейминга и перлокутивного эффекта, играют ключевую роль в формировании аргументации и убеждения аудитории. Однако для полного понимания механизма манипулятивного воздействия необходимо также рассмотреть лингвистические средства его реализации. Данный аспект позволит глубже понять, как контекст, интенция говорящего и воспринимаемая информация влияют на эффективность стратегий манипулятивного воздействия.

1.3. Лингвистические средства реализации манипулятивного воздействия в судебном дискурсе

1.3.1. Лексический аспект актуализации манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе

Согласно Т.Г. Добросклонской основными средствами языкового манипулирования в судебном дискурсе являются лексические и грамматические и риторические средства [Добросклонская 2005: 29].

Лексический аспект манипулятивного воздействия обозначен выбором лексики. Адвокаты и прокуроры тщательно подбирают слова и выражения, чтобы вызвать определенные эмоции у допрашиваемых, вынуждая их давать необходимые показания. Например, употребление таких слов как *victim* (жертва), *villain* (злодей), *liar* (лжец), *arrogant* (высокомерный), *injustice* (несправедливость), *heinous* (отвратительный, чудовищный), *brutal* (жестокий), *callous* (бездушный, черствый) и других эмоционально окрашенных терминов может усилить или ослабить симпатию к допрашиваемому. Важно отметить, что эмоционально насыщенные выражения способны не только изменять восприятие, но и менять рациональные выводы участников процесса. Таким образом, лексический выбор служит мощным инструментом для создания нужного эмоционального фона, который подготавливает почву для дальнейших манипулятивных стратегий, таких как, например, апелляция к эмоциям аудитории или использование логических ошибок.

С помощью выбора определенных лексем адвокаты и прокуроры создают определенный нарратив, представляя допрашиваемых в положительном или отрицательном свете. Например, очень часто защитник описывает своего клиента как добропорядочного и честного гражданина, используя такие эпитеты, как *respected* (уважаемый), *conscientious* (добросовестный), *thoughtful* (вдумчивый), *impartial* (беспристрастный), *sincere* (искренний); *extremely sincere* (предельно искренний), *rushing to help* (желающий помочь) и т.д. В то же время обвинение часто прибегает к созданию негативного образа допрашиваемого, используя такие эпитеты, как *aggressive* (агрессивный), *irresponsible* (безответственный), *cruel* (жестокий), *cunning* (хитрый), *bad* (плохой), *evading testimony* (уклоняющийся от показаний), *silent* (молчаливый), *not impartial* (не беспристрастный), *subjective* (субъективный), *deceitful* (лживый), *refusing to testify* (отказывающийся от дачи показаний) и т.д.

Стоит отметить, что сами по себе указанные языковые средства не являются обязательно манипулятивными, но искусное построение предложений и особый лексический подбор при реализации той или иной коммуникативной стратегии способны создать определенный эмоциональный фон, который влияет на восприятие информации. В таком контексте слова-смягчители, эвфемизмы и дисфемизмы будут приобретать черты манипулятивного воздействия.

Слова-смягчители (например, *perhaps, possibly, it seems, it appears*) выполняют стратегическую функцию, позволяя говорящему смягчить свои утверждения и избежать категорических суждений [Hyland 1998: 117]. Это особенно важно в судебном контексте, где требуется точность и аккуратность формулировок. Например: *Your words are inconsistent. Perhaps you are simply mistaken, or perhaps your memory is failing you* [<https://oneildardenjr2017.com/trial-transcript/>] (*Ваши слова противоречивы. Возможно, вы просто ошибаетесь, или, возможно, ваша память подводит вас*). Адвокат использует *perhaps* (возможно) дважды, чтобы представить альтернативные объяснения несоответствий в показаниях свидетеля, не беря на себя ответственность за утверждение какой-либо из версий. Это создает впечатление объективности, но одновременно сеет сомнение в надежности свидетельских показаний.

Пример 2: *The evidence possibly could be interpreted in a different light. We need to consider all the alternative explanations* [https://www.thefire.org/sites/default/files/2016/11/09123832/05_new_york_trial.pdf] (*Доказательства, возможно, могут быть истолкованы в другом свете. Нам нужно рассмотреть все альтернативные объяснения*). Адвокат использует *possibly* для представления альтернативного толкования доказательств, не прямо утверждая его правильность, но посеяв сомнение в основной версии обвинения. Слова-смягчители используются для придания высказываниям видимости объективности и осторожности, позволяя при этом манипулировать восприятием информации и влиять на решение суда.

Они позволяют адвокатам выражать свои сомнения или предположения, не принимая при этом полной ответственности за их утверждения.

Эвфемизмы и дисфемизмы. Как известно, эвфемизмы смягчают негативную оценку (например, *passed away* вместо *died*), а дисфемизмы, наоборот, усиливают ее (например, *murderer* вместо *killer*, *butchered* вместо *killed*). Выбор между ними является важным прагматическим решением, влияющим на восприятие информации слушателями. Например: *Miss Johns, you experienced an unfortunate altercation that resulted in some property loss, right?* [https://www.thefire.org/sites/default/files/2016/11/09123832/05_new_york_trial.pdf] (*Мисс Джонс, у вас произошла неприятная ссора, которая привела к потере какого-то имущества, верно?*) Эвфемизм использован вместо того, что просто сказать «*You were robbed and beaten*». Это преуменьшает значение насилия и травм, полученных потерпевшей.

Пример 2: *So, Mr. Collins, you committed a reckless and irresponsible act of gross negligence* [<https://www.courtlistener.com/opinion/2795308/anne-arundel-county-v-bell/>] (*Итак, мистер Коллинз, вы совершили безрассудный и безответственный акт грубой халатности*) вместо *You made a mistake* (*Вы совершили ошибку*). Использование дисфемизма преувеличивает серьезность ошибки.

Эвфемизмы направлены на то, чтобы свести к минимуму серьезность действий или преуменьшить негативные аспекты, что потенциально может побудить присяжных быть более снисходительными. Дисфемизмы, наоборот, преувеличивают негативные аспекты, стремясь вызвать более сильные негативные чувства по отношению к обвиняемому или свидетелю. Оба метода используются для манипулирования эмоциональной реакцией присяжных и влияния на их восприятие представленных фактов.

Рассмотренные нами ключевые лексические средства, используемые для манипуляции в англоязычном судебном дискурсе, значимы в создании определенного воздействия на участников судебной коммуникации. Однако, манипулятивный потенциал языка не ограничивается лексикой. Не менее

важную роль в актуализации манипулятивного воздействия играют грамматические структуры. Поэтому, продолжая наше исследование, логично обратиться к грамматическому аспекту и рассмотреть, каким образом грамматические средства языка участвуют в создании манипулятивного эффекта в англоязычном судебном дискурсе.

1.3.2. Синтаксический аспект актуализации манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе

Диалог адвоката/государственного обвинителя и допрашиваемого состоит из вопросов и ответов на них. Если рассматривать синтаксический аспект, то необходимо отметить, что частым и значимым лингвистическим средством манипулятивного воздействия является использование риторических вопросов и утверждений, не требующих немедленного ответа. Согласно Дж. Серлю, риторические вопросы могут выполнять персуазивную функцию, то есть использоваться с целью убеждения объекта манипулятивного воздействия [Серль 1986: 181]. Они побуждают слушателей согласиться с предложенной точкой зрения без должного анализа. По своему содержанию риторические вопросы являются утверждениями, но вопросительная форма придает им большую эмоциональность, усиливает персуазивный эффект. Таким образом, адвокаты/прокуроры могут направлять мысли свидетелей и аудитории в нужное русло, заставляя их принимать определенные предположения за аксиомы.

Коммуникативная функция риторических вопросов в судебном дискурсе, по мнению М.А. Осетровой, заключается не в информационном обмене, а в стратегическом привлечении внимания аудитории к тем ключевым аргументам, которые автор вопроса намеренно вкладывает в его формулировку [Осетрова 2020: 210]. О скрытом прагматическом потенциале риторических вопросов пишет и Е.Ю. Кильмухаметова. Риторические

вопросы, включенные в аргументацию, создают впечатление само собой разумеющихся истин, которые не подлежат сомнению [Кильмухаметова 2006: 77]. Например, утверждения типа *Is there any doubt that the accused acted with good intentions?* [<https://oneildardenjr2017.com/trial-transcript/>] (*Разве можно сомневаться, что обвиняемый действовал с благими намерениями?*), *Who wouldn't do the same in his place?* [<https://oneildardenjr2017.com/trial-transcript/>] (*Кто бы на его месте не поступил так же?*) через допрос свидетелей вводят желаемое мнение в сознание присяжных или судьи без необходимости представления дополнительных доказательств. Применение риторических вопросов вызывает у аудитории иллюзию собственного мышления и принятия решений, что усиливает их доверие к источнику информации и делает их более восприимчивыми к последующим аргументам. То есть, риторические вопросы, в сочетании с другими лингвистическими средствами манипулятивного воздействия, играют важную роль в создании многоступенчатых манипулятивных стратегий и тактик, способных значительно повлиять на исход судебных процессов.

В свою очередь Н.Г. Склярова обращает внимание на воздействующую силу конструкций альтернативной семантики в дискурсе и утверждает, что в силу своей синтаксической и лексической выделенности компоненты конструкций альтернативной семантики вносят вклад в осуществление аргументированного и эмоционального речевого воздействия [Склярова, Хачересова 2020: 87]. Среди активно используемых конструкций, оказывающих речевое воздействие, выделяются конструкции взаимоисключения, ультимативные полипредикативные предложения, синтаксические структуры чередования, монопредикативные единицы дистрибуции, непредикативные словосочетания аппроксимации, конструкции перечисления, уточнения [Склярова 2016: 155-162].

Важную роль в манипулятивном воздействии с позиции синтаксического аспекта играет также организация информации и расстановка акцентов. Адвокаты и прокуроры нередко прибегают к

стратегическому расположению фактов, чтобы выделить или, напротив, затушевать определенные аспекты дела. Примером может служить тактика, при которой неприятные для свидетеля факты разбиваются на мелкие, менее заметные элементы, а положительные черты или аргументы подаются в концентрированном виде. Такая манипуляция с информацией может создавать иллюзию весомости одних аргументов и малозначительности других. Связь между фактами и контекстом, в котором они предъявляются, также играет важную роль. Контекстуализация информации и подведение её под определенный ракурс позволяет адвокатам и прокурорам не только влиять на восприятие участников процесса, но и управлять их вниманием, акцентируя его на выгодных моментах и отвлекая от нежелательных. А многократное повторение ключевых слов и фраз создает эффект убеждения, заставляя слушателей запомнить важные моменты, и формирует в их сознании определенные ассоциации. Например:

Lawyer: You stated you saw the defendant near the alley at approximately 10 PM. Is that correct?

Witness: Yes.

*Lawyer: You saw the **defendant**, specifically, near **the alley**, at **approximately 10 PM**. Can you confirm that again for the court?* [https://www.thefire.org/sites/default/files/2016/11/09123832/05_new_york_trial.pdf].

*(Адвокат: Вы заявили, что видели **обвиняемого** около **переуллка** примерно в 10 часов вечера. Это верно?*

Свидетель: Да.

*Адвокат: Вы видели **обвиняемого**, в частности, **около переуллка**, примерно в 10 часов вечера. Можете ли вы подтвердить это еще раз для суда?).*

Это повторение подчеркивает ключевые детали – *the defendant* (обвиняемый), *the alley* (переулок), время (10 PM) – для обеспечения ясности и исключения возможности неправильного толкования событий. Небольшое

перефразирование также помогает укрепить показания свидетеля. Изменение акцентов позволяет адвокатам выделять определенные аспекты дела, подчеркивая удобные для них факты и отвлекая внимание от менее выгодных:

Prosecutor: You got sick, then rehabilitation. And who paid for all this?

Witness: I didn't ask her to do that.

Prosecutor: Write down in the record that Mrs. Johnson paid for his treatment [<https://www.courtlistener.com/opinion/2795308/anne-arundel-county-v-bell/>].

(Прокурор: Вы заболели, потом реабилитация. И кто все это оплатил?)

Свидетель: Я не просил ее это делать.

Прокурор: Миссис Джонсон оплатила его лечение. Запишите в протокол).

В приведенном примере прокурор манипулирует фактами, чтобы представить отца неплатежеспособным. Он акцентирует внимание суда на том, что отец не мог оплатить лечение два года назад, умалчивая о текущей ситуации. Более того, прокурор подчеркивает факт оплаты лечения женой, чтобы отвлечь суд от положительных действий отца по отношению к ребенку – покупке игрушек и уходу за ним. Таким образом, прокурор целенаправленно дискредитирует отца перед судом.

Эффективность манипуляции не ограничивается лишь синтаксическими средствами. Для достижения убедительности и желаемого эффекта в судебном процессе активно используются риторические приемы. В продолжении нашего анализа обратимся к описанию риторического аспекта манипулятивного воздействия, который позволит нам понять, каким образом адвокаты/прокуроры используют приемы убеждения и аргументации для усиления манипулятивного эффекта, опираясь, в том числе, и на грамматические ресурсы языка.

1.3.3. Риторический аспект актуализации манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе

Следующим ключевым инструментом коммуникативного воздействия в судебном состязательном дискурсе является риторика. Аристотель определял риторику как способность к идентификации в любой коммуникативной ситуации эффективных риторических средств убеждения. Ввиду ее инструментальной значимости для достижения коммуникативных целей в различных сферах общественной жизни, таких как судебные разбирательства, политические собрания и публичные церемонии, философ выделял три ключевых способа убеждения аудитории, а именно: логос, пафос и этос [Аристотель 2000: 93-97]. Современная риторика до сих пор признает существование этих средств убеждения, определяя их как довод «к очевидному», апелляция к эмоциям, довод к логосу; довод к этосу [Поповская, Лисоченко 2008: 140]. Принимая во внимание объект нашего исследования, разберемся в сущности названных категорий.

Довод «к очевидному» – это тактика, при которой адвокат/государственный обвинитель (прокурор) используют факты в качестве средств манипулятивного воздействия. Опираясь на данный вид доводов, манипулировать можно, используя следующие лингвистические средства:

- *статистические данные*, имеющие отношение к делу или к свидетелям, фигурирующим в деле;
- *мнения и суждения авторитетных лиц* («ссылка на авторитет», «свидетельства»).

С раннего детства человек учится полагаться в принятии решений на авторитетных людей, обладающих в наших глазах не только статусом и влиянием, но и компетентностью. Таким образом, можно войти в доверие, демонстрируя символы авторитетности. Манипулятивное воздействие осуществляется путем обращения к высказываниям авторитетных личностей

либо, напротив, тех, кто вызывает резко негативную реакцию у адресатов манипуляции. Используемые высказывания обычно содержат оценочные суждения в отношении людей, идей, событий, программ, организаций и выражают их осуждение или одобрение. Ссылка на авторитетное мнение – разновидность ошибочной аргументации, при которой мнение считается правильным на том основании, что такого же мнения придерживается человек, имеющий статус и уважение в обществе. В действительности, такое мнение не обязательно будет правильным, потому что:

- человек, имеющий большой опыт и признание в рассматриваемой области, когда-нибудь может ошибиться также, как и все;

- то, что человек получил большой опыт и признание в одной области деятельности, не говорит о том, что он всегда выскажет правильное мнение в другой области;

- то, что человек имеет большой опыт и признание в какой-либо области деятельности, не говорит о том, что он не может намеренно солгать;

- то, что человек имеет признание в какой-либо области деятельности, вовсе не обязательно говорит о том, что он его заслужил реальными делами.

Довод к «логосу» предполагает приведение рассуждений, в которых заключение следует из посылок с логической необходимостью. Логичность рассуждений при этом создается за счет использования лексем *so...* (*значит...*), *accordingly...* (*соответственно...*), *in this way...* (*таким образом...*), *it follows from this...* (*из этого следует...*) и т.д.

Приведем пример использования данного лингвистического средства:

The lawyer (interrogating his witness): Tell me, do education workers often contact your organization?

Witness: We serve up to 30 clients every day.

*Lawyer: The fact that education workers, first of all, turn to you with questions about salaries is indicative: **it means** that they trust you, they hope for you. I ask the court to pay attention to the fact that the witness works in an honest organization that ordinary people trust*

[<https://archive.nytimes.com/www.nytimes.com/library/cyber/week/032097decency.aclu.html>].

(Адвокат (допрашивая своего свидетеля): Скажите, часто ли работники образования обращаются в вашу организацию?)

Свидетель: Каждый день мы обслуживаем до 30 клиентов.

*Адвокат: То, что работники образования с вопросами о зарплате, в первую очередь, обращаются к вам – это показательно: **значит**, вам доверяют, надеются на вас. Прошу суд обратить внимание на то, что свидетель работает в честной организации, которой доверяют простые люди.*

В данном примере обращение с вопросами приравнивается к отношению (*доверяют, надеются*). Эквивалентность создается за счет употребления лексемы *it means* (*значит*). Если следовать логике, представленной в данном примере, то обращение человека в какую-либо организацию по каким-либо вопросам означает то, что он на нее надеется и верит ей (точнее надеется на людей, которые работают в этой организации, и верит им). Учитывая законы и принципы формальной логики, рационально обосновать такую связь невозможно. Но нельзя отрицать и того, что, вероятно, существуют люди, которые доверяют данной организации и надеются на нее. Таким образом, рассматриваемый пример содержит утверждение оценки «*нам доверяют, надеются на нас*» и утверждение факта, что «*работники образования с вопросами о зарплате, в первую очередь, обращаются к вам*».

Доводы «к пафосу» («к чувствам», «к страстям») связаны, прежде всего, с теми личными качествами, которые определяются существованием человека как биологической особи, указывают на последствия действий и поступков убеждаемого:

Witness: I can describe him as a very kind person. Even outwardly, you look at him, how kind he is. All the time that I've known him, he won't hurt a fly, he's a very, very kind person. And as a colleague...

Lawyer: Come on, justify the rapist, tomorrow he will rape your daughter
[https://www.thefire.org/sites/default/files/2016/11/09123832/05_new_york_trial.pdf].

(Свидетель: Я могу охарактеризовать его как человека очень доброго. Даже внешне – смотришь на него, какой он добрый. Все время, что я его знаю – он муху не обидит, очень-очень добрый человек. А как коллега...

Адвокат: Давайте, оправдывайте насильника, завтра он изнасилует вашу дочь).

Из данного примера видно, как адвокат апеллирует к чувствам допрашиваемого и суда в целом, вызывая у них определенное настроение в отношении подаваемой информации.

Довод «к этосу» - это апелляция «к чувствам», «к этике», сопереживанию или отвержению. Убеждаемый сопереживает другому человеку, чувствует ответственность.

Lawyer: Well, it's not clear to all the victims. Both traffic police officers and employees of the regional department are being questioned. Whose call was to the duty station that you took down all the posts and put them on the main highway? We still do not know the author of this call.

Witness: I can't answer that question.

Lawyer: All right, carry out important orders from unknown persons on the first call, and at this time terrorist attacks are being committed under your nose.

Witness: I'm sorry. I don't know how it happened
[<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>].

(Адвокат: Ну, вот всем потерпевшим не понятно. Допрашиваются и сотрудники полиции, и работники районных департаментов. Чей был звонок в дежурную часть, что вы сняли все посты и выставили на главную трассу? До сих пор нам не известен автор этого звонка.

Свидетель: Я не могу ответить на этот вопрос.

Адвокат: Хорошо, выполняйте важные поручения от неизвестных

лиц по первому звонку, а в это время у вас под носом теракты совершаются.

Свидетель: Виноват. Не знаю, как так получилось).

В данном примере реализовано использование апелляции к этическим ценностям. Затронуты интересы не одного человека, а всего общества. Допрашиваемый несет ответственность, поскольку он косвенно способствовал совершению теракта.

Таким образом, лексический, грамматический и риторический аспекты реализации манипулятивного воздействия (такие как использование эмоционально насыщенных слов, риторических вопросов, определенных синтаксических структур) играют критическую роль в формировании восприятия участников судебного процесса, изменении их картины мира. Эти средства могут эффективно воздействовать как на эмоциональное, так и на рациональное восприятие, что в конечном итоге влияет на судебное решение. Для более глубокого понимания механизмов и специфики манипулятивного воздействия в судебном дискурсе и для подтверждения гипотезы о существовании определенных лингвистических маркеров, характерных для манипулятивных стратегий в англоязычном судебном дискурсе, считаем необходимым выделить и описать особенности реализации этого вида воздействия на примере стенограмм реальных англоязычных судебных процессов. Анализ данных особенностей будет проведен в следующей главе настоящего исследования.

Выводы по главе 1

В соответствии с целями и задачами настоящего исследования в представленной главе проведен комплексный анализ лингвистического понятия «судебный дискурс» как особого типа институциональной коммуникации, характеризующегося выраженным манипулятивным потенциалом. Настоящее исследование обосновало актуальность и необходимость лингвистического анализа понятия судебного дискурса в связи с его возрастающей ролью в общественной жизни и сохраняющимся недостатком внимания к изучению его манипулятивного.

Теоретический обзор пласта литературы, представляющей интерес для реализации задач данного исследования, показал, что в лингвистике на сегодняшний день отсутствует единое мнение относительно терминологического обозначения коммуникативного феномена, известного как «судебный дискурс». Исследователи используют целый ряд терминов, таких как *judicial discourse* (юридический дискурс), *legal discourse* (судебный дискурс), *courtroom discourse* (судопроизводственный дискурс), а также более узкие определения, связанные с конкретными стадиями судебного процесса или типами судебных речей (*lawyer – witness discourse* (дискурс адвоката – свидетеля), *question and answer legal discourse* (юридический дискурс в форме вопросов и ответов)). Эта терминологическая гетерогенность обусловлена разнообразием теоретических подходов, методологических установок и исследовательских фокусов, применяемых при изучении данного коммуникативного феномена.

В ходе анализа были систематизированы подходы к определению «судебный дискурс» в следующие группы: коммуникативный подход (R.W. Fasold, G. Brown, G. Yule, В.И. Карасик, Н.В. Овчинникова, О.Н. Тютюнова), структурно-синтаксический подход (J. Lyons, J. Searle, M. Stubbs), социально-прагматический подход (В.И. Карасик, О.В. Красовская, Н.В. Овчинникова), психолингвистический подход (О.Я. Гойхман, Ю.С. Степанов, В.Е.

Чернявская), тонально-жанровый подход (А.С. Александров, Е.А. Савочкина, И.А. Стернин).

В ходе исследования были выделены три этапа эволюции изучения судебного дискурса: ранний этап (конец XX века), этап развития (первая четверть XXI века) и современный этап (2016-2025 гг.). При этом подчеркивается, что изучение судебного дискурса на настоящем этапе развития науки о языке требует междисциплинарного подхода, учитывающего не только лингвистические, но и юридические, психологические и социокультурные аспекты, характеризуется ориентацией на корпусные исследования, критический анализ дискурса, а также цифровизацией судебного процесса. В сравнительном сопоставлении раннего и современного этапов развития коммуникативного явления «судебный дискурс» нами отмечается переход от устной к письменной речи, от коммуникативной иерархии к равноправному общению между участниками процесса (что представляет собой идеал), от монолингвизма к усложнению лингвистической ситуации, а также от риторических способностей оратора к поиску доказательств и аргументации.

В работе представлено определение манипулятивного воздействия в судебном дискурсе, как целенаправленного и преднамеренного использования субъектом манипулятивного воздействия различных специфических коммуникативных стратегий, тактик и наполняющих их языковых средств, ставящее коммуникативной целью изменение речевого поведения объекта манипулятивного воздействия через рефрейминг его картины мира и достижение необходимого перлокутивного эффекта.

Установлены следующие ключевые элементы в структуре судебной манипуляции: участники судебного дискурса (субъект манипулятивного воздействия (СМВ) – адвокат/прокурор, объект манипулятивного воздействия (ОМВ) – свидетели/потерпевшие; судья, присяжные заседатели), коммуникативные стратегии и тактики, коммуникативная цель, рефрейминг, перлокутивный эффект.

Введено понятие судебного состязательного дискурса как особого вида коммуникации, обладающего манипулятивным потенциалом и используемого в контексте судебного разбирательства для намеренного и скрытного воздействия на убеждения, мнения, эмоции или действия участников судебного процесса с целью достижения определенных целей.

Принимая во внимание функциональную нагрузку и коммуникативные роли СМВ в процессе судебного допроса, для решения поставленных в исследовании задач было обосновано введение понятия функционально-коммуникативного типа СМВ в контексте англоязычного судебного дискурса. Под функционально-коммуникативным типом в работе понимается способность личности (адвоката/прокурора) гибко и уместно использовать коммуникативные стратегии и лингвистические ресурсы при построении дискурса для достижения определенной коммуникативной цели (добиться дачи необходимых показаний).

Поскольку конечная цель манипулятивного воздействия – добиться желаемой реакции от объекта манипуляции (перлокутивный эффект), то анализ структурно-функциональной специфики данного типа воздействия не возможен без глубокого понимания и описания ОМВ. В данной работе мы выделяем ОМВ двух уровней. 1-ый уровень: прямой ОМВ (свидетели/потерпевшие). 2-ой уровень: косвенный ОМВ (судья, присяжные заседатели). Таким образом, существование двух уровней ОМВ указывает на более сложную и продуманную стратегию манипулятивного воздействия в судебном дискурсе, нацеленную на достижение результата через воздействие на разные группы людей. Анализ косвенного ОМВ (судьи, присяжных) важен для понимания полной картины манипуляции. Даже если прямое воздействие на них не очевидно, манипуляция через свидетелей и потерпевших может существенно повлиять на их восприятие и решения.

В целом, анализ судебного дискурса, представленный в Главе 1 настоящего исследования, подтверждает, что современный судебный дискурс является сложным коммуникативным явлением, обладающим значительным

манипулятивным потенциалом. Данная глава закладывает прочную теоретическую основу для дальнейшего углубленного изучения механизмов манипулятивного воздействия в контексте судебного общения и их влияния на результаты судебного процесса.

ГЛАВА 2. РЕАЛИЗАЦИЯ ЛИНГВОПРАГМАТИЧЕСКОГО АСПЕКТА МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ

2.1. Функционально-структурная специфика манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе

2.1.1. Субъект манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе

Проведенный анализ показал, что в современном англоязычном судебном дискурсе представлено пять функционально-коммуникативных типов СМВ. В ходе исследования речевого поведения СМВ в англоязычном судебном дискурсе было проанализировано 5373 языковые единицы (100%). За языковую единицу в данном случае бралась одна реплика адвоката/прокурора. Отобранные языковые единицы были систематизированы нами в пять групп, которые и представляют собой функционально-коммуникативные типы СМВ: доверительный собеседник, комментатор, советник, аналитик, агрессор. Каждая из этих групп объединила схожие по смыслу языковые единицы. Выделенные функционально-коммуникативные типы СМВ были названы нами на основании общих характеристик в речевом поведении СМВ (адвокатов/прокуроров) при манипулятивном воздействии на свидетелей во время допроса. Далее приведем выделенные нами функционально-коммуникативные типы СМВ в порядке уменьшения частотности их манифестации в англоязычном судебном дискурсе.

1. Доверительный собеседник. Это адвокат, который устанавливает теплую атмосферу, благодаря чему допрашиваемый чувствует себя комфортно и охотно делится информацией. Здесь используются простые и ясные вопросы, избегается речевая агрессия. Данный коммуникативный тип

СМВ встретился 1436 раз, что составило 26,72 % от общего числа проанализированных языковых единиц. Приведем пример:

Q: I see. Nick, there will be one question for you. Now, when you said that a boy was killed with a machine gun in the back, who killed him?

A: He was like that, he had such a stripe here.

Q: Did the gunman kill him?

A: Yes... And he had a machine gun in his hands... So the bullets were hanging there.

Q: Was he in the dining room?

A: Yes... And when the bars were already knocked out, he ran out and started shooting.

Q: Did you remember the face of this militant with a bandage on his head well?

A: There, to be honest...

Q: Mr Cassidy doesn't look like him?

A: To be honest, they all looked like each other.

Q: Well done, thanks. I have no questions. The court understands everything [<https://www.integrityfirstforamerica.org/sines-v-kessler-trial-transcripts>].

(В: Понятно. Ник, один вопрос к тебе будет. Вот, когда ты говорил, что из оружия в спину мальчика убили, это кто его убил?

- Такой, он был, вот у него здесь такая полоска была.

- Это боевик убил?

- Да... И у него в руках было оружие... Так прям пули там висели.

- Он находился в столовой?

- Да... И когда уже выбили решетку, он выбежал и стал стрелять.

- А хорошо вот в лицо этого боевика с повязкой на голове запомнил?

- Там, если честно...

- Мистер Кесседи на него не похож?

- Они, если честно, они все были друг на друга похожи.

- Молодец, спасибо. Нет вопросов у меня. Суду все понятно).

В данном примере адвокат называет допрашиваемого по имени (*Nick*), обращается на *Вы* (*you*), хвалит его за дачу показаний (*Well done, thanks* (*Молодец, спасибо*)). Все эти приемы уменьшают дистанцию в общении, располагают к себе и способствуют исчезновению чувства страха. Свидетель уже не боится и спокойно отвечает на все вопросы. Адвокат в данном примере устанавливает с помощью горизонтальности отношений атмосферу непринужденного общения с адресатом, располагает его вниманием, обращаясь к нему лично, беседуя с ним «на равных». Кроме того, добившись нужного эмоционального состояния свидетеля, адвокат использует реплику-подсказку *Mr Cassidy doesn't look like him?* (*Мистер Касседи на него не похож?*). Ответ, данный свидетелем ... *they all looked like each other* (...они все были друг на друга похожи) позволяет адвокату предположить, что если все были похожи на боевика, то и главный подозреваемый тоже мог быть похож. Поэтому адвокат заканчивает допрос репликой *The court understands everything* (*Суду все понятно*), имплицитно указывая на верность сделанного им предположения в предыдущем вопросе.

2. Комментатор. Данный функционально-коммуникативный тип предполагает наличие дополнительных сведений и личных оценок СМВ о существующем факте, произошедшем событии:

Q: Did you identify anyone?

A: Well, I identified what I said: that there was like one who looked like him, like a worker, by building. And how else would I say? Am I a clairvoyant?

Q: By the eyes, that is, the cloth bandage made it possible to see the eyes. He came up to you, and you saw. You told the investigator that [https://www.thefire.org/sites/default/files/2016/11/09123832/05_new_york_trial.pdf].

(В: Вы опознавали кого-нибудь?)

От: Ну, я опознал то, что я сказал: что вот вроде как один был, похожий на него, на рабочего, по телосложению. А так - как я скажу? Я что, ясновидящий?

В: По глазам, то есть повязка позволила увидеть глаза. Он к вам подошел, и Вы разглядели. Это Вы рассказывали следователю).

Прокурор комментирует ситуацию, используя известную ему информацию, дав свою оценку произошедшему. Он использует реплику-подсказку *By the eyes*, а дальше подробно с помощью приема развернутой аргументации, комментирует ситуацию: *...that is, the cloth bandage made it possible to see the eyes. He came up to you, and you saw*. Данный прием дает возможность СМВ самому прокомментировать ситуацию, без лишних слов свидетеля. Данный коммуникативный тип СМВ встретился 1363 раза (25,37% от общего числа языковых единиц).

3. Советчик. Используя данную тактику при допросе, СМВ пытается донести до адресата свое мнение относительно того или иного происшествия, привести доводы в пользу своего мнения, дать совет и т. д.:

Q: Which of the three attackers most resembled a builder, looked like a builder?

A: How did he remind?

Q: Well, maybe, by the eyes?

A: Well, the eyes were similar.

(В: Кто из троих нападавших наиболее напоминал строителя, был похож на строителя?)

От: Как напоминал?

В: Ну, может, там, по глазам?

От: Ну, глаза были похожи) [https://www.thefire.org/sites/default/files/2016/11/09123832/05_new_york_tria.pdf].

В данном примере обвинитель сначала задает общий вопрос, без уточнений и пояснений: *Which of the three attackers most resembled a builder? (Кто из троих нападавших наиболее напоминал строителя, был похож на строителя?)*. Обвинитель ставит свидетеля в затруднительное положение, а затем «подсказывает», «советует»: *Well, maybe, by the eyes? (Ну, может, там, по глазам?)*. Свидетель соглашается, и обвинитель добивается нужного

ему ответа. В данном случае отдельный орган (глаза) приравнивается ко всему человеческому организму. Использован прием комплексной эквивалентности и введена следующая связь: если глаза похожи, значит в целом человек похож строителя. Другими словами, обвинитель сам делает вывод, которой хочет услышать от свидетеля, но подает его как ответ самого допрашиваемого. В ходе анализа эмпирического материала данный коммуникативный тип СМВ встретился 1180 раз (21,96 % от общего числа проанализированных единиц).

4. Аналитик. Такой СМВ сосредоточен на деталях, задаёт уточняющие вопросы, стремясь к раскрытию всех нюансов, что позволяет выявить возможные несоответствия в показаниях свидетеля.

Пример 1:

Q.: So I believe yesterday you testified that one of the people you reported to was Marc Schaffel?

A.: Yes, that's correct.

Q.: And you also reported to Ronald Konitzer, didn't you?

A.: Yes, I did [In the Matter of Winifred Carpenter].

(B.: Итак, я полагаю, вчера вы дали показания, что одним из людей, которому вы подчинялись, был Марк Шаффел?)

От.: Да, это верно.

B.: И вы также подчинялись Рональду Конитцеру, не так ли?

От.: Да.)

В приведенном примере адвокат задает вопросы, на которые очевидно ожидается положительный ответ *Yes (Да)*. Это создает впечатление сотрудничества и согласия, снижая бдительность свидетеля и делая его ответы более предсказуемыми. Каждый вопрос строится на предыдущем, постепенно расширяя картину подчиненности. На первый взгляд, эти вопросы кажутся нейтральными и прямолинейными. Однако, их последовательность и выбор формулировок (*So I believe... (Итак, я полагаю...)*, *And you also reported to... (И вы также отчитывались перед)*)

неслучайны. Они направлены на то, чтобы свидетель без возражений подтвердил необходимые для адвоката факты. Это помогает адвокату установить связи, показать, что свидетель был связан с несколькими людьми, что может быть важно для установления цепочки событий или передачи информации. Если в дальнейшем выяснится, что одно из этих лиц совершило противоправные действия, это может снизить ответственность другого, а также создать впечатление, что свидетель мог быть вовлечен в некие неблагоприятные действия, связанные с обоими лицами.

Приведем еще примеры из дела о мошенничестве, где СМВ выступает в роли аналитика. Пример 2:

Q.: And of course, at the time of their issuance, there was not a formal tribal council resolution approving those bonuses, right?

A.: Correct.

Q.: And so where did Anthony Patrone get the authority to issue those bonuses to employees and to process those bonuses at the casino?

A.: From tribal council [https://blog.bitmex.com/sbf-trial-transcript-30-october-2023/].

(B.: И, конечно, на момент их выдачи не было официального решения совета племени, утверждающего эти бонусы, верно?)

От.: Правильно.

B.: Итак, от кого Энтони Патрон получил полномочия выдавать эти бонусы сотрудникам и обрабатывать их в казино?

От.: От совета племени.)

Этот пример демонстрирует более сложную аналитическую манипулятивную стратегию, чем предыдущий, основанную на создании ложной дихотомии, то есть ошибки в рассуждении (упускаются другие варианты, кроме двух рассматриваемых) и использовании предположений. Первый вопрос *And of course, at the time of their issuance, there was not a formal tribal council resolution approving those bonuses, right?* (И, конечно, на момент их выдачи не было официального решения совета племени,

утверждающего эти бонусы, верно?) содержит несколько элементов манипулятивного воздействия. Прежде всего, это предположение: вопрос предполагает, что отсутствовало формальное разрешение совета племени. Это не утверждение, а предположение, которое адвокат пытается закрепить в сознании свидетеля и слушателей. Далее используется вставка *of course* (конечно), которая создает ощущение очевидности и само собой разумеющегося факта. Этот прием направлен на то, чтобы свидетель согласился с предположением без лишних раздумий. Второй вопрос *And so where did Anthony Patrone get the authority to issue those bonuses to employees and to process those bonuses at the casino?* (Итак, где Энтони Пэтрон получил полномочия выдавать эти бонусы сотрудникам и обрабатывать их в казино?) опирается на ответ на первый вопрос и создает ложную дихотомию (ошибку в рассуждении): либо формальное разрешение совета племени, либо отсутствие любого другого источника авторизации. И, наконец, мы видим ответ свидетеля *From tribal council* (От совета племени). Свидетель, вероятно, поддавшись на созданную ложную дихотомию, отвечает, что авторитет исходил от совета племени, несмотря на то, что формального разрешения не было. Это может быть интерпретировано как неточность или уклончивость. То есть, адвокат создает впечатление, что единственным источником авторизации является формальное разрешение совета племени. Затем, показав отсутствие такого разрешения, он подводит свидетеля к заключению о незаконности действий Энтони Пэтрон. Однако, это не обязательно так. Возможно, существовали другие, неформальные, но законные источники авторизации. Этот пример демонстрирует более изощренную форму аналитической манипуляции, основанную на создании ложной дихотомии и использовании предположений, заложенных в формулировке вопросов. Адвокат искусно направляет свидетеля к желаемому ответу, не прибегая к прямым обвинениям или агрессивным методам.

Пример 3:

Q.: So Mrs. Darden worked for the casino, I guess, at the same time that Mr. Darden did, right?

A.: Yes.

Q.: And then when he was elected to office, she resigned from her position at the casino?

A.: I guess, yes [Bruemmer v. Gilligan, 2024 Ohio 6039].

(В.: Итак, миссис Дарден работала в казино, я полагаю, в то же время, что и мистер Дарден, верно?)

От.: Да.

В.: А потом, когда он был избран на этот пост, она уволилась из казино?

От.: Думаю, да.)

Приведенный пример демонстрирует более простую, но эффективную форму аналитической манипуляции, основанную на наводящих вопросах и предположениях. В первом вопросе *So Mrs. Darden worked for the casino, I guess, at the same time that Mr. Darden did, right? (Итак, миссис Дарден работала в казино, я полагаю, в то же время, что и мистер Дарден, верно?)* адвокат использует несколько приемов. Маркер *so (итак)* создает впечатление, что факт совместной работы уже установлен и не требует доказательств. Это подталкивает свидетеля к согласию, даже если он не уверен в точности утверждения. Фраза *I guess (Думаю, Полагаю)* придает вопросу кажущуюся невинность и снижает уровень формальности, что может расслабить свидетеля и сделать его более склонным к согласию. Сам вопрос предполагает, что миссис Дарден работала в казино одновременно с мистером Дарденом. Это предположение может быть неточным, но адвокат пытается его закрепить. Второй вопрос *And then when he was elected to office, she resigned from her position at the casino? (А потом, когда он был избран на этот пост, она уволилась со своего поста в казино?)* опирается на ответ на первый вопрос и продолжает строить цепочку предположений. Связка *And then (А потом)* создает впечатление причинно-следственной связи между

избранием мистера Дардена и увольнением миссис Дарден. То есть, вопрос предполагает, что миссис Дарден уволилась из казино «из-за» избрания мистера Дардена на должность. Это предположение может быть неверным, но адвокат пытается установить эту связь в сознании слушателей. Фраза *I guess* (Думаю, Полагаю) снова используется для снижения формальности и давления на свидетеля. Ответы свидетеля *Yes* (Да) и *I guess, yes* (Думаю, да), демонстрируют некоторую неуверенность, но все же выражают согласие с предположениями адвоката.

Таки образом, адвокат использует наводящие вопросы, чтобы создать впечатление существования связи между избранием мистера Дардена и увольнением миссис Дарден. Эта связь может быть использована для дальнейших обвинений или предположений о конфликте интересов или других неправомерных действиях. В данном случае манипуляция менее сложна, чем в предыдущем, но все же эффективна в создании нужного контекста и направлении свидетеля к желаемым ответам. Ключевой элемент – использование наводящих вопросов и предположений, которые подразумевают больше, чем непосредственно спрашивается. В ходе анализа эмпирического материала данный коммуникативный тип СМВ встретился 912 раз (что составило 16,98 % от общего числа языковых единиц).

5. Агрессор. В данном случае СМВ использует тактику давления, задавая острые и провокационные вопросы, целью которых является подрывание доверия к свидетельским показаниям. При этом важно быть осторожным, чтобы не вызвать негативную реакцию. Приведем пример:

Q: Did you have photos in which Mr Jefferson was depicted?

A: Well, from afar.

Q: Did you give them to the investigator?

A: I don't remember... No, not the investigator... not...

Q: Whom were these photos given to: to the investigator?

(B: У Вас были фотографии, где был изображен мистер Джефферсон?)

От: Ну так, издалека.

В: Вы их следователю отдали?

От: Не помню... Нет, не следователю... не...

В: Кому эти фотографии были переданы: следователю?)

В рассматриваемом эпизоде судебного допроса защитник прибегает к тактике акцентирования внимания исключительно на факте передачи фотографий, формулируя вопросы таким образом, чтобы подразумевать, что их передача следователю уже установлена (*Did you give them to the investigator? (Вы их следователю отдали?)*), *Whom were these photos given to: to the investigator? (Кому эти фотографии были переданы: следователю?)*). Во-вторых, на вопрос адвоката, следователю ли он отдал фотографии, потерпевший сначала заявляет *don't remember (не помню)*, а затем отрицает передачу фотографий следователю. Адвокат игнорирует это противоречие и в следующем вопросе вновь возвращается к версии о передаче фотографий следователю. Такая настойчивость указывает на попытку манипуляции памятью свидетеля. Дело в том, что свидетельские показания ценны для суда как воспроизведение воспоминаний о событии преступления, однако сама память является мишенью для манипулятивных техник, включая агрессивное давление. В ходе анализа эмпирического материала данный коммуникативный тип СМВ встретился 235 раз (что составило 4,38 %). Представим полученные данные в виде таблицы.

Таблица 2. Функционально-коммуникативные типы СМВ и % реализации функции манипулятивного воздействия

Функционально-коммуникативный тип СМВ	% реализации функции манипулятивного воздействия
Собеседник	26,72 %
Комментатор	25,37 %
Советчик	21,96 %

Аналитик	16,98 %
Агрессор	4,38 %

Из таблицы видно, что СМВ в судебном дискурсе чаще избирает функционально-коммуникативные типы собеседника и комментатора, т.е. стратегии, подразумевающие активное слушание, расположение собеседника к себе, чтобы избежать конфликтной ситуации и контролировать ход допроса, тем самым манипулируя темой. Обусловлено это тем, что данные коммуникативные типы создают положительную атмосферу при допросе, располагают к себе. При таком МВ свидетели легче дают более развернутые и необходимые показания, помещенные в широкий контекст, что помогает СМВ добиться нужной коммуникативной цели. Важно отметить, что границы между этими стратегиями могут быть размытыми, о чем свидетельствует наибольшая разница в процентах реализации функционально-коммуникативных типов собеседника и комментатора (1,35%). Ключевое различие заключается в цели общения: собеседник взаимодействует с конкретным человеком (свидетелем), а комментатор обращается к широкой аудитории (присяжные заседатели, аудитория в зале суда). Для большей визуализации выявленные функционально-коммуникативные типы СМВ представлены также в виде схемы (Рис. 2).

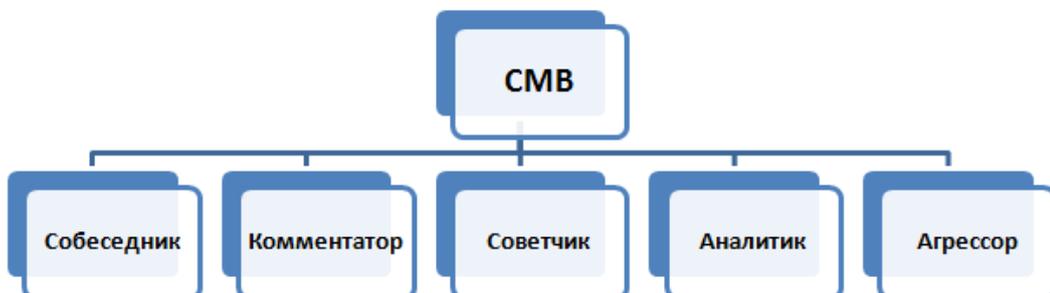


Рис. 2. Актуализация функционально-коммуникативных типов СМВ в англоязычном судебном состязательном дискурсе

Определив ключевые функционально-коммуникативные типы СМВ в англоязычном судебном дискурсе, далее в исследовании обратим внимание на коммуникативные стратегии, которые используют СМВ в англоязычном судебном дискурсе на допросе свидетелей и потерпевших.

2.1.2. Коммуникативные стратегии манипулятивного воздействия, реализуемые СМВ в англоязычном судебном дискурсе

Анализ стенограмм судебных процессов позволил выявить определенные коммуникативные стратегии манипулятивного воздействия, которые реализует СМВ при допросе свидетелей/потерпевших. Зафиксированные нами стратегии манипулятивного воздействия (общий объем 1203 единицы) представлены ниже в порядке уменьшения частотности.

1. Аргументационная манипулятивная стратегия представляет обоснование своей позиции и убеждение аудитории (судьи, присяжных, оппонентов) в ее справедливости, направлена на достижение определенного результата в судебном процессе путем логического и убедительного изложения аргументов. В отличие от простой презентации фактов, аргументационная стратегия активно формирует убеждение, используя различные логические и риторические приемы. Анализ выборки показал 42% реализации данной стратегии СМВ (505 единиц).

Приведем пример из дела о дорожно-транспортном происшествии. Свидетель утверждает, что видел, как красный автомобиль проехал на красный свет. Адвокат защиты делает попытку дискредитировать показания свидетеля, намекая на то, что свидетель мог ошибиться:

Lawyer: Mr. Johnson, you stated you saw the car that ran the red light, correct?

Witness: Yes, that's right.

Lawyer: And you mentioned it was a "red" car, specifically?

Witness: Yes, it was definitely red.

Lawyer: Now, Mr. Johnson, isn't it true that you've previously stated, perhaps even jokingly, that you believe red cars are often driven by more... "aggressive" drivers?

Witness: Well, I might have said something like that in jest, you know, just a stereotype.

Lawyer: So, you "do" hold this... "association" between red cars and aggressive driving, even if it's "in jest", as you say?

Witness: I guess, maybe a little, like everyone else might have heard that stereotype.

Lawyer: And isn't it possible, Mr. Johnson, that because of this "preconceived notion" about red cars and aggressive driving, you might have been "more inclined" to perceive a red car running a red light, even if your observation was... "less than perfectly clear" at that moment? In other words, your pre-existing belief could have "influenced" what you "thought" you saw? [<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>].

(Адвокат: Мистер Джонсон, вы утверждали, что видели машину, которая проехала на красный свет, верно?)

Свидетель: Да, это так.

Адвокат: И вы упомянули, что это была именно «красная» машина?

Свидетель: Да, она определенно была красной.

Адвокат: Итак, мистер Джонсон, не правда ли, что вы ранее заявляли, возможно, даже в шутку, что, по вашему мнению, красными автомобилями часто управляют более... «агрессивные» водители?

Свидетель: Ну, я мог бы сказать что-то подобное в шутку, знаете, просто стереотип.

Адвокат: Итак, вы «действительно» проводите ... «ассоциацию» между красными автомобилями и агрессивным вождением, даже если это «в шутку», как вы говорите?

Свидетель: Я думаю, может быть, немного, как и все остальные, кто слышал этот стереотип.

Адвокат: И не возможно ли, мистер Джонсон, что из-за этого «предвзятого мнения» о красных автомобилях и агрессивном вождении вы, возможно, были «более склонны» воспринимать красный автомобиль, проезжающий на красный свет, даже если ваше наблюдение было... «не совсем ясно» в тот момент? Другими словами, ваше ранее существовавшее убеждение могло «повлиять» на то, что, как вам «казалось», вы видели?).

В данном примере реализуется аргументационная стратегия. Наводящие вопросы, которые использует адвокат, уже содержат в себе желаемый ответ или предположение. Например, *And you mentioned it was a “red” car, specifically?* (И вы упомянули, что это была именно «красная» машина?) подчеркивает цвет автомобиля, делая его более значимым в глазах присяжных. Также, вопрос *Isn't it true that you've previously stated... (Не правда ли, что вы ранее заявляли...)* предполагает, что свидетель действительно придерживается этого мнения. Адвокат намеренно пытается вызвать у свидетеля подтверждение предвзятости к красным автомобилям, даже если это всего лишь легкий стереотип. Он акцентирует внимание на стереотипе, ассоциации, предубеждении, чтобы создать впечатление, что это могло повлиять на восприятие свидетеля. Еще одним аргументом выступает импликация неточности наблюдения. Адвокат, не имея прямых доказательств неточности показаний свидетеля, наводит на мысль, что предубеждение могло исказить восприятие (*less than perfectly clear (не совсем ясно)*) и повлиять на то, что свидетель подумал, что увидел. Кроме того, происходит смещение фокуса с фактов на субъективное восприятие. Вместо того чтобы опровергать сам факт проезда на красный свет, адвокат смещает фокус на субъективное восприятие свидетеля и потенциальное влияние его

предубеждений. Адвокат пытается посеять сомнения в достоверности показаний свидетеля, не опровергая их напрямую. Он стремится создать у присяжных впечатление, что свидетель мог ошибиться не из-за плохого зрения или памяти, а из-за предвзятости, которая «заставила» его увидеть то, что он ожидал увидеть. Даже если свидетель не имеет сильной предвзятости, постоянное акцентирование внимания на стереотипе и предубеждении может заставить присяжных усомниться в его объективности и, следовательно, в надежности его показаний.

Столь высокий процент реализации аргументативной манипулятивной стратегии вполне закономерен. Аргументация – основа судебного процесса. Манипуляция через искажение фактов, логические ошибки, софизмы, ложные посылы – постоянный элемент судебной риторики. Без аргументации нет судебного процесса, и именно в аргументации манипулятивное воздействие проявляется наиболее часто, что подтверждают результаты выборки.

2. Интерпретирующая манипулятивная стратегия – подход к коммуникации, направленный на объяснение и осмысление информации, представленной другими участниками процесса (свидетелями оппонировавшей стороны), с целью формирования определенного понимания ситуации и влияния на ход судебного разбирательства. В отличие от стратегий, фокусирующихся на прямой самопрезентации или убеждении, интерпретирующая стратегия концентрируется на «переосмыслении» уже имеющейся информации. Основными языковыми средствами реализации данной стратегии выступают перифраз и переформулировка. Нами зафиксировано 457 единиц, что составило 38% актуализации данной стратегии воздействия в репликах СМВ во время судебного допроса.

Приведем пример из стенограммы судебного процесса, где истец утверждает, что ответчик был виновен в аварии из-за превышения скорости. Ключевым свидетелем является очевидец, который видел момент аварии.

Адвокат ответчика применяет интерпретирующую манипулятивную стратегию во время допроса этого свидетеля:

Lawyer: Mr. Johnes, you testified that you saw the defendant's car "race" before the accident, is that correct?

Witness: Yes, that's right. It was racing down the street.

Lawyer: And when you say "racing", what exactly do you mean by that? Can you quantify it for the jury? Did you see the speedometer? Witness: Well, no, I didn't see the speedometer. But it was going very fast.

Lawyer: "Very fast". Okay. Were you yourself driving at the time you observed this "racing" car?

Witness: Yes, I was pulling out of a parking space.

Lawyer: So, you were focused on maneuvering your own vehicle into traffic, correct? You were paying attention to your mirrors, to oncoming cars, to pedestrians perhaps?

Witness: Yes, of course, I was being careful.

Lawyer: And in that brief moment, while you were focused on safely entering traffic, you were able to accurately judge the "precise speed" of another vehicle approaching from a distance?

Witness: Well, I... I saw it was going fast. I mean, it "sounded" fast too.

Lawyer: "Sounded fast". So, you are relying on the sound as well as a visual observation made while you were engaged in another task?

Witness: I guess so...

Lawyer: Mr. Johnes, isn't it possible that what you perceived as "racing" might simply have been a car moving at the speed limit, or perhaps slightly above, in the flow of traffic? Traffic can appear to move quickly, especially when you are stationary or pulling out. Is that "possible"?

Witness: Well, I suppose it's... possible.

Lawyer: Thank you, Mr. Johnes. So, you are not actually certain it was "racing" in the sense of illegally speeding, but rather it was simply moving at a

speed that, in your brief observation while focusing on other things, “appeared” fast to you?

Witness: Yes, I guess that's... a better way to put it
[<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>].

(Адвокат: Мистер Джонс, вы показали, что видели, как автомобиль обвиняемого “мчался” перед аварией, это верно?

Свидетель: Да, это так. Он мчался по улице.

Адвокат: И когда вы говорите “гонки”, что именно вы имеете в виду? Можете ли вы дать количественную оценку для присяжных? Вы видели показания спидометра?

Свидетель: Ну, нет, я не видел показания спидометра. Но он ехал очень быстро.

Адвокат: «Очень быстро». Хорошо. Вы сами были за рулем в тот момент, когда увидели эту “гоночную” машину?

Свидетель: Да, я выезжал с парковки.

Адвокат: Итак, вы были сосредоточены на том, чтобы вписать свой автомобиль в поток машин, верно? Вы обращали внимание на зеркала заднего вида, на встречные машины, возможно, на пешеходов?

Свидетель: Да, конечно, я был осторожен.

Адвокат: И в этот краткий момент, когда вы были сосредоточены на том, чтобы безопасно вписаться в поток машин, вы смогли точно определить «точную скорость» другого транспортного средства, приближающегося издалека?

Свидетель: Ну, я... я видел, что все происходило быстро. Я имею в виду, что это тоже «звучало» быстро.

Адвокат: «Звучало быстро». Итак, вы полагаетесь на звук, а также на визуальные наблюдения, сделанные, когда вы были заняты другим делом?

Свидетель: Я полагаю, да...

Адвокат: Мистер Джонс, не может ли быть так, что то, что вы восприняли как «гонку», могло быть просто автомобилем, движущимся с

разрешенной скоростью или, возможно, чуть выше, в потоке транспорта? Движение может казаться быстрым, особенно когда вы стоите на месте или выезжаете из него. Это «возможно»?

Свидетель: Ну, я полагаю, что это... возможно.

Адвокат: Спасибо, мистер Джонс. Итак, вы на самом деле не уверены, что это были «гонки» в смысле незаконного превышения скорости, а скорее, что он просто двигался со скоростью, которая, по вашему краткому наблюдению, когда вы сосредоточились на других вещах, «показалась» вам высокой?

Свидетель: Да, я думаю, это... лучший способ выразить это).

Адвокат защиты применяет хитрую тактику: он не спорит с тем, что свидетель видел машину, и не обвиняет его в обмане. Вместо этого, он анализирует лексему *racing* через вопросы, заставляя свидетеля признать субъективность своей оценки скорости. Адвокат подчеркивает, что восприятие скорости зависит от обстоятельств (занятость, время наблюдения, звук), и предлагает более вероятную интерпретацию: машина двигалась не так быстро, как показалось свидетелю. Задача адвоката в данном случае – тактически посеять сомнения в интерпретации свидетелем лексемы *racing*, а не обвинять его во лжи. Адвокат стремится убедить присяжных, что *racing* (гонки) может иметь иное значение, чем явное превышение скорости, что ослабит позицию истца. Для этого он использует переориентацию внимания, задавая наводящие вопросы, которые направляют свидетеля к признанию альтернативной интерпретации. Создавая впечатление неопределенности, адвокат подрывает уверенность в первоначальной трактовке свидетеля, демонстрируя интерпретационную манипуляцию как эффективный инструмент судебной риторики.

Довольно высокий процент актуализации интерпретирующей манипулятивной стратегии связан с тем фактом, что интерпретация доказательств, показаний является ключевым элементом судебного допроса. Манипуляция через предвзятую, избирательную, искаженную

интерпретацию – чрезвычайно распространена, поскольку каждая сторона стремится интерпретировать факты в свою пользу.

3. Манипулятивная стратегия защиты – представляет собой убеждение присяжных (или судьи) в невиновности обвиняемого или в смягчении обвинения, прямое опровержение фактов, представленных обвинением, демонстрация их несостоятельности или недостоверности. Реализация данной стратегия составила 24% от общего числа выявленных стратегий СМВ на допросе свидетелей (288 единиц).

Приведем пример из судебного допроса с применением техники наводящих вопросов. В деле о краже со взломом свидетельница опознала человека, похожего на обвиняемого. Адвокат защиты, использует наводящие вопросы, манипулируя памятью свидетельницы, пытаясь поколебать ее уверенность в первичных воспоминаниях. Для этого в формулировки вопросов включаются предположения и вводятся новые детали, отсутствовавшие в первоначальных показаниях свидетельницы: *Lawyer: Mrs. Smith, you mentioned in your direct testimony that you saw someone resembling the defendant. Is it fair to say that you weren't absolutely certain it was him? There was some distance, wasn't there?* [<https://juror13lw.com/wp-content/uploads/2015/06/rudy-interrogation-deposition-march-26-2008.pdf>]

(Адвокат: Миссис Смит, вы упомянули в своих прямых показаниях, что видели кого-то похожего на подсудимого. Справедливо ли будет сказать, что вы не были абсолютно уверены, что это был он? Было некоторое расстояние, не так ли?).

Адвокат начинает с минимизации утверждения свидетеля (*resembling* вместо *it was him*) и подчеркивает неопределенность. Вопрос построен так, чтобы подтолкнуть свидетеля к признанию сомнений, даже если изначально она была более уверена. Фраза *Is it fair to say* (Справедливо ли сказать) создает впечатление, что отказ от согласия будет несправедливым или неразумным. Далее адвокатом внедряются детали, подрывающие память свидетеля: *Lawyer: And it was dusk, wasn't it, Mrs. Smith? The light was fading,*

and shadows were lengthening? Making it harder to see clearly, wouldn't you agree? [<https://juror13lw.com/wp-content/uploads/2015/06/rudy-interrogation-deposition-march-26-2008.pdf>] (*Адвокат: И это были сумерки, не так ли, миссис Смит? Свет угасал, и тени удлинялись? Затрудняя четкое видение, вы согласитесь?*). Манипулятивный эффект достигается за счет предположения адвоката о сумерках, даже если свидетель не упоминала об этом ранее. Он использует наводящие вопросы, ожидая согласия. Цель в данном случае – создать впечатление, что условия освещения были плохими, и, следовательно, идентификация свидетеля ненадежна. Фраза *Wouldn't you agree?* (*Вы согласитесь?*) снова оказывает давление на свидетеля, чтобы она согласилась с адвокатом.

4. Манипулятивная стратегия обвинения – это комплексный коммуникативный план адвоката/государственного обвинителя для убеждения присяжных (или судьи) в виновности подсудимого, строится вокруг убедительной истории, которая логически связывает доказательства и демонстрирует вину подсудимого. Анализ выборки показал 21% реализации данной стратегии в речи СМВ на допросе свидетелей (252 выделенные единицы).

Приведем пример реализации данной стратегии: *Lawyer: We have your fingerprints all over the murder weapon. We know you were there. Denying it isn't going to help you* [<https://juror13lw.com/wp-content/uploads/2015/06/rudy-interrogation-deposition-march-26-2008.pdf>] (*Адвокат: У нас ваши отпечатки пальцев на оружии убийства. Мы знаем, что вы были там. Отрицание вам не поможет*). Ключевой момент в данном примере – ложность утверждения. Допрашивающий утверждает, что у него есть отпечатки пальцев свидетеля на оружии убийства. В реальности это может быть неправдой. Отпечатков может не быть вообще, они могут быть нечеткими, принадлежать кому-то другому, быть подделанными в рамках манипулятивного воздействия. Использование фразы *we have* (*у нас есть*) звучит как констатация, а не предположение. У свидетеля создается ощущение, что сопротивление

бесполезно, так как доказательства уже налицо. Услышав такое заявление, особенно невиновный человек, может испытать замешательство, страх и чувство безысходности. Если доказательства так сильны, может возникнуть ощущение, что бороться бесполезно. Утверждение *We know you were there* (*Мы знаем, что вы были там*) представляет собой безапелляционное утверждение вины. Допрашивающий не спрашивает, был ли свидетель на месте преступления, а утверждает, что знает это. Такая фраза полностью игнорирует возможность того, что свидетель может быть невиновен или иметь законное объяснение наличия отпечатков (например, если он случайно прикасаясь к предмету до преступления). Таким образом, усиливается давление и чувство вины. Свидетель может начать сомневаться в себе и своей памяти, особенно если он находится в состоянии стресса. Следующая фраза *Denying it isn't going to help you* (*Отрицание вам не поможет*) репрезентирует неявную угрозу негативных последствий за отрицание. По нашему мнению, допрашивающий намекает: *Если ты будешь отрицать, тебе будет хуже*. Хуже может быть в плане суровости наказания (в представлении свидетеля), или просто продолжения неприятного допроса. То есть, адвокат пытается манипулировать мотивацией свидетеля, убеждая его, что сотрудничество – единственный путь к облегчению ситуации. Сочетание ложного доказательства, утверждения вины и угрозы за отрицание создает у свидетеля ощущение, что ситуация безвыходная. В таком состоянии психологического давления, особенно если свидетель уязвим (устал, напуган, не уверен в себе, имеет низкий уровень образования или интеллекта), он может быть склонен к ложному признанию, чтобы прекратить допрос и избежать дальнейшего давления. Манипулятивное воздействие направлено в данном случае на то, чтобы заставить свидетеля поверить в ложную версию событий, предложенную адвокатом, и действовать в соответствии с этой искаженной реальностью. Мы видим пример манипулятивного воздействия на свидетеля. Используется ложное утверждение о наличии доказательств,

чтобы сломить волю свидетеля к сопротивлению и подтолкнуть его к признанию.

5. Манипулятивная стратегия самопрезентации – создание желаемого образа себя в глазах аудитории (судьи, присяжных, общественности), способное повлиять на восприятие собственной личности, компетентности и достоверности, что в свою очередь влияет на восприятие представленных аргументов и доказательств. В манипулятивном судебном дискурсе процент актуализации данной стратегии составил 14% (168 единиц).

Приведем пример из дела, в котором свидетель утверждает, что видела, как ответчик превысил скорость непосредственно перед аварией. Адвокат ответчика пытается подорвать его показания, используя стратегию самопрезентации:

Defense Attorney: Mrs. Johnson, you've testified that you observed my client's vehicle traveling at a high rate of speed. Now, you mentioned you were quite a distance away, across several lanes of traffic, is that correct?

Mrs. Johnson (Witness): Yes, that's right.

Defense Attorney: And if I understand correctly, this occurred during rush hour traffic, a time known for its... "shall we say", less than optimal visibility due to congestion and the sheer volume of vehicles?

Mrs. Johnson: It was busy, yes.

Defense Attorney: Busy indeed. Now, Mrs. Johnson, in your deposition, you stated you were glancing at your rearview mirror at one point just before you "supposedly" observed my client's speed. Do you recall that?

Mrs. Johnson: I might have checked my mirror, yes.

Defense Attorney: "Might have." Of course, perfectly understandable in heavy traffic. We all want to be safe drivers, don't we? But Mrs. Johnson, isn't it also fair to say that when you're dividing your attention – checking mirrors, navigating traffic, perhaps even thinking about your destination – your perception

of “precise” speed, especially of a vehicle at a distance across multiple lanes, might be... “less than perfectly reliable”?

Mrs. Johnson: I... I still think he was going fast.

Defense Attorney: Of course, you “think” so. And we appreciate your honest impression. But “thinking” and “accurate, objective observation” are two different things in a court of law, wouldn't you agree, Mrs. Johnson? Especially when dealing with split-second judgments of speed at a distance under less than ideal conditions. Thank you, Mrs. Johnson. No further questions [Bruemmer v. Gilligan, 2024 Ohio 6039].

(Адвокат защиты: Миссис Джонсон, вы дали показания о том, что видели, как автомобиль моего клиента двигался на большой скорости. Итак, вы упомянули, что находились довольно далеко, пересекая несколько полос движения, это верно?

Миссис Джонсон (свидетель): Да, это так.

Адвокат защиты: И если я правильно понимаю, это произошло в час пик, время, известное своим интенсивным движением... «скажем так», видимость ниже оптимальной из-за заторов и огромного количества транспортных средств?

Миссис Джонсон: Да, было много работы.

Адвокат защиты: Действительно, много. Итак, миссис Джонсон, в своих показаниях вы заявили, что в какой-то момент посмотрели в зеркало заднего вида, как раз перед тем, как «предположительно» заметили скорость моего клиента. Вы помните это?

Миссис Джонсон: Да, я могла бы посмотреть в зеркало заднего вида.

Адвокат защиты: «Могла бы». Конечно, это вполне объяснимо в условиях интенсивного движения. Мы все хотим быть безопасными водителями, не так ли? Но, миссис Джонсон, разве не справедливо было бы также сказать, что, когда вы распределяете свое внимание, следите за зеркалами, ориентируетесь в потоке транспорта, возможно, даже думайте о пункте назначения – ваше представление о «точной» скорости,

особенно для автомобиля, движущегося на большом расстоянии по нескольким полосам движения, может быть... «не совсем надежным»?

Миссис Джонсон: Я... я все еще думаю, что он ехал быстро.

Адвокат защиты: Конечно, вы так «думаете». И мы ценим ваше искреннее мнение. Но «просто думать» и «точно, объективно наблюдать» - это две разные вещи в суде, вы согласны, миссис Джонсон? Особенно когда приходится оценивать скорость за доли секунды на дистанции в условиях, далеких от идеальных. Спасибо, миссис Джонсон. Больше вопросов нет).

В этом примере адвокат защиты использует манипулятивную стратегию самопрезентации, чтобы повлиять на восприятие присяжных не только к показаниям свидетеля, но и к себе самому как адвокату. Он представляет себя как разумного и логичного человека: использует вопросы, которые кажутся логичными и опираются на «здравый смысл» (загруженность дорог, отвлечение внимания водителя); снисходительного и «понимающего» человека: не давит на свидетеля напрямую, а, наоборот, проявляет понимание (*perfectly understandable, We all want to be safe drivers*). Это создает контраст с возможным восприятием прокурора как агрессивного. Также адвокат защиты позиционирует себя как опытного и проницательного профессионала: использует юридический и интеллектуальный язык (*less than optimal visibility, precise speed, accurate, objective observation, split-second judgments, less than ideal conditions*). В целом адвокат защиты создает у присяжных впечатление, что он – разумный, уравновешенный и объективный юрист, который просто хочет выяснить «правду» и помочь свидетелю понять ограниченность его собственного восприятия. Это делает адвоката более симпатичным и заслуживающим доверия в глазах присяжных.

Кроме того, в данном примере представлена дискредитация свидетеля так называемым «мягким» способом. Адвокат не обвиняет допрашиваемого во лжи или некомпетентности напрямую. Вместо этого он использует наводящие вопросы и риторические приемы, чтобы заставить свидетеля самому усомниться в надежности своих показаний и поставить под сомнение

его восприятие в глазах присяжных. Адвокат не предоставляет никаких «фактических» доказательств того, что свидетель ошибся. Он использует риторику и самопрезентацию, чтобы создать впечатление о ненадежности показаний данного свидетеля, основанное на общих знаниях о правилах дорожного движения и человеческом восприятии. В анализируемом фрагменте мы видим контраст с агрессивным допросом. Стратегия «дружелюбного» и «понимающего» адвоката может быть особенно эффективной в контрасте с более агрессивными методами допроса, которые используются другими адвокатами. Это подчеркивает его «рассудительность» и «профессионализм» в глазах присяжных. Во время допроса в данном случае подрываются показания свидетеля, а также укрепляется собственная позиция адвоката перед присяжными. Такая манипулятивная самопрезентация помогает адвокату более эффективно влиять на мнение присяжных и склонить их в пользу своего клиента, даже без предоставления прямых опровержений показаний свидетеля.

Манипулятивная стратегия самопрезентации является частотной в манипулятивном судебном дискурсе, поскольку создание определенного впечатления о себе важно для убеждения. Манипуляция через ложный образ, демонстрацию уверенности/скромности, апелляцию к авторитету часто используется для влияния на восприятие суда и присяжных.

6. Дискредитирующая манипулятивная стратегия – использование языка и других средств коммуникации для подрыва доверия к оппоненту, его свидетельским показаниям, доказательствам или самому себе, вследствие чего оппонент представляется в невыгодном свете, уменьшается его авторитет и убедительность в глазах судьи, присяжных или общественности, тем самым ослабевает его позиция в судебном процессе. Анализ выборки из стенограмм позволил нам зафиксировать 11% реализации данной стратегии, актуализуемой СМВ на допросе свидетелей (132 единицы).

Для демонстрации того, как дискредитирующая манипулятивная стратегия манифестируется в англоязычном судебном дискурсе приведем

фрагмент из судебного процесса по делу о нападении. В данном фрагменте допроса свидетель дает показания в пользу подсудимого. Прокурор пытается дискредитировать этого свидетеля, чтобы присяжные усомнились в его показаниях:

Ms. Lee (Prosecutor): Mr. Smith, you've stated that you saw the entire altercation, correct?

Mr. Smith (Witness): Yes, I did.

Ms. Lee: And you testified that you saw Mr. Davis (defendant) acting in self-defense.

Mr. Smith: That's right. He was just defending himself.

Ms. Lee: Now, Mr. Smith, you and Mr. Davis are friends, aren't you?

Mr. Smith: Yes, we are.

Ms. Lee: Close friends? You've known each other for many years? Mr. Smith: Yes, for a while.

Ms. Lee: You socialize together? Go out for drinks? Perhaps even consider yourselves best friends?

Mr. Smith: We're good friends, yes. Ms. Lee: Good friends. So, wouldn't you agree, Mr. Smith, that as a good friend, you would naturally want to help Mr. Davis out in a difficult situation?

Mr. Smith: I want to tell the truth.

Ms. Lee: Of course. But isn't it possible, Mr. Smith, that your desire to help your "friend" might... color your perception of events? Might make you see things in a way that favors your friend, even unintentionally? You wouldn't want to see your friend get into trouble, would you?

Mr. Smith: I'm just saying what I saw.

Ms. Lee: And what you saw, Mr. Smith, is coming from a very loyal friend. Thank you, Mr. Smith. No further questions [<https://www.courtlistener.com/opinion/2795308/anne-arundel-county-v-bell/>].

(Мисс Ли (обвинитель): Мистер Смит, вы заявили, что видели всю стычку, верно?

Мистер Смит (свидетель): Да, я видел.

Мисс Ли: И вы показали, что видели, как мистер Дэвис (подсудимый) действовал в целях самообороны.

Мистер Смит: Верно. Он просто защищался. Мисс Ли: Итак, мистер Смит, вы и мистер Дэвис друзья, не так ли?

Мистер Смит: Да, мы друзья.

Мисс Ли: Близкие друзья? Вы знаете друг друга много лет?

Мистер Смит: Да, некоторое время.

Мисс Ли: Вы общаетесь вместе? Ходите куда-нибудь выпить? Возможно, даже считаете себя лучшими друзьями?

Мистер Смит: Да, мы хорошие друзья.

Мисс Ли: Хорошие друзья. Итак, не согласитесь ли вы, мистер Смит, что, как хороший друг, вы, естественно, хотели бы помочь мистеру Дэвису в трудной ситуации?

Мистер Смит: Я хочу сказать правду.

Мисс Ли: Конечно. Но разве не возможно, мистер Смит, что ваше желание помочь своему «другу» может... повлиять на ваше восприятие событий? Может заставить вас смотреть на вещи в пользу вашего друга, даже непреднамеренно? Вы же не хотели бы, чтобы ваш друг попал в беду, не так ли?

Мистер Смит: Я просто говорю то, что видел.

Мисс Ли: И то, что вы видели, мистер Смит, исходит от очень верного друга. Спасибо, мистер Смит. Вопросов больше нет).

Приведенный пример демонстрирует стратегию дискредитации свидетеля, используемую обвинителем. Вместо оспаривания фактического содержания показаний свидетеля, обвинение концентрируется на его отношениях с обвиняемым. Обвинитель не опровергает утверждения свидетеля, а использует факт их дружбы как инструмент для внушения присяжным идеи о его потенциальной предвзятости. Дискредитация в данном случае осуществляется посредством манипуляции, включающей в

себя постановку под сомнение объективности допрашиваемого, эмоциональное воздействие на присяжных и тактику отвлечения внимания от ключевых обстоятельств дела к вопросу о доверии к свидетелю на основании его личных связей. Фразы *color your perception* (*повлиять на ваше восприятие событий*) и *see things in a way that favors your friend* (*смотреть на вещи в пользу вашего друга*) говорят, по нашему мнению, о том, что свидетель может быть нечестен, или его показания могут быть необъективными, даже если он сам этого не осознает.

Дискредитирующая стратегия в данном случае строится на манипуляции восприятием присяжных. Цель – заставить их считать свидетеля необъективным из-за дружбы с подсудимым, что подрывает доверие к его показаниям. Даже если свидетель говорит правду, эта стратегия направлена на нивелирование значимости его слов, не прибегая к открытому обвинению во лжи, а лишь указывая на возможную предвзятость.

Манипуляция через клевету, инсинуации, искажение репутации, выдергивание из контекста – присутствует в судебном манипулятивном дискурсе, но репрезентирована менее часто, чем обозначенные выше стратегии.

7. Манипулятивная стратегия эмоционального воздействия – имплицитно влияет на эмоции присяжных (или судьи) с целью вызвать у них сочувствие к подзащитному, неприязнь / ненависть к оппоненту или убежденность в справедливости определенной позиции, что может повлиять на их решение, даже если логические аргументы не являются полностью убедительными. В ходе анализа выборки нами выявлено 96 единиц, что составило 8% реализации данной стратегии.

Ниже приведем пример из судебного процесса, в котором допрашиваемый утверждает, что видел, как обвиняемый превышал скорость непосредственно перед столкновением с пешеходом. Адвокат защиты во время допроса использует стратегию эмоционального воздействия, чтобы подорвать доверие к показаниям свидетеля, играя на его чувстве вины,

сострадании к пострадавшему и моральных обязательствах, даже если эти чувства могут не иметь прямого отношения к фактическим обстоятельствам дела. Адвокат смещает фокус с объективных фактов на эмоциональную реакцию свидетеля и присяжных: *Lawyer: Mr. Davis, you understand that this accident has had devastating consequences for the victim, Mrs. Johnson, don't you? Her life has been irrevocably changed. She's facing a long and painful recovery, and her family is suffering immensely. You recognize the gravity of this situation, correct?* [<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>] (*Адвокат: Мистер Дэвис, вы понимаете, что это происшествие имело ужасные последствия для жертвы, миссис Джонсон, не так ли? Ее жизнь необратимо изменилась. Ей предстоит долгое и болезненное выздоровление, и ее семья страдает неимоверно. Вы осознаете всю серьезность этой ситуации, верно?*).

Адвокат начинает допрос с эмоциональной окраски ситуации, акцентируя внимание на страданиях жертвы и ее семьи. Вопрос построен так, чтобы вызвать у допрашиваемого чувство сострадания и ответственности за последствия, даже если его показания правдивы. Фраза *You recognize the gravity of this situation, correct?* (*Вы осознаете всю серьезность этой ситуации, верно?*) ожидает подтверждения и морального согласия, создавая давление на свидетеля. Далее в ходе допроса внедряется чувство вины: *Layer: And Mr. Davis, as you stood there watching, did you do everything you possibly could have done to prevent this tragedy? Did you shout a warning? Did you try to intervene in any way before the accident occurred? Knowing what you know now, is there anything you wish you had done differently?* [<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>] (*Адвокат: И мистер Дэвис, когда вы стояли и наблюдали, сделали ли вы все, что могли, чтобы предотвратить эту трагедию? Вы крикнули предупреждение? Вы попытались вмешаться каким-либо образом до того, как произошло ДТП? Зная то, что вы знаете сейчас, есть ли что-то, что вы хотели бы сделать по-другому?*).

Манипулятивный эффект достигается за счет того, что адвокат пытается возложить на свидетеля моральную ответственность за предотвращение аварии, хотя он был просто очевидцем. Вопросы подразумевают, что свидетель, возможно, не сделал достаточно для того, чтобы помочь, и тем самым косвенно виновен в произошедшем. Фразы *Did you do everything you possibly could?* (Сделали ли вы все, что могли?) и *Is there anything you wish you had done differently?* (Есть ли что-то, что вы хотели бы сделать по-другому?) создают чувство личной недостаточности и возможного упущения, даже если свидетель не имел никакой возможности повлиять на ситуацию. Цель, которой в данном случае, по нашему мнению, добивается адвокат, заключается не в том, чтобы получить от допрашиваемого признание в ошибке или неправде, а в том, чтобы создать необходимую эмоциональную атмосферу в зале суда для того, чтобы поставить его показания под сомнение. Используются эмоциональные призывы, отвлечение внимания от фактов, смещение фокуса с объективных обстоятельств аварии на эмоциональные последствия для жертвы, подрывается объективность свидетеля. Анализ стенограмм англоязычных судебных процессов показал, что манипуляция через чрезмерную эмоциональность, игру на чувствах, эмоционально окрашенную лексику используется для влияния на присяжных и суд, но менее частотна в строгой судебной обстановке допроса.

8. Агитационная манипулятивная стратегия также представляет собой целенаправленное использование языка и других средств коммуникации для активизации поддержки определенной позиции или точки зрения в рамках судебного процесса, но в отличие от манипулятивной стратегии, которая стремится к скрытому влиянию, агитация открыто и активно призывает к принятию определенного решения. Цель данной стратегии – убедить аудиторию (судью, присяжных) в правоте своей стороны, часто используя эмоциональные призывы и упрощенное

представление сложных фактов. Анализ выборки показал 6% актуализации данной стратегии в речи СМВ на допросе свидетелей (72 единицы).

Приведем пример из судебного процесса по уголовному делу о вооруженном ограблении. Свидетель в данном фрагменте допроса является очевидцем ограбления. Обвинитель допрашивает этого свидетеля для убеждения присяжных в виновности подсудимого. Используется агитационная стратегия, чтобы вызвать у свидетеля замешательство, ведущее к противоречиям в показаниях:

Prosecutor: Mr. Davis, you testified that you witnessed the robbery at the First National Bank on the morning of July 15th, is that correct?

Mr. Davis: Yes, ma'am, that's right.

Prosecutor: And you were how far from the entrance of the bank when this occurred?

Mr. Davis: I was across the street, maybe... fifty feet? Something like that.

*Prosecutor: Fifty feet? **Are you sure** it was fifty feet, Mr. Davis? Or could it have been further? Perhaps seventy feet? Eighty? From across a busy street, during a stressful event, you expect us to believe you can accurately judge the distance to within a few feet?*

Mr. Davis: Well, I... it was approximately fifty feet. Maybe a little more, a little less. I'm not exactly sure.

*Prosecutor: Not exactly sure? Mr. Davis, a man's liberty is at stake here. Your "exact" observations are critical. But you're "not exactly sure" about something as basic as distance? **Are you "not exactly sure"** about other things you testified to as well?*

Mr. Davis: No, I'm sure about what I saw. I saw the man with the gun...

Prosecutor: You "saw" a man with a gun. Let's talk about this gun, Mr. Davis. You described it as a "silver handgun" in your initial statement to the police, correct?

Mr. Davis: Yes, I believe so.

Prosecutor: “Believe so”? Mr. Davis, did you “see” the gun or did you “imagine” it? Was it silver or could it have been grey? Or perhaps a dull chrome that might appear silverish in certain lighting? Were you wearing your glasses that day, Mr. Davis?

Mr. Davis: Yes, I was wearing my glasses. And it looked silver to me.

Prosecutor: “Looked silver to you.” But you're “not exactly sure” about the distance, and now you're hedging on the color of the weapon? Mr. Davis, are you telling us the truth, the “whole” truth, and nothing but the truth? Or are you perhaps embellishing your story, making it more dramatic?

Mr. Davis: No! I'm telling the truth. I saw what I saw. It was a robbery.

Prosecutor: A robbery, yes. But how reliable are your “details”, Mr. Davis? You're uncertain about distances, unsure about colors... Let's talk about the robber's face. You described him as having a “scar on his left cheek.” Did you see this scar clearly? Or was it just a shadow? Perhaps a wrinkle? Or maybe you saw it in a photograph later and now you're incorporating it into your memory? [<https://blog.bitmex.com/sbf-trial-transcript-30-october-2023/>].

(Обвинитель: Мистер Дэвис, вы дали показания о том, что были свидетелями ограбления Первого национального банка утром 15 июля, это верно?

Мистер Дэвис: Да, мэм, это так.

Обвинитель: И как далеко вы находились от входа в банк, когда это произошло?

Мистер Дэвис: Может быть, я был на другой стороне улицы... пятьдесят футов? Что-то вроде того.

*Обвинитель: Пятьдесят футов? **Вы уверены**, что это было именно пятьдесят футов, мистер Дэвис? Или это могло быть дальше? Возможно, семьдесят футов? Восемьдесят? Находясь на другой стороне оживленной улицы, во время стрессового события, вы ожидаете, что мы поверим, что вы можете точно оценить расстояние с точностью до нескольких футов?*

Мистер Дэвис: Ну, я... это было примерно пятьдесят футов. Может быть, чуть больше, чуть меньше. Я не совсем уверен.

Обвинитель: Не совсем уверен? Мистер Дэвис, на карту поставлена свобода человека. Ваши «точные» наблюдения имеют решающее значение. Но вы «не совсем уверены» в такой элементарной вещи, как дистанция? Вы «не совсем уверены» и в других вещах, о которых вы свидетельствовали?

Мистер Дэвис: Нет, я уверен в том, что видел. Я видел человека с пистолетом...

Обвинитель: Вы «видели» человека с пистолетом. Давайте поговорим об этом пистолете, мистер Дэвис. В своих первоначальных показаниях полиции вы описали его как «серебряный пистолет», верно?

Мистер Дэвис: Да, я полагаю, что так.

Обвинитель: «Полагаю, что так»? Мистер Дэвис, вы видели пистолет или вам это показалось? Был ли он серебристым или, возможно, серым? Или, возможно, тусклый хром, который при определенном освещении может казаться серебристым? Были ли вы в тот день в очках, мистер Дэвис?

Мистер Дэвис: Да, я был в очках. И мне показалось, что он серебристый.

Обвинитель: «Вам показалось, что он серебристый». Но вы «не совсем уверены» в расстоянии и теперь уклоняетесь от ответа на вопрос о цвете оружия? Мистер Дэвис, вы говорите нам правду, всю правду и ничего, кроме правды? Или, возможно, вы приукрашиваете свою историю, делая ее более драматичной?

Мистер Дэвис: Нет! Я говорю правду. Я видел то, что видел. Это было ограбление.

Обвинитель: Ограбление, да. Но насколько достоверны ваши данные, мистер Дэвис? Вы не уверены в расстояниях, не уверены в цветах.... Давайте поговорим о лице грабителя. Вы описали его как «со шрамом на левой щеке». Вы хорошо разглядели этот шрам? Или это была просто

ть? Возможно, морщина? Или, может быть, вы увидели его позже на фотографии и теперь запечатлеваете в своей памяти?)

В данном примере обвинитель использует агитационную стратегию, чтобы подорвать доверие к показаниям допрашиваемого перед присяжными. Агитационная стратегия реализуется в данном примере через несколько последовательных тактик. Во-первых, это тактика агрессивного и саркастического тона. Под сомнение ставится каждое утверждение свидетеля, даже самые незначительные детали, такие как расстояние. Во-вторых, тактика повторяющиеся вопросов, которые подчеркивают сомнение. Обвинитель многократно возвращается к одним и тем же моментам (расстояние, цвет оружия, наличие шрама), выражая сомнение и недоверие к памяти и наблюдательности свидетеля. Фразы *Are you "sure"?* (Вы уверены?), *Really?* (Действительно?), *You expect us to believe...?* (Вы думаете, что мы Вам поверим...?) постоянно ставят под вопрос показания свидетеля. Кроме того, обвинитель прямо атакует память и способность свидетеля воспринимать события под стрессом, внушая мысль, что его воспоминания ненадежны и могут быть искажены. Фразы *Perhaps your memory is simply unreliable under stress?* (Возможно, ваша память просто ненадежна в условиях стресса?) направлены на дискредитацию его показаний в целом. Обвинитель высказывает предположения о лжи и фантазировании. Свидетель не обвиняется во лжи напрямую, но в ходе допроса подчеркивается мысль о том, что он может «приукрашивать», «выдумывать» детали или «заполнять пробелы» в памяти, тем самым честность свидетеля ставится под сомнение. Фраза *Or are you perhaps embellishing your story, making it more dramatic?* (Или, возможно, вы приукрашиваете свою историю, делая ее более драматичной?) является примером такого намека.

Целью агитационной стратегии обвинителя в данном примере является не получение конкретной информации от допрашиваемого, а дискредитация его как свидетеля в глазах присяжных. Ставя под сомнение память, наблюдательность и честность свидетеля, обвинитель стремится создать

впечатление, что его показания ненадежны и не должны быть приняты во внимание при вынесении вердикта. В данном фрагменте допроса агитационная стратегия является именно манипулятивной, потому что обвинитель намеренно использует агрессивный и подрывающий тон, чтобы вызвать у свидетеля стресс и неуверенность. Создается эмоциональное воздействие на свидетеля и присяжных, чтобы повлиять на их восприятие показаний. Обвинителем используются эмоциональное давление и риторические приемы, чтобы создать ложное впечатление о ненадежности свидетеля, даже если фактические противоречия в его показаниях незначительны или отсутствуют.

Этот пример показывает, как агитационная стратегия может быть использована в качестве манипулятивного инструмента в англоязычном судебном дискурсе для воздействия на свидетелей и присяжных.

9. Манипулятивная стратегия сотрудничества фокусируется на поиске общего языка и компромисса с оппонентом, стремясь к разрешению спора путем переговоров и взаимного согласия, а не через конфронтацию; предполагает конструктивное коммуникативное взаимодействие, ориентированное на нахождение взаимовыгодного решения. Анализ выборки выявил 5% актуализации данной стратегии в речи СМВ на допросе свидетелей (60 единиц).

Для иллюстрации манипулятивной стратегии сотрудничества приведем пример из дела о нарушении условий контракта. Адвокат защиты проводит допрос свидетеля, используя стратегию сотрудничества и взаимопонимания, чтобы сделать свидетеля более открытым и разговорчивым, и в итоге вывести его на признание, выгодное для стороны защиты. В ходе допроса создается атмосфера дружелюбия и понимания, вместо конфронтации, чтобы свидетель чувствовал себя комфортно и менее настороженно: *Lawyer: Mr. Johnson, thank you for being here today. I understand this process can be a bit lengthy, and we appreciate you taking the time to help us clarify a few points regarding the contract. We're all just trying to get to*

the bottom of things, wouldn't you agree? [<https://archive.nytimes.com/www.nytimes.com/library/cyber/week/032097decency.aclu.html>] (Адвокат: Мистер Джонсон, спасибо, что пришли сегодня. Я понимаю, что этот процесс может быть немного долгим, и мы ценим, что вы нашли время, чтобы помочь нам прояснить несколько моментов, касающихся контракта. Мы все просто пытаемся разобраться в ситуации, вы согласны?). Адвокат начинает с вежливого и благодарного тона, выражая понимание к свидетелю и общую цель – разобраться в ситуации. Фраза *We appreciate you taking the time* (Мы ценим, что вы нашли время) и вопрос *Wouldn't you agree?* (Вы согласны?) направлены на установление контакта и получение согласия свидетеля. Таким образом создается основа для дальнейшего сотрудничества. Далее адвокат демонстрирует понимание позиции свидетеля: *Lawyer: Mr. Johnson, I understand you were in charge of procurement at Alpha Corp at the time, and you were under pressure to secure this deal, correct? These negotiations can be quite demanding, I imagine, especially when deadlines are looming* [<https://archive.nytimes.com/www.nytimes.com/library/cyber/week/032097decency.aclu.html>] (Адвокат: Мистер Джонсон, я понимаю, что в то время вы отвечали за закупки в Alpha Corp, и на вас оказывали давление, чтобы заключить эту сделку, верно? Эти переговоры могут быть довольно напряженными, я полагаю, особенно когда приближаются сроки». Адвокат демонстрирует понимание ситуации свидетеля, признавая давление, под которым он находился. Фразы *I understand you were under pressure* (Я понимаю, что вы были под давлением») и *negotiations can be quite demanding* (переговоры могут быть довольно напряженными) создают ощущение эмпатии и общего опыта. Это помогает снять напряжение и сделать свидетеля более склонным к откровенности.

Стратегия сотрудничества используется для того, чтобы снизить защитную реакцию свидетеля, создать атмосферу дружелюбия, чтобы свидетель не чувствовал себя под давлением и не занимал оборонительную речевую позицию. Все это ведет к более открытому общению, чтобы

свидетель мог выдать больше информации, чем планировал, или допустить противоречия в своих показаниях. Используются мягкие формулировки и наводящие вопросы, чтобы подтолкнуть свидетеля к подтверждению выгодных для защиты интерпретаций или фактов.

10. Манипулятивная стратегия компромисса предполагает взаимные уступки, где каждая сторона жертвует частью своих первоначальных коммуникативных интенций; это не обязательно означает, что обе стороны полностью удовлетворены результатом, но он приемлем для обеих сторон, позволяя избежать дальнейшей конфронтации и судебных издержек. В отличие от стратегии сотрудничества, где акцент делается на понимании и общих целях, стратегия компромисса предполагает небольшую уступку или видимость уступки со стороны адвоката в обмен на что-то более ценное от свидетеля. Это может быть представлено как разумный обмен, взаимовыгодное соглашение, но цель всегда остается манипулятивной – получить то, что иначе свидетель мог бы не дать. В ходе анализа нами выявлено 36 единиц, что составило 3% реализации данной стратегии СМВ.

Приведем пример из дела, в котором адвокат использует стратегию компромисса для признания частичной правоты свидетеля в менее важном аспекте: *Lawyer: Mr. Johnson, I understand your insistence on the 90-day clause, and I'm not disputing that the contract literally states within 90 days. We can agree on that, can't we? The words are there in black and white* [<https://archive.nytimes.com/www.nytimes.com/library/cyber/week/032097decency.aclu.html>] (*Адвокат: Мистер Джонсон, я понимаю ваше настойчивое требование по пункту о 90 днях, и я не отрицаю, что контракт буквально гласит в течение 90 дней. Мы можем согласиться с этим, не так ли? Все написано черным по белому*). Манипулятивный эффект здесь заключается в том, что адвокат кажется уступающим в том, что очевидно и неоспоримо – буквальное наличие фразы *within 90 days (в течение 90 дней)* в контракте. Создается впечатление разумности и готовности к согласию. Свидетель может почувствовать, что адвокат не настроен на полную конфронтацию и готов к диалогу. Далее от

адвоката следует предложение «компромиссного» толкования, смещающего фокус на «разумность»: *Lawyer: However, Mr. Johnson, isn't it also reasonable to consider that in business practice, especially in complex international supply chains, within 90 days can sometimes have a slight degree of flexibility? We're talking about real-world business, not theoretical perfection, wouldn't you agree? Things happen, unforeseen delays occur. It's not always possible to be exactly on the dot, is it?* [<https://archive.nytimes.com/www.nytimes.com/library/cyber/week/032097decency.aclu.html>] (*Адвокат: Однако, мистер Джонсон, разве не разумно также учитывать, что в деловой практике, особенно в сложных международных цепях поставок, в течение 90 дней может иногда иметь небольшую степень гибкости? Мы говорим о реальном бизнесе, а не о теоретическом совершенстве, вы согласны? Случается всякое, происходят непредвиденные задержки. Не всегда возможно быть абсолютно точным, верно?*). Адвокат предлагает «компромисс», смещая акцент с буквального соблюдения срока на «разумность». Он вводит понятие «небольшой степени гибкости» и «непредвиденных задержек», апеллируя к реалистичному взгляду на бизнес. Фразы *isn't it also reasonable?* (*разве не разумно также?*), *real-world business, not theoretical perfection* (*реальный бизнес, а не теоретическое совершенство*), *things happen* (*случается всякое*) направлены на то, чтобы подтолкнуть свидетеля к согласию с более гибким толкованием сроков.

Манипулятивная стратегия компромисса направлена на то, чтобы снизить жесткость позиции свидетеля, предложить «разумный» выход, чтобы свидетель почувствовал, что он не проигрывает полностью, соглашаясь на компромисс, легитимизировать идею о том, что сроки в течение 90 дней не являются абсолютно жесткими и допускают некоторую гибкость и создать основу для дальнейших уступок. После того, как свидетель согласился с компромиссным толкованием сроков, адвокату легче убедить его в том, что задержка была разумной и не является нарушением контракта. Этот пример показывает, как стратегия компромисса может быть использована адвокатом

для манипуляции свидетелем, создавая иллюзию разумности и взаимной выгоды, чтобы получить желаемое признание или толкование фактов, которое в конечном итоге выгодно его клиенту. Это не всегда означает, что адвокат идет на реальный компромисс, а скорее использует риторическую уловку для достижения своих целей в суде.

11. Манипулятивная стратегия приспособления – изменение своего коммуникативного поведения с целью достижения наилучшего результата в конкретной ситуации, учитывая особенности аудитории (судья, присяжные, оппонент) и контекста (тип суда, стадия процесса); это гибкий подход, который не предполагает жесткого следования одному стилю общения, а подразумевает адаптацию к меняющимся обстоятельствам (может включать использование формальной или неформальной лексики, сложных или простых предложений, эмоционально окрашенной или нейтральной речи). Анализ речевого поведения СМВ во время допроса свидетелей выявил 1% реализации данной стратегии (12 единиц).

Чтобы продемонстрировать, как адвокаты используют при допросе свидетелей манипулятивную стратегию приспособления, приведем следующий пример:

Lawyer: Good morning, Mr. Johnson.

Witness: Good morning.

Lawyer: Mr. Johnson, you're saying that you saw my client's car run through a red light, right?

Witness: Yes, that's right. I clearly saw the red light turn on before he entered the intersection.

Lawyer: Now, Mr. Johnson, let's talk about time. You said you "saw it clearly". But tell me, are you sure that you really saw a red light, and not, say, a yellow one, which could be on the verge of changing? Are your eyes okay, Mr. Johnson? You wear reading glasses, don't you?

Witness: My eyes are fine for my age. I saw a red light. It was clearly red
[<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>].

(Адвокат: Доброе утро, мистер Джонсон.

Свидетель: Доброе утро.

Адвокат: Мистер Джонсон, вы утверждаете, что видели, как машина моего клиента проехала на красный свет, верно?

Свидетель: Да, это так. Я четко видел, как загорелся красный свет, прежде чем он въехал на перекресток.

Адвокат: Теперь, мистер Джонсон, давайте поговорим о времени. Вы сказали четко «видели». Но скажите, вы уверены, что действительно видели красный свет, а не, скажем, желтый, который мог быть на грани смены? Ваши глаза в порядке, мистер Джонсон? Вы носите очки для чтения, не так ли?

Свидетель: Мои глаза в порядке для моего возраста. Я видел красный свет. Он был явно красным).

В данном фрагменте адвокат использует манипулятивную стратегию приспособления, чтобы подорвать показания допрашиваемого. Демонстрируется приспособление к предполагаемой слабости свидетеля (возраст / восприятие). Адвокат как бы приспособливается к предполагаемой слабости допрашиваемого – его возрасту и, как следствие, возможному замедлению реакции и ухудшению восприятия. Он подчеркивает «возраст», «время реакции», «восприятие времени» и использует фразы *для тех из нас, кто... имеет больше жизненного опыта*. Такое сочувствие создает видимость понимания и уважения к свидетелю, но на самом деле направлено на то, чтобы поставить под сомнение надежность его показаний. Далее в ходе допроса используется упрощенный язык (мнимое приспособление к пониманию):

Lawyer: Of course, of course. But reaction time, Mr. Johnson, gets slower with age, doesn't it? Perhaps you thought the light was red, but in fact, because of the speed of events, you might have thought it was red when it was actually still yellow, or perhaps you had just switched to red, and you might have

misinterpreted it, right? Do you understand what I mean? It's a bit complicated, I understand.

Witness: No, I understand what you're trying to say. But the light was red. I'm sure [<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>].

(Адвокат: Конечно, конечно. Но время реакции, мистер Джонсон, становится медленнее с возрастом, не так ли? Возможно, вы подумали, что свет был красным, но на самом деле, из-за быстроты событий, вам могло показаться, что он красный, когда он на самом деле был еще желтым, или, возможно, только что переключился на красный, и вы могли ошибиться в интерпретации, не так ли? Вы понимаете, что я имею в виду? Это немного сложно, я понимаю.

Свидетель: Нет, я понимаю, что вы пытаетесь сказать. Но свет был красным. Я уверен).

Хотя свидетель явно понимает вопросы, адвокат иногда использует упрощенные фразы и повторяет идеи, как будто сомневается в его способности понять более сложные формулировки («*Do you understand what I mean? It's a bit complicated, I understand*» («*Вы понимаете, что я имею в виду? Это немного сложно, я понимаю*»)). Это также может быть формой снисходительности и манипуляции. На наш взгляд, подразумевая, что свидетель нуждается в особом, упрощенном объяснении. Далее следует несколько риторических вопросов:

Lawyer: Of course, we are all sure of something, Mr. Johnson. But in the courtroom, we need facts, don't we? And sometimes there can be facts... Well, how should I put it... a little vague, especially when it comes to the perception of time, especially for those of us who... Well, let's just say he has more life experience than some others. Are you not offended by me, Mr. Johnson? I'm just trying to figure out the facts. So, once again, don't you completely rule out the possibility that your perception of time might have been a little... not quite accurate at the time?

Witness: I... well, I don't think I was wrong, but.... I can't be absolutely 100% sure if that's how you put the question.

Lawyer: That's right, Mr. Johnson! Thank you. So you admit that there is some doubt in your statement that the light was definitely red, right? Are you admitting the possibility of a mistake?

Witness: Well, maybe... a little bit... I suppose.

Lawyer: Great. Thank you, Mr. Johnson. These are all questions that [<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>].

(Адвокат: Конечно, мы все уверены в чем-то, мистер Джонсон. Но в зале суда нам нужны факты, не так ли? И факты иногда могут быть... ну, как бы сказать... немного расплывчатыми, особенно когда дело касается восприятия времени, особенно для тех из нас, кто... ну, скажем так, имеет больше жизненного опыта, чем некоторые другие. Вы не обижаетесь на меня, мистер Джонсон? Я просто пытаюсь разобраться в фактах. Итак, еще раз, не исключаете ли вы полностью возможность того, что ваш восприятие времени могло быть немного... не совсем точным в тот момент?

Свидетель: Я... ну, я не думаю, что ошибся. Но... я не могу быть абсолютно уверенным на 100%, если вы так ставите вопрос.

(Адвокат: Вот именно, мистер Джонсон! Благодарю вас. Так что, вы признаете, что есть некоторая сомнительность в вашем утверждении о том, что свет был точно красным, верно? Вы допускаете возможность ошибки?

Свидетель: Ну, возможно... немного... я полагаю.

Адвокат: Отлично. Спасибо, мистер Джонсон. Это все вопросы, которые у меня есть к Вам).

Адвокат использует дружелюбный, заботливый тон *Are you not offended by me, Mr. Johnson? I'm just trying to figure out the facts* (Вы не обижаетесь на меня, мистер Джонсон? Я просто пытаюсь разобраться в фактах), чтобы замаскировать манипулятивный характер своих вопросов. Риторические

вопросы, которые требуют ответа «да» или «нет», и подталкивают к определенному выводу, ограничивают возможность свидетеля выразить свою точку зрения полно и точно. Повторы и настойчивость в речевом поведении адвоката, который несколько раз возвращается к теме «времени» и «восприятия», оказывая давление на свидетеля и заставляя его усомниться в собственных воспоминаниях, также дают манипулятивный эффект. Настойчивость в вопросах, особенно когда они сформулированы таким образом, чтобы вызвать сомнение, может привести к тому, что свидетель, даже будучи уверенным в своей первоначальной позиции, начнет сомневаться и делать уступки. В конце данного фрагмента допроса адвокат переформулирует ответ свидетеля (*So you admit that there is some doubt... (Вы признаете, что есть некоторая сомнительность...)*) таким образом, чтобы свидетель согласился с серьезностью проблемы в своих словах. Однако это – манипуляция, поскольку свидетель лишь поддался давлению и использовал обтекаемые фразы, не признавая реальных ошибок. В данном примере СМВ ставит целью подорвать доверие к показаниям свидетеля, чтобы поставить под сомнение версию событий, представленную истцом. Даже если свидетель изначально был прав, манипулятивные стратегии адвоката могут создать впечатление у присяжных, что его показания ненадежны и основаны на ошибочном восприятии.

Таблица 3. Коммуникативные стратегии манипулятивного воздействия в англоязычном судебном состязательном дискурсе

№	Коммуникативная стратегия	Процент реализации
1	Аргументационная	42%
2	Интерпретирующая	38%
3	Стратегия защиты	24%
4	Стратегия обвинения	21%
5	Стратегия самопрезентации	14%

6	Дискредитирующая	11%
7	Стратегия эмоционального воздействия	8%
8	Агитационная	6%
9	Стратегия сотрудничества	5%
10	Стратегия компромисса	3%
11	Стратегия приспособления	1%

Таким образом, анализ речевого поведения СМВ во время допроса свидетелей/потерпевших показал, что аргументационная и интерпретирующая стратегии являются доминирующими для манипуляции в судебном дискурсе в силу своей фундаментальной роли в судебном процессе. Остальные выявленные стратегии используются реже, и их манипулятивный потенциал менее выражен и более контекстуален. Далее опишем конкретные лингвистические средства реализации лингвопрагматического аспекта манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе.

2.2. Лингвистические средства реализации лингвопрагматического аспекта манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе

Выборка материала из стенограмм выявила, что основой для реализации прагматических механизмов манипуляции в англоязычном судебном дискурсе служат грамматические средства. Сами по себе грамматические средства не являются манипулятивными. Именно прагматическое использование грамматических форм делает их манипулятивными в англоязычном судебном дискурсе. Для выявления и анализа грамматических средств, обладающих манипулятивным потенциалом в англоязычном судебном дискурсе с лингвопрагматической точки зрения методом направленной выборки был извлечен материал из стенограмм реальных англоязычных судебных заседаний

(<https://www.courtlistener.com>, <https://ww2.nycourts.gov>, <https://www.icc-cpi.int/>, <https://www.uscourts.gov/>, <https://law.justia.com>), юридических баз данных для юристов и адвокатов (<https://legal.thomsonreuters.com/en/westlaw>, <https://www.lexisnexis.com/en-us/gateway.page>, <https://www.millerandzois.com>), поскольку в них представлено живое общение фактических участников судебного процесса во всем его лингвистическом воплощении. Общий объем проанализированной выборки грамматических средств, имеющих манипулятивную нагрузку, составил 10172 языковых единицы – 100% (языковая единица равна выделенному грамматическому средству). Контекстуальный анализ данной выборки показал, что использование различных грамматических структур, таких как риторические вопросы, повторы, пассивные конструкции, условные предложения и модальные глаголы, создает условия для изменения эмоциональной окраски сообщения и через допрос свидетелей управления впечатлениями судей и аудитории, что приводит к принятию определенного решения по судебному делу. Далее представим каждую из вышеобозначенных грамматических структур с точки зрения их манипулятивного потенциала.

1. Риторические вопросы.

Статистический анализ отобранного материала продемонстрировал 62% (6054 языковых единицы) реализации данного грамматического средства от общего числа всех выделенных средств манипулятивного воздействия.

Приведем пример использования риторических вопросов при допросе свидетеля: *Q: Are you really sure that's what you saw?* [http://www.reflectionsonthedance.com/03-02-05_FINAL_Gabriel_Lafferty_.txt] (*B.: Неужели вы действительно уверены, что видели именно это?*). В данном примере риторический вопрос побуждает свидетеля сомневаться в своей памяти, подчеркивая несоответствие в его показаниях. Использование слов *really sure* (*действительно уверены*) создает впечатление сомнений в уверенности допрашиваемого. Это выражение нацелено на подрыв уверенности и провокацию переосмысления произошедшего.

Вопросительная форма ставит свидетеля в позицию защиты своих показаний, заставляя его либо оправдываться, либо подтверждать свою точку зрения более настойчиво. Также структура предложения позволяет адвокату контролировать дискурс, так как он задает вопрос, на который собеседник вынужден отвечать, тем самым переходя в оборонительную позицию. Фраза *that's what you saw* (*что видели именно это*) предполагает, что возможна ошибка в восприятии, что дополнительно усиливает давление на допрашиваемого. Таким образом, данная лингвистическая конструкция служит не только для получения информации, но и как мощный инструмент манипулятивного воздействия.

Другим примером может служить вопрос: *Q: Mr James, don't you know that the truth always comes out?* [<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>] (*В.: Мистер Джеймс, разве вы не знаете, что правда всегда выходит наружу?*). В данном примере адвокат заставляет свидетеля осознать ответственность своих слов и действий. Фраза *don't you know* (*разве вы не знаете*), используемая адвокатом, на наш взгляд, подразумевает, что собеседник находится в неведении или даже в заблуждается. Создается эффект подрыва уверенности собеседника, что делает его более восприимчивым к утверждению. Эта форма риторического вопроса не просто запрашивает информацию, но и предполагает, что у собеседника отсутствует необходимое знание, что может побудить его к адаптации своего мнения. А утверждение *the truth always comes out* (*правда всегда выходит наружу*) представляет истину как нечто неизменное и неоспоримое. Эта фраза создает у слушателя ощущение неизбежности, что может заставить его пересмотреть свое восприятие ситуации. Манипулятивный эффект достигается за счёт того, что вопрос не требует ответа. Используя данный прием, адвокат полагает, что ответ очевиден для аудитории.

Очень часто риторические вопросы используются адвокатами, чтобы обратить внимание на очевидные противоречия: *Q: Didn't you hear the noise*

coming through the wall? Then how could you not have noticed anything? [http://www.reflectionsonthedance.com/03-02-05_FINAL_Gabriel_Lafferty_.txt] (В.: Разве вы не слышали, что за стеной был шум? Как же тогда вы могли ничего не заметить?). Предложение *Didn't you hear the noise coming through the wall?* (Разве вы не слышали, что за стеной был шум?) фактически является утверждением, маскирующимся под вопрос. Адвокат уже предполагает, что допрашиваемый слышал шум, и ставит его перед фактом. Это создает давление на собеседника, вынуждая его согласиться с утверждением. Следующее предложение *Then how could you not have noticed anything?* (Как же тогда вы могли ничего не заметить?) строит логическую связь между первым предложением и предполагаемым ответом. Однако эта связь не является обоснованной. Даже если свидетель слышал шум, это не означает, что он должен был заметить что-то конкретное. Оба предложения вызывают у собеседника чувство вины и стыда. Адвокат создает впечатление, что свидетель не внимателен. Это заставляет его оправдываться и искать причины, почему он не заметил ничего особенного. В целом данный пример показывает, что риторические вопросы используются адвокатами для достижения определенной коммуникативной цели – убедить ОМВ в своей правоте. Таким образом, риторические вопросы в судебном дискурсе призваны побудить слушателя задуматься и могут поменять его картину мира. Емкость и выразительность таких вопросов способствует эффективности защиты, подчеркивая манипулятивный потенциал риторических вопросов в судебном дискурсе.

2. Повторы. В ходе данного исследования было выявлено 17% реализации данного средства манипулятивного воздействия (1660 языковых единиц). Повторение определенных фраз или конструкций в процессе судебного разбирательства способствует созданию риторического эффекта, который делает аргументы более убедительными и запоминающимися. Это также помогает закрепить ключевые моменты в сознании слушателей,

формируя определенное восприятие дела. Приведем пример из дела о врачебной ошибке, которая привела к инвалидности потерпевшей:

*Q: You get up in the morning, the first thing you do is **put weight on your foot and it hurts**.*

A: Yes.

*Q: You walk to the bathroom, **you've got weight on your foot and it hurts**.*

A: Yes.

*Q: You take a shower, **you've got is put weight on your foot and it hurts**.*

A: Yes.

*Q: You go down the steps to get breakfast ready, **you've got is put weight on your foot and it hurts**.*

A: Yes.

Q: I think that's clear [<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>].

*(Вопрос: Вы встаете утром, первое, что вы делаете, это **переносите вес на ногу, и это причиняет боль**.*

Ответ: Да.

*В.: Вы идете в ванную, **переносите вес на ногу, и это причиняет боль**.*

От.: Да.

*В.: Вы принимаете души, вам приходится **переносить вес тела на ногу, и это причиняет боль**.*

От.: Да.

*В.: Вы спускаетесь по ступенькам, чтобы приготовить завтрак, вам приходится **переносить вес тела на ногу, и это причиняет боль**.*

От.: Да.

В.: Я думаю, все ясно.).

В данном примере видно, как обвинитель намеренно несколько раз использует одну и ту же фразу *you've got weight on your foot and it hurts* (*переносите вес на ногу, и это причиняет боль*), пытаясь заставить

аудиторию сопереживать своей клиентке и сформировать негативное отношение к доктору, пытаясь убедить слушателей, что именно он виноват в случившемся. Многократные повторы одних и тех же фраз воздействуют на восприятие информации аудиторией, акцентируя ее внимание на тех фактах, которые намеренно повторяет адвокат/прокурор при допросе свидетелей.

Приведем еще один пример использования многократных повторов с манипулятивным потенциалом:

Lawyer: And what was depicted there?

The victim: Three guys, a girl and just here he was, who had tattoos.

*Lawyer: I understand that you **did not see the tattoos** on the body of Mark Casey **yourself**, but you were told about them?*

Victim: Yes, the employee said. The one who lived with me.

*Lawyer: **Have you seen these tattoos yourself?***

Victim: I said it as it is. I had an employee, so he said that one guy had tattoos.

*Lawyer: **Have you seen tattoos yourself?***

The victim: I...

*Lawyer: **Did you see these tattoos in the photo?***

Victim.: Yes.

Lawyer: Okay, I have no questions yet

[https://www.thefire.org/sites/default/files/2016/11/09123832/05_new_york_trial.pdf].

(Адвокат: А что там было изображено?)

Потерпевший: Трое ребят, девушка и как раз вот он был, который с татуировками.

Адвокат: Я так понял, что татуировки на теле у Марка Кейси Вы сами не видели, а Вам о них рассказали?

Адвокат: Да, работник сказал. Тот самый, что жил у меня.

Адвокат: А сами Вы эти татуировки видели?

Потерпевший: Я сказал, как есть. У меня жил работник, вот он

сказал, что один парень был с татуировками.

Адвокат: А Вы сами татуировки видели?

Потерпевший: Я...

Адвокат: - Эти наколки Вы видели на фотографии?

Потерпевший: Да.

Адвокат: - Хорошо, у меня пока вопросов нет).

В данном примере три раза заданный вопрос и три раза полученный на него отрицательный ответ предназначены присяжным заседателям. Адвокат снова и снова повторяет фразу *Have you seen these tattoos yourself? (А Вы сами татуировки видели?)*, тем самым подчеркивая, что свидетель татуировок своими глазами не видел, а, значит, их, возможно, и не было.

Анализ стенограмм показывает, что эффективное использование повтора при допросе свидетелей заключается не избыточности (о чем говорит не очень высокий процент частотности их употребления в репликах адвокатов – 17%), а скорее в стратегическом подкреплении и разъяснении. Речь идет о том, чтобы тонко направить свидетеля к желаемому ответу или указать на несоответствия. Вот несколько примеров, демонстрирующих различные приемы повторения в англоязычном судебном дискурсе, с акцентом на гипотетические сценарии.

- Акцент и разъяснение.

Defense Attorney: Mr. Jones, you testified that you saw the defendant's car speeding, is that correct?

Mr. Jones: Yes, sir.

*Defense Attorney: **Speeding, you said.** Can you describe what you mean by "speeding"? How fast was the car traveling?*

Mr. Jones: Well, it was going pretty fast. Faster than the other cars.

*Defense Attorney: **Faster than the other cars.** But how fast? Was it 50 mph? 60 mph?*

Mr. Jones: I... I don't know the exact speed. Just that it was going much faster than the others.

*Defense Attorney: **Much faster.** So, you're not certain of the exact speed. Is that correct? Is that correct, Mr. Jones?*

Mr. Jones: Yes, I guess so.

Defense Attorney: And the lighting conditions that night were... less than ideal, weren't they? Dark, perhaps?

Mr. Jones: Yes, it was dark.

*Defense Attorney: **Dark.** And you were some distance away from the vehicle, correct? Some distance away, making accurate observation of speed difficult, correct?*

Mr. Jones: Yes.

Defense Attorney: Thank you, Mr. Jones. Your testimony regarding the speed of the defendant's vehicle appears to be based on a subjective assessment made under less-than-ideal conditions, and without a precise measurement of speed. Is that a fair summary of your testimony?

Mr. Jones: I suppose so [<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>].

(Адвокат: Мистер Джонс, вы показали, что видели, как машина обвиняемого превышала скорость, это верно?)

Мистер Джонс: Да, сэр.

*Адвокат: **Превышение скорости,** вы сказали. Можете ли вы объяснить, что вы подразумеваете под «превышением скорости»?*

Мистер Джонс: Ну, он ехал довольно быстро. Быстрее, чем другие автомобили.

*Адвокат: **Быстрее, чем другие автомобили.** Но насколько быстро? Скорость была 50 миль в час? 60 миль в час?*

Мистер Джонс: Я... я не знаю точной скорости. Только то, что он ехал намного быстрее, чем другие.

Адвокат: Намного быстрее. Таким образом, вы не уверены в точной скорости. Это верно? Это верно, мистер Джонс?

Мистер Джонс: Да, я полагаю, что так.

Адвокат: И условия освещения в ту ночь были такими... они были далеки от идеала, не так ли? Может быть, было темно?

Мистер Джонс: Да, было темно.

*Адвокат: Темно. И вы находились на некотором расстоянии от машины, верно? **На некотором расстоянии, что затрудняет точное определение скорости, верно?***

Мистер Джонс: Да.

*Адвокат: Спасибо, мистер Джонс. Ваши показания относительно скорости автомобиля обвиняемого, по-видимому, основаны на субъективной оценке, сделанной в далеко не идеальных условиях и без точного измерения скорости. **Это верное изложение ваших показаний?***

Мистер Джонс: Полагаю, что да).

В данном примере использовано сразу несколько повторов. Первый повтор (*Faster than the other cars. But how fast? (Быстрее, чем другие машины. Но насколько быстро?)*) подчеркивает отсутствие точности в показаниях свидетеля, подчеркивая слабость его утверждения. Второй повтор (*Is that correct? Is that correct, Mr. Jones?(Это правильно? Это верно, мистер Джонс?)*) подтверждает точку зрения адвоката о субъективном характере наблюдений свидетеля, требуя подтверждения. Третий повтор (*Some distance away, making accurate observation of speed difficult, correct? (На некотором расстоянии, затрудняющем точное определение скорости, верно?)*) проясняет и суммирует совокупное влияние плохого освещения и расстояния на достоверность наблюдений свидетеля. И, наконец, заключительный повтор (*Is that a fair summary of your testimony? (Это точное изложение ваших показаний?)*) служит для того, чтобы адвокат мог более точно интерпретировать показания свидетеля, давая присяжным четкое представление о их ограниченности. Это демонстрирует, как повторы могут быть мощным инструментом перекрестного допроса, эффективно используемым для того, чтобы подчеркнуть слабые места в показаниях свидетеля и прояснить ситуацию.

- Выявление противоречий.

Lawyer: Earlier, you testified you didn't see anyone near the car. Is that your statement?

Witness: Yes.

Lawyer: But in your police statement, you mentioned seeing a "tall, dark-haired man" near the vehicle. Do you recall stating that you didn't see anyone near the car? [David Irving vs. Penguin Books Ltd & Deborah Lipstadt]

*(Адвокат: Ранее вы утверждали, что **никого не видели** возле машины. Это ваше заявление?)*

Свидетель: Да.

*Адвокат: Но в своем заявлении в полицию вы упомянули, что видели «высокого темноволосого мужчину» возле автомобиля. Помните ли вы, что заявляли, что **не видели никого** возле машины? (Акцент делается на лексическую единицу **никого**).*

Здесь повторение отрицания свидетеля (**я никого не видел**) сопоставляется с его предыдущим заявлением, подчеркивая противоречие. Повторение служит для выявления несоответствия.

- Настойчивое повторение

Lawyer: The defendant was angry, wasn't he?

Witness: I don't know.

Lawyer: He was angry, wasn't he? He was shouting, his face was red, he was clearly agitated. Wasn't he angry? [https://www.courtlistener.com/opinion/2795308/anne-arundel-county-v-bell/].

*(Адвокат: Обвиняемый **был зол**, не так ли?)*

Свидетель: Я не знаю.

*Адвокат: Он **был зол**, не так ли? Он кричал, его лицо было красным, он был явно взволнован. **Разве он не был зол?**)*

Этот пример демонстрирует более агрессивное использование повторений, потенциально граничащее с попыткой уговорить свидетеля. Повторяющийся вопрос в сочетании с наводящими на размышления

описаниями пытается подтолкнуть свидетеля к подтверждению желаемого адвокатом ответа. Этот метод часто оспаривается в суде из-за его потенциальной возможности повлиять на показания свидетеля.

- Построение повествования.

Lawyer: You heard a loud crash, correct?

Witness: Yes.

Lawyer: And after that loud crash, you saw the defendant running away, correct?

Witness: Yes.

Lawyer: So, you heard a loud crash, and then you saw the defendant running away. This sequence of events is clear in your mind, correct?

[<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>].

(Адвокат: Вы слышали громкий треск, верно?)

Свидетель: Да.

Адвокат: И после этого громкого треска вы увидели, как обвиняемый убежал, верно?

Свидетель: Да.

Адвокат: Итак, вы услышали громкий треск, а затем увидели убегающего обвиняемого. Эта последовательность событий вам ясна, верно?)

В данном случае повторение помогает выстроить повествование, усиливая связь между аварией и действиями обвиняемого. Это создает четкую последовательность событий для присяжных, которые выносят решение по судебному делу.

Приведенные выше примеры иллюстрируют, как стратегически используется повторение не только для придания особого значения, но и для выявления несоответствий, привлечения внимания свидетеля и создания убедительного повествования. Эффективность использования повторов зависит от контекста и общей стратегии допроса.

Таким образом, грамотное использование повторов становится мощным инструментом в руках адвоката/прокурора, позволяющим как подтвердить, так и оспорить показания, добиваясь необходимого манипулятивного воздействия на аудиторию.

3. Пассивные конструкции. Пассивные конструкции в речи адвокатов и прокуроров играют важную роль при допросе свидетелей. Они позволяют сместить акцент с субъекта действия на само действие, что может быть полезным в контексте создания определенного нарратива и впечатления у аудитории. Статистический анализ обработанного материала показал, что довольно частотными являются такие пассивные формы, как *Earlier it was said that...* (*Ранее говорилось, что...*), *It was noticed that...* (*Было замечено, что...*), *It was marked that...* (*Отмечалось, что...*) (10% реализации (977 языковых единиц)). Употребление таких конструкций смягчает вопрос, скрывает субъектов действия, тем самым создавая иллюзию нейтральности или объективности. К примеру:

Q: Ms. Romero, is it fair to say that the evidence you have against Jason Kessler was developed during this lawsuit? [<https://www.integrityfirstforamerica.org/sines-v-kessler-trial-transcripts>] (*В.: Мисс Ромеро, справедливо ли утверждать, что доказательства, которыми вы располагаете против Джейсона Кесслера, были получены в ходе этого судебного процесса?*).

Данное предложение, на первый взгляд, выглядит как обычный вопрос, однако его структура и выбор слов скрывают элементы манипулятивного воздействия. Во-первых, использование фразы *Is it fair to say...* (*Справедливо ли утверждать...*) предполагает, что вопрос не просто требует ответа, а наводит на мысль о справедливости и правосудии. Это может создать давление на собеседника, заставляя его чувствовать, что он должен оправдать свою позицию. Во-вторых, в данном примере использована пассивная конструкция *the evidence ... was developed* (*доказательства ... были получены*). Адвокат не называет субъекта действия – того, кто предоставил доказательства, а смещает акцент на само действие – получение

доказательств именно во время судебного процесса. Он прямо не обвиняет допрашиваемого, но имплицитно подразумевает, что доказательства против его клиента были получены только в ходе судебного процесса. Кроме того, словосочетание *the evidence you have against Jason Kessler* (доказательства, которыми вы располагаете против Джейсона Кесслера) фокусирует внимание на конкретном обвинении, подчеркивая личный аспект, что может довести до эмоционального отклика у аудитории. Упоминание о том, что доказательства были получены во время этого судебного процесса, также служит манипулятивным приемом, призывающим к ассоциации доказательств с легитимностью процесса. Таким образом, задается нужный тон допроса и создается необходимое впечатление у аудитории.

4. Условные предложения. Сложные синтаксические конструкции, такие как условные предложения, помогают фокусировать внимание на «необходимых» аспектах судебного разбирательства, отвлекая от других. В ходе исследования было выявлено 7% реализации манипулятивного воздействия посредством данного грамматического средства (684 языковые единицы). Приведем несколько примеров использования условных предложений в речи адвоката:

Пример 1:

Q: Would it refresh your recollection if I just show you this page in the report? [State of Louisiana vs. O’Neil Darden] (*В.: Не освежит ли это вашу память, если я просто покажу вам эту страницу в отчете?*).

Пример 2:

Q: If I could show you some of the Internet communications, for instance, you could talk about them, maybe? [<https://www.integrityfirstforamerica.org/sines-v-kessler-trial-transcripts>] (*В.: Если бы я мог показать вам, например, некоторые сообщения из интернета, возможно, вы могли бы рассказать о них?*).

Пример 3:

Q: If I understand correctly, you stated that you heard the sound of a gunshot, is that correct? [<https://www.integrityfirstforamerica.org/sines-v-kessler-trial-transcripts>] (*B.: Если я правильно понимаю, вы заявили, что слышали звук выстрела, верно ли это?*).

В выделенных фрагментах использованы гипотетические конструкции ((*if I just show you this page (если я просто покажу вам эту страницу)*), (*If I could show you (Если бы я мог показать вам)*), (*If I understand correctly (Если я правильно понимаю)*)), создающие атмосферу возможности и открытости. Этот прием подразумевает, что говорящий обладает уникальной информацией или опытом, который может быть интересен и полезен для собеседника, аудитории. Фраза *for instance (например)* в примере 2 дополнительно акцентирует внимание на конкретных моментах, что может вызвать у слушателя любопытство и желание узнать больше. Использование модального глагола *could (мог бы)* в данных примерах подчеркивает степень неопределенности, сомнения, создавая ощущение выбора, что позволяет собеседнику почувствовать свободу в принятии решения в разговоре. Таким образом, весь текст становится инструментом манипулятивного воздействия, при этом сам говорящий сохраняет контроль над темой общения.

Помимо этого, анализ полученного материала показал, что адвокаты и прокуроры могут применять условные конструкции для создания стратегии защиты: *Q: If you didn't know what drugs were, would you have opened the car they were in?* [State of Louisiana vs. O'Neil Darden] (*B.: Если бы вы не знали, что такое наркотики, вы бы открыли автомобиль, в котором они находились?*). Данный вопрос построен на предположении *If you didn't know... (Если бы вы не знали...)*. Это создает иллюзию объективности, будто речь идет о теоретической ситуации. Ответ на вопрос очевиден и предполагается, что он будет отрицательным. Это заставляет допрашиваемого согласиться с тезисом адвоката, даже если он не полностью согласен с его логикой. Кроме того, здесь использовано слово *drugs (наркотики)*, которое имеет сильный негативный оттенок, вызывающий у аудитории чувство опасности и

отвращения. Вопрос предлагает только два варианта: «знать о наркотиках» или «открыть машину». Он игнорирует другие возможные варианты, например, не открывать машину, но вызвать полицию. Тем самым вызывается чувство вины: вопрос заставляет допрашиваемого задуматься о том, как бы он поступил в такой ситуации, и потенциально почувствовать себя виноватым, если бы он открыл машину. Таким образом, условные предложения становятся важным инструментом манипулятивного воздействия в руках адвоката для эффективного допроса свидетелей.

5. Модальные глаголы и средства выражения модальности. Одним из эффективных грамматических средств манипулирования в судебном дискурсе является использование модальных глаголов, которые помогают выразить степень уверенности или возможности происшедшего (5% реализации – 488 языковых единиц). Модальные глаголы становятся инструментом для создания вероятностных утверждений или предположений, что позволяет адвокатам/прокурорам мягко манипулировать восприятием уместности представленных фактов. Например, средства выражения модальности *maybe, must* создают неоднозначность и могут манипулировать восприятием фактов.

Пример 1:

*Q: And sometime between the time when you were recruited and the time that you actually became an employee, **maybe** something did occur that changed your perspective as to what the necessary issues were dealing with PR?* [http://www.reflectionsonthedance.com/03-02-05_FINAL_Gabriel_Lafferty_.txt].
(Вопрос: И где-то в период между тем, когда вас приняли на работу, и моментом, когда вы действительно стали сотрудником, **возможно**, произошло что-то, что изменило ваш взгляд на то, какие вопросы связаны с PR?).

Пример 2:

*Q: Now, who was opposing your efforts to play music on the Internet? There **must** have been someone.*

A: *The Recording Industry Association of America*
 [https://www.thefire.org/sites/default/files/2016/11/09123832/05_new_york_trial.pdf].

(B.: *Итак, кто же выступал против ваших попыток воспроизводить музыку в Интернете? Должен был кто-то быть.*

От.: *Американская ассоциация звукозаписывающей индустрии).*

В данных примерах средства выражения модальности *maybe, must* (*может быть, должен*) служат эффективным средством воздействия на участников судебного процесса. Коммуникативной интенцией адвокатов является создание вероятностной картины событий, тем самым они пытаются посеять в них сомнения относительно произошедших событий и склонить их на свою сторону – так достигается желаемый перлокутивный эффект.

Представим данные, полученные в ходе анализа выборки, в виде диаграммы, указав на частотность реализации грамматических средств с манипулятивным потенциалом в англоязычном судебном дискурсе (Рис. 3).

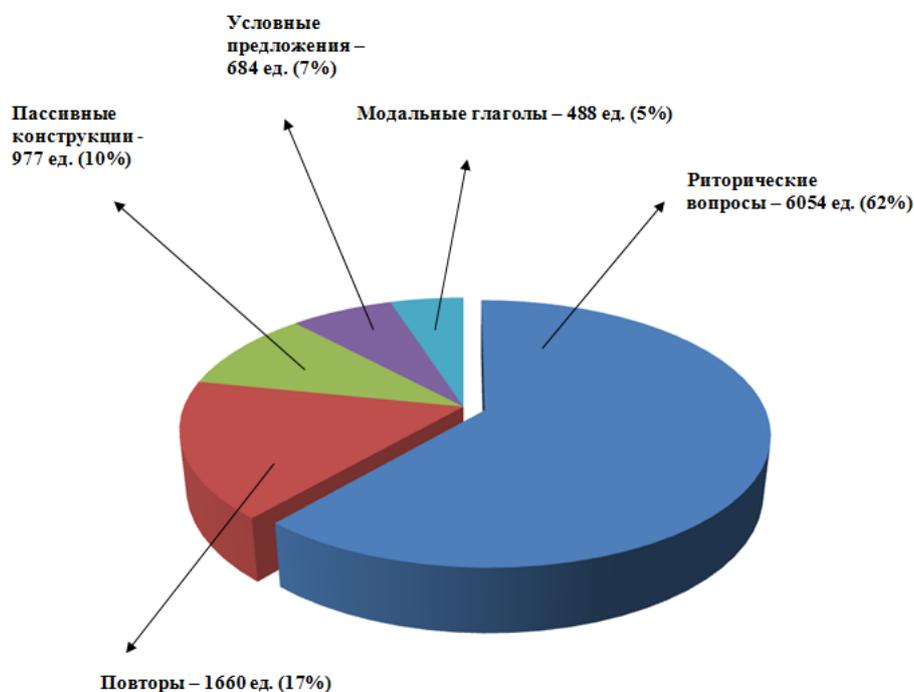


Рис. 3. Частотность реализации грамматических средств с манипулятивным потенциалом в англоязычном судебном состязательном дискурсе

Как видно из диаграммы, наибольший процент реализации манипулятивной функции в англоязычном судебном состязательном дискурсе выпадает на долю риторических вопросов (6054 языковых единицы – 62%). Такой высокий процент риторических вопросов с манипулятивным потенциалом в англоязычном судебном дискурсе доказывает эффективность манипулятивного воздействия данного лингвистического средства в судебной коммуникации. Они не требуют прямого ответа, но направляют ход мысли аудитории в желаемую сторону. Манипулятивные риторические вопросы позволяют адвокату/государственному обвинителю контролировать ход процесса, задавая вопросы, которые подчёркивают выгодные для него аспекты дела и замалчивают невыгодные. Они формируют повествование, которое выгодно для их клиента. Таким образом, манипулятивные риторические вопросы являются эффективным инструментом влияния в судебном процессе. Они позволяют адвокатам не только представить свою версию событий. Высокий процент их использования свидетельствует о том, что они являются частью стратегии судебной риторики, и их эффективность подтверждается практикой. Таким образом, анализ описанной выше выборки показал, что из 10172 извлеченных из стенограмм допросов свидетелей грамматических единиц, отражающих характер речевого воздействия на свидетельские показания, 9765 обладают манипулятивным потенциалом, что составляет 96% от общего числа проанализированных грамматических структур в англоязычном судебном дискурсе. Это говорит о том, что манипуляция в судебном дискурсе через грамматические средства является очень распространенным явлением.

Анализ и систематизация перечисленных выше английских грамматических средств коммуникативного воздействия позволяют сделать вывод о том, что они не только поддерживают логическую структуру аргументации, но и обладают значительным манипулятивным потенциалом и инструментом влияния на мнения и решения в ходе судебного разбирательства, требующим от участников процесса высокой степени

осознания их значения и намерений. К тому же грамматические конструкции могут служить для создания иерархий значимости для судебного разбирательства, где определенные факты выделяются, а другие затушевываются. Это не только помогает формировать желаемый нарратив, но и влияет на эмоциональное восприятие участников судебного процесса. Речь адвоката/прокурора становится не просто инструментом защиты клиента, а сложной системой манипуляции информацией и эмоциями. Исследование показывает, что судебный допрос насыщен языковыми средствами, которые могут быть использованы для манипулятивного воздействия на свидетеля, и что эти средства часто проявляются именно на грамматическом уровне.

Таким образом, анализ лингвопрагматического аспекта манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе, фокусирующийся на конкретных языковых средствах и стратегиях, используемых для достижения влияния на прямого (свидетели/потерпевшие) и косвенного адресатов (судью, присяжных), не может быть полным без учета лингвокультурного контекста. Эффективность манипулятивных стратегий напрямую зависит от культурных норм, ценностей и убеждений участников судебного процесса. Если прагматический анализ позволил выявить, как достигается манипулятивное воздействие, то лингвокультурный анализ объяснит, почему именно эти, а не другие, стратегии оказываются эффективными в данной конкретной культурной среде. Анализ лингвокультурного аспекта манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе представим в следующей главе настоящего диссертационного исследования.

Выводы по главе 2

В представленной главе настоящего диссертационного исследования был проведен анализ манифестации лингвопрагматического аспекта манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе. Данный анализ позволил выявить ключевые лингвистические механизмы, задействованные в процессе манипулятивного воздействия.

Так, анализ выборки из стенограмм реальных англоязычных судебных заседаний позволил зафиксировать 5 функционально-коммуникативных типов СМВ: собеседник, комментатор, советчик, аналитик, агрессор. В ходе исследования установлено, что в контексте судебного дискурса самыми частотными являются функционально-коммуникативные типы собеседника (26,72 %) и комментатора (25,37 %). На наш взгляд, предпочтения в выборе именно этих функционально-коммуникативных типов речевого поведения СМВ во время допроса связано с тем, что они подразумевает использование приемов активного слушания и установление контакта с собеседником (свидетелем/допрашиваемым). Это направлено на минимизацию конфликтности, обеспечение контроля за ходом допроса и управление тематическим вектором беседы. Предполагается, что благоприятная атмосфера, создаваемая избираемым СМВ функционально-коммуникативным типом речевого поведения, способствует получению более детальных и контекстуально богатых свидетельских показаний, что, в свою очередь, повышает эффективность достижения коммуникативных целей, которые преследует СМВ.

В ходе исследования лингвопрагматического аспекта были определены и описаны наиболее частотные и эффективные стратегии манипулятивного воздействия в англоязычном судебном состязательном дискурсе: аргументационная и интерпретирующая, стратегии защиты, обвинения, самопрезентации, дискредитирующая стратегия, стратегия эмоционального воздействия, агитационная стратегия, стратегии сотрудничества,

компромисса и приспособления. В качестве наиболее частотных репрезентированы аргументационная и интерпретирующая манипулятивные стратегии.

Также в ходе исследования были выделены конкретные лингвистические средства, посредством которых СМВ строит свои коммуникативные стратегии для оказания манипулятивного воздействия на ОМВ в ходе допроса. Самыми актуализуемыми лингвистическими средствами в данном контексте нами зафиксированы риторические вопросы (62%), повторы (17%), пассивные конструкции (10%), условные предложения (7%) и модальные глаголы (5%). Риторические вопросы занимают лидирующую позицию среди средств лингвистической манипуляции в судебном допросе, как нам кажется, по целому ряду причин, обусловленных их уникальными свойствами и эффективностью в достижении целей СМВ в данной специфической ситуации. Их высокая частотность (62%) объясняется тем, что риторические вопросы сочетают в себе ряд преимуществ, делающих их особенно действенными для скрытого воздействия на восприятие и убеждения судей, присяжных и даже самих свидетелей. Комбинация имплицитности, эмоционального воздействия, создания иллюзии объективности и снижения критического восприятия делает риторические вопросы мощным и часто используемым инструментом манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе.

Перечисленные выше выводы углубляют понимание практической реализации манипулятивного воздействия в судебном дискурсе и служат основой для дальнейшего анализа конкретных примеров манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе.

ГЛАВА 3. РЕАЛИЗАЦИЯ ЛИНГВОКУЛЬТУРНОГО АСПЕКТА МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ

3.1. Репрезентация лингвокультурных стереотипов манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе

Изучение лингвокультурных особенностей манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе невозможно без обращения к созданному в обществе стереотипизированному образу свидетеля. Предполагается, что, если так часты случаи манипулятивного воздействия на свидетелей, следовательно, в массовых представлениях о его речевом поведении есть что-то, что позволяет это делать.

При анализе лингвокультурного аспекта была поставлена следующая цель: выявить стереотипы восприятия свидетеля, распространенные в узусе, отраженные в публицистике, художественной литературе, устных высказываниях, речевом поведении свидетеля, благодаря которым оказывается успешным речевое манипулирование его показаниями в англоязычном судебном дискурсе.

Материалом для данного анализа послужили данные британского национального корпуса. Выбор материала для исследования обусловлен тем, что британский национальный корпус представляет английский язык на определенном этапе его существования и во всём многообразии жанров, территориальных и социальных вариантов, лингвокультурных особенностей. Это означает, что в нашем распоряжении оказываются колоссальные массивы текстов самого разного типа, что, в свою очередь, позволяет обнаружить в структуре и развитии языка те закономерности, которые отражают тенденции развития общества. Таким образом, британский национальный корпус английского языка призван помочь нам отразить тот образ свидетеля, который сложился в современном англоязычном обществе.

При проведении исследования лингвокультурного аспекта манипулятивного воздействия в судебном дискурсе использовался метод направленной выборки из британского англоязычного корпуса, а также корпусный статистический анализ данных. Исследование предполагало реализацию следующих последовательных мероприятий:

1. Анализ выборки лексической единицы *witness in court*, представленной в британском национальном корпусе английского языка.
2. Разделение полученных контекстов на имеющие положительную и отрицательную коннотации с точки зрения возможности манипулирования речевым поведением свидетеля.
3. Определение признаков, существующих в речевом поведении свидетеля, которые дают возможность адвокату манипулировать его показаниями.
4. Выявление стереотипов восприятия свидетеля в англоязычном обществе, которые говорят о возможности манипуляции его речевым поведением.

Для анализа лингвокультурного аспекта манипулятивного воздействия в англоязычном судебном состязательном дискурсе из британского национального корпуса была извлечена и проанализирована лексическая единица *witness in court*. На запрос *witness in court* основной корпус выдал 2351 документ, отражающий различные контексты, в которых упоминается названная лексическая единица. Это составило 5049 контекстов. Содержание и смысл полученных контекстов разнообразны: от юридических документов, художественной литературы и произведений массовой культуры, где лексическая единица *witness in court* описывает свидетельские показания как элемент сюжета, фокусируясь на эмоциональном воздействии, драматическом напряжении, или психологическом состоянии свидетеля, до журналистских статей, новостных репортажей и академических текстов, в которых *witness in court* представлен с аналитической точки зрения, исследуются вопросы достоверности показаний. В целом корпус предоставил

возможность анализа обширного и разнообразного набора текстов, отражающих многогранный характер лексической единицы *witness in court* в разных сферах жизни англоязычного общества.

Эмпирический материал, представленный документами, был подвергнут анализу с применением метода направленной выборки. В рамках исследования каждого документа были идентифицированы характеристики речевого поведения *witness in court* по следующим параметрам: идентификация свидетеля, атрибутивные характеристики свидетеля, действия свидетеля и способы их осуществления. На основании полученных результатов, все контексты были классифицированы на две категории, исходя из особенностей речевого поведения свидетелей и потенциала манипулирования их показаниями: контексты, демонстрирующие позитивные и негативные характеристики свидетеля.

Приведем выборку наиболее репрезентативных контекстов с положительной коннотацией: *informed* (информированный), *savior* (спаситель), *extremely sincere* (предельно искренний), *repentant* (раскаявшийся), *sincere* (искренний), *disloyal* (нелояльный), *reliable* (надежный), *disinterested* (бескорыстный), *rushed to help* (бросился на помощь), *cooperating with the investigation* (сотрудничающий со следствием), *impartial* (беспристрастный), *incriminating* (изобличающий), *objective* (объективный), *assists the investigation* (помогает следствию), *incriminates* (изобличает), *can confirm* (может подтвердить), *Not every witness will so honestly speak out!* (Не каждый свидетель будет так честно говорить!).

Также приведем выборку некоторых контекстов с отрицательной коннотацией: *accomplice* (сообщник;), *arrogant* (высокомерный), *participant* (участник), *informer* (доносчик), *giving contradictory testimony* (дающий противоречивые показания), *sadist* (садист), *accused* (обвиняемый), *cunning* (хитрый), *bad* (плохой), *posing as a lawyer* (выдающий себя за адвоката), *evading testimony* (уклоняющийся от дачи показаний), *having the opportunity, if necessary, to confirm what happened or refute the inevitable tall tales* (имеющий

возможность при необходимости подтвердить произошедшее или опровергнуть неизбежные небылицы), *involved in the case* (вовлеченный в дело), *silent* (молчаливый), *not impartial* (не беспристрастный), *subjective* (субъективный), *deceitful* (лживый), *did not appear to explain the situation to the prosecutor's office* (не явился для объяснения ситуации в прокуратуру), *refused to testify* (отказался давать показания), *wanted on charges* (разыскивается по обвинению), *blurts out* (проговорился), *did not explain to the court* (не дал объяснений суду), *stipulates the defendants* (оговаривает обвиняемых), *took part in the murder* (принимал участие в убийстве), *interested in a guilty verdict* (заинтересован в обвинительном приговоре), *never answered the question on the merits* (так и не ответил на вопрос по существу), *begins to blackmail* (начинает шантажировать), *refused to answer the question* (отказался отвечать на вопросы), *everything the witness says – lies* (все, что говорит свидетель, ложь), *allegedly observed a crime* (якобы наблюдал преступление), *got confused in his testimony* (запутался в своих показаниях), *now denies* (теперь отрицает), *is silent, not wanting any complications or interrogations* (молчит, не желая никаких осложнений или допросов), *falsely testified about a fact that he did not actually witness* (дал ложные показания о факте, свидетелем которого на самом деле не был), *was forced to admit* (был вынужден признать), *superficially telling about what he witnessed* (поверхностно рассказывает о том, чему был свидетелем).

На следующем этапе исследования было проведено количественное сопоставление контекстов с позитивными и негативными характеристиками. Общий объем эмпирических данных (5049 контекстов) был использован в качестве отправной точки для процентных расчетов. В результате анализа установлено, что 17,7% контекстов (718 единиц) демонстрируют позитивные характеристики, в то время как 82,3% (4331 единица) содержат негативные характеристики речевого поведения свидетеля в суде. Корпусный статистический анализ подтвердил статистическую значимость контекстов с негативной характеристикой, в отличие от менее представленных контекстов

с позитивной характеристикой, которые являются менее приоритетными для исследования, направленного на идентификацию манипулятивных аспектов речевого поведения свидетелей. Преобладание контекстов с негативными характеристиками подчеркивает наличие в речи свидетелей параметров, которые могут быть интерпретированы как потенциальная основа для манипуляции их показаниями в судебном процессе.

В продолжение исследования, с целью выявления признаков речевого поведения свидетелей, потенциально уязвимых для манипулятивного воздействия, был проведен углубленный анализ эмпирических данных. В результате анализа была осуществлена классификация и выделено семь групп признаков, характеризующих речевое поведение свидетелей и демонстрирующих возможность манипулирования их показаниями. К данным группам нами отнесены: дача ложных показаний, участие / соучастие в преступлениях, наличие личной заинтересованности в исходе дела, уклонение от дачи показаний, молчаливость, противоречивость, а также неточность показаний. Формирование указанных групп признаков осуществлялось на основе общности характеристик речевого поведения свидетелей, зафиксированных в процессе допроса. В дальнейшем, в целях систематизации, представленные группы будут рассмотрены в порядке убывания частоты их проявления в выявленных примерах, полученных из британского национального корпуса текстов.

1. Дача ложных показаний.

Сюда мы отнесли те контексты, в которых говорится о прямой лжи свидетелей (*a liar (лжец); must lie and lie to cover his own (вынужден лгать, и лгать, чтобы скрыть свою вину); everything that the witness says ... is a lie (все, что говорит свидетель... является ложью); falsely testified about a fact that he did not actually witness (дал ложные показания о факте, свидетелем которого он на самом деле не был); falsely denounced his brother (ложно донес на своего брата); slanders the defendants (клеветает на обвиняемых); allegedly observed the crime (якобы наблюдал за преступлением); allegedly did*

not know (якобы не знал), *slanders the defendants* (клеветает на обвиняемых) и т.д. – всего 1815 контекстов – 36% от общего числа контекстов).

Свидетель определяется как лицо, располагающее релевантной информацией по рассматриваемому делу, достоверность которой подлежит верификации. При этом, практика судопроизводства свидетельствует о нередких случаях предоставления свидетелями недостоверных сведений. Мотивация предоставления ложных показаний может быть обусловлена различными факторами. В частности, свидетель может намеренно исказить факты с целью нанесения ущерба невинному лицу. Альтернативной мотивацией выступает стремление к сокрытию противоправных действий со стороны соучастников или близких лиц, вовлеченных в рассматриваемое дело.

Приведем несколько примеров предложений из данной выборки. Пример 1: *In court, the witness falsely testified about a fact that he did not actually witness, in order to help the defendant evade punishment* [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*В суде свидетель ложно свидетельствовал о факте, которого он на самом деле не видел, чтобы помочь обвиняемому избежать наказания*).

Данный пример демонстрирует ситуацию, в которой свидетель становится подвержен манипулятивному воздействию в силу того, что его показания основаны на факте, который не был им лично воспринят. Ключевая уязвимость свидетеля детерминируется отсутствием непосредственного личного наблюдения за описываемым событием (*a fact that he did not actually witness* (о факте, которого он на самом деле не видел)). Свидетельствуя о событиях, не являвшихся предметом его личного восприятия, свидетель неизбежно опирается на вторичные источники информации, такие как слухи или предположения. Информация, полученная опосредованно, часто характеризуется потенциальной недостоверностью. Свидетель также может формировать заключения на основе косвенных признаков, интерпретация которых может быть ошибочной. Вследствие

этого, допрашивающий получает возможность предоставить свидетелю искаженную версию произошедшего, убедительно легитимизируя ее как истинную. В условиях отсутствия личного опыта, верификация достоверности представленных сведений для свидетеля затруднена. Кроме того, допрашивающий может использовать манипулятивные техники, апеллирующие к эмоциональной сфере свидетеля (чувство вины, страх, лояльность) или прибегать к шантажу, с целью получения желаемых показаний. Таким образом, дефицит личного знания о факте предопределяет большую подверженность свидетеля интерпретационному влиянию манипулятора.

Пример 2: *I hope he sues them for defamation if he can prove that the witness slanders the defendants* [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*Я надеюсь, он подаст на них в суд за клевету, если сможет доказать, что свидетель клеветает на ответчиков*).

В ситуации, когда свидетель в ходе допроса прибегает к диффамационным (клеветническим) высказываниям в адрес ответчика, адвокат получает возможность использовать данное речевое поведение в качестве инструмента для манипулирования свидетельскими показаниями. Целью подобных манипуляций является дискредитация свидетеля, нивелирование значимости его показаний и, как следствие, обеспечение защиты интересов клиента. В частности, адвокат может использовать тактику акцентуации на эмоциональной нестабильности свидетеля. Диффамация, будучи часто мотивирована эмоционально, позволяет адвокату подчеркнуть субъективность и импульсивность свидетеля, а также его склонность к гиперболизации или фальсификации фактов. Данный подход направлен на снижение доверия к показаниям свидетеля со стороны суда или присяжных. Другой тактикой является выявление противоречий между диффамационными утверждениями и другими частями показаний свидетеля, а также между его показаниями и иными доказательствами, представленными в деле. Клевета в одном аспекте показаний ставит под

сомнение достоверность всего свидетельства. Адвокат также может стратегически сфокусироваться на доказательстве ложности именно клеветнических утверждений, что, в случае успеха, способно дискредитировать показания свидетеля в целом. Таким образом, использование диффамации свидетелем в процессе допроса может быть эффективно использовано квалифицированным адвокатом как средство манипулирования показаниями, направленное на дискредитацию свидетеля, ослабление его свидетельств и формирование благоприятного впечатления о невиновности подзащитного.

2. Участие, соучастие в преступлениях.

Свидетель очень часто выступает не просто как очевидец, а как соучастник преступления, он может быть замешан в деле (*an accomplice* (сообщник), *an accomplice to atrocities* (пособник злодеяний), *a participant* (соучастник);, *took part in the murder* (принимавший участие в убийстве), *involved in the case* (замешанный в деле) и т.д. – всего 1203 контекстов (23,86%)).

Приведем несколько примеров контекстов из данной выборки. Пример 1: *He was not just an accomplice to atrocities, he was one of the planners* [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (Он был не просто соучастником злодеяний, он был одним из организаторов). Пример 2: *Accused of being an accomplice to atrocities committed during the regime, he fled the country* [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (Обвиненный в соучастии в зверствах, совершенных во времена режима, он бежал из страны).

Статус свидетеля, определяемого как соучастник, существенно повышает его подверженность манипулятивному воздействию в процессе допроса. Данная уязвимость обусловлена комплексом психологических и юридических факторов, детерминирующих повышенную податливость к давлению и внушению. К числу таких факторов относятся: осознание собственной правовой ответственности, переживание вины и стыда, опасения относительно ужесточения санкций. Совокупность указанных обстоятельств

формирует благоприятную среду для реализации манипулятивных стратегий в ходе допроса. Допрашивающий может апеллировать к чувству вины соучастника, используя нарративы об искуплении и содействии правосудию, при этом незаметно направляя содержание его показаний в желаемое русло. В процессе допроса соучастнику может быть представлена дезинформирующая картина обстоятельств дела, роли различных участников, а также последствий его собственных высказываний, что дезориентирует его и способствует формированию ответов, соответствующих интересам допрашивающего. Таким образом, посредством применения специфических коммуникативных стратегий и тактик, возможно целенаправленное управление речевым поведением свидетеля. В арсенале манипулятора могут присутствовать методы шантажа, вербальных инструкций, угроз и запретов на разглашение ключевых фактов, релевантных для дела. Результатом данного подготовительного этапа является создание условий для дальнейшей манипуляции свидетельскими показаниями в судебном заседании со стороны адвоката.

3. Личная заинтересованность в исходе дела.

Свидетель может быть заинтересован в деле из личной мести, карьерных соображений и в соответствии с этим давать свои показания (734 контекста – 14,55%).

Например: *As a member of the operational investigation team in the present case, the witness is interested in a guilty verdict for career reasons* [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*В качестве члена оперативно-следственной группы по делу, свидетель из карьерных соображений заинтересован в обвинительном приговоре*).

Описанное в данном примере поведение свидетеля указывает на высокую вероятность манипулятивного воздействия на него, или, по крайней мере, на сильный конфликт интересов, который может повлиять на объективность его показаний. Свидетель, будучи членом следственной группы, непосредственно заинтересован в успехе расследования и вынесении

обвинительного приговора. Это не просто желание справедливости, а личная выгода. Упоминание *career reasons* (*карьерные соображения*) напрямую указывает на то, что успешное расследование и обвинительный приговор положительно скажутся на карьере свидетеля. Это может включать в себя повышение по службе, похвалу от руководства, улучшение репутации и т.д. Такая заинтересованность создает сильный стимул к искажению фактов или упущению важных деталей, которые могли бы привести к оправдательному приговору, а, следовательно, потенциально создает почву для манипулятивного воздействия на свидетельские показания.

Приведем еще один пример: *He promised me a good job if I would testify in his favor* [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*Он пообещал мне хорошую работу, если я буду свидетельствовать в его пользу*). В данном примере нет никаких двусмысленностей. Свидетелю было предложено конкретное вознаграждение *a good job* (*хорошая работа*) в обмен на ложные показания в пользу обвиняемого. Это явное нарушение принципов справедливого правосудия. Предложение работы создает мощный стимул для свидетеля солгать. Даже если свидетель первоначально обладал объективной информацией, обещание работы может заставить его исказить или скрыть правду, чтобы получить желаемое вознаграждение. Объективность свидетеля полностью подорвана. Его показания не могут быть расценены как заслуживающие доверия, поскольку они мотивированы личной выгодой, а не стремлением к справедливости. Сама фраза является прямым доказательством попытки манипуляции. Это заявление, если оно подтверждено, может быть использовано для дискредитации показаний свидетеля. Вероятность манипулирования свидетелем в данном случае крайне высока.

4. Уклонение от дачи показаний, сокрытие информации:

(*evading testimony* (*уклоняющийся от дачи показаний*); *refused to testify* (*отказавшийся от дачи показаний*); *did not show to the court* (*не явившийся в суд*); *did not explain to the court* (*не давший объяснений суду*); *did not appear at*

the prosecutor's office to explain the situation (не явившийся в прокуратуру для разьяснения ситуации); *refused to answer such a question* (отказавшийся отвечать на такой вопрос) и т.д. – всего 684 контекста – 13,55%).

К примеру: *So far, the witness **has not appeared at the prosecutor's office to explain the situation*** [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*Пока свидетель не появился у прокурора для объяснения ситуации*).

Другой пример: *Our law enforcement agencies, acting within the framework of the law, cannot achieve the necessary results, which, by the way, are illustrated by the scandal in the London court, where **the witness refused to testify*** [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*Наши правоохранительные органы не могут достигнуть необходимого результата, что, между прочим, видно из скандала в суде Лондона, где **свидетель отказался давать показания***).

Упоминание *скандала* (*the scandal*) в данном примере подразумевает, что отказ свидетеля от показаний не был случайным или добровольным, а связан с чем-то неординарным, возможно, на свидетеля оказывалось давление. Утверждение о неспособности правоохранительных органов достичь необходимых результатов может указывать на то, что они столкнулись с препятствиями, которые могли быть вызваны манипуляциями со стороны заинтересованных лиц.

5. Молчаливость:

(*silent* (молчаливый), *silently present...* (молча присутствующий), *silent, apparently not wanting any complications or interrogations* (молчаливый, очевидно, не желающий никаких осложнений или допросов) и т.д. – всего 304 контекста – 6%).

Приведем пример: *The witness cannot confirm the presence of my client at the crime scene. His silence speaks for itself* [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*Свидетель не может подтвердить присутствие моего подзащитного на месте преступления. Его молчание говорит само за себя*). Здесь адвокат пытается интерпретировать молчание свидетеля как

подтверждение невинности обвиняемого, хотя молчание может быть вызвано страхом, неуверенностью или другими причинами.

Еще один пример: *The witness, Miss Smith, refused to answer questions regarding the identity of the second participant in the crime. She only repeated that she "doesn't remember" and "didn't see anything". Her non-verbal behavior, in particular, avoiding eye contact, led to the suspicion that she was hiding information* [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*Свидетельница, мисс Смит, отказалась отвечать на вопросы, касающиеся личности второго участника преступления. Она лишь повторяла, что «не помнит» и «ничего не видела». Ее невербальное поведение, в частности, избегание зрительного контакта, навело на подозрение в том, что она скрывает информацию*). Ситуация в данном примере предполагает, что молчание и невербальное поведение свидетельницы указывают на возможное давление или угрозы, которые заставили ее скрывать информацию. Однако, это только предположение, требующее подтверждения, но, тем не менее, открываются возможности манипулятивного воздействия на показания в целом.

Важно подчеркнуть, что эти примеры демонстрируют возможность манипулятивного воздействия на показания свидетелей, а не его факт. Молчание свидетеля само по себе не является доказательством манипуляции, но в определенных дискурсивных контекстах становится эффективным инструментом манипулятивного воздействия на аудиторию.

6. Противоречивость показаний:

(*giving contradictory testimony* (дает противоречивые показания); *now denies* (сейчас отрицает), *got confused in his testimony* (запутался в своих показаниях), *twice refused to testify* (дважды отказывался от дачи показаний), *getting confused in details* (путается в деталях) и т.д. – всего 211 контекстов – 4,18%).

Например: *However, this witness twice refused to testify* [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*Тем не менее, этот свидетель дважды отказался от дачи показаний*).

Приведем также в качестве примера: *The defense attorney pointed out inconsistencies in the witness's statement, arguing that he **gives contradictory testimony** regarding the time of the crime. The prosecution struggled to reconcile the conflicting accounts, jeopardizing their case* [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*Адвокат защиты указал на несоответствия в показаниях свидетеля, утверждая, что он **дает противоречивые показания** относительно времени совершения преступления. Обвинение изо всех сил пыталось согласовать противоречивые показания, что ставило под угрозу их дело*).

Следующий пример: *While generally reliable, the witness **often gets confused in details**, particularly regarding the sequence of events leading up to the accident. His overall account remains consistent, but the finer points are less clear* [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*Несмотря на то, что свидетель в целом достоверен, он **часто путается в деталях**, особенно в том, что касается последовательности событий, приведших к аварии. Его общий рассказ остается последовательным, но более тонкие моменты менее ясны*).

В судебной практике нередки ситуации, когда свидетельские показания, данные в ходе судебного разбирательства, вступают в противоречие с более ранними заявлениями свидетеля, зафиксированными в устной или письменной форме. Данные заявления, получившие распространение среди окружения свидетеля или сотрудников правоохранительных органов, могут быть использованы в процессе перекрестного допроса для подвергания сомнению достоверности текущих показаний. В случае отрицания свидетелем факта предыдущих противоречивых заявлений, возникает процессуальная необходимость представления доказательств, подтверждающих их наличие. Противоречия могут возникать и в рамках непосредственного судебного заседания, проявляясь в темпоральной несогласованности показаний. Для верификации достоверности свидетельских показаний могут применяться различные

методы установления несоответствий и манипулятивные техники. В адвокатской практике выявленные противоречия могут быть стратегически использованы для дискредитации свидетеля, если такая дискредитация соответствует интересам защиты.

7. Неточность показаний:

(*She could not explain in any way (Она никак не могла объяснить), did not know WHAT she was testifying (не знала, о чем она свидетельствовала), allegedly observed the crime (якобы наблюдала за преступлением), allegedly did not know (якобы не знала)* и т.д. – всего 98 контекстов, что составило 1,94%).

К примеру: *He's a witness who **didn't know WHAT he was testifying about until he got sick*** [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*Он является свидетелем, который не знал, о чем свидетельствует, до тех пор, пока не заболел*). Фрагмент представляет собой указание на неосведомленность или неподготовленность свидетеля. Допрашиваемый, который не понимает предмет своего свидетельства, становится гораздо более уязвимым для манипуляций. Он может легче поддаться внушению, быть сбитым с толку, согласиться с наводящими вопросами.

Пример 2: *Witness testimony indicates that Mr. Jones **allegedly observed the crime from across the street*** [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*Показания свидетелей указывают на то, что мистер Джонс **якобы наблюдал за преступлением с противоположной стороны улицы***). Данный пример демонстрирует сигнал потенциальной ненадежности и уязвимости показаний. *Allegedly* и *from across the street* подчеркивают дистанцию и неопределенность, которые могут быть использованы для манипуляции. Допрашивающий, намеренно или нет, может использовать эти элементы для преувеличения значимости показаний, внушения деталей, игнорирования сомнений и искажения интерпретации, что в конечном итоге может привести к неточным показаниям свидетеля и искажению фактов дела.

Пример 3: *Ms. Miller **allegedly observed the crime from her apartment***

balcony. Requires follow-up interview to obtain a detailed statement [<https://www.english-corpora.org/bnc/context>] (*Мисс Миллер предположительно наблюдала за преступлением с балкона своей квартиры. Для получения подробных показаний требуется дополнительный допрос*). В приведенном примере *allegedly* и *from her apartment balcony* указывают на неопределенность и ограничения наблюдения, которые могут быть эффективно использованы для манипуляции на допросе. Необходим очень осторожный и критический подход к таким показаниям. Важно тщательно выяснить, что именно мисс Миллер действительно видела, каковы были условия наблюдения с балкона, и насколько ее показания могут быть подвержены влиянию наводящих вопросов и внушения.

Для более наглядной демонстрации полученных в результате исследования корпусных данных, представим репрезентацию лексической единицы *witness in court* в количественном (по числу коннотаций) и содержательном планах (Рис. 4). Цифры слева в диаграмме обозначают общее количество проанализированных контекстов.

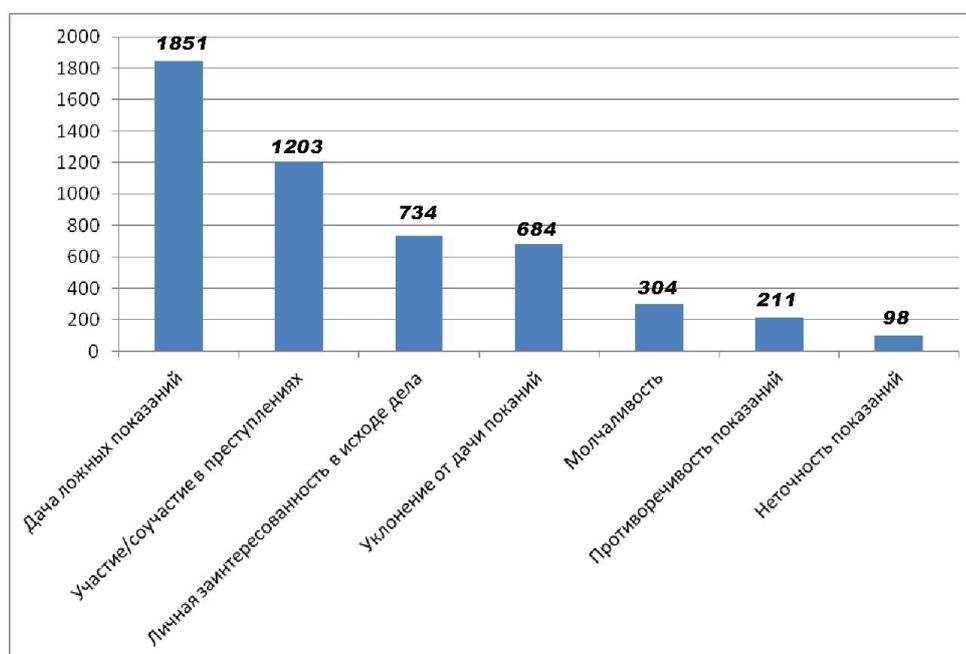


Рис. 4. Репрезентация лексической единицы *witness in court* в британском национальном корпусе

Диаграмма наглядно показывает, что в речевом поведении свидетелей на допросе манифестируются две крайности: самым частотным аспектом является дача ложных показаний (1851 контекст), самым низким по частотности проявления выступает неточность показаний (98 контекстов). Такое предьявление особенностей речевого поведения свидетелей, где дача ложных показаний значительно преобладает над неточностью показаний, связано с несколькими ключевыми лингвокультурными факторами. В англоязычном судебном дискурсе любое отклонение от «истины» (как ее понимает следствие или суд) может рассматриваться как потенциально «ложное», особенно если это отклонение существенно влияет на ход дела. В условиях состязательного процесса, где стороны стремятся представить свою версию событий, даже непреднамеренные неточности могут быть истолкованы как попытка ввести в заблуждение. Большую роль играют культурные и правовые особенности англоязычных стран. В англоязычных правовых системах присяга давать правдивые показания имеет большое значение. Нарушение этой присяги (лжесвидетельство) является серьезным преступлением. Это может создавать дополнительное давление на свидетелей и, парадоксально, в некоторых случаях стимулировать их к даче ложных показаний, чтобы избежать потенциальных последствий, которые они могут ожидать, сказав правду (например, если правда компрометирует их или близких). Кроме того, англосаксонская модель судебного процесса является состязательной. Это создает атмосферу противостояния и недоверия, где стороны стремятся «поймать» друг друга на противоречиях. В такой среде любые отклонения от «истины» могут быть интерпретированы как намеренная ложь в большей степени, чем в других типах правовых систем. Все это приводит к тому, что ложные показания свидетелей являются весьма частотными.

Что касается низкой частотности неточности показаний в англоязычном судебном дискурсе на допросе свидетелей, то этот факт является результатом стратегического и юридического фокуса на ложных

показаниях как на правонарушении и тактическом инструменте. Это обусловлено юридическими определениями, процессуальными целями, риторической эффективностью, а также стремлением к упрощению в судебном процессе. В то время как неточности объективно могут быть более распространенным явлением в свидетельских показаниях из-за естественных ограничений памяти и восприятия, юридический и риторический дискурс фокусируется на более значимом и юридически наказуемом понятии *false testimony* (ложные показания). Это не означает, что неточности игнорируются полностью, но они часто рассматриваются как менее важные или «поглощаются» категорией ложных показаний в контексте судебного разбирательства.

На основе проведенного анализа количественного и содержательного планов речевого поведения свидетелей в суде, частотности проявления определенных черт в его речевом поведении и возможности манипулятивного воздействия на подобное речевое поведение, считаем целесообразным сформулировать общие стереотипы восприятия свидетеля в массовом общественном англоязычном сознании.

1. Стереотип «Свидетель – лжец». Этот стереотип предполагает, что свидетели часто говорят неправду или искажают факты. Общество может воспринимать свидетелей как людей, которые могут быть мотивированы скрыть правду, получить выгоду или отомстить. Этот стереотип часто подчеркивается и в криминальных драмах, детективах, судебных шоу, где свидетели могут оказаться манипуляторами, что приводит к недоверию к их показаниям.

2. Стереотип «Свидетель – участник/соучастник преступлений». Этот стереотип предполагает, что некоторые свидетели могут быть непосредственно связаны с преступлением, о котором они свидетельствуют. Это может касаться как соучастников, так и людей с криминальным прошлым. В обществе такие свидетели могут восприниматься как менее надежные и более предвзятые.

3. Стереотип «Заинтересованный в исходе дела свидетель». Этот стереотип подразумевает, что свидетель имеет личные интересы или мотивы, которые могут повлиять на его показания. В обществе такие свидетели могут быть восприняты как предвзятые и ненадежные.

4. Стереотип «Уклоняющийся от дачи показаний свидетель». Свидетель, который избегает дачи показаний или не приходит в суд, может восприниматься как подозрительный или виновный. В общественном сознании воспринимается как свидетель, который имеет что скрывать или боится последствий своих слов. Это восприятие может негативно сказаться на репутации свидетеля и на его роли в судебном процессе.

5. Стереотип «Свидетель – молчун». В этом случае свидетель воспринимается как человек, который предпочитает не говорить или скрывает информацию. Это может быть связано со страхом перед последствиями, нежеланием привлекать внимание к себе или просто отсутствием желания вмешиваться в судебные разбирательства. Общество может считать таких свидетелей трусливыми или незаинтересованными в справедливости.

6. Стереотип «Противоречивый свидетель». Этот стереотип подразумевает, что свидетель дает противоречивые показания или изменяет свои слова в процессе допроса. Это может привести к восприятию свидетеля как ненадежного источника информации. Противоречивость может быть вызвана стрессом, давлением или неполной памятью о событиях, но в обществе это часто интерпретируется как попытка обмануть или скрыть правду.

7. Стереотип «Дающий неточные показания свидетель». Этот стереотип предполагает, что свидетель может давать показания, которые не соответствуют действительности или являются неполными. Это может происходить по разным причинам: свидетель может не помнить детали события, испытывать стресс или давление во время допроса, или же просто неправильно интерпретировать увиденное. В результате такие свидетели

могут восприниматься как ненадежные источники информации. Общество может считать их показания несущественными или даже вредными для дела, так как неточные показания могут запутать процесс и привести к ошибочным выводам. Этот стереотип также подчеркивает важность объективности и точности в свидетельских показаниях для достижения справедливости в судебной системе.

Выявленные типичные черты речевого поведения свидетелей на допросе и их систематизация в определенные стереотипы восприятия свидетелей в англоязычном обществе показывают, что данные стереотипы могут оказывать значительное влияние на восприятие свидетелей в судебной системе и обществе в целом, создавая условия предвзятости и недоверия к их показаниям. Таким образом, свидетель в англоязычном обществе воспринимается как человек, речевым поведением которого можно управлять, тем самым влияя на исход судебного дела. Понимание выявленных лингвокультурных стереотипов становится ключом к анализу коммуникативных стратегий речевого поведения свидетелей в реальном англоязычном судебном дискурсе, результаты которого представлены в следующем параграфе.

3.2. Репрезентация коммуникативных стратегий речевого поведения свидетелей в англоязычном судебном дискурсе

Для определения репрезентативности коммуникативных стратегий речевого поведения свидетелей в англоязычном судебном дискурсе, а, следовательно, их отражения в сознании носителей английского языка, был проведён анализ англоязычных стенограмм. На этапе исследования лингвокультурного аспекта речевого поведения свидетелей по данным британского национального корпуса было обнаружено значительное количество контекстов, позволивших выделить 7 стереотипов восприятия свидетеля в англоязычном обществе, которые делают возможным

манипулятивное воздействие со стороны адвокатов/прокуроров на их речевое поведение. Однако анализ стенограмм судебных процессов показал, что далеко не все выделенные стереотипы нашли своё языковое отражение на дискурсивном уровне языка в том же процентном соотношении. На основании выделенных в предыдущем параграфе стереотипов восприятия в англоязычном судебном дискурсе свидетелей во время допроса на данном этапе исследования представилась возможность сформулировать пять одноименных стратегий речевого поведения свидетелей.

Приведём анализ наиболее актуальных коммуникативных стратегий речевого поведения свидетелей во время допроса, открывающих потенциал для манипулятивного воздействия на их речевое поведение. При анализе коммуникативных стратегий речевого поведения свидетелей во время допроса было отобрано в общей сложности 5318 реплик свидетелей, которые представляют собой ответы свидетелей/потерпевших на вопросы адвокатов. Самые частотные и репрезентативные коммуникативные стратегии, которые коррелируют с выделенными нами лингвокультурными стереотипами, опишем в порядке убывания частотности их реализации в англоязычном судебном дискурсе.

1. Стратегия дачи неточных показаний. Проведенный анализ показал, что самой частотной коммуникативной стратегией речевого поведения свидетелей во время допроса является стратегия дачи неточных показаний. Нами зафиксировано 3126 фрагментов, которые содержат компонент неточности в свидетельских показаниях, что составляет 59% от общего числа реплик свидетелей.

Пример 1:

Witness (first interrogation): I saw a red car leaving the scene. It had tinted windows.

Witness (second interrogation): I'm not sure about the color of the car. Perhaps it was maroon. And the glasses seemed to be ordinary [<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>].

(Показания свидетеля (первый допрос): Я видел красную машину, уезжавшую с места происшествия. На ней были затемненные стекла.

Показания свидетеля (второй допрос): Я не уверен насчет цвета машины. Возможно, она была темно-бордовой. И стекла, кажется, были обычные).

Приведенный пример диалога свидетеля ярко иллюстрирует реализацию лингвокультурного аспекта манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе через снижение уверенности и размытие деталей в показаниях. В данном случае представлены лингвистические маркеры изменения показаний и манипуляции, а также снижение категоричности и уверенности. В первом показании используются категоричные утверждения *I saw a red car...*, *It had tinted windows*. Грамматически это простые утвердительные предложения, выражающие уверенность свидетеля в увиденном. Во втором показании появляются маркеры неуверенности и сомнения: *I'm not sure about the color...*, *Perhaps it was maroon...*, *glasses seemed to be ordinary*. Используются вводные слова (*perhaps*), модальные конструкции, выражающие предположения (*seemed to be*), что лингвистически выражает снижение уверенности и отход от первоначальной категоричности. Далее следует размытие конкретики и детализации. Цвет машины *red car* (конкретный цвет) превращается в неопределенное *not sure about the color. Perhaps it was maroon* (сомнение и размытие цветовой характеристики). *Maroon* (бордовый) семантически близок к красному, но уже менее яркий и определенный, допускает большую вариативность восприятия. Следующий момент – описание окна: *tinted windows* (тонируемые стекла – конкретная деталь, указывающая на определенный тип стекол) превращается в *glasses seemed to be ordinary* (стекла казались обычными – более общее и размытое описание, отрицающее первоначальную деталь). Слово *ordinary* (обычный) не содержит конкретной характеристики, оно лишь противопоставляется *tinted* (тонируемым). Кроме того, переход от более точной и информативной лексики (*red, tinted*) к

более общей и неопределенной (*maroon, ordinary*) и использование глагола *seemed* (*казалось*) вместо *was/had* (*был/имел*), что вносит субъективность и предположительность в описание. Лингвокультурный аспект манипулятивного воздействия в данном примере манифестируется в культуре точности и фактов. Манипулятивное же воздействие может быть направлено на то, чтобы заставить свидетеля сомневаться в своей собственной памяти и восприятии, особенно в деталях, которые могут показаться незначительными, но на самом деле могут быть важны для дела. Важным аспектом является и акцент на индивидуальной ответственности за показания. В англоязычной культуре свидетель несет личную ответственность за правдивость своих показаний. Адвокат может использовать это, подчеркивая возможную «неточность» или «ошибочность» первоначальных показаний, тем самым создавая давление на свидетеля и заставляя его пересмотреть свои слова, чтобы избежать возможных негативных последствий (например, обвинения в лжесвидетельстве, даже если они необоснованны). Пример показывает, как лингвистические изменения в показаниях (снижение уверенности, размытие деталей, выбор лексики) могут быть индикатором манипулятивного воздействия. В контексте англоязычного судебного дискурса, манипуляция может использовать культурные ценности точности и ответственности, а также нормы коммуникации, чтобы заставить свидетеля пересмотреть свои показания, сделать их менее определенными и более выгодными для манипулятора (адвоката/прокурора).

Пример 2:

Witness (first interrogation): I heard screams around 22:00.

Witness (second interrogation): I think the screams were around 23:00, or maybe even later [https://blog.bitmex.com/sbf-trial-transcript-30-october-2023/].

(Показания свидетеля (первый допрос): Я слышал крики около 22:00.

Показания свидетеля (второй допрос): Я думаю, что крики были около 23:00, или может быть даже позже).

Приведенный пример с изменением времени услышанных криков

также ярко иллюстрирует реализацию лингвокультурного аспекта манипулятивного воздействия, хотя и в более тонкой форме, чем предыдущий пример. Здесь манипуляция направлена на размытие точности временной детали и снижение уверенности свидетеля в хронологии событий, что может иметь значительные последствия в судебном контексте. Лингвистическим маркером манипулятивного воздействия в данном примере является, во-первых, смещение времени. Переход от *around 22:00* (около 22:00) к *around 23:00, or maybe even later* (около 23:00, или возможно даже позже) – прямое изменение временного указания. 22:00 – более конкретное и определенное время, подразумевающее, возможно, более четкое воспоминание или фиксацию времени. 23:00, *or maybe even later* – более размытое, неопределенное время, с добавлением сомнения и расширением временного диапазона. Фраза *or maybe even later* (или возможно даже позже) вводит дополнительную неопределенность и делает показания менее точными. Хотя в обоих вариантах показаний используется маркер *around* (около), что уже указывает на некоторую приблизительность, добавление *I think* (Я думаю) во втором показании усиливает ощущение неуверенности. Фраза *I heard screams around 22:00* звучит как констатация факта, основанная на воспоминании. *I think the screams were around 23:00, or maybe even later* звучит как предположение, догадка, основанная на менее четкой памяти или под влиянием внешних факторов. Временная линия событий часто играет ключевую роль в англосаксонской системе правосудия. Точное установление времени происшествий может быть критически важным для определения алиби, последовательности действий, мотивов и т.д. Манипулятивное воздействие со временем может подрывать доверие к свидетельству в целом, если ключевые временные рамки размываются. В данном примере контекст времени и отражает лингвокультурный аспект манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе. Важна и культурная ценность «разумного сомнения». Манипуляция может быть направлена на то, чтобы посеять это «разумное сомнение» в точности воспоминаний свидетеля о

времени, даже если изначально свидетель был относительно уверен. Это делается не путем прямого отрицания, а путем подталкивания к более уклончивым и менее определенным формулировкам. Таким образом, приведенный пример с изменением времени услышанных криков демонстрирует, как даже небольшие лингвистические сдвиги (добавление *I think*, расширение временного диапазона, использование *or maybe even later*) могут быть индикатором манипулятивного воздействия, направленного на размытие точности временных деталей и снижение уверенности свидетеля. В контексте англоязычного судебного дискурса, где точность и разумное сомнение играют важную роль, манипуляция временем может быть эффективным инструментом для подрыва свидетельских показаний и достижения желаемого исхода дела.

Приведем еще пример:

Witness (first interrogation): I saw the defendant holding a knife.

Witness (second interrogation): I can't be sure that it was a knife. It could have been another object [https://thecapitolforum.com/google_antitrust_trial_2023/].

(Показания свидетеля (первый допрос): Я видел, как обвиняемый держал нож.

Показания свидетеля (второй допрос): Я не могу быть уверен, что это был именно нож. Это мог быть и другой предмет).

В данном примере проявлением лингвокультурного аспекта манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе снова выступают подрыв уверенности свидетеля в своих первоначальных показаниях и создание «разумного сомнения», что является ключевым понятием в англосаксонской системе права, о чем говорилось выше. Представим анализ лингвистических маркеров изменения показаний и манипулятивного воздействия. Во-первых, это смещение от конкретного к неопределенному. Лексема *a knife* (нож) – конкретное, идентифицируемое оружие, имеющее четкие культурные коннотации и юридическое значение. В

англоязычной культуре *knife* часто ассоциируется с насилием и угрозой. *Another object* (другой объект) – крайне неопределенное и размытое понятие. Объект может быть чем угодно, включая безобидные предметы. Это нейтрализует первоначальное обвинительное значение лексемы «нож». Использование модальных глаголов неуверенности: *saw* (видел) – глагол прямого восприятия, выражает уверенность в увиденном; *can't be sure* (не могу быть уверен) – модальный глагол, выражающий сомнение и отсутствие уверенности, подчеркивает когнитивную неуверенность свидетеля; *could have been* (мог быть) – модальный глагол возможности, вводит альтернативное, менее опасное объяснение увиденного. То есть, в первом показании присутствует прямое утверждение факта. Во втором – отрицание (*can't be sure*) и предложение альтернативы (*could have been another object*). Это ослабляет силу первоначального утверждения и делает его менее убедительным.

Англоязычная культура ценит объективность и фактическую точность. Допрашиваемый (адвокат/прокурор) может апеллировать к этим ценностям, представляя изменение показаний как стремление к большей «точности» и «объективности», избегая преувеличений или неподтвержденных предположений. Например, адвокат может сказать: «*Мы хотим быть абсолютно уверены в деталях, чтобы не допустить ошибки. Вы точно уверены, что это был «именно» нож? Могло ли это быть что-то другое, похожее на нож, но не нож?*». В целом данный пример наглядно демонстрирует, как тонкие лингвистические изменения (замена конкретного слова на неопределенное, использование модальных глаголов неуверенности) могут быть использованы в англоязычном судебном дискурсе для реализации манипулятивного воздействия. Это воздействие опирается на лингвокультурные ценности (разумное сомнение, объективность, точность) и коммуникативные стратегии (мягкая манипуляция, внушение), характерные для англосаксонской правовой системы.

Проанализированные выше примеры демонстрируют, как даже

незначительные противоречия в показаниях могут быть использованы для манипуляции и дискредитации свидетеля, что подчеркивает важность точности и последовательности в даче показаний. Понимание контекста, в котором возникло противоречие, и намерений говорящего является определяющим фактором для того, чтобы установить, является ли оно следствием неточности воспоминаний или умышленным искажением информации. Проведенный анализ показал, что стратегия дачи неточных показаний свидетелями является довольно репрезентативной и частотной в англоязычном судебном дискурсе (59% реализации данной коммуникативной стратегии). Выявленный факт высокой частотности неточных показаний свидетелей в англоязычном судебном дискурсе, на наш взгляд, связан, прежде всего, с лингвокультурным аспектом манипулятивного воздействия, в частности, с особенностями англоязычной культуры и, что особенно важно, с англосаксонской системой судопроизводства, которая является частью этой культуры. В такой системе перекрестный допрос является ключевым инструментом. Адвокаты стремятся поставить под сомнение показания свидетелей противоположной стороны, выявить противоречия, неточности, чтобы ослабить позицию противника и усилить свою. В этой конкурентной среде неточные показания могут возникать не только из-за намеренной лжи, но и из-за стресса и давления. Свидетель на допросе находится под сильным давлением, что может привести к ошибкам в памяти и неточностям в речи. Человеческая память не является идеальным инструментом копирования событий. Люди склонны к ошибкам, искажениям фактов и забыванию деталей. В контексте судебного дискурса прошедшее время между событием и допросом только усиливает этот эффект. Свидетель может искренне верить, что дает точные показания, но на самом деле воспроизводит искаженную версию событий. Это особенно актуально для событий, произошедших под стрессом или быстро. Профессиональные адвокаты знают данное свойство памяти человека.

Помимо этого, англосаксонская культура часто подчеркивает

индивидуализм и личную ответственность. В судебном контексте это может означать, что свидетель воспринимается как индивидуальный источник информации, отвечающий за точность своих показаний. Ошибка или неточность может быть интерпретирована как недостаток внимания, памяти или даже честности со стороны свидетеля. Формулировка вопросов адвоката может неосознанно подтолкнуть свидетеля к определенному ответу, даже если он не соответствует действительности. Задавая риторические и наводящие вопросы или используя определенные лексические и синтаксические средства, адвокат может «навести» свидетеля на неточности в показаниях. Свидетель, стремящийся сотрудничать, может неосознанно подстраиваться под ожидания адвоката. Кроме того, английский язык и стиль коммуникации в англоязычных странах могут влиять на то, как воспринимаются показания свидетелей. Например, прямота и конкретность часто ценятся в англоязычной коммуникации. Неточность или уклончивость может быть воспринята более негативно, чем в культурах, где ценится косвенность и контекстуальность.

2. Стратегия молчаливого речевого поведения. Следующей по частности реализации является стратегия молчаливого речевого поведения свидетелей. Нами выявлено 1123 реплики (что составляет 21% от общего числа проанализированных реплик свидетелей). Свидетели молчат во время допроса по разным причинам (страх, стресс, запугивание, непонимание). Приведем несколько примеров реализации стратегии молчаливого речевого поведения свидетелей.

Пример 1:

Lawyer: Ms. Smith, did you see the defendant hitting the victim? Please describe what you saw.

Witness (silence): ...

Judge: Mr. Johnson, I think the witness needs a break [<https://leaveheardalone.com/trial-transcripts>].

(Адвокат: Мисс Смит, вы видели, как обвиняемый ударил жертву?)

Опишите, пожалуйста, что вы видели.

Свидетель (молчание): ...

Судья: Мистер Джонсон, я думаю, что свидетель нуждается в перерыве).

В англоязычной культуре, как и во многих других, молчание может нести множество значений, но в формальной обстановке суда, где ожидается сотрудничество и предоставление информации, оно особенно выделяется. В данном примере молчание свидетеля после вопроса адвоката о том, видела ли она, как обвиняемый ударил жертву, является значимым и неоднозначным. Свидетель может бояться последствий за свои показания. Это может быть страх перед обвиняемым, его сообщниками или даже перед самим процессом правосудия. Свидетеля могли запугать до или после события, угрожая ему или его близким. Свидетель может не хотеть участвовать в судебном процессе по личным причинам, возможно, из-за связи с обвиняемым или жертвой. Молчание свидетеля в данном примере открывает широкие возможности для манипулятивного воздействия на её показания. Адвокат может интерпретировать молчание свидетеля как отсутствие доказательств вины обвиняемого. Что в ходе допроса он и делает далее. Также адвокат может использовать молчание свидетеля как косвенное подтверждение вины обвиняемого.

Также считаем важным обратить внимание на реакцию судьи (*Mr. Johnson, I think the witness needs a break*), которая на наш взгляд является ключевой в контексте лингвокультурного аспекта. Судья интерпретирует молчание как признак дискомфорта или эмоционального напряжения у свидетеля. В англоязычном судебном дискурсе, как и в целом в западной культуре, эмоциональное благополучие свидетеля учитывается, и проявление дискомфорта (в том числе через молчание) может вызвать сочувствие и желание прервать допрос.

Молчание свидетеля в данном примере, хотя и кажется пассивным, может быть рассмотрено как реализация лингвокультурного аспекта

манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе. Оно использует культурные нормы интерпретации молчания, эмоциональные реакции и особенности судебного дискурса для создания определенного эффекта. Судья, интерпретируя молчание как дискомфорт и предлагая перерыв, поддается этому потенциальному манипулятивному воздействию, даже если свидетель не имел сознательного намерения манипулировать. Важно отметить, что стратегия молчаливого поведения свидетеля здесь не обязательно означает злонамеренность. Молчание может быть неосознанной реакцией на стресс допроса. Однако, независимо от намерений, эффект молчания в данном лингвокультурном контексте может быть интерпретирован как форма воздействия, которая влияет на ход судебного процесса.

Пример 2:

Lawyer: Mr. Brown, were you familiar with the defendant? Tell us about your relationship.

Witness (silence): ...

Lawyer: Mr. Brown, I'm asking you a direct question. Are you afraid to answer?

Witness (silence): ... [https://blog.bitmex.com/sbf-trial-transcript-30-october-2023/].

(Адвокат: Мистер Браун, вы были знакомы с обвиняемым? Расскажите нам о ваших отношениях.

Свидетель (молчание): ...

Адвокат: Мистер Браун, я задаю вам прямой вопрос. Вы боитесь отвечать?

Свидетель (молчание): ...).

Данный пример служит иллюстрацией реализации лингвокультурного аспекта манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе. Далее разберем, как именно реализуется лингвокультурный аспект манипулятивного воздействия в данном примере. Во-первых, происходит

нарушение коммуникативных ожиданий и норм. В англоязычном судебном дискурсе, как и в большинстве культур, существует сильное ожидание вербального ответа на прямой вопрос. Суд – это место, где информация предоставляется и запрашивается преимущественно через речь. Молчание в ответ на прямой вопрос воспринимается как отклонение от нормы. Во-вторых, в судебном процессе от свидетелей ожидается сотрудничество с судом и предоставление правдивых показаний. Молчание может быть интерпретировано как отказ от сотрудничества, даже если формально свидетель не отказывается отвечать. Кроме того, в англоязычной культуре, особенно в формальных ситуациях, ценится прямота и открытость в коммуникации. Молчание может восприниматься как признак скрытности, неискренности или даже вины. Молчание допрашиваемого в данном контексте становится коммуникативным актом, который несет в себе манипулятивный потенциал, даже если свидетель не имеет сознательного намерения манипулировать. Молчание создает напряженную атмосферу в зале суда. Вопросы адвоката остаются без ответа, что вызывает у аудитории (судьи, присяжных) неопределенность и спекуляции: *Почему он молчит? Что он скрывает? Боится ли он чего-то?* Эта неопределенность работает на создание определенного впечатления о свидетеле. Молчание также переключает внимание с содержания вопроса адвоката на самого свидетеля и его состояние. Был задан вопрос о знакомстве с подсудимым и отношениях. Молчание заставляет адвоката и наблюдателей фокусироваться на причине молчания, а не на ответе на первоначальный вопрос. Вопрос адвоката *Are you afraid to answer?* прямо направляет внимание на эмоциональное состояние свидетеля. Такое молчаливое поведение прерывает естественный ход допроса. Адвокат задает вопрос, ожидая ответа. Молчание ставит адвоката в неудобное положение, заставляя его менять коммуникативную стратегию допроса. Временно свидетель получает некоторый контроль над ходом дискурса, заставляя адвоката адаптироваться к его невербальному поведению. Кроме того, вопрос *Are you afraid to answer?* является и

манипулятивным приемом сам по себе, и усиливает манипулятивный эффект молчания. Молчание, таким образом, становится возможно интерпретировать как признак страха, что может быть использовано для дискредитации свидетеля или для создания определенного впечатления у присяжных. В англоязычном судебном дискурсе часто используются стратегии, направленные на эмоциональное воздействие на аудиторию. Молчание в данном примере, хотя и является невербальным поведением, становится активным коммуникативным актом в контексте англоязычного судебного дискурса. Оно использует лингвокультурные нормы и ожидания, связанные с вербальной коммуникацией и судебным процессом, для создания манипулятивного эффекта. Молчание создает напряжение, переключает внимание, намекает на наличие важной информации и заставляет адвоката реагировать. Даже если свидетель не имеет сознательного намерения манипулировать, его молчание интерпретируется и используется как стратегический прием в судебном взаимодействии, демонстрируя реализацию лингвокультурного аспекта манипулятивного воздействия.

Пример 3:

Lawyer: Miss Lee, you said you saw a red car. Can you describe her in more detail?

Witness (silence): ...

Lawyer: Miss Lee, you keep silence... It's because you don't remember the details? Or maybe you don't want to talk?

Witness (silence): ... [https://www.thefire.org/sites/default/files/2016/11/09123832/05_new_york_trial.pdf].

(Адвокат: Мисс Ли, вы сказали, что видели красную машину. Можете ли вы описать ее более подробно?)

Свидетель (молчание): ...

Адвокат: Мисс Ли, вы молчите... Это потому что вы не помните деталей? Или, может быть, потому что вы не хотите их раскрывать?

Свидетель (молчание): ...).

Молчание свидетеля в ответ на вопрос адвоката, как было отмечено выше, это не просто отсутствие звука, это значимое лингвокультурное действие, которое может быть интерпретировано и использовано в контексте англоязычного судебного дискурса манипулятивно. Еще раз кратко опишем аспекты этой связи. В англоязычной культуре молчание часто воспринимается негативно и может быть интерпретировано как неуверенность или сомнение, может сигнализировать, что свидетель не уверен в своих показаниях или что-то скрывает. В судебной системе англоязычных стран молчание часто воспринимается как отказ от сотрудничества с судом и адвокатом. В некоторых случаях, особенно под давлением, молчание может быть ошибочно интерпретировано как признак вины или попытка скрыть правду. Молчание также может быть вызвано шоком, страхом, замешательством или травмой, что может быть использовано против свидетеля, если интерпретируется как нежелание говорить правду. Адвокат/прокурор в англоязычном судебном дискурсе может манипулятивно использовать молчание свидетеля, создавая определенную интерпретацию для присяжных или судьи. Это может быть сделано через создание паузы и давления: адвокат может намеренно создать долгую паузу после вопроса, чтобы молчание свидетеля стало заметным и напряженным. Это создает психологическое давление на свидетеля и может заставить его почувствовать себя виноватым или некомпетентным. Риторические вопросы и интерпретация молчания вслух также играют важную роль. В данном примере адвокат использует риторический вопрос, который подразумевает негативную интерпретацию молчания (*Miss Lee, you keep silence... It's because you don't remember the details? Or maybe you don't want to talk? (Мисс Ли, вы молчите... Это потому, что вы не помните деталей? Или, может быть, потому что вы не хотите их раскрывать?)*). Такие вопросы направляют внимание на молчание и предлагают определенную, выгодную для адвоката интерпретацию. Важно подчеркнуть, что интерпретация молчания не универсальна. В разных культурах молчание

может иметь совершенно иные значения: уважение, обдумывание, несогласие, выраженное невербально, и т.д. Однако в англоязычном судебном дискурсе, особенно в рамках состязательной судебной системы, молчание часто интерпретируется в негативном ключе, что создает почву для манипуляций. То есть, молчание свидетеля в англоязычном судебном дискурсе не является нейтральным актом. Оно нагружено лингвокультурными значениями и может быть использовано адвокатом как инструмент манипулятивного воздействия. Молчание создает пространство для интерпретаций и потенциальных манипуляций со стороны адвоката, что подчеркивает важность анализа не только того, что говорится, но и того, что не говорится в судебном контексте.

Отметим, что довольно высокий процент молчаливого поведения свидетелей во время допроса (21% реализации коммуникативной стратегии) с нашей точки зрения объясняется несколькими взаимосвязанными факторами. Во-первых, допрос – стрессовая ситуация. Свидетель может бояться сказать что-то неправильное, что будет использовано против него или против кого-то, кого он хочет защитить. Нервозность может приводить к так называемому коммуникативному «замиранию» и неспособности сформулировать ответ. Это особенно актуально для свидетелей, которые не привыкли к публичным выступлениям или юридическим процедурам. Во-вторых, юридический язык сложен. Свидетель может не понимать формулировку вопроса, что приводит к паузе, пока он пытается осмыслить его значение. Неясные или многозначные вопросы специально используются адвокатами для дезориентации свидетеля. Наконец, адвокат может посоветовать свидетелю молчать, если ответ может навредить его коммуникативной стратегии ведения судебного дела. Это особенно важно в уголовных делах, где свидетель может быть связан с обвиняемым или иметь информацию, которая может быть использована против него. То есть, молчание – это способ избежать потенциально опасных уточнений или ловушек в вопросах. Все перечисленные факторы приводят к тому, что

молчание может быть использовано как форма манипулятивного воздействия. Свидетель может пытаться создать впечатление невиновности или заставить адвоката изменить коммуникативную стратегию допроса.

3. Стратегия уклончивого речевого поведения. В ходе анализа было выявлено 535 реплик свидетелей во время допроса, содержащих компонент уклончивого речевого поведения, что составило 10% реализации. Приведем примеры данной коммуникативной стратегии речевого поведения свидетелей во время допроса.

Пример 1:

Lawyer: Where were you at the time of the incident?

Witness: I was at the “Cozy Corner” café, on the corner of Johnson Street and Commonwealth Avenue.

Later, during the cross-examination:

Lawyer: Are you sure that you were in the cafe “Cozy corner”? There is not a single cafe with that name on the corner of Johnson Street and Commonwealth Avenue on the map of the scene.

Witness: Oh, no, I think I was mistaken. I was at the “Sunny Café”, which is located on the same street, but a little further away [<https://juror13lw.com/wp-content/uploads/2015/06/rudy-interrogation-deposition-march-26-2008.pdf>].

(Адвокат: Где вы находились в момент происшествия?)

Свидетель: Я был в кафе «Уютный уголок», на углу улицы Джонсона и проспекта Содружества.

Позже, в ходе перекрестного допроса:

Адвокат: Вы уверены, что были именно в кафе «Уютный уголок»? На плане места происшествия нет ни одного кафе с таким названием на углу улицы Джонсона и проспекта Содружества.

Свидетель: А, нет, кажется, я ошибся. Я был в кафе «Солнышко», которое находится на той же улице, но немного дальше).

В данном примере показания свидетеля демонстрируют несколько признаков уклончивого поведения и попыток манипулятивного воздействия

со стороны адвоката. Во-первых, это неточность в первоначальном ответе. Свидетель сразу же предоставляет детальный ответ – название кафе (*Cozy Corner café*, а также точный перекресток (*Johnson Street u Commonwealth Avenue*). Чрезмерная детализация в первоначальном ответе кажется убедительной на первый взгляд. Однако эта детальность может быть попыткой создать иллюзию уверенности и правдивости, призванной скрыть неточность или ложь. Предоставление конкретных, но неверных деталей – распространенный прием манипуляции, делающий показания более правдоподобными. Во-вторых, изменение показаний под давлением. Когда адвокат указывает на несоответствие (отсутствие кафе *Cozy Corner* на карте), свидетель быстро меняет свои показания, предлагая альтернативное место (*Sunny Café*). Это указывает на то, что первоначальный ответ был неправдивым, а свидетель пытается адаптироваться к новой информации, не признавая свою ошибку напрямую. В-третьих, отсутствие явного признания неточности. Свидетель использует формулировку *I think I was mistaken*, что звучит менее категорично, чем прямое признание лжи. Это позволяет ему сохранить некоторую степень правдоподобия, избегая прямого обвинения в лжесвидетельствовании. Таким образом, поведение свидетеля в данном примере вызывает серьезные сомнения в достоверности его показаний. Его уклончивость, изменение показаний под давлением и неявное признание ошибки указывают на высокую вероятность манипуляции и / или попытки сокрытия информации.

Пример 2:

Lawyer: At what time did you see the accused?

Witness: At about 19:00. I remember exactly because I watched the news.

Later:

Lawyer: You said that you watched the news at 19:00. But you also claimed that you saw a commercial for a certain company that ran at 7:30 p.m. How is this possible?

Witness: Uh... Maybe I got the time a little wrong

[<https://www.unco.edu/project-climb/pdf/toolkit/resources-trial-transcripts/car-accident-full-transcript.pdf>].

(Адвокат: В котором часу вы видели обвиняемого?)

Свидетель: Примерно в 19:00. Я точно помню, потому что смотрел новости.

Позже:

Адвокат: Вы сказали, что смотрели новости в 19:00. Но вы также утверждали, что видели рекламный ролик определенной компании, который шел в 19:30. Как это возможно?

Свидетель: Э-э... Возможно, я немного ошибся во времени).

В данном примере также зафиксированы признаки уклончивого речевого поведения свидетеля. Неточный ответ на начальный вопрос *At about 19:00* сам по себе неточный. Использование маркера *about (примерно)* уже указывает на неточность воспоминаний или, возможно, на умышленное уклонение от точного ответа. Добавление *I remember exactly because I watched the news* является попыткой придать достоверность неточному утверждению, используя внешнее подтверждение (новости), которое легко опровергнуть. Это классический пример попытки создать видимость точности. Ключевым моментом здесь является противоречие между временем просмотра новостей (19:00) и временем просмотра рекламного ролика (19:30). Это несоответствие, указывающее на неправду или на проблемы с памятью свидетеля. Далее следует объяснение *Uh... Maybe I got the time a little wrong*, что является слабой и неубедительной попыткой объяснить противоречия. Свидетель не объясняет, почему ошибся, но и не предлагает альтернативного объяснения. Это типичный признак уклончивости. Более убедительное объяснение могло бы включать в себя описание обстоятельств, которые привели к ошибке, или уточнение времени просмотра новостей и рекламы. Кроме того, свидетель не проявляет самокритики или признания серьезности противоречия в своих показаниях. Реплика *a little wrong* – слишком мягкое выражение для такого значительного

несоответствия. Это указывает на то, что свидетель не стремится к точности и, возможно, сознательно избегает признания лжи. Попытка связать время своих наблюдений с просмотром новостей – это потенциальная манипуляция. Свидетель пытается использовать общеизвестный и, казалось бы, надежный источник информации (новости) для придания доверия своим, возможно, ложным показаниям. В целом, показания свидетеля вызывают сомнения в их достоверности. Его уклончивое поведение и слабые объяснения указывают на потенциальную попытку манипулировать допросом и скрыть правду.

Пример 3:

Lawyer: Describe the person you saw.

Witness: He had dark hair, was of medium height and wore a blue jacket.

Later:

Lawyer: Are you sure the jacket was blue? In your initial statement, you described her as black.

Witness: Well... Maybe it was dark blue, or almost black. I'm not sure [<https://www.unco.edu/project-climb/pdf/toolkit/resources-trial-transcripts/car-accident-full-transcript.pdf>].

(Адвокат: Опишите человека, которого вы видели.

Свидетель: У него были темные волосы, он был среднего роста и носил синюю куртку.

Позже:

Адвокат: Вы уверены, что куртка была синяя? В вашем первоначальном заявлении вы описали ее как черную.

Свидетель: Ну... Может быть, она была темно-синей, или почти черной. Я не уверен).

В данном примере дается следующее описание *He had dark hair, was of medium height and wore a blue jacket* (У него были темные волосы, он был среднего роста и одет в синюю куртку). Оно слишком общее и не содержит специфических деталей. *Темные волосы и средний рост* это очень распространенные характеристики, которые не помогают идентифицировать

человека. Это может быть как следствием плохой памяти, так и умышленной попыткой избежать точного описания. Ключевым несоответствием является цвет куртки. Первоначально свидетель утверждал, что куртка синяя, а позже – что она, возможно, темно-синяя или почти черная. Это противоречие указывает на неточность воспоминаний или, что более вероятно, на попытку изменить показания. Вместо того, чтобы прямо ответить на вопрос о цвете куртки, свидетель использует неопределенные формулировки: *Maybe it was dark blue, or almost black. I'm not sure* (Может быть, он был темно-синим или почти черным. Я не уверен). Это классический пример уклончивости, избегания прямого ответа и попытки смягчить противоречие. Отсутствие уверенности в описании ключевого элемента (цвета куртки) вызывает сомнения в достоверности всего показания. Свидетель избегает конкретики и использует расплывчатые термины (*темно-синий, почти черный*), которые позволяют ему интерпретировать свои показания в зависимости от ситуации. Это затрудняет проверку достоверности его слов. Изменение описания цвета куртки может быть попыткой манипулировать допросом, смягчить противоречие и избежать обвинений в лжесвидетельствовании. Свидетель пытается представить свои неточности как результат плохой памяти, но отсутствие конкретики и уклончивые ответы вызывают подозрение.

Таким образом, анализ показал, что стратегия уклончивого поведения свидетелей во время допроса тоже является частотной. Свидетель может уклоняться от прямых ответов, чтобы защитить себя от негативных последствий. Если свидетель даст неправдивые показания или допустит неточности, он может столкнуться с обвинениями в лжесвидетельствовании. Уклончивость позволяет ему избегать прямых ответов, которые могли бы его компрометировать. Свидетель также уклоняется от ответов, чтобы избежать конфликта с обвиняемым, потерпевшим или другими участниками процесса. Это особенно актуально, если свидетель имеет личные связи с кем-либо из них. Свидетели могут подвергаться давлению со стороны адвокатов, родственников или других лиц, чтобы изменить свои показания или

уклониться от ответов на неудобные вопросы. Проведенный анализ показывает, что уклончивость часто является частью стратегии, используемой для манипулирования ходом допроса. Уклончивые ответы могут затянуть процесс допроса, что может быть выгодно одной из сторон. Уклонение от ответа на один вопрос может также позволить свидетелю перевести разговор на другую тему, более выгодную для него, таким образом, сместив акцент на более выгодные для одной из сторон детали дела. Уклончивые ответы создают неопределенность и сомнения в достоверности показаний, что может повлиять на решение суда.

4. Стратегия дачи противоречивых показаний. Проведенный анализ выявил 374 реплики, содержащие компонент дачи противоречивых показаний (7% реализации данной коммуникативной стратегии). Приведем примеры стратегии дачи противоречивых показаний свидетелями.

Пример 1:

Lawyer: Mr. Carter, you stated in your initial statement that you saw the defendant outside the store at 20:00. Do you confirm this?

Witness: Yes, that's what I said. I'm sure I saw him there.

Lawyer: However, in your written statement dated October 15, you specified the time at 21:30. How can you explain this discrepancy?

Witness: Well... I could have been mistaken. Time... it can be difficult to remember exactly. It was a long time ago. Basically, I'm sure I saw him outside the store [Transcript-of-proceedings-Person-A-v-Southampton-Local-Authority].

(Адвокат: Мистер Картер, вы утверждали в своем первоначальном показании, что видели обвиняемого около магазина в 20:00. Подтверждаете ли вы это?)

Свидетель: Да, я так говорил. Я уверен, что видел его там.

Адвокат: Однако в вашем письменном заявлении от 15 октября вы указали время 21:30. Как вы можете объяснить это несоответствие?

Свидетель: Ну... я мог ошибиться. Время... бывает сложно точно вспомнить. Это было давно. В основном, я уверен, что видел его около

магазина).

В данном примере адвокат прямо указывает на противоречие между двумя показаниями свидетеля. Это создает давление и ставит свидетеля в неудобное положение. Он не просто задает вопрос, а предъявляет конкретное доказательство несоответствия. Далее вопрос *How can you explain this discrepancy?* подразумевает, что есть объяснение, и свидетель должен его предоставить. Это направляет его к оправданию, а не к признанию возможной ошибки или неточности памяти. Более нейтральный вопрос мог бы звучать, например, *Could you clarify the difference in timings between your initial statement and your written statement?*. Ответ свидетеля (*I could have been mistaken. Time... it can be difficult to remember exactly. It was a long time ago*) представляет собой слабое и неубедительное объяснение. Адвокат не пытается опровергнуть его напрямую, но само по себе это оправдание выглядит неправдоподобно, особенно учитывая серьезность ситуации (судебное разбирательство). Это подрывает доверие к свидетелю. Кроме того, свидетель заканчивает свой ответ фразой *Basically, I'm sure I saw him outside the store*, что выглядит как попытка вернуть фокус на первоначальном утверждении, но неубедительность объяснения времени ослабляет и это утверждение. Адвокат успешно посеял сомнение в точности показаний свидетеля.

Пример 2:

Lawyer: Ms. Miller, you said you saw the defendant running from the scene. Describe his clothes.

Ms. Miller: He was wearing a dark jacket and dark trousers.

Lawyer: What about shoes?

Miss Miller: I didn't pay attention to the shoes. It was dark.

Lawyer: In your initial statement to the police, you described his shoes as light-colored sneakers. How do you explain this?

Ms. Miller: Well... maybe I was wrong. It was dark, as I said before. I'm not 100% sure [Virginia Trial Transcripts].

(Адвокат: Мисс Миллер, вы сказали, что видели обвиняемого бегущим от места происшествия. Опишите его одежду.

Мисс Миллер: Он был в темной куртке и темных брюках.

Адвокат: А что насчет обуви?

Мисс Миллер: Я не обратила внимания на обувь. Было темно.

Адвокат: В вашем первоначальном показании полиции вы описали его обувь как светлые кроссовки. Как вы это объясните?

Мисс Миллер: Ну... может быть, я ошиблась. Было темно, как я уже говорила. Я не уверена на 100%).

В данном примере адвокат использует метод «мягкого» давления: нет агрессивного тона ведения допроса. Адвокат начинает с невинных вопросов о одежде, а затем внезапно вводит противоречие, используя ее предыдущее заявление в полиции. Это создает психологическое давление и заставляет ее чувствовать себя неуверенно. Кроме того, адвокат использует контрастное сравнение: противопоставляет неполное описание свидетеля (без упоминания обуви) с более подробным описанием из его первоначального заявления. Это подчеркивает несоответствие и заставляет свидетеля выглядеть небрежной и не внимательной к деталям. Вопрос *How do you explain this?* подразумевает, что есть объяснение, и допрашиваемый должен его предоставить. Это направляет его к оправданию, а не к признанию возможной ошибки или неточности памяти. Более нейтральный вопрос мог бы звучать, например, *Is there a reason why the description of the shoes differs between your initial statement and your testimony today?*. Ответ свидетеля (*Well... maybe I was wrong. It was dark, as I said before. I'm not 100% sure*), как и в предыдущем примере, является слабым и неубедительным объяснением. Темнота – это распространенное оправдание, которое легко опровергнуть. Адвокат не пытается опровергать его напрямую, но само по себе это оправдание выглядит неправдоподобно, подрывая доверие к ее показаниям. При этом адвокат не сразу бросается на противоречие, а постепенно подводит к нему, создавая впечатление тщательного и объективного расследования. Это делает

его манипуляцию более тонким и эффективным инструментом воздействия на свидетельские показания. В итоге, адвокат не только выявляет противоречие, но и заставляет допрашиваемого самого признать свою неточность и неуверенность, тем самым значительно ослабляя его показания в глазах суда.

Пример 3:

Lawyer: Mr. Evans, you claimed that you did not hear any gunshots.

Witness: Yes, I didn't hear that.

Lawyer: However, in the interrogation report dated November 22, you indicated that you heard a "dull sound" similar to a gunshot. How can you explain this?

Witness: I.. I didn't say it was a shot. I said "thud". It could be anything. Maybe the car passed by [United States v. Evan Brown Bull].

(Адвокат: Мистер Эванс, вы утверждали, что не слышали никаких выстрелов.

Свидетель: Да, я этого не слышал.

Адвокат: Однако в протоколе допроса от 22 ноября вы указали, что слышали "глухой звук", похожий на выстрел. Как вы можете объяснить это?

Свидетель: Я... я не сказал, что это был выстрел. Я сказал "глухой звук". Это может быть что угодно. Может, машина проехала).

В данном примере реплика адвоката *Mr. Evans, you claimed that you did not hear any gunshots* подразумевает, что существует только два варианта: либо свидетель слышал выстрелы, либо нет. Он игнорирует возможность того, что свидетель мог услышать звук, который он не смог точно идентифицировать. Это заставляет свидетеля чувствовать себя загнанным в угол и вынужденным выбирать между двумя крайностями. Далее адвокат меняет формулировку показаний свидетеля, заменяя *dull sound* на *a dull sound similar to a gunshot*. Это подразумевает, что свидетель сам связал услышанный звук с выстрелом, хотя в его первоначальном показании такого

прямого утверждения не было. Это тонкая, но эффективная манипуляция, которая искажает смысл первоначального ответа. Следующий вопрос *How can you explain this?* предполагает, что существует несоответствие, которое требует объяснения. Это направляет свидетеля на оправдание, а не на признание возможной неточности или неполной информации. Более нейтральный вопрос мог бы звучать, например: *Could you elaborate on the sound you heard on November 22nd?*. Адвокат также использует несоответствие между показаниями, чтобы посеять сомнения в правдивости свидетеля. Даже если объяснение свидетеля (*thud*, звук проезжающей машины) логично, адвокат уже создал впечатление несогласованности и неточности в его показаниях. А ответ свидетеля (*It could be anything. Maybe the car passed by*) звучит неуверенно и неконкретно и лишь усиливает сомнения аудитории. Это слабое оправдание, которое легко подвергнуть сомнению, и адвокат может использовать это в дальнейшем для усиления своих аргументов. Таким образом, адвокат успешно использует манипулятивные тактики, чтобы заставить свидетеля выглядеть неуверенным и неправдоподобным, даже если его объяснение может быть правдоподобным. Ключевой момент здесь не столько в выявлении противоречия (которое может быть и не существенным), сколько в создании впечатления сомнительности и неточности в показаниях свидетеля.

Стратегия дачи противоречивых показаний хоть и зафиксирована нами в ходе анализа, не является столь частотной и репрезентативной, предыдущие две. На наш взгляд, это объясняется несколькими причинами. Во-первых, даже при тщательной подготовке, вероятность того, что противоречия будут обнаружены, очень высока. Следователи, адвокаты и судьи обладают опытом выявления несоответствий в показаниях. Несостыковки могут быть выявлены путем сравнения показаний с другими свидетелями, документами, физическими доказательствами или даже собственными предыдущими заявлениями свидетеля. Разоблачение ложной информации может полностью дискредитировать свидетеля и нанести

серьезный ущерб делу. Во-вторых, организация противоречивых показаний нескольких свидетелей требует сложной координации и точного планирования со стороны адвокатов. Даже небольшая ошибка одного свидетеля может привести к обрушению всей стратегии. Риск того, что один из свидетелей сломается под давлением допроса или изменит свои показания, очень высок. Еще одним фактором является низкая эффективность данной стратегии. Даже если противоречивые показания не будут обнаружены, они не обязательно приведут к желаемому результату. Более того, противоречивые показания могут создать путаницу и затруднить понимание сути дела.

5. Стратегия дачи ложных показаний. Проведенный анализ выявил 160 реплик, содержащих компонент дачи ложных показаний (3% реализации данной коммуникативной стратегии). Приведем примеры реализации данной стратегии во время допроса.

Пример 1:

Lawyer: Did you see the accused leave the scene?

Witness: No, I didn't see anyone.

Lawyer: Last time you said you saw it. Are you lying the court? [Transcript-of-proceedings-Person-A-v-Southampton-Local-Authority].

(Адвокат: Вы видели, как обвиняемый покидал место происшествия?)

Свидетель: Нет, я не видел никого.

Адвокат: В прошлый раз вы сказали, что видели это. Вы лжете суду?).

В этом примере адвокат использует явную манипулятивную тактику, чтобы заставить свидетеля изменить показания или признаться во лжи. Используется конфронтация: адвокат напрямую указывает на несоответствие предыдущих показаний свидетеля. Это создает давление и вызывает чувство вины или стыда. Фраза *Are you lying to the court?* представляет собой прямое обвинение, которое психологически воздействует на свидетеля. Это мощный инструмент, способный вызвать страх перед последствиями

лжесвидетельства. Ссылка на предыдущие показания *Last time you said...* является попыткой заставить свидетеля вспомнить и признать свои предыдущие слова. Это подрывает доверие к его нынешним показаниям. Таким образом, цель адвоката в данном случае не просто получить правду, а получить нужные ему показания. Он использует манипулятивное воздействие, чтобы заставить свидетеля изменить показания, либо признаться во лжи, что может дискредитировать его в глазах суда. Эффективность этой тактики зависит от личности свидетеля. Некоторые могут сломаться под давлением и изменить показания, другие могут остаться на своем, даже если лгут.

Пример 2:

Lawyer: You said in your previous statement that you saw a blue car. Now you claim that you saw red. How do you explain this?

Witness: I must have made a mistake in my first statement. My memory is not perfect [Virginia Trial Transcripts].

(Адвокат: Вы сказали в своем предыдущем заявлении, что видели синий автомобиль. Сейчас вы утверждаете, что видели красный. Как вы это объясните?)

Свидетель: Я, должно быть, ошибся в своем первом заявлении. Моя память не идеальна).

В этом примере адвокат использует более мягкую, но всё ещё манипулятивную тактику, чтобы заставить свидетеля изменить свои показания или, по крайней мере, ослабить их достоверность. Во-первых, подчеркивается несоответствие: адвокат аккуратно указывает на несоответствие между двумя показаниями свидетеля, избегая прямого обвинения во лжи. Это создает меньшее давление, чем в предыдущем примере, но всё же вызывает дискомфорт. Далее следует предложение объяснения. Вопрос *How do you explain this?* – это не обвинение, а приглашение к объяснению. Однако это приглашение подразумевает, что объяснение должно быть оправданием ошибки, а не подтверждением

первоначального показания. Ответ свидетеля *I must have made a mistake in my first statement. My memory is not perfect* является классическим примером того, как свидетель, под давлением, принимает предложенное адвокатом объяснение. Он не настаивает на своей первоначальной версии, а соглашается с тем, что его память могла подвести. Цель адвоката – посеять сомнение в достоверности показаний свидетеля. Он не добивается прямого признания во лжи, но достигает своего, ослабляя позицию свидетеля и делая его показания менее убедительными для суда. Эта тактика более тонкая и, возможно, более эффективная, чем прямое обвинение. Она работает на подсознательном уровне, заставляя свидетеля сомневаться в собственной памяти и принимать предлагаемое адвокатом объяснение.

Пример 3:

Lawyer: Were you familiar with the accused before this incident?

Witness: No, I've never seen him before.

Lawyer: But the accused testified that you met several times before the incident took place. Can you explain it?

[https://thecapitolforum.com/google_antitrust_trial_2023/].

(Адвокат: Вы были знакомы с обвиняемым до этого инцидента?)

Свидетель: Нет, я никогда его раньше не видел.

Адвокат: Но обвиняемый показал, что вы встречались несколько раз до того, как произошло преступление. Можете ли вы это объяснить?).

В данном примере адвокат использует контраст и противопоставление. Он противопоставляет показания свидетеля показаниям обвиняемого. Это создает давление на свидетеля, заставляя его чувствовать необходимость оправдаться. Далее следует предположение вины. Фраза *Can you explain it?* предполагает, что объяснение необходимо, подразумевая, что свидетель лжет или, по крайней мере, что его показания неполны. Это создает психологическое давление, даже если адвокат не обвиняет свидетеля напрямую.

Таким образом, в ходе анализа нами было установлено, что стратегия

дачи ложных показаний является самой низкочастотной при допросе свидетелей (всего 3% реализации данной стратегии). Связано это, на наш взгляд, прежде всего с тем, что дача ложных показаний под присягой является серьезным преступлением, караемым законом. Наказание может быть очень суровым, включая длительные тюремные сроки и значительные штрафы. Это риск, который не стоит потенциальной выгоды. Во-вторых, современные методы расследования, включая анализ показаний, полиграф, анализ поведения и использование других технических средств, позволяют довольно эффективно выявлять ложь. Риск разоблачения очень высок, что может привести к еще более суровым последствиям, чем просто ложные показания. Даже если ложь не будет обнаружена сразу, она может подорвать доверие к свидетелю в будущем. Если человек известен как лжец, его показания в других случаях будут подвергаться сомнению, что может нанести вред ему самому и его репутации. Кроме того, дача ложных показаний является этически неприемлемым поступком. Это подрывает основы юриспруденции и может иметь негативные последствия для всей системы правосудия. Наконец, ложные показания могут значительно усложнить дело, даже если они изначально кажутся выгодными. Они могут привести к затягиванию процесса, дополнительным расследованиям и судебным разбирательствам, что может обернуться против стороны, которая их использовала. В итоге, потенциальные риски и негативные последствия дачи ложных показаний значительно перевешивают любые потенциальные выгоды. Поэтому такая стратегия используется крайне редко и только в самых исключительных обстоятельствах, когда другие варианты исчерпаны, и риск разоблачения кажется минимальным, что и подтверждают данные проведенного исследования.

Для большей наглядности представим полученные результаты в виде диаграммы (Рис. 5).

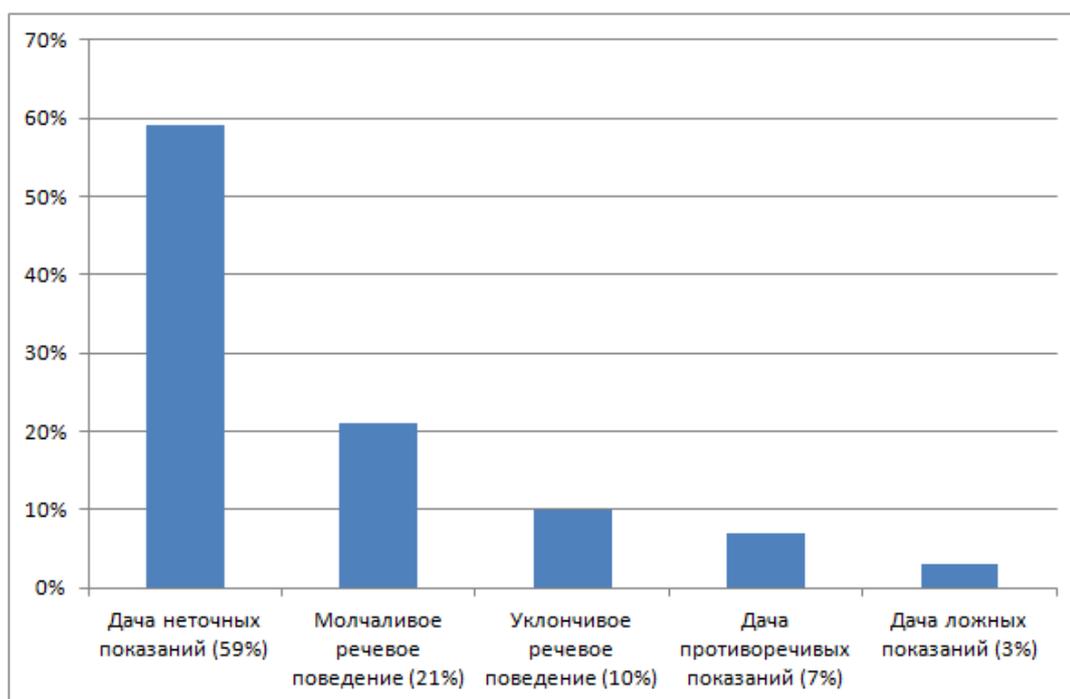


Рис. 5. Репрезентация коммуникативных стратегий свидетелей во время допроса в англоязычном судебном состязательном дискурсе

Из диаграммы видно, что процентное распределение коммуникативных стратегий свидетелей, выявленное в ходе анализа их речевого поведения в англоязычном судебном состязательном дискурсе, указывает на преобладание стратегий, направленных на избегание прямого ответа или предоставления полной и точной информации. Это говорит о том, что свидетели часто пытаются контролировать поток информации, предоставляемой следствию. Дача неточных показаний (59%) – самая распространенная стратегия. Она свидетельствует о попытке свидетеля исказить информацию, не прибегая к явной лжи. Это может включать в себя упущение важных деталей, обобщения, использование расплывчатого языка, и другие формы неточного изложения фактов. Высокий процент указывает на распространенность попыток манипулировать информацией, не рискуя быть обвиненными в лжесвидетельствовании. Значительный процент

свидетелей использует молчание как стратегию (21%). Это может быть вызвано различными причинами: нежеланием сотрудничать, страхом, отсутствием информации. Молчание – это пассивная, но эффективная форма контроля информации. Стратегия уклончивого речевого поведения (10%) включает в себя уклонение от прямых вопросов, переключение темы, использование отвлекающих маневров. Свидетель пытается избежать конкретных ответов, не прибегая к прямой лжи или молчанию. Дача противоречивых показаний (7%) может быть результатом как некомпетентности, так и преднамеренной стратегии. Самый низкий процент реализации стратегии дачи ложных показаний (3%) указывает на то, что свидетели редко прибегают к прямой лжи. Это может быть связано с высокими рисками, связанными с лжесвидетельствованием, и эффективностью других, менее рискованных стратегий. Таким образом, исследование демонстрирует, что свидетели в англоязычном судебном дискурсе чаще всего используют косвенные и уклончивые методы, чтобы контролировать информацию, передаваемую следствию. Прямая ложь используется реже, чем более тонкие стратегии искажения или утаивания информации.

Сопоставление данных британского национального корпуса и данных реальных стенограмм судебных допросов демонстрирует существенное расхождение в восприятии свидетелей носителями англоязычной лингвокультуры и их коммуникативных стратегий. Национальный корпус отражает лингвокультурные стереотипы о свидетелях, в то время как данные стенограмм показывают реальное поведение свидетелей во время допроса. Различия указывают на значительную разницу между общественным восприятием свидетеля и его фактическим речевым поведением.

По параметру «лжец» из проведенного анализа видно, что в британском национальном корпусе стереотип «свидетель – лжец» занимает 36%, что значительно выше, чем фактический процент дачи ложных показаний (3%) в англоязычных судебных стенограммах. Это говорит о том,

что общественное мнение склонно подозревать свидетелей во лжи, даже без веских оснований. Разница огромна и указывает на сильный негативный стереотип.

По параметру «соучастник» высок процент (23,86%) в британском национальном корпусе. Такой высокий процент, отражающий стереотип о соучастии свидетеля, не имеет прямого аналога в данных стенограмм, поскольку соучастие вступлениях не является коммуникативной стратегией. Тем не менее, свидетели – соучастники используют другие стратегии, такие как дача неточных или противоречивых показаний. Подозрение в соучастии часто формируется вне контекста конкретного допроса, основываясь на предвзятых представлениях.

Стереотип о личной заинтересованности (14,55% в национальном корпусе) не имеет прямого соответствия в данных стенограмм. Однако он может косвенно проявляться в стратегиях уклонения и дачи неточных показаний, направленных на защиту собственных интересов. В британском национальном корпусе уклонение от дачи показаний (13,55%) и молчание (5%) имеют меньший процент, чем в стенограммах (уклонение – 10%, молчание – 21%). Это может быть связано с тем, что в британском национальном корпусе анализируется общий языковой корпус, а не только ситуации допроса, где молчание и уклонение являются более распространенными стратегиями.

Неточные/противоречивые показания: в британском национальном корпусе процент неточных (1,44%) и противоречивых (4,18%) показаний значительно ниже, чем в стенограммах (неточные – 59%, противоречивые – 7%). Это существенное расхождение указывает на то, что общественное восприятие недооценивает распространенность неточных и противоречивых показаний в реальной судебной практике. Реальные данные демонстрируют, что это гораздо более распространенные стратегии, чем предполагают стереотипы.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что

лингвокультурные стереотипы о свидетелях, зафиксированные в британском национальном корпусе, сильно отличаются от реального коммуникативного поведения свидетелей во время судебного допроса. Общественное мнение склонно к негативной предвзятости, переоценивая вероятность лжи и соучастия, и недооценивая распространенность стратегий уклонения и дачи неточных показаний. Это подчеркивает необходимость критического анализа стереотипов и объективной оценки показаний свидетелей, учитывая контекст ситуации и возможные коммуникативные стратегии.

Выводы по главе 3

Исследование, представленное в данной главе, ставило целью проследить реализацию лингвокультурных аспектов манипулятивного воздействия в англоязычном судебном дискурсе. Была выдвинута гипотеза о том, что высокая частотность и эффективность манипуляции при допросе свидетелей обусловлены существующими в наивном языковом сознании англоязычной лингвокультуры стереотипами об их ненадежности и склонности давать ложные или неточные показания, что делает их показания уязвимыми для манипулятивного воздействия. Для достижения этих целей был проведен анализ материалов британского национального корпуса, а также стенограмм реальных англоязычных судебных процессов. В процессе анализа британского национального корпуса были выделены семь групп признаков, присутствующих в речевом поведении свидетелей. Выделенные признаки дают возможность оказывать манипулятивное воздействие на их показания: *дача ложных показаний (36%), участие / соучастие в преступлениях (23,86%), личная заинтересованность в исходе дела (14,55%), уклонение от дачи показаний (13,55%), молчаливость (6%), противоречивость (4%), неточность показаний (1,94%)*. В основу классификации признаков на указанные группы легло сходство речевых паттернов, демонстрируемых свидетелями в допросной ситуации.

Анализ речевого поведения свидетелей на основе британского национального корпуса позволил сделать вывод о том, в речевом поведении свидетелей на допросе с точки зрения наивной англоязычной лингвокультуры манифестируются две крайности: самым частотным аспектом является дача ложных показаний, самым низким по частотности проявления выступает неточность показаний. Такая интерпретация обусловлена рядом лингвокультурных факторов, прежде всего, спецификой англоязычного судебного дискурса. В нем любое отклонение от «истины», понимаемой следствием или судом, воспринимается как потенциально ложное, особенно если оно существенно для дела. Состязательный характер процесса, где

стороны стремятся к своей версии событий, усиливает эту тенденцию, делая даже непреднамеренные неточности подозрительными. Культурные и правовые особенности англоязычных стран, в частности, высокое значение присяги и строгость наказания за лжесвидетельство, также играют роль. Парадоксально, но давление, связанное с присягой, может стимулировать свидетелей давать ложные показания, чтобы избежать негативных последствий правды. Состязательная модель суда, создающая атмосферу противостояния, также способствует интерпретации любых отклонений от «истины» как намеренной лжи. В совокупности эти факторы приводят к высокой частоте ложных показаний свидетелей.

Что касается второй крайности, то в ходе было отмечено, что в англоязычном судебном дискурсе при допросе свидетелей наблюдается тенденция к минимизации обсуждения неточностей в показаниях. Это объясняется стратегическим и юридическим приоритетам, отдаваемым ложным показаниям, которые рассматриваются как правонарушение и действенный инструмент в судебном процессе. Такой подход продиктован юридическими дефинициями, процессуальными задачами, соображениями риторической убедительности и общей целью упрощения судебных процедур. Принимая во внимание, что неточности в свидетельских показаниях, обусловленные естественными ограничениями человеческой памяти и восприятия, могут быть более распространенным явлением, юридический и риторический акцент делается именно на ложных показаниях как на юридически значимой и наказуемой категории. Хотя неточности не остаются совсем без внимания, в рамках судебного разбирательства они зачастую воспринимаются как второстепенные или «поглощаются» более широким понятием лжесвидетельства.

В результате проведенного анализа количественных и качественных аспектов речевого поведения свидетелей в суде, включая частотность определенных черт и возможность манипулятивного воздействия, были определены общие стереотипы восприятия свидетеля в массовом

англоязычном обществе: «свидетель – лжец», «свидетель – участник/соучастник преступлений», «заинтересованный в исходе дела свидетель», «уклоняющийся от дачи показаний свидетель», «свидетель – молчун», «противоречивый свидетель», «дающий неточные показания свидетель». Данные стереотипы формируют предвзятое отношение к свидетелям в обществе, основанное на представлении об их речевой управляемости и возможном влиянии на судебное решение.

Логическим продолжением анализа стереотипов восприятия свидетелей при допросе в англоязычном обществе стало изучение их реального коммуникативного поведения в англоязычном судебном дискурсе на основе анализа стенограмм судебных процессов. В результате данного анализа были сформулированы пять одноименных стратегий речевого поведения свидетелей в англоязычном судебном дискурсе: стратегия дачи неточных показаний (59%), стратегия молчаливого речевого поведения (21%), стратегия уклончивого речевого поведения (10%), стратегия дачи противоречивых показаний (7%), стратегия дачи ложных показаний (5%).

Проведенное сопоставление данных британского национального корпуса и аутентичных стенограмм судебных допросов эмпирически подтвердило наличие значительного диссонанса в восприятии свидетелей и их коммуникативных стратегий в англоязычной лингвокультуре. Анализ показал разительное несоответствие между стереотипным представлением о свидетелях в британском национальном корпусе и их реальным поведением в суде. Так, стереотип «свидетель-лжец» сильно переоценен в общественном мнении (36% в британском национальном корпусе против 3% в стенограммах). Также преувеличен стереотип «свидетель-соучастник» (23,86% в британском национальном корпусе, не имеющий аналога в стенограммах). В то же время, недооценена распространенность уклонения и неточных показаний в реальных судебных допросах, по сравнению с данными британского национального корпуса. В целом, общественное восприятие свидетелей искажено негативными стереотипами, что

подчеркивает необходимость критического подхода к оценке свидетельских показаний и учета реального контекста судебного взаимодействия.

Анализ стереотипов восприятия свидетелей в англоязычном сознании по данным британского национального корпуса и их реального коммуникативного поведения во время допроса на основе стенограмм судебных процессов позволил констатировать, что существующие стереотипы и реальная манифестация речевого поведения свидетелей сильно отличаются не только по количественным, но и по качественным показателям. Выявленные различия свидетельствуют о существенной дистанции между общественным восприятием свидетеля в англоязычной лингвокультуре и фактической речевой реализацией коммуникативного поведения свидетелей на допросе в англоязычном судебном дискурсе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На современном этапе развития филологической науки большинством исследователей отмечается активное проникновение манипулятивного воздействия в различные сферы жизнедеятельности человека. Поле судебной коммуникации является одним из наиболее распространенных направлений, подверженных влиянию различных форм манипулятивного воздействия, обусловленного спецификой институционального дискурса и асимметрией ролей участников. Учитывая цели и задачи настоящего исследования, мы определяем судебный дискурс как речевое взаимодействие адвоката/обвинителя и свидетеля/допрашиваемого, потенциально являющееся мишенью для манипулятивного речевого воздействия, исходящего от адвоката/обвинителя и направленного на речевое поведение свидетеля/допрашиваемого. В настоящем исследовании внимание акцентируется на манипулятивном потенциале коммуникативного феномена «судебный состязательный дискурс», которое предполагает попытку уточнения и развития традиционных понятий характеристик судебного дискурса как лингвистического явления, обладающего мощным манипулятивным потенциалом.

Опираясь на проведённый анализ обширного теоретического материала, в данном исследовании под манипулятивным воздействием понимается преднамеренное использование субъектом манипулятивного воздействия коммуникативных стратегий, тактик и языковых средств для изменения речевого поведения объекта манипулятивного воздействия посредством рефрейминга его мировоззрения и достижения желаемого перлокутивного эффекта. По результатам исследования различных авторских подходов и в соответствии с целью и задачами данной работы мы рассматриваем свою функционально-коммуникативную специфику манипулятивного воздействия в судебном дискурсе, включающую в себя несколько ключевых образующих его компонентов: участников дискурса,

коммуникативные стратегии и тактики, коммуникативную цель, рефрейминг, перлокутивный эффект. К участникам дискурса с позиции манипулятивного воздействия в исследовании относятся СМВ и ОМВ 2 уровней: прямой (свидетели/потерпевшие) и косвенный (судья, присяжные заседатели).

В данной работе введен термин функционально-коммуникативного типа СМВ. и представлена классификация функционально-коммуникативных типов СМВ в англоязычном судебном дискурсе. Предложенная автором классификация построена на принципе актуализации различных ролей и позиций, которые субъект манипулятивного воздействия может занимать в судебной коммуникации, и, как следствие, разной степени его уязвимости и способов манипулятивного воздействия на него. В судебном дискурсе представлены следующие 5 функционально-коммуникативных типов СМВ: *доверчивый собеседник, комментатор, советчик, аналитик, агрессор.*

В настоящем исследовании также описаны и систематизированы 11 ключевых коммуникативные стратегии, актуализуемых в речи СМВ при допросе свидетелей и потерпевших: *аргументационная и интерпретирующая стратегии, стратегии защиты, обвинения, самопрезентации, дискредитирующая стратегия, стратегия эмоционального воздействия, агитационная стратегия, стратегии сотрудничества, соперничества, компромисса, приспособления.*

В результате анализа выборки стенограмм судебных процессов были определены лингвистические средства, посредством которых СМВ реализует свои коммуникативные стратегии, направленные на манипуляцию ОМВ во время допроса. Наиболее часто используемыми средствами являются: риторические вопросы (62%), повторы (17%), пассивные конструкции (10%), условные предложения (7%) и модальные глаголы (5%). Исследование показало, что данные лингвистические средства обладают выраженным манипулятивным потенциалом.

В рамках лингвокультурного аспекта в работе доказано, что в наивном англоязычном сознании обозначены стереотипы восприятия свидетелей. В

результате проведенного анализа установлено 7 стереотипов восприятия свидетеля, открывающих возможность для манипулятивного воздействия на их показания: «свидетель – лжец», «свидетель – участник/соучастник преступлений», «заинтересованный в исходе дела свидетель», «уклоняющийся от дачи показаний свидетель», «свидетель – молчун», «противоречивый свидетель», «дающий неточные показания свидетель». Выявленные на уровне лингвокультурного анализа стереотипы восприятия свидетелей на допросе актуализируются в границах наивного англоязычного сознания.

При этом не все выявленные стереотипы восприятия свидетелей на допросе реализуются в реальном англоязычном судебном дискурсе. Анализ стенограмм реальных судебных процессов зафиксировал 5 коммуникативных стратегий речевого поведения свидетелей в ситуации допроса: *стратегия дачи неточных показаний (59%), стратегия молчаливого речевого поведения (21%), стратегия уклончивого речевого поведения (10%), стратегия дачи противоречивых показаний (7%), стратегия дачи ложных показаний (5%)*.

Обнаруженные расхождения указывают на значительный разрыв между общественным мнением о свидетелях в англоязычной культуре и тем, как свидетели ведут себя в речи во время допросов в англоязычных судах.

В рамках данного исследования автор не ставит задачу охватить все аспекты заявленной проблемы. Работа представляет собой лишь один из возможных ракурсов ее рассмотрения.

Перспективы дальнейшей работы мы видим в сопоставительном исследовании лингвистических особенностей манипулятивного воздействия в судебном дискурсе в различных языках, а также в выявлении дополнительных характеристик манипулятивного воздействия с позиций иных аспектов.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Аблин М.В. Классификации лингвистических экспертиз в юрислингвистике // Юрислингвистика. 2012. №1. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsii-lingvisticheskikh-ekspertiz-v-yurislingvistike-1> (дата обращения: 28.09.2022).
2. Азимов Э.Г., Щукин А.Н. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам). М.: Изд-во ИКАР. 2009. 448 с. [Электронный ресурс]. URL: https://linguistics-online.narod.ru/olderfiles/1/azimov_e_g_shukin_a_n_novyyu_slovar-21338.pdf (дата обращения: 13.03.2024).
3. Александров А.С. Техники доказывания в русском уголовно-процессуальном дискурсе // Законотворческая техника современной России: состояние, проблемы, совершенствование: Сборник статей; под ред. В. М. Баранова. Нижний Новгород, 2001. Т. 2. С. 465-481.
4. Аликаев Р.С. Дискурс медиации и дискурс PR в интернет-пространстве: лингвопрагматическая характеристика / О. Ю. Гукосьянц, А. Г. Моногарова, Р. С. Аликаев, А. Ю. Багиян // Новые подходы к анализу структуры и семантики дискурса и терминологических систем. Пятигорск: Пятигорский государственный университет, 2023. С. 7-55.
5. Аликаев Р.С. Прагматика научной речи и понятие жанра // Государственные языки КБР в теории и практике. Нальчик, 1998. С. 193-200.
6. Анашкина И.А., Конькова И.И. Корпусно ориентированный метод дискурс-анализа (на материале английского языка) // Вестник ПНИПУ. Проблемы языкознания и педагогики, 2021. №2. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korpusno-orientirovannyyu-metod->

- diskurs-analiza-na-materiale-angliyskogo-yazyka (дата обращения: 12.03.2024).
7. Анисимова Т.В. Назначение ценностного аргумента в системе судебной аргументации // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. 2008. №10. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/naznachenie-tsennostnogo-argumenta-v-sisteme-sudebnoy-argumentatsii> (дата обращения: 18.01.2024).
 8. Анненкова И.В. Медиадискурс XXI века. Лингвофилософский аспект языка СМИ : [монография] / И. В. Анненкова. М.: МГУ, 2011. 392 с.
 9. Аристов С.А. Социально-когнитивные аспекты мены коммуникативных ролей // Тверской лингвистический меридиан. Тверь, 1999. Вып. 2. С. 22-31.
 10. Аристотель. Риторика; Поэтика» / Аристотель; перевод с древнегреческого О. Цыбенко, В. Г. Аппельрот. Москва: Лабиринт, 2000. 224 с.
 11. Арутюнова Н.Д. Дискурс // Большой энциклопедический словарь. Языкознание. М., 1998. 685 с.
 12. Арутюнова Н.Д., Падучева Е.В. Лингвистическая прагматика. // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16, под ред Е.В. Падучевой. М.,1985. С.3-42.
 13. Баранов А.Н., Сергеев В.М. Лингво-прагматические механизмы аргументации // Рациональность, рассуждение, коммуникация. Киев, 1986. С. 22-41.
 14. Баранов А.Н., Крейдлин Г.Е. Структура диалогического текста: лексические показатели минимальных диалогов // Вопросы языкознания. М.: Наука, 1992. №3. С. 84-93.
 15. Баранов А.Н. Политический дискурс: методы анализа тематической структуры и метафорики / Баранов А. Н. и др.. Москва: Фонд ИНДЕМ, 2004. 94 с.

16. Баранов В.М., Худойкина Т.В. Теория юридического конфликта: философские и социолого-правовые аспекты // Юрист – Правоведь, 2006. № 1. С. 18-28.
17. Басай Н.М., Дырин Г.Л. Судебные лингвистические экспертизы письменных и устных текстов // Социогуманитарный вестник Кемеровского института (филиала) РГТЭУ, 2010. № 2(5). С. 56-61.
18. Бачалиашвили О.В. Аргументация как речевое действие в судебном дискурсе // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина, 2013. Т. 1, № 4. С. 169-175.
19. Бачалиашвили О. В. Лингвистическая форма выражения когнитивной модели сценария судебного заседания // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина, 2013. Т. 1, № 2. С. 120-128.
20. Богачева Е.А. Лингвопрагматический аспект анализа судебного субдискурса (на материале английского языка) // Вестник Челябинского государственного университета. 2021. № 7. С. 7-14.
21. Бодров М.А. Психологическое воздействие на личность. МОО «Академия безопасности и выживания», 2017. 403 с.
22. Болдырев Н.Н. Интерпретирующая функция языка // Вестник ЧелГУ. 2011. №33. [Электронный дискурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/interpretiruyuschaya-funktsiya-yazyka> (дата обращения: 15.09.2024).
23. Будаев Э.В. Современная политическая лингвистика: учебное пособие / Э.В. Будаев, М.Б. Ворошилова, Е.В. Дзюба, Н.А. Красильникова; отв. ред. А.П. Чудинов; Урал. гос. пед. ун-т. Екатеринбург, 2011. 252 с.
24. Васильянова И.М. Аргументативно-диалогическое взаимодействие в судебном процессе // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Филология. Журналистика, 2007. №1. С. 24-27 [Электронный ресурс]. URL: <https://rucont.ru/efd/522854> (дата обращения: 12.06.2024).

25. Ватлецов С.Г. Риск формирования юридического языка // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России, 2019. № 2(46). С. 10-15.
26. Веллман Ф.Л. Искусство перекрестного допроса / Пер. с англ. К. Адамович. Серия: Адвокатская практика. М.: Американская ассоциация юристов, 2011. 294 с.
27. Волкова Ю.С. Аргументативная речь в массмедийном интерактивном общении / Ю.С. Волкова, В.А. Мишланов, В.А. Салимовский // Медиалингвистика, 2019. Т. 6, № 2. С. 164-179. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=38574297> (дата обращения: 17.02.2024).
28. Глинская Н.П. Основные тенденции развития лексической системы судебного дискурса (на материале корпуса судебных решений Верховного суда США за период с 1789 по 2009 г.) // Вестник Московского университета. Серия 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2010. №4. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyie-tendentsii-razvitiya-leksicheskoy-sistemy-sudebnogo-diskursa-na-materiale-korpusa-sudebnyh-resheniy-verhovnogo-suda-ssha-za> (дата обращения: 18.03.2024).
29. Голев Н.Д. Об объективности и легитимности источников лингвистической экспертизы // Юрислингвистика – 3: Проблемы юрислингвистической экспертизы : межвуз. сборник научных трудов. Барнаул, 2002. С. 45-56.
30. Голев Н.Д. Юридическая терминология в контексте доктринального толкования // Сибирский филологический журнал. 2015. №4. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/yuridicheskaya-terminologiya-v-kontekste-doktrinalnogo-tolkovaniya> (дата обращения: 16.09.2024).

31. Голев Н.Д., Матвеева О.Н. Юрислингвистическая экспертиза: на стыке языка и права // Юрислингвистика. 2006. №7. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/yurislingvisticheskaya-ekspertiza-na-styke-yazyka-i-prava-2> (дата обращения: 15.09.2022).
32. Голев Н.Д. Юрислингвистика. Вводный очерк теории: учебное пособие. Кемеровский государственный университет. Кемерово, 2021. 214 с.
33. Гольдин В.Е., Сиротинина О.Б., Ягубова М.А. Русский язык и культура речи. М.: ЛКИ, 2008. 216 с.
34. Гончаровская О.Ю. Корпусная лингвистика. Развитие корпусной лингвистике в истории лингвистики. Исследовательские методы // Современные научные исследования и разработки, 2018. Т. 2, № 5(22). С. 147-150.
35. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации. // М.: ИНФА, 1997. 227 с.
36. Горелова И.А. Коммуникативно-правовая деятельность и ее воплощение в тексте (эротетико-логический анализ процессуальной документации) // Юрислингвистика. 2000. №2. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kommunikativno-pravovaya-deyatelnost-i-ee-voploschenie-v-tekste-erotetiko-logicheskij-analiz-protsessualnoy-dokumentatsii-1> (дата обращения: 21.03.2024).
37. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI. М.: Прогресс, 1985.
38. Дейк Т.А. ван. Язык, познание, коммуникация. М., 1989. 312 с.
39. Демьянков В.З. Текст и дискурс как термины и как слова обыденного языка // IV Международная научная конференция «Язык, культура, общество». Москва, 27-30 сент. 2007 г.: Пленарные доклады. М.: Моск. ин-т иностр. яз.: Рос. акад. лингвист. наук: Ин-т языкознания РАН; Науч. журн. «Вопр. филологии», 2007. С. 86-95.

40. Денисюк Е.В. Феномен манипуляции: речедеятельностная интерпретация // Культурно-речевая ситуация в современной России: вопросы теории и образовательных технологий: тезисы докладов и сообщений Всерос. науч.-методич. конференции (Екатеринбург, 19-21 марта 2000 г.) / под ред. И. Т. Вепревой. Екатеринбург, 2000. С. 66-68.
41. Дженкова Е.А., Тютюнова О.Н. Ритуальные характеристики судебного заседания (на материале ассоциативного эксперимента) // Гуманитарные и социальные науки. 2014. №2. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ritualnye-harakteristiki-sudebnogo-zasedaniya-na-materiale-assotsiativnogo-eksperimenta> (дата обращения: 11.02.2024).
42. Дмитриева Е.А. Сопоставительный анализ жанрово-композиционных особенностей судебного дискурса США и Канады (на материале решений верховных судов США и Канады) // Russian Linguistic Bulletin. 2023. №11 (47). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sopostavitelnyy-analiz-zhanrovo-kompozitsionnyh-osobennostey-sudebnogo-diskursa-ssha-i-kanady-na-materiale-resheniy-verhovnyh-sudov> (дата обращения: 14.03.2024).
43. Добросклонская Т.Г. Вопросы изучения медиатекстов (опыт исследования современной английской медиаречи). Изд. 2–е, стереотип. М.: Едиториал УРСС, 2005.
44. Добросклонская Т.Г. Медиалингвистика: системный подход к изучению языка СМИ: современная английская медиаречь: учеб. пособие / Т. Г. Добросклонская. М.: Флинта, 2008. 264 с.
45. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо – Издательство МГУ, 1997. 344 с.
46. Дубровская Т.В. Судебный дискурс как культурный феномен: национально-культурные особенности речи судей (на материале русских, английских и австралийских судебных заседаний) // Вопросы языкознания. 2014. №2. С. 76-88.

47. Дубровская Т.В. Судебный дискурс: речевое поведение судьи (на материале русского и английского языков). М.: Изд-во «Академия МНЭПУ», 2010. 351 с.
48. Ермаков Ю.А. Манипуляция личностью: смысл, приемы, последствия. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 1995. 208 с.
49. Зайцева М.А. Судебный дискурс: речевые стратегии и тактики, языковые средства выражения конфликта, 2016. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.semanticscholar.org/author/Зайцева-Маргарита-Алексеевна/118990125> (дата обращения: 19.07.2024).
50. Звегинцев В.А. Предложение и его отношение к языку и речи. М.: Изд-во МГУ, 1976. 307 с.
51. Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия (Риторика для юристов): учебное пособие, 3-е изд., пересмотр. Москва: Норма: ИНФРА-М, 2023. 592 с.
52. Иванова М.В. Судебные прения и последние слова подсудимого // Актуальные вопросы юридических наук: материалы IX Междунар. науч. конф. (г. Казань, февраль 2022 г.). Казань: Молодой ученый, 2022. С. 13-21. [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/conf/law/archive/424/16976/> (дата обращения: 21.09.2023).
53. Илюхин Н.И. Коммуникативные стратегии адвоката и прокурора во время прямого и перекрестного допросов свидетеля (на материале англоязычных судебных разбирательств) // International Research Journal, 2022. №2 (116). [Электронный ресурс] URL: <https://research-journal.org/archive/2-116-2022-february/kommunikativnye-strategii-advokata-i-prokurora-vo-vremya-pryamogo-i-perekrestnogo-doprosov-svidetelya-na-materiale-angloyazychnyx-sudebnyx-razbiratelstv> (accessed: 16.08.2024).

54. Исаков В.Б. Язык права // Юрислингвистика. 2000. №2. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/yazyk-prava-3> (дата обращения: 15.01.2024).
55. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 2-е. М.: Едиториал УРСС, 2002.
56. Исхакова Р.Р. Когнитивный аспект реализации субъективно-межличностной модальности в английском судебном дискурсе // Вестник Челябинского государственного университета, 2009. № 27 (165). С. 39-43.
57. Ишменев Е.В. Политический медиадискурс: теория и национальные модели. Екатеринбург: Дискурс-Пи, 2012. 127 с.
58. Карамова А.А. Манипулятивный потенциал грамматических средств в современном политическом дискурсе // Вестник ВУиТ. 2016. №3.
59. Кара-Мурза С. Г. Власть манипуляции. М.: Академический Проект, 2007. С. 293.
60. Карасик В.И. О типах дискурса // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс: сб. науч. тр. Волгоград: Перемена, 2000. С. 5-20.
61. Карасик В.И. Речевая коммуникация: дискурсивный аспект // Грани познания, 2013. № 1(21). С. 23-33.
62. Карасик В.И. Структура институционального дискурса // Проблемы речевой коммуникации: Межвузовский сборник научных трудов. Саратов: Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, 2000. С. 25-33.
63. Карасик В.И. Языковая личность: аспекты изучения // Гуманитарные технологии в современном мире: сборник статей IX Международной научно-практической конференции. Памяти доктора педагогических наук, главного редактора научного журнала «Современная коммуникативистика», профессора Оскара Яковлевича Гойхмана (г.

- Светлогорск, 03-05 июня 2021 года) / сост.: Л. М. Гончарова, Т. В. Нестерова, Э. А. Китанина. Калининград: РА «Полиграфычъ», 2021.
64. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002. 477 с.
65. Кибрик А.А. Когнитивные исследования по дискурсу // Вопросы языкознания, 1994. №5, с. 126–139.
66. Кильмухаметова Е.Ю. Риторические вопросы как косвенные речевые акты (на материале французского языка) // Вестник ТПГУ, 2006. Вып. 4 (55). Серия: гуманитарные науки (филология).
67. Климович О.В. Средства речевого воздействия в судебном дискурсе // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс] URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/903/14860> (дата обращения: 16.04.2022).
68. Клюев Е.В. Речевая коммуникация. М.: ПРИОР, 1998. 224 с.
69. Комиссаров В.Н. Современное переводоведение. Учебное пособие. М.: ЭТС. 2002. 424 с.
70. Кони А.Ф. Судебные речи. М.: Изд-во СГУ, 2008. 482 с.
71. Копнина Г.А. Речевое манипулирование: учеб. пособие. М.: Флинта: Наука, 2007.
72. Кострова М.Б. К вопросу об использовании изобразительно-выразительных средств языка в уголовном законе // Юрислингвистика. 2004. №5. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ob-ispolzovanii-izobrazitelno-vyrazitelnyh-sredstv-yazyka-v-ugolovnom-zakone-1> (дата обращения: 8.02.2024).
73. Крапивкина О.А. Диалектическое взаимодействие аргументации и манипуляции в судебных дискурсивных практиках // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2018. №12-1 (90). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dialekticheskoe->

- vzaimodeystvie-argumentatsii-i-manipulyatsii-v-sudebnyh-diskursivnyh-praktikah (дата обращения: 20.01.2024).
74. Красовская О.В. Лингвокультурологические заметки о современном судебном дискурсе, 2006. [Электронный ресурс]. URL: https://sn-philol.cfuv.ru/wp-content/uploads/2016/12/krasovskaya_67.pdf (дата обращения: 18.01.2024).
75. Красовская О.В. О речевой коммуникации в судебной практике. М.: Флинта; Наука, 2008. 128 с.
76. Кубиц Г.В. Стратегия речевого воздействия адвоката в судебном процессе // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. №33.
77. Кузнецов Н.В., Нахова Е.А. К вопросу о принципе раскрытия доказательств в гражданском и арбитражном судопроизводстве // Вестник СГЮА. 2012. №4 (87). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-printsipe-raskrytiya-dokazatelstv-v-grazhdanskom-i-arbitrazhnom-sudoproizvodstve> (дата обращения: 19.02.2024).
78. Куралева Т.В. Особенности коммуникативного поведения участников судебного заседания (на материале англоязычных детективных романов) // Филологические науки в России и за рубежом : материалы I Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, февраль 2012 г.). Санкт-Петербург: Реноме, 2012. С. 143-145. [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/conf/phil/archive/26/1326/> (дата обращения: 31.01.2024).
79. Курочкин С.А. Цифровые технологии и эффективность правосудия. Lex Russica. 2022. Т. 75. № 10. С. 152-163.
80. Лавров В.В., Иванова Н.М., Еремин А.В., Жуков Г.К., Кулик Н.В. Речи прокуроров Российской империи. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский юридический институт (филиал) Университета прокуратуры Российской Федерации, 2020. 263 с.
81. Лебедева Е.Г. Фейковые новости как инструмент манипулятивного воздействия в медиасреде // Universum: филология и искусствоведение:

- электрон. научн. журн. 2021. 3(81). [Электронный ресурс] URL: <https://7universum.com/ru/philology/archive/item/11340> (дата обращения: 28.12.2022).
82. Лулева Е.С. К вопросу о судебном дискурсе // Материалы XXXVIII научно-технической конференции по итогам работы профессорско-преподавательского состава СевКавГТУ за 2008 год. Том второй. Общественные науки. Ставрополь : СевКавГТУ, 2009. 208 с.
83. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. М.: Гнозис, 2003. 280 с.
84. Мальцева В.А. Речевые тактики судебного спора // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2012. № 149. С. 95-103.
85. Мартыненко И.А., Злобина О.Г. Корпусная лингвистика как инструмент для изучения юридической лексики. Вестник Университета имени О. Е. Кутафина. 2018. №11. С. 88–98.
86. Мельник В.В. Искусство речи в суде присяжных: учебно-практическое пособие / В.В. Мельник, И.Л. Трунов. – 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2022. 486 с. [Электронный ресурс] URL: urait.ru/bcode/488630 (дата обращения: 15.06.2024).
87. Михалёва О.Л. Политический дискурс: специфика манипулятивного воздействия. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2004. 256 с.
88. Мишланов В.А. Еще раз о манипулятивной и персуазивной коммуникации («либеральные» СМИ в современном политическом дискурсе) // Филология в XXI веке, 2018. № 1(1). С. 67-75. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36643485> (дата обращения: 13.02.2024).
89. Монне Т.А. Медиадискурс как инструмент политики // Вопросы теории и практики журналистики. 2017. №2. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mediadiskurs-kak-instrument-politiki> (дата обращения: 11.01.2024).

90. Мурадян Э.М. Истина как проблема судебного права. М.: Юрист, 2004. 311 с.
91. Никифорова Э.Ш. Коммуникативные стратегии и тактики судебного дискурса // Вестник Челябинского государственного университета: Филология. Искусствоведение. 2012. №17. С. 100-103.
92. Новикова М.Л., Балкина Н.В. Стилистика и риторика. Основы судебного красноречия // Полилингвильность и транскультурные практики. 2008. №1. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/stilistika-i-ritorika-osnovy-sudebnogo-krasnorechiya> (дата обращения: 22.01.2022).
93. Овчинникова Н.В. Коммуникативно-прагматические особенности судебного дискурса и языковая личность // Языковая личность как предмет теоретической и прикладной лингвистики: Материалы Всероссийской научной конференции. Тула: Изд-во ТулГУ, 2004. С.202-205.
94. Осетрова М.А. Риторические вопросы как реализация стратегии убеждения в судебном дискурсе // Современные исследования социальных проблем. Т. 12, №1. М., 2020. С. 207-217. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ritoricheskie-voprosy-kak-realizatsiya-strategii-ubezhdeniya-v-sudebnom-diskurse> (дата обращения: 15.08.2024).
95. Палашевская И.В. Судебный дискурс: функции, структура, нарративность. Волгоград: Парадигма. 2012. 346 с.
96. Палашевская И.В. Судебный дискурс. Гнозис. Серия Филология. Психология XXI. 2023. 416 с.
97. Петров А.В. Манипулятивные приёмы информационных агентств, направленные на идентичность граждан [Электронный ресурс] URL: https://library.utmn.ru/dl/VKR_Tyumen/VKR_2023/IPiP/PetrovAV_2023.pdf (дата обращения: 21.05.2022).

98. Пищальникова В.А. Психолингвистический аспект исследования судебной речи // Известия Алтайского государственного университета [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psiholingvisticheskiy-aspekt-issledovaniya-sudebnoy-rechi/viewer> (дата обращения: 18.02.2024).
99. Пищулина Т.В. Некоторые особенности судебной речи, произносимой в ходе судебных прений // Актуальные проблемы управления в различных сферах жизни общества: материалы научно-практической конференции, Челябинск, 28 февраля 2017 года / АНОО ВО «Уральский финансово-юридический институт». Челябинск: ИП Мякотин И. В., 2017. С. 39-42.
100. Поварнин С.И. Искусство спора. О теории и практике спора. Москва: Terra-Книжный клуб, 2009. 187 с.
101. Понадежина В.А. Коммуникативные тактики в англоязычной судебной речи // Национальная экономика Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития: материалы XII Международной научно-практической конференции студентов, Минск, 3-11 апреля 2019 г. Минск: БГЭУ, 2019. С. 334-335.
102. Попова Е.В. Природа судебного дискурса // Вестник ОГУ. 2016. №6 (194). [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/priroda-sudebnogo-diskursa> (дата обращения: 08.01.2024).
103. Поповская Л.В., Лисоченко О.В. Риторика для юристов: основы судебного красноречия: учебно-практическое пособие для вузов. Ростов н/Д : Феникс, 2008. 573 с.
104. Резуненко М.Ф. Дискурсивно-стереотипные и индивидуальные стратегии речевого поведения профессиональных участников судебного процесса // Наука. Инновации. Технологии. 2007. №49. С. 149-154. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/diskursivno-stereotipnye-i>

- individualnye-strategii-rechevogo-povedeniya-professionalnyh-uchastnikov-sudebnogo-protsessa (дата обращения: 13.03.2024).
105. Рецкер Я.И. Теория перевода и переводческая практика. Очерки лингвистической теории перевода/ Дополнения и комментарии Д.И. Ермоловича. 4-е изд., стереотип. М.: «Р. Валетн», 2010. 244 с.
106. Савочкина Е.А. Речевые жанры судебного разбирательства и их отражение в юридическом триллере // Юрислингвистика-9: Истина в языке и праве: межвуз. сб. науч. тр. / под ред. Н.Д. Голева. – Кемерово; Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2008. С. 108-112.
107. Серль Дж.Р. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17: Теория речевых актов. М., 1986.
108. Склярова Н.Г., Хачересова Л.М. Воздействующая функция конструкций альтернативной семантики в американском президентском дискурсе // Вестник Томского государственного университета. Филология, 2020. № 68. С. 85-108. [Электронный доступ]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44529981> (дата обращения: 21.01.2025).
109. Склярова Н.Г. Функционально-семантическая категория альтернативности как средство речевого воздействия в официальных выступлениях президентов США // Гуманитарные и социальные науки. 2016. №4. [Электронный доступ]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/funktsionalno-semanticheskaya-kategoriya-alternativnosti-kak-sredstvo-rechevogo-vozdeystviya-v-ofitsialnyh-vystupleniyah> (дата обращения: 23.01.2025).
110. Смирнов А.В. Реформы уголовной юстиции конца XX века и дискурсивная состязательность // Журнал российского права. – М.: Норма, 2001. № 12. С. 145-155.
111. Солганик Г.Я. Стиль репортажа. Москва: Изд-во Моск. ун-та, 1970. 75 с.

112. Солдатова А.А. Специфика коммуникативных стратегий и тактик в адвокатском дискурсе // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Филология, 2011. № 2. С. 252-258.
113. Степанов Ю.С. Альтернативный мир. Дискурс, факт и принцип, причинности // Язык и наука конца XX в. М., 1995. С. 35-73.
114. Степанов Ю.С. Методы и принципы современной лингвистики. Изд. 5-е, стереотипное. М.: Едиториал УРСС, 2005. 309 с.
115. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. Воронеж, 2001. 252 с.
116. Стернин И.А. Коммуникативное поведение в структуре национальной структуры // Этнокультурная специфика языкового сознания: Сб. ст. / Ин-т языкознания. М., 1996. С. 97-112.
117. Тархова Е.В. Повтор как риторическая фигура (на материале судебных речей) // Актуальные проблемы русской филологии. Сборник научных статей, посвященных юбилею профессора кафедры русского языка ТГУ им Г.Р. Державина, руководителя научно-методической лаборатории «Инновационные технологии преподавания русского языка в школе и вузе» И.Н. Блохиной. Вып. 2. Тамбов: издательство «Першина», 2006. С 157-160.
118. Труфанова И.В. О разграничении понятий: речевой акт, речевой жанр, речевая стратегия, речевая тактика // Филологические науки. 2001. № 3. С. 56–65.
119. Тютюнова О.Н. Коммуникативные тактики, реализующие стратегию обвинения в немецких текстах судебных заседаний // Антропологическая лингвистика. Вып. 9. Сб. науч. тр. / подред проф Н.А. Красавского. Волгоград: Колледж, 2008. С. 58-64.
120. Тютюнова О.Н. Лингвопрагматическая характеристика судебных прений // Известия Волгоградского гос. пед. ун-та. Сер «Филологические науки», 2007. №2 (№20). С. 93-98.

121. Устинова К.А. Институциональные признаки судебного дискурса // Вестник Челябинского государственного университета, 2011. №33. С.125-127.
122. Устинова К.А. Судебный дискурс как разновидность юридического дискурса // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота. 2011. №3 (46). С. 238-239. [Электронный ресурс]. URL: www.gramota.net/materials/1/2011/3/78.html (дата обращения: 16.07.2022).
123. Хижняк С.П. Терминологическое значение, концептуальное содержание и дефинитивная основа системности юридической терминологии // Вестник СГЮА. 2013. №2 (91). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/terminologicheskoe-znachenie-kontseptualnoe-soderzhanie-i-definitivnaya-osnova-sistemnosti-yuridicheskoy-terminologii> (дата обращения: 15.03.2024).
124. Чалдини Р.Б. Психология влияния. Москва: Питер, 2012. 294 с.
125. Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия. 2-е изд., стер. – М.: ФЛИНТА: Наука, 2012. 128 с.
126. Чудинов А.П. Политическая лингвистика: учеб. пособие. М.: Флинта: Наука, 2006. 256 с.
127. Чудинов А.П. Российская политическая лингвистика: этапы становления и ведущие направления // Вестник ВГУ. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2003. №1. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskaya-politicheskaya-lingvistika-etapy-stanovleniya-i-veduschie-napravleniya> (дата обращения: 17.01.2024).
128. Шадрин В.И. Университетское переводоведение: учебник. СПб.: ВВМ, 2017. 292 с.
129. Шалова Е.Н. Тексты судебных решений как особая форма реализации юридического дискурса // Вестник Московского

- государственного лингвистического университета. Гуманитарные науки. 2018. №18 (816). [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teksty-sudebnyh-resheniy-kak-osobaya-forma-realizatsii-yuridicheskogo-diskursa> (дата обращения: 15.09.2022).
130. Шашкова В.Н. Средства выразительности в речи юриста // Международный научно-практический журнал «Филологический аспект». 2022. №09 (89). С. 74-81. [Электронный ресурс]. URL: <https://scipress.ru/philology/articles/sredstva-vyrazitelnosti-v-rechi-yurista.html> (дата обращения: 02.11.2024).
131. Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса. М.: Гнозис, 2000. 326 с.
132. Шинкарук В.М. Дискурсивная природа обвинения и защиты // Legal Concept = Правовая парадигма, 2024. Т. 23, № 3. С. 31–36. [Электронный ресурс]. URL: <https://j.jvolsu.com/index.php/en/component/attachments/download/3069> (дата обращения: 11.13.2024).
133. Яковлева Е.А., Аблин М.В. Принципы судебной лингвистической экспертизы в юрислингвистике // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2014. № 6 (36): в 2-х ч. Ч. I. С. 208-213. [Электронный ресурс]. URL: www.gramota.net/materials/2/2014/6-1/58.html (дата обращения: 12.09.2022).
134. Aldridge M., Luchjenbroers J. Linguistic manipulation in legal discourse: Framing questions and “smuggling” information. *International Journal of Speech, Language and the Law*. 2007. Vol. 14. No. 1. P. 85-107. [Электронный ресурс]. URL: <https://utppublishing.com/doi/10.1558/ijssl.v14i1.85> (дата обращения: 23.02.2023).
135. Atkinson J.M., Drew P. *Order in Court*. Springer. 1979. 275 p. [Электронный ресурс]. URL: <https://books.google.ru/books?id=kL6vCwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false> (дата обращения: 12.10.2024).

136. Austin J.L. How to do things with words. Oxford, England: Oxford University Press, 1962. 166 p.
137. Bhatia V.K., Candlin C.N., Endberg J. Legal discourse across cultures and systems. Aberdeen, Hong Kong : Hong Kong University Press, 2008. 324 p.
138. Bhatia V.K. Legal genres // Encyclopedia of Language and Linguistics. Amsterdam, London: Elsevier, 2006. P.1-7.
139. Brown G., Yule G. Discourse analysis. Cambridge : Cambridge University 1983. Press. 288 p.
140. Blank P.D. Interpersonal expectations: Theory, Research, and Applications. Cambridge: Cambridge University Press, 1993. 536 p.
141. Blommaert J. Discourse A Critical Introduction. Cambridge: Cambridge University Press, 2005. P. 299.
142. Busch F.X. Law and tactics in jury trials [Электронный ресурс] URL: <https://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=8028&context=mlr> (дата обращения: 09.04.2024).
143. Butt P., Castle R. Modern legal drafting : a guide to using clearer language. Cambridge, Melbourne: Cambridge University Press, 2001. 240 p.
144. Catoto J.S. A Forensic Linguistic Analysis of Modality on Prosecutors' Resolutions // International Journal of Speech, Language and the Law. 2022. 14(3). P. 112-138. [Электронный ресурс] URL: <https://ijlls.org/index.php/ijlls/article/view/933/355> (дата обращения: 03.08.2024).
145. Corney M.W. Analysing E-mail Text Authorship for Forensic Purposes: Master Thesis. Queensland, 2003. 165 p.
146. Cotterill J. Language and Power in Court. London: Palgrave Macmillan, 2003. P. 19-64.
147. Conley J.M., O'Barr W.M. Rules versus relationships in small claims disputes. Cambridge; New York, 1990. P. 178-196.

148. Danet B. Language in the legal process // *Law and Society Review*. 14/3, 1980. P. 445-564.
149. Dijk T.A. van. Discourse and Manipulation // *Discourse and Society*. 2006. No. 17 (2). P. 359-383.
150. Fahnestock J. Rhetorical Style. The Use of Language in Persuasion. New York: Oxford University Press, 2011. 449 p.
151. Fairclough N. Language and Power. London, 1989. 276 p.
152. Farrelly C., Solum L.B. Virtue jurisprudence. London: Palgrave Macmillan, 2007. 256 p.
153. Fasold R.W. Sociolinguistics of Language. Oxford: Basil Blackwell. 1990. 352 p.
154. Fludernik M. A Narratology of the Law? Narratives in Legal Discourse. *Critical Analysis of Law and the New Interdisciplinarity*, 2014. №1(1). P. 87–108. [Электронный ресурс] URL: https://www.academia.edu/10767146/A_Narratology_of_the_Law_Narratives_in_Legal_Discourse (дата обращения: 30.01.2024).
155. Fowler R. Language in the News: Discourse and Ideology in the Press. London, 1991. 280 p.
156. Galdia M. Lectures on Legal Linguistics. Peter Lang AG, 2017. 610 p.
157. Garfinkel S.L. Digital forensics research: The next 10 years // *Digital Investigation*. 2010. Vol. 7. P. S64-S73. [Электронный ресурс]. URL: https://ac.els-cdn.com/S%201742287610000368/1-s2.0-S%201742287610000368-main.pdf?_tid=%20c1fa9e28-bb2a-4e9b-bfe6-84ca7ced785b&acdnat=1550405080_a59458b38e82c33b963c620d999975f6 (дата обращения: 17.02.20).
158. Geis M.L. The language of politics. New York : Springer-Verlag. 1987. 216 p. [Электронный ресурс]. URL: <https://archive.org/details/languageofpoliti0000geis/mode/2up> (дата обращения: 03.06.2024).
159. Gibbons J. Forensic Linguistics: An Introduction to Language in the Justice System. Malden, MA and Oxford: Blackwell, 2003. 337 p.

160. Giltrow J., Stein D. The Pragmatic Turn in Law: Inference and Interpretation in Legal Discourse. Mouton Series in Pragmatics. Berlin, Boston: De Gruyter Mouton, 2017. Vol. 18. 373 p.
161. Gold V. Psychological Manipulation in the Courtroom [Электронный ресурс] URL: <http://digitalcommons.unl.edu/nlr/vol66/iss3/11> (дата обращения: 30.04.2022).
162. Goodrich P. Legal discourse: studies in linguistics, rhetoric, and legal analysis. London: Macmillan, 1987. 266 p.
163. Gyuro M. Legal discourse, power and pragmatics // Discourse and Interaction, 2013 №6 (2). P. 5-13.
164. Harris S. Questions as a mode of control in magistrates' courts. International Journal of the Sociology of Language, 1984 (49). P. 5-28.
165. Hobbs P. Unreasonable doubt: Manipulating jurors' perceptions in a closing argument at trial // Studies in law, politics, and society: A. Sarat (ed.), 2005. №35. P. 109-144.
166. Hyland K. Hedging in Scientific Research Articles. Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 1998. 308 p.
167. Felton L. Dueling discourses: The construction of reality in closing arguments. Oxford: Oxford University Press, 2015. 248 p.
168. Kurzon D. Law and language: overview // Encyclopedia of Language and Linguistics. London, Amsterdam: Elsevier, 2006. P. 727-731.
169. Kurzon D. Legal Language: Varieties, Genres, Registers. International Journal of Applied Linguistics. 1997. Vol. 7. P. 119-139.
170. Kurzon D., Kryk-Kastovsky B. Legal Pragmatics. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamin's Publishing, 2018. 278 p.
171. Lasswell H.D., Leites N.C. Language Of Politics: Studies In Quantitative Semantics, 1968 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Language-Of-Politics%3A-Studies->

InQuantitativeLasswellLeites/d9ca59a44988b99000d7651ef5a9e4546a1d1b
16 (дата обращения: 18.06.2024).

172. Leech G.N. Principles of pragmatics. London and New York, 1986. 250 p.
173. Levinson S.C. Pragmatics. Cambridge University Press, 1983. 420 p.
174. Levy D.M. Communicative goals and strategies: between discourse and syntax // Syntax and Semantics. Vol. 12: Discourse and Syntax. New York, 1979. P. 183-210.
175. Levy D.M. The study of language in the judicial process // Language in the judicial process. New York and London: Plenum Press, 1990. P. 3-38.
176. Lyons J. Semantics. Cambridge: Cambridge University Press, 1977. Vol. 1. 371 p.
177. Lowndes S. Barristers on trial: Comprehension and misapprehension in courtroom discourse // International Journal of Speech, Language and the Law. 2007. 14(2). P. 305-308.
178. Maley Y. From adjudication to mediation: third party discourse in conflict resolution // Journal of Pragmatics. Vol. 23 (1). 1995. P. 93-110.
179. Mellinkoff D. The Language of the Law. Boston, Toronto: Little, Brown and Company, 1963. 526 p.
180. Merriam-Webster Dictionary [Электронный ресурс]. URL: <https://www.merriam-webster.com>
181. O'Barr W.M. Just Words: Law, Language and Power. Chicago: University of Chicago Press, 1998. 168 p.
182. O'Barr W.M. Linguistic Evidence. Language Power and Strategy in the courtroom. New York: Academic Press, 1982. 192 p.
183. Perelman C., Olbrechts-Tyteca L. The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation: University of Notre Dame Press, 1971. 576 p.
184. Philips S. Ideology in the Language of Judges: How Judges Practice Law, Politics and Courtroom Control. New York, Oxford: Oxford University Press, 1998. 205 p.

185. Pridalova E. The language of the law: characteristics of the courtroom discourse [Электронный ресурс] / URL: <http://publib.upol.cz/~obd/fulltext/iuridic1/iuridic1-15.pdf> (Дата обращения: 15.02.2024).
186. Russell D. Interpreting Strategies in Legal Discourse // Professionalization of interpreting in the community. 2004. №4. p. 1-10.
187. Roermund B. van Law, narrative and reality: An essay in intercepting politics. Law and philosophy library. V. 30. Dordrecht; Boston, Mass.: Kluwer Academic, 1997. 236 p.
188. Schiffrin D. Approaches to discourse. Oxford, UK ; Cambridge, Mass., USA : B. Blackwell, 1994. P. 470.
189. Searle J., Kiefer F., Bierwisch M. Speech Act Theory and Pragmatics. Boston: D. Reidel, 1980. 317 p.
190. Shuy R.W. Linguistics in the courtroom: A practical guide. New York: Oxford University Press, 2006. 160 p.
191. Stygall G. Trial language: differential discourse processing and discursive formation. Amsterdam; Philadelphia, 1994. 226 p.
192. Solum L.B. The boundaries of legal discourse and the debate over default rules in contract law // Southern California Interdisciplinary Law Journal, 1993. Fall. P. 311-333.
193. Sperber D., Wilson D. Relevance Communication and Cognition. 2nd edition. Padstow, Cornwall, T. J. Press Ltd, 1996. 330 p.
194. Sternberg M. If-Plots: Narrativity and the Law-Code // Theorizing Narrativity, 2008. P. 50-140. [Электронный ресурс]. URL: https://books.google.ru/books?id=JqIB5DpVxtIC&pg=PA29&hl=ru&source=gbs_toc_r&cad=2#v=onepage&q&f=false (дата обращения: 12.07.2024).
195. Stubbs M. Discourse analysis: the sociolinguistic analysis of natural language. Oxford : Blackwell, 1983. 272 p.
196. Svartvik J. The Evans statements: a case for forensic linguistics. University of Göteborg, 1968. 44 p.

197. Szczyrbak M. Stancetaking strategies in judicial discourse: evidence from US Supreme Court opinions. *Studia Linguistica Universitatis Jagellonicae Cracoviensis* // www. <https://ruj.uj.edu.pl> [Электронный ресурс]. URL: <https://ruj.uj.edu.pl/server/api/core/bitstreams/def7ec27-ba3a-40be-b3ec-f1d73c292ae0/content> (дата обращения: 09.04.2024).
198. Tiersma P.M. *Legal Language*. Chicago: The University of Chicago Press, 1999. 314 p.
199. Tigar M.E. *Persuasion: the litigator's art*. Section of Litigation, American Bar Association, 1999. 325 p.
200. Ткаčuková T. The power of questioning: A case study of courtroom discourse // *Discourse and interaction*/ 2010. Vol. 3. No. 2. [Электронный ресурс]. URL: <https://journals.muni.cz/discourse-and-interaction/article/view/6958> (дата обращения: 15.07.2024).
201. Toulmin S.E. *The Uses of Argument*. L.; N.Y.: Cambridge University Press, 1988. 264 p.
202. Trosborg A. The performance of legal discourse. *HERMES - Journal of Language and Communication in Business*, 1992. №5(9). P. 9–18. [Электронный ресурс]. URL: <https://tidsskrift.dk/her/article/view/21503/18954> (дата обращения: 15.02.2024).
203. Wagner A., Cheng L. *Exploring courtroom discourse: the language of power and control*. Burlington, USA: Ashgate Publishing Company, 2011 [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/348843995_Exploring_Courtroom_Discourse_The_Language_of_Power_and_Control (дата обращения: 21.03.2024).
204. Walton D. *Witness testimony evidence. Argumentation, Artificial Intelligence, and law*. Cambridge University Press, 2008. 365 p. [Электронный ресурс]. URL: https://www.academia.edu/14720646/Witness_Testimony_Evidence_Argumentation_Artificial_Intelligence_and_Law (дата обращения: 15.07.2024).

205. Wang, Y. A Study on the Prosecutor's Presupposition Strategies in Courtroom // Journal of Educational Research and Policies. 2024. [Электронный ресурс]. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/54c7/b56547619ba3fe4b2d858e555aeaed8e5154.pdf?_gl=1*1oqmbq2*_gcl_au*MTQ0MzIyMTI5NS4xNzM1Mzc4MDky*_ga*OTExNDM4NTQwLjE3MzUzNzgwOTA.*_ga_H7P4ZT52H5*MTczNzMwNjM5Mi41LjEuMTczNzMwNjk2MC41LjAuMA (дата обращения: 03.10.2024).
206. Williams C. Legal English and Plain language: an update. Cavendish Publishing 2004.
207. Woodbury H. The strategic use of questions in court // Semiotica, 1984. №48 P. 197–228.

Список электронных ресурсов

208. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.english-corpora.org/bnc.
209. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://archive.nytimes.com/www.nytimes.com/library/cyber/week/032097decency.aclu.html>.
210. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.bitmex.com/sbf-trial-transcript-30-october-2023/>.
211. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.courtlistener.com/opinion/2795308/anne-arundel-county-v-bell/>.
212. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.courtlistener.com/opinion/10304905/bruemmer-v-gilligan/>.
213. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.courtlistener.com/opinion/10305121/in-the-matter-of-winfred-carpenier/>.

214. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://www.courtlistener.com/audio/96007/united-states-v-evan-brow>.
215. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://fpp.co.uk/Legal/Penguin/transcripts/>.
216. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://www.integrityfirstforamerica.org/sines-v-kessler-trial-transcripts>.
217. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://www.judiciary.uk/wp-content/uploads/2019/06/Transcript-of-proceedings-Person-A-v-Southampton-Local-Authority.pdf>.
218. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://juror13lw.com/wp-content/uploads/2015/06/rudy-interrogation-deposition-march-26-2008.pdf>.
219. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://leaveheardalone.com/trial-transcripts>.
220. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://www.millerandzois.com/car-accidents/car-accident-trial-transcript/>.
221. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://oneildardenjr2017.com/trial-transcript/>.
222. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://www.reflectionsonthedance.com/030205_FINAL_Gabriel_Lafferty_txt.
223. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
https://thecapitolforum.com/google_antitrust_trial_2023/.
224. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
https://www.thefire.org/sites/default/files/2016/11/09123832/05_new_york_trial.pdf.
225. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://www.unco.edu/project-climb/pdf/toolkit/resources-trial-transcripts/car-accident-full-transcript.pdf>.

Диахронический срез понятия «судебный дискурс»

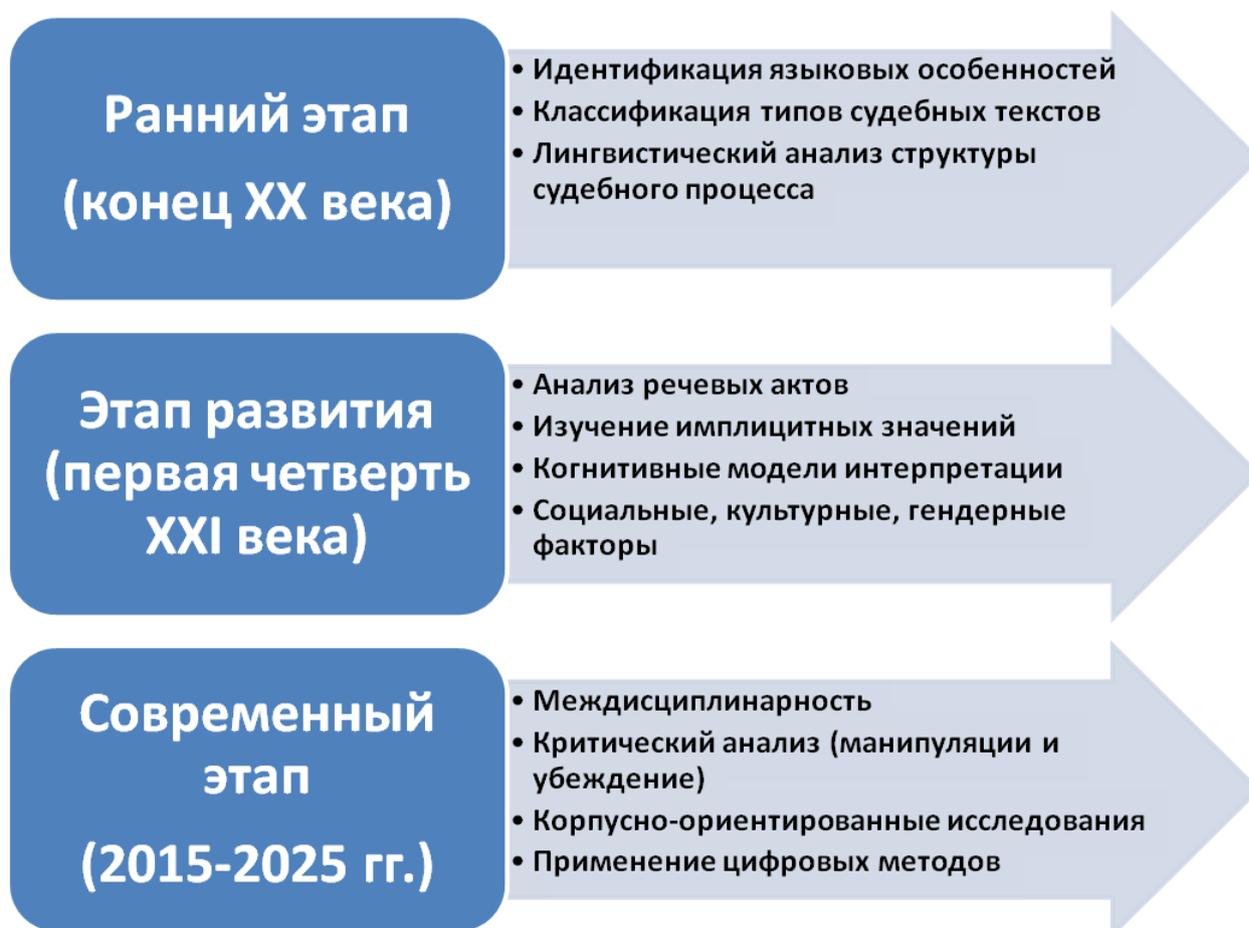
	Формальные признаки и стиль	Прагматические факторы (речевое воздействие)	Манипулятивное воздействие
D. Mellinkoff, 1963	Лингвистический анализ юридической речи, точность юридического языка		
J.M. Atkinson, P. Drew, 1979	Стадии и жанры судебного дискурса		
O'Barr, 1982	Разновидность языка, которая характеризует речь адвокатов и большинства свидетелей в зале суда.		
H. Woodbury, 1983		Процесс, в котором участники используют языковые средства стратегически	
P. Goodrich, 1987	Коммуникативные и риторические функции в ситуациях, определённых законом как источником приобретения дискурсом властных и правовых полномочий		
D.M. Levy, 1990		Лингвистические инструменты реализации стратегии психологического воздействия в судебном заседании	
L.B. Solum, 1993	Судебный дискурс как разновидность юридического		

S. Phillips, 1998		Судья оказывает влияние на речи других участников судебной коммуникации	
P. Tiersma, 1999		Эффективное общение судьи и присяжных, они интерпретируют, что имел в виду свидетель, говоря те или иные слова	
И.А. Стернин, 2001		Коммуникативное давление представляет собой форму прямого воздействия, направленную на изменение состояния реципиента. Ему противопоставляются косвенные формы влияния, такие как просьба, намек, упрек и т.д.	
J. Cotterill, 2003	Языковые и дискурсивные особенности, дискурсивное отражение события преступления		
Н.Д. Голев, 2004	Типичные характеристики и общие закономерности построения судебной коммуникации		
В.И. Карасик, 2004	Коммуникативная практика решения правовых споров судом		
Н.В. Овчинникова, 2004		Использование эффекта неожиданности, плавный переход на близкие темы, постановка вопросов с определенной целью, формирование желаемого психологического состояния собеседника в ходе диалога.	

P. Hobbs, 2005			Переформулировка показаний свидетеля и тактика «необоснованного сомнения» для манипуляции вердикта присяжных-заседателей
M. Aldridge, J. Luchjenbroers, 2007			Лингвистические манипуляции в судебном дискурсе (семантические особенности выбора лексических средств для ослабления показаний свидетеля)
Т.В. Анисимова, 2008	Трафаретность судебных текстов: установленные речевые формулы судопроизводства		Языковой, дискурсивный и риторический уровни манипуляции
О.Н. Тютюнова, 2007		Коммуникативные стратегии и тактики и их зависимость от коммуникативных целей участников судебного процесса	
Т.В. Дубровская, 2010		Прагматические и языковые особенности речевого поведения судей в судебных и внесудебных ситуациях.	
A. Wagner, 2011		Прямое и косвенное речевое воздействие, которые позволяют участникам правового процесса достигать своих прагматических целей	
Э.Ш. Никифорова, 2012		Стратегии и тактики эмоционального воздействия	
И.В. Палашевская, 2012	Функции, структура и нарратив судебного дискурса		
О.В. Климович, 2013		Логическая аргументация и психологическое	

		воздействие	
Е.В. Попова, 2016		Алгоритм поведения человека с целью речевого воздействия на своего собеседника	
О.А. Крапивкина, 2018			Соотношение аргументативного и манипулятивного в судебном дискурсе. Манипуляция помогает быстрее добиться перлокутивного эффекта речи
Е.А. Богачева, 2021			Манипулятивная стратегия, как одна из наиболее часто применяемых адвокатами стратегий в судебном субдискурсе
Н.И. Илюхин, 2022			Дискредитация свидетеля через коммуникативную манипуляцию (манипуляция фактами и эмоциональная манипуляция)
Y. Wang, 2024			Участники судебной коммуникации стремятся к достижению заявленных ими целей с помощью различных манипулятивных стратегий и приемов

**Этапы развития изучения судебного дискурса в современной
лингвистике**



**Основные характеристики, составляющие ядро понятия
«судебный дискурс»**

