

# РАЗДЕЛ V. УГОЛОВНЫЙ ПРОЦЕСС

---

УДК 343.195

DOI: 10.18384/2310-6794-2016-4-90-95

## **ЗНАЧЕНИЕ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА ЮРИСТОВ КАК СРЕДСТВА ПОСТРОЕНИЯ УБЕДИТЕЛЬНОЙ АРГУМЕНТАЦИИ В СОСТЯЗАТЕЛЬНОМ УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ И ТАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ ПОСТРОЕНИЯ УБЕДИТЕЛЬНОЙ СУДЕБНОЙ РЕЧИ**

**Мельник В.В.**

*Московский государственный областной университет  
105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10А, Российская Федерация*

**Аннотация.** Продолжая исследовать проблемы аргументирования в состязательном уголовном процессе, автор рассматривает ораторское искусство юристов как средство построения убедительной аргументации в состязательном процессе. Ораторское искусство призвано решить три задачи: *доказать правоту того, что мы защищаем, расположить к себе слушателей, направить их мысли в нужную для дела сторону*. В данной статье выступления прокурора и адвоката с искусной судебной речью, направленные на решение анализируемых задач, исследуется как процесс социального влияния на слушателей (присяжных и судей).

**Ключевые слова:** состязательный уголовный процесс, суд с участием присяжных заседателей, ораторское искусство, приёмы ораторского искусства, аргументация, убеждающее воздействие аргументации, социальное влияние.

## **THE VALUE OF LAWYERS' PUBLIC SPEAKING AS A MEANS OF PERSUASIVE ARGUMENTATION IN ADVERSARIAL CRIMINAL PROCEEDINGS. STRATEGICAL AND TACTICAL TASKS OF BUILDING A PERSUASIVE JUDICIAL SPEECH**

**V. Melnik**

*Moscow State Regional University  
10 A, Radio Street, Moscow, 105005, Russian Federation*

**Abstract.** The author continues to explore the issues of arguing in adversarial criminal process and considers lawyers' art of rhetoric as a means of building persuasive argumentation. The art of rhetoric is summoned to solve three problems: *to prove the righteousness of what we advocate, to get the listeners favorably disposed to ourselves, to direct their thoughts the way needed for the case.* This article investigates the counselor for the prosecution and the counselor for the defense speech aimed at solving the problems under study as a process of social influencing the listeners (the jury and the judge).

**Key words:** adversarial criminal proceeding, jury trial, art of rhetoric, rhetorical skills, argumentation, persuasive influence of argumentation, social influence.

Выступления прокурора и адвоката с судебной речью в состязательном судопроизводстве представляют собой разновидность процесса социального влияния на слушателей (присяжных и судей) [7–13].

Социальное влияние представляет собой социально-психологический процесс, в ходе которого человек или группа людей посредством различных методов влияет на мнения, намерения, социальные установки, ценности и поведение других людей, социальных групп в результате взаимодействия с ними. Социальное влияние – это прежде всего информационное воздействие, оказываемое на индивида или социальную группу и приводящее к изменению социальных представлений, установок и поведения людей. Запуская механизм формирования новых убеждений, социальное влияние является источником внутренних перемен [14, с. 407; 4, с. 16–17; 5, с. 225].

Синонимом термина «социальное влияние» является термин «коммуникативное воздействие», под которым в социальной психологии понимается спланированное воздействие на знания (когнитивный уровень), отношения (аффективный уровень) и намерения (конативный уровень) адресата в нужном для адресанта (инициатора такого воздействия) направлении [15, с. 421; 3, с. 21].

В суде прокурор и адвокат влияют на судей и присяжных заседателей, воздействуют на них в процессе общения (коммуникации) при помощи доказательств и технических приёмов ораторского искусства в целях склонения их к своему мнению (позиции) и побуждения к принятию соответствующего судебного решения (вердикта, приговора, постановления или определения суда). Об этом свидетельствуют следующие высказывания Аристотеля и А.Ф. Кони:

– «Убеждающие речи употребляются ради решения (ибо для того, что мы знаем и относительно чего приняли известное решение, не нужно никаких речей), а это бывает в том случае, когда кто-нибудь с помощью речи склоняет или отклоняет какое-нибудь отдельное лицо, как, например, делают люди, уговаривая и убеждая, так как один человек есть всё-таки судья, тот судья, кого нужно убедить; и всё равно, обращает ли человек свою речь к противнику, или говорит на предложенную тему, потому что необходимо воспользоваться речью и уничтожить противоположные мнения, к которым, как к противнику, обращается речь» [1, с. 101];

– «В основании судебного красноречия лежит необходимость доказывать и убеждать, иными словами

необходимость склонять слушателей присоединиться к своему мнению» [6, с. 67].

Для того чтобы склонить присяжных заседателей и судей к своему мнению, убедить их в правильности и справедливости отстаиваемой точки зрения или позиции по решаемым ими вопросам и побудить их принять соответствующее решение, прокурор и адвокат в ходе судебного следствия и прений сторон должны одновременно решать три взаимосвязанные задачи, связанные с построением убедительной речи. Эти задачи определил ещё Цицерон: «Всё построение убедительной судебной речи основано на трёх вещах: доказать правоту того, что мы защищаем, расположить к себе слушателей, направить их мысли в нужную для дела сторону» [16, с. 152].

Из этого высказывания видно, что стратегическое направление построения убедительной аргументации в процессе судебного следствия и прений сторон связано с доказыванием правильности и справедливости позиции оратора на основании рациональных логических доводов, доказательств. Как отмечал Аристотель, даже в области риторики только доказательства существенны, поскольку «мы тогда всего больше в чем-либо убеждаемся, когда нам представляется, что что-либо доказано» [1, с. 15].

Остальные две задачи (расположение к себе присяжных и других участников процесса и направление их мыслей в нужную для дела сторону) определяют тактическую линию построения убедительной аргументации, связанную с формированием благоприятных социально-психологических условий для доказывания.

В приведённом выше высказывании Цицерона словосочетание «направить их мысли (слушателей. – В.М.) в нужную для дела сторону» означает, что судебный оратор должен уметь при помощи доказательств и риторических приёмов аргументации придавать определённую направленность мышлению, воображению и другим познавательным процессам присяжных и судей в соответствии со своей точкой зрения, выражающей отстаиваемую им позицию по вопросам о фактической стороне дела и виновности.

Основанием для такого толкования являются следующие высказывания авторитетных социальных психологов:

– «Успешной является тактика убеждения, которая направляет и канализирует мысли таким образом, чтобы мишень думала в соответствии с точкой зрения коммуникатора» [2, с. 46];

– «Для повышения эффективности общения важно иметь возможность или хотя бы шанс «включить» и направить мышление собеседника в «нужном» (в соответствии с целями) направлении» [17, с. 166].

В состязательном уголовном процессе с участием присяжных заседателей канализация, направление мыслей присяжных заседателей и судей, побуждение их думать в соответствии с точкой зрения судебного оратора начинаются со вступительных заявлений государственного обвинителя и защитника. В этих заявлениях кратко излагается суть их позиции по вопросам о фактической стороне дела и виновности и предлагается оптимальный порядок исследования доказательств с позиции соответственно обвинения и защиты.

Дальнейшее направление мыслей присяжных и судей в нужную для дела сторону (с позиции соответственно обвинения и защиты) продолжается в процессе судебного следствия – при ведении прямых и перекрёстных допросов и в ходе прений сторон – при произнесении сторонами судебных речей, в том числе реплик.

Построение убедительной судебной речи зависит и от умения государ-

ственного обвинителя и защитника эффективно решать тактическую задачу, связанную с расположением к себе слушателей, прежде всего присяжных заседателей и судей.

Значение умения располагать к себе присяжных заседателей и судей для построения убедительной судебной речи будет рассмотрено нами в дальнейшем.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Аристотель. Риторика // Античные риторика / под ред. А.А. Тахо-Годи. М.: Изд-во Московского университета, 1978. С. 15–165.
2. Аронсон Э., Прагканис Э. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление / пер. с англ.; 2-е изд., перераб. СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. 380 с.
3. Дзялошинский И.М. Коммуникативное воздействие: мишени, стратегии, технологии: монография. М.: НИУ ВШЭ, 2012. 572 с.
4. Киселев Н.Н. Социальное влияние: учеб.-методич. комплекс. Новосибирск: Новосибирский государственный педагогический институт, 2014. 90 с.
5. Кондаков И.М. Психология: иллюстрированный словарь. СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. 512 с.
6. Кони А.Ф. Избранные произведения. М.: Госюриздат, 1956. 888 с.
7. Мельник В.В. Искусство доказывания в состязательном уголовном процессе. М.: Дело, 2000. 496 с.
8. Мельник В.В. Искусство защиты в суде присяжных: учеб.-практ. пособие. М.: Дело, 2003. 480 с.
9. Мельник В.В. От теории доказательств в советской России к теории доказывания в Российской Федерации: доказывание в уголовном процессе Российской Федерации (Теория и правоприменительная практика) / под ред. В.С. Афанасьева // Государство и право. 2013. № 4. С. 120–122.
10. Мельник В.В. Здравый смысл и совесть как основа профессионального сознания юриста // Мораль и догма юриста: профессиональная юридическая этика. М.: Эксмо, 2008. С. 17–66.
11. Мельник В.В., Решетова Н.Ю. Речь прокурора в суде с участием присяжных заседателей: пособие. М.: Академия Генеральной прокуратуры РФ, 2010. 116 с.
12. Мельник В.В., Трунов И.Л. Искусство речи в суде присяжных: учеб.-практ. пособие. М.: Высшее образование, 2009. 664 с.
13. Мельник В.В. Общественно-политическое и юридическое значение суда с участием присяжных заседателей. Ч. II. // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Юриспруденция. 2015. № 4. С. 103–107.
14. Немов Р.С. Психологический словарь. М.: Владос, 2007. 560 с.
15. Пирогова Ю.К. Рекламное манипулирование // Психология общения: энциклопедический словарь / под ред. А.А. Бодалева. М.: Когито-центр, 2011. 2280 с.

16. Цицерон М.Т. Три трактата об ораторском искусстве / пер. с лат. Ф.А. Петровского, И.П. Стрельниковой, М.Л. Гаспарова; под ред. М.Л. Гаспарова. М.: Ладомир, 1994. 475 с.
17. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других! / Р. Чалдини и др. / пер. с англ. СПб.: Питер, 2016. 336 с.

#### REFERENCES:

1. Aristotel'. Ritorika [Aristotle. Rhetoric] // Antichnye ritoriki / pod red. A.A. Takho-Godi [Ancient Rhetoric / edited by A.A. Takho-Godi]. M., Izd-vo Moskovskogo universiteta, 1978. Pp. 15-165.
2. Aronson E., Pratkanis E. Epokha propagandy: Mekhanizmy ubezhdeniya, povsednevnoe ispol'zovanie i zloupotreblenie. Pererab. izd. / per. s angl. [Era of Propaganda: Mechanisms of Persuasion, Everyday Use and Abuse. Revised ed. / translated from English]. SPb., Praim-Evroznak, 2003. 380 p.
3. Dzyaloshinskii I.M. Kommunikativnoe vozdeistvie: misheni, strategii, tekhnologii: monografiya [Communicative Effect: Targets, Strategies, Technologies: monograph]. M., NIU VSHE, 2012. 572 p.
4. Kiselev N.N. Sotsial'noe vliyanie: uchebno-metodicheskii kompleks [Social Impact: Educational-Methodical Complex]. Novosibirsk, Novosibirskii gosudarstvennyi pedagogicheskii institut, 2014. 90 p.
5. Kondakov I.M. Psikhologiya. Illyustrirovannyi slovar' [Psychology. Illustrated Dictionary]. SPb., Praim-Evroznak, 2003. 512 p.
6. Koni A.F. Izbrannye proizvedeniya [Selected Works]. M., Gosyurizdat, 1956. 888 p.
7. Mel'nik V.V. Iskusstvo dokazyvaniya v sostyazatel'nom ugolovnom protsesse [The Art of Proof in Adversarial Criminal Process]. M., Delo, 2000. 496 p.
8. Mel'nik V.V. Iskusstvo zashchity v sude prisyazhnykh: uchebno-prakt. posobie [The Art of Defense in a Jury Trial: Student's Book]. M., Delo, 2003. 480 p.
9. Mel'nik V.V. Ot teorii dokazatel'stv v sovetskoj Rossii k teorii dokazyvaniya v Rossijskoj Federatsii [Tekst]: dokazyvanie v ugolovnom protsesse Rossijskoj Federatsii (Teoriya i pravoprimeritel'naya praktika) / pod red. V.S. Afanas'eva [From the Theory of Evidence in Soviet Russia to the Theory of Proof in the Russian Federation [Text]: Proof in Criminal Process of the Russian Federation (Theory and Practice) / ed. by V.S. Afanasyev] // Gosudarstvo i pravo. 2013. No 4. Pp. 120-122.
10. Mel'nik V.V. Zdravyy smysl i sovest' kak osnova professional'nogo soznaniya yurista [Common Sense and Conscience as the Basis of Lawyer's Professional Consciousness] // Moral' i dogma yurista: professional'naya yuridicheskaya etika [Morals and dogma lawyer: professional legal ethics]. M., Eksmo, 2008. Pp. 17-66.
11. Mel'nik V.V., Reshetova N.YU. Rech' prokurora v sude s uchastiem prisyazhnykh zasedatelei: posobie. [The Speech of the Prosecutor in a Jury Trial: a Handbook]. M.: Academy of the Prosecutor General of RF, 2010. 116 p.
12. Mel'nik V.V., Trunov I.L. Iskusstvo rechi v sude prisyazhnykh: uchebno-prakticheskoe posobie [The Art of Speech in Jury Trial: a training manual]. M., Vyshee obrazovanie, 2009. 664 p.
13. Mel'nik V.V. Obshchestvenno-politicheskoe i yuridicheskoe znachenie suda s uchastiem prisyazhnykh zasedatelei. CH. II [Socio-political and Legal Significance of Jury Trial. Part II] // Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Yurisprudentsiya. 2015. No 4. Pp. 103-107.
14. Nemov R.S. Psikhologicheskii slovar' [Dictionary of Psychology]. M., Vlados, 2007. 560 p.
15. Pirogova Yu.K. Reklamnoe manipulirovanie // Psikhologiya obshcheniya. Entsiklopedicheskii

- slovar' / Pod red. A.A. Bodaleva [Advertising Manipulation // Psychology of Communication. Encyclopedic Dictionary / edited by A.A. Bodalev]. M., Kogito-tsentr, 2011. 2280 p.
16. Tsitseron M.T. Tri traktata ob oratorskom iskusstve / Per. s lat. F.A. Petrovkogo, I.P. Strel'nikovoi, M.L. Gasparova / Pod red. M.L. Gasparova [Cicero M.T. Three Treatises on Oratory / Trans. from Latin by F.A. Petrovsky, P.I. Strelnikova, M.L. Gasparov, ed. by M.L. Gasparov]. M., Nauchno-izdatel'skii tsentr «Ladomir», 1994. 475 p.
17. Chaldini R., Kenrik D., Neiberg S. Sotsial'naya psikhologiya. Poimi sebya, chtoby ponyat' drugikh! 5-e izd. / per. s angl. [Social Psychology. Understand Yourself to Understand Others! 5-th edition. / translated from English]. SPb., Piter, 2016. 336 p.

---

#### ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

*Мельник Валерий Васильевич* – доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры уголовного процесса и криминалистики Института экономики, управления и права Московского государственного областного университета;  
e-mail: melnik55@mail.ru

#### INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

*Valerii Vasilevich Melnik* – Doctor of Law, Professor, Professor at the Department of Criminal Procedure and Forensic Science at the Institute of Economics, Management and Law of Moscow State Regional University;  
e-mail: melnik55@mail.ru

---

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКАЯ ССЫЛКА

*Мельник В.В.* Значение ораторского искусства юристов как средства построения убедительной аргументации в состязательном уголовном процессе. Стратегическая и тактические задачи построения убедительной судебной речи // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Юриспруденция. 2016. № 4. С. 90-95.  
DOI: 10.18384/2310-6794-2016-4-90-95

#### BIBLIOGRAPHIC REFERENCE

*Melnik V.V.* The Value of Lawyers' Public Speaking as a Means of Persuasive Argumentation in Adversarial Criminal Proceedings. Strategic and Tactical Tasks of Building a Persuasive Judicial Speech // Bulletin of Moscow State Regional University. Series: Law. 2016. №4. P. 90-95.  
DOI: 10.18384/2310-6794-2016-4-90-95