



РАЗВИТИЕ ДИАЛОГИЧЕСКОЙ И МОНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕЧИ ПРИ ВЕДЕНИИ СУДЕБНОЙ ПОЛЕМИКИ

Насиба Журабековна Ниязова

профессор кафедры (сектора) Узбекского языка и литературы
Ташкентского государственного юридического университета,
кандидат педагогических наук

E-mail: n.niyazova@tsul.uz, iztdyu@mail.ru

<https://doi.org/10.5281/zenodo.18660298>

Одной из разновидностей полемики является судебная полемика, основанная на открытом противоборстве интересов противоположных сторон: обвинения и защиты. В речи обвинителя или защитника основной постулируемый тезис (виновен или не виновен) должен подтверждаться доказательствами. Для доказательства истинности или ложности тезиса приводятся другие мысли, которые называются доводами (посылками, аргументами). Доводы – это утверждения, с помощью которых обосновывается истинность тезиса и которые выдвигаются в поддержку тезиса и обладают доказательной силой для тех, кому адресована аргументация. Выделяют различные типы аргументации: аргументы с помощью примера, иллюстрации, образа, аналогии, с помощью определения, возведения к роду, разделения на виды, от противоположного, путём указания причин и последствий, нахождения противоречий и т.д. Существуют определённые приёмы, разработанные ещё во времена античных теоретиков – полемистов, которыми характеризующих судебные речи с точки зрения убедительности аргументов.

Все аргументы делятся на две большие группы: доказательства и опровержения.

Так, приёмами доказательств служат следующие:

1. Во всём, что продумано, следует различать необходимое и полезное, неизбежное и опасное. Необходимое следует разобрать до конца, не оставляя ничего недоказанного, объяснять до полной очевидности, развивать, усиливать, украшать, повторять без усталости; о полезном достаточно упомянуть; опасное должно быть устранено из речи с величайшим старанием.

2. Не следует доказывать очевидное. Читая или слушая, мы всегда ищем что-нибудь новое, чего раньше не знали или, по крайней мере, не замечали. Чем меньше в речи содержится нового, тем скорее теряется охота следить за речью. Говоря о новом, следовательно, об интересном, можно говорить много и подробно, если же приходится повторять уже



известное, надо быть по возможности кратким: чем короче, тем лучше, лишь бы поняли слушатели, что нужно; одно слово, быстрый намёк может с успехом заменить страницу протокола или целое свидетельское показание.

3. При наличии яркого доказательства или сильного возражения, не рекомендуется начинать с них и высказывать их без известной подготовки. Впечатление выиграет, если вы сначала приведёте несколько других соображений, хотя бы и не столь решительных, но всё же верных и убедительных, а в заключение – решительный довод.

4. Следует отбросить всё посредственное и ненадёжное в доводах. Только самые прочные и убедительные доказательства должны входить в речь; важно качество, а не количество. Не следует опасаться, что речь покажется слабой от того, что в ней мало доказательств; практическое правило можно высказать как раз в обратном смысле: чем меньше доказательств, тем лучше, лишь бы их было достаточно. Это в особенности полезно помнить начинающим. Следует помнить, что каждый слабый довод, привлекая внимание, подрывает доверие ко всем другим.

5. Доказывая и развивая каждое отдельное положение, следует не упускать из виду главной мысли и других основных положений. Необходимо пользоваться всяким случаем, чтобы напомнить то или другое.

6. Иногда следует согласиться с противником, не дожидаясь возражения. Это подтверждает беспристрастие говорящего в глазах судьи. Выводы, сделанные из его собственных посылок, вдвойне интересны для слушателей; можно также согласиться с его положением, чтобы затем доказать, что оно ничего по делу не доказывает или доказывает не то, что хотел противник.

7. Не следует пытаться объяснить то, что сами не вполне понимаете. Неопытные люди часто делают эту ошибку, как будто рассчитывая, что найдут объяснение, если будут искать его вслух. Противник бывает искренне признателен этим ораторам. Не стоит забывать, что внимание слушателей всегда сосредоточивается на слабейшей части рассуждений говорящего.

8. Если улики сильны, рекомендуется приводить их порознь, подробно разбивая каждую в отдельности; если они слабы, следует собрать их в одну горсть. *К приемам опровержения относятся следующие:*

1. Рекомендуется разделять обобщённые доводы противника. Это



правило применяется в возражении против так называемых улик поведения.

2. Возражая противнику, не следует ему выражать старательности. Слишком настойчивое возражение против того или иного довода, не сопряжённое с безусловным его опровержением, может придать ему новый вес в представлении слушателей, у них слагается собственное соображение, невыгодное для оратора: если он так много говорит об этом, значит, это действительно имеет большое значение. Напротив, когда оратор лишь мимоходом возражает противнику, как бы пренебрегая его доводами, они часто уже по одному этому кажутся не заслуживающими внимание.

3. Не стоит оставлять без возражения сильные доводы противника. Однако, возражая на них, отнюдь не следует развивать их или повторять те соображения, которыми он эти доводы подкрепил.

4. Не стоит спорить против несомненных доказательств и верных мыслей противника. Это спор бесполезный.

5. Если защитник обошёл молчанием неопровержимую улику, обвинителю следует только напомнить её судье и указать, что его противник не нашёл объяснения, которое устранило бы её. Если в защитительной речи были ошибки или искажения, возражение обвинителя должно быть ограничено простым исправлением их.

Таким образом, в любом споре в конечном итоге следует стремиться к установлению добра и справедливости – это одно из наиболее важных, если не самых важных требований к спору, к ведению судебной полемики. Поэтому любой юрист-профессионал, выступающий в судебном разбирательстве, должен придерживаться определённых этических требований и соблюдать высокий уровень речевой культуры, подтверждающий его профессиональные качества. Позицию людей, стремившихся добиться победы в споре любой ценой (софистов), критиковал Сократ, говоривший, что ...в судах решительно никому нет дела до истины, важна только убедительность. А она состоит в правдоподобии, на чём и должен сосредоточить своё внимание тот, кто хочет произнести искусную речь.

Список литературы:

1. Shamsitdinova, M., Khashimova, D., Niyazova, N., Nasirova, U., & Khikmatov, N. (2024). Harnessing AI for enhanced searching in digital libraries: Transforming research practices. *Indian Journal of Information Sources and Services*, 14(3), 102-109.



2. Янченко В. Д., Ниязова Н. Ж. Классификация речевых форм монологической и диалогической речи в обучении русскому языку в неязыковой аудитории // образование наука и инновационные идеи в мире. – 2023. – Т. 21. – №. 2. – С. 9-13.

3. Ниязова, Н. Ж. (2023). РОЛЬ УЧЕБНЫХ ДИСКУССИЙ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МОНОЛОГИЧЕСКОЙ И ДИАЛОГИЧЕСКОЙ РЕЧИ СТУДЕНТОВ-ЮРИСТОВ. Экономика и социум, (12 (115)-2), 923-927.

4. Nazirova, S., A'zamova, M., Niyazova, N., ... Djafarova, D., Davlatova, Z. Secure Data Transmission in VANETs for Philological Field Expeditions and Mobile Language Labs. Journal of Internet Services and Information Security Open source preview, 2025, 15(2), страницы 892–905

5. Ниязова, Н. Ж. (2024, August). Роль Педагогической Креативности В Новых Подходах К Обучению. In International Conference on Linguistics, Literature And Translation (London) (Vol. 6, pp. 7-9).