

СПЕЦИФИКА КОММУНИКАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В РАМКАХ СУДЕБНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА

SPECIFIC CHARACTER OF COMMUNICATIVE INTERACTION DURING THE COURT TRIAL

L. Medvedeva

Annotation

The importance of communicative interaction and its functions within the trial and specific features of professionally significant communication in the field of law are considered in the article. Approaches contributing to lawyers performance and prevalent types of questions are emphasized.

Keywords: speech communication, interaction, interpersonal communication, empathy complicity, method of influence and persuasion.

Медведева Людмила Вениаминовна
К.п.н., доцент,
Волгоградский государственный
университет

Аннотация

В статье рассматривается важность коммуникативного взаимодействия и реализуемые функции в ходе судебного разбирательства, а также специфические особенности профессионально значимой коммуникации в сфере юриспруденции. Отдельно выделены приемы, способствующие эффективности ораторской речи, и наиболее распространенные типы вопросов.

Ключевые слова:

Речевая коммуникация, взаимодействие, межличностное общение, прием сопереживания, прием соучастия, прием воздействия и убеждения.

Язык является важнейшим средством общения и воздействия, механизмом получения и обработки информации, средством оптимизации всех видов человеческой деятельности. Юридическая деятельность принадлежит к сфере повышенной речевой ответственности, следовательно, владение устным и письменным словом становится существенным признаком деловой квалификации юристов.

К профессиональной деятельности юристов относится не только составление юридических документов, а также выступление в компетентных органах, например, в суде, арбитраже, в которых формулируются и обосновываются юридические требования, заявления, ходатайства, возникающие в процессе рассмотрения дела.

Юристу по роду своей деятельности приходится не только оперировать законом, но и разъяснять, объяснять, доказывать, убеждать, переубеждать. Следовательно, он должен быть "профессиональным коммуникантом", т.е. уметь активно использовать специальные приемы воздействия на людей, позволяющие ему достигнуть коммуникативной цели с меньшими временными и энергетическими потерями [4]. Чем выше уровень межличностного общения юриста, тем эффективнее он решает многие профессиональные задачи.

В процессе общения как процесса взаимодействия выполняются информационно-коммуникативная (прием

и передача информации), регулятивно-коммуникативная (взаимная корректировка действий в процессе совместной деятельности) и аффективно-коммуникативная (передача эмоционального отношения) функции.

Целью профессионально ориентированного общения является организация плодотворного сотрудничества, а участниками, как правило, выступают официальные должностные лица, исполняющие свои служебные обязанности.

К специфическим особенностям профессионально значимой коммуникации в сфере юриспруденции относятся: регламентированность, т.е. подчинение установленным правилам и ограничениям, стандартам поведения. Соблюдение делового и речевого этикета; строгое соблюдение его участниками ролевого амплуа (адвокат, прокурор, судья); ответственность участников профессионального общения за его результат, так как неэффективное деловое общение может привести к провалу рассматриваемого дела; строгое отношение участников делового общения к использованию речевых средств.

Поскольку человеческое общение на две трети состоит из речевого, речевая деятельность преследует определенную цель, поэтому важен результат, о котором судят по обратной связи, по тому, как воспринимают сказанное, как на него реагируют. Под эффективной речевой коммуникацией понимается достижение адекватного смыс-

лового восприятия и адекватной интерпретации передаваемого сообщения. Правильная интерпретация считается состоявшейся, если реципиент (адресат) трактует основную идею текста в соответствии с замыслом коммуникатора (субъекта).

Речевое поведение обеих сторон в ходе юридическо-го разбирательства регулируется коммуникативным кодексом, в основе которого лежит принцип кооперации (Grice) и принцип вежливости (Leech). Важнейшее условие эффективности ораторской речи и высшее проявление мастерства публичного выступления – это контакт со слушателями.

Одним из факторов, влияющих на установление контакта, является актуальность обсуждаемого вопроса, новизна в освещении данной проблемы, интересное содержание выступления. Наряду с этим большое внимание оказывает личность оратора, его репутация, а также специфика аудитории, в которой предстоит выступать.

Чтобы достичь взаимопонимания со слушателями, в публичном выступлении используются следующие приемы:

- ◆ прием сопереживания (оратор выражает сочувствие слушателям по поводу каких-либо событий, переживает вместе с ними определенное душевное состояние) – *I greatly sympathize with...; I really feel for you...;*

- ◆ прием соучастия (оратор ссылается на совместное участие со слушателями в каких-то мероприятиях, вспоминает о тех или иных эпизодах) – *This situation revived all the impressions of my boyhood...;*

- ◆ апелляция к речи предыдущего оратора (выступающий соглашается или не соглашается с мнением предыдущего оратора по обсуждаемому вопросу, цитирует его) – *as mentioned/indicated/emphasized above; as pointed out above; basing on the above mentioned; taking into consideration the above mentioned;*

- ◆ апелляция к событиям (оратор обращается к известным или неизвестным событиям, помогающим осмыслить суть рассматриваемой проблемы и имеющим определенную значимость для аудитории) – *History repeats...;*

- ◆ апелляция к погодным условиям (оратор, говоря о каких-то событиях, ссылается на дождливый или солнечный день, ветреную или тихую погоду, усиливая эффект своей речи) – *Even the weather favors us...; The wind has dropped after your words...; There's howling gale outside as if exasperated with your behavior...;*

- ◆ ссылка на авторитеты или известные источники (оратор, чтобы подкрепить свою позицию и сделать ее более убедительной, приводит слова крупных ученых, видных государственных или общественных деятелей, ссылается на их научные труды, популярные газеты и журналы) – *according to the indictment/provisions; the expert con-*

clusion dated ... stated; in accordance with article 15 part 3 of the Constitution;

- ◆ апелляция к интересам аудитории (оратор, рассматривая тот или иной вопрос, подчеркивает актуальность и значимость данной проблемы для слушателей, говорит о практической направленности принимаемых решений, о важности приобретения соответствующих знаний, навыков и умений);

- ◆ апелляция к личности оратора (оратор при обсуждении каких-либо вопросов обращается к своему собственному опыту, приводит случаи из своей жизни, говорит о восприятии тех или иных событий) – *Because I am one of those who thinks...; I am faced with the unusual experience of...*

Привлечению и удержанию внимания аудитории помогает обращение к ней, а удачно найденные слова обращения позволяют оратору расположить к себе аудиторию. Важную роль в управлении аудиторией играют голосовые приемы, т.е. повышение или понижение тона голоса, изменение его громкости, темп речи.

Вопрос и ответ представляют собой определенные логические формы. Вопрос – это выраженная в вопросительном предложении мысль, направленная на уточнение или дополнение знаний. Всякий вопрос опирается на определенную систему знаний и включает в себя прежде всего исходную информацию, которая называется базисом или предпосылкой вопроса. В вопросе есть указание на ее недостаточность и необходимость дальнейшего пополнения и расширения знаний. Ответ – это новое суждение, уточняющее или дополняющее в соответствии с поставленным вопросом прежнее знание. Получение в ответе знание, расширяющее или уточняющее исходную информации, может служить базисом для постановки для новых вопросов [3].

Выяснение обстоятельств разбираемого на суде дела, определение степени участия и виновности подсудимого требует допроса обвиняемых и опроса свидетелей, требуют диалога, состоящего из вопросов и ответов.

Судебная речь представляет собой монолог и опытные ораторы, чтобы облегчить слушателям восприятие сказанного, диалогизируют монолог, т.е. используют приемы, которые придают монологу черты диалога, например, вопросно-ответный ход. Его отличительной чертой является то, что в диалоге чередуются реплика-вопрос и ответ на него. Обе реплики принадлежат говорящему, причем вопрос выполняет исключительно стилистическую функцию и свободно трансформируется в повествовательное предложение:

"What did her father do?

We don't know, but there is circumstantial evidence..."

Наряду с диалогом с воображаемым оппонентом в судебных речах встречается так называемый эмоциональ-

ный или риторический вопрос. Его особенность заключается в том, что он не требует ответа, а служит для эмоционального утверждения или отрицания чего-либо. Обращение с риторическим вопросом к присяжным заседателям является по нашему мнению одним из эффективных приемов воздействия и убеждения:

...he was dead, his skull smashed...

Divine vengeance? I wish I knew.;

"But if you were Mrs Salmon could you sleep that night?"

Постановка разделительных вопросов во время проведения перекрестных допросов свидетелей и подозреваемых помогает прояснить ситуацию:

"You went up to her room, didn't you?",

"You didn't hear anybody say...is that right?"

"As though it was a parting gesture, is that correct?"

В судебной практике принята следующая типология вопросов:

- ◆ по выражению интенции (корректно / некорректно поставленные);
- ◆ по функции (уточняющие – if – , whether–ques–

tions / восполняющие – what–questions);

- ◆ по структуре (простые / сложные);
- ◆ по отношению к теме (по существу / не по существу);
- ◆ по отношению к адресату (благожелательные / неблагоприятные);
- ◆ по смыслу (наводящие – leading questions, tag–questions / провокационные – misleading questions) [1,2].

Информационная функция судебной интеракции реализуется преимущественно на этапе судебного следствия, состоящего из прямого и перекрестного допросов свидетелей, в которых уточняется информация по делу, выгодная для каждой из сторон. Судебное следствие – это диалог, который предполагает постановку вопросов профессиональными участниками и ответы на них свидетелями. Корректно сформулированный свидетелю вопрос дает возможность выявить необходимую дополнительную информацию, получить возможность дополнительной аргументации правовой позиции сторон, чтобы сформировать у аудитории выгодное для сторон ее отношение к сути судебного слушания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Введенская, Л.А. Риторика для юристов / Л.А.Введенская, Л.Г.Павлова – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 576 с.
2. Еникеев, М. И. Юридическая психология. С основами общей и социальной психологии: Учебник для вузов. – М.: Норма, 2005. – 640 с.
3. Кириллов, В.И. Логика: Учебник для юридических вузов / В.И. Кириллов, А.А. Старченко – М.: Проспект, 2008. – 240 с.
4. Панасюк А. Ю. Судебная психология: Избранные лекции. – М.: Норма, 2007. – 160 с.

© Л.В. Медведева, (milamed@volsu.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,



Волгоградский государственный университет