

<https://doi.org/10.30853/filnauki.2020.9.47>

Илюхин Никита Игоревич

**Особенности прямого коммуникативного воздействия адвоката и прокурора на жюри присяжных во время судебного заседания (на материале английских кинофильмов)**

Цель исследования - доказать, что во время судебного процесса адвокат и прокурор в своем коммуникативном поведении используют идентичные приемы, прямо воздействующие на присяжных. Автор статьи описывает характеристики судебного дискурса, а также особенности коммуникативного поведения юриста во время судебного разбирательства. Научная новизна исследования заключается в том, что впервые на материале англоязычных кинофильмов проводится исследование речи адвоката и прокурора во время их вступительной и заключительной речи. В результате доказано, что на разных уровнях коммуникации юрист, оказывая непосредственное воздействие на присяжных заседателей, использует разные речевые приемы, выполняющие суггестивную функцию, а также позволяющие выходить за рамки ограничений, обусловленных особенностью судебного дискурса.

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/2/2020/9/47.html](http://www.gramota.net/materials/2/2020/9/47.html)

Источник

**Филологические науки. Вопросы теории и практики**

Тамбов: Грамота, 2020. Том 13. Выпуск 9. С. 256-261. 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/2/2020/9/](http://www.gramota.net/materials/2/2020/9/)

**© 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)

<https://doi.org/10.30853/filnauki.2020.9.47>

Дата поступления рукописи: 20.07.2020

**Цель исследования** – доказать, что во время судебного процесса адвокат и прокурор в своем коммуникативном поведении используют идентичные приемы, прямо воздействующие на присяжных. Автор статьи описывает характеристики судебного дискурса, а также особенности коммуникативного поведения юриста во время судебного разбирательства. **Научная новизна** исследования заключается в том, что впервые на материале англоязычных кинофильмов проводится исследование речи адвоката и прокурора во время их вступительной и заключительной речи. **В результате** доказано, что на разных уровнях коммуникации юрист, оказывая непосредственное воздействие на присяжных заседателей, использует разные речевые приемы, выполняющие суггестивную функцию, а также позволяющие выходить за рамки ограничений, обусловленных особенностью судебного дискурса.

**Ключевые слова и фразы:** судебный дискурс; прямое коммуникативное воздействие; суггестивная функция; речь адвоката; речь прокурора.

**Илюхин Никита Игоревич**, к. филол. н.  
Саратовская государственная юридическая академия  
[tringla@mail.ru](mailto:tringla@mail.ru)

## Особенности прямого коммуникативного воздействия адвоката и прокурора на жюри присяжных во время судебного заседания (на материале английских кинофильмов)

Судопроизводство все глубже проникает в нашу современную жизнь. В связи с развитием общества меняется парадигма мышления граждан. Население становится финансово и юридически грамотнее, что сказывается на их потребностях. Популяризация образа юриста в отечественной и зарубежной повседневной и культурной парадигмах объясняет **актуальность** данного исследования.

Современное языкознание же антропоцентрично и изучает «процессы мыслительной деятельности человека, отражающиеся в языке» [19, с. 201]. Отчасти по этой причине судебный дискурс является популярной областью исследования среди современных лингвистов, поскольку он характеризуется вариативностью: судебный процесс представляет собой сложное явление, состоящее из различных аспектов, каждый из которых преследует свою цель, выражающуюся так или иначе в коммуникативном поведении говорящего.

Судебный дискурс является неоднородным и испытывает влияние других типов дискурса [7, с. 11]. Некоторые исследователи выделяют совещательный и состязательный типы судебного дискурса, последний из которых представлен обвинительными, общественно-обвинительными, общественно-защитительными и самозащитительными речами [12, с. 38], другие лингвисты отождествляют судебный дискурс с адвокатским дискурсом [17, с. 163]. В данной статье, вслед за Т. В. Дубровской, под судебным дискурсом понимается вербально-знаковое выражение процесса коммуникации в ходе судебного процесса, которое рассматривается в социально-историческом, национально-культурном, конкретном ситуативном контексте с учетом характеристик и намерений коммуникантов. При этом конечной целью процесса является разрешение правового конфликта и изменение правовой ситуации [3, с. 34].

Для достижения поставленной цели исследования необходимо выполнить ряд **задач**:

1. Подобрать соответствующий актуальный материал.
2. На основе отобранного материала найти в речи адвокатов и прокуроров повторяющиеся элементы, которые прямо или косвенно могут воздействовать на присяжных во время судебного процесса.
3. Структурировать, классифицировать и описать найденные элементы.

В качестве материала было отобрано семь современных англоязычных игровых кинофильмов и три англоязычных сериала, центральной сценой которых является судебное заседание. Общее время материала составило более 40 часов. Кинофильм позволяет предоставить полный анализ коммуникативного поведения личности, поскольку содержит в себе не только высказывание говорящего, т.е. вербальный аспект его коммуникативного поведения, но и его невербальную сторону, а также экстралингвистические важные элементы процесса коммуникации [6, с. 188].

Стоит отметить, что в данной работе автор не разграничивает речь адвоката и прокурора, поскольку оба участника судопроизводства, независимо от их первичных ролей, в своем коммуникативном поведении преследуют идентичную цель: «...любыми доступными языковыми средствами убедить слушателей в своей правоте и склонить к принятию определенного решения» [10, с. 213]. Следовательно, находясь в едином контексте и имея одинаковые условия и инструменты, а также преследуя единую цель, адвокат и прокурор в своей речи используют идентичные приемы.

В качестве основных **методов исследования** использовались описательный и сопоставительно-описательный методы, в дополнение к которым привлекались методики компонентного, таксономического и количественного анализа речевого материала адвокатов и прокуроров.

**Теоретическая база.** Исследованию феномена судебного дискурса посвящено много работ отечественных и зарубежных специалистов в области теории дискурса (Т. Н. Астафурова, В. И. Карасик, М. Л. Макаров),

языка и права (Л. С. Бейлинсон, Е. В. Харченко), а также коммуникативных стратегий (Т. В. Дубровская, О. С. Иссерс, А. В. Мальцева, Э. У. Саидгасанова).

**Практическая значимость** работы определяется перспективами внедрения полученных результатов в вузовские курсы по теории коммуникации, психолингвистике, судебной лингвистике и судебной риторике.

### **Особенности коммуникативного поведения адвокатов и прокуроров во время судебного заседания**

Судебный дискурс является статусно-ориентированным, поскольку «коммуниканты реализуют себя только в ограниченном наборе ролевых характеристик, выступая в качестве представителей определенных групп людей» [8, с. 291].

Несмотря на то, что коммуникативное поведение адвоката и прокурора имеет характер разговорности, их речь лишена важных элементов разговорной речи, например непринужденности и неподготовленности общения [5, с. 11]. Это обусловливается самим типом институционального дискурса, к которому принадлежит дискурс судебный [15, с. 26], а именно его ритуализованностью, что выражается в фиксированном наборе жанров, предсказуемом порядке их появления, недопустимости отклонения от жанровых канонов [4, с. 10]. Тем не менее адвокаты и прокуроры не связаны жанровыми ограничениями полностью, поскольку могут использовать различные тактики коммуникативного поведения.

Важнейшую роль в коммуникативном поведении адвокатов и прокуроров играют присяжные, поскольку именно они выносят окончательное решение по делу. Коммуникативное поведение адвоката и прокурора приобретает направленный характер, который можно охарактеризовать как желание каждого склонить коллегию присяжных заседателей к вынесению нужного им приговора [11, с. 128-130]. Таким образом, одной из основных особенностей их речи является воздействие на других членов судебного процесса.

«Воздействие – это способность приносить некоторые изменения в мысли людей, их отношение к чему-либо, чувства, ценности, поведение или воздействовать на их восприятие» [31, р. 26]. Т. С. Сафронова полагает, что «речевое воздействие – это вид вербального общения, рассматриваемый в аспекте его целенаправленности» [16, с. 137]. Представляется, что данное понимание явления речевого воздействия не отображает полной картины. Наряду со словами, человек в своей речи активно использует жесты, мимику, а также окружающие его предметы, которые несут определенную информацию, в некоторых случаях более важную, чем высказанная реплика. По этой причине, на наш взгляд, речевое воздействие необходимо рассматривать в контексте вербального, невербального уровня общения, а также экстралингвистических элементов, влияющих на собеседника. Таким образом, вслед за И. А. Стерниным, речевое воздействие понимается как «воздействие на человека при помощи речи с целью побудить его сознательно принять точку зрения другого человека, сознательно принять решение о каком-либо действии, передаче информации и т.д.» [18, с. 56].

Основной тактикой речевого воздействия адвоката или прокурора является суггестивная, при которой коммуникативное поведение юриста направлено на побуждение объекта воздействия (суггерента) к реализации практических установок, необходимых субъекту воздействия (суггестору) [9, с. 144]. В контексте судебного процесса объектом воздействия является жюри присяжных (в странах с англо-саксонской правовой системой) даже в тех случаях, когда речь адвоката или прокурора направлена на другого участника процесса, например свидетеля, судью или эксперта [14, с. 230].

Г. Г. Матвеева, анализируя речевые суггестивные стратегии, выделяет три типа воздействия на суггерента по содержанию высказанного: прямое, косвенное, при котором субъект открыто использует языковые средства, побуждающие к действию суд присяжных, и скрытое воздействие, которое оказывается на психологическом уровне [13, с. 123]. В данной работе речевое воздействие анализируется через призму объекта. Таким образом, прямое воздействие понимается как реплика или высказывание юриста, напрямую направленное на присяжных заседателей. Ярче всего прямое воздействие на присяжных проявляется во время вступительной и заключительной речи адвоката и прокурора, поскольку единственным адресатом в данном случае является жюри. Наиболее частотными элементами, которые адвокат и прокурор используют в коммуникативном поведении в рамках прямого воздействия, являются прямой и предположительный вопрос, императивные конструкции, лексический и лексико-синтаксический повтор, а также демонстрация жюри различных предметов.

### **Прямой и предположительный вопрос**

Использование прямого вопроса продиктовано особенностью вступительной и заключительной речи юриста, которая имеют двойную природу. С одной стороны, это монолог одного человека, цель которого – транслировать все факты (вступительная речь), доказательства и показания свидетелей (заключительная речь), собрав их воедино. С другой стороны, это диалог, при котором второй участник (жюри присяжных) лишен права незамедлительного ответа. Юрист использует прямой вопрос, чтобы наладить контакт с присяжными, а также спровоцировать у присяжных необходимые для нужного вердикта мысли:

(1) – *Is not liking this man reason enough to convict him of murder?* [30]. / *Является ли нелюбовь к этому человеку достаточной причиной для обвинения его в убийстве?* (здесь и далее перевод автора статьи. – Н. И.).

Стратегия защиты данного адвоката строится на том, что прямые доказательства вины подсудимого у прокурора отсутствуют. Но этого недостаточно, поскольку подсудимый является известным человеком, магнатом недвижимости и заслужил негативную репутацию. Кроме того, его обвиняют в тройном убийстве членов своей семьи. Поэтому адвокат решает сделать так, чтобы присяжные возненавидели подсудимого за его отрицательные поступки, но в конце оправдали его, поскольку убийство – это совсем другое деяние. Он задает всего один вопрос присяжным в конце своей заключительной речи, который вынуждает их согласиться с доводами юриста. Подсудимого оправдывают.

(2) – *Detective Murphy forced Richard to confess. And without that confession all you have is reasonable doubt. How long would you last in that interrogation room? Under the right circumstances: awful, frightening, claustrophobic circumstances don't you think even you could panic and convince yourself to say something that wasn't true if you thought it might help you to escape [23]? / Детектив Мерфи заставил Ричарда признаться. А без признания у нас есть только разумное сомнение. Как долго бы вы продержались в комнате для допроса? Учитывая определенные обстоятельства: ужасные, пугающие, клаустрофобные обстоятельства. Не думаете ли вы, что вы бы запаниковали и убедили бы себя в чем угодно, если бы это помогло вам сбежать?*

В данном примере подсудимого обвиняют в убийстве, в котором тот сознался еще во время допроса. Защита адвоката строится на том, что следователь оказал на подсудимого давление и вынудил его признаться. После признания, во время судебного процесса подсудимый отрицал свою причастность к убийству, что также доказывает отсутствие у прокурора прямых улик, связывающих подозреваемого и жертву. Во время своей заключительной речи адвокат прибегает к прямому вопросу присяжным, чтобы вызвать эмпатию к его подзащитному. Каждый из присяжных, услышав вопрос от адвоката, мысленно поставил себя на место подсудимого и проникся к нему симпатией и в то же время стал негативно настроен к следователю, являющемуся представителем всей системы полиции, а соответственно, и к прокурору и его линии защиты.

Предположительный вопрос вслед за М. В. Гремичкой понимается как тип вопроса, относящийся к косвенному речевому акту, характерным признаком которого является отсутствие запроса о неизвестном. К предположительному вопросу относятся риторический и рефлексивный (вопрос самому себе) типы вопросов [2, с. 117]. В своем коммуникативном поведении адвокаты и прокуроры используют некий синтез этих двух типов вопросов, который будем называть риторическим рефлексивным вопросом. Парадоксальность этого приема объясняется особенностью заключительной речи, в которой он появляется. Фактически все описанные юристом события в заключительной речи уже известны присяжным из судебного заседания. Рассмотрим в качестве примера отрывок из заключительной речи прокурора:

(1) – *Is he a racist? Yes. Is he the worst LAPD has to offer? Yes. Should LAPD ever have hired him? But the fact that Mark Furman is a racist doesn't mean that we haven't proven that the defendant is guilty [21]. / Он расист? Да. Является ли он худшим полицейским Лос-Анджелеса? Да. Должны ли его уволить? Да. Но тот факт, что Марк Фурман – расист, не означает, что мы не доказали вину подсудимого.*

Во время судебного заседания защита известного афроамериканского спортсмена, обвиненного в убийстве своей жены и ее друга, выбрала тактику дискредитации всех свидетелей со стороны обвинения, поскольку улики, доказывающие вину подсудимого, были неоспоримы. Одним из таких свидетелей стал офицер полиции, оказавшийся фашистом и питающий ненависть к афроамериканскому населению. В момент произнесения речи члены жюри уже ослеплены ненавистью к этому офицеру. Прокурор прибегает к использованию риторического рефлексивного вопроса, чтобы воздействовать на них. Фактически вопросы *“Is he a racist?” / Он расист? “Is he the worst LAPD has to offer?” / Является ли он худшим полицейским Лос-Анджелеса?* и т.д. являются в данном контексте риторическими, поскольку это уже известная, неоспоримая информация, не требующая никакого ответа и являющаяся утверждением. Тем не менее юрист отвечает на этот вопрос, чтобы усилить воздействие на жюри и направить их к нужному вердикту, показать, что сторона согласна с их мнением. На самом деле значимым элементом в подобной череде вопросов является заключительное утвердительное предложение, которое, как правило, выражает основной суггестивный посыл юриста: «Да, этот полицейский – плохой человек, а его показания фальшивы, но мы здесь собрались по другому поводу. Подсудимый виновен в убийстве». Подобный тип вопроса уводит мысли присяжных от раздражающего фактора и вынуждает их неосознанно принять позицию говорящего. Идентичной тактики придерживается юрист из следующего примера:

(2) – *Why would she lie? What was her motive for lying? Was it blackmail? No. Was it jealousy? No. Yesterday I found out why. She doesn't have a motive, because she doesn't lie [22]. / Зачем ей лгать? Какой у нее для этого мотив? Может, шантаж? Нет. Была ли это ревность? Нет. Вчера я осознал, почему. У нее нет мотива, потому что она не лжет.*

### Использование императивных конструкций

Прямое воздействие на присяжных может также характеризоваться наличием императивов в коммуникативном поведении адвоката или юриста, которые непосредственно относятся к суггестивной стратегии, осуществляемой в рамках судебного дискурса. Юрист напрямую воздействует на заседателей, взывая их к «здравому смыслу», что в контексте судебного заседания приравнивается к его стратегии обвинения или защиты. В речи адвокатов и прокуроров можно встретить прямые и скрытые императивы. При прямом императиве юрист использует в речи глагол в повелительном наклонении:

(1) – *You, too, are part of this family. Protect it. Defend it [24]. / Вы тоже часть этой семьи. Защищайте ее. Обороняйте ее.*

(2) – *Forget everything you've seen on television and in the movies [27]. / Забудьте все, что вы видели по телевизору или в кино.*

Скрытый императив грамматически реализуется имплицитно, например, во фразе, которая несет в себе значение повеления, например конструкции *“I want”*:

(1) – *He hurt children and their parents, then he destroyed families. And those are the ones that matter. This one the ones I want you to think about [24]. / Он навредил детям и их родителям, затем он разрушил семьи. И это имеет значение. Я хочу, чтобы вы подумали о них.*

(2) – *One thing I want you to ask yourself [30]... / Единственное, что я хочу от вас, чтобы вы задали себе вопрос...*

(3) – *I ask you all to close your eyes while I tell you this story. I want you to listen to me. I want you to listen to yourselves [20]. / Я попрошу вас закрыть глаза, пока я рассказываю вам эту историю. Я хочу, чтобы вы слушали меня. Я хочу, чтобы вы слушали себя.*

### Повтор

Одним из важнейших элементов прямого воздействия юристов являются повторы, которые позволяют говорящему выйти за рамки каноничности судебного дискурса, поскольку «способствуют ритмической организации речи, придают выразительность и эмоциональность повествованию» [1, с. 20]. Более того, повтор является эффективным средством реализации суггестивной стратегии: юрист строит свою речь заранее, выбирая релевантные повторяющиеся элементы, способные воздействовать на жюри. Вступительная и заключительная речь адвокатов и прокуроров изобилует лексическим повтором:

(1) – *The State must prove its case beyond a reasonable doubt. It must be a clear case. No scream for help all night long. Doubt. No call on the four family phones. Doubt. No cry to the officer just a few feet away. Doubt. No rocks on the bridge. Doubt. Doubt, doubt, doubt. The doubt, my friends, is overwhelming [26]. / Штат должен доказать вину без каких-либо сомнений. Это должно быть простое дело. Жертва не звала на помощь всю ночь. Сомнение. Она не позвонила ни по одному из четырех телефонов. Сомнение. Она не звала на помощь полицейского, который был от нее в нескольких метрах. Сомнение. Нет камней на пляже. Сомнение. Сомнение. Сомнение. Сомнение. Сомнений, друзья, чрезвычайно много.*

Основным свидетелем по делу об изнасиловании чернокожим мужчиной белой женщины на юге Америки выступает сама жертва. В ходе судебного заседания сторона обвинения не предоставляет существенных доказательств совершенного преступления, кроме ее слов. Сторона защиты в своей заключительной речи решает подчеркнуть этот факт снова. Слово “doubt” («сомнение») повторяется адвокатом после каждого случая несоответствия улики по делу со словами жертвы, таким образом, присяжные начинают сомневаться в правдивости слов свидетеля и оправдывают подсудимого.

(2) – *Now you need only find the courage to speak the words: “Carl Lee Hailey is guilty.” Guilty. Guilty [20]. / Теперь вам нужно просто набраться смелости и сказать эти слова: «Карл Ли Хейли виновен. Виновен. Виновен».*

Повтор слова “Guilty” («Виновен») добавляет эмоциональности. С каждым новым повторением этого слова прокурор повышает интонацию и усиливает громкость. Эти последние слова его заключительной речи еще остаются в памяти присяжных, когда адвокат начинает свою.

При лексико-синтаксическом повторе юрист неоднократно использует одинаковые предложения или начала предложений:

(1) – *It’s going to be a challenge. Because Theo has Leukemia. Because of the library fountain. Because Jack Lewis built a plant next to the school [25]. / Это будет нелегко, потому что у Тео лейкемия. Из-за фонтана в библиотеке. Потому что Джек Льюис построил завод рядом со школой.*

(2) – *They don’t want you to hear about the 20 death threats this year, that the archbishop received prior to his death. And they really don’t want you to hear about their theory of motive [28]. / Они не хотят, чтобы вы услышали о 20 угрозах смерти, которые архиепископ получил в этом году до своей кончины. И они очень не хотят, чтобы вы услышали об их теории о мотиве.*

### Экстралингвистические особенности прямого воздействия на присяжных

Наряду с элементами вербального уровня в своем коммуникативном поведении, прямо воздействующими на присяжных, юристы открыто используют различные предметы, которые, дополняясь словами, выполняют суггестивную функцию. Самый распространенный способ данного вида воздействия – демонстрация важных значимых улик, представленных в ходе судебного заседания. Подобные улики уже во время процесса приобретают знаковую и несут в себе конкретное значение:

– *Consider the evidence the defense did not refuse [21]. / Рассмотрим факты, которые защита не опровергла.*

*Прокурор подходит к стенду, на котором изображена пирамида с фотографиями улик и фактами, доказывающими виновность подсудимого.*

– *Shoe prints at Bundy were from a size 12 Bruno Magli shoe. The defendant wears 12 size. Hair from the defendant was on Ron Goldman’s shirt [Ibidem]. / Отпечатки обуви, найденные у Банди, – это Бруно Магли 12 размера. У подсудимого такой же размер. Волосы подсудимого были найдены на рубашке Рона Голдмана.*

*Далее:*

– *The gloves are extra-large, the defendant’s size [Ibidem]. / Перчатки размера XL, такие же носит и подсудимый.*

*Прокурор включает экран, на котором изображена фотография подсудимого в подобной перчатке.*

Адвокат и прокурор могут также использовать и другие, не связанные с уликами, предметы, которые приобретают знаковую в момент речи юриста. Суггестивный эффект при этом сильнее:

– *I don’t feel good enough about myself to make my own summation. So I thought I’d let Donny Ray do that [29]. / Я не уверен, что могу справиться с заключительной речью. Поэтому, я подумал, что пусть лучшие Донни сделает это.*

*Адвокат просит включить запись, на которой уже умерший от лейкемии истец рассказывает свою историю болезни, борьбы с ней и со страховой компанией, выступающей ответчиком в этом деле. Она не выплачивала клиенту денежные средства под разными предлогами. Эта запись оказывает сильнейший суггестивный эффект на жюри, которое после выносит вердикт в пользу истца.*

### Заключение

На основании проведенного исследования можно прийти к следующим **выводам**:

1. Современные англоязычные кинофильмы являются удобным и объективным материалом для анализа речи того или иного героя, поскольку моделируют реальность и отражают окружающую действительность. Кинофильмы содержат не только вербальный уровень, но и невербальный уровень коммуникации, а также различные экстралингвистические и неязыковые элементы, дополняющие речь персонажа.

2. Данное исследование показало, что прямое воздействие на жюри присяжных, реализуемое адвокатом и прокурором в рамках суггестивной стратегии, оказывается во время вступительной и заключительной речи юриста.

3. Несмотря на полярность ролей, адвокат и прокурор в своем коммуникативном поведении во время прямого воздействия используют идентичные речевые инструменты: риторический, рефлексивный вопрос, повторы, императивные конструкции, а также демонстрацию различных предметов быта, – целью которых является навязывание жюри определенной точки зрения и побуждение их к тому или иному вердикту.

**Перспективы данной работы** определяются более детальным анализом каждого из элементов прямого воздействия, а также исследованием косвенного воздействия на присяжных, возникающего во время прямого и перекрестного допроса свидетелей.

### Список источников

1. **Архипова М. В., Макаревич М. В.** О роли повтора как синтаксического средства передачи эмоций // Теория и практика лингвистического описания разговорной речи. 2018. № 2 (31). С. 20-24.
2. **Гремицкая М. В.** Экспликация концепта ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ посредством риторического и рефлексивного вопросов в немецкой языковой картине мира // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2016. № 1 (55). Ч. 2. С. 116-119.
3. **Дубровская Т. В.** Судебный дискурс: речевое поведение судьи: автореф. дисс. ... д. филол. н. Саратов, 2010. 40 с.
4. **Дубровская Т. В.** Судебный дискурс: речевое поведение судьи: дисс. ... д. филол. н. Саратов, 2010. 510 с.
5. **Земская Е. А.** Русская разговорная речь: лингвистический анализ и проблемы обучения. М.: Русский язык, 1979. 240 с.
6. **Илюхин Н. И., Максимова С. Ю., Мацюпа К. В.** Идентификаторы как средство формирования образа одаренной речевой личности // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 2. Языкознание. 2019. Т. 18. № 4. С. 186-199.
7. **Карасик В. И.** О типах дискурса // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс: сб. науч. тр. Волгоград: Перемена, 2000. С. 5-20.
8. **Карасик В. И.** Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002. 480 с.
9. **Катермина В. В., Сафронова Т. С.** Механизмы суггестивного воздействия в юридическом дискурсе // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 2. Языкознание. 2017. Т. 16. № 3. С. 142-152.
10. **Катермина В. В., Сафронова Т. С.** Способы репрезентации основных суггестивных стратегий и тактик в судебном дискурсе // Юрислингвистика. 2016. № 5. С. 211-223.
11. **Катышев П. А.** Ортология судебной речи // Риторика / под ред. П. А. Катышева. Кемерово: КемГУ, 2002. С. 123-137.
12. **Климович О. В.** Средства речевого воздействия в судебном дискурсе // Славута. Серія «Філологія». 2013. Вип. 7. С. 34-42.
13. **Матвеева Г. Г.** К вопросу о речевых стратегиях скрытого воздействия отправителя текста на его получателя // Личность, речь и юридическая практика. Ростов-на-Дону: Донской юридический институт, 2003. Вып. 6. С. 123-128.
14. **Нефедова Л. А., Никифорова Э. Ш.** Стратегии коммуникативного воздействия как элемент речевого поведения участников русскоязычного судебного дискурса // Вестник Челябинского государственного университета. 2013. № 1 (292). Филология. Искусствоведение. Вып. 73. С. 229-234.
15. **Попова Е. В.** Природа судебного дискурса // Вестник Оренбургского государственного университета. 2016. № 6 (194). С. 24-28.
16. **Сафронова Т. С.** Особенности суггестивного воздействия во вступительной речи прокуроров (на материале английского языка) // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2017. № 6 (72). Ч. 1. С. 136-141.
17. **Солдатова А. А.** Специфика речевых стратегий в адвокатском дискурсе // Права и свободы человека: проблемы реализации, обеспечения и защиты: мат-лы Междунар. науч.-практич. конф. (5-6 июня 2011 г.). Прага: Социосфера, 2011. С. 163-166.
18. **Стернин И. А.** Введение в речевое воздействие: учебное издание. Воронеж: Истоки, 2012. 178 с.
19. **Хохлова И. Н.** Понятие «Языковая личность»: краткая история вопроса // Историческая и социально-образовательная мысль. 2013. № 6 (22). С. 201-203.
20. **A Time to Kill** / directed by J. Chumacher. The USA, 1996.
21. **American Crime Story. The Verdict.** The USA, 2016.
22. **And Justice for All** / directed by N. Jewison. The USA, 1979.
23. **Bull. Just Tell the Truth.** The USA, 2016.
24. **For the People. One Big Happy Family.** The USA, 2019.
25. **For the People. The Library Fountain.** The USA, 2018.
26. **Marshall** / directed by R. Hudlin. The USA, 2017.
27. **Philadelphia** / directed by J. Demme. The USA, 1993.
28. **Primal Fear** / directed by G. Hoblit. The USA, 1996.
29. **Rainmaker** / directed by F. Ford Coppola. The USA, 1997.
30. **The Devil's Advocate** / directed by T. Hackford. The USA, 1997.
31. **Witt Ch.** Real Leaders Don't Do PowerPoint. N. Y.: Random House, 2012. 256 p.

## Specificity of Defence Attorney's and Prosecutor's Direct Verbal Influence on Jurors during Trial (by the Material of the English-Language Feature Films)

Ilyukhin Nikita Igorevich, PhD  
Saratov State Law Academy  
tringla@mail.ru

The paper aims to prove that during a trial, a defence attorney and a prosecutor use the same communicative techniques to influence the jurors. The author describes the basic characteristics of the court discourse and identifies specificity of a lawyer's communicative behaviour during proceedings. Scientific originality of the study lies in the fact that the researcher for the first time analyses opening and concluding speeches of a defence attorney and a prosecutor by the material of the English-language feature films. The research findings are as follows: the author proves that at different levels of communication, a lawyer, exerting verbal influence on the jurors, uses different speech techniques that perform the suggestive function and allow bypassing the restrictions conditioned by specificity of the court discourse.

*Key words and phrases:* court discourse; immediate communicative influence; suggestive function; defence attorney's speech; prosecutor's speech.

<https://doi.org/10.30853/filnauki.2020.9.48>

Дата поступления рукописи: 04.07.2020

*Цель исследования* состоит в выявлении смены точек зрения как имплицитной формы актуализации персонажей в романе Джейн Остен «Гордость и предубеждение». *Научная новизна* связана с тем, что впервые в отечественных исследованиях творчества Джейн Остен проанализирован такой лингвостилистический прием, как смена точек зрения. *В результате* анализа реализм романа «Гордость и предубеждение» обосновывается не «достоверным отображением» действительности вообще, а конкретно в связи с реалистичной актуализацией персонажей посредством нескольких несоординированных между собой точек зрения. К основным реализуемым функциям точки зрения отнесены характерологическая и оценочная.

*Ключевые слова и фразы:* смена точек зрения как лингвистический прием; актуализация персонажей; роман «Гордость и предубеждение» Джейн Остен; характерологическая функция; оценочная функция.

**Костыря Алёна Владимировна**

Пермский государственный национальный исследовательский университет  
a.v.kostyria@gmail.com

### Точка зрения как инструмент актуализации персонажа в стилистике Джейн Остен (на материале романа «Гордость и предубеждение»)

Новаторство, уникальный стиль Джейн Остен, наряду с достоверностью и реализмом ее произведений, зачастую воспринимаются в отечественных исследованиях «как должное» без детального анализа лингвостилистических средств, которые автор виртуозно использовала в таких романах, как, например, «Гордость и предубеждение» [15]. *Актуальность* данного исследования, таким образом, очевидна и связана с необходимостью рассмотрения идиостиля Джейн Остен с точки зрения лингвостилистического, когнитивного и в целом антропоцентричного подходов и тем самым – обоснованием реализма Остен в новом свете.

В процессе исследования были поставлены следующие *задачи*:

- 1) определить особенности нарратива романов Джейн Остен;
- 2) дать определение понятиям «точка зрения», «смена точек зрения»;
- 3) проанализировать примеры актуализации персонажей в романе «Гордость и предубеждение» посредством смены точек зрения и перцептивных глаголов;
- 4) определить функции смены точек зрения и перцептивных глаголов в создании реалистичного повествования и психологизма в исследуемом романе.

Методологически статья вписывается в современные исследования по когнитивной поэтике и лингвистике текста [23; 24]. В качестве основного *исследовательского метода* используется принцип системно-структурного описания. *Теоретической базой* исследования послужили работы М. М. Бахтина и Ю. М. Лотмана, в чьих категориях мы определяем многоголосную стилистику романов Д. Остен: «разноречивое, разноголосное явление», «полифонический роман», отмеченный «множественностью равноправных сознаний» и развёрнутой структурой точек зрения [2; 4]. О сложной стилистической организации текстов Остен [18], включающей авторское многоголосие и оценочную неоднозначность, говорят и авторы современных зарубежных исследований [16; 20-22]. В связи с постулированным в лингвистических исследованиях антропоцентризмом