

Риторические приемы усиления доверия аудитории к оратору (на примере речей судебных прений с участием присяжных)

С. В. Оленев¹, В. А. Лунгрин²

¹Северо-Восточный нефтяной университет

ул. Сюефу, 99, 163318, Дацин, Кумай. E-mail: olenestan@yandex.ru

²Кемеровский государственный университет

ул. Красная, 6, 650000, Кемерово, Россия. E-mail: nika.lungrin@gmail.com

В статье рассмотрено доверие как коммуникативная категория, описывающая отношения между оратором и аудиторией, а также исследованы приемы усиления доверия аудитории к оратору, используемые судебными ораторами при выступлении перед присяжными заседателями. Авторы исходят из идеи о том, что наличие/отсутствие доверия (как однонаправленного, так и взаимного) между оратором и аудиторией является одним из факторов эффективности речевого воздействия, оказываемого на аудиторию. Обсуждение роли доверия в коммуникации опирается на классическую риторику и на идеи современных гуманитарных наук: правоведения, политологии, социальной психологии, социологии, психологии межличностного общения, экономики, медиалингвистики. В результате анализа классических и современных речей в суде присяжных предложена система из шести риторических приемов, усиливающих доверие аудитории к оратору: 1) демонстрация уверенности в себе и в своей позиции, вербализация отсутствия сомнений, наличия четкой позиции, решимости и твердости действий; 2) демонстрация компетентности, высокого уровня знаний и профессионализма; 3) демонстрация уважительного отношения к присяжным, акцент на значимости их роли в судебном процессе, в том числе при помощи похвалы и комплиментов; 4) демонстрация заинтересованности в исходе дела, в судьбе участников судебного заседания, в том числе при помощи выражения неравнодушия и сострадания к потерпевшей стороне; 5) вербализация чувства ответственности за развитие общества, размышление о том, как содеянное отразится на будущем социума; 6) обращение к этическим и/или религиозным ценностям, представлениям и императивам.

Ключевые слова: судебная риторика, риторические приемы, речевое воздействие, доверие, суд присяжных.

Rhetorical Techniques to Increase Audience Confidence in the Speaker (Based on the Speeches of the Pleadings in Jury Trial)

S. V. Olenev¹, V. A. Lungrin²

¹Northeast Petroleum University

99 Xuefu St., Daqing, China. E-mail: olenestan@yandex.ru

²Kemerovo State University

6 Krasnaya St., 650000, Kemerovo, Russia. E-mail: nika.lungrin@gmail.com

The research has examined trust as a communicative category describing the relationship between the speaker and the audience, and explored techniques to enhance audience confidence in the speaker used by court speakers when speaking to jurors. The authors proceed from the idea that the presence/absence of trust (both unidirectional and mutual) between the speaker and the audience is one of the factors in the effectiveness of the speech impact exerted on the audience. The discussion of the role of trust in communication relies on classical rhetoric and on the ideas of modern humanities: law, political science, social psychology, sociology, psychology of interpersonal communication, economics, media linguistics. As a result of the analysis of classical and modern speeches in the jury court, a system of six rhetorical techniques was proposed to strengthen the audience's confidence in the speaker: 1) demonstration of self-confidence and position, verbalization of lack of doubt, presence of a clear position, determination and firmness of action; 2) demonstration of competence, high level of knowledge and professionalism; 3) demonstration of respect for the jury, emphasis on the significance of their role in the

trial, including through praise and compliments; 4) demonstration of interest for the outcome of the case, for the fate of the participants in the court session, including demonstration of sympathy and compassion for the plaintiff; 5) verbalization of a sense of responsibility for the development of society, reflection on how the deed will affect the future of society; 6) appeal to ethical and/or religious values, ideas and imperatives.

Key words: judicial rhetoric, rhetorical techniques, speech influence, trust, jury trial.

Вопрос взаимосвязи языка и сознания традиционно является одним из ключевых при разработке проблем, лежащих в сфере пересечения интересов философии, психологии и лингвистики. О связи речи и сознания говорил еще В. фон Гумбольдт, одним из первых обосновавший психо-социальную основу существования, функционирования и развития языка. Согласно В. фон Гумбольдту, «сумма всех слов, язык – это мир, лежащий между миром внешних явлений и внутренним миром человека» [Гумбольдт 2000: 128]. При этом человек способен не только создавать мысль и воспроизводить ее посредством речи, используя язык, но и наоборот: сознание способно принимать идеологические формы, выраженные словом, которое в свою очередь способно обеспечивать достижение различных идеологических целей: религиозной, эстетической, научной [Волошинов 1930: 15].

Согласно современным представлениям психолингвистики и нейролингвистики, процесс понимания речи «состоит из этапа восприятия готовой системы языковых кодов, имеющих определенное фонематическое, лексико-морфологическое и логико-грамматическое строение, этапа расшифровки этих кодов, этапа понимания общей мысли высказывания и, наконец, выделения основного подтекста, или смысла, который лежит за развернутым речевым сообщением» [Лурия 1979: 166]. Таким образом, адресант сообщения способен управлять процессом понимания адресата посредством выбора тех или иных знаков. Другими словами, языковые выражения адресанта, при условии, что слушающий корректно интерпретировал полученную языковую форму, способны влиять на восприятие и впечатление адресата, его психическое переживание и формирование новых структур сознания или трансформацию уже существующих. Кроме того, партнер по коммуникации распознает языковые знаки, использованные адресантом в ходе взаимодействия, что порождает ответную реакцию: положительное, отрицательное, нейтральное отношение, согласие или несогласие, отвержение или одобрение предлагаемых идей, присоединение, сочувствие или отвращение.

Теме взаимосвязи языка и сознания посвящены работы многих лингвистов и психологов. Так, в диссертации [Портнов 1998] рассмотрены различные аспекты проблемы взаимоотношения языка и сознания в отечественной философской литературе; в диссертации [Любимова 2006] проанализировано воздействие средств массовой информации на общественное сознание, прагматическое использование и модифицирование языка как инструмента социального влияния; в монографии [Шелестюк 2014] обсуждается онтологическая природа речевого воздействия и многочисленные факторы его функционирования. Также в связи с проблематикой доверия и речевого воздействия важно отметить работы [Стернин 2001; Лобанова 2010; Власова 2013; Копнина 2017] и др.

Одним из факторов эффективности речевого воздействия, оказываемого на аудиторию, является наличие/отсутствие доверия (как однонаправленного, так и взаимного) между оратором и аудиторией. Значимость доверия как элемента коммуникативного процесса осознают и современные исследователи коммуникации, в том числе и в юридической сфере (см. об этом далее).

Исходя из сказанного, можно заключить, что актуальность предпринятого исследования обусловлена вниманием современной коммуникативной лингвистики и, в частности, риторики, к феномену доверия между коммуникантами и необходимостью изучения речевых и невербальных средств формирования доверия. Эмпирические данные, полученные в ходе исследования, позволяют составить методические рекомендации для современных судебных ораторов. Научная новизна и практическая ценность работы связаны с развитием суда присяжных (ораторы сталкиваются с проблемой публичных выступлений особого рода, нацеленных на непрофессиональную аудиторию присяжных заседателей) и заключаются в рассмотрении классических и современных судебных речей сквозь призму коммуникативной категории доверия, рассматриваемой в качестве одной из значимых доминант речемыслительной деятельности судебного оратора.

Объектом исследования являются судебные речи ораторов XIX и XX веков, произнесенные в суде присяжных; предметом – риторические приемы речевого воздействия, позволяющие оратору вызвать и усилить доверие аудитории к своей личности. Цель исследования – выявить, описать и оценить приемы речевого воздействия, ориентированные на усиление доверия аудитории к оратору. Материалом послужили шесть речей судебных ораторов, собранные методом случайной выборки.

Доверие как коммуникативная категория

Формирование отношения аудитории к личности оратора напрямую зависит от его вербального и невербального поведения. Речевая деятельность судебного ратора позволяет влиять на сознание коллегии присяжных заседателей: настраивать слушателей на восприятие информации, склонять на свою сторону, вызывать доверие к своей личности. Все это помогает воздействовать на уровень убежденности аудитории.

Доверие к оратору играет очень важную роль в процессе коммуникации, поскольку именно оно, по сути, лежит в основе активного формирования убеждений аудитории: «Наличие доверия обеспечивает не только эффективность

общения, но и превращает безличный акт коммуникации в субъект-субъектное отношение, раскрывающее природу общения как социо-культурной коммуникации» [Овчарова 2015: 27].

В современном словаре значение слова «доверие» толкуется следующим образом: «ДОВЕРИЕ, -я; ср. (чье) Отношение к кому-л., основанное на убежденности в его честности, добросовестности. *Заслужить д. Завоевать д. Питать д. Оказать д. Терять д. Лишить доверия. Не внушать доверия. Пользоваться полным доверием. Войти (вкрасться, втереться) к кому-л. в доверие* (хитростью заслужить такое отношение). ♦ Выразить доверие (правительству, кабинету и т. п.). *Офиц.* Одобрить деятельность правительства, кабинета и т. п.» [Большой толковый словарь... 2000: 265]. Даже словарное определение позволяет понять, что для успешной коммуникации оратору необходимо зарекомендовать себя человеком компетентным, ответственным, добросовестным и честным, что позволит вызвать доверие к своей личности.

П. Штомпка выделяет следующие уровни доверия: реляционный, психологический, культурный [Штомпка 2012: 38]. «В первом случае оказание доверия базируется на оценке информации о том, в какой мере участники отношения заслуживают доверия (эпистемологическая основа). В то же время это психологическое качество, и корни доверчивости/подозрительности индивида следует искать в личном опыте, связанном с социализацией, предыдущими отношениями в семье и в различных группах. Здесь основу доверия составляет индивидуальная, биографическая генеалогия. Третий, культурный уровень, также подразумевает генеалогическую основу, но уже другого масштаба – коллективный, исторический опыт общества» [Фреик 2002: 35].

«Коммуникативная сущность доверия может послужить основанием его изучения во всех сферах жизнедеятельности и областях научного знания» [Шилина, Вартанов 2019: 21], поэтому доверие рассматривается в качестве основы как межличностных, так и институциональных отношений; оно изучается применительно к задачам различных сфер человеческой деятельности и коммуникации: политики [Морозов, Черницына 2014], СМИ [Симонов 2021], экономики [Шилина, Вартанов 2019], юриспруденции [Репьев 2022], социальной психологии [Гуриева Борисова, 2014], психологии межличностных отношений [Синельникова 2010] и т. д. «В каждом из научных направлений предпринимаются многочисленные попытки найти механизм формирования и трансформации доверительных отношений в обществе, поиск инструментов, способных оказывать значимое влияние на поддержание доверия» [Гуриева, Борисова 2014: 127].

В. Ю. Столяр справедливо отмечает: «Доверие – это универсалия социальных отношений и поведения, императив современного социокультурного существования. Оно задается ценностными ориентациями к синергии культур, глобализации, диалогу, сотрудничеству. В классической социологии доверию отводится роль предпосылки социального порядка и его основы» [Столяр 2008: 177].

На основополагающую роль доверия в работе государственно-правовых институтов и, шире, в реализации любых правоотношений указывает А. Г. Репьев. При этом доверие, рассматриваемое в качестве значимого элемента или фактора государственно-правовой системы общества, следует понимать как «убежденность в исполнении возлагаемых на кого-либо ожиданий» [Репьев 2022: 17]. Субъектом доверия в данном случае выступают граждане, проживающие на территории государства, которое является, в свою очередь, объектом доверительных отношений, формируемых во многом через СМИ. Именно эта сфера является одним из средств передачи информации: с помощью печатных изданий, радио, телевидения и иных медиа общество получает сообщения о переменах, событиях и т. д. Однако неизбежно возникает и проблема доверия/недоверия общества к СМИ, которая отражена в использовании понятий «медиадоверие», «медиадоверенность», «доверие СМИ» [Касюк 2022: 134]. Данная проблема исследуется в рамках медиапсихологии, изучающей субъектные и объектные ипостаси личности как участника массовой коммуникации. С позиции медиапсихологии, доверие – это «особая этическая категория со свойственными ей аксиологическими аспектами» [Симонов 2021: 182].

В общей психологии «доверие» понимается как базисное чувство, определяющее развитие отношений к себе и другим в будущем [Эриксон 1996], при этом специфические отрасли психологии направлены на изучение доверия в рамках узкоспециализированного предмета исследования. Так, в педагогической психологии доверие рассматривается «как инструмент воспитания и важное качество личности педагога» [Гуриева 2014: 129]; в экзистенциально-гуманистической психологии – как основа самораскрытия и самосознания, предполагающего доверие к себе.

При рассмотрении феномена доверия отдельный интерес представляет сфера политики и, соответственно, политологический подход к доверию. «В политологической теории категорию доверия анализируют, основываясь на институциональном, политико-культурном подходе» [Шилина, Вартанов 2019: 22]. С точки зрения политологии, «доверие – это уверенность большей или, по крайней мере, значительной части общества в добросовестности, порядочности, искренности политиков, правильности проводимой ими политики» [Касюк 2022: 136]. Несомненно, что основой названной уверенности выступают не только поступки политических субъектов, как индивидуальных, так и коллективных (например, партий, общественных объединений и т. д.), но и речевые средства создания образа того или иного политика или политической партии.

Особую значимость при исследовании сущности и способов формирования доверия в коммуникации имеет риторика как, пожалуй, наиболее древняя из наук, проявляющих интерес к феномену доверия. Риторика закономерно рассматривает доверие в качестве значимой психологической предпосылки речевого воздействия, в частности, убеждения. О важности доверия к оратору достаточно подробно писал еще Аристотель, указывая, что доверие или недоверие к оратору обусловлено его характером и поведением, а также его эмоциональным воздействием в конкретной ситуации речевого воздействия (здесь и сейчас), особенно если аудитория не имеет

представления о репутации оратора – его поступках, предшествующих высказываниях и складе характера. Г. И. Рузавин указывает, что в современном мире с его новыми средствами передачи информации ситуация усложняется: «Хотя оратор, писатель, публицист, политик или иной источник информации могут совершенствовать свои сообщения, более тщательно обосновать и подтвердить свои выводы, чтобы лучше убедить аудиторию, тем не менее право последней оценки остается за аудиторией. Это вполне согласуется с аристотелевским подходом к пониманию доверия, которое основано на том, что говорит и как поступает человек в данной конкретной ситуации» [Рузавин 1997: 150].

Проведенный С. Касталдо метаанализ десятков научных определений доверия позволил выявить концептуальное ядро этого понятия и значимые признаки ситуации, для описания которой актуально использование категории доверия: «во-первых, доверие непосредственным образом связано с ожиданиями, убеждениями, волеизъявлением или установкой; во-вторых, доверие проявляется по отношению к разным объектам; таковыми могут выступать другие индивиды, группы, организации, социальные институты; в-третьих, доверие часто определяется через действие или поведение, тем самым подчеркивается деятельностный аспект доверия, а именно действие субъекта как способа проявления доверия; в-четвертых, определение доверия включают результаты и следствия оказания доверия; предполагается, что действия контрагента могут быть предсказаны и позитивно оценены субъектом доверия; в-пятых, толкование доверия включает рискованность ситуации принятия решения» [Леонова 2015: 34].

Таким образом, в любой сфере коммуникации субъектом доверительных отношений выступает человек, доверяющий объекту, которым может являться как отдельное лицо – доверяемый, так и целая сфера общения со специфическим набором коммуникативных целей и средств их достижения: политика, СМИ, реклама, менеджмент, религия и т. д.

П. Штомпка полагает, что доверие возникает в процессе коммуникации за счет сходства между адресантом и адресатом: общие взгляды и интересы позволяют коммуникантам видеть надежность в другом, так как «мы охотнее доверяем похожим на нас и совершенно не доверяем отличающимся от нас, особенно тогда, когда существующие о них мнения отличаются от нашего» [Штомпка 2012: 254].

«Доверие является движущей силой любой коммуникации. Поэтому первоочередная задача коммуникатора заключается в завоевании доверия. Без создания доверия у аудитории коммуникация не может быть эффективной» [Касюк 2022: 135]. Несомненно, что и в юридической коммуникации доверие к судебному оратору является важным фактором убедительности речи, который формируется в ходе декодирования информации адресантом, т. е. присяжными заседателями или судебной коллегией. Поэтому обвинитель и адвокат соблюдают ряд правил, позволяющих оптимизировать данный компонент коммуникативной ситуации.

Аристотель о правилах составления судебной речи писал так: «Судебное дело есть также решение, – в виду этого необходимо не только заботиться о том, чтобы речь была доказательной и возбуждающей доверие, но также и показать себя человеком известного склада и настроить известным образом судью, потому что для убедительности речи весьма важно (особенно в речах совещательных, а затем и в судебных), чтобы оратор показался человеком известного склада и чтобы [слушатели] поняли, что он к ним относится известным образом, а также, чтобы и они были к нему расположены известным образом» [Аристотель 1978: 103]. Отсутствие доверия к судебному оратору приводит, по меньшей мере, к снижению внимания со стороны аудитории: слушатели перестают воспринимать речь, когда относятся к оппоненту с осторожностью или с предубеждением. Убедить такую аудиторию крайне сложно, и, какие бы весомые аргументы не приводил оратор, для аудитории они не будут авторитетны.

Таким образом, судебному оратору необходимо завоевать доверие присяжных заседателей. Основой для этого может стать соблюдение правил, сформулированных в прикладных пособиях по эффективной речевой коммуникации: «1. Продемонстрируйте уровень своей подготовки. Как выступающий с информационной речью, вы должны хорошо владеть информацией по теме и излагать ее внятно, без запинок и неточностей. 2. Дайте слушателям почувствовать свою заинтересованность в их благополучии. Вы должны показать людям, что вы заботитесь о них. 3. Говорите с энтузиазмом. Ваше выступление должно отражать ваш собственный интерес к предмету, о котором вы рассказываете» [Вердербер, Вердербер 2003: 273]. Речь судебного оратора – это практически единственное средство воздействия на сознание аудитории, а значит, целесообразно подобранные речевые приемы позволят адвокату и прокурору добиться поставленной цели воздействия.

Риторические приемы, вызывающие доверие

Анализ шести речей судебных ораторов разных исторических эпох позволил выявить риторические приемы, используемые ораторами и позволяющие вызвать доверие присяжных.

Например, А. Ф. Кони в начале известной речи по делу об утоплении крестьянки Емельяновой ее мужем демонстрирует свою позицию и стремится найти союзников в лице присяжных, называя их судьями, тем самым показывая свое доверие, а также делая акцент на значимости коллегии: «Я не ошибусь, сказав, что настоящее дело принадлежит к последнему разряду, но не ошибусь также, прибавив, что это не должно останавливать вас, судей, в строго беспристрастном и особенно внимательном отношении к каждой подробности в нем» [Риторика 2002: 295]. Повышение статуса присяжных позволяет оратору проявить уважение к аудитории и вызвать ответное одобрительное отношение слушающих к своей личности, тем самым найти союзников в лице коллегии, поскольку положительно настроенная аудитория склонна доверять оратору. Прием похвалы, акцент на значимости коллегии присяжных, а также проявление доверия со стороны оратора позволят создать ответный положительный настрой аудитории в отношении говорящего.

Далее А. Ф. Кони демонстрирует собственную убежденность в представленных доказательствах: *«Итак, относительно того, что показания Суриной дано без принуждения, не может быть сомнения»* [Риторика 2002: 297]. Такая уверенность оратора позволяет вызвать доверие аудитории к показаниям главного свидетеля обвинения за счет активной трансляции уверенности: *«не может быть сомнения»*. Проявление уверенности в своих убеждениях внушает доверие аудитории: непрофессиональные слушатели легче согласятся с профессионалом, если он не показывает сомнений в собственной позиции.

В обвинительной речи по делу об убийстве Рыжова А. Ф. Кони вызывает доверие к себе, показывая аудитории, что уверен в своей точке зрения, и появление обстоятельств, которые могли бы вызвать сомнения в виновности Шляхина, не играет существенной роли и не изменит исхода дела: *«Таким путем по каждому делу возникают около настоящих, первичных его обстоятельств побочные обстоятельства, так сказать, наслоения, которыми иногда заслоняются простые и ясные его очертания»* [Кони 2022: 344]. Подчеркивая типичность ситуации, оратор показывает аудитории, что хорошо разбирается в своей деятельности и имеет большой профессиональный опыт, что, безусловно, формирует доверительное отношение слушателей к личности прокурора, поскольку аудитория легче доверится профессионалу, чья компетенция не вызывает сомнений.

Прием обращения к судьбам участников процесса демонстрирует заинтересованность обвинителя в вынесении безошибочного приговора и достижении справедливости: *«Я предвижу то время, когда несчастные, осиротевшие дети Рыжова подрастут, когда их безвременное сиротство скажется на них особенно тяжело, когда не будет отца, который мог бы руководить и воспитывать их, а будет лишь слабая, больная и убитая горем мать; тогда они пожелают подробно узнать, что случилось с их отцом, и им скажут, что он пал от руки человека, которому делал добро, что он пал, защищая честь и счастье чужой дочери»* [Кони 2022: 345]. Здесь оратор говорит о детях потерпевшего, заглядывая в будущее и обрисовывая последствия деяний подсудимого. Такая социальная проблема влияет на сознание не только женщин, но и мужчин. Позиция обвинителя, демонстрирующая равнодушие в отношении социума, вызывает доверие к оратору, преподнося его как человека морального и ответственного. Присяжные заседатели, являясь непрофессиональной аудиторией, рассматривают преступление с точки зрения здравого смысла и нравственности, а не права, поэтому социальный аспект преступления имеет ведущий характер в оценке присяжных.

Обвинитель М. Ф. Громницкий по делу об убийстве Попова и Нордман не случайно называет историю подсудимого выдуманной и фантастической. Таким способом он выражает свою точку зрения благодаря оценке слов подсудимого, чем стремится вызвать у аудитории недоверие к личности обвиняемого, а также к тем показаниям, которые тот приводит в свое оправдание (*«Не подлежит сомнению, что он вынужден к этому показанию силой собранных против него улик»* [Ивакина 2007: 158]). Такое уверенное выражение позиции обвинения позволяет прокурору вызвать доверие присяжных к своей личности и обрести в их лице союзников.

П. Н. Обнинский в обвинительной речи по делу Качки старается вызвать доверие к своей личности, обращаясь к справедливости: *«Я ишу только справедливости и только с этой целью ставлю себе вопрос»* [Ивакина 2007: 187], что показывает чувство ответственности оратора за интересы общества.

Адвокат П. А. Александров в знаменитой речи в защиту Веры Засулич вызывает доверие аудитории к своим словам за счет отождествления с подзащитной: *«Я говорю ее мыслями, я говорю почти ее словами»* [Ивакина 2007: 149]. Так адвокат демонстрирует свою честность перед аудиторией.

Вступление в обвинительной речи по делу Н. А. Кулаева выполняет функцию формирования доверия к позиции говорящего. Здесь прокурор стремится найти союзников в лице присяжных. Он характеризует случившееся в Беслане, нацеливая слушателей на принятие позиции обвинения, и обращает внимание на тот факт, что религиозная и национальная составляющая не имеют значения для данного дела: *«Глубоко заблуждаются те, кто в данном судебном процессе увидел элементы преследования по политическим, религиозным или национальным мотивам. Судят не за убеждения, а за конкретные уголовно-наказуемые деяния, доказанные в ходе следствия и нашедшие свое подтверждение в судебном заседании по данному делу»* [Риторика 2006: 285]. Этот акцент показывает аудитории, что действия подсудимого оцениваются стороной обвинения объективно, что вызывает доверие к риторике со стороны адресата.

В. В. Панфилов также обращается к теме Бога в речи в защиту С. по делу о наркотиках, указывая на ответственность, которая ложится на плечи присяжных: *«В каждой религии говорится, что власть на земле, она от Бога. Одна из ветвей такой власти – власть судебная. И частичка этой божественной власти, предоставляющей право судить, сегодня в каждом из Вас! Это большая честь, высокое доверие и огромная ответственность!»* [Крапивкина 2019: 62]. Адвокат не случайно затрагивает тему религии, ведь многие люди являются верующими и относятся к преступлению как к ошибке, а не как к преступлению закона. Такой прием позволяет оратору вызвать доверие аудитории.

Заключение

Таким образом, человеческое сознание способно формировать мысли, передавать их адресату и, наоборот, получать информацию путем декодирования знаков, как вербальных, так и невербальных. Получая информацию, сознание адресата анализирует, оценивает ее, формирует ответ. Чтобы слушатель принял то или иное решение, оратору необходимо осуществлять выбор знаков, исходя из собственных целей. Так, адвокаты и прокуроры склоняют

коллегию присяжных заседателей на свою сторону, вызывая у них доверие к своей личности посредством специальных риторических приемов.

В ходе исследования удалось выявить ряд приемов, позволяющих судебным ораторам вызывать доверие коллегии присяжных к себе:

1. Демонстрация уверенности в себе и в своей позиции, а также вербализация отсутствия сомнений, наличия четкой позиции, решимости и твердости действий располагают аудиторию к оратору. Неуверенная в себе личность не сможет привлечь внимание, даже если говорит о важных вещах. С таким оратором не захотят согласиться. Если в ходе судебного заседания обнаруживаются новые обстоятельства дела, то обвинитель или адвокат должны иметь смелость, чтобы изменить свою позицию и, возможно, признать поражение. Такое поведение вызовет уважение аудитории, что скажется на дальнейшей профессиональной деятельности оратора.

2. Демонстрация компетентности. непрофессиональная аудитория больше доверяет человеку, который демонстрирует высокий уровень знаний и профессионализм. Из этого следует, что оратору необходимо не только тщательно готовиться к выступлению, но и делать очевидным собственный профессионализм.

3. Демонстрация уважительного отношения к присяжным, акцент на значимости их роли в судебном процессе. При этом немалую роль в завоевании доверия играют похвала и комплименты, провоцирующие «зеркальное» поведение: именно они формируют положительное отношение к оратору.

4. Демонстрация заинтересованности в исходе дела, в судьбе участников судебного заседания. Оратор, показывающий небезразличие к участникам дела, проявляющий неравнодушие и сострадание к потерпевшему, способен зарекомендовать себя ответственным человеком, достойным доверия.

5. Вербализация чувства ответственности за развитие общества. Помимо судеб участников судебного разбирательства общество часто волнует социально-бытовая сторона преступления: как содеянное отразится на будущем социума. Заинтересованный оратор вызывает одобрение коллегии присяжных, такому представителю власти слушатели доверяют.

6. Обращение к этическим и/или религиозным ценностям, представлениям и императивам, актуальным в связи с рассмотрением того или иного дела.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что повышение уровня доверия аудитории, осуществляемое с помощью специальных риторических приемов, увеличивает шансы на убеждение коллегии присяжных в отстаиваемой позиции.

Литература

Аристотель. Риторика / пер. с др.-гр. Н. Платоновой. М., 1978.

Большой толковый словарь русского языка / сост. и гл. ред. С. А. Кузнецов. СПб., 2000.

Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. СПб., 2003.

Власова И. В. Коммуникация в современных исследованиях: конфликт, доверие, безопасное взаимодействие / Информация – коммуникация – общество. 2013. № 1. С. 36–39.

Волошинов В. Н. Марксизм и философия языка. Основные проблемы социологического метода в науке о языке. Ленинград, 1930.

Гумбольдт В. фон. Избранные труды по языкознанию / пер. с нем.; общ. ред. Г. В. Рамишвили. М., 2000.

Гуриева С. Д., Борисова М. М. Доверие как социально-психологическое явление / Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. - 2014. - № 4. - С. 126–128.

Ивакина Н. Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов). М., 2007.

Кони А. Ф. Лучшие речи. М., 2022.

Крапивкина А. А. О роли фактора адресата в судебной коммуникации / Вестник Томского государственного университета. - 2019. - № 448. - С. 59–64.

Касюк А. Я. Феномен доверия как условие эффективной коммуникации / Управление коммуникациями: сб. ст. I междунар. науч.-практ. конф. / под ред. А. Н. Чумикова, Э. Э. Шульца. М., 2022. С. 132–139.

Копнина Г. А. Речевое манипулирование: учеб. пособие. М., 2017.

Леонова И. Ю. Доверие: понятие, виды и функции / Вестник Удмуртского университета. Серия «Философия. Психология. Педагогика». - 2015. - № 2. - С. 34–41.

Лобанова Н. И. Язык и сознание: проблема взаимосвязи (опыт анализа философии языка В. фон Гумбольдта) / Известия РГПУ им. А. И. Герцена. - 2010. - № 123. - С. 82–88.

Лурия А. Р. Язык и сознание. М., 1979.

Любимова А. А. Языковые аспекты воздействия на общественное сознание: на сопоставительном материале средств массовой информации конца XX – начала XXI вв. Дис. ... канд. филол. наук. М., 2006.

Морозов Н. А., Черницына Е. Н. Политическое доверие как феномен социальной интеракции / Известия Алтайского государственного университета. - 2014. - № 4 (84). - С. 285–289.

Овчарова Т. Н. Доверие в социокультурной коммуникации / Вестник НГТУ им. Р. Е. Алексеева. Серия: Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии. - 2015. - № 2. - С. 25–30.

Портнов А. Н. Взаимосвязь языка и сознания в философии XIX–XX веков: методологический анализ основных направлений исследования. Дис. ... д-ра. филос. наук. Иваново, 1998.

- Рельев А. Г. Доверие как основа культуры правовой коммуникации / Вестник Саратовской государственной юридической академии. - 2022. - № 2 (145). - С. 15–25.
- Риторика: учебно-методический комплекс для студентов гуманитарных факультетов / Араева Л. А., Катышев П. А. и др.; под ред. П. А. Катышева. Кемерово, 2002.
- Риторика: учебное пособие для студентов гуманитарных факультетов / Араева Л. А., Катышев П. А. и др.; под ред. П. А. Катышева. Кемерово, 2006.
- Рузавин Г. И. Методологические проблемы аргументации. М., 1997.
- Симонов П. Ю. Отношения субъектов коммуникации: степень доверия к источнику информации / Коммуникология. - 2021. - № 3. - Т.9. - С. 181–190.
- Синельникова Е. С. Понимание и доверие как условия успешной внутрисемейной коммуникации / Труды Санкт-Петербургского государственного университета культуры и искусств. - 2010. - Т. 190. - С. 236–239.
- Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001.
- Столяр В. Ю. Социально-философский и междисциплинарный дискурс о доверии / Известия РГПУ им. А. И. Герцена. - 2008. - № 77. - С. 176–182.
- Фреик Н. В. Петр Штомпка. Доверие: социологическая теория / Социологическое обозрение. - 2002. - № 3. - Т. 2. - С. 30–41.
- Шелестюк Е. В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: монография. М., 2014.
- Шилина М. Г., Вартанов С. А. Доверие как категория теории коммуникации в парадигме цифровой экономики (к постановке научной проблемы) / МедиаАльманах. - 2019. - № 1. - С. 20–38.
- Штомпка П. Доверие – основа общества / пер. с польского Н. В. Морозовой. М., 2012.
- Эрикссон Э. Детство и общество. СПб., 1996.

References

- A large explanatory dictionary of the Russian language / S. A. Kuznetsov (ed.) (2000). St. Petersburg (in Russian).
- Aristotle (1978). Rhetoric. Translated from ancient Greek by N. Platonova. Moscow (in Russian).
- Erickson, E. (1996). Childhood and Society. Saint Petersburg (in Russian).
- Freik, N. V. Peter Shtompka. Trust: a sociological theory. The Sociological Review, 2002, 3, 2, 30–41 (in Russian).
- Gurieva, S. D., Borisova, M. M. (2014). Trust as a socio-psychological phenomenon. Bulletin of St. Petersburg University. Sociology, 4, 126–128 (in Russian).
- Humboldt, V. von. (2000). Selected works on linguistics. Translated from German; G. V. Ramishvili (general ed.). Moscow (in Russian).
- Ivakina, N. N. (2007). Fundamentals of judicial eloquence (rhetoric for lawyers). Moscow (in Russian).
- Kasyuk, A. Ya. (2022). The phenomenon of trust as a condition for effective communication. In: Communication management: collection of articles of the I International Scientific and Practical Conference. A. N. Chumikov (ed.), E. E. Shultz (ed.). Moscow, 132–139 (in Russian).
- Koni, A. F. (2022). The best speeches. Moscow (in Russian).
- Kopnina, G. A. (2017) Speech manipulation: textbook. Moscow (in Russian).
- Krapivkina, A. A. (2019). On the role of the addressee factor in judicial communication. Bulletin of Tomsk State University, 448, 59–64 (in Russian).
- Leonova, I. Y. (2015). Trust: concept, types and functions]. Bulletin of the Udmurt University. Philosophy. Psychology. Pedagogy, 2, 34–41.
- Lobanova, N. I. (2010). Language and consciousness: the problem of interrelation (the experience of analyzing the philosophy of language by V. von Humboldt). Proceedings of RSPU named after A. I. Herzen, 123, 82–88 (in Russian).
- Luria, A. R. (1979) Language and consciousness. Moscow (in Russian).
- Lyubimova, A. A. (2006). Linguistic aspects of the impact on public consciousness: on the comparative material of the mass media of the late XX – early XXI centuries. Cand. philol. sci. diss. Moscow (in Russian).
- Morozov, N. A., Chernitsyna, E. N. (2014). Political trust as a phenomenon of social interaction. Proceedings of the Altai State University, 4 (84), 285–289 (in Russian).
- Ovcharova, T. N. (2015). Trust in socio-cultural communication. Bulletin of the R. E. Alekseev NSTU. Series: Management in Social systems. Communication technologies, 2, 25–30 (in Russian).
- Portnov, A. N. (1998). The relationship of language and consciousness in philosophy of the XIX–XX centuries: methodological analysis of the main research directions. Doct. philos. sci. diss. Ivanovo (in Russian).
- Repyev, A. G. (2022). Trust as the basis of the culture of legal communication. Bulletin of the Saratov State Law Academy, 2 (145), 15–25 (in Russian).
- Rhetoric: a textbook for students of humanities faculties. (2002). Araeva L. A., Katyshev P. A. (ed.), et al. Kemerovo (in Russian).
- Rhetoric: a textbook for students of humanities faculties. (2006). Araeva L. A., Katyshev P. A. (ed.), et al. Kemerovo (in Russian).
- Ruzavin, G. I. (1997). Methodological problems of argumentation. Moscow (in Russian).
- Shelestyuk, E. V. (2014). Speech influence: ontology and methodology of research: monograph. Moscow (in Russian).
- Shilina, M. G., Vartanov, S. A. (2019). Trust as a category of the theory of communication in the paradigm of the digital economy (to the formulation of a scientific problem). Media Almanac, 1, 20–38 (in Russian).
- Shtompka, P. (2012). Trust is the basis of society. Translated from Polish by N. V. Morozova. Moscow (in Russian).

-
- Simonov, P. Yu. (2021). Relations of subjects of communication: the degree of trust in the source of information. *Communicology*, 3, 9, 181–190 (in Russian).
- Sinelnikova, E. S. (2010). Understanding and trust as conditions for successful intra-family communication. *Proceedings of the St. Petersburg State University of Culture and Arts*, 190, 236–239 (in Russian).
- Sternin, I. A. (2001) Introduction to speech influence: textbook. Voronezh (in Russian).
- Stolyar, V. Yu. (2008). Socio-philosophical and interdisciplinary discourse on trust. *Proceedings of RSPU named after A. I. Herzen*, 77, 176–182 (in Russian).
- Verderber, R., Verderber, K. (2003). *Psychology of communication*. Saint Petersburg (in Russian).
- Vlasova, I. V. (2013). Communication in modern research: conflict, trust, safe interaction. *Information – communication – society*, 1, 36–39 (in Russian).
- Voloshinov, V. N. (1930). *Marxism and philosophy of language. The main problems of the sociological method in the science of language*. Leningrad (in Russian).
-

Citation:

Оленев С.В., Лунгрин В.А. Риторические приемы усиления доверия аудитории к оратору (на примере речей судебных прений с участием присяжных) // Юрислингвистика. – 2023. – 30. – С. 57-64.

Olenev S.V., Lungrin V.A. (2023) Rhetorical Techniques to Increase Audience Confidence in the Speaker (Based on the Speeches of the Pleadings in Jury Trial). *Legal Linguistics*, 30, 57-64.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0. License
