

Землякова Нинель Владимировна

кандидат филологических наук,
заведующий кафедрой языкознания
и иностранных языков
Северо-Кавказского филиала Российского
государственного университета правосудия

Гарбовская Надежда Брониславовна

кандидат филологических наук,
доцент кафедры языкознания и иностранных языков
Северо-Кавказского филиала Российского
государственного университета правосудия

АРГУМЕНТАЦИЯ В СУДЕБНОЙ РИТОРИКЕ

Аннотация:

В статье раскрываются характерные особенности аргументации в судебной риторике. Описаны типы аргументов, стратегия и тактические приемы аргументации, используемые ораторами в суде. На примере речей известных российских судебных ораторов показано, что аргументация является наглядным, эффективным, действенным средством воздействия и убеждения.

Ключевые слова:

судебная риторика, стратегия и тактика аргументации, тезис, доказательство, оратор, состязательность, убедительность.

Zemlyakova Ninel Vladimirovna

PhD in Philology,
Head of Linguistics
and Foreign Languages Department,
North Caucasus branch of
Russian State University of Justice

Garbovskaya Nadezhda Bronislavovna

PhD in Philology, Assistant Professor,
Linguistics and Foreign Languages Department,
North Caucasus branch of
Russian State University of Justice

THE REASONING IN FORENSIC RHETORIC

Summary:

The article reveals the distinctive features of reasoning in forensic rhetoric. It describes the types of reasons, strategy and tactics of reasoning used by speakers in the court. Based on speeches by Russian forensic speakers, the study shows that reasoning is demonstrative, effective and efficient means of influence and persuasion.

Keywords:

forensic rhetoric, strategy and tactics in reasoning, thesis, evidence, speaker, competitiveness, persuasiveness.

Судебная риторика – род ораторского искусства. Ее исследование имеет научную и практическую значимость, поскольку помогает молодым специалистам приобрести навыки и умения в подготовке судебной речи. Древнегреческий философ Аристотель всегда подчеркивал, что судебному оратору следует говорить просто и доходчиво. Подобный метод позволяет рассматривать судебную речь как речевое мастерство, заключающееся в логичности и уместности, ясности и последовательности, богатстве словаря, разнообразии грамматических конструкций, применении стилистических и риторических приемов.

В России судебная риторика начала развиваться со второй половины XIX столетия, когда в 1864 г. были проведены судебные преобразования. Впервые в нашем государстве правосудие стало делом общества, сограждан. Реформа внесла гласность в отечественное судопроизводство, публичность и состязательность изменили саму сущность правосудия. Востребованность защиты, введение суда присяжных привели к прогрессу судебного красноречия.

Отечественные судебные ораторы того времени – это юристы высокой квалификации. Их объединяли уважение к профессии, правовая эрудиция, образованность, высокий уровень интеллекта и культуры. В последние годы XX в. в нашем обществе особое внимание уделялось изучению и анализу трудов классиков русского судебного красноречия с точки зрения специфики законодательного языка, владения выразительными средствами, своеобразия синтаксических конструкций, стилистических приемов.

Основной задачей судебной речи выступает установление истины по делу. В прениях сторон обвинитель и защитник обосновывают собственные позиции с точки зрения закона, доказывают выдвинутый тезис (о невиновности/виновности, незаконности/законности сделки и т. д.). Каждый из них пытается убедить суд в правдивости, объективности, аргументированности суждений.

Судебные прения концентрируются вокруг тезиса – положения, истинность которого нужно доказать с помощью других суждений. Задача доказательства – полностью обосновать истинность тезиса, но для этого его нужно ясно, четко формулировать, следить, чтобы он не содержал логического противоречия. Тезис не должен меняться на протяжении выступления. Из речи прокурора Н.В. Муравьева: «*При одном имени каждого из дел всплывают разнообразные... типы зла...*

Действительно, показания подсудимых, их сознание, их запирательство и ложь, их недомолвки и молчание, показания потерпевших и простых свидетелей под присягой и без присяги, и протоколы обысков и осмотров, и вещественные доказательства самых разнообразнейших разрядов и значений – всё безграничной вереницей проходило перед вами на судебном следствии.

Таковы доказательства...» [1, с. 267].

Для доказывания тезиса применяются аргументы, чья истинность несомненна. Аргумент (доказательство) – суждение, цель которого состоит в том, чтобы убедить аудиторию в справедливости того или иного действия или решения, предлагаемого оратором. Аргументы, используемые в судебной риторике, не всегда соответствуют логическим схемам. В их рассмотрении важны не только логические схемы, но и семантические – ходы, мысли, лежащие в основе аргумента. Аргументами могут служить свидетельские показания, факты, статистические данные, цифровой материал, аксиомы, законы природы, заключения экспертов, мнения авторитетов, известных ученых, писателей, ссылки на Библию как источник мудрости. Из речи Ф.Н. Плевако по делу игуменьи Митрофаньи: *«Подсудимая скажет нам – "да, я о многом не знала, что оно противозаконно". Верим, что многое, что написано в книгах, вам неведомо. ...С вершины дымящегося Синая сказано человечеству: "не укради"... Вы не могли не знать этого, а что вы творите? – вы обираете до нищеты прибегнувших к вашей помощи... Оттуда же запрещено всуе произносить имя Господне, а вы, призывая Его благословение на ваши подлоги и обманы, дерзаете обмануть правосудие и свалить с себя вину на невиновных...» [2, с. 66–67].*

Ф.Н. Плевако защитительную речь по делу А. Маруева, обвиняемого в подлоге, строит на показаниях свидетелей и заключении экспертов: *«Но, кроме свидетелей, мы слышали экспертов. Они чужды интересам дела, их голос авторитетный. Но что они говорят? Они приписывают подписи Храмову, они отрицают сходство руки Маруева с этими подписями.*

Итак, только два убеждения можно вынести из дела: или подсудимый невиновен, или виновность сомнительна. Но то и другое ведет к необходимости оправдания» [3, с. 244].

Судебная речь связана с поиском истины и отстаиванием правды. Ее главной целью является убедительность, т. е. обоснованность всех тезисов и выводов. Судебный оратор должен быть уверен в своей правоте, глубоко изучить материалы дела, владеть техникой аргументации, уметь правильно оценивать факты: *«Тщательно приходится следить за соблюдением законов логики, когда мы работаем со сложными многоаспектными юридическими документами, с большим объемом фактических данных, большим массивом зачастую противоречивого материала, сложной аргументацией» [4, с. 57–58].*

Профессиональные участники судебного процесса (прокурор, адвокат) должны владеть стратегией и тактикой аргументации. Стратегия – это базовые способы, при помощи которых судебный оратор стремится к доказательству тезиса. Тактика – это метод или их система, позволяющая обосновывать какое-либо положение при помощи веских аргументов, анализировать и опровергать ложность тезиса, доказывать несостоятельность контраргументов, при этом не должно нарушаться ни одно из правил рациональной аргументации.

Одним из тактических приемов аргументации является использование вопросов. К. Бредемайер указывает на «магическую силу правильной постановки вопросов»: *«Хороший вопрос, умный вопрос... После такого вопроса разговор пойдет в нужном ключе и вы получите желаемую информацию» [5, с. 124].*

Для судебной риторики наибольший интерес представляют вопросы, встречающиеся в речах прокуроров и адвокатов. В сообщении судебного оратора они могут указать на переход от одной мысли к другой, позволить заострить внимание на слабых, уязвимых сторонах речи оппонента. Вопросы – это средство диалогизации монолога, когда говорящий вовлекает слушателей в обсуждение рассматриваемого дела и предопределяет их реакцию, формирует их мнение. Выступающий на суде не только формулирует то, о чем он будет говорить дальше, но и уточняет, детализирует предмет разговора, используя не один вопрос, а несколько. Вопросительные высказывания в судебной речи способствуют выяснению всех обстоятельств дела, обеспечивают эффективное воздействие на сознание граждан, присутствующих в зале суда.

Из обвинительной речи А.Ф. Кони по делу об убийстве статского советника Рыжова: *«Что за преступление совершено Шляхтиным и чем можно объяснить его? Вы знаете, что за личность был покойный Рыжов, вы можете себе отчасти составить представление о том, что за личность Шляхтин?» [6, с. 127].* В данном случае вопрос соответствует плану изложения и определяет содержание последующей части.

Часто в судебной речи применяется вопросно-ответный метод, который является действенным средством для поиска истины. Он создает атмосферу непринужденности, способствует логичности рассуждения, обеспечивает целенаправленное воздействие на слушателей.

В защитительной речи по делу В. Засулич П.А. Александров четко и ясно сформулировал вопросы, которые помогали установить степень участия и виновности подсудимой. Их назначение (вопросов) – эмоционально воздействовать на присяжных заседателей и укреплять в них мысль о необходимости оправдать обвиняемую в преступлении девушку: *«Что был для нее Боголюбов? ... Она никогда не видала и не знала его ... Политический арестант был для Засулич она сама, ее горькое прошедшее, ее собственная история, история безвозвратно погубленных лет, лучших и дорогих в жизни каждого человека»* [7, с. 349]. П.А. Александрову своей речью удалось повлиять на присяжных, и В. Засулич была оправдана Петербургским окружным судом.

В судебных речах встречается риторический вопрос. Он не требует ответа, однако обращение с подобным вопросом к слушателям, особенно присяжным заседателям, – эффективный прием воздействия, убеждения. Из речи гражданского истца Ф.Н. Плевако по делу Н. Булах, обвиняемой в причинении расстройств умственных способностей А. Мазуриной с корыстной целью: *«Слыхали ли вы, что есть горе и есть страдания, перед которыми смертный час – ничтожный удар, для которых гроб – райская отрада?»* [8, с. 169].

В судебной риторике воздействие аргументов определяется еще и тем, в какой последовательности они расположены. Актуально в наши дни применение правила Гомера: аргументы надо приводить в системе. Правило рекомендует предлагать вначале сильные аргументы, затем доказательства средней силы, в конце – один наиболее веский аргумент: *«Названный тактический прием тесно связан с двумя другими: 1) ради сильного аргумента необходимо отказаться от всех слабых и сомнительных доводов; 2) сильный аргумент лучше ввести в действие не как готовый факт, а как вывод, рассуждение, заключение. Сила аргумента от этого удваивается»* [9, с. 431].

Интересную аргументативную схему «логики неформального суждения» предлагает автор неориторики, профессор Брюссельского университета Х. Перельман в книге «Новая риторика. Трактат об аргументации». В ней представлена одна из концепций теории аргументации, описывающей приемы словесного воздействия на аудиторию: *«Корпус аргументов позволяет оратору отобрать наиболее убедительные и уместные для данной аудитории»* [10]. Это значит, что оратор должен выбрать и расположить аргументы так, чтобы они соответствовали способу мышления, логико-смысловой структуре речи. Разные методики, касающиеся порядка выдвижения аргументов, дают возможность оратору творчески подойти к построению судебной речи, продумать, как расположить сильные и слабые аргументы, как мотивированно использовать дедуктивную и индуктивную аргументацию, восходящую и нисходящую, опровергающую и поддерживающую, одностороннюю и двустороннюю.

Стоит обратить внимание на рекомендации дореволюционного российского ученого-юриста А.А. Левенстима о порядке изложения доказательств в работе 1894 г. «Речь государственного обвинителя в уголовном деле»: *«При изложении улики следует начать со слабых и кончить сильными. ... Следует избегать изложения улики в такой последовательности, что самая сильная из них, т. е. кульминационный пункт аргументации, окажется в середине, а слабые улики в начале и конце речи»* [11, с. 163–164].

Воспользуемся классификацией расположения аргументов И.А. Стернина [12]. Предлагаемые способы различаются по тому, куда направлен вектор усиления: при нисходящей аргументации сначала приводятся сильные аргументы, затем слабые как дополнение к сильным, завершается выступление выводом или побуждением к действию; при восходящей аргументации сильные аргументы используются в конце речи, заканчивать ее следует ярко, эмоционально, убедительно.

П. Сергеич (псевдоним известного русского юриста П.С. Пороховщикова) в книге «Искусство речи на суде» рекомендует учитывать все детали дела, умело располагать аргументы: *«Если вам удалось найти яркое доказательство или сильное возражение, не начинайте с них и не высказывайте их без известной подготовки. Впечатление выиграет, если вы сначала приведете несколько других соображений, хотя бы и не столь решительных, но все же верных и убедительных, а в заключение – решительный довод, как coup de grace (смертельный удар)»* [13, с. 227].

Односторонняя аргументация предполагает изложение аргументов одной направленности: либо позитивных, поддерживающих данную точку зрения, либо негативных, отражающих противоположную. При двусторонней аргументации слушатели могут сопоставить обе позиции, проанализировать ситуацию и сделать выводы самостоятельно.

Во многих речах А.Ф. Кони применяет одностороннюю аргументацию. Он обращает внимание на характерные особенности дела, актуализирует проблему, определенным образом настраивает слушателей. Из дела о подлоге завещания от имени купца К. Беляева: *«Тут соединилось всё: и давность совершения преступления, и неумелость мелких ходатаев, которые, ведя дело с начала, исказили и путали его, и, наконец, самое главное и непреодолимое препятствие – смерть, которая в течение десяти лет, прошедших от начала следствия, похитила последовательно целый ряд весьма важных свидетелей»* [14, с. 174].

При опровергающей аргументации в судебном процессе опровергается тезис процессуального противника, ставятся под сомнение и доказательства, которые даны оппонентом в обоснование его тезиса. Если установлено, что аргументы ложные, то делается вывод о несостоятельности тезиса. В данном случае опровержение демонстрации заключается в том, что в рассуждениях оппонента отсутствует логическая связь между тезисом и аргументами.

Эффективным методом является поддерживающая аргументация, когда выступающий вначале не противоречит противнику, игнорирует его доводы, затем дает опровержение, приводит ряд аргументов в подтверждение своей точки зрения. Адвокат Л.А. Куперник, защищая обвиненную в краже подсудимую, пытался подорвать веру в то, о чем говорил обвинитель: *«Рисуя перед вами картину преступления, образ преступника, обвинитель иногда увлекался художественной стороной дела, клал краски погуще и поярче, дополняя одни штрихи, топил в фоне картины другие. ...Но суд уголовный требует гораздо более реальности, фотографической, а не художественной, верности изображения»* [15, с. 316–317].

Судебные ораторы часто используют прием сопоставления противоположностей, что обусловлено особенностями рассматриваемого дела. Участники процесса могут сопоставить обе позиции и выбрать одну из них. Из речи Ф.Н. Плевако в защиту Н. Кострубо-Карицкого: *«Обвинение в краже колеблется меж двух лиц: между Карицким и Дмитриевой. Из тех двух лиц, между которыми колеблется обвинение, одно было за 300 верст от места кражи в момент совершения ее, другое присутствовало на этом месте...; у одного никто не видал краденной копейки в руках, другое разъезжает и разменивает краденые билеты; у одного не видно ни малейших признаков перемены денежного положения. У другого и рассказы о выигрышах, и завещание»* [16, с. 120].

В судебной риторике есть четкий предмет аргументации – деяние, которое нужно рассмотреть и по поводу которого следует принять решение. Поэтому «прокурор и адвокат должны руководствоваться законами и правилами логики, а также верить в истинность своей позиции, так как убедить или переубедить судей сможет только юрист, который сам твердо верит в то, что говорит» [17, с. 37].

Опытные судебные ораторы, как правило, применяют одновременно разные способы и тактические приемы аргументации. В судебной практике изложение можно строить таким образом, чтобы от общих положений и правил переходить к частному, конкретному – это дедуктивная аргументация. Если выводы построены на обобщении типичных случаев, значит, используется индуктивная аргументация.

В заключительной речи 29–30 июля 1946 г. главный обвинитель от СССР на Нюрнбергском процессе Р.А. Руденко применял дедуктивную аргументацию. Аргументы, доказывающие вину немецких агрессоров, были изложены логично, убедительно, последовательно и эмоционально: *«Полностью доказана вина подсудимых в совершении преступлений, в том, что они организовали систему уничтожения военнопленных, мирного населения, женщин, стариков и детей; в том, что по их вине всюду, где ступала нога немецкого солдата, остались горы трупов замученных людей, развалины и пожарища»* [18, с. 92].

При отборе аргументов следует учитывать, в какой риторической ситуации их предстоит произнести. Судебная риторика имеет дело со свободной, беспристрастной аудиторией, при этом ей представляются как минимум две противоположные точки зрения. Компонентами риторической ситуации являются (в данном случае речь идет о судебной риторике) судья, суд присяжных, обвинитель, защитник, подсудимый, обстановка в обществе, отклик, который вызвало судебное дело. Поэтому аргументы отбираются не только по принципу их убедительности для конкретных слушателей, судебный оратор речью формирует определенный нравственный уровень воспринимающих выступление.

Одним из основных принципов права является постулат *audiatur et altera pars* – следует выслушать и другую сторону. В уголовных делах есть обвинитель и защитник, в гражданских – точка зрения одной и другой сторон. На оратора в суде возложена очень серьезная ответственность: оперируя только аргументами, он должен присоединить к своей точке зрения аудиторию, имеющую выбор между двумя позициями или более. Аргументированная речь участников судебных прений должна быть целесообразной, объективной, процессуально грамотной, ее назначение – содействовать вынесению законного, справедливого и обоснованного приговора.

Ссылки:

1. Русские судебные ораторы в известных уголовных процессах XIX в. Тула, 1997. 513 с.
2. Плевако Ф.Н. Избранные речи. М., 2011. 649 с.
3. Там же. С. 244.
4. Хазова О.А. Искусство юридического письма : 3-е изд., испр. и доп. М., 2016. 182 с. (Профессиональные навыки юриста).
5. Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова : пер. с нем. 13-е изд. М., 2015. 183 с.

6. Кони А.Ф. Собрание сочинений : в 8 т. Т. 3. М., 1967. 526 с.
7. Цит. по: Хазагерев Г.Г., Лобанов И.Б. Риторика : учебник. Ростов н/Д., 2008. 379 с.
8. Плевако Ф.Н. Указ. соч. С. 169.
9. Курбатов В.И. Логика: систематический курс. Ростов н/Д., 2001.
10. Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation. L., 1958.
11. Цит. по: Костанов Ю.А. Судебное красноречие русских юристов прошлого. М., 1992. 286 с.
12. Стернин И.А. Практическая риторика. М., 2008. 272 с.
13. Сергеич П. Искусство речи на суде. М., 2010. 395 с.
14. Кони А.Ф. Указ. соч. С. 174.
15. Цит. по: Русские ... С. 316–317.
16. Плевако Ф.Н. Указ. соч. С. 120.
17. Вишнева Л.И. Особенности речи защитника и прокурора в отечественном судопроизводстве // Судебные ведомости. 2008. № 3 (25).
18. Цит. по: Руденко Р.А. Судебные речи и выступления. М., 1987. 367 с.