УДК 811.111-342
DOI https://doi.org/10.32841/2409-1154.2021.47-1.14

Григорян Н. Р.,
кандидат філологічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної фонетики англійської мови
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Дьоміна Н. Ю.,
кандидат філологічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної фонетики англійської мови
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ПРОСОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕКОНУВАННЯ В АНГЛОМОВНІЙ СУДОВІЙ ПРОМОВІ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню просодичних особливостей із позиції їх участі в реалізації функції переконування в судових промовах обвинувачів та адвокатів у реалізації чоловіків та жінок.

Судова мова – це мова офіційна і вузькопрофесійна, сказана тільки в суді і тільки тими учасниками судового розгляду, яким представлено право виступу в дебатах. Основними з них є прокурор (державний обвинувач) і адвокат (захисник).

Судова промова за своєю суттю переконуюча. Адвокат та прокурор намагаються схилити до своєї позиції аудиторію, іншими словами, переконати.

Переконання – це мовленнєвий вплив оратора (адвоката чи прокурора) на суддів, присяжних та присутню аудиторію. Процес переконування містить логічний та емоційний компоненти, які діють на слухачів у тісному взаємозв'язку.

Переконування розглядається в науковому напрямі – теорії мовленнєвого впливу. Мовленнєвий вплив – це вплив, який чиниться суб'єктом на реципієнта за допомогою лінгвістичних, паралінгвістичних і нелінгвістичних символічних засобів у процесі спілкування, цей вплив відрізняється особливими предметними цілями мовця, які включають зміну особистісного сенсу того чи іншого об'єкта для реципієнта, перебудову категоріальних структур його свідомості, зміну поведінки, психічного стану або психофізіологічних процесів.

З огляду на результати комп'ютерного аналізу було виявлено, що мовлення адвоката в реалізації чоловіків є найбільш переконливим. Дослідження висотного рівня показало, що в мовленні адвокатів значення ЧОТ є трохи вищим і таким чином яскравіше. Дослідження висотного рівня свідчить, що промови адвокатів-жінок також є більш переконливими, ніж промови обвинувачів-жінок, але адвокати-жінки програють у переконливості за динамічними параметрами, отже, їх мовлення надзвичайно гучне, що іноді межує з криком. Щодо дослідження темпу, мовлення адвокатів-чоловіків та обвинувачів чоловіків є переконливими, в них вдало комбінуються середній, повільний та швидкий темп, але домінуючим є впевнений середній темп. Промови жінок-адвокатів поступаються в цьому параметрі, бо в них дуже частотним є швидкий темп, а квапливе мовлення не є гарним маркером переконливого мовлення.

Ключові слова: адвокат, аргументація, обвинувач, судова промова, переконування, просодія.

Мотивацією для вивчення судової промови послугував зростаючий інтерес до публічного мовлення, зокрема до судового. Судове красномовство ставить за мету говорити переконливо та доказувати свою точку зору. Тому виступам обвинувачів і адвокатів властива персуазивність. Оратори поєднують логічність думки з емоційним впливом на слухачів, спонукаючи останніх до підсвідомого прийняття необхідного для оратора рішення [8, с. 67].

Особливу роль у процесі реалізації переконування в судовій промові відіграє інтонація. Інтонація передає не тільки лінгвістичну інформацію, але також є показником індивідуальності оратора та його емоційно-психологічного стану [9, с. 42].

Теоретичною базою роботи слугували дослідження лінгвістів, що розглядали різні аспекти публічного виступу (роботи В.І Аннушкіна, О.С. Александрова, М. Блоха, Л.А. Веденської, Т.Ю. Виноградової, Н.Н. Івакіної, О.С. Іссерс, Т.М. Надеїної, Н.В. Отургашевої, Л.Г. Павлової, О.В. Шелестюк).

Об'єктом дослідження є усні висловлювання обвинувачів та адвокатів у реалізації чоловіків та жінок.

Предметом дослідження є просодичні засоби з позиції їх участі в реалізації функції переконування.

Метою статті є виявлення особливостей просодичної організації переконування як виду прямого впливу в судовій промові в британському та американському варіантах англійської мови.

Поставлена мета дослідження визначила основні завдання:

1) проаналізувати теоретичні основи поняття «судової промови» та розглянути структуру; 2) розглянути поняття переконання як основний вид мовленнєвого впливу в судовій промові; 3) виявити просодичні засоби вираження переконування та роль судового оратора (захисник/обвинувач у реалізації як чоловіків, так і жінок) у процесі переконування.

Виклад основного матеріалу. Судова мова – це мова офіційна і вузькопрофесійна, сказана тільки в суді і тільки тими учасниками судового розгляду, яким представлено право виступу в дебатах. Основними з них є прокурор (державний обвинувач) і адвокат (захисник) [1, с. 14].

Визначимо характерні риси судової промови:

1) вона є різновидом публічної промови – це офіційна вузькопрофесійна мова прокурора або адвоката, звернена до суду і усіх учасників та присутніх на розгляді кримінальної або цивільної справи;

2) тематика судової промови строго обмежена матеріалами справи, що розглядається;

3) стиль судової промови має такі якості, як конкретність, детальність, об'єктивність, фактографічність;

4) з позиції пафосу судова мова полемічна і змагально-переконлива;

5) судова мова має п'ять адресатів – це суддя, присяжні (у разі їх наявності), процесуальний супротивник оратора, присутні в залі суду громадяни та підсудний. Причому з огляду на кримінально-процесуальні норми судовий оратор не може прямо звернутися ані до присутніх в залі суду, ані до підсудного;

6) стилістично судова мова характеризується поєднанням офіційно-ділового стилю і емоційно-експресивних засобів вираження, бо її тематика передбачає вживання юридичних формул і термінів; переконуючий характер робить необхідним використання мовленнєвих засобів впливу, що створює експресивність [8, с. 14].

Розроблена теоретиками ораторського мистецтва Стародавньої Греції композиція публічного виступу зберігає актуальність і нині. Публічне мовлення складається зі:

− вступу, що має на меті привернути увагу слухачів;

− основної частини (виклад предмета виступу; аргументація своїх доводів і спростування доводів супротивника);

− висновку [7, с. 26].

Судова промова за своєю суттю переконуюча. Судова промова характеризується полемічним характером, адвокат та прокурор намагаються схилити до своєї позиції аудиторію – переконати.

Традиційно переконання розглядається в науковому напрямі – теорії мовленнєвого впливу.

На думку Е.В. Шелестюк, мовленнєвий вплив – це вплив, який чиниться суб'єктом на реципієнта за допомогою лінгвістичних, паралінгвістичних і нелінгвістичних символічних засобів у процесі спілкування, цей вплив відрізняється особливими предметними цілями мовця, які включають зміну особистісного сенсу того чи іншого об'єкта для реципієнта, перебудову категоріальних структур його свідомості, зміну поведінки, психічного стану або психофізіологічних процесів. Досягнення цих цілей передбачає вирішення адресантом низки завдань: подолання захисного бар'єру реципієнта («негоціація»), «нав'язування» тих чи інших образів і думок, емоцій і установок (емоційно-установче навіювання) [11, с. 39].

Різними дослідниками виділяються способи мовленнєвого впливу, під якими розуміються сукупність прийомів або операцій практичної діяльності, спонукаючи суб'єкта до вирішення конкретних завдань.

О.П. Алексєєв вважає, що переконування – думка, в істинності якої людина впевнена; ця думка має емоційно-моральну навантаженість; вона відіграє активну роль у житті людини в тому сенсі, що людина керується нею у своїй практичній або духовної діяльності; людина обстоює цю думку або реалізує її всупереч реальної або уявної опозиції; ця думка та ставлення до неї людини характеризуються порівняною стійкістю [1, с. 4].

Отже, переконування характерно більшою мірою для захисних промов, ніж для промов обвинувачів. Це пов'язано з тим, що від уміння захисника переконати суд у своїй позиції залежить доля конкретної людини.

Людина розумна – це людина, яка аргументує. Незалежно від того, усвідомлює вона це чи ні, людина залучена в аргументаційну діяльність. У встановленні наукової істини, вирішенні політичних проблем, судових розглядах, обговоренні питань повсякденного життя – у всьому цьому значне місце займає аргументація [2, с. 74].

Аргументація – це наука і мистецтво робити свою думку обґрунтованою і переконувати в ній іншу людину [3, с. 53].

У найпростішій моделі аргументаційної діяльності можна виділити дві головні дійові особи: аргументатора і реципієнта (адресата). Терміном аргументатор позначається особа, яка здійснює аргументацію. Реципієнт (адресат) – особа, якій вона адресована [1, с. 56].

Н.Н. Івакіна вважає, що аргументація – операція обґрунтування будь-яких суджень, практичних рішень чи оцінок, в якому поряд із логічними застосовуються також мовні, емоційно-психологічні та інші позалогічні методи, і прийоми переконуючого впливу [4, с. 49].

Матеріалом дослідження для вивчення просодичних особливостей висловлювань, характерних для судової промови, послугували висловлювання, які реалізуються носіями британського та американського варіантів англійської мови. Просодична реалізації переконання проводилося на матеріалі епізодів із художніх фільмів та серіалів, таких як "Time to Kill", "To Kill a Mockingbird", "How to get away with a murderer?", "A Verdict", "Adam's Rib", "Arrow", "Primal Fear", "Devil's Advocate", "Shark", "A few good men", "How to get away with a murderer?" series, "For the People" series. Загальний об'єм становить 373 фрази.

Розглядалися захисні промови та промови обвинувачів як у жіночій реалізації, так і в реалізації чоловіків. Ми розмежували чотири типи промов: промова обвинувача в реалізації чоловіка, промова обвинувача в жіночій реалізації, промова адвоката в реалізації чоловіка та промова адвоката в жіночій реалізації. Кожен тип промов був представлений п'ятьма реалізаціями. Таким чином, було оброблено 20 реалізацій.

У роботі проводився комп'ютерний аналіз, який дав змогу отримати об'єктивні дані про особливості просодичної організації переконливих фраз судових ораторів.

Застосування новітніх комп'ютерних технологій дає змогу на сучасному етапі здійснити електроакустичний аналіз, одночасно роблячи процедуру інструментальної обробки даних більш точною і наочною. Задля обробки мовленнєвих сигналів із виділення частоти основного тону (ЧОТ), інтенсивності та тривалості використовувалася програма PRAAT 6.1, розроблена в Великобританії [6, с. 237].

У цій роботі за основу дослідження просодичної організації прийнято системний опис акустичних ознак, розроблений у ЛЕФ ОНУ, що дає змогу охарактеризувати матеріал із кількох позицій:

1) акустичні ознаки структурних елементів синтагм і фраз: початкові ненаголошені склади, перший ударний, ядерний склад, заядерні склади;

2) акустичні ознаки фраз, які несуть різне смислове навантаження;

3) акустичні ознаки кожної з досліджуваних категорій судових ораторів.

Порівнюючи категорію «обвинувачі в жіночій реалізації» та категорію «адвокати в жіночій реалізації», варто зауважити, що остання характеризуються вищими показниками максимальної ЧОТ, перших ударних та ядерних складів. Середнє

дикторське значення перших ударних складів становить 244 Гц, а ядерного складу – 214, 5 Гц.

Проаналізувавши чотири категорії судових ораторів, можна сказати, що максимальне значення першого ударного й ядерного складів були меншими в категорії «обвинувачі-чоловіки», порівняно з категорією «адвокати-чоловіки». Така сама тенденція спостерігається в категоріях «обвинувачі-жінки» та «адвокати-жінки». У категорії «обвинувачі-жінки» значення максимальної ЧОТ перших ударних складів та ядерних складів менше порівняно з категорією «жінки-адвокати». Можна зробити висновок, що мовлення адвокатів як у реалізації чоловіків, так і в жіночій реалізації має більш переконливий характер.

У процесі аналізу чотирьох типів промов із просодичного компоненту інтенсивності була помічена така тенденція: диктори обвинувачі-чоловіки, диктори чоловіки-адвокати та диктори жінки-обвинувачі промовляють переконливі фрази за допомогою високого ступеня гучності. У категорії «адвокати-жінки» середньостатистичне значення інтенсивності превалює над трьома іншими типами, переконливі фрази вимовляються надзвичайно гучно, що з точністю підтверджує результати аудиторського аналізу та говорить про те, що жіноче мовлення в цій категорії має надзвичайно емоційний характер. Також варто зазначити, що велика гучність, на межі з криком не є гарним показником у процесі переконання.

За результатами комп'ютерного аналізу паузації можна зробити висновок, що для всіх чотирьох типів домінуючими є середньотривалі паузи (від 300 м/с до 500 м/с), що збігається з результатами слухового аналізу.

У процесі зіставлення результатів перцептивного та комп'ютерного аналізу були зроблені певні висновки.

У категорії «адвокати-чоловіки» спостерігається підвищення переконливої сили фраз порівняно з категорією «обвинувачі-чоловіки». Це відбувається завдяки підвищенню частотних параметрів як максимальне значення ЧОТ першого ударного складу, максимальне значення ЧОТ ядра та максимальне значення ЧОТ фрази загалом.

У категорії «адвокати-жінки» спостерігається підвищення переконливої сили фраз порівняно з категорією «обвинувачі-жінки». Це відбувається завдяки підвищенню частотних параметрів як максимальне значення ЧОТ першого ударного складу, максимальне значення ЧОТ ядра та максимальне значення ЧОТ фрази загалом.

Щодо динамічних параметрів, спостерігається схожа ситуація в категоріях «чоловіки-обвинувачі», «чоловіки-адвокати» та «жінки-адвокати», максимальне значення інтенсивності структурних елементів промовляється гучно (73–74 дБ). У категорії «адвокати-жінки» максимальне значення інтенсивності структурних елементів промовляється надзвичайно гучно, переходячи на крик (77–80 дБ), що говорить про емоційний стан ораторів. Також варто зазначити, що велика гучність, на межі з криком не є гарним показником у процесі переконання, судовий оратор не має говорити на межі свого голосу. Крім того, в цьому випадку можна говорити, що результати комп'ютерного та перцептивного аналізу збігаються.

Щодо паузації, можна зробити висновок, що результати комп'ютерного аналізу підтверджують результати слухового аналізу. Для всіх чотирьох типів домінуючими є середньотривалі паузи (від 300 м/с до 500 м/с).

У процесі усього експериментального дослідження були зроблені наступні висновки:

− у категорії «адвокати-чоловіки» спостерігається підвищення переконливої сили фраз порівняно з категорією «обвинувачі-чоловіки». Це відбувається завдяки підвищенню частотних параметрів як максимальне значення ЧОТ першого ударного складу, максимальне значення ЧОТ ядра та максимальне значення ЧОТ фрази загалом;

− у категорії «адвокати-жінки» спостерігається підвищення переконливої сили фраз порівняно з категорією «обвинувачі-жінки». Це відбувається завдяки підвищенню частотних параметрів як максимальне значення ЧОТ першого ударного складу, максимальне значення ЧОТ ядра та максимальне значення ЧОТ фрази загалом;

− щодо динамічних параметрів спостерігається така ситуація: диктори, обвинувачі-чоловіки, диктори чоловіки-адвокати та диктори жінки-обвинувачі промовляють переконливі фрази за допомогою високого ступеня гучності. У категорії «адвокати-жінки» середньостатистичне значення інтенсивності превалює над трьома іншими типами, переконливі фрази вимовляються надзвичайно гучно, що з точністю підтверджує результати аудиторського аналізу та говорить про те, що жіноче мовлення в цій категорії має надзвичайно емоційний характер. Також варто зазначити, що велика гучність, на межі з криком не є гарним показником у процесі переконування;

− щодо паузації можна зробити висновок, що результати комп'ютерного аналізу підтверджують результати слухового аналізу. Для всіх чотирьох типів домінуючими є середньотривалі паузи;

− мовлення адвоката в реалізації чоловіків є найбільш переконливим порівняно з іншими категоріями.

Дослідження висотного рівня показало, що в мовленні адвокатів значення ЧОТ є трохи вищим і таким чином яскравіше. Дослідження висотного рівня свідчить, що промова адвокатів-жінок також є більш переконливою, ніж промови обвинувачів-жінок, але адвокати-жінки програють у переконливості за динамічними параметрами, отже, їх мовлення надзвичайно гучне, що іноді межує з криком. Щодо дослідження темпу, мовлення адвокатів-чоловіків та обвинувачів чоловіків є переконливими, в них вдало комбінуються середній, повільний та швидкий темп, але домінуючим є впевнений середній темп. Промови жінок-адвокатів поступаються у цьому параметрі, оскільки в них дуже частотним є швидкий темп, а квапливе мовлення не є гарним маркером переконливого мовлення.

Отже, з огляду на результати перцептивного аналізу та комп'ютерного промови адвокатів-чоловіків виявились найбільш переконливими, хоча не заперечуэться той факт, що всі чотири типи визначаються переконливим характером.

Література:

1. Алексеев А.П. Аргументация. Познание. Общение. Москва : Изд-во Московского университета, 1991. 150 с.
2. Белова А.Д. Лингвистические аспекты аргументации. Киев : Наукова думка, 1997. 312 с.
3. Демина Л.А. Теория и практика аргументации : учеб. пособие. Москва : Юр. Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2014. 272 с.
4. Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия. Москва : Юристъ, 2007. 464 с.
5. Корольова Т.М., Швецова В.Є. Категорія переконання в юридичному дискурсі. *Науковий вісник ПНПУ ім. К.Д. Ушинського*. Лінгвіст. Науки. 2016. № 22. С. 85–89.

6. Кравченко Н.О. Синергійність англомовного релігійного дискурсу (теолінгвістичний підхід). Одеса, 2017. 407 с.
7. Лазарева В.А. Теория судебной речи : учеб. пособие. Самара : Самарский университет, 2001. 123с.
8. Михалкин Н.В. Риторика для юристов : учебник для прикладного бакалавриата. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2018. 322 с.
9. Павлова О.А. Ораторское пособие юриста : учеб. пособие. Москва : Международный юридический университет, 2013. 136 с.
10. Сергеич П. Искусство речи на суде. Москва : Издательство Юрайт, 2016. 395 с.
11. Шелестюк Е.В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования : монография. 2-е изд., испр. и доп. Москва : ФЛИНТА: Наука, 2014. 344 с.

Hryhorian N., Domina N. The prosodic peculiarities of persuasion in English court speech

The article is dedicated to a complex study of prosodic means providing persuasion function in court speech.

The court speech as a special type of persuasive oratory influencing both opinions and actions of the audience. Implying special prosodic means results in the increasing effect of persuasion and has a special psychological impact upon the listeners.

Judicial speech is an official and professional speech made only in court and only by those parties to the proceedings, which have the right to speak in the debate. The main ones are the Prosecutor and the Defender. Persuasion is a process of verbal influence on the rational, emotional, volitional and behavioral components of the human psyche. Argumentation is a process of bringing arguments with the intention to change the beliefs of the other side. It is focused on achieving a predictable communicative effect, to “impose” on the recipient the value of truth.

Perceptive and electroacoustic analyses of the recorded units of four types of court speeches allowed to describe different prosodic parameters – melodic, dynamic, temporal – participating in the function of persuasion in the court speech (the prosecutor and the lawyer speech both in male and female realisation have been determined).

The variation of the degree of argumentative significance is provided by changing of intonation characteristics. The prosecutor speech in male realization is characterized by implying the medium rate of frequency, the medium speech tempo, the medium loudness (high loudness in the most persuasive parts).

The intonation of lawyer speech in male realization is characterized by the increase of the argumentative significance due to the higher indexes of tone.

The intonation of lawyer speech in female realization is characterized by the increasing the indexes of tone and loudness.

The results of the research proved that the prosody is the most important means of revealing the persuasive function.

Key words: argumentation, court speech, lawyer, persuasion, prosecutor, prosody.