



DOI: <https://doi.org/10.15688/jvolsu2.2017.3.14>

UDC 81'42:34  
LBC 81.055.513

Submitted: 13.03.2017  
Accepted: 15.06.2017

## SUGGESTIVE MECHANISMS IN LEGAL DISCOURSE

**Veronika V. Katermina**

Kuban State University, Krasnodar, Russian Federation

**Tatyana S. Safronova**

Kuban State University, Krasnodar, Russian Federation

**Abstract.** This article is devoted to investigating the mechanisms of suggestive influence in plaintiff and defendant's opening statements. The terms "persuasion", "manipulation (suggestion)", "suggestive strategy" and "suggestive tactics" are analysed. It is stated that suggestion as a means of persuasion and manipulation on a psyche is possible only due to the existence of a certain mechanism which gives a person an opportunity to perceive the suggested influences and reflect them. According to the authors, the basic mechanisms of suggestion include the "attack" and "defensive" suggestive-psychological sequences in the construction of a speech, the application of which is based on the stages of "suggestion", "preparation and creation of the implementation of justice needed" and "the implantation of the necessary adjustment." The authors suppose that the analysis of an effective manipulation of professional opponents – a plaintiff and a defendant (some basic suggestive-psychological algorithms used at the opening statement as well as suggestive strategies, tactics and methods applied) might considerably enhance the perspectives of studying characteristic features of legal discourse thus allowing to get closer to the understanding of how a person's brain works as well as the nature of consciousness and subconsciousness together with the anthropocentric approach aimed at realization of manipulation/suggestion in the course of situational institutional communication.

**Key words:** suggestion, inculcation, legal discourse, opening statement, mechanism of influence.

**Citation.** Katermina V.V., Safronova T.S. Suggestive Mechanisms in Legal Discourse. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 2, Yazykoznanie [Science Journal of Volgograd State University. Linguistics]*, 2017, vol. 16, no. 3, pp. 142-152. (in Russian). DOI: <https://doi.org/10.15688/jvolsu2.2017.3.14>

УДК 81'42:34  
ББК 81.055.513

Дата поступления статьи: 13.03.2017  
Дата принятия статьи: 15.06.2017

## МЕХАНИЗМЫ СУГГЕСТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ЮРИДИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

**Вероника Викторовна Катермина**

Кубанский государственный университет, г. Краснодар, Российская Федерация

**Татьяна Сергеевна Сафронова**

Кубанский государственный университет, г. Краснодар, Российская Федерация

**Аннотация.** В статье на материале англоязычного юридического дискурса исследуются механизмы суггестивного воздействия, реализуемые во вступительном заявлении прокурора и адвоката в рамках судебного заседания. Определяются термины «убеждение», «внушение (суггестия)», «суггестивная стратегия», «суггестивная тактика». С опорой на положение о том, что внушение как средство воздействия на психику реализуется только в силу наличия у человека определенного механизма, предоставляющего ему возможность воспринимать и отражать внушающие влияния, авторы выявляют основные суггестивно-психологические последовательности, применяемые во вступительном заявлении, а также суггестивные стратегии,

тактики и приемы, позволяющие их реализовать. К базовым механизмам внушения авторы относят «атакующую» и «оборонительную» суггестивно-психологические последовательности в построении выступления, применение которых возможно на этапах «внушения», «подготовки потребности», «создания потребности» в реализации правосудия и внедрения необходимой «установки». Анализ эффективности воздействия речи профессиональных оппонентов – адвокатов и прокуроров – существенно расширяет перспективы изучения характеристик и признаков юридического, в том числе судебного, дискурса, позволяя приблизиться к пониманию механизмов работы человеческого мозга, особенностей функционирования сознания и подсознания в рамках ситуативного институционального общения.

**Ключевые слова:** суггестия, внушение, юридический дискурс, вступительное заявление, механизм воздействия.

**Цитирование.** 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. – DOI: <https://doi.org/10.15688/jvolsu2.2017.3.14>

## 1

Речевая деятельность в сфере профессионального общения на сегодняшний день становится одним из приоритетных объектов лингвистических исследований. Любая речь – это воздействие, эффективность которого зависит от таланта и умений говорящего и готовности слушающего ему поверить.

Кристофер Уитт утверждает: «Influence is the ability to bring about some change in people's thoughts, feelings, attitudes, perceptions, values, actions, or behavior. Whenever you give a speech you are, essentially, trying to influence your audience» [Witt, 2012, p. 26] – «Воздействие – это способность привносить изменения в мысли людей, их отношение, восприятие, ценности, действия или поведение. Когда бы вы ни произносили речь, вы непременно пытаетесь повлиять на аудиторию» (здесь и далее перевод наш. – В. К., Т. С.).

Воздействие всегда обусловлено особыми предметными целями адресанта и направлено на ценностные, эмоциональные и логические структуры картины мира реципиента. Цель речевого воздействия – это перестройка определенных элементов мировоззрения адресата, модификация его иерархии ценностей, формирование мотивов к экстралингвистической деятельности, а также изменения поведения и эмоционального фона [Ивакина, 1995, с. 25–28].

Основными видами речевого воздействия можно назвать убеждение и внушение (суггестию). Убеждение – это сознательное воздействие на свойственные реципиенту оценки фактов окружающей действительности и последующие действия, вытекающие из знакомства

реципиента с этими фактами через апелляцию к его способности критического осмысления соответствующих фактов. Основой метода убеждений является представление фактов в контексте их логической взаимосвязи с выводами, подчиненное решению единой функциональной задачи, а именно сознательному принятию человеком системы оценок и суждений согласно другой точке зрения [Головин, 2003, с. 870–871; Шелестюк, 2006].

Внушением же можно назвать всякое информационное воздействие на личность помимо сознательного контроля разума [Леонтьев, 1999, с. 135–137].

Использование приемов речевого воздействия особенно очевидно в политике, рекламе, менеджменте и в правовой сфере. В центре нашего внимания находятся механизмы суггестивного воздействия в рамках юридического дискурса, которые, по определению исследователей, реализуются профессиональными оппонентами (прокурорами и адвокатами) для воздействия на присяжных заседателей [Шейнов, 2010, с. 214–218].

## 2

Внушение, реализуемое адвокатом и прокурором в ходе судебного заседания, основывается на желании каждого из них склонить одну и ту же группу суггерентов – коллегию присяжных заседателей – к вынесению нужного им приговора [Катышев, 2002, с. 128–130].

Данный вид внушения является коллективным видом суггестии, которая изобилует различными суггестивными стратегиями и тактиками, выраженными большим количе-

ством конкретно языковых приемов [Романов, 2004].

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

Суггестивная тактика – это набор вербальных и невербальных средств, необходимых для создания определенного эмоционального фона суггерента, на котором впоследствии будет строиться реализация установки.

Суггестивные стратегии и тактики направлены на создание такого эмоционально-логического фона в сознании объекта воздействия, который обеспечивает непосредственное восприятие установок подсознанием без критической оценки, то есть априори. Получаемая установка рассматривается человеком как данность или своего рода неоспоримый факт, реализация которого необходима в его личных интересах. В данном случае цель дискурса в той или иной сфере реализуется с точки зрения манипуляции сознанием и подсознанием слушающего, а выбор используемых для этого средств обусловлен конкретными условиями: типом дискурса (юридический дискурс), ситуацией общения (суд с участием коллегии присяжных заседателей), степенью суггестабильности (внушаемости) объектов воздействия (возраст, социальное положение, степень образованности, уровень развития критического мышления и т. д.), языковой личностью говорящего (внешний вид, опыт работы, уровень владения языком, картина мира и т. д.) [Саидгасанова, 2011].

Физиологическая теория внушения И.П. Павлова о взаимодействии первой и второй сигнальных систем, а также теория установки Д.Н. Узнадзе позволяют представить механизм внушения на уровне психологии и нейрофизиологии.

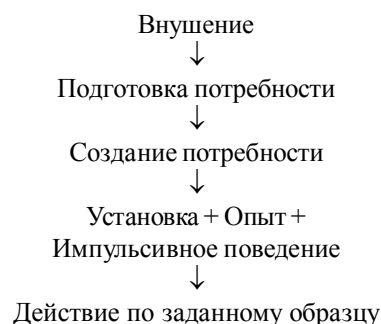
Согласно исследованиям И.П. Павлова, эффект внушения состоит в «концентрации возбуждения в определенном очаге коры головного мозга» [Павлов, 1949, с. 147].

Установка, по мнению Д.Н. Узнадзе, – это инструмент субъекта в целом, в каждый конкретный момент его деятельности, то есть внутренняя форма поведения, которая возникает при наличии определенной потребности

и под воздействием объективной среды. Прежде чем совершается определенный акт деятельности, организм весь в целом должен прийти в состояние готовности [Узнадзе, 1966, с. 289–292].

Таким образом, путем вербального воздействия мы создаем у человека установку на осуществление определенного действия. Однако выработка и фиксация установки в обычных условиях проходит не так просто и прямолинейно. Создание самой установки зависит от внутреннего состояния организма [Эриксон, 1999, с. 187–192].

Раскрывая место установки в поведенческом акте, характеризуя установку как внутреннюю неосознаваемую форму психической активности, мы описываем модель механизма внушения. Она показывает, что внушение, осуществляемое с опорой на потребности человека, усиливает или изменяет их, создавая тем самым новые потребности. Механизм влияния, которое оказывает внушение на определенное действие, включает следующие этапы:



Этот механизм характерен как для выступления адвоката / прокурора в целом, так и для каждого этапа (вступительного заявления, перекрестного допроса, заключительного заявления) в отдельности.

Внушение как средство воздействия на психику реализуется только в силу того, что у человека есть определенный механизм, предоставляющий ему возможность воспринимать внушающие влияния и отражать их [Юрова, 2007].

Однако, помимо механизма внушения необходимой установки, судебными ораторами также активно используется и противоположный механизм – контрвнушение, или контрсуггестия.



Этот процесс возникает и развивается подобно описанному выше, имея одно принципиальное отличие: незначительное и невнятно описываемое действие так называемой «конформности» (стремление к самовыражению) является существенно значимым элементом в принятии и непринятии внушаемого содержания (подробно об этом см.: [Поршневу, 1979, с. 71–94]).

Используемые на каждом из перечисленных этапов приемы речевого воздействия реализуют свой суггестивный потенциал на всех уровнях: фонетическом (звуковое оформление, нацеленное на создание определенного ассоциативно-шумового фона), лексико-семантическом (лексемы и концепты), синтаксическом (реализация связи между грамматическим составом воздействующей речи и установкой адресанта и реципиента), просодическом (звучность, темп, паузы, высота, интонация, тембр, артикуляция и ритмическая организация), соматическом (пассы руками, особенности взгляда отправителя сообщения, практика специальных прикосновений к реципиенту) и экстралингвистическом (жесты, мимика, выбор позы во время речи) [Журавлев, 1972].

Продемонстрируем реализацию речевых механизмов внушения на примере выступлений прокурора и адвоката в ходе слушания дела о медицинской халатности, повлекшей смерть пациента, состоявшегося в марте 2004 г. в Нью-Йорке.

### 3

**3.1.** В соответствии с регламентом судебного заседания со вступительным заявлением первым из оппонентов к присяжным обратился государственный обвинитель мистер Дэвид Дин (David Dean), используя **атакующие стратегии и тактики**:

Plaintiff: Everything the Judge told you is true, and **it will be in your hands that the fate of the family lies** at the end of this case. But you know, **we really shouldn't even be here**. This tragedy **could have been so easily avoided**.

**You will see, and I promise you that you will see, that on each and every occasion over the 18 months** that the employees of the treated, **on each one of those occasions**, Maria Murphy had a brain tumor, **and on each one of those occasions over 18 months**, they didn't diagnose it. **And on each one of those occasions** her brain tumor **was easily diagnosable**. **I promise you that I will show** you that (Supreme Court).

Прокурор: Все, что сказал вам судья, – правда, и решение о судьбе этой семьи будет в ваших руках по завершении процесса. Но, знаете, нас на самом деле даже не должно было быть здесь. Ведь трагедии можно было легко избежать.

Вы увидите, и я вам обещаю, что в каждом эпизоде на протяжении 18 месяцев, в каждом случае, когда Мария Мерфи обращалась к сотрудникам подсудимого, у нее была опухоль мозга. И в случае каждого обращения на протяжении 18 месяцев они не диагностировали ее. Каждый раз опухоль можно было легко обнаружить. И я обещаю, что докажу это.

Приведенный фрагмент реализует этап **внушения**, когда суггестором создается определенная почва для дальнейшей реализации механизма воздействия. Это подготовительный этап, в процессе которого затрагивается тема желаемой установки или близкая к ней, обращается внимание суггерента на ее важность и возможную применительность к собственному суггеренту.

С самого начала своего выступления государственный обвинитель Дэвид Дин вовлекает присяжных в ситуацию крайне сложную и ответственную, когда судьба целой семьи находится в руках каждого из членов коллегии присяжных. Намеренно используя иронию *we really shouldn't even be here*, усиленную наречием *even*, Дин начинает реализацию **суггестивной стратегии создания резко негативного эмоционального фона**, необходимой для образования отрицательного отношения присяжных к медицинскому учреждению и коллегам подсудимого.

Данная стратегия может быть реализована различными тактиками. В рассматриваемой речи это **тактика демонстрации личного отношения к ситуации**, выраженная рядом повторяющихся вводных конструкций: *you know, I promise you, I'll show you*.

Последующее употребление настоящего совершенного времени (*Present Perfect*) в сочетании с модальным глаголом *can* в форме прошедшего времени передает факт того, что частная клиника упустила шанс легкого и быстрого избавления человека от смертельной опасности путем диагностики, то есть исполнения своей прямой обязанности. Использование повторяющегося звука [f] при описании судьбы семьи (*fate, family, terrific*) создает ощущение неизбежности и глобальности трагедии, а также невозможности что-либо уже изменить.

Лексические и синтаксические повторы (*on each and every occasion over the 18 months... on each one of those occasions... and on each one of those occasions over 18 months... and on each one of those occasions...*) нацелены также на имитацию личного регулярного и безрезультатного посещения клиники Марией Мерфи.

Таким образом, с первых слов государственного обвинителя присяжные «погружаются» в ситуацию, и уже на данном этапе испытывают подсознательное негативное отношение к подсудимому и медицинскому учреждению, в котором он работает.

Затем осуществляется **подготовка потребности**. Суггестор более подробно освещает интересующую его потребность, вызывая тем самым эту потребность у суггерента.

В ходе судебного заседания ораторы создают два основных вида потребностей: потребность в реализации правосудия (создается адвокатом с целью установки на вынесение оправдательного приговора невиновному) и потребность в реализации возмездия (создается прокурором с целью установки на вынесение обвинительного приговора). Именно потребность второго вида ярко представлена в речи Д. Дина:

**You may say, easily diagnosable? Yes, easily diagnosable, her brain tumor, and how do I know this? They have even admitted it.** There are examinations before trial in this case, and **I promise you, you will see us soon enough** refer to those examinations in **which they have admitted**, and **we know this is what our experts are going to say**, that brain tumor **could have easily been diagnosed**. She died from its removal (Supreme Court).

Вы спросите, легко ли диагностировать? Да, легко диагностировать ее опухоль мозга. И откуда я это знаю? Они сами это признали. Перед слушанием была проведена экспертиза, в которой они признали это, и это то, о чем скажут наши эксперты: опухоль мозга можно было легко обнаружить. Она умерла в результате ее удаления.

**Тактика демонстрации личного отношения к ситуации** является одной из ключевых в речи прокурора Дэвида Дина. Постановка риторического вопроса *You may say, easily diagnosable?* с последующим утвердительным ответом не только исключает возможные критические возражения со стороны присяжных, но и усиливает их вовлеченность в суть дела, а последующее разоблачение профессиональной некомпетентности коллег подсудимого (*They have even admitted it*) усиливает общее негативное отношение. Еще один вопрос *and how do I know this?*, имеющий в качестве ответа указание на имеющиеся свидетельства экспертов выражает контекстуальный контраст между сотрудниками медицинского учреждения, где работает подсудимый, и судебными экспертами, которые на их фоне выглядят более компетентными специалистами.

Выражая личное негативное отношение к ситуации, подсудимому и его коллегам, прокурор создает на основе уже имеющегося резко негативного эмоционального фона такое же отношение у присяжных, вызывая в них **потребность** в реализации возмездия, схожую с его собственной:

**And that's what she had**, a brain tumor. **And they blew the diagnosis. She came in – and I promise you I will show you this** in just a minute – **she came in** with a condition that showed that **had they diagnosed it, it could, it would have been resolvable and they didn't do it**. Wait till **you hear what they did do** (Supreme Court).

У нее была опухоль мозга. И они «проворошили» этот диагноз. Она прибыла – и я вам обещаю, я покажу вам это буквально через минуту – она прибыла в состоянии, в котором, диагностируя они это, это можно было, это реально было вылечить, но они этого не сделали. Через некоторое время вы услышите, что они на самом деле сделали.

В представленном отрывке мы видим, что, используя ряд повторяющихся параллельных конструкций (*She came in...*) и анафору

(*And that's what she had... And they blew the diagnosis...*), прокурор делает свою речь максимально эмоциональной, противопоставляя возможную ситуацию диагностики опухоли, выраженную условной конструкцией (*third conditional: had they diagnosed it, it could, it would have been resolvable*), тому, что было сделано на самом деле (*Wait till you hear what they did do*), усиливая эффект вспомогательным глаголом (*did do*).

Таким образом, реализовав на основе создаваемого резко негативного эмоционального фона внушение мысли о важности разбираемой ситуации, подготовку потребности в реализации возмездия, обусловленную выраженной схожей потребностью у прокурора, а также добившись появления данной потребности у членов коллегии присяжных, Д. Дин переходит к следующему этапу – **внушению необходимой установки**.

Внушаемая установка может иметь явный или скрытый характер. Установки, представляемые адвокатом и прокурором, как правило, носят явный характер, поскольку связаны с прямым требованием вынесения конкретного приговора. Однако они могут иметь и косвенный характер:

But the most we can do is to remind you about the loss have a wife and a mother and the – loss of a mother's care and a mother's guidance. What does it mean to the children? Because as terrific a guy as is, as loving a father as he is, he's not a mother (Supreme Court).

Но главное, что мы можем сделать, это напомнить вам о потере жены и матери, потере материнской заботы и материнского воспитания. Что это значит для детей? Это то, что, каким бы хорошим и любящим отцом ни был этот парень, он все-таки не мать.

Внушение установки происходит на основе ранее имеющегося опыта суггерента, либо **опыта**, близкого к требуемому.

В приведенном примере тема потери родственника представлена особенно остро ввиду того, что дети (несовершеннолетние) лишились матери. Эта ситуация, безусловно, найдет отклик в сердцах присяжных, так как опыт потери близких людей, вероятно, имеется у каждого из них. Таким образом, проходящая красной нитью через все вступительное

заявление косвенная установка наказать некомпетентных врачей, чья преступная халатность послужила причиной гибели молодой матери, находит выражение в заключительной части вступительного слова в реализации **тактики акцентирования внимания на жертве (жертвах)** синтаксическими и лексическими повторами эмоционально-маркированных лексем (*the loss have a wife... loss of a mother's care and a mother's guidance*), сравнительных конструкций и эпитетов, описывающих невосполнимость данной потери для детей (*as terrific a guy as is, as loving a father as he is, he's not a mother*).

Суммируя приемы суггестивного воздействия в речи государственного обвинителя Д. Дина, мы можем выделить:

- на фонетическом уровне: использование повторяющихся звуков, создающих ощущение неизбежности и глобальности трагедии, а также невозможности что-либо уже изменить;

- на лексико-семантическом уровне: использование лексем с яркой эмоциональной окраской при описании потери матери и ее заботы;

- на синтаксическом уровне: использование усилительных конструкций, анафоры и многочисленных повторов.

**3.2. Выступление адвоката Джеймса Фуррея (James Furey) по тому же делу построено по принципу, схожему с речью прокурора, однако с использованием оборонительных стратегий и тактик:**

Defendant: Afternoon, ladies and gentlemen, Your Honor, Mr. Dean. I represent «defendant» and «defendant». **Like you will hold the fate of the Murphy family in this case, you will also hold the fate of the doctors in your hands.** I'll be talking to you this afternoon about **who my defendants are.**

And as I say this to you, because **it's important not only to make sure that you don't convict a defendant when you have a reasonable doubt as to his guilt but it is also important for you to keep in mind throughout the course of this trial that you make sure that justice is done. You cannot waiver from that point of view. You must see that justice is done. So I ask you to keep that in mind** as you consider what is happening during the course of this trial. **That's an awesome responsibility for you. You must also realize there are human weaknesses and frailties, things that must be taken into consideration. All that will be asked of you is that you do your very best** under these circumstances (Supreme Court).

Добрый день, дамы и господа, Ваша честь, мистер Дин. Я представляю «подсудимого» и «подсудимого». Также как судьба семьи Мерфи находится в ваших руках, так и судьба докторов будет в вашей власти в ходе слушания дела. Сегодня я расскажу вам о том, кем являются мои подзащитные.

И я говорю вам это потому, что важно не только убедиться в том, что вы не вынесете обвинительный приговор, имея основания сомневаться в его виновности. Но также важно в ходе слушания и то, чтобы вы были уверены в торжестве справедливости. Вы не можете это отвергать. Вы должны видеть, что справедливость восторжествовала. Поэтому я попрошу вас принять это во внимание, так как вы рассматриваете происходящее в ходе заседания. На вас возложена огромная ответственность. Вы также должны осознавать человеческие слабости, склонности и другие вещи, которые необходимо иметь в виду. Все, что от вас требуется, – это сделать все, что в ваших силах в данной ситуации.

Ввиду того что выступление адвоката по данному делу следует вторым после речи государственного обвинителя, перед Джеймсом Фурреем стоит задача перевести уже сформированное негативное отношение присяжных к обстоятельствам дела в состояние нейтрального или даже нейтрально-положительного. Поэтому адвокат использует в своей речи сначала **стратегию контрсуггестии**, при которой внимание присяжных переключается на подсудимых: *Like you will hold the fate of the Murphy family in this case, you will also hold the fate of the doctors in your hands*. Эта стратегия реализуется посредством **тактики акцентирования внимания на ответственности присяжных**, выраженной в речи адвоката рядом стилистических и лексических средств, а именно: повторов (*it's important.../ but it is also important...; important for you to keep in mind.../ ask you to keep that in mind...*), градации с использованием модальных и фразовых глаголов (*make sure that justice is done. You cannot waiver from that point of view. You must see that justice is done. ... You must also realize...*), эмоционально окрашенной лексики (*the fate of the doctors; a reasonable doubt as to his guilt; an awesome responsibility; human weaknesses and frailties*), а также страдательного залога (*things that must be taken into consideration; All that will be asked of you...*). Использование этих средств направлено на отвлечение внима-

ния присяжных от жертвы и акцентирование внимания на подсудимых с целью разрушения негативного эмоционального фона, созданного государственным обвинителем, тем самым реализуется **этап внушения**:

**How can we present to you such a complex area of medicine such as diagnostics? What we have done is brought to this courtroom for you to see and hear, professors and clinicians from some of the best teaching institutions in medicine. Some of our experts are nationally known authors, lecturers and experts in medicine. One is affiliated with the University of Texas and another Baylor (Supreme Court).**

– Как мы можем представить вам столь сложную область медицины, как диагностика? Все, что мы сделали, – это пригласили в зал суда, чтобы вы увидели и услышали, профессоров и клиницистов из лучших медицинских учреждений. Некоторые наши эксперты – национально известные авторы, лекторы и эксперты в области медицины. Один из них даже сотрудничает с Техасским университетом, а другой – с университетом Бейлор.

**Этапы подготовки потребности и создания потребности** в речи защитника носят имплицитный характер. В представленном фрагменте Джеймс Фуррей акцентирует внимание на сложности проводимой процедуры диагностики и, продолжая начатое на этапе внушения рассуждение о том, что докторам свойственно ошибаться, реализует **тактику апеллирования влиятельными / известными свидетелями**.

Риторический вопрос *How can we present to you such a complex area of medicine such as diagnostics?* становится своего рода косвенной антитезой вопросам, представленным в речи прокурора: *You may say, easily diagnosable?; and how do I know this?* Контрконструкции (*Wait till you hear what they did do – What we have done is brought to this courtroom for you to see and hear, professors and clinicians*), с одной стороны, являются приемами **тактики дискредитации аргументов** прокурора, которая усиливается за счет использования синонимических конструкций: *professors and clinicians, nationally known authors, lecturers and experts in medicine*, с другой стороны, реализуют **стратегию контрсуггестии**, создавая почву для формирования потребности в освобождении невиновного.

Далее следуют этапы **подготовки потребности и создания потребности**:

**We will show that the most important function** of an ER doctor is **to identify life threatening illnesses**. **We will show** that when a doctor examines a patient, **he is required to follow certain rules**. **He lists the clues, by writing down the symptoms, taking a history and conducting a Physical Exam**. Then, **like a detective, he makes a list of possible diagnoses**, with the most serious on top. Then **he proceeds to “rule out” the diagnoses** with tests. **What you’re left with** is the final diagnosis. **You will hear this list** referred to as “differential diagnoses” (Supreme Court).

Мы покажем вам важность функции врача скорой помощи в определении смертельно опасных заболеваний. Мы покажем, что, когда доктор осматривает пациента, он обязан соблюдать конкретные правила. Он создает список симптомов, фиксирует историю болезни и проводит физический осмотр. Затем, как детектив, он создает список возможных диагнозов, указывая сначала самые серьезные. После этого он исключает диагнозы, не подтвержденные тестами. То, что остается, является окончательным диагнозом. Вы услышите, что такой список называется «дифференциальной диагностикой».

Переходя от личного местоимения *I* к местоимению *we* после упоминания присутствующих на заседании экспертов в области медицины, адвокат создает прочную основу своим словам и увеличивает их «вес». Анафора *we will show* также указывает на наличие значимых свидетельских показаний и позволяет присяжным глубже «проникнуть» в «закулисье» процедуры медицинского осмотра. Детально представленный регламент работы доктора, выраженный перечислением (*He lists the clues, by writing down the symptoms, taking a history and conducting a Physical Exam; ...he makes a list of possible diagnoses...; he proceeds to “rule out” the diagnoses with tests*), а также сравнение работы доктора с работой детектива (*like a detective*) создают более доверительное отношение к врачам, то есть переводят резко негативный эмоциональный фон присяжных в нейтрально положительный, ввиду того что их работа четко структурирована и не допускает неточности или халатности.

Следующий этап – **установка**:

**Listen to the doctors** and not only **think** about **what they say**, but **listen for hidden agendas, any**

**interests they might have** with this hospital. **Listen for whether the experts have any interests** in this case that **might not be apparent** (Supreme Court).

– Слушайте докторов и думайте не только о том, что они скажут, но вслушайтесь в их скрытые мотивы, их интересы в этой больнице. Вслушивайтесь, имеются ли у экспертов интересы в этом деле, которые могут быть неочевидными.

**Установка**, как мы уже говорили, может иметь явный и скрытый характер. Но, какой бы она ни была, она всегда усиливается за счет повторений. Именно повтор ключевой установочной фразы (*Listen for*) создает необходимый эффект и является «спусковым механизмом» в сознании присяжных, который (на основе их личного **опыта** общения с учеными, фальсифицированных доказательств, работы с четким регламентом) запускает механизм реализации потребности разобраться в ситуации, не осудить невиновного и принять взвешенное **самостоятельное решение**, чему способствует **тактика совета / рекомендации членам коллегии присяжных**. Этот механизм реализуется также на фонетическом уровне посредством повторяющегося звука [i] (*listen, hidden, interests*) при обращении адвоката к присяжным, создает ассоциацию с нерешенным вопросом, неочевидностью анализируемой ситуации.

Суммируя приемы суггестивного воздействия в речи адвоката мистера Фуррея, можем выделить:

- на фонетическом уровне: использование повторяющегося звука;
- на лексико-семантическом уровне: использование эмоционально окрашенных лексем, сравнений;
- на синтаксическом уровне: использование повторов, градации, анафоры.

#### 4

Итак, для вступительного заявления как прокурора, так и адвоката характерны суггестивные стратегии создания эмоционального фона (резко негативного или нейтрально позитивного).

Выражены эти стратегии могут быть различными тактиками и приемами:

– **стратегия создания суггестивного негативного эмоционального фона** может быть реализована посредством нескольких



суггестивных тактик (**тактика демонстрации личного отношения к ситуации и тактика акцентирования внимания на жертве (жертвах)**) посредством многочисленных приемов языкового воздействия: лексические и синтаксические повторы, анафора, эпитеты и т. д.);

– **стратегия контрсуггестии** характерна на начальных этапах речи адвоката и реализуется посредством **тактики акцентирования внимания на ответственности присяжных** путем использования повторов, градации, эмоционально-окрашенных лексем, усилительных конструкций и т. д.;

– **стратегия создания нейтрально-положительного суггестивного эмоционального фона** реализуется адвокатом при учете предварительного применения контрсуггестивных приемов и тактик, поскольку нацелена на создание потребности и установки, представляя собой **тактику совета / рекомендации членам коллегии присяжных**.

Ввиду того что речи государственного обвинителя и защитника носят соревновательный характер, об эффективности рассматриваемых методов можно косвенно судить по вынесенному вердикту. В представленном деле приговор был обвинительным.

Анализ механизмов суггестивного воздействия в юридическом дискурсе является неотъемлемой частью современных исследований в области лингвopsихологии, конфликтологии, правоведения, социологии и других смежных дисциплин, позволяя приблизиться к пониманию механизмов работы человеческого мозга, пролить свет на особенности работы сознания и подсознания в рамках ситуативного институционального общения.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Головин, С. Ю. Словарь психолога-практика / С. Ю. Головин. – 2-е изд. – М. : Харвест, 2003. – 976 с.

Журавлев, А. П. Символическое значение языкового знака. Работы С.И. Бернштейна о специфике речи и массовой коммуникации / А. П. Журавлев // Речевое воздействие. Проблемы прикладной психолингвистики. – М. : Наука, 1972. – С. 81–105.

Ивакина, Н. Н. Культура судебной речи / Н. Н. Ивакина. – М. : БЕК, 1995. – 334 с.

Катышев, П. А. Ортология судебной речи / П. А. Катышев // Риторика / Л. А. Араева [и др.] ; ред. П. А. Катышев. – Кемерово : КемГУ, 2002. – С. 123–137.

Леонтьев, А. А. Основы психолингвистики / А. А. Леонтьев. – М. : Смысл, 1999. – 287 с.

Павлов, И. П. Лекции по физиологии: 1912–1913 / И. П. Павлов. – М. : Изд-во Акад. мед. наук СССР, 1949. – 331 с.

Поршнева, Б. Ф. Социальная психология и история / Б. Ф. Поршнева. – 2-е изд. – М. : Наука, 1979. – 232 с.

Романов, А. А. Суггестивная модель речевого общения: манипуляция или игра со смыслами? / А. А. Романов // НОМО MENDAX: игра с личностью или игра со смыслами / отв. ред. проф. А. А. Романов. – Тверь : ТвГУ, 2004. – С. 3–36.

Саидгасанова, Э. У. Коммуникативные стратегии и тактики воздействия и языковые средства их реализации в текстах обращений граждан / Э. У. Саидгасанова // «Тинчуринские чтения»: материалы докл. VI Междунар. молодеж. науч. конф. : в 4 т. / под ред. Ю. Я. Петрушенко. – Казань : Казан. гос. энерг. ун-т, 2011. – Т. 4. – С. 86–87.

Узнадзе, Д. Н. Психологические исследования / Д. Н. Узнадзе. – М. : Наука, 1966. – 450 с.

Шейнов, В. П. Искусство управлять людьми / В. П. Шейнов. – Минск : Харвест, 2010. – 511 с.

Шелестюк, Е. В. Способы, типы, приемы и инструменты речевого воздействия / Е. В. Шелестюк // Классическое лингвистическое образование в современном мультикультурном пространстве : материалы Междунар. науч. конф. : в 2 ч. – Пятигорск : Пятигорск. гос. лингв. ун-т, 2006. – Ч. 2. – С. 153–164.

Эрикссон, М. Гипнотические реальности: наведение клинического гипноза и формы косвенного внушения / М. Эрикссон ; пер. с англ. М. А. Якушиной. – М. : Независимая фирма «Класс», 1999. – 236 с.

Юрова, И. В. Механизм внушения в контексте социализации / И. В. Юрова // Ученые записки Санкт-Петербургского государственного медицинского университета им. акад. И.П. Павлова. – 2007. – № 2 (8). – С. 25–28.

Witt, Ch. Real Leaders Don't Do PowerPoint / Ch. Witt. – New York : Random House, 2012. – 256 p.

#### ИСТОЧНИК

*Supreme Court* – Supreme Court of the State of New York County of Nassau: Mc Grath & Cannavo, P. C. vs Furey & Furey, P. C. Mineola, New York: September 4, 2004. – Electronic data. – Mode of access: <http://www.nysba.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=44793>. – Title from screen.

## REFERENCES

Golovin S.Yu. *Slovar psikhologa-praktika* [Dictionary of Practicing Psychologist]. Moscow, Kharvest Publ., 2003. 976 p.

Zhuravlev A.P. Simvolicheskoe znachenie yazykovogo znaka. Raboty S.I. Bernshteyna o spetsifike rechi i massovoy kommunikatsii [Symbolic Meaning of a Language Sign. Works on Specificity of Speech and Mass Communication by S.I. Bernstein]. *Rechevoe vozdeystvie. Problemy prikladnoy psikholingvistiki* [Speech Influence. Issues of Applied Psycholinguistics]. Moscow, Nauka Publ., 1972, pp. 81-105.

Ivakina N.N. *Kultura sudebnoy rechi* [The Culture of Judicial Speech]. Moscow, BEK Publ., 1995. 334 p.

Katyshev P.A. Ortologiya sudebnoy rechi [Orthology of Judicial Speech]. Araeva L.A. et al. *Ritorika* [Rhetoric]. Kemerovo, KemGU Publ., 2001, pp. 123-137.

Leontyev A.A. *Osnovy psikholingvistiki* [Fundamentals of Psycholinguistics]. Moscow, Smysl Publ., 1999. 287 p.

Pavlov I.P. *Leksii po fiziologii: 1912–1913* [Lectures on Physiology: 1912–1913]. Moscow, Izdvo Akademii meditsinskikh nauk SSSR, 1949. 331 p.

Porshnev B.F. *Sotsialnaya psikhologiya i istoriya* [Social Psychology and History]. Moscow, Nauka Publ., 1979. 232 p.

Romanov A.A. Suggestivnaya model rechevogo obshcheniya: manipulyatsiya ili igra so smyslami? [Suggestive Model of Verbal Communication: Manipulation or Play with Meanings?]. Romanov A.A., ed. *HOMO MENDAX: igra s lichnostyu ili igra so smyslami* [HOMO MENDAX: Play with Personality or Play with Meanings?]. Tver, TvGU Publ., 2004, pp. 3-36.

Saidgasanova E.U. Kommunikativnye strategii i taktiki vozdeystviya i yazykovye sredstva ikh realizatsii v tekstakh obrashcheniy grazhdan [Communicative Strategies and Tactics of Influence and Language Means for their Implementation in the Texts of Citizens' Appeals]. Petrushenko Yu.Ya., ed. «*Tinchurinskie chteniya*»: materialy dokl. VI Mezhdunar. molodezh. nauch. konf.: v 4 t. [“Tinchurin’s Readings”:

Proceedings of Reports of the 6<sup>th</sup> International Academic Conference for Young Researchers: in 4 vols.]. Kazan, Kazan. gos. energ. un-t, 2011, vol. 4, pp. 86-87.

Uznadze D.N. *Psikhologicheskie issledovaniya* [Psychological Research]. Moscow, Nauka Publ., 1966. 450 p.

Sheynov V.P. *Iskusstvo upravlyat lyudmi* [The Art of Managing People]. Minsk, Kharvest Publ., 2010. 511 p.

Shelestyuk E.V. Sposoby, tipy, priemy i instrumenty rechevogo vozdeystviya [Ways, Types, Techniques and Tools of Speech Influence]. *Klassicheskoe lingvisticheskoe obrazovanie v sovremennom multikulturnom prostranstve: materialy Mezhdunar. nauch. konf.: v 2 ch.* [Classical Linguistic Education in Contemporary Multicultural Environment: Proceedings of Academic Conference: in 2 Parts. Part 2]. Pyatigorsk, Pyatigorskiy gosudarstvennyy lingvisticheskiy universitet, 2006, pp. 153-164.

Erikson M. *Gipnoticheskie realnosti: navedenie klinicheskogo gipnoza i formy kosvennogo vnusheniya* [Hypnotic Reality: Directing Clinical Hypnosis and the Form of Indirect Influence]. Transl. by M. A. Yakushina. Moscow, Nezavisimaya firma «Klass» Publ., 1999. 236 p.

Yurova I.V. Mekhanizm vnusheniya v kontekste sotsializatsii [The Mechanism of Suggestion in the Context of Socialization]. *Uchenye zapiski Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo meditsinskogo universiteta im. akad. I.P. Pavlova* [The Scientific Notes of I.P. Pavlov St. Petersburg State Medical University], 2007, no. 2 (8), pp. 25-28.

Witt Ch. *Real Leaders Don't Do PowerPoint*. New York, Random House, 2012. 256 p.

## SOURCE

*Supreme Court of the State of New York County of Nassau: Mc Grath & Cannavo, P. C. vs. Furey & Furey, P. C. Mineola*. New York, 2004, September 4. URL: <http://www.nysba.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=44793>.

## Information about the Authors

**Veronika V. Katermina**, Doctor of Sciences (Philology), Professor, Department of English Philology, Kuban State University, Stavropolskaya St., 149, 350040 Krasnodar, Russian Federation, veronika.katermina@yandex.ru, <http://orcid.org/0000-0001-9141-9867>

**Tatyana S. Safronova**, Postgraduate Student, Department of English Philology, Kuban State University, Stavropolskaya St., 149, 350040 Krasnodar, Russian Federation, larmenel@mail.ru, <http://orcid.org/0000-0002-0161-8000>

**Информация об авторах**

**Вероника Викторовна Катермина**, доктор филологических наук, профессор кафедры английской филологии, Кубанский государственный университет, ул. Ставропольская, 149, 350040 г. Краснодар, Российская Федерация, [veronika.katermina@yandex.ru](mailto:veronika.katermina@yandex.ru), <http://orcid.org/0000-0001-9141-9867>

**Татьяна Сергеевна Сафронова**, аспирант кафедры английской филологии, Кубанский государственный университет, ул. Ставропольская, 149, 350040 г. Краснодар, Российская Федерация, [larmenel@mail.ru](mailto:larmenel@mail.ru), <http://orcid.org/0000-0002-0161-8000>