

RU

Манипулирование при межличностных установках говорящего в англоязычном судебном дискурсе

Коноваленко Т. Г., Каширская К. С.

Аннотация. Настоящая статья посвящена изучению механизмов манипулятивного воздействия на адресата в зале суда и анализу того, как использование манипулятивных тактик в судебном дискурсе может быть обусловлено коммуникативной установкой говорящего. Цель исследования – определить специфику использования манипулятивных тактик и установок говорящего в отношении судебного дискурса. В результате исследования образцов фрагментов монологов и диалогов из записей американских судебных заседаний показано, как осуществляется взаимодействие межличностных установок говорящего и используемых им манипулятивных тактик. В данной работе впервые предложен анализ механизмов манипулятивного воздействия, произведен количественный подсчет тактик и установок, что определяет научную новизну исследования.

EN

Manipulation Involving the Speaker's Interpersonal Attitudes in the English-Language Judicial Discourse

Konovalenko T. G., Kashirskaia K. S.

Abstract. The paper is devoted to studying the mechanisms of manipulative influence on the addressee in the courtroom and analysing how the use of manipulative tactics in judicial discourse can be conditioned by the speaker's communicative attitude. The aim of the research is to determine the specificity of the use of manipulative tactics and the speaker's attitudes in relation to judicial discourse. As a result of studying samples of fragments containing monologues and dialogues from recordings of American court sessions, it has been shown how the interaction between the speaker's interpersonal attitudes and manipulative tactics used takes place. The paper is the first to propose an analysis of the mechanisms of manipulative influence, to carry out a quantitative estimation of tactics and attitudes, which accounts for scientific novelty of the research.

Введение

Манипулирование – универсальное явление, являющееся объектом междисциплинарных исследований ряда наук, включая философию, социологию, политологию, психологию и, конечно, лингвистику, ее коммуникативно-прагматическое направление, рассматривающее функционирование языковых единиц в разнообразных контекстах. Данное исследование реализовано в рамках таких направлений, как юрислингвистика, коммуникативно-прагматическая лингвистика, а также дискурсивный анализ. Изучение сочетаний тактик манипулирования и установок говорящего позволяет предложить новый взгляд на использование сторонами судебного процесса вербальных средств языка в качестве орудия воздействия в процессуальном акте коммуникации, что и обуславливает актуальность данной работы.

Для достижения обозначенной цели необходимо решить следующие задачи:

- провести анализ современных зарубежных лингвистических исследований, посвященных манипулированию в судебном дискурсе;
- исследовать взаимодействие манипулятивных тактик и межличностных установок говорящего в ситуации судебного заседания;
- провести количественный подсчет результатов исследования.

Материалом данного исследования послужили записи вступительных и заключительных речей адвокатов, а также записи дачи показаний свидетелями в американских судах. Источниками примеров послужили полные транскрипты слушаний по трем крупным современным делам: «Народ против Симпсона», «Дело дошкольного учебного учреждения МакМартин», «ОКБОМБ – Теракт в Оклахома-Сити».

Методы, использованные в исследовании, включают метод лингвистического описания – интерпретация микродиалогов, которая открывает путь к сознанию участников коммуникации, их идеалам и ценностям; коммуникативно-прагматический анализ языковых единиц, семантико-синтаксический анализ, контекстно-семантическое описание, а также метод количественного подсчета, без которого невозможна убедительная интерпретация полученных данных.

Теоретическую базу исследования составляют труды, посвященные теории дискурса (Harris, 1952; Dijk, 2006; Карасик, 2002), судебному дискурс-анализу (Дубровская, 2010; Палашевская, 2011; 2012; Мережинская, 2007; Варнавских, 2004), описанию манипулятивных стратегий (Harris, 1952; Harris, 1989; Maillat, Oswald, 2009; Oswald, 2014; Swol, Braun, Malhotra, 2012; Picornell, 2013; Xu, Tian, 2018; Gasparyan, 2020).

Практическая значимость работы заключается в том, что ее материалы могут быть использованы в вузах гуманитарного направления при изучении спецкурсов и спецсеминаров по проблемам профессиональной юридической коммуникации. Полученные результаты могут стать основой для дальнейших исследований речевых актов в рамках коммуникативно-прагматического подхода в лингвистике. Предложенные принципы описания манипулятивных тактик могут применяться при анализе коммуникативных ситуаций, протекающих в различных дискурсах: бытовом, деловом, профессиональном и т.д.

Основная часть

Судебный дискурс является самым высокоманипулятивным видом дискурса (наряду с рекламой). Он относится к типу персуазивной деятельности, в ходе которой участники совершают речевые акты, стремясь повлиять на формирование внутреннего убеждения судебной аудитории в достоверности предлагаемых ей версий события как рациональными аргументами, так и иными средствами коммуникативного воздействия, поэтому использование речевого манипулирования можно считать одной из характерных его черт. Манипуляция в речи адвокатов неизбежна. Она «запускает» мысли и чувства слушателей в нужном для дела направлении, позволяет изменять убеждения, представления и взгляды, касающиеся фактов, людей, предметов, обстоятельств, их взаимосвязей, определяющих основное содержание оцениваемой ситуации или события в целом. Адвокат, как правило, не стремится обмануть следствие и не скрывает своих истинных намерений. Однако он пытается изменить мнение адресата, выполняя свои профессиональные обязанности. Манипуляция для адвоката – способ уточнить, скорректировать представления адресата об обстоятельствах судебного дела и личности подсудимого и в итоге, возможно, смягчить наказание. Таким образом, манипуляция в судебной речи – это сознательное и естественное стремление сформировать позицию адресата, соответствующую задаче оратора, поэтому так важно исследование тактик, с помощью которых осуществляется этот тип воздействия.

У западных авторов подходы к классификации манипулятивных стратегий и тактик встречаются совершенно разные. Так, например, в работах С. Худхайра (Khudhayir, 2013) выделяются грамматические, лексические, синтаксические, прагматические и семантические аспекты лингвистического манипулирования. Однако наиболее распространен коммуникативно-прагматический подход к классификации стратегий манипулирования, среди них обычно выделяют фальсификацию/подмену, преувеличение, сокрытие, умолчание, двусмысленность и искажение. Стратегии и тактики лингвистического манипулирования меняются по разным психологическим и лингвистическим причинам. Они отличаются в письменной и устной речи, в зависимости от ситуации и контекста. Так, отдельно об особенностях манипулирования в письменной речи (юридических документах, описаниях законов) писали И. Пикорнелл (Picornell, 2013) и С. Гаспарян (Gasparyan, 2020). И. Пикорнелл в своем исследовании отмечает, что для письменных свидетельских показаний характерна стратегия селекции информации, которая выражается в выборе такой структуры предложений, которая бы отражала эпизодичность описанной ситуации и указывала читателю, на какие именно эпизоды необходимо обращать внимание. С. Гаспарян говорит о языковом маневрировании в юридических документах, которое проявляется в тактиках искажения (distortion), напрямую связывая их с контролем над восприятием и интерпретацией объективных фактов. Обращает на себя внимание исследование Чжанхун Сюй и Синь Тянь (Xu, Tian, 2018), которые интерпретируют манипуляцию как «обманчивые речевые акты», строящиеся на тактиках маскировки (сокрытия), фальсификации и искажения.

Анализ современных лингвистических исследований, посвященных манипулированию в судебном дискурсе, показал, что в них достаточно подробно разобраны тактики манипулятивного воздействия, но ни в одном из них проблема воздействия в суде не рассматривалась через призму установок говорящего. В то время как исследование сочетания тактик манипулирования и установок говорящего позволяет предложить новый взгляд на использование сторонами судебного процесса вербальных средств языка в качестве орудия воздействия в акте коммуникации.

Анализ манипулятивных тактик при межличностных установках говорящего в судебном дискурсе

1. Установка на адресата

Понятие «установка» неоднократно появлялось в работах различных исследователей, занимающихся изучением языка в его прагматическом аспекте, при этом зачастую лингвисты вкладывают различный смысл в это понятие. В своем исследовании мы будем исходить из того, что установка – это то, что находится в центре внимания говорящего. Уже традиционно установки делят на межличностные (установка на адресата, установка на третьих лиц, установка на самого себя) и внеличностные (на действительность и языковые средства).

Следует сразу оговориться, что проведенный анализ образцов судебных речей с внеличными установками не входит в содержание данной статьи и станет предметом других публикаций.

Межличностная установка на адресата стала самой распространенной среди всех собранных нами примеров – 52% от общего числа. Такая тенденция неудивительна: установка на адресата является самой важной в диалогической речи, так как именно на ней строится основной информационный обмен. В отношении судебного дискурса эта ее функция сохраняется, однако дополнительно нужно вспомнить про специфичный для заседаний американского суда двойственный характер коммуникации, при котором речь адвоката направлена одновременно на судью и присяжных заседателей. Таким образом, при реализации установки на адресата в центре внимания говорящего оказываются одновременно фигуры присяжных заседателей и судьи. Это можно проследить на примерах из вступительных и заключительных речей:

(1) *Это отрывок из заключительной речи Джонни Кокрана, ведущего адвоката защиты в деле О. Дж. Симпсона. Он обращается к судье и присяжным заседателям, заставляя их представить себя на месте ложно обвиненного, по его словам, подсудимого.*

And you are the ones who are empowered to determine what is the right thing. Let me ask each of you a question. Have you ever in your life been falsely accused of something? Have you ever been falsely accused? Ever had to sit there and take it and watch the proceedings and wait and wait and wait, all the while knowing that you didn't do it? All you could do during such a process is to really maintain your dignity; isn't that correct? Knowing that you were innocent, but maintaining your dignity and remembering always that all you're left with after a crisis is your conduct during the proceedings (The O. J. Simpson Trial..., 1995).

И именно вам дано право определять, что является правильным. Позвольте мне задать каждому из вас вопрос. Были ли вы когда-нибудь в своей жизни ложно обвинены в чем-то? Были ли вы когда-нибудь ложно обвинены? Приходилось ли вам когда-нибудь сидеть и выслушивать это, наблюдать за процессом, ждать, ждать и ждать, зная при этом, что вы этого не делали? Все, что вы могли бы сделать во время такого процесса, – это просто сохранять достоинство; не так ли? Зная, что вы невиновны, но сохраняя достоинство и всегда помня, что все, с чем вы остаетесь после кризиса, это то, как вы показываете себя во время процесса (здесь и далее перевод авторов статьи. – Т. К., К. К.).

Установка на адресата в данном случае очевидна: говорящий постоянно обращается к присяжным и судье, в каждом предложении повторяя личное местоимение второго лица. В данном случае использована тактика искажения, она проявляется в лексических и структурных повторах (“Have you ever in your life been falsely accused of something? Have you ever been falsely accused?”, “and wait and wait and wait”), вопросах, использовании интенсификаторов (“to really maintain”, “All you could do”, “all you're left with”). Данная группа тактик встречается в 83% примеров, где используется установка на адресата.

Манипулирование, однако, проявляется в записях слушаний не только во вступительных и заключительных речах. Хотя они, бесспорно, дают большой простор для использования различных приемов, такое речевое воздействие очень часто происходит и в более официальном и регламентированном жанре – на допросе свидетелей и экспертов, во время дачи показаний. В таком случае при установке на адресата в центре внимания говорящего находится его прямой собеседник, свидетель или сам адвокат. Манипулирование же при этом может производиться сразу в двух направлениях: говорящий, чаще всего адвокат, воздействует напрямую на собеседника (пытаясь таким образом добиться от него нужных для себя ответов) и на присяжных (выставляя свидетеля в нужном для себя свете). Анализ примеров показал, что чаще всего такое происходит во время перекрестного допроса, как видно из следующей ситуации:

(2) *Данный пример является фрагментом перекрестного допроса Марка Фурмана, бывшего детектива полицейского департамента Лос-Анджелеса и свидетеля обвинения в деле О. Дж. Симпсона. Перекрестный допрос проводится адвокатом по линии защиты, Ли Бейли. Здесь и далее в работе реплики адвоката обозначаются буквой А; свидетеля – С.*

A: Now, did you experience any disappointment whatsoever when Phillips told you you were being removed from this murder case?

C: Did I show any disappointment?

A: Any disappointment whatsoever, did you experience any?

C: Well, I was disappointed we lost the case.

A: Sure. Did it go a little further than that, detective Fuhrman?

C: No, not at all.

A: Weren't you a little bit angry that you were being shoved out of a murder in your own territory?

C: No, no.

A: Didn't bother you a bit?

C: None.

A: Weren't you a fellow that had spent a good part

A: Итак, испытали ли вы какое-либо разочарование, когда Филлипс сказал вам, что вас отстраняют от дела об убийстве?

C: Испытывал ли я какое-либо разочарование?

A: Да, испытывали ли вы чувство разочарования?

C: Ну, я был разочарован тем, что мы проиграли дело.

A: Конечно. Просто разочарованы и не больше, детектив Фурман?

C: Нет, совсем нет.

A: Вы не были немного рассержены тем, что вас отстранили от убийства на вашей собственной территории?

C: Нет, нет.

A: Вас это нисколько не беспокоило?

C: Нисколько.

of his career waiting for an opportunity to make, quote, the big arrest?

C: No...

A: Okay. In any event, can you explain to us what you were in fact feeling when you were told you were out of the case and others would take over?

C: I was disappointed in losing a case that looked very interesting and very complex (The O. J. Simpson Trial..., 1995).

A: Разве вы не провели большую часть своей карьеры, ожидая возможности произвести, цитирую, «Большой Арест»?

C: Нет...

A: Хорошо. В любом случае, не могли бы вы объяснить нам, что вы на самом деле чувствовали, когда вам сказали, что вы отстранены от дела и его будут вести другие?

C: Я был разочарован тем, что проиграл дело, которое выглядело очень интересным и очень сложным.

Адвокат, очевидно, пытается воздействовать на свидетеля, желая добиться от него признания в том, что он чувствовал разочарование или обиду, когда его сняли с дела, чтобы в дальнейшем показать присяжным его чрезмерное стремление стать частью потенциально крупного дела, касающегося спортивной знаменитости. Он делает это, используя **группу тактик искажения**, которая в данном случае реализуется через усиления (“Any disappointment whatsoever”, “little further”, “little bit angry”, “a bit”, “good part”), эмоционально окрашенные выражения (“shoved out”, “angry”), преувеличения (“the big arrest”). Примечательно то, что этот пример взят из перекрестного допроса, как и большинство примеров манипулирования в этом жанре, – происходит это потому, что свидетель вызывается от определенной стороны, и информация об этом сразу указывается в повестке. Кроме того, перед непосредственным допросом в зале суда обвинитель или адвокат защиты (зависит от того, какая сторона вызывает данного свидетеля) встречаются с предполагаемым свидетелем, чтобы выслушать необходимую информацию и подготовить план прямого допроса. Таким образом, на этом этапе в зале суда манипулирование требуется достаточно редко, в отличие от перекрестного допроса, где задачей адвоката является подача информации, переданной свидетелем, под другим углом, с целью изменить мнение присяжных в нужном для себя направлении.

Группа тактик подмены направлена чаще всего на создание ложного имиджа, как следует из примера:

(3) Это фрагмент перекрестного допроса Пабло Фенхвеса, свидетеля обвинения в деле О. Дж. Симпсона и соседа подсудимого. Допрос проводит один ведущих адвокатов защиты, Джонни Кокран. Ранее во время прямого допроса свидетель рассказал, что в ночь преступления услышал, как на улице в стороне дома Николь Симпсон резко залаяли собаки, и это заставило его заподозрить неладное.

A: You are not – you are a dog owner; is that correct?

C: That’s right.

A: And as such, I presume you’ve owned a dog for some number of years?

C: A couple of years, yeah.

A: You’re not an expert in dogs barking as such, are you?

C: No, sir. I do not pretend to be.

A: And you can’t tell particular pedigree of a dog, one dog over another when they bark, can you?

C: No, I can not, sir.

A: And as I understand it, you never at any time that night saw a dog?

C: I did not see a dog (The O. J. Simpson Trial..., 1995).

A: Вы не... вы владелец собаки; это верно?

C: Верно.

A: Это значит, я полагаю, на протяжении нескольких лет у вас была собака?

C: Пару лет, да.

A: Вы не являетесь экспертом по лаю собак как таковому, не так ли?

C: Нет, сэр. Я не претендую на это.

A: И вы не можете определить конкретную родословную собаки, отличить одну собаку от другой, когда они лают, не так ли?

C: Нет, не могу, сэр.

A: И, насколько я понимаю, вы ни разу в ту ночь не видели собак?

C: Я не видел собак.

Манипулирование в данном случае ведется в сторону присяжных, а не самого свидетеля: Кокран пытается создать в их представлении ложный образ Фенхвеса и дискредитировать его показания. Адвокат делает это с помощью приема внедрения парадоксальной ситуации, задавая свидетелю достаточно странный вопрос о том, является ли он экспертом в собачьем лае и может ли он точно определить породу или конкретное животное по голосу.

Группа манипулятивных тактик сокрытия встречается в примерах достаточно редко, всего в 6% фрагментов, где была использована установка на адресата. Рассмотрим один из таких примеров:

(4) Во время осмотра дома сразу после преступления Фурман, на тот момент уже передавший ведение дела детективу Ваннаттеру, вместе с ним и третьим детективом встретили Като Кэлина, друга Симпсона, который временно проживал в пристройке рядом с домом. Проведя бессодержательный допрос, Фурман оставил потенциально очень важного свидетеля и ушел исследовать территорию вокруг дома.

A: Why did you want him to sit there, detective Fuhrman?

C: So detective Vannatter or another detective could talk to him.

A: That would take care of two of them, wouldn’t it?

A: Почему вы хотели, чтобы он сидел там, детектив Фурман?

C: Чтобы детектив Ваннаттер или другой детектив мог с ним поговорить.

A: Это бы заняло этих двоих на некоторое время, не так ли?

C: *Two of who...?*

A: *All right. Would you agree with me, detective Fuhrman, that everybody has got to be someplace?* (The O. J. Simpson Trial..., 1995).

C: *Кого двоих...?*

A: *Хорошо. Согласны ли вы со мной, детектив Фурман, что все должны где-то быть?*

В данном фрагменте сторона защиты пытается убедить присяжных в том, что детектив Фурман специально оставил Като на двух других детективов, чтобы выиграть время для того, чтобы в одиночку обыскать сад, где он позже нашел окровавленную перчатку – критически важное вещественное доказательство в этом деле. Манипулирование здесь происходит с помощью тактики сокрытия: не говоря свои обвинения напрямую, адвокат резко меняет тему и регистр речи и задает ему, казалось бы, отвлеченный вопрос общей тематики: «Согласитесь, все же должны где-то быть?».

Интересно то, что установки могут часто встречаться не только обособленно, но и в комбинациях друг с другом. Так, установка на адресата (которая чаще всего используется обособленно) нередко встречалась в сочетании с установкой на действительность. На такое сочетание приходится 13% от всех собранных примеров (что ставит ее на третье место среди всех установок, встретившихся в собранном материале) и 16% от примеров с межличностными установками. Она в равной степени встречается и во вступительных и заключительных речах, и в допросах. Кроме того, зафиксированы и другие сочетания установок: на адресата и языковые средства (9% от числа всех собранных примеров и 10% от примеров с межличностными установками); на адресата и третьих лиц (4% от числа всех собранных примеров и 5% от примеров с межличностными установками), на адресата и себя (менее 1%). В подавляющем большинстве случаев используется группа тактик искажения (83%), за ней идут тактики подмены (13%) и сокрытия (6%).

2. Установка на третьих лиц

Установка на третьих лиц стала второй по распространенности, как среди примеров с межличностными установками (их число составило 40%), так и среди всего собранного нами материала (33%). Это неудивительно, ведь на протяжении всего разбирательства часто в центре внимания говорящих, адвокатов и свидетелей, находятся другие люди: одна из особенностей роли, отведенной адвокату, заключается в том, что он выступает не от своего лица, а является официальным представителем других людей, о которых он и говорит; так и свидетели, давая показания, рассказывают не только о деталях произошедшего, но и о других людях.

Как и в ситуации с установками на адресата, установка на третьих лиц чаще встречалась нам обособленно, причем большинство таких примеров приходилось на вступительные и заключительные речи адвокатов. Рассмотрим следующий пример:

(5) *В данном фрагменте своей заключительной речи адвокат защиты по делу Симпсона, Джонни Кокран, говорит о фотографии, которая была сделана за несколько часов до предполагаемого убийства, после концерта дочери подсудимого.*

And even after that video, like any proud papa, you know what O. J. Simpson did? Took a picture, a photograph with his daughter. Let's look at this photograph for a minute, if you want to see how he looks while he is in this murderous rage, while this fuse is going on that Darden talks about. Where is the fuse now, Mr. Darden? Where is the fuse? Look at that look on his face liked (sic) any proud papa. He is proud of that little girl and who wouldn't be proud of her? (The O. J. Simpson Trial..., 1995).

И даже после этого видео, как любой гордый папаша, знаете, что сделал О. Дж. Симпсон? Сделал фотографию, фотографию со своей дочерью. Давайте посмотрим на эту фотографию на минуту, если вы хотите увидеть, как он выглядит, пока находится в этой убийственной ярости, пока у него есть запал, о котором говорит Дарден. Где сейчас эта ярость и запал, мистер Дарден? Где запал? Посмотрите на выражение его лица, лица, свойственного любому гордому папе. Он гордится этой девочкой, а кто бы не гордился ею?

Джонни Кокран использует **тактику искажения**, пытаясь описать фотографию так, чтобы сформировать у присяжных заседателей положительный образ подсудимого и одновременно дискредитировать заявления противоположной стороны, ранее заявившей о том, что О. Дж. Симпсон находился в состоянии «слепого, убийственного гнева» (“murderous rage”). Реализуется это через использование разговорных выражений (“proud papa”), повторов (“Where is the fuse now, Mr. Darden? Where is the fuse?”), эмоционально окрашенных выражений (“murderous rage”, “fuse”, “little girl”) и вопросительных предложений.

Искажение, как и в предыдущей группе, является здесь самой распространенной тактикой, однако иногда встречаются и примеры с использованием **тактики подмены**. Проявляется она в данном случае в виде дискредитирования образа соперников по делу. Это очень явно прослеживается в следующем примере, который является продолжением предыдущего примера:

(6) *Джонни Кокран указывает на то, что вместо того, чтобы воспринять это фото и показания свидетелей о том, что Симпсон пребывал в хорошем настроении в день убийства в связи с дочерью, как важное доказательство, защита утверждает, что причиной радости была идея об убийстве. Кроме того, обвинение ранее указывало, что причиной преступления стала депрессия подсудимого после расставания.*

Instead of Chris Darden standing here and saying, well, that is pretty tough evidence for us to overcome, he says O. J. Simpson was happy because he was going to kill his wife... Mr. Darden tries to make a big thing of the fact, well,

Вместо того, чтобы Крис Дарден просто признал: «Ну, это довольно весомый аргумент, доказательство, с которым сложно спорить», он говорит, что О. Дж. Симпсон «был счастлив, потому что собирался убить свою

gee, you know, golly, was he depressed about the fact that they had broken up or they had finally broke up? (The O. J. Simpson Trial..., 1995).

жену». Мистер Дарден пытается раздуть дело из, ну, блин, знаете, блин, из того, был ли он подавлен тем фактом, что они расстались, или тем, что они окончательно расстались?

В данном случае манипулятивная **тактика подмены** выражается в формировании ложного имиджа и создании языковой маски противника. Для этого, описывая ход мыслей мистера Дардена, адвоката обвинения, Кокран намеренно использует сниженную, разговорную лексику (“gee, you know, golly”), принижая его таким образом в глазах присяжных.

Тактики сокрытия в примерах с установкой только на третьих лиц встречено не было.

Таким образом, установка на третьих лиц стала второй по количеству примеров среди всего собранного материала, и чаще она употребляется обособленно. Ее комбинации с другими установками располагаются в следующем порядке по числу употреблений: на третьих лиц и действительность (6% от всех собранных примеров и 7% от числа тех, где встретились межличностные установки), на третьих лиц и языковые средства (5% от количества фрагментов с межличностными установками и 4% от общего количества примеров), на третьих лиц и адресата (2%, как от всего количества собранного материала, так и от количества примеров с межличностными установками), на третьих лиц и себя (менее 1%). Данная установка чаще встречается в примерах из вступительных и заключительных речей, однако может встречаться и в допросах. Ведущую роль при этом, как в случаях обособленного использования, так и в различных комбинациях, играет **тактика искажения** (80%), иногда встречаются **тактики подмены** (15%) и **сокрытия** (5%) (причем в некоторых примерах, например в комбинации с установкой на языковые средства, они не встретились вовсе).

3. Манипулирование при установке на себя

Примеры с межличностной установкой на себя стали самой малочисленной группой, как в сравнении с другими межличностными установками (5%), так и среди всех собранных примеров (4%). Это можно объяснить особым характером судебного дискурса, а именно его институциональностью. На практике это в первую очередь означает то, что за участниками коммуникации закреплены четкие роли, за рамки которых не положено выходить. Большая часть манипулирования исходит в основном от адвокатов, а в соответствии с отведенной им ролью они являются официальными представителями других людей и потому практически не говорят от своего лица. Единственным исключением могут быть фрагменты из вступительных и заключительных речей, но такое происходит нечасто. В результате в тех примерах, где была использована установка на себя, попытка манипулирования происходила со стороны свидетеля, как в данном фрагменте:

(7) *Это фрагмент перекрестного допроса Пегги МакМартин, основательницы дошкольного детского учреждения МакМартин. Ее и ее сына Рея обвиняют в изнасиловании детей, обучающихся в их заведении. Перекрестный допрос проводился адвокатом обвинения Леил Рубин.*

A: *Do you have a reason to lie in this courtroom?*
C: *I don't lie... I've heard lies so much in this case I've learned to say 'lie' like the rest of you...*
A: *Are you accusing me of lying?*
C: *No, I'm not...* (Excerpts from the Trial..., 1993).

A: *Есть ли у вас причина лгать в этом зале суда?*
C: *Я не лгу... Я так часто слышала ложь в этом деле, что научилась говорить «ложь», как и все остальные...*
A: *Вы обвиняете меня во лжи?*
C: *Нет, я не лгу...*

В данном случае снова наблюдается попытка манипулирования, но уже не со стороны адвоката, а со стороны подсудимой. Она старается уклониться от ответа на заданный ей вопрос, вместо этого пытается увести тему разговора о более абстрактных понятиях, что является одним из приемов **тактики сокрытия**. Также здесь можно найти такой элемент тактики искажения, как преувеличение (“so much”).

Комбинации установки на себя с другими межличностными установками, на адресата и третьих лиц, немногочисленны. Нам также встретился только один пример, где установка на себя была употреблена в комбинации с установкой на действительность:

(8) *Это фрагмент заключительной речи Кристофера Дардена, одного из главных обвинителей по делу О. Дж. Симпсона.*

Common sense tells us that. I mean we know that just from life experience and from living in L. A., we know what kind of killing this is. This is a rage killing (The O. J. Simpson Trial..., 1995).

Здравый смысл говорит нам об этом. Я имею в виду, что мы знаем это просто из жизненного опыта и из жизни в Лос-Анджелесе, мы знаем, что это за убийство. Это убийство, совершенное в ярости.

Здесь говорящий использует собирательное местоимение “we”, имея в виду себя и присяжных заседателей, чтобы указать на жизненный опыт, который должен подсказывать, каким на самом деле было преступление – было ли оно таким в реальности, сказать нельзя, но таким образом он пытается манипулировать мнением аудитории. Для этого используются приемы **тактики искажения**: эмоционально окрашенная лексика (“rage killing”) и усилительная частица “just”.

В использовании установки на себя наблюдается такая же тенденция к доминированию **тактики искажения** (93%), как и для предыдущих установок; **сокрытие** встретилось в данной группе один раз (7%), а **подмена** не была использована вообще.

Количественные данные, полученные в результате исследования взаимодействия коммуникативных тактик и установок говорящего в судебной речи, приведены в Таблице 1.

Таблица 1. Количественные данные исследования

Установки*	Группы тактик**		
	Искажение	Подмена	Соккрытие
Межличностные установки (всего 83%):			
установка на адресата (51%)	81%	13%	6%
установка на третьих лиц (28%)	80%	15%	5%
установка на себя (4%)	93%	0	7%

*процент считался от количества примеров межличностных и внеличностных установок говорящего

**процент считался от количества примеров каждой установки или сочетания установок

Заключение

В рамках проведенного исследования были сделаны следующие выводы:

1. Как видно из количественных данных, среди межличностных установок в судебном дискурсе, безусловно, преобладает установка на адресата, среди групп тактик самой распространенной вне зависимости от установки оказалась *тактика искажения*. Причем разница в употреблении между искажением и двумя другими тактиками настолько велика при любых установках, что о корреляции между ними говорить не приходится.

2. Можно предположить, что в судоговорении выбор тактики манипулирования никак не связан и тем более не обоснован установкой говорящего. Такие результаты можно объяснить особенностями судебного дискурса: большая часть примеров манипулирования приходится на адвоката, а он в своей речи весьма ограничен в средствах. Небольшое преувеличение или преуменьшение выражаемых оценок и смещение акцентов является одним из немногих приемов, которым он может воспользоваться безнаказанно (в большей степени во вступительных и заключительных речах, но и на допросе тоже, разница заключается лишь в разнообразии приемов искажения).

3. *Подмена понятий* и создание ложного образа также иногда используются, но коммуникативная ситуация в суде предполагает, что за каждым словом адвоката внимательно следят не только присяжные заседатели, чьим мнением он стремится манипулировать, но и вторая сторона дела вместе с судьей. Они следят за тем, чтобы не была использована ложная информация или деструктивные высказывания, чтобы не задавались наводящие вопросы и т.д. Заметив нечто подобное, они сразу пресекают это, поэтому манипулятивная тактика подмены встречается гораздо реже.

4. *Соккрытие* используется чаще свидетелями, но основная проблема в анализе данной тактики заключается в том, что ее почти невозможно точно определить – всегда есть шанс, что свидетель действительно просто не знает ответа на вопрос, а не стремится манипулировать.

Таким образом, получается, что специфика взаимосвязи между тактиками манипулирования и установками говорящего в отношении судебного дискурса заключается в том, что корреляции между двумя этими явлениями нет, а своеобразное распределение установок и тактик в процентном соотношении объясняется такой особенностью данного дискурса, как институциональность, которая проявляется в ритуальности, строгом распределении ролей, закрепленных за участниками процесса, процессуальностью, а также характеристиками жанров судоговорения.

Перспективы дальнейших исследований видятся в изучении влияния внеличностных коммуникативных установок в процессе речевой манипуляции в судебном дискурсе, описании и сопоставлении используемых установок и тактик с другими видами юридического дискурса и, шире, с другими видами профессиональных дискурсов.

Источники | References

1. Варнавских Н. В. Типологические черты речевого поведения русско- и англоговорящих адвокатов (прагматический подход): дисс. ... к. филол. н. Ростов н/Д, 2004.
2. Дубровская Т. В. Судебный дискурс: речевое поведение судьи: автореф. дисс. ... д. филол. н. Саратов, 2010.
3. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002.
4. Мережинская З. И. Роль случайного слушающего в ведении английской речевой коммуникации: автореф. дисс. ... к. филол. н. СПб., 2007.
5. Палашевская И. В. Нарративная организация судебного дискурса // Инициативы XXI века. 2012. № 3.
6. Палашевская И. В. Состязательный и персуазивный аспекты судоговорения // Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Лингвистика и межкультурная коммуникация». 2011. № 1.
7. Dijk T. A. van. Discourse and Manipulation // Discourse & Society. 2006. Vol. 17 (3). DOI: 10.1177/0957926506060250
8. Excerpts from the Trial Transcript in the McMartin Preschool Abuse Trial. 1993. URL: <https://www.famous-trials.com/mcmartin/909-excerpts>
9. Gasparyan S. Implementing Manipulative Strategies in Legal Speech // Cognition, Communication, Discourse. 2020. Vol. 20. DOI: 10.26565/2218-2926-2020-20-01

10. Harris A. C. Sell! Buy! Semiolinguistic Manipulation in Print Advertising. Northridge, 1989. URL: <http://www.csun.edu/~vcspc005/advertis.html>
11. Harris Z. Discourse Analysis // Language. 1952. Vol. 28. Iss 1.
12. Khudhayir S. Manipulation of Meaning in Political Discourse. 2013. URL: https://www.researchgate.net/publication/309419661_Manipulation_of_Meaning_in_Political_Discourse
13. Maillat D., Oswald S. Defining Manipulative Discourse: The Pragmatics of Cognitive Illusions // International Review of Pragmatics. 2009. Vol. 1 (2).
14. Oswald S. It Is Easy to Miss Something You Are not Looking for: A Pragmatic Account of Covert Communicative Influence for (Critical) Discourse Analysis // Contemporary Critical Discourse Studies / ed. by Ch. Hart, P. Cap. L.: Bloomsbury, 2014.
15. Picornell I. Analysing Deception in Written Witness Statements // Linguistic Evidence in Security, Law & Intelligence. 2013. Vol. 1 (1). DOI: 10.5195/lesli.2013.2
16. Swol L. M. van, Braun M. T., Malhotra D. Evidence for the Pinocchio Effect: Linguistic Differences between Lies, Deception by Omissions, and Truths // Discourse Processes. 2012. Vol. 49. DOI: 10.1080/0163853X.2011.633331
17. The O. J. Simpson Trial: Excerpts from the Trial Transcript. 1995. URL: <https://famous-trials.com/simpson/1864-excerpts>
18. Xu Z., Tian X. Detection of Deceptive Speech Acts in Chinese Courtroom Trials // International Journal of English Linguistics. 2018. Vol. 8 (6). DOI: 10.5539/ijel.v8n6p22

Информация об авторах | Author information

RU

Коноваленко Татьяна Георгиевна¹, к. филол. н., доц.
Каширская Ксения Сергеевна²

¹ Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного технического университета в г. Шахты

² ООО ЭверкодЛаб, г. Санкт-Петербург

EN

Konovalenko Tatiana Georgievna¹, PhD
Kashirskaia Kseniia Sergeevna²

¹ Institute of the Service Sector and Entrepreneurship (branch) of DSTU in Shakhty

² ООО EvercodeLab, St. Petersburg

¹ kaschirochka@mail.ru, ² ksenia.kashirskaya@mail.ru

Информация о статье | About this article

Дата поступления рукописи (received): 09.04.2022; опубликовано (published): 31.05.2022.

Ключевые слова (keywords): манипулирование; юридический дискурс; межличностные и внеличностные установки; речевые тактики; manipulation; legal discourse; interpersonal and extrapersonal attitudes; speech tactics.