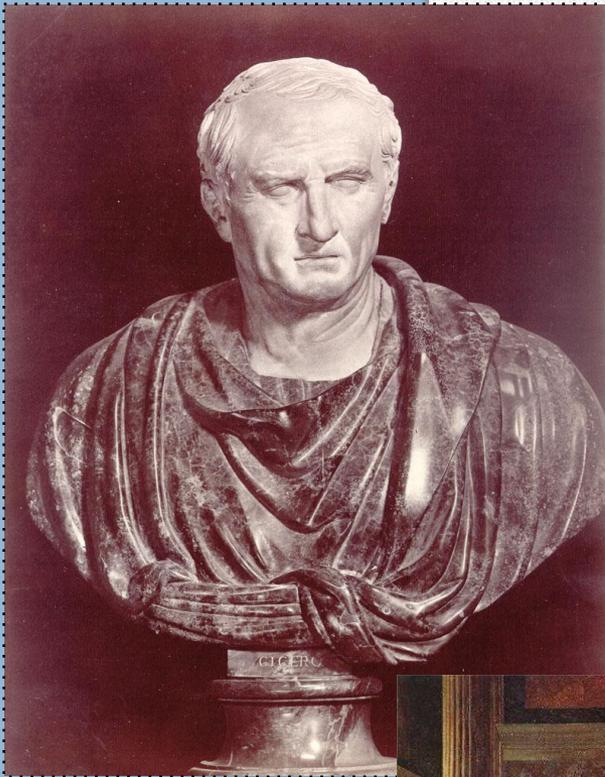




Речь адвоката





атор есть тот, кто любой
вопрос
зложит со знанием дела,
стройно и изящно,
с достоинством при
ении.



Цицерон





• **Адвокатская речь – это речь «полемиическая», «убеждающая».**

• Цель адвоката – защита и восстановление прав своего клиента, эффективная профессиональная коммуникация с людьми, умелое психологическое на них воздействие, убеждение в своей точке зрения.

• **Цель адвоката - опровергнуть точку зрения противной стороны (прокурора) и доказать правильность своей позиции, установив для этого коммуникативный контакт с судьями.**





Защитительная речь — это публичное высказывание особого стиля, сделанное адвокатом-защитником в судебных прениях по поводу предъявленного обвинения, с целью убедить суд в истинности данной им оценки обстоятельств дела и собранных доказательств

Исходя из конкретных обстоятельств уголовного дела адвокат может преследовать следующие цели:

1. Оспаривать обвинение в целом, доказывая невиновность подсудимого за отсутствием в его действиях состава преступления, за отсутствием самого события преступления или за непричастностью к нему подсудимого;
2. Оспаривать обвинение в отношении отдельных его частей;
3. Оспаривать правильность квалификации преступления, данной прокурором, доказывая необходимость изменения предъявленного обвинения, что привело бы к назначению более мягкого наказания;
4. Обосновать меньшую степень вины и ответственности подсудимого, приводя смягчающие его вину обстоятельства;
5. Доказывать невменяемость подсудимого, исключаящую наступление уголовной ответственности.



Речевое воздействие



- **Речевое воздействие**- «коммуникативное использование языковых выражений, при котором в модель мира носителя языка вводятся новые знания и модифицируются имеющиеся», то есть происходит процесс онтологизации знания.
- **Экспрессивность** – совокупность признаков языковой/речевой единицы, а также целого текста (или его фрагмента), с помощью которых говорящий (пишущий) выражает свое субъективное отношение к содержанию или адресату речи с целью воздействия на последнего.
- Экспрессивность в тексте проявляется через **особые языковые средства** посредством «ассоциативно - образной мотивировки языковых сущностей и закономерностей их комбинаций», то есть «языковое воздействие непосредственно связано с использованием выразительных средств языка»



Структура защитительной речи



- Вступление
- Анализ обстоятельств уголовного дела
- Анализ юридической стороны предъявленного обвинения
- Подробная характеристика личности подсудимого
- Заключительная часть



Стратегия пассивного поведения, при которой человек, втянутый в конфликт, стремится всеми силами в нем не участвовать: не наступает на оппонента, не уступает ему, а дистанцируется от него и формулируемого им противоречия

Стратегия активного, наступательного поведения в конфликте, которое выражается в стремлении удовлетворить свои интересы, не принимая в расчет интересов оппонента

Стратегия активного поведения в конфликте, но при ней конфликтанты не являются антагонистами, а союзниками, стремящимися объединить усилия для приемлемого решения проблемы в ходе открытого обсуждения

Стратегия пассивного, «квазисостоятельного» поведения, предполагает завершение конфликта путем односторонней уступки.

Стратегия средней активности оппонентов, состоит в готовности идти на уступки в обмен на уступки противоположной стороны

- Соперничество
- Сотрудничество
- Компромисс
- Приспособление
- Избегание



Стратегия приспособления



- **Тактика капитуляции**

- Признание иска или отказ от него



Стратегия компромисса



❖ Для речевого поведения компромиссного конфликтанта характерна ярко выраженная кооперативность – установка на согласие, сохранение спокойной атмосферы, избегание речевых актов и жанров, грозящих ухудшением отношений.

□ Возможно использование следующих тактик:

1. Тактика предложения варианта разрешения проблемы и уступка;
2. Тактика игнорирования критики оппонента;
3. Тактика согласия с критикой оппонента, её принятие;
4. Тактика сведения конфликта к незначительному разногласию.



Стратегия сотрудничества



- В речевом поведении конфликтантов, которые решили быть союзниками, больше согласованности.
- Используют безоценочную обратную связь и нерефлексивный тип слушания (умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями).

Тактики сотрудничества:

1. Тактика предложения – вынесение на обсуждение варианта разрешения дела или какого-либо процессуального действия;
2. Тактика самооправдания – призыв признать допустимой занимаемую позицию в споре;
3. Тактика признания своих просчетов.

Используется редко в связи с тем, что:

1. Сложность в реализации, поскольку она требует признать потребности другой стороны, подавить в себе субъективные оценки;
2. Преимущественным использованием ее на стадии зарождения конфликта, а не стадии его эскалации.



Стратегия соперничества



- Для речевого поведения характерна повышенная активность, а именно: постоянное стремление принять на себя функцию говорящего, прерывание речи оппонента, готовность к отпору его позиции, негативно-оценочная обратная связь.

О.В. Красовская выделяет следующие тактики:

1. Тактика дискредитации процессуального оппонента – сообщение суду отрицательной информации об оппоненте для подрыва его авторитета, создания неблагоприятного эмоционального фона для принятия судебного решения в его пользу, сопровождается нарушением постулата релевантности;
2. Тактика дезориентации суда – предъявление ему процессуальными участниками ложных сведений;
3. Тактика угроза оппоненту – обещание причинить какую-либо неприятность;
4. Тактика обвинения процессуального оппонента – приписывание ему вины в чем-либо с целью отвода ее от себя;
5. Тактика разоблачения оппонента – раскрытие его замысла, его процессуальной тактики;
6. Тактика подозрения процессуального оппонента – предположение о совершении оппонентом каких-либо неблагоприятных действий;
7. Тактика возражения против заявлений оппонента.



Стратегия избегания



- В рамках стратегии избегания возможны следующие тактики:
 1. Тактика отрицания конфликта;
 2. Тактика перенесения конфликта на других лиц, другие организации.

Стратегия уклонения может использоваться в дополнение к основной стратегии поведения в правовом конфликте на отдельных его «участках».





Речи адвокатов дореволюционного периода (конец XIX- начало XX вв.)

- Адвокаты говорят с присяжными заседателями **«как говорят писатели с публикой»**;
- Наиболее часто используются **лексические тропы**, которые придают речи не только художественную образность, но и существенным образом влияют на сознание, модифицируют картину мира, обладают «объяснительной силой».

«Плевако был мастером красивых образов, каскадов громких фраз, ловких адвокатских трюков, остроумных выходов, неожиданно приходивших ему в голову и нередко спасавших клиентов от грозившей кары»

Б.С. Утевский





Лексические тропы

- **Метафоры:**

«Всякое должностное
начальствующее лицо
представляется мне в виде
двуликого Януса...»

(Александров, речь в защиту Засулич)

- **Сравнения** (используются в основном образы животных):

«Она **змеёй** вползла в квартиру...»

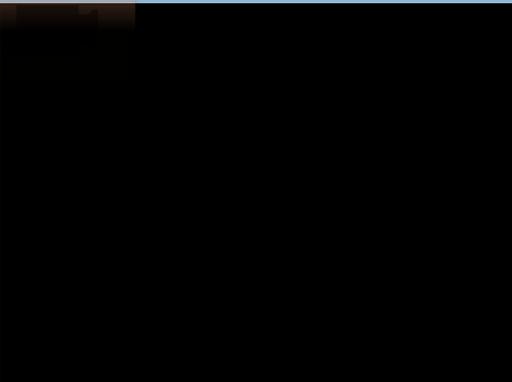
(Карабчевский, речь в защиту Мироновича)

«Если раньше показания Туркиной воспринимались обвинением как незыблемый оплот истины, как трубный глас правды, то сейчас основывать свои

- 
- Ирония, достигаемая за счет антифразиса и используемая для привлечения внимания к контрасту между реальным денотатом и наименованием.

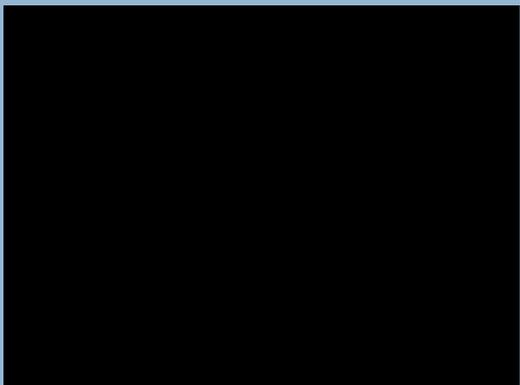
– «Легко вообразить, как провела Засулич эти **лучшие** годы своей жизни, в каких **забавах**, в каких **радостях** провела она это дорогое время, какие **розовые мечты** волновали её в **казематах Петропавловской крепости**»

(Александров, **речь в защиту Засулич**)



Отрывок из фильма «Три тайны адвоката Плевако»

Документальный фильм (Россия, 2008)



Отрывок из документального фильма
«Федор Плевако. Гении и злодеи»

В судебных речах данного периода используются также **стилистические фигуры**, призванные вызвать ответные эмоции у слушателей, например, через резкое противопоставление – **антитезу**, представленную как семантическими, так и контекстуальными антонимами, реализующую, соответственно, такие приемы воздействия, как **противопоставления семантического и прагматического характера**.

Наиболее часто адвокаты используют такие антонимические концепты, как **«Любовь – Ненависть»**:

– «И вот, любя его и ненавидя...»

(Федор Плевако, речь в защиту Качки);





«Свой – Чужой»:

– «...не чужой дом, а самое настоящее пребывание, свой угол, свой правовой домицилий...»

(Плевако, речь в защиту работников Коншинской фабрики);

– «...дом, который она принимала за род



Речи адвокатов современного периода, рубежа XX-XXI вв.



- Наблюдается возвращение **«традиций»** дореволюционного судоговорения, связанное, в первую очередь с постепенным восстановлением суда присяжных.
- Использование языковых средств **экспрессии** в речах данного периода характеризуется, в первую очередь, их **контаминацией, совмещением.**
- Одним из самых распространенных приемов в адвокатских речах современного периода является **ирония**, в некоторых случаях приобретающая оттенок **сарказма**:

– «Так и видится **ужасающая, хуже - жуткая** - картина: непорочная **девица - милиция**, этакая Красная шапочка с букетиком незабудок - и злой **волк - искусситель**, коварный Худоян, пытающийся ее соблазнить»

(Костанов, речь в защиту Худояна)



Речи адвокатов современного периода, рубежа XX-XXI вв.

Разговорные слова, выражения и конструкции могут использоваться адвокатами для адаптации речи к устному выступлению, снятия чрезмерной официальности и экстраординарности ситуации, сведения всех явлений к бытовым, будничным, привычным, а также в целях установления диалога с аудиторией.

Таким образом, с помощью них реализуются такие стратегии речевого воздействия, как стратегия контроля диалогического взаимодействия, направленная на установление контакта со слушателями и стратегия редуционизма, направленная на упрощение ситуации для её наилучшего понимания слушателями

- – «...вдруг удастся **«дожать»**, **выбить** признание?»
(Карманов, речь в защиту Дааева);
- – «И Букреев тянул до последнего, уклончиво **мямлил**, что сам он таких вопросов не решает, что ему надо посоветоваться с товарищами»
(Костанов, речь в защиту Худояна).



Речи адвокатов современного периода, рубежа XX-XXI вв.

Рифма как средство передачи экспрессии становится наиболее актуальной в речах современного периода. Она усиливает воздействие за счет нетипичности звукового воспроизведения речи и реализации такой воздействующей стратегии, как интенсификация, направленной на усиление акцента на том или ином предмете речи.

Так, адвокат П.А. Астахов облек одну из своих речей в стихотворную форму, где рифма оказалась главным средством повышения экспрессии:



«Скажите мне на милость, как американцу
Свои права осуществлять,
Не зная, в чем он обвиняем
И не имея документов на руках,
В суде себя он может защищать?
Ведь это вы его лишили права
Вердикт присяжных услышать...»

(Астахов, речь в защиту Поупа)



Тактики стратегии защиты

Русскоязычный адвокат

Положительная характеристика	6,58 %
------------------------------	--------

Частичное признание вины	4,85 %
--------------------------	--------

Доказательство действий в состоянии аффекта	8,14 %
---	--------

Англо-америкоязычный адвокат

Положительная характеристика	6,85 %
------------------------------	--------

Частичное признание вины	8,65 %
--------------------------	--------

Доказательство действий в состоянии аффекта	9,11 %
---	--------



Тактики стратегии нападения

Русскоязычный адвокат

Сарказм

8,89 %

Критика
обвинителя

12,13 %

Дискредитация

15,12 %

Англо-америкоязычный адвокат

Сарказм

9,99 %

Критика
обвинителя

11,11 %

Дискредитация

6,00 %



Тактики стратегии психологического воздействия

Русскоязычный адвокат

Внушение
определённой
точки зрения

9,73 %

Контрастивный
анализ

10,38 %

Логическая
концентрация
внимания

10,07 %

Англо-америкоязычный адвокат

Внушение
определённой
точки зрения

8,82 %

Контрастивный
анализ

11,68 %

Логическая
концентрация
внимания

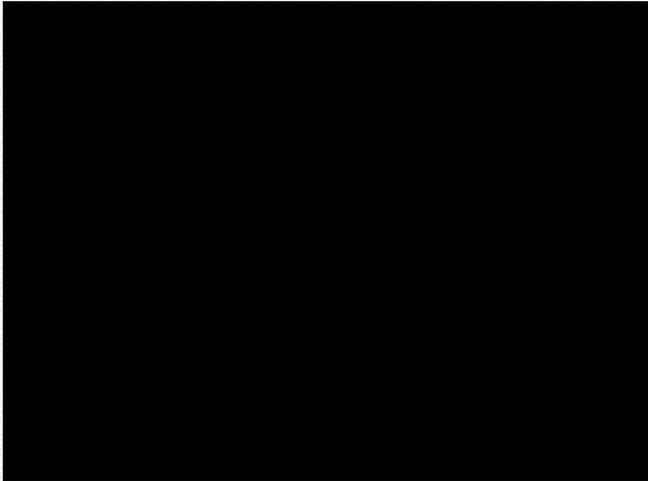
11,58 %



Задание



- ❑ Просмотрите предложенные видеофрагменты и определите, какие тактики, стратегии, а также лексико-стилистические средства используют адвокаты в своих речах.



Речь адвоката Новикова в защиту Н.
Савченко

