

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Аникст А. А.* Джон Мильтон: Вступительная статья к поэме Дж. Мильтона «Потерянный рай» // *Мильтон Дж. Потерянный рай.* М.: Художественная литература, 1976. С. 5–20.
2. *Добролюбов Н. А.* «Потерянный рай». Поэма Иоанна Мильтона. Перевод... Елизаветы Жадовской // *Собрание сочинений в трех томах.* М.: Художественная литература, 1987. Т. 2. С. 694–697.
3. *Левин Ю. Д.* История русской переводной художественной литературы. СПб.: Издательство «Дмитрий Буланин», 1996. Т. 2. 273 с.
4. Приложение: Мильтон Дж. «Погубленный рай». Книги I, IX / Перевод А. Г. Строганова // *Левин Ю. Д.* История русской переводной художественной литературы. СПб.: Издательство «Дмитрий Буланин», 1996. Т. 2. С. 194–218.
5. *Пыпин А. Н.* Для любителей книжной старины: Библиографический список рукописных романов, повестей, сказок, поэм и пр. М.: Общество любителей российской словесности, 1888. 74 с.

REFERENCES

1. *Anikst A. A.* Dzhon Mil'ton: Vstupitel'naja stat'ja k poeme Dzh. Mil'tona «Poterjannyj raj» // *Mil'ton Dzh. Poterjannyj raj.* M.: Hudozhestvennaja literatura, 1976. S. 5–20.
2. *Dobrolyubov N. A.* «Poterjannyj raj». Pojema Ioanna Mil'tona. Perevod... Elizavety Zhadovskoj // *Sobranie sochinenij v treh tomah.* M.: Hudozhestvennaja literatura, 1987. T. 2. S. 694–697.
3. *Levin Ju. D.* Istorija russkoj perevodnoj hudozhestvennoj literatury. SPb.: Izdatel'stvo «Dmitrij Bulanin», 1996. T. 2. 273 s.
4. Prilozhenie: Mil'ton Dzh. «Pogublennyj raj». Knigi I, IX / Perevod A. G. Stroganova // *Levin Ju. D.* Istorija russkoj perevodnoj hudozhestvennoj literatury. SPb.: Izdatel'stvo «Dmitrij Bulanin», 1996. T. 2. S. 194–218.
5. *Pyпин A. N.* Dlja ljubitelej knizhnoj stariny: Bibliograficheskiy spisok rukopisnyh romanov, povestej, skazok, poem i pr. M.: Obshchestvo ljubitelej rossijskoj slovesnosti, 1888. 74 s.

В. А. Мальцева

РЕЧЕВЫЕ ТАКТИКИ СУДЕБНОГО СПОРА

Статья посвящена таким аспектам профессионального общения, как воздействие в рамках судебного спора. Автором рассматриваются стратегии и тактики речевого воздействия и их реализация в судебной коммуникации. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что эффективность судебного спора непосредственно связана с задачами речевого воздействия. Умение использовать различные речевые тактики позволяет достигнуть требуемого судебного решения.

Ключевые слова: речевое воздействие, коммуникация, речевая стратегия, речевая тактика.

V. Maltseva

Speech Tactics of Judicial Dispute

The article deals with such aspects of professional communications as the influence within the judicial dispute. The strategies and tactics of speech influence and their realization in the judicial communication are regarded. The analysis allows to draw a conclusion that the efficiency of judicial dispute is directly connected with speech influence. The ability to use various speech tactics allows to reach the required judgment.

Keywords: speech influence, communication, speech strategy, speech tactic.

Судебная коммуникация рассматривается в работе как вид институционального, т. е. статусно-ориентированного общения, содержание и структура которого определяется нормами уголовно-процессуального права.

Функционирование любого социального института, в том числе и суда, опирается на исторически сложившиеся конвенции [1; 5]. Судебному общению присуща высокая степень конвенционализации, которая опирается на санкционируемость коммуникативной ситуации, а также иерархическая ролевая структура. В ходе судебного разбирательства его участники исполняют постоянные профессиональные (процессуальные) роли.

Судоговорение в суде происходит в определенном контексте, который можно назвать судебной ситуацией. Судебная реальность дискурсивна, однако участники судебного разбирательства преследуют цели, выходящие за пределы дискурса. Борьба, конфронтация являются неизменным составляющим контекста, в котором происходит процессуальное доказывание. Особая роль в этом процессе отведена словесным технологиям.

Судебная речь, являясь по форме монологом, составляет часть диалога между защитой и обвинением. В целом судебный спор как ситуация общения представляет широкий простор для выбора тех или иных речевых тактик. Чем более компетентен юрист в применении правил речевой коммуникации, тем многообразнее его стратегии и тактики, тем успешнее он добивается своих целей. Задача обеих сторон судебного процесса по уголовным делам — государственного обвинителя и защитника — убедить суд в истинности своей системы доказательств.

Основной целью судебной речи является убедительное и аргументированное воздействие на суд. Таким образом, эффективность речевой коммуникации в судебной сфере тесно связана с задачами речевого воздействия.

Речевое воздействие есть речевое общение, взятое в аспекте его целенаправленно-

сти, оно направлено на достижение определенной внешней цели, и может быть описано схемой «субъект → объект» [7, с. 5].

Понятие стратегии является важнейшим при изучении речевого воздействия. О. С. Иссерс основной проблематикой лингвистического анализа речевого воздействия считает изучение стратегий говорящего и всех находящихся в его распоряжении языковых ресурсов, которые определяют достижение им коммуникативной цели [3, с. 23].

С учетом специфики исследуемой коммуникации (судебной) мы используем термины «коммуникативная стратегия» и «речевая стратегия» как синонимы, поскольку данный тип коммуникации законодательно регламентируется УПК (принцип устности) и использования других средств, кроме речевых, не предполагает.

Стратегия речевого воздействия представляет собой способ оперирования информацией с целью изменения поведения объекта речевого воздействия (т. е. того, кто подвергается речевому воздействию) в направлении, планируемом субъектом речевого воздействия (т. е. тем, кто осуществляет речевое воздействие) [6, с. 269]. Конечной целью любой речевой стратегии является коррекция модели мира адресата. В большинстве случаев существует несколько способов достичь цели, что требует привлечения понятия тактики.

По мнению исследователей, речевая стратегия и речевая тактика связаны как род и вид [4, с. 11]. Коммуникативная стратегия соотносится с коммуникативной целью (стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт). Коммуникативная тактика — с набором коммуникативных намерений, или задач (совокупностью тактических ходов на пути к цели).

Как считает О. С. Иссерс, именно тактики выступают как действительно доступные для изучения единицы, которые, по видимому, и являются практическим инструментом говорящего. Задачу описания стратегий она видит как представление но-

менклатуры типовых тактик, реализующих конкретную речевую стратегию [2, с. 117].

В основе понятий коммуникативной стратегии и тактики лежит разграничение первостепенных и второстепенных целей общения, на этой основе предлагается типология стратегий. Первостепенные цели, ради которых и затевается коммуникация, соотносятся с **семантическими (когнитивными)** стратегиями, т. е. с непосредственными целями воздействия, все остальные — с разнообразными мотивами человеческой деятельности. «В большинстве случаев к основным стратегиям относятся те, которые непосредственно связаны с воздействием на адресата, его модель мира, систему ценностей, его поведение — как физическое, так и интеллектуальное» [2, с. 106]. Именно этот тип стратегий является наиболее значимым в профессиональном общении и соотносится со способами речевого воздействия. Применительно к судоговорению по уголовным делам можно сказать, что именно семантические стратегии играют решающую роль в построении картины «дела» каждой из сторон судебного процесса, именно с их помощью судебные ораторы оказывают влияние на убеждение судьи и присяжных заседателей.

Соответственно выделяется группа вспомогательных стратегий — **прагматических (коммуникативно-ситуационных), риторических и диалоговых (конверсационных)**.

В целом вспомогательные стратегии способствуют эффективной организации диалогового взаимодействия, оптимальному воздействию на адресата. Так, стратегически значимыми являются все компоненты коммуникативной ситуации: автор, адресат, коммуникативный контекст. Их можно объединить в класс **прагматических (коммуникативно-ситуационных)** стратегий.

Диалоговые (конверсационные) стратегии используются для мониторинга темы, инициативы, степени понимания в процессе общения.

В рамках **риторических** стратегий используются различные приемы ораторского искусства и риторические техники эффективного воздействия на адресата.

Стратегические значения дискурса должны быть прямо или косвенно сигнализированы поверхностными структурами текста, т. е. тактики имеют определенные речевые показатели (маркеры), по которым можно судить о стратегическом замысле и тактических задачах говорящего. Следует отметить, что разделение между стратегиями разного типа зачастую имеет условный характер, в самом дискурсе стратегии выступают в комплексе. Языковые маркеры, манифестирующие тактики в приводимых примерах, выделены с помощью шрифта, однако следует учесть, что в некоторых контекстах они могут идентифицировать одновременно разные типы стратегий.

Рассмотрим основные речевые тактики, используемые в судебном процессе по уголовным делам. В качестве иллюстраций использованы архивные материалы процессов, рассмотренных Сыктывкарским городским судом и Верховным судом Республики Коми в 2007–10 гг.

К семантическим стратегиям, используемым в судебном судоговорении, относятся стратегия убеждения, стратегия деструкции, стратегия интерпретации действительности с соответствующим набором тактик.

Стратегия убеждения, безусловно, доминирует в судебных прениях, поскольку само судебное доказывание построено главным образом на рациональной аргументации.

1. **Тактика экспликации причинно-следственных связей.** Используется в обвинительных и защитительных речах, в репликах, в последних словах для подтверждения или опровержения обвинения.

Обвинение считает несостоятельной версию подсудимого Д. о применении в отношении него на предварительном следствии насилия, поскольку данное обстоятельство опровергается доказательствами по

делу. Так, допрошенные Р. и Е. пояснили, что никакого насилия в отношении Давыденко не применялось. Насилие было применено только при задержании последнего. Относительно данного факта **имеется подтверждение** в постановлении следователя Р. об отказе в возбуждении уголовного дела, а также **установлено** показаниями сотрудников милиции, проводивших задержание, в соответствии с которыми насилие при задержании к Д. применялось (обвинительная речь).

Квалификация действий моего подзащитного, предложенная государственным обвинителем в соответствии с ч. 2 ст. 158 УК РФ, не может быть бесспорной, **так как, во-первых**, реально распорядиться похищенным имуществом он не мог. **Во-вторых**, квалифицирующий признак значительности ущерба потерпевшему не доказан, **так как** изначально не вменялся органами предварительного следствия (защитительная речь).

Эти люди нанесли моей семье огромные страдания, они должны нести наказание по всей строгости, **так как** мои дети остались без отца (последнее слово потерпевшего).

2. Как разновидность тактики 1 выступают тактика **экспликации временных связей**.

В конце апреля — начале мая 2008 г. А. подобрал вариант — комнату по ул. Морозова стоимостью 900 000 рублей, **затем в мае 2008 г. А.** показал К. договор купли-продажи данной комнаты. Однако **в последующем** денежные средства, указанные в этом договоре, она не получила (Уг-13, обвинительная речь).

3. Тактика **апелляции к авторитетам**. Реализуется в обвинительных и защитительных речах при квалификации преступления и, следовательно, предполагаемой мере наказания. В этом случае в качестве авторитетных источников выступают нормы законодательства. Обычно профессиональные участники судебного процесса точно

формулируют ссылки на нормы законодательства.

Стоимость перемещенного товара составила 1794399 рублей 18 копеек, что **в соответствии с примечанием к статье 169 Уголовного Кодекса РФ** является крупным размером (обвинительная речь).

Уважаемый суд, защита также считает, что по данному уголовному делу **на основании статьи 75 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации** должны быть исключены как недопустимые доказательства, связанные с изъятием, исследованием и описанием, джинсы Б. (защитительная речь).

Ссылки на нормативные акты могут иметь более общий характер, что характерно для выступлений непрофессиональных участников процесса:

Закон дает мне право защищать свои права, жизнь, имущество. Мы указали свое местонахождение, никуда не скрывались. А в конце я оказался виноватым (реплика подсудимого).

В качестве «авторитетов» могут выступать значимые в глазах общества награды и знаки отличия, пословицы и поговорки

В качестве смягчающих вину обстоятельств у Б. является следующее: он участник боевых действий. Имеет знаки отличия «Долг и честь», «За службу на Кавказе», «Участник боевых действий» (защитительная речь).

Из Древнего Китая до нас дошла такая поговорка: **«ты помог незнакомому человеку, значит, теперь ты ему должен»**. А ведь верно, помощь даже от чистого сердца может не только облагодетельствовать, но и навредить (защитительная речь).

Тактики экспликации причинно-следственных связей и тактика апелляции к авторитетам в обвинительных речах обычно выступают в сочетании:

Таким образом, сторона обвинения считает возможным квалификацию действиям подсудимого Ф. изменить. Действия Ф. следует квалифицировать по ч. 1 ст. 162

УК РФ, так как Ф. к Ю. было применено насилие, опасное для жизни и здоровья, поскольку потерпевший неоднократно терял сознание (обвинительная речь).

Стратегия деконструкции направлена на то, чтобы разрушать и порождать сомнения в доброкачественности смысловой структуры «дела» своего процессуального оппонента.

Основной в рамках этой стратегии является **тактика дискредитации**. Дискредитации могут подвергаться достоверность показаний подсудимых, свидетелей потерпевших, их репутация; действия следователей, адвокатов, судей, экспертов; уровень их квалификации, их незаинтересованность и объективность.

*Однако сторона обвинения считает, что показания подсудимых Кн. и Кс. как на следствии, так и в суде являются **неправдивыми, не соответствующими действительности, и направлены на то, чтобы ввести суд в заблуждение с целью избежания уголовной ответственности за совершение особо тяжких преступлений*** (обвинительная речь).

Считаю, что показания специалистов Ш. и Д., а также представленные стороной защиты рецензии других специалистов подлежат критической оценке, поскольку являются их личным мнением, не основанным на требованиях методики проведения почерковедческих экспертиз (обвинительная речь).

*Государственным обвинителем **неправильно определены причины действий М., которые являются важными. Не дана оценка действиям М. и А.*** (защитительная речь).

*Тогда мы решили заявить отвод судье, который **заинтересован в исходе** данного дела* (защитительная речь).

*В ходе следствия я допустил много упущений из-за незнания. **Адвокат не представил мне той защиты, которая должна быть, а я юридически неграмотен*** (последнее слово подсудимого).

Стратегии интерпретации действительности сводятся к двум тактикам.

1. Тактика интенсификации предполагает «игру на повышение». Использование этой тактики в судебных прениях зафиксировано в текстах как обвинительных, так и защитительных речей и репликах.

Безмерно горе людей, потерявших своих близких в том аду. Горечь утраты не сможет уменьшить ничто. Но никакая трагедия и никакое горе не могут быть оправданием для осуждения невинного человека (защитительная речь).

*Мы не воспринимали его как сотрудника милиции. ... Мы воспринимали его как гражданское лицо. Его действия мы воспринимали как **угрозу для себя**. Я воспринимал это как **реальную угрозу*** (реплика подсудимого).

2. Тактика приуменьшения заключается в сокрытии или затушевывании информации, она чаще применяется в судебных прениях в обвинительных и защитительных речах, репликах и последних словах. Приуменьшается нанесенный ущерб, степень угрозы, наличие преступного умысла.

*При каких обстоятельствах у подсудимого В. был изъят мобильный телефон потерпевшего, пояснил сам В. При этом В. осознавал, что данный мобильный телефон является чужим имуществом, но, по его словам, **умысла на совершение хищения телефона он не имел*** (обвинительная речь).

*От нас **никакой реальной угрозы не исходило**. В тот момент, когда потерпевший вышел, мы от всех действий добровольно отказались, ехали домой. **Никаких побуждений у нас не было*** (реплика подсудимого).

Прагматические стратегии имеют особую значимость в судебных прениях по уголовным делам. Они опираются на компоненты коммуникативной ситуации и ориентированы на глобальную цель: убедить судью (присяжных) в истинности представляемой «картины дела».

Прагматическая стратегия **самопрезентации** является постоянной составляющей стратегической конфигурации текста. Рассмотрим основные тактики.

1. Статусно-ролевая тактика направлена на то, чтобы обозначить процессуальных участников и соответственно правила их речевого поведения в обвинительных и защитительных речах. Чаще всего используются процессуальные наименования: обвинение, *сторона обвинения, защита, сторона защиты, подсудимый, подзащитный*, реже используются личные местоимения и описательные обороты.

Сторона обвинения считает, что вина подсудимых полностью нашла свое подтверждение (обвинительная речь).

Уважаемый суд, присутствие, мне поручена защита подсудимого П. (защитительная речь).

Защита не согласна с организацией притона, который был создан ее сожителем, также нет устойчивой группы, то есть квалифицирующий признак организованной группой не нашел своего подтверждения (защитительная речь).

2. Тактика построения имиджа имеет огромное значение в судебных прениях и является основной в рамках стратегии самопрезентации. Она активно реализуется во всех видах выступлений и включает разнообразный набор тактик. Отметим основные имиджевые тактики, свойственные разным процессуальным участникам в соответствии с исполняемыми ими ролями в судебных прениях.

А) Имидж объективного и высококвалифицированного профессионала-юриста используется в равной мере, как обвинителями, так и защитниками.

В большей мере это волнение вызвано тем, что на плечах государственного обвинения лежит высокая ответственность: помочь вам, уважаемый суд, объективно разобраться в доказательствах и принять справедливое и законное решение (обвинительная речь).

Гордиться выполненной работой в профессии адвоката можно, когда сознаешь и доказал суду, что знаешь закон и умеешь его применять лучше оппонента (защитительная речь).

Б) Имидж честного профессионала-юриста в большей степени используется защитниками в противовес существующему в общественном сознании образу адвоката как защитника преступников.

Однако роль защитника в уголовном процессе не "отмазать" преступника, как преподносят герои сериалов, и не следовать общественному мнению, как хотелось бы обывателям, и не поддерживать версии обвинения, как желала бы сторона обвинения, а осуществить юридическую защиту лица, в отношении которого ведется уголовное преследование (защитительная речь).

В) Имидж непримиримого борца с преступностью, радеющего за общественное благо, используется государственным обвинителем.

Сегодня я говорю не только от имени погибших, но и всего общества. Насильственные преступления должны вызывать осуждение у каждого человека. Никому не дано право избивать, а тем более убивать других людей. Подсудимые с легкостью пошли на эти тягчайшие преступления, а значит, представляют опасность для общества (обвинительная речь).

Г) Имидж подсудимого как невинного и напрасно обвиняемого человека используется в защитительных речах, в репликах подсудимых и в последних словах подсудимых.

А мой подзащитный был просто сломен, он говорил, что его не избивали, его морально и физически преследовали, на него давили, и он был вынужден признаться, написать явку с повинной и заявление, которое было сделано (защитительная речь).

Вины моей нет, перед богом, людьми и законом клянусь (последнее слово подсудимого).

Д) Имидж «невинной овечки» используется подсудимыми в последних словах и репликах:

В своей жизни не занимался, не занимаюсь, и не буду заниматься преступной деятельностью (последнее слово подсудимого).

Е) Имидж искренне раскаявшегося используется в защитительных речах, репликах и последних словах подсудимых:

Подсудимая вину в инкриминируемом ей преступлении признала в полном объеме, в содеянном раскаялась, дала правдивые, изобличающие себя показания, подробно рассказав об обстоятельствах совершения преступления. С момента возбуждения уголовного дела она сотрудничала с органами предварительного расследования (защитительная речь).

Я прошу прощения у потерпевшей. Обещаю, что возмещу ей материальный и моральный ущерб. Я не хочу за решетку, буду работать, и приносить пользу обществу и государству (реплика подсудимого).

Ж) Имидж подсудимого как «случайно оступившегося»:

Характеризуется подсудимая по месту жительства положительно. Выучейская не состоит на учетах у врачей нарколога и психиатра, ранее не судима, к административной ответственности не привлекалась. На иждивении подсудимой находится малолетний ребенок (защитительная речь).

3. Имидж требующего справедливости используется в репликах потерпевших:

У нас нет связей, послушной прессы, денег. Мы простые люди, мы верим в торжество справедливости, просим вас изучить все внимательно и принять единственное правильное решение (реплика потерпевшей).

И) Имидж жертвы преступников используется в репликах потерпевших:

Сына уже не вернуть. Подсудимые сломали себе жизнь, но они сломали жизнь и семье моего сына, оставили детей без отца. Не один год жизни они укоротили и нам с матерью (реплика потерпевшего).

3. Тактика подстройки предполагает отождествление себя как участника судебного процесса с обществом, по принципу «я такой же, как и вы». Используется в защитительных речах и в последнем слове подсудимого.

Я такой же гражданин, как и другие жители нашего города. Я коренной ухтинец, мне безразлична судьба города и его горожан. Как и для всех ухтинцев мне не безразлична его криминогенная обстановка. Трагедия в торговом центре «Пассаж» также вызывает во мне те эмоции, которые испытывает почти каждый житель нашего города, сопереживание за безвинно погибших, страх, гнев. Страх за то, что там мог оказаться я, моя жена с моими детьми, мои родственники. Гнев по отношению к тем, кто причастен к данному преступлению (защитительная речь).

Эмоционально-настраивающая стратегия относится к коммуникативному контексту как компоненту коммуникативной ситуации. Она используется, как правило, в громких делах, к которым приковано общественное внимание и реализуется в обвинительных и защитительных речах, задавая тональность общения.

Для данной стратегии характерны следующие тактики.

1) Тактика создания эмоционального фона — имеет оценочный характер:

Не скрою, с некоторым волнением сторона обвинения начинает свое заключительное выступление, в котором постараемся, подводя итоги тщательного исследования всех обстоятельств рассмотренного уголовного дела, высказать позицию государственного обвинения по существу обвинения, предъявленного подсудимым (обвинительная речь).

Трудный процесс. Трудный и неприятный. После такого процесса вряд ли у меня останется чувство удовлетворенности от выполненной работы независимо от приговора суда, обвинительного или оправдательного (обвинительная речь).

2) Тактика комплимента в судебном судоговорении — используется для сокращения дистанции между процессуальными оппонентами с целью демонстрации общности целей.

Я знаю, не уверен, а знаю, что мои оппоненты знают закон не хуже, но лучше меня. Поэтому процесс не только трудный, но и страшный. Мои оппоненты, сторона обвинения — первоклассные профессионалы, которые не могут не видеть всей полноты картины следствия, не осознавать значения имеющих в деле недопустимых в правовом государстве обстоятельств (защитительная речь).

В рамках риторических стратегий используются различные приемы ораторского искусства и риторические техники эффективного воздействия на адресата. Следует отметить, что в судебных прениях риторические стратегии носят инструментальный характер и реализуются в определенном наборе тактик.

Отметим наиболее продуктивные тактики:

1) Тактика привлечения внимания используется во вступлении обвинительных и защитительных речей, реплик:

Ваша честь, уважаемые присутствующие. Я начну с несогласия в предъявленных подсудимым обвинениях. Обвинение М. по ст. 167 ч. 1 УК РФ предъявлено без достаточных на то оснований (обвинительная речь). Для речи государственного обвинителя в судебных прениях это неожиданное начало, сразу привлекающее к себе внимание.

2) Тактика драматизации построена на использовании гипотипоза. Используется в обвинительных и защитительных речах при изложении обстоятельств дела, в последнем слове — для стимулирования образного воображения, подстройке к судебной аудитории.

Мой сын остался один с матерью, в апреле ему будет два года, а я его только видел, а на руках не держал (последнее слово подсудимого).

Я не могу слушать детей, когда они спрашивают, почему папа лежит в ямке, просят достать его из ямки, говорят, что будут лечить его, говорят, что хотят с ним туда. Мне тяжело это слушать. Дети спрашивают, почему плохие дяденьки убили нашего папу (последнее слово потерпевшей).

3) Тактика имитации диалога основана на прозопопее, используется преимущественно в защитительных речах:

Ведь говорят же, что били, угрожали убить, пистолет совали, вымогали — а реакция? — Ноль реакции. Странно? — Еще бы не странно. Нет объяснения двойному стандарту поведения следователя. Или есть? (защитительная речь).

4) Тактика аналогии:

Также по поводу признания вины хочу сказать следующее. По делу известного маньяка М. был расстрелян гражданин, невиновный в совершении данного преступления. Был репортаж по телевидению об этом, показали его мать — пожилую женщину, у которой остались только под стеклом фотография сына и справка о его посмертной реабилитации. Там тоже все были уверены, что это он совершил преступление. Он давал признательные показания, которые, как оказалось впоследствии, он давал, естественно, под давлением. А он был непричастен к этому делу, даже был ранее не судимым никогда (защитительная речь).

5) Тактика противопоставления построена на антитезе:

Дети подсудимых дождутся их, а мои обречены жить без отца (последнее слово потерпевшей).

Таким образом, эффективность судебного спора непосредственно связана с задачами речевого воздействия и с умением реализовать их. Коммуникативное поведение субъектов судебного спора включает иерархию основных и вспомогательных речевых стратегий и тактик, реализация которых направлена на достижение требуемого судебного решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дубровская Т. В. Судебный дискурс: речевое поведение судьи: Автореф. дис. ... д-ра филол. наук. Саратов, 2010. 40 с.
2. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 2-е. М.: Едиториал УРСС, 2002. 284 с.
3. Иссерс О. С. Речевое воздействие М.: Флинта; Наука, 2009. 224 с.
4. Ключев Е. В. Речевая коммуникация: Учебное пособие для университетов и вузов. М.: Издательство ПРИОР, 1998. 224 с.
5. Красовская О. В. О речевой коммуникации в судебной практике. М.: Флинта; Наука, 2008. 128 с.
6. Олянич А. В. Презентационная теория дискурса: Монография. М.: Гнозис. 407 с.
7. Тарасов Е. Ф. Речевое воздействие: методология и теория // Оптимизация речевого воздействия. М.: Наука, 1990. С. 5–18.

REFERENCES

1. Dubrovskaja T. V. Sudebnyj diskurs: rechevoe povedenie sud'i: Avtoref. dis. ... d-ra filol. nauk. Saratov, 2010. 40 s.
2. Issers O. S. Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj rechie. Izd. 2-e. M.: Editorial URSS, 2002. 284 s.
3. Issers O. S. Rechevoe vozdejstvie M.: Flinta; Nauka, 2009. 224 s.
4. Kljuev E. V. Rechevaja kommunikatsija: Uchebnoe posobie dlja universitetov i vuzov. M.: Izdatel'stvo PRIOR, 1998. 224 s.
5. Krasovskaja O. V. O rechevoj kommunikatsii v sudebnoj praktike. M.: Flinta; Nauka, 2008. 128 s.
6. Oljanich A. V. Prezentatsionnaja teorija diskursa: Monografija. M.: Gnozis. 407 s.
7. Tarasov E. F. Rechevoe vozdejstvie: metodologija i teorija // Optimizacija rechevogo vozdejstvija. M.: Nauka, 1990. S. 5–18.

Ю. О. Поспелова

ВРЕМЕННЫЕ РАКУРСЫ ИЗОБРАЖЕНИЯ БОРОДИНСКОЙ БИТВЫ В РОМАНЕ Л. Н. ТОЛСТОГО «ВОЙНА И МИР» (композиционно-синтаксический аспект)

Рассмотрены авторский и персонажный временные ракурсы изображения Бородинской битвы в романе Л. Н. Толстого «Война и мир». Охарактеризованы функционально-композиционные типы речи и созданные на их основе текстовые ситуации с временной доминантой.

Ключевые слова: время; автор; персонаж; текст; функционально-композиционные типы речи; текстовая ситуация; временная доминанта, временной ракурс.

Yu. Pospelova

Time Perspectives of Borodino Battle in L.N. Tolstoy's Novel *War and Piece* (compositional and syntactic aspect)

The author's and the character's time perspectives of Borodino Battle in War and piece, L. N. Tolstoy's novel, are discussed. Functional and compositional types of speech and text situations based on the of time dominant are described.

Keywords: time; author; character; text; functional and compositional types of speech; text situation; time dominant, time perspective.