

РАЗДЕЛ IV. УГОЛОВНЫЙ ПРОЦЕСС

УДК 343.195

DOI: 10.18384/2310-6794-2017-1-69-74

ЗНАЧЕНИЕ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА ЮРИСТОВ КАК СРЕДСТВА ПОСТРОЕНИЯ УБЕДИТЕЛЬНОЙ АРГУМЕНТАЦИИ В СОСТЯЗАТЕЛЬНОМ УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ. Ч. III

Мельник В.В.

*Московский государственный областной университет
105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10А, Российская Федерация*

Аннотация. В этой статье автор, продолжая исследовать проблемы доказывания в состязательном уголовном процессе, рассматривает ораторское искусство юристов как средство построения убедительной аргументации и эффективного решения её задач. Доказывается, что успех речи юриста в суде во многом зависит от того, сможет ли он расположить к себе слушателей, вызвать их симпатию. Автор пришёл к выводу, что главным орудием юриста в построении убедительной аргументации является его умение с помощью речи эффективно решать стратегические и тактические задачи.

Ключевые слова: состязательный уголовный процесс; суд с участием присяжных заседателей; ораторское искусство; приёмы ораторского искусства; аргументация; убеждающее воздействие аргументации; социальное влияние.

THE VALUE OF LAWYERS' PUBLIC SPEAKING SKILLS AS A MEANS OF CONSTRUCTING CONVINCING ARGUMENTS IN ADVERSARIAL CRIMINAL PROCEEDINGS. PART III

V. Melnik

*Moscow Region State University
10A, Radio st., Moscow, 105005, Russian Federation*

Abstract. The author continues to explore the issues of persuasion in adversarial criminal process and considers the lawyers' art of rhetoric as a means of convincing argumentation and effective solution of the problems. It is proved that the success of lawyer's speech at court depends on whether they will be able to win over the audience, arouse their sympathy. The author

© Мельник В.В., 2017.

came to the conclusion that the main instrument for building lawyer's convincing argument is their ability to pursue strategic and tactical objectives with the help of speech.

Keywords: adversarial criminal process; jury court; art of rhetoric; rhetorical skills; argumentation; persuasive argumentation; social influence.

Секрет успешной ораторской речи был известен ещё в античности. Его сформулировал великий древнеримский оратор М.Т. Цицерон: «Всё построение убедительной судебной речи основано на трех вещах: доказать правоту того, что мы защищаем, расположить к себе слушателей, направить их мысли в нужную для дела сторону» [12, с. 152].

Умение располагать к себе присяжных заседателей и судей выражается в способности прокурора и адвоката, других участников процесса со стороны обвинения и защиты своим стилем деятельности, вербальным и невербальным поведением в ходе судебного следствия и прений сторон устанавливать и поддерживать психологический контакт с присяжными и судьями, формировать у них благоприятное впечатление о своей личности и, таким образом, внушать им к себе эмоционально-положительное отношение, уважение и доверие.

В результате решения этой тактической задачи формируются благоприятные социально-психологические и процессуальные условия для внутреннего принятия присяжными и судьёй адресованной им аргументации, содержащейся во вступительном заявлении судебного оратора, в показаниях свидетелей с его стороны и в его обвинительной или защитительной речи, реплике.

Дело в том, что одно из общих свойств человеческой природы, которое проявляется при восприятии и

оценке убеждающих сообщений, заключается в том, что слушатели скорее внутренне принимают позицию того человека, к которому испытывают эмоционально-позитивное отношение (от простого уважения до влюбленности, абсолютного доверия). И, наоборот, труднее принимают (и нередко отвергают) позицию человека, к которому испытывают эмоционально-негативное отношение, не доверяют. В убеждающей коммуникации вариант, когда контактирующие люди относятся друг к другу абсолютно нейтрально, случается очень редко. Эмоционально-позитивная или эмоционально-негативная установка слушателей по отношению к оратору распространяются на всё, что исходит от этой личности, в том числе и на его слова, идеи, убеждающее сообщение в целом, вызывая соответственно доверие или недоверие к аргументации оратора [3, с. 5; 6, с. 46; 7, с. 43, 51].

Таким образом, чем более доверяет объект психологического воздействия субъекту психологического воздействия, тем при прочих равных условиях более эффективным будет психологическое воздействие [4, с. 27].

Отрицательно расположенные к судебному оратору слушатели, скорее всего, будут внимать не его доводам, а доводам его процессуального противника, если он превосходит его в искусстве располагать к себе, умеет формировать у них благоприятное впечатление о своей личности, внушает большее уважение и доверие к себе.

Доверие, вызываемое источником информации, может стать для человека основным побудительным мотивом для формирования новой установки или изменения старой [8, с. 175].

От эффективного использования судебным оратором фактора доверия, расположения зависит его способность склонить присяжных и судей к своему мнению по вопросам о виновности и о том, заслуживает ли подсудимый снисхождения. Это хорошо было известно ещё античным риторикам. Так, Аристотель отмечал, что «... дело представляется неодинаковым тому, кто находится под влиянием любви, и тому, кем руководит ненависть, тому, кто сердится, и тому, кто кротко настроен <...> Когда человек с любовью относится к тому, над кем он творит суд, ему кажется, что тот или совсем не виновен, или мало виновен; если же он его ненавидит, (тогда ему кажется) наоборот...» [1, с. 71].

Фактор расположения, уважения и доверия суда к подсудимому и другим участникам состязательного процесса, прежде всего к государственному обвинителю и защитнику, играет особенно важную роль в суде с участием присяжных заседателей, где он оказывает существенное влияние на соотношение сил сторон в состязательном процессе. Об этом свидетельствуют экспертные оценки авторитетных специалистов.

«Нет нужды доказывать, – писал К.Л. Луцкий, – насколько судебному оратору важно уважение и доверие судей и присяжных заседателей». «Доверие, – говорил Флери, – вызывает половину убеждения, и часто только благодаря его отсутствию оратору не

удается достигнуть убеждения» (10, с. 181).

По свидетельству С. Хрулева, присяжные психологически предрасположены «охотнее выслушивать тех <...> к кому они относятся с большим доверием. Это доверие есть та почва, на которой скорее человек найдет сочувствие своему убеждению и на которой борьба двух противников, равносильных по способностям, но неравных по доверию, делается неравной» [11, с. 56].

Такого же мнения придерживается и известный современный американский адвокат Джерри Спенс: «Чтобы победить, надо, чтобы нам поверили. Чтобы нам поверили, мы должны внушать доверие» [9, с. 58].

Способность судебного оратора эффективно решать рассмотренные задачи, связанные с построением убедительной судебной речи, зависит от владения им техническими приёмами ораторского искусства. Разрабатываемые риторикой с античных времён приёмы и рекомендации по ораторскому искусству направлены на повышение культуры речи (Культура речи – это совокупность и система коммуникативных качеств речи или такая организация речевых средств, которые в определенной ситуации общения позволяют обеспечить наибольший эффект в достижении поставленных коммуникативных задач [2, с. 8–9; 5, с. 13]) оратора, придание её вербальным и невербальным компонентам коммуникативных качеств (ясности, точности, логичности, краткости, выразительности и др.), способствующих доказыванию правоты оратора, установлению и поддержанию психологического контакта со слушателями, канализации их

мышления, воображения и других познавательных процессов в необходимом для отстаивания позиции оратора направлении.

Резюмируя сказанное, можно сформулировать следующие основные выводы.

1. Выступление государственного обвинителя и адвоката с судебной речью представляет собой разновидность процесса социального влияния на слушателей (присяжных и судей) при помощи доказательств и технических приёмов ораторского искусства в целях склонения их к своему мнению (позиции) и побуждения к принятию соответствующего судебного решения (вердикта, приговора, постановления или определения суда).

2. Достижение этой цели в состязательном уголовном процессе зависит от умения государственного обвинителя и адвоката эффективно решать три взаимосвязанные тактические задачи, связанные с построением убедительной по содержанию и форме судебной речи: 1) доказать правильность и справедливость своей позиции; 2) своим вербальным и невербальным поведением расположить к себе присяжных и судей, внушить им к себе уважение и доверие, т. е. установить и поддерживать с ними психологический контакт; 3) направить мысли присяжных и судей в нужную для дела сторону, т. е. при помощи доказательств и риторических приёмов аргументации придать определенную направленность мышлению, воображению и другим познавательным процессам присяжных и судей в соответствии со своей точкой зрения, выражающей отстаиваемую им позицию по вопросам, относящимся к их компетенции, прежде всего по вопросам о фактической стороне дела и виновности.

3. Судебный оратор, не умеющий эффективно решать определенные Цицероном стратегические и тактические задачи построения убедительной речи в состязательном процессе, рискует тем, что умы и сердца присяжных заседателей и судей могут оказаться в плену аргументации его процессуального противника, более искусственного в судебном ораторском искусстве.

4. Не владеющий техникой убеждения (судебным ораторским искусством) юрист, не умеющий эффективно решать указанные задачи, является источником повышенной опасности не только для стороны, которую он представляет в суде, но и для всего общества, особенно когда он выступает в качестве государственного обвинителя или защитника в суде с участием присяжных заседателей.

5. Следовательно, основным критерием владения юристом практическим судебным ораторским искусством как средством построения убедительной аргументации является его способность посредством речи, её вербальных и невербальных компонентов, эффективно решать указанные стратегические и тактические задачи.

Как будет показано в следующей статье, эффективная реализация этих задач возможна только тогда, когда на протяжении всего следствия и прений сторон в вербальном и невербальном поведении судебного оратора проявляются определенные коммуникативные качества речи, важнейшими из которых являются ясность, логичность, краткость, точность и выразительность, а также свободное владение речью, умение оратора говорить «без бумажки».

ЛИТЕРАТУРА

1. Аристотель. Риторика // Античные риторика / под ред. Тахо-Годи. М., 1978. С. 15–165.
2. Головин Б.Н. Основы культуры речи. 2-е изд., испр. М., 1988. 320 с.
3. Деловое общение. Деловой этикет / сост. И.Н. Кузнецов. М., 2004. 431 с.
4. Куликов В.Н. Теоретические и прикладные проблемы психологического воздействия. Иваново, 1978. 154 с.
5. Культура русской речи и эффективность общения: монография / Е.Н. Ширяев и др.; отв. ред. Л.К. Граудина, Е.Н. Ширяев. М.: Наука, 1996. 439 с.
6. Панасюк А.Ю. Как убеждать в своей правоте. Современные психотехнологии убеждающего воздействия. М., 2004. 309 с.
7. Панасюк А.Ю. Психология риторики: теория и практика убеждающего воздействия. Ростов-на-Дону, 2008. 208 с.
8. Семечкин Н.И. Психология социального влияния. М., 2014. 394 с.
9. Спенс Дж. Как побеждать в споре. Самоучитель / пер. с англ. М., 2003. 336 с.
10. Судебное красноречие русских юристов прошлого / сост. Ю.А. Костанов. М.; 1992. 286 с.
11. Хрулев С. Суд присяжных. Очерк деятельности судов и судебных порядков. СПб.: Типография Правительствующего Сената, 1886. 231 с.
12. Цицерон М.Т. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972. 472 с.

REFERENCES

1. Aristotle. Ritorika [Rhetoric]. Antichnye ritoriki / pod red. Takho-Godi [Ancient Rhetorics / Edited by Takho-godi]. M., 1978. pp. 15–165.
2. Golovin B.N. Osnovy kul'tury rechi. 2-e izd., ispr. [The Basics of the Culture of Speech. 2nd ed., rev.] M., 1988. 320 p.
3. Delovoe obshchenie. Delovoi etiket / sost. I.N. Kuznetsov [Business communication. Business etiquette / comp. I.N. Kuznetsov]. M., 2004. 431 p.
4. Kulikov V.N. Teoreticheskie i prikladnye problemy psikhologicheskogo vozdeistviya [Theoretical and applied problems of psychological influence]. Ivanovo, 1978. 154 p.
5. Kul'tura russkoi rechi i effektivnost' obshcheniya / E.N. Shiryaev i dr.; отв. ред. Л.К. Граудина, Е.Н. Ширяев [The Culture of the Russian Speech and Efficiency of Communication. E.N. Shiryaev, etc.; ed. edited by L.K. Graudina, E.N. Shiryaev]. M., Nauka Publ., 1996. 439 p.
6. Panasyuk A.Yu. Kak ubezhdat' v svoei pravote. Sovremennye psikhotehnologii ubezhdayushchego vozdeistviya [How to convince of your rightness. Modern psychotechniques of persuasive impact]. M., 2004. 309 p.
7. Panasyuk A.Yu. Psikhologiya ritoriki: teoriya i praktika ubezhdayushchego vozdeistviya [The Psychology of Rhetoric: Theory and Practice of Persuasive Influence]. Rostov-on-Don, 2008. 208 p.
8. Semechkin N.I. Psikhologiya sotsial'nogo vliyaniya [Psychology of Social Influence]. M., 2014. 394 p.
9. Spence G. Kak pobezhdat' v spore: samouchitel' / per. s angl [Spence George. How to Win Arguments: a manual / trans. from English]. M., 2003. 336 p.
10. Sudebnoe krasnorechie russkikh yuristov proshlogo / sost. Yu.A. Kostanov [The Judicial Eloquence of the Russian Lawyers of the past / comp. by Yu.A. Kostanov] M., 1992. 286 p.
11. Khrulev S. Sud prisyzhnykh: Ocherk deyatel'nosti sudov i sudebnykh poryadkov [Trial by Jury: an Essay on the Activities of Courts and Court Procedures] SPb. Typography of State Senat, 1886. 231 p.

12. Cicero M.T. Tri traktata ob oratorskom iskusstve [Three Treatises on Oratory]. M., 1972. 472 p.
-

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Мельник Валерий Васильевич – доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры уголовного процесса и криминалистики Института экономики, управления и права Московского государственного областного университета;
e-mail: melnik55@mail.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Valery V. Melnik – Doctor of Law, Professor, Professor at the Department of Criminal Procedure and Forensic Science at the Institute of Economics, Management and Law at Moscow Region State University;
e-mail: melnik55@mail.ru

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА

Мельник В.В. Значение ораторского искусства юристов как средства построения убедительной аргументации в состязательном уголовном процессе. Ч. III // *Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Юриспруденция.* 2017, № 1. С. 69-74.
DOI: 10.18384/2310-6794-2017-1-69-74

CORRECT REFERENCE

Melnik V.V. The Value of Lawyers' Public Speaking Skills as a Means of Constructing Convincing Arguments in Adversarial Criminal Proceedings. Part III. Bulletin of Moscow Region State University. Series: Jurisprudence, 2017, no. 1, pp. 69-74.
DOI: 10.18384/2310-6794-2017-1-69-74