DOI 10.47643/1815-1337_2020_11_41

СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ПОВЕДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ В ПРАВОВОМ КОНФЛИКТЕ

ХОХЛОВА Елена Михайловна,
кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры правовых дисциплин ФГБОУ ВО «МГУ им. Н.П. Огарёва».
E-mail: em.xoxlova@yandex.ru

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-011-00378

Краткая аннотация: *В статье рассматриваются основные стратегии и тактики, применяемые в правовом конфликте. Анализируется речевое воздействие оппонентов конфликта друг на друга и иных участников. В приведенных речевых стратегиях обозначены соответствующие речевые тактики, раскрывающие возможности речевой коммуникации в правовом споре.*

Abstract: *the article discusses the main strategies and tactics used in legal conflict. The article analyzes the speech impact of the opponents of the conflict on each other and other participants. The given speech strategies indicate the corresponding speech tactics that reveal the possibilities of speech communication in a legal dispute.*

Ключевые слова: *стратегия, тактика, речевое воздействие, правовой конфликт, речь оппонентов.*
Keywords: *strategy, tactics, speech influence, legal conflict, speech of opponents.*

Целью данной научной работы является выявление специфики речевого воздействия при разрешении правовых споров, определение основных стратегий и тактик поведения участников правовых конфликтов. В рамках поставленной цели в статье получили свое решение следующие задачи: рассмотрены основные стратегии конфликтного общения, в каждой стратегии выявлены соответствующие тактики.

Все чаще современная действительность характеризуется конфликтностью возникающих правовых отношений. Участники правового конфликта с целью его быстрого разрешения должны взаимодействовать в соответствии с определенной системой ролевых предписаний и норм поведения.

Цель любого правового дискурса является разрешение правового конфликта посредством применения норм действующего законодательства [6].

Коммуникация в праве и юриспруденции основана на определенной коммуникативной ситуации, которая предполагает наличие правового конфликта. Участники правового конфликта выступают по отношению друг к другу в качестве оппонентов. Практически реализуя свои роли, они применяют все возможные ресурсы по убеждению и аргументации для доказывания своей правоты. При достижении желаемого результата участники правового конфликта выстраивают свои действия в соответствии с определенными стратегиями и тактиками. [1, 2]

В юридической научной литературе встречаются разные стратегии правового дискурса. Так, О.В. Красовская, изучая сферу конфликтной коммуникации, провела адаптацию концепции Томаса – Киллмена применительно к правовому конфликту. Результатом ее исследования стали предложенные пять стратегий речевого поведения в правовом конфликте, которые могут применяться его участниками (стратегии соперничества, сотрудничества, компромисса, избегания и приспособления) [4].

Каждой речевая стратегия поведения участников правового конфликта характеризуется набором тактик. Грамотно примененные тактики способствуют реализации стратегии на практике, например, в процессе судебного слушания.

Рассмотрим основные, наиболее часто применяемые стратегии и тактики речевого воздействия при разрешении правовых конфликтов.

Основной классической стратегией при урегулировании правовых споров выступает *стратегия убеждения*. Так, судебный процесс представляется сложным явлением и поэтому речевое воздействие должно быть основано на рациональной аргументации. При данной стратегии сторонами применяются несколько речевых коммуникативных тактик.

Первая тактика причинно-следственных связей направлена на подтверждение или опровержение обвинения.

Защита возражает против иска. Считает, что ответчик не высказывал и не распространял порочащих истца сведений. Истец сам указывает, что между ним и ответчиком существуют натянутые и неприязненные отношения, поэтому факт высказывания вышеуказанных сведений ответчиком должен подтверждаться из независимых и объективных источников информации, таких как аудио и /или видеозапись. Вместе с тем истцом не представлены доказательства обращения в правоохранительные органы с соответствующими заявлениями в отношении ответчика, а также результаты рассмотрения этих заявлений в виде принятия по ним процессуальных решений. Истец указывает, что порочащие сведения были сообщены ответчиком ему лично, а не другим лицам, поэтому действия ответчика не подпадают под понятие распространения каких-либо сведений. Прошу отказать в удовлетворении исковых требований (защитительная речь представителя ответчика).

Второй тактикой, применяемой при рассматриваемой стратегии, является тактика временных связей.

В конце апреля 2019 года, более точное время следствием не установлено… (обвинительная речь).

В качестве третьей тактики рассматриваемой стратегии убеждения можно указать тактику апелляции к авторитетам. Отметим, что в большинстве случае в качестве авторитетных источников участники правового конфликта используют нормы законодательства. Оппоненты, профессионально владеющие коммуни-

кацией, как правило, точно формулируют ссылки на нормы законодательства. Также участники правового конфликта могут апеллировать и такими значимыми обстоятельствами как награды, отличительные знаки, приводят цитаты, пословицы и поговорки. Активно применяется в речи обвинителя и защитника при квалификации деяния и, соответственно, предполагаемой мере наказания.

Предъявленное подсудимому К.Р.В. обвинение в совершении преступлений, предусмотренных ч. 2 ст. 160, ч. 2 ст. 160 УК РФ, обоснованно, подтверждается доказательствами, собранными по делу и изложенными в обвинительном заключении (обвинительная речь).

Стратегия *деконструкции* характеризуется разрушительным направлением речевого воздействия оппонентов друг на друга. Задача участника, применяющего такую стратегию, состоит в том, что бы зародить сомнения относительно качества и достоверности смысловой структуры всего дела своего процессуального оппонента. Поэтому при рассматриваемой стратегии чаще всего используют тактику дискредитации. Так, во многих процессах ставиться под сомнение достоверность информации, представленной на рассмотрение. Показания подсудимого изначально считаются сомнительными (исключением могут быть признательные показания). Со стороны обвинения под сомнение попадают показания свидетелей потерпевших, или их репутация. Сомнению могут быть подвергнуты и действия следователей, адвокатов, судей, экспертов и пр.

Стратегии *интерпретации действительности* включают тактику интенсификации и тактику преуменьшения. Первая предполагает «игру на повышение». Применяется данная тактика в равной степени как в речи защиты, так и в речи обвинителя. Вторая тактика заключается в сокрытии или затушевывании информации, она чаще применяется в судебных прениях в обвинительных и защитительных речах, репликах и последних словах.

Стратегия *самопрезентации* включает в себя статусно-ролевую тактику, тактику построения имиджа и тактику подстройки.

Статусно-ролевая тактика применяется для определения или обозначения участников процесса и определяет правила их речевого поведения в обвинительных и защитительных речах.

Построение имиджа как тактика представляется весьма интересной и имеющей значительную роль в судебных прениях. Включает в себя большое количество имиджевых тактик, например:

– имидж объективного и высококвалифицированного профессионала-юриста;

– имидж подсудимого как невиновного и напрасно обвиняемого человека;

– имидж честного профессионала-юриста;

– имидж искренне раскаявшегося в содеянном;

– имидж непримиримого борца с преступностью и другие.

Тактика подстройки построена на отождествлении себя как участника судебного процесса с обществом, по принципу «я – один из вас, я такой же, как и вы» и применяется в речи последнего слова подсудимого или в защитительных речах.

Следующая стратегия – эмоционально-настраивающая. Как правило, нацелена на создание необходимой тональности общения в процессе и применяется в делах, вызывающий большой интерес в обществе. При этой стратегии используются тактика создания эмоционального фона (характеризуется оценочными оборотами в речи) и тактика комплимента (направлена на демонстрацию общности целей между оппонентами правового конфликта).

Особенно ярко владение коммуникативными технологиями участниками правового конфликта проявляется в риторической стратегии. Следует отметить, что в судебных прениях риторические стратегии носят инструментальный характер и реализуются в ряде тактик. Укажем наиболее часто применяемые.

– Тактика привлечения внимания. Применяется в начале речи оппонентов правового конфликта.

– Тактика драматизации применяется с целью стимулирования образного воображения, подстройке к присутствующим гражданам, участникам процесса. Встречается в обвинительных и защитительных речах при изложении обстоятельств дела.

– Тактика аналогии применяется для создания предполагаемых последствий уже имевших место при аналогичных ситуациях, аналогичных делах.

– Тактика противопоставления, построенная на антитезисе. Встречается в последнем слове потерпевших. Смысловой посыл речи отражает в данном случае потерю какого-либо блага, в то время как у обвиняемого или других лиц это благо есть.

Приведенные выше стратегии и тактики отражают эффективное применение речевого воздействия при разрешении правовых споров. Владение профессиональной речевой коммуникацией с применением основных и вспомогательных речевых стратегий и тактик позволяет достичь желаемого результата при разрешении правового спора.

Библиография:

1. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 2-е / О. С. Иссерс. – М.: Едиториал УРСС, 2002. – 284 с.
2. Иссерс О. С. Речевое воздействие / О. С. Иссерс. – М.: Флинта, Наука, 2009. – 224 с.
3. Клюев Е. В. Речевая коммуникация: Учебное пособие для университетов и вузов / Е. В. Клюевю – М.: Издательство ПРИОР, 1998. –224 с.
4. Красовская О. В. О речевой коммуникации в судебной практике, учебное пособие, 3-е издание / О. В. Красовская. – М: ФЛИНТА, 2016. – 128 с.
5. Тарасов Е. Ф. Речевое воздействие: методология и теория / Е. Ф. Тарасов // Оптимизация речевого воздействия – М.: Наука, 1990. – С. 5-18.
6. Устинова К. А. Институциональные признаки судебного дискурса / К. А. Устинова // Вестник Челябинского государственного университета. – № 33. – 2011. – С. 125-127.