

Сафронова Татьяна Сергеевна

**МЕХАНИЗМЫ СУГГЕСТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ВО ВСТУПИТЕЛЬНОЙ РЕЧИ АДВОКАТА (НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА)**

В статье предпринята попытка описания наиболее эффективных суггестивных стратегий и тактик, применяемых англоговорящими адвокатами на этапе вступительного заявления в ходе судебного заседания с участием коллегии присяжных заседателей. Также представлены основные способы реализации данных стратегий и тактик с помощью языковых средств на лексико-семантическом, грамматическом и стилистическом уровнях.

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/2/2017/6-2/44.html](http://www.gramota.net/materials/2/2017/6-2/44.html)

Источник

**Филологические науки. Вопросы теории и практики**

Тамбов: Грамота, 2017. № 6(72): в 3-х ч. Ч. 2. С. 149-153. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/2.html](http://www.gramota.net/editions/2.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/2/2017/6-2/](http://www.gramota.net/materials/2/2017/6-2/)

**© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [phil@gramota.net](mailto:phil@gramota.net)

## Список источников

1. **Беги, если сможешь (Renn wenn du kannst)** [Электронный ресурс]: художественный фильм / реж. Д. Брюггеманн. Германия: Студия «Zorro Film», 2010. URL: <http://streamkiste.tv/movie/renn-wenn-du-kannst> (дата обращения: 25.12.2015).
2. **Брандес М. П.** Стилистика немецкого языка: учебник для ин-тов и фак. иностр. яз. М.: Высшая школа, 1983. 271 с.
3. **Виноградова С. А.** Инструменты речевой манипуляции в политическом медиадискурсе // Вопросы когнитивной лингвистики. 2010. Вып. 2. С. 97-101.
4. **Винсент хочет к морю (Vincent will Meer)** [Электронный ресурс]: художественный фильм / реж. Р. Хюттнер. Германия: Студия «Olga Films», 2010. URL: <http://www.online-life.cc/9589-vinsent-hochet-k-moryu-2010.html> (дата обращения: 10.02.2016).
5. **Влюбленная женщина (Rubbeldekatz)** [Электронный ресурс]: художественный фильм / реж. Д. Бук. Германия: Студия «Universal Pictures International»; «Film 1», 2011. URL: <https://my-hit.org/film/21978/> (дата обращения: 25.12.2015).
6. **Девкин В. Д.** Особенности немецкой разговорной речи. М.: Международные отношения, 1965. 319 с.
7. **Идеальные женщины (Traumfrauen)** [Электронный ресурс]: художественный фильм / реж. А. Деккер. Германия: Студия «Hellinger/Doll GmbH», 2015. URL: [http://tushkan.club/news/idealnye\\_zhenschiny\\_2015/2016-12-26-31915](http://tushkan.club/news/idealnye_zhenschiny_2015/2016-12-26-31915) (дата обращения: 03.03.2017).
8. **Любимова А. А.** Языковые аспекты воздействия на общественное сознание (на сопоставительном материале средств массовой информации конца XX – начала XXI вв.): дисс. ... к. филол. н. М., 2006. 240 с.
9. **Мужчины в большом городе (Männerherzen)** [Электронный ресурс]: художественный фильм / реж. С. Ферхоэвен. Германия: Студия «Wiedemann & Berg Filmproduktion», 2009. URL: <http://megogo.net/ru/view/1760751-muzhchiny-v-bolshom-gorode.html> (дата обращения: 15.01.2017).
10. **Наер Н. М.** Стилистика немецкого языка: учебное пособие. М.: Высшая школа, 2006. 271 с.
11. **Озюменко В. И.** Медийный дискурс в ситуации информационной войны: от манипуляции – к агрессии // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Лингвистика. 2017. Т. 21. № 1. С. 203-220.
12. **Riesel E., Schendels E.** Deutsche Stilistik. М.: Высшая школа, 1975. 315 S.

## THE METHODS OF EXPRESSION OF LANGUAGE MANIPULATION AT THE SYNTACTIC LEVEL

**Safina Arina Valer'evna**  
*Bashkir State University, Ufa*  
*arinadeutsch@gmail.com*

In the article the notion “manipulation” in linguistics is defined and the main characteristic features of the phenomenon “language manipulation” are singled out. By the material of the German cinematograph of the XXI century the author analyzes the dialogues in which the means of expressing language manipulation at the level of syntax are demonstrated. It is concluded that the main means of expressing manipulation at the syntactic level is the change in the structure of the sentence due to grammatical substitutions and stylistic devices.

*Key words and phrases:* language manipulation; syntactic means; structure of sentence; anaphora; inversion.

УДК 808.51

*В статье предпринята попытка описания наиболее эффективных суггестивных стратегий и тактик, применяемых англоговорящими адвокатами на этапе вступительного заявления в ходе судебного заседания с участием коллегии присяжных заседателей. Также представлены основные способы реализации данных стратегий и тактик с помощью языковых средств на лексико-семантическом, грамматическом и стилистическом уровнях.*

*Ключевые слова и фразы:* дискурс; юридический дискурс; суггестивные стратегии; суггестивные тактики; вступительное заявление адвоката.

**Сафронова Татьяна Сергеевна**  
*Кубанский государственный университет, г. Краснодар*  
*easy\_way@list.ru*

### МЕХАНИЗМЫ СУГГЕСТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ВО ВСТУПИТЕЛЬНОЙ РЕЧИ АДВОКАТА (НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА)

Изучению суггестивного воздействия в профессиональной сфере посвящено немало работ современных отечественных и зарубежных ученых. Так, например, работы Т. Н. Астафуровой, В. И. Карасика, В. Б. Кашкина, Nicola Woods (Никола Вудс) и др. направлены на изучение теории дискурса; вопросам взаимодействия языка и права посвящены работы Л. С. Бейлинсон, Е. В. Харченко, Herman Parret (Херман Паррет), Jacob L. Mey (Жасоб Л. Мей); в области классификации и реализации коммуникативных стратегий и тактик – труды Т. В. Дубровской, О. С. Иссерс, Э. У. Саидгасановой; в сфере речевого воздействия – Г. А. Брутян, Л. А. Нефёдовой, Е. В. Шелестюка, Johnathan Kertzer (Джонатан Кертзер) и т.д.

Исследованию вопросов, связанных с детальным рассмотрением подходов к определению понятия дискурса, в том числе и юридического, описанию коммуникативных стратегий и тактик, а также классификации способов воздействия посвящено немало работ в рамках лингвистики, филологии, культурологии,

социоллингвистики, юриспруденции и других смежных дисциплин. Однако, на наш взгляд, необходимо детальное рассмотрение механизмов суггестивного воздействия на каждом этапе процесса судебного заседания в рамках юридического дискурса.

Целью нашего исследования является выявление основных механизмов реализации суггестивного воздействия в рамках юридического дискурса на примере речей адвокатов.

В данной статье предпринята попытка описания комплекса эффективных механизмов суггестивного воздействия, используемых на этапе вступительного заявления. Объектом исследования послужили вступительные заявления адвокатов на английском языке.

Юридический дискурс представляет собой вид институционального дискурса, т.е. дискурса, связанного с определенной социальной сферой коммуникации, в частности, со сферой права. Вместе с тем, любой дискурс является воздействующим в той или иной степени. В связи с этим неотъемлемым является определенного рода воздействие, необходимое адвокату для достижения конкретной цели – убеждения суда присяжных в невиновности своего клиента.

Наряду с понятиями «речевое» и «коммуникативное» воздействие зачастую используется понятие «суггестия» (от лат. *suggestio* – внушение), которое определяется как «процесс воздействия на психику человека, связанный со снижением сознательности и критичности при восприятии внушаемого содержания» [1, с. 136-137].

Ввиду того, что коммуникативная ситуация судебного заседания предусматривает наличие определённого рода конфликта между участниками процесса, которые выступают в роли профессиональных оппонентов, имеющих равный статус перед судом, их основной целью является доказательство своей правоты на основании убеждений и аргументации.

Максимально эффективное воздействие на человека возможно при отсутствии критической оценки получаемой информации, вследствие чего адвокаты придерживаются определенного рода суггестивных стратегий, реализующихся посредством целого ряда суггестивных тактик и соответствующих им речевых приемов.

Суггестивная стратегия в нашем понимании – это стратегия речевого воздействия, направленная на побуждение суггерента (объекта воздействия) к реализации практических установок, необходимых суггестору (субъекту воздействия).

Суггестивной тактикой является определенный набор вербальных и невербальных средств, необходимых для реализации суггестивной стратегии и соответствующей установки.

Суггестивные стратегии и тактики адвокатов имеют *две основные цели*: с одной стороны, они направлены на *полное или частичное разрушение впечатления, созданного прокурором*; с другой стороны, на *создание такого эмоционально-логического фона* в сознании присяжных, который сможет превзойти по эмоциональной интенсивности эмоциональный фон, уже созданный предыдущим оратором, и стать основой для внушения собственных установок. Такой эмоциональный фон должен обеспечить непосредственное восприятие идеи невиновности подзащитного подсознанием присяжных без критической оценки, т.е. априори.

В нашей работе мы рассматриваем механизмы воздействия как совокупность процессов, определяющих устройство речевой деятельности суггестора. Интерес представляет система методов и способов воздействия в рамках той или иной суггестивной стратегии и/или тактики.

В ходе проведения анализа нами были отобраны 18 речей знаменитых современных англоязычных адвокатов по следующим критериям: актуальность, известность и личность оратора.

Целью вступительной речи адвоката является доведение до суда своей позиции по делу, а также сообщение суду неких фактических обстоятельств, на которых впоследствии адвокат сможет построить свои юридические выводы.

Поскольку вступительная речь адвоката в суде преследует две основные цели – изменение сложившегося впечатления коллегии присяжных и создание суггестивного, т.е. эмоционально-логического фона, необходимого для реализации установки невиновности подзащитного, рассмотрим сопутствующие тактики и соответствующие им приемы, применяемые для реализации этих стратегий.

**Стратегия изменения сложившегося впечатления** реализуется в самом начале вступительного заявления адвоката посредством следующих суггестивных тактик:

**Тактика смены объекта внимания:** «*May it please the court. Self-defense/accident, and no motive whatsoever. Why did Morris Black die? How he died will not be an issue. Morris Black died as a result of a life and death struggle over a gun that Morris Black had threatened Bob Durst with. And as they struggled, the gun went off and shot Morris Black in the face*» [19]. / «С позволения суда. *Самозащита/несчастный случай, и отсутствие всякого мотива. Почему умер Моррис Блэк? Как он умер – не имеет значения. Моррис Блэк умер в результате смертельной борьбы за пистолет, которым он угрожал Бобу Дурсту. И пока они дрались, пистолет выстрелил в лицо Морриса Блэка*» (здесь и далее перевод автора статьи – С. Т.).

Адвокат начинает свою речь с констатации фактов: «*Self-defense/accident, and no motive*» с последующей постановкой главного вопроса: «*Why did Morris Black die?*». Таким образом, в подсознании присяжных с первых слов адвоката зарождается сомнение в однозначности версии произошедшего, т.е. возможно это было не убийство вовсе. Дальнейшее пояснение – «*How he died will not be an issue*» – направляет присяжных в необходимую адвокату сторону сомнений.

Далее адвокат представляет картину событий, используя ряд приемов, которые создают впечатление абстрагированного перечисления фактов: «*Morris Black died as a result of a life and death struggle over a gun*» – фактологическая информация с использованием эпитета (*a life and death struggle*) создает эффект сухого и непредвзятого представления информации по делу. Это вызывает в сознании присяжных своеобразные «условия задачи», которую им необходимо решить в ходе судебного заседания, что резко меняет эмоциональный настрой, имевший

место до этого. *«the gun went off and shot... in the face»* – выбор пистолета в качестве подлежащего создает впечатление, что это был просто несчастный случай, не имеющий ничего общего с убийством. В представленном отрывке, как и в полном тексте вступительного заявления адвоката по этому делу, крайне редко упоминается имя подсудимого. Это создает эффект его полной или частичной непричастности к преступлению.

**Тактика «поиска врага»:** *«Ladies and gentlemen, yesterday, Miss Rubin told you this is a case about trust. I'm here to outline Mrs. Buckley's defence. This is not a case about trust. This is a case about victims. It is your job to decide who are the victims, and what I call 'the enemy...!»* [18]. / «Дамы и господа, вчера, Мисс Рубин сказала вам, что это дело о доверии. Я здесь в качестве адвоката Миссис Бакки. Это не дело о доверии. Это дело о жертвах. Ваша работа заключается в том, чтобы определить, кто эти жертвы, и кто те, кого я бы назвала “врагами”...».

Образ врага всегда является резко негативным, поэтому многие адвокаты используют его для переключения внимания присяжных на своего рода более значимую угрозу. Так, например, в представленном отрывке адвокат упоминает сначала тему речи прокурора *«Miss Rubin told you this is a case about trust»*, после чего выдвигает свою тему – *«This is a case about victims»*. Тема жертвы выглядит более значимой, чем тема доверия, высказанная ранее, а потому адвокат сразу привлекает внимание к своим словам. Последующий акцент на долге присяжных и их непосредственных задачах является своего рода прямой командой к действию – *«to decide who are the victims, and what I call 'the enemy...»*. Так адвокат разрушает впечатление о том, что это дело об обманутом доверии, задает более эмоционально-яркую тематику (дело о жертвах) и дает четкую установку поиска врага, что в совокупности резко меняет направление мысли присяжных и активизирует их.

Использование существительного с ярко выраженной негативной коннотацией «enemy» (враг) способствует созданию образа более опасной проблемы, решение которой намного важнее того, что рассматривается в ходе заседания. Словарь *Macmillan* дает следующее определение слова «enemy»: «a person who feels hatred for, fosters harmful designs against, or engages in antagonistic activities against another; an adversary of opponent» – «человек, который чувствует ненависть, способный причинить вред, или противник кого-либо».

Таким образом, речь адвоката направляет присяжных на поиск потенциальной угрозы, что в корне меняет их отношение к подсудимому и самому процессу.

**Тактика заведомой невинности подсудимого:** *«At the conclusion of this case, you will have great doubts that Tom Smith was anywhere near the robbery when it occurred. If anything, you will be convinced that someone else did it. Consequently, Tom Smith is simply not guilty of anything»* [19]. / «По окончании слушания у вас появятся большие сомнения в том, был ли Том Смит где-либо поблизости от места ограбления. В любом случае, вы убедитесь в том, что это сделал кто-то другой. А потому, Том Смит попросту ни в чем не виноват».

Начало вступительного заявления с утверждения о полной или частичной невинности подсудимого является одним из наиболее успешных и эффективных тактик, применяемых современными адвокатами.

В представленном отрывке адвокат начинает речь с упоминания того, к какому выводу придут присяжные по завершению дела, что является своего рода установкой: *«At the conclusion of this case, you will have great doubts that Tom Smith was anywhere near the robbery when it occurred»*.

Страдательный залог *you will be convinced* указывает не только на то, что присяжных убедят в невинности подсудимого, но и на то, что они сами придут к этому выводу. Абстрактное обобщение «not guilty of anything» создает впечатление абсолютной невинности подсудимого.

Таким образом, после успешного изменения или даже разрушения существовавшего ранее впечатления жюри присяжных, адвокат приступает к созданию эмоционального фона для реализации установки невинности или минимальной виновности во вменяемом ему преступлении посредством соответствующих тактик.

**Тактика представления неуказанных прокурором свидетелей и/или улики:** *«It is the theory of the defence that all these people are victims. There is one more victim I will not name, but before this case is over you will know who he is»* [18]. / «По мнению защиты, все эти люди жертвы. Есть еще одна жертва, которую я еще не назвал, но прежде чем закончится это дело, вы узнаете кто это».

Данная тактика является своего рода универсальной и используется как в стратегии изменения сложившегося впечатления, так и в рамках стратегии создания эмоционально-логического фона.

**Стратегия создания эмоционально-логического фона,** необходимого для реализации установки невинности подсудимого, чаще всего используется после стратегии изменения сложившегося впечатления. В рамках этой стратегии адвокаты прибегают к оперированию глубинными ценностями присяжных, их морально, вниманием и любопытством. В представленном примере адвокат говорит о том, что «все эти люди жертвы». Это служит основой для того, чтобы каждый член коллегии присяжных воспринимал всех участников процесса одинаково, в том числе и подсудимого. Указание на наличие еще одной жертвы, которая не называется, вызывает любопытство и интерес присяжных, а также заставляет их более внимательно слушать адвоката в надежде узнать, кто же это.

Таким образом, ставя своего клиента на один уровень с потерпевшими и привлекая к себе внимание присяжных, адвокат может беспрепятственно внушать любую необходимую ему установку, которая с большой вероятностью будет воспринята и исполнена.

**Тактика положительного описания подсудимого/ой:** *«You will come to know Mrs. Buckley. You will find out she is not a perfect person. Some say she talks too much, that she is noisy. But under all of it you will see a warm and kind heart. You will come to know that Mrs. Buckley does not molest children. She loves children. You will come to know that Mrs. Buckley does not slaughter animals»* [Ibidem]. / «Вы узнаете Миссис Бакки. Вы обнаружите, что она не идеальный человек. Люди говорят, она много болтает, считают ее шумной. Но под всем этим вы увидите, что у нее доброе и теплое сердце. Вы узнаете, что она не совращает детей. Она любит детей. Вы узнаете, что она не убивает животных».

К этой тактике прибегают все без исключения адвокаты, т.к. их основная цель – оправдать своего клиента, а хороший человек не может совершить зло.

Адвокат Мисс Бакки говорит о том, что она не идеальный человек. Данный эпитет обусловлен тем, что чрезмерное идеализирование любого человека приводит лишь к недоверию в отношении говорящего. В этом случае основой успеха создания суггестивного фона является именно доверие. Поэтому, с целью подтверждения своих слов, адвокат приводит одно из наименее неприятных качеств – болтливость, употребляя безличную конструкцию «some say», что, в свою очередь, создает дополнительное впечатление субъективности данного суждения. Полная открытость перед судом проявляется и в следующем предложении: «*But under all of it you will see a warm and kind heart*». Эпитеты *warm and kind* создают положительный образ подсудимой, а также способствуют усилению дальнейшего перечисления положительных качеств. Противопоставления в сочетании с синтаксическим параллелизмом «*does not molest children*» – «*loves children*», «*does not slaughter animals*» создает впечатление действительно хорошего человека, не способного совершить преступление.

Коннотация глаголов *molest* и *slaughter* резко негативная. В толковом англо-английском словаре *Collins Dictionary* даются следующие определения: «*Molest* – 1) to make indecent sexual advances to; 2) to assault sexually». / «Приставать – 1) делать непристойные сексуальные намеки; 2) домогаться сексуально». «*Slaughter* – to kill in a brutal or violent manner» [16]. / «Забить – убить в жестокой форме». Использование этих глаголов в сочетании с отрицанием говорит о том, что на столь ужасные поступки подсудимая не способна, тем самым адвокат убеждает присяжных в ее невинности.

**Тактика призыва к лояльности относительно подзащитного ввиду его/ее болезни:** «*There will be testimony that O. J. Simpson suffers with chronic rheumatoid arthritis... and that when he's in remission he can function fairly well, but when it's in acute phase he has great trouble functioning*» [21, p. 32]. / «Также будет представлено свидетельство того, что Мистер Симпсон страдает от хронического ревматоидного артрита... и в периоды ремиссии он вполне хорошо может двигаться, но когда болезнь обострится, движения даются ему с большим трудом».

Указание на болезнь или недееспособность подсудимого в большинстве случаев используется с целью вызвать жалость или сострадание, что способствует либо убеждению в невинности, либо значительному смягчению приговора.

Оперирование медицинскими терминами также является одним из весьма эффективных приемов, применяемых с целью получения снисходительного отношения присяжных.

Использование конкретного диагноза «*chronic rheumatoid arthritis*» в сочетании с пояснением этапов обострения и ремиссии переключает внимание присяжных на конкретные страдания подсудимого, связанные с болезнью – «*when it's in acute phase he has great trouble functioning*», – что, в свою очередь, порождает жалость и снисходительность по отношению к нему.

**Тактика «открытости»:** «*I am Ray Buckley's attorney and I do speak for him, so I would like to tell you that I will be testifying in this case. He will be testifying. And we ask that you keep an open mind and that you await all the evidence in this case, and that he fully intends to reveal all he knows about the case, and that there may be victims on both sides...*» [20, p. 45]. / «Я адвокат Рея Бакки и я говорю от его лица. И я хочу сказать вам, что я буду свидетельствовать по этому делу. Он будет свидетельствовать. И мы просим вас быть внимательными и вам будут представлены все улики по этому делу. Мой подзащитный намерен рассказать вам все, что ему известно по этому делу. Вы увидите, что в этом деле жертвы могут быть с обеих сторон...».

Данная тактика предполагает создание эффекта полной открытости и откровенности со стороны подсудимого и его адвоката. Создается впечатление их искреннего желания сотрудничать и найти истину, а не оправдываться.

Повтор «*I will be testifying*», «*He will be testifying*» говорит о намерении сообщить суду полную информацию. Это подтверждается и тем, что подсудимый намерен раскрыть все, что ему известно: «*he fully intends to reveal all he knows about the case*». Таким образом, подсудимый становится своего рода свидетелем, но не обвиняемым по делу. Последующее утверждение того, что «*жертвы могут быть с обеих сторон*», переводит самого подсудимого в роль жертвы.

Таким образом, представленные стратегии и соответствующие им тактики, используемые во вступительном заявлении адвоката, направлены на решение сразу двух задач – разрушить сложившийся эмоциональный фон в сознании присяжных и создать новый, более лояльный к подсудимому.

С этой целью адвокаты используют тактики заведомой невинности подсудимого, тактики описания его/ее как исключительно положительного члена общества, тактики, связанные с переключением внимания (смена объекта внимания, «поиск врага»), а также тактики, имеющие своей целью создание доверительного и/или открытого отношения между присяжными и подсудимым.

Все эти тактики реализуются посредством большого количества лексических и синтаксических языковых средств (эпитеты, синтаксический параллелизм, повторы, анафора), что позволяет произвести дальнейшую суггестивную установку без особых препятствий со стороны критического мышления присяжных.

#### Список источников

1. Арутюнова Н. Д. Дискурс // Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В. Н. Ярцева. М.: Советская энциклопедия, 1990. С. 136-137.
2. Астафурова Т. Н. Стратегии коммуникативного поведения в профессионально значимых ситуациях межкультурного общения (лингвистический и дидактический аспекты): дисс. ... д. пед. н. М., 1997. 324 с.

3. Бейлинсон Л. С. Функции институционального дискурса // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета. Серия «Филология». Волгоград: Изд-во Волгоградского ун-та, 2009. № 3. С. 142-147.
4. Брутян Л. Г. Анализ языковых выражений импликации: автореф. дисс. ... д. филол. н. Ереван, 1992. 40 с.
5. Дубровская Т. В. Судебный дискурс: речевое поведение судьи: автореф. дисс. ... д. филол. н. Саратов, 2010. 40 с.
6. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Омск: Изд-во Омского гос. ун-та, 1999. 285 с.
7. Кашкин В. Б. Введение в теорию коммуникации. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. 175 с.
8. Леонтьев А. А. Основы психолингвистики. М.: Смысл, 1997. 287 с.
9. Липецкий М. Л. Внушение и мы. М.: Знание, 1983. 94 с.
10. Макаров М. Л. Основы теории дискурса. М.: Гнозис, 2003. 280 с.
11. Нефедова Л. А. Лексические средства манипулятивного воздействия в повседневном общении: на материале современного немецкого языка: автореф. дисс. ... к. филол. н. М., 1997. 16 с.
12. Саидгасанова Э. У. Языковые средства выражения коммуникативных стратегий и тактик в текстах организационно-правовых документов добровольческого объединения [Электронный ресурс]. URL: [https://journals.kantiana.ru/upload/iblock/2db/Saidgasanova%20E.\\_74-79.pdf](https://journals.kantiana.ru/upload/iblock/2db/Saidgasanova%20E._74-79.pdf) (дата обращения: 20.08.2016).
13. Харченко Е. В. Модели речевого поведения в профессиональном общении. Челябинск: ЮУрГУ, 2003. 336 с.
14. Шелестюк Е. В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: автореф. дисс. ... д. филол. н. Челябинск, 2009. 42 с.
15. Alexander Tanford J. The Trial Process: Law, Tactics and Ethics. 4th edition. N. Y.: LexisNexis, 2009. 445 p.
16. Collins English Dictionary and Thesaurus [Электронный ресурс]. М.: HarperCollins Publishers, 2015. URL: <https://www.collinsdictionary.com/> (дата обращения: 20.08.2016).
17. Edmondson W. Discourse: A Model for Analysis. L.: Sage, 1981. 489 p.
18. Linder Douglas O. Opening Statement of Deputy District Attorney Lael Rubin [Электронный ресурс]. UMKC School of Law: 1990. URL: <http://www.famous-trials.com/mcmartin/919-openingstatements> (дата обращения: 22.08.2016).
19. Moses R. Annotated Defense Opening Statement Robert Durst Murder Case [Электронный ресурс]. Texas, 2005. URL: <http://criminaldefense.homestead.com/durst.html> (дата обращения: 21.05.2016).
20. Patrice Marks W. My Life During the O. J. Simpson Trial. N. Y.: Circa Publishing, 2016. 344 p.
21. Probert W. Law, Language and Communication. Springfield: Thomas, 1972. 376 p.

**THE MECHANISMS OF SUGGESTIVE INFLUENCE IN LAWYER'S OPENING STATEMENT  
(BY THE MATERIAL OF THE ENGLISH LANGUAGE)**

**Safronova Tat'yana Sergeevna**  
Kuban State University, Krasnodar  
*easy\_way@list.ru*

In the article an attempt to describe the most effective suggestive strategies and tactics used by English-speaking lawyers at the stage of the opening statement during the court hearing with the participation of the jury is made. The author also presents the main methods of implementation of these strategies and tactics with the help of linguistic means at the lexical-semantic, grammatical and stylistic levels.

*Key words and phrases:* discourse; legal discourse; suggestive strategies; suggestive tactics; lawyer's opening statement.

УДК 811.512.157

*В статье рассматриваются лексико-семантические особенности якутских основ-омонимов наименований ландшафта в сравнении с параллелями монгольских языков. Выявлено: 1) в лексике современного якутского языка существует 9 основ-омонимов, имеющих параллели в монгольских языках; 2) встречаются лексико-семантические сходства в письменно-монгольском, современном монгольском и его диалекте; бурятском литературном и его говоре, также калмыцком северно-монгольских языков; 3) основы-омонимы аагыях II и дьында I являются элементами ландшафтных апеллятивов лексики современного якутского языка.*

*Ключевые слова и фразы:* лексика; современный якутский язык; монгольские языки; лексико-семантические параллели; ландшафтные апеллятивы.

**Семенова Екатерина Васильевна**, к. филол. н.  
**Нелунов Анатолий Гаврильевич**, к. филол. н.  
Институт гуманитарных исследований и проблем малочисленных народов Севера  
Сибирского отделения Российской академии наук, г. Якутск  
*sevskn@mail.ru; nelunov43@mail.ru*

**ЯКУТСКИЕ ОСНОВЫ-ОМОНИМЫ, ИМЕЮЩИЕ ПАРАЛЛЕЛИ  
В МОНГОЛЬСКИХ ЯЗЫКАХ (ЛАНДШАФТНЫЕ НАЗВАНИЯ)**

А. М. Щербак в свое время подчеркивал важность исторических связей тюркских, монгольских и тунгусо-маньчжурских языков [19, с. 22]. По сравнению с другими тюркскими языками в якутском о монголизмах наличествует довольно обширный материал. Изучение монгольских параллелей в якутском языке имеет свою историю и берет свое начало с первой половины XVIII столетия (Г. Ф. Миллер, В. Шотт, О. Н. Бетлинг,