

М.А.ГЛАДКО

Республика Беларусь, Минск, БГЭУ

**АПЕЛЛЯЦИЯ К АВТОРИТЕТУ КАК СРЕДСТВО УБЕЖДЕНИЯ В
СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ**

Апелляция к внешней для адресата и адресанта инстанции, которая рассматривается как достоверный источник знания или нормы, является распространенным приемом в судебной речи. Аргументы к авторитету предстают как наиболее убедительные [1]. Они имеют силу логического довода, и в то же время является психологическим доводом, который обладает внушающей силой. Действенность данного аргумента имеет психологические основания. Аппелируя к авторитету, говорящий как бы вводит в обсуждение вопроса еще одного незримого участника, который становится гарантом правильности защищаемого тезиса. Со стороны психологии воздействия апелляция к третьей уважаемой стороне спасает оратора от обвинений в субъективизме.

Апелляция к авторитету исследуется на основе заключительных речей белорусских и американских адвокатов 20-21 вв. В них аргумент к авторитету представлен несколькими разновидностями в зависимости от

авторитетной инстанции, к которой апеллирует судебный оратор. На основе результатов анализа были выделены следующие типы аргументов к авторитету:

- аргумент-ссылка на специалиста;
- аргумент-ссылка на аудиторию;
- аргумент-ссылка на общественное мнение;
- аргумент-ссылка на известных людей;
- аргумент-ссылка на известные произведения;
- аргумент-ссылка на известные исторические события.

Следует отметить, что система аргументов к авторитету в судебных речах Беларуси (далее СРБ) и США (АСР) определяется спецификой аудитории. Рассмотрим подробнее особенности данного аргумента в адвокатских речах двух стран.

Аргумент-ссылка на специалиста представляет наиболее рационализированную форму аргумента к авторитету. Профессиональная оценка, экспертиза, проведенная специалистом, существенны в целях нахождения истины в судебном заседании. В СРБ аргумент к специалисту более частотен, нежели в АСР. Данный факт можно объяснить тем, что аудитория белорусского адвоката – это профессиональная аудитория, которая в своих выводах руководствуется преимущественно фактическими данными, подтвержденными профессионалами. Адресатом АСР являются присяжные – люди без специального образования, с разным образовательным уровнем, миропониманием. Многократное использование аргумента-ссылки на специалиста может снизить персуазивный эффект речи американского адвоката. Формой текстовой реализации аргумента к специалисту в судебной речи является косвенное цитирование выводов, заключений экспертов: *В своем заключении эксперт пришел к выводу, что Горovenko нарушил Инструкции 2346. В этой части защита обращает внимание на то, что заключение эксперта не является бесспорным доказательством* [2,44].

Аргумент-ссылка на аудиторию используется в качестве вспомогательного психологического аргумента, подкрепляющего рациональные аргументы. Привлечение аудитории в качестве авторитетной инстанции помогает оратору объединиться с ней, “поскольку в собственном опыте слушателей мы находим то, что подтверждает наши идеи” [1]. Данный аргумент используется с приемом адресации – с применением инклюзивного *мы*, *we* ‘мы’. Особенностью этого аргумента в СРБ является обращение с личным местоимением *мы*, которое помогает белорусскому оратору подчеркнуть совместность обсуждения. В АСР наиболее частотно обращение при помощи местоимения *you*: *Все мы помним, как подсудимый доброжелательно говорил о председателе колхоза* [2]. *You saw it. I saw it. You remember that. You know it* [3, Haywood Trial]. Упоминание того, что слушатели видели (наглядный материал), слышали (показания), чему были очевидцами, добавляет убедительности речи оратора, так как это уже не является его

субъективным мнением, а собственным опытом аудитории. Данная разновидность аргумента к авторитету используется в качестве эмфатического средства, акцентирует внимание аудитории на определенном факте.

Аргументы, апеллирующие к общественному мнению, мнениям и именам известных людей, к известным произведениям и известным историческим событиям, основаны на прецедентных феноменах. Данные аргументы логически связаны с другими аргументами, вытекают из них либо задают основополагающую, ключевую тему судебной речи. Например, белорусский адвокат начинает свою речь с аргумента-ссылки на философское произведение и этим задает основную аргументе защите – потерпевшая сама виновна в неуважительном отношении к себе: *Известный французский философ Денни Дидро писал: "Когда мужчины неуважительно относятся к женщине, это почти всегда показывает, что она первая забылась в обращении с ними"* [2,43].

В СРБ наиболее частотными являются аргументы, содержащие прецедентные феномены из **фольклора** и прецедентные феномены из **философских произведений**. Использование данного типа аргументов-прецедентов помогает оратору сократить коммуникативную дистанцию между ним и аудиторией, делает аргументацию более приближенной к жизни, наглядной и, соответственно, экспрессивной: *Подсудимый при этом должен был бы рассуждать примерно так: "Трактор останавливаю, но мотор глушить не буду, и, как только председатель начнет вытягивать из кабины лесника, ... рвану с места". В народе это называют вить веревки из песка* [2,23]. Произведения философов обладают большим аргументативным потенциалом, видимо, в силу их большей авторитетности для профессиональной, высоко образованной аудитории: *Известный французский философ Денни Дидро писал: "Когда мужчины неуважительно относятся к женщине, это почти всегда показывает, что она первая забылась в обращении с ними"* [2].

В АСР ссылки на известных философов мало представлены (зафиксированы лишь в 2% речей); прецедентные феномены из фольклора (поговорки, пословицы) вообще отсутствуют.

Анализ исследуемого материала показал, что в СРБ наибольшей убедительной силой обладают аргументы с прецедентными текстами, в которых аргументативным потенциалом обладает тема, смысловая, содержательная насыщенность текста. В АСР аргументы-прецедентные тексты характеризуются низкой частотностью. Наиболее аргументативно заряженными являются прецедентные имена, призванные вызвать определенные ассоциации у аудитории, например, *Socrates, John Brown or Nathan Hale, Che Guevara: You can crucify a Jesus, you can poison a Socrates, you can hand John Brown or Nathan Hale? You can kill Che Guevara. You can*

assassin John Kennedy or a Martin Luther King, but the problem remains [3, Chicago 7 Trial].

Таким образом, сравнивая реализацию аргумента к авторитету в судебных речах белорусских и американских адвокатов, можно отметить тот факт, что аргумент к авторитету в СРБ является более рационализированным.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Волков, А.А. Риторическая аргументация [Электронный ресурс] / А.А. Волков. – Москва, 2000. – Режим доступа : <http://www.portal-slovo.ru/rus/philology/222/673/7856/&part=4>. – Дата доступа : 25.09.09.
2. Хвесеня, М.И. Судебные речи по уголовным и гражданским делам / М.И. Хвесеня. – Минск : ОДО Равноденствие, 2005. – 182 с.
3. Linder, D. Famous Trials / D. Linder // Famous Trials [Electronic Resource]. – University of Missouri-Kansas, City School of Law, 2005. – Mode of access : <http://www.law.umk.edu/faculty/projects/ftrials/ftrials.html>. – Date of access : 20.02.2010.