

**7. О.В. Желтова**

*Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск*

**КОММУНИКАТИВНАЯ СПЕЦИФИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
УЧАСТНИКОВ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ  
СУДОПРОИЗВОДСТВА**

*Ключевые слова: дискурс защиты, коммуникация, взаимодействие, коммуникативное сотрудничество.*

**O.V. Zheltova**

*Ulyanovsk State University, Ulyanovsk*

**COMMUNICATIVE INTERACTION SPECIFIC OF  
PARTICIPANS IN THE LEGAL PROCEEDINGS INSTITUTIONAL  
SPACE**

*Keywords: discourse of defense, communication, interaction, communicative cooperation.*

Характер взаимодействия между стороной защиты, с одной стороны, и остальными участниками коммуникации, с другой, находится в прямой зависимости от информационного наполнения и планируемого эффекта воздействия на целевую аудиторию (т.е. объект воздействия в данный конкретный момент). На выбор кода в этом случае влияет ряд факторов как психологического (принадлежность коммуниканта к определенному психотипу, благоприятный/неблагоприятный эмоциональный рабочий фон и др.), так социально-институционального порядка (модель адресата, использование арго, направленность информационного потока и др.), ведь речь в данном случае идет о коммуникации, осуществляемой в рамках профессиональной деятельности.

Так, идеалом интеракции в зале судебного заседания является максимум доверительности и взаимопонимания с аудиторией, объект (аудитория) речевого воздействия в определенной мере свободен в выборе своих действий и поступает в соответствии со своими потребностями, субъект же не имеет права приказывать что-либо объекту. Адресант должен убедить адресата, «уговорить» в целесообразности совершения некоторой посткоммуникативной деятельности. Однако, отношения равноправия относительны. Между коммуникантами изначально существует социально-институциональное ролевое неравенство, что неминуемо приводит к давлению на адресата. Чтобы снять это противоречие, в институциональном дискурсе защиты границы между социальными и коммуникативными ролями искусственно размыты говорящим. Особенно часто к этому приему

прибегает защита при рассмотрении уголовного дела с участием суда присяжных.

Следует заметить, что проблема взаимодействия участников процесса определяется социально-ролевым фактором в комплексе с содержательной структурой события в диалогическом общении с учетом мотивации и предвосхищения понимающих реакций. Подобное предвосхищение возможно только с учетом нормативности и конвенциональности речевого акта, ведь фактически у участников дискурса нет способов исследовать сию минутные интенции друг друга (они могут знать и представлять конечные цели своих оппонентов), поэтому они формируют их на основе понимания конвенциональных ситуаций, каковой является, например, судебное заседание. Сформулировав для себя цели и задачи и приняв во внимание строгую регламентированность судебного процесса, сторона защиты выбирает для себя определенную коммуникативную парадигму поведения, которая представляет собой сложный комплекс регулятивных шагов, выбор которых, как мы же отметили, находится в значительной зависимости от некоторых личностных параметров адресанта. По типу контакта между адресантом и адресатом (защитой и всеми остальными участниками процесса) можно выделить три линии коммуникативного поведения, а именно:

*Парадигма №1 – нейтральный контакт* – установка на отдельность, невлияние друг на друга – подобную позицию, главным образом, занимает судья в силу возложенных на него функций. В поведении стороны защиты она наблюдается крайне редко.

*Парадигма №2 – полярный контакт* – установка на подчинение как тип отношений между коммуникантами – достаточно распространена, однако, очевидно, что выбор её в качестве линии поведения в зале судебного заседания возможен при наличии крепкой доказательственной базы в пользу подзащитного.

*Парадигма №3 – биполярный контакт* – очевидна установка на диалог между коммуникантами – достаточно распространена; имеет место, когда сторона защиты пытается привлечь «союзников» в лице третьих лиц (пассивных участников судебного разбирательства).

В качестве базовых параметров для их описания предлагается использовать два компонента, служащие в (Кобозева, Лауфер, 1994) основаниями для выделения моделей языкового взаимодействия, а именно **феноменологическое (1)**, которое характеризует восходящее к античной философии членение внутреннего мира на три сферы: разума, воли и чувства (ср. соответствующие три класса лексики в тезаурусе Роже; ментальный, волитивный и эмотивный модусы в классификации Н.Д. Арутюновой, а также семантические примитивы 'думать', 'хотеть' и 'чувствовать' в *lingua mentalis* А. Вежбицкой, которые очевидным образом соотносятся с указанным тройным членением); а также **объектное (2)** – по этому основанию в рамках модели участника общения выделяются следующие компоненты: модель окружающего мира, модель себя, модель собеседника; и

формальное (3), которое характеризует некоторое знание о каком-то факте действительности как знание субъективное или же как некоторую аксиому, знание-правило. Для того, чтобы характеристика подобных коммуникативных парадигм была полнее, добавим некоторые из показателей, предложенных в (Романов, 2006: 274-277) для описания фреймовой конфигурации матрицы стилей речевого поведения участников диалогической интеракции, а именно приоритеты (ориентацию) и стратегии взаимодействия.

Каждому типу судебной ситуации свойственна обычно какая-то одна из представленных парадигм как наиболее эффективная с точки зрения результатов общения. Для того, чтобы различия между основными типами контакта стали очевидными, покажем их на материале фрагментов выступлений защиты в уголовном суде. Ср.:

*(1) Адвокат: Дело следует отправить на дополнительное расследование. Тому есть несколько причин. Не установлено точное местонахождение обвиняемого в момент совершения преступления, из чего следует, что он мог находиться в другом конце города...кроме того, при обыске в квартире обвиняемого не было обнаружено предметов верхней одежды, которые свидетели видели на преступнике... Вызывают сомнения показания свидетеля Панина, на которых строится вся доказательственная база обвинения... Защита просит прекратить дело в отношении своего подзащитного в связи с недоказанностью его участия в совершении данного преступления... (Фрагмент слушания в городском суде Санкт-Петербурга дела по обвинению в убийстве от 20.08.2005)*

Данный эпизод представлен в виде следующей сводной таблицы 1:

### Нейтральный контакт

Таблица 1

	Личные признаки коммуникатора		Характерные признаки взаимодействия	
	1	2	Приоритеты	Стратегии
<i>Дело следует отправить на дополнительное расследование.</i>	-	М	Беспристрастное сообщение информации. Отсутствие открытой демонстрации требований к собеседнику, акцентирование,	Скрытая демонстрация полномочий, основанные на иерархии, статусности и правах инициатора в общении
<i>Тому есть несколько причин.</i>	-	М		
<i>Не установлено точное местонахождение обвиняемого в момент совершения преступления, из чего следует, что</i>	-	М		

<i>он мог находиться в другом конце города...</i>			избежание / игнорирование конфликтных ситуаций, но не в ущерб достижению запланированных целей, стремление к обезличенности	(управленческие + интеракционные), доводы к здравому смыслу и др.
<i>кроме того, при обыске в квартире обвиняемого не было обнаружено предметов верхней одежды, которые свидетели видели на преступнике...</i>	-	М		
<b>Вызывают сомнения</b> показания свидетеля Панина, на которых строится вся доказательственная база обвинения...	Эмоц.	М		
<b>Защита просит прекратить</b> дело в отношении своего подзащитного в связи с недоказанностью его участия в совершении данного преступления...	Вол.	М		

Примечание: вол. – волитивный, мент. – ментальный, эмоц. – эмоциональный, Г – говорящий, С – собеседник, М – мир, объективная действительность, «-» – отсутствие признаков, позволяющих судить о волитивности и эмоциональности коммуниканта.

Особенности коммуникативной структуры этого текста можно описать так: речевое поведение стороны защиты нелично, он никак не проявляет себя, самоустраивается, он не стремится установить контакт с другими участниками. Наблюдения позволяют сделать вывод о том, что человек, выбирающий такую линию поведения, при вступлении в контакт с другими людьми склонен держаться эмоционально отчужденно, обособленно, ориентироваться на проблему, а не на собеседника, а иногда и испытывать недоверие к окружающим. Для него главная задача – беспристрастно передать информацию к сведению. Личностные отношения между автором сообщения и адресатом не устанавливаются. Текст выступления защиты не дает никакой информации и о возможном ходе речевого контакта. В данном случае присутствует передача информации, но по сути нет взаимодействия между коммуникантами, на лицо «нулевой» контакт между адресантом и

адресатом. Можно предположить, что у подобных людей высокий уровень коммуникативной ригидности, т.е. практически полное отсутствие способности идти на уступки. Ср.:

*(2) Адвокат: С трудом верится в то, что эта совершенно беззащитная женщина могла столь цинично спланировать и совершить это злостное преступление. Представленные государственным обвинителем якобы доказательства вины этой женщины вовсе не являются таковыми. По большому счету, это лишь умозаключения, не подтвержденные никакими фактическими данными... Я как представитель интересов своей подзащитной не рекомендую, я настаиваю на том, чтобы любой недоказанный или неубедительно доказанный факт по этому делу был бы трактован в пользу подсудимой. Тем более, что к этому призывает Уголовно – процессуальный кодекс РФ... (Фрагмент ТВ программы «Федеральный судья» от 30.03.06)*

### Полярный контакт

Таблица 2

	Личные признаки коммуникатора		Характерные признаки взаимодействия	
	1	2	Приоритеты	Стратегии
<i><b>С трудом верится в то, что эта совершенно беззащитная женщина могла столь цинично спланировать и совершить это злостное преступление.</b></i>	Эмоц.	М	Ориентация на собственное «Я» и тотальный контроль за поведением партнера, завышенные	Открытая демонстрация полномочий, основанные на иерархии, статусности и правах инициатора в общении (управленческие + интеракционные), критика доводов и действий стороны-оппонента как
<i><b>Представленные государственным обвинителем якобы доказательства вины этой женщины вовсе не являются таковыми.</b></i>	Эмоц. Эмоц.	М	требования к своим партнерам, не допускающие их импровизационные действия в реализации своих целей, акцентирование	

<i>По большому счету, это лишь умозаключения, не подтвержденные никакими фактическими данными...</i>	Мент.	М	индивидуальных интересов, в конфликтных проявлениях часто не ищет взаимоприемлемые решения, повышенный контроль за ходом взаимодействия и действиями собеседника	несоответствующих здравому смыслу, акцентирование доводов путем использования эмотивных актуализаторов.
<i>Я как представитель интересов своей подзащитной не рекомендую, я настаиваю на том, чтобы любой недоказанный или неубедительно доказанный факт по этому делу был бы трактован в пользу подсудимой.</i>	Вол.	Г		
<i>Тем более, что к этому призывает Уголовно – процессуальный кодекс</i>	Эмоц.	М		

Этот текст представляет нам иную коммуникативную ситуацию, иную контактную стратегию защиты. Представитель защиты занимает в этом речевом контакте активную позицию: он владеет речевой инициативой, стремится влиять на ход контакта, раскрывает свое эмоциональное состояние. Адресат, однако, в этом речевом контакте как собеседник не представлен. Автор обращается к какому-то собеседнику, однако позиция собеседника пассивна, он здесь является объектом, а не субъектом. Личностные отношения между ними никак не выявляются, адвокат занимает по отношению к другим участникам процесса императивную, указывающую позицию, позицию речевого принуждения. Очевидно, что имеет место односторонний контакт. По-видимому, не случайно отношение к подобному

выступлению со стороны суда присяжных достаточно часто не соответствует ожиданиям выступающего: участники процесса оценивают подобные материалы отрицательно. Ср.:

*(3) Адвокат: Темперамент и слабоумие, да, – разные вещи, прийти к её мужу, засветиться, оставить окурки, ну, согласитесь, слишком. Да неужели, если бы она захотела ей отомстить, стала вести себя подобным образом – сделала бы такие ляпы. Ну чё уж тут, давайте будем называть вещи своими именами... (Фрагмент ТВ программы «Федеральный судья» от 11.05.06)*

### Биполярный контакт

Таблица 3

	Личные признаки коммуникатора		Характерные признаки взаимодействия	
	1	2	Приоритеты	Стратегии
<i>Темперамент и слабоумие, да, - разные вещи, прийти к её мужу, засветиться, оставить окурки, ну, согласитесь, слишком.</i>	Эмоц.	Г+С	Ориентация на личность своего собеседника и его поведение, в противоречивых случаях снимает расхождение и нарастающее трение путем незначительных уступок относительно личностных, но не целевых установок, допускает импровизационные действия со стороны оппонентов, если не существенно влияют на его (говорящего) целевую реализацию	акцентирование доводов путем использования эмотивных актуализаторов. Демонстрация дружелюбия, лести, подкупа, иногда выражение похвалы, непосредственное соучастие (подсказка, коррекция, уточнение) в деятельности партнера, стремление к сглаживанию полномочий, основанных на иерархии, статусности и правах инициатора в общении
<i>Да неужели, если бы она захотела ей отомстить, стала вести себя подобным образом – сделала бы такие ляпы.</i>	Эмоц. Эмоц.	М		
<i>Ну чё уж тут, давайте будем называть вещи своими именами...</i>	Мент.	Г+С		

В этом фрагменте представлена третья коммуникативная парадигма, в которой активны и говорящий и слушающий. Адресату в этом тексте отводится роль оценивающего лица. Представитель защиты находится в состоянии постоянного контакта с аудиторией, пытаясь отождествить себя с ней, на что указывают выражения: *давайте будем; ну, согласитесь*. Говорящий пытается смоделировать психологическое состояние аудитории, войти к ней в доверие и склонить к сотрудничеству. В такой коммуникативной ситуации можно говорить о существовании двустороннего контакта между адресантом и адресатом.

Справедливо будет заметить, что на выбор коммуникативного поведения защитой в зале суда влияют, прежде всего, психологические особенности устройства той или иной личности, особенности устройства его ментального пространства и уже только потом специфика поведения остальных участников процесса, что является вторичным фактором формирования коммуникативного поведения защиты. Подобные выводы были сделаны после осуществления наблюдения за поведением представителя защиты до начала судебного поведения и после его окончания. Было отмечено, что в ряде случаев, сторона защиты, выбравшая третью парадигму коммуникативного поведения, попадая в ситуацию конкурентной борьбы с неопределенным исходом, использует в качестве способа влияния на противника демонстрацию собственной слабости или некомпетентности. Такая стратегия поведения не основана на понимании психологии и оценке возможностей конкретного соперника. Она является априорной и скорее характеризует привычный стиль поведения человека, склонного к манипулированию, но при этом избегающего открытого столкновения, некоторые умело им пользуются, чтобы отвлечь внимание – якобы откровенный дружеский подход, который в конечном итоге приводит к неожиданному разоблачению.

Но в этом случае важным становится «угадать» общее настроение присутствующих. Так, в реальной коммуникации, например, в зале судебного заседания в окружении «инертной» аудитории крайне эмоциональное высказывание адвоката: *«Да что вы нам тут пытаетесь впихнуть!»* в ответ на реплику прокурора, скорее, не вызовет никакого воздействия – адресат, рассуждая рационально, скорее просто сочтет, что автор такого текста сам находится в эмоциональном состоянии, и его нужно успокоить. Активизация эмоционального механизма анализа в данном случае не произойдет, т.е. в этом случае адресат не ответит на воздействие так, как это было запланировано. Таким образом, нагнетание обстановки стороной защиты будет неуместно, в то время как разумные и выдержанные доводы помогут правильно расставить акценты.

Важно заметить, что вне реальной ситуации ни одна из этих коммуникативных парадигм не может быть оценена ни положительно, ни отрицательно. Оценка её зависит от сферы общения, от коммуникативных установок адресанта и адресата. В судебной практике часто бывает, что



адресант (защита) хочет вынудить адресата (остальных участников процесса) принять какие-то сведения без обсуждения, подчиниться чужой точке зрения, тогда проще всего использовать односторонний контакт. Но в этом случае адресант должен быть уверен, что у адресата нет возможности иного коммуникативного поведения, другими словами он примет позицию доминирования выступающего, иначе лучше прибегнуть к диалогической манере общения. Следует заметить, что такое утверждение выглядит весьма условным – вряд ли возможно заставить человека с определенным складом ума, характера и психики придерживаться определенной коммуникативной парадигмы при реализации своих функциональных задач в поле конкретной институциональной деятельности – однако в силу методологических причин существует необходимость делать подобные выводы для того, чтобы выработать меры рекомендательного характера.

Независимо от того какая коммуникативная модель поведения выбрана стороной защиты, ведущим принципом, определяющим специфику взаимодействия сторон в рамках институционального пространства судопроизводства, должен являться принцип коммуникативного сотрудничества, включающий максимы количества, качества релевантности и ясности выражения. Сам принцип сотрудничества проявляется и как стремление к кооперативности со стороны говорящего, и как предположение о таком стремлении слушающего, проявленное в интерпретации, получаемой адресатом. Особенно ясно этот принцип прослеживается при контакте представителя защиты на этапе допроса с участниками процесса, которые представляют сторону обвиняемого (свидетели со стороны защиты, эксперты и специалисты, чьи заключения подтверждают доводы защиты).

### **Литература**

1. Кобозева И.М., Лауфер Н.И. Интерпретирующие речевые акты // Логический анализ языка. Язык речевых действий. – М.: Наука, 1994. – С. 63-71.
2. Романов А.А. Лингвистическая мозаика: Избранное. – М: ИЯ РАН, ТвГУ, ТГСХА издательство «Агросфера», 2006. – 436 с.

### **References**

1. Kobozeva I.M., Laufer N.I. Interpreting speech acts // Logical analysis of language. Language of speech acts. – М.: Nauka, 1994. – p. 63-71.
2. Romanov A.A. Linguistic mosaic: Selected. – М.: Institute of linguistics, Academy of Sciences, TSU, TSAA "Agrosfera" publishing, 2006. – 436 p.

**(0,54 п.л.)**