Qabul qilindi: 01.05.2025 Chop etildi: 30.06.2025 UDK: 8142

РЕЧЕВЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ АДВОКАТСКОЙ ПРАКТИКИ: АНАЛИЗ РЕЧЕВЫХ ПРИЕМОВ НА ПРИМЕРЕ СУДЕБНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ

[1]Ешенкулова Орынкуль Комекбаевна, магистрант, «Филология: русский язык» ЮКУ им.Ауезова, Шымкент, Республика Казахстан
[2]Калдыгозова Сандугаш Еркимбековна, кандидат педагогических наук ЮКУ им.Ауезова, Шымкент, Республика Казахстан

ADVOKATLIK AMALIYOTIDA NUTQ STRATEGIYALARI VA TAKTIKALARI: SUD NUTQLARI MISOLIDA NUTQ USULLARINING TAHLILI

[1]Yeshenkulova Orinkul Komekbayevna, Auezov nomidagi Janubiy Qozog'iston Universiteti "Filologiya: Rus tili" yo'nalishi magistranti, Chimkent, Qozog'iston Respublikasi
[2]Kaldigozova Sandugash Erkimbekovna, Auezov nomidagi Janubiy Qozog'iston universiteti Pedagogika fanlari nomzodi, Chimkent, Qozog'iston Respublikasi

SPEECH STRATEGIES AND TACTICS IN LEGAL PRACTICE: ANALYSIS OF SPEECH TECHNIQUES BASED ON COURTROOM SPEECHES

[1]Yeshenkulova Orynkul Komekbaevna, Master's student in "Philology: Russian Language", Auezov South Kazakhstan University, Shymkent, Republic of Kazakhstan
[2]Kaldygozova Sandugash Erkimbekovna, Candidate of Pedagogical Sciences, Auezov South Kazakhstan University, Shymkent, Republic of Kazakhstan

https://orcid.org/0000-0002-5551-6624
https://orcid.org/0009-0007-1936-2721
e-mail: sandugash.73@mail.ru
e-mail: e-mail: aizere001@inbox.ru

Аннотация: *В данной статье рассматриваются речевые стратегии и тактики казахстанского адвоката Игоря Вранчева на материале его выступлений в суде по обвинению гражданина Бишимбаева, получившего широкий общественный резонанс в Казахстане. В настоящем исследовании проведен анализ речевых стратегий и тактик адвоката И.Вранчева, использованных в судебном процессе. Проведенный анализ показал, что для достижения своей коммуникативной цели адвокат применил различные стратегии и тактики. Это стратегия дискредитации обвиняемого, стратегия эмоционального воздействия, стратегия противопоставления, стратегия вовлечения аудитории и стратегия авторитетности и достоверности. Адвокат использовал манипулятивные речевые стратегии, активно применяя эмоциональные, риторические и дискредитирующие тактики, подчеркивал контраст между внешним положением и реальной действительностью. В его выступлении нет нейтральности – оно ориентировано на создание у слушателей сильного эмоционального отторжения к обвиняемому и*

убеждение их в его полной виновности. В ходе нашего исследования было установлено, коммуникативная цель адвоката И.Вранчева имеет эмоционально-оценочную составляющую, его высказывания нацелены на формирование у слушателей эмоционально негативного отношения к обвиняемому. Можно однозначно утверждать, что использованные им речевые стратегии и тактики достигли намеченной цели.

Ключевые слова: *коммуникативная цель, речевые стратегии, речевые тактики, речевые приемы, речевая практика, стратегия эмоционального воздействия, манипулятивные стратегии.*

Annotatsiya: *Ushbu maqolada qozog'istonlik advokat Igor Vranchevning nutqiy strategiya va taktikalari, fuqaro Bishimboevga qo'yilgan ayblov bo'yicha suddagi chiqishlari asosida ko'rib chiqiladi. Ushbu tadqiqotda advokat I.Vranchev tomonidan sud jarayonida qo'llangan nutqiy strategiya va taktikalar tahlil qilindi. O'tkazilgan tahlil shuni ko'rsatdiki, advokat o'zining kommunikativ maqsadiga erishish uchun turli strategiya va taktikalardan foydalangan. Ular qatoriga ayblanuvchini diskreditatsiya qilish strategiyasi, emotsional ta'sir strategiyasi, muqobillik strategiyasi, auditoriyani jalb qilish strategiyasi hamda avtoritet va ishonch strategiyasi kiradi. Advokat manipulyativ nutqiy strategiyalardan foydalanib, emotsional, ritorik va diskreditatsiyalovchi taktikalarni faol qo'lladi, tashqi holat bilan real voqelik o'rtasidagi ziddiyatni alohida ta'kidladi. Uning chiqishida betaraflik mavjud emas – u tinglovchilarda ayblanuvchiga nisbatan kuchli emotsional rad etish tuyg'usini uyg'otish va uning to'liq aybdorligini isbotlashga qaratilgan. Bizning tadqiqotimiz davomida aniqlandiki, advokat I.Vranchevning kommunikativ maqsadi emotsional-baho beruvchi tarkibiy qismga ega bo'lib, uning bayonotlari tinglovchilarda ayblanuvchiga nisbatan salbiy emotsional munosabat shakllantirishga qaratilgan. U tomonidan qo'llangan nutqiy strategiya va taktikalar belgilangan maqsadga to'laqonli erishganini ishonch bilan aytish mumkin.*

Tayanch so'zlar: *kommunikativ maqsad, nutqiy strategiyalar, nutqiy taktikalar, nutqiy usullar, nutqiy amaliyot, emotsional ta'sir strategiyasi, manipulyativ strategiyalar.*

Annotation: *This article examines the speech strategies and tactics of Kazakh lawyer Igor Vranchev based on the material of his speeches in court on charges against citizen Bishimbayev, which received a wide public response in Kazakhstan. The present study analyzes the speech strategies and tactics of lawyer I.Vranchev used in the trial. The analysis showed that the lawyer used various strategies and tactics to achieve his communicative goal. This is a strategy of discrediting the accused, a strategy of emotional impact, a strategy of opposition, a strategy of audience engagement, and a strategy of credibility and credibility. The lawyer used manipulative speech strategies, actively using emotional, rhetorical and defamatory tactics, and emphasized the contrast between the external situation and reality. There is no neutrality in his speech — it is aimed at creating a strong emotional rejection of the accused among the listeners and convincing them of his complete guilt. In the course of our research, it was found that the communicative goal of lawyer I.Vranchev has an emotional and evaluative component; his statements are aimed at forming an emotionally negative attitude towards the accused among listeners. It can be unequivocally stated that the speech strategies and tactics used by him achieved their intended goal.*

Keywords: *communicative goal, speech strategies, speech tactics, speech techniques, speech practice, strategy of emotional impact, manipulative strategies.*

ВВЕДЕНИЕ. Исследование стратегий и тактик, которые используют адвокаты в своей речевой практике, а также определение наиболее эффективных приемов их реализации в определенном контексте.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

1) выявить речевые стратегии и тактики в профессиональной деятельности адвоката;

2) установить языковые средства, использованные для их реализации.

Источниками исследования явились выступления И.Вранцева в судебном разбирательстве в отношении гр.Бишимбаева.

МЕТОДЫ, используемые на исследовательском этапе:

1) метод моделирования речевого портрета;

2) лингвопрагматический метод;

3) метод лингвистического описания.

Новизна работы определяется тем, что впервые проводится анализ речевых стратегий

и тактик казахстанского адвоката Игоря Вранчева.

Игорь Олегович Вранчев – в 2010-м получил лицензию на право заниматься адвокатской деятельностью, через год принят в Атыраускую областную коллегию адвокатов. Главное детище юриста – адвокатская контора «Вранчев и партнеры» – возникло осенью 2016-го. До процесса над Бишимбаевым уроженец Гурьева специализировался на уголовных делах, связанных с экономическими преступлениями. И.Вранчев поступил в Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», чтобы получить степень доктора юридического администрирования («Управление адвокатским бизнесом»). В конце 2021 года Игорь Олегович стал заместителем председателя Республиканской коллегии адвокатов.

Адвокат в судебном разбирательстве один из главных участников, который играет важную роль в выявлении фактов виновности или невиновности подсудимого. Его речь в судебном процессе имеет выраженный прагматический характер. Выступая в суде, адвокат преследует конкретную цель – убедить суд и присяжных (в случае их участия в суде) в правоте его позиции, а также к принятию решения в пользу своего клиента (обвиняемого, потерпевшего). Чтобы всесторонне проанализировать речь адвоката, необходимо учесть экстралингвистические факторы – элементы внешней действительности, которые влияют на выбор языковых средств и их организацию в высказываниях. Адвокат выступает исключительно в зале суда, и его речь неразрывно связана с конкретной ситуацией, имеющей состязательный характер, не выходящий за рамки правовых норм.

Как утверждает М.О.Зайцева, «в судебном заседании речевое поведение представителей защиты и представителей обвинения представляет собой противоположные программы, что определяет выбор речевых стратегий и соответствующих речевых тактик, которым свойственно коммуникативное напряжение, выражающееся в стремлении одной стороны изменить поведение другой. Это обусловливает конфликтность общения и, как следствие, находит выражение в отборе определенных речевых тактик и, соответственно, в отборе соответствующих языковых средств»[1].

Деятельность адвокатов определенно требует от них высоких знаний законодательства. Однако успех сулит не только глубокое знание нормативно-правовых актов, но и высокий уровень владения речевой культурой: умение строить аргументированные высказывания, убеждать, взаимодействовать с участниками судебного дела, учитывая их индивидуально-психологические особенности, привлечь внимание публики в связи с теми или иными обстоятельствами, имеющими значение в судебном процессе. В современной лингвистике наблюдается интерес к изучению коммуникативных стратегий и тактик, используемых участниками судебного процесса. Однако следует отметить, что нет единого подхода к пониманию стратегий и тактик. Это зависит от того, какой лингвистический подход выбран при исследовании.Речевые стратегии и тактики являются основным инструментом, который дает возможность адвокату добиться конкретных целей, при защите интересов подзащитного или выигрышное представление своей позиции в суде. А.А.Солдатова утверждает, что «судебная речь адвоката – это по сути практическая реализация выбранной им коммуникативной стратегии»[2].

По мнению О.С.Иссерс, «Речевая стратегия – это принятое говорящим решение о последовательности речевых действий, определяющих его речевое поведение в плане выбора оптимальных средств и способов для достижения – коммуникативных целей»[3].

Е.В.Рюмкова считает, что «языковая стратегия представляет собой комплекс языковых действий, направленных на достижение коммуникативных целей, а языковая тактика, в свою очередь, является конкретным этапом осуществления выбранной речевой стратегии»[4].

А.А.Солдатова под речевой стратегией подразумевает «прогнозирование будущей ситуации, определение её направления и развития с целью достижения практической цели говорящего. Речевая тактика – совокупность речевых умений, осуществляемых в определённой последовательности в рамках диалога и направленных на реализацию определённой стратегии»[5].

Исследование стратегии и тактики в речевой практике адвоката, основывается на междисциплинарном подходе, включающем элементы риторики, лингвистики, психологии, социологии и права. К основным подходам относятся риторический, лингвистический, психолингвистический, прагматический, коммуникативный, юридико-дискурсивный, социолингвистический подходы. Указанные подходы при исследовании данного вопроса можно использовать как по отдельности, так и в комбинации. Безусловно, это зависит от целей исследования и его контекста. Современными исследователями выделены следующие речевые стратегии адвокатов: стратегия защиты, стратегия нападения и стратегия психологического воздействия. Имея определенную стратегию адвокат, не ограничивается одной тактикой. Решение им своей стратегической задачи подразумевает использование нескольких тактик. Нами для исследования были выбраны отрывки из выступлений адвоката Игоря Вранчева по уголовному делу в отношении Бишимбаева, вызвавшего широкий общественный резонанс в Казахстане. Игорь Вранчев представлял интересы потерпевшей стороны.

В выступлении адвоката И.Вранчева можно выделить несколько речевых стратегий и тактик, направленных на убеждение участников процесса и общественности.

Стратегии/цели	**Тактики**	
1. **Стратегия эмоционального воздействия** ***Цель**: вызвать у аудитории возмущение, гнев, отвращение, недоверие к обвиняемому*	апелляция к разуму и логике; апелляция к эмоциям; драматизация; гиперболизация; создание причинно-следственных связей.	– адвокат говорит о 30-летнем отсутствии прогресса в стране, связывая это с деятельностью определенной группы людей. –адвокат заставляет слушателей эмоционально сопереживать жертве, акцентируя внимание на мучениях; вызывает негодование, страх и чувство справедливости у присяжных. –адвокат описывает ситуацию не просто как преступление, а как **смакование насилия**, что усиливает эмоциональный эффект. ***–«Убивал здесь, в вашем присутствии, на глазах всего мира».*** Это преувеличение усиливает восприятие преступления как особо жестокого. –если подсудимый выйдет на свободу, «все это будет продолжаться».
2. **Стратегия дискредитации оппонента** ***Цель**: сформировать у слушателей (судей, присяжных, общественност*	усиление аморальности противника; использование негативной оценки; создание образа врага; очернение личности	– подсудимый представлен как часть «паразитарной прослойки», причинившей вред стране. –слова «паразиты», «безнаказанность», «элитарные» с негативной окраской. –не только сам подсудимый, но и вся коррупционная система, частью которой он является. –адвокат использует слова **«нарцисс», «садист», «садистическая потребность»**, что создает устойчивый негативный образ. –обвиняемый представлен не просто преступником, а человеком, который якобы *«получал удовольствие от*

TAMADDUN NURI

и) крайне негативное мнение о подсудимом	демонстративное усиление вины; обобщение и навешивание ярлыков.	*убийства»* и *«продолжал убивать на глазах всего мира»*. –его преступление интерпретируется как закономерное следствие его личности и образа жизни (*«он жил всю жизнь так», «он один из тех», «он таким и родился»*).
3. **Стратегия вовлечения аудитории** ***Цель**: сделать слушателей активными участниками процесса, чтобы они сами пришли к нужному выводу.*	внушение чувства ответственности; прогнозирование последствий; создание иллюзии выбора; риторические вопросы прямые обращения	– решение присяжных повлияет на всю страну. –если не осудить, коррупция продолжится. –на самом деле предлагается только один правильный вариант («посадить одного – дать урок»). –*«Как такое может быть?»* — заставляет аудиторию задуматься и согласиться с позицией адвоката. –*«В вашем присутствии, на ваших глазах»* – создают эффект личного вовлечения слушателей.
4. **Стратегия противопоставления** ***Цель:** убедить присяжных, подчеркнуть, что обвиняемый не соответствует ожидаемым моральным и социальным нормам*	использование инклюзивных местоимений («мы», «наш народ»); противопоставление элиты и простого народа; контраст между внешним положением и реальной сущностью; противопоставление «нормального» и патологического.	– адвокат ставит себя и присяжных на одну сторону. –«мы знаем, кто они такие». –адвокат удивляется, как человек из *«известной семьи, имеющий отношение к политической элите»*, оказался преступником. Это усиливает эффект «маски», скрывающей истинное лицо. –речь построена так, что подсудимый воспринимается не как обычный человек, а как монстр с врожденными садистскими наклонностями
5. **Стратегия авторитетности и достоверности** ***Цель**: подкрепить обвинения ссылками на «надежные» источники.*	апелляция к экспертам; ссылки на доказательства.	–*«по характеристикам его же психологов»* – адвокат ссылается на мнение специалистов, что делает обвинения более убедительными. – утверждение, что *«весь интернет кишит интервью сотрудников, которые с ним работали»*, создает иллюзию массового подтверждения его слов.

Адвокат использует манипулятивные речевые стратегии, активно применяя эмоциональные, риторические и дискредитирующие тактики. В его выступлении нет нейтральности – оно ориентировано на создание у слушателей сильного эмоционального отторжения к обвиняемому и убеждение их в его полной виновности.

Таким образом, речь адвоката в суде играет ключевую роль в процессе формирования судебного решения, особенно когда речь идет о необходимости убедить присяжных. Эффективное использование речевых стратегий

и тактик, таких как апелляция к эмоциям и логике, создание образа противника, давление на чувства присяжных и солидарность с народом, становится мощным инструментом, позволяющим адвокату достигать поставленных целей. Проведенный анализ показал, как именно адвокат может манипулировать восприятием слушателей, делая акцент на эмоциональных аспектах дела, что нередко имеет решающее значение в принятии решения.

Как утверждает Е.Ф.Усманова «В судебных прениях стратегическая цель заключается в нахождении объективной истины при реконструкции исследуемых событий и фактов. Ошибки в выборе стратегии речевой юридической коммуникации ведут к неэффективности и прекращению коммуникативного процесса»[6].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Речь адвоката – это не просто набор юридических фактов и логических аргументов, но и стратегически продуманный инструмент воздействия, направленный на создание нужной атмосферы в судебном зале и на формирование мнения суда и присяжных. При этом успешная речь адвоката предполагает не только профессионализм и грамотное использование речевых средств, но и способность глубоко понимать психологию всех участников судебного процесса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Зайцева М.О. Судебный дискурс: речевые стратегии и тактики, языковые средства выражения конфликта// Первый независимый научный вестник. Филологические науки – 2016. - №6 – с.74-78.
2. Солдатова А.А. Специфика коммуникативных стратегий и тактик в адвокатском дискурсе) // Вестн. ТвГУ. Серия Филология. – 2011. – № 4 Выпуск 2. – С. 252-258.
3. Иссерс О.С. Речевое воздействие: учеб. пособ./ О.С.Иссерс. – 2-е изд. – М.: Языки славянской культуры, 2002. – 167 с.
4. Рюмкова Е.В. К вопросу о коммуникативных стратегиях и тактиках в судебном дискурсе// Евразийский филологический вестник. 2024. Вып.1 (5). С.37-48.
5. Солдатова А.А. Речевые стратегии и тактики адвокатского дискурса в уголовных процессах: автореф. дис. канд. филол. наук. Тверь, 2013. 19 с.
6. Усманова Е.Ф. Речевой коммуникативный процесс в профессиональной юридической деятельности.// Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2012. № 2 (16): в 2-х ч. Ч. I. С. 201-203. ISSN 1997-292X.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. https://forbes.kz/articles/advokat_vranchev_posadiv_odnogo_vyi_dadite_urok_dlya_vseh_drugih_bishimbaevyih
2. https://baigenews.kz/vy-dadite-bolshoy-urok-dlya-drugih-bishimbaevyh-igor-vranchev-sdelal-smeloe-obraschenie-k-sudu_175503/
3. https://bizmedia.kz/2024-05-02-zachem-bishimbaev-nabival-vstrechi-v-den-ubijstva-nukenovoj-on-stroil-alibi-advokat-vranchev-vystupil-na-preniyah/
4. https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/advokat-poprosil-prisyajnyih-prepodat-urok-bishimbaevyim-534092/
5. https://orda.kz/bishimbaev-poluchal-sadistskoe-udovolstvie-v-sude-uchastniki-prenij-izlagajut-svoi-dovody-385911/
6. https://respublika.kz.media/archives/123242
7. https://inbusiness.kz/ru/news/advokat-semi-nukenovoj-obvinil-zashitu-bishimbaeva-i-bajzhanova-v-manipulyaciyah
8. https://www.nur.kz/incident/crime/2095811-zhivomu-cheloveku-budut-zakryvat-lico-kogda-zhdut-skoruyu-advokat-vranchev-o-deystviyah-bishimbaeva/
9. https://www.youtube.com/watch?v=vRVSt7h4AVo