

УДК 81

Научная статья

DOI: 10.15593/2224-9389/2023.2.2

**Е.Ю. Балашова, Е.А. Богачева**

Поступила: 02.04.2023

Одобрена: 05.05.2023

Саратовская государственная  
юридическая академия,

Принята к печати: 26.06.2023

Саратов, Российская Федерация

## **ПРАГМА-КОММУНИКАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ УБЕЖДЕНИЯ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ СУДЕБНОМ ДИСКУРСЕ (НА МАТЕРИАЛЕ ОБРАЗЦОВ РЕЧИ УЧАСТНИКОВ СУДЕБНОГО ПРОЦЕССА)**

В настоящей работе рассматривается специфика реализации прагма-коммуникативной стратегии убеждения в рамках судебного дискурса. Проведен теоретический обзор зарубежных и отечественных работ в области судебного дискурса и его базовых стратегий. Анализируются коммуникативная составляющая указанного вида дискурса, специфика его статусно-ролевых отношений, а также степень эмотивности. Цель исследования заключается в выявлении лексических, грамматических, синтаксических, стилистических и риторических средств репрезентации стратегии убеждения в языке и дискурсе. Прагма-коммуникативная стратегия убеждения предполагает использование специфичных риторических приёмов и обращений к аудитории, чтобы вызвать её симпатию. Указанная стратегия является частью базовых коммуникативных принципов, применяемых участниками судебного процесса. К лексико-грамматическим средствам реализации исследуемой стратегии в судебном дискурсе относятся риторические повторы, метафоры, лексические единицы с резко отрицательной эмотивной коннотацией, тогда как к синтаксическим средствам мы причисляем усилительные параллельные конструкции, подчинительные союзы и союзные слова с функцией аргументированного структурирования контекста. В работе проводится разграничение между стратегией манипулирования и стратегией убеждения, которая понимается как специфичный коммуникативный процесс, посредством которого говорящие пытаются изменить и повлиять на отношение других людей к той или иной ситуации или человеку. Делается вывод, что стратегия убеждения является одной из базовых прагма-коммуникативных стратегий юрислингвистики в целом и судебного дискурса в частности. Данная стратегия также репрезентирована в политическом, юридическом, публицистическом, педагогическом, религиозном, рекламном и прочих видах дискурса, подразумевающих статусно-ролевую коммуникацию участников с целью воздействия друг на друга.

**Ключевые слова:** прагма-коммуникативные стратегии, судебный дискурс, стратегия убеждения, судебный процесс, речь, аргументация.



Эта статья доступна в соответствии с условиями лицензии / This work is licensed under Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License (CC BY-NC 4.0).

**E.Yu. Balashova, E.A. Bogacheva**

Saratov State Legal Academy,  
Saratov, Russian Federation

Received: 02.04.2023

Accepted: 05.05.2023

Published: 26.06.2023

## **THE PRAGMA-COMMUNICATIVE STRATEGY OF PERSUASION IN ENGLISH TRIAL DISCOURSE (BASED ON THE TRIAL PARTICIPANTS' SPEECH)**

This paper examines the specifics of implementation of the pragma-communicative strategy of persuasion within the framework of trial discourse. A theoretical review of foreign and domestic works in the field of trial discourse and its basic strategies has been carried out. The communicative component of this type of discourse, the specifics of its status-role relations, as well as the degree of emotiveness are analyzed. The purpose of the study is to describe lexical, grammatical, syntactic, stylistic and rhetorical means of realization of the strategy of persuasion in language and discourse. The pragma-communicative strategy of persuasion involves the usage of rhetorical means and specific appeals to the audience in order to arouse sympathy. This strategy is the part of basic communicative principles applied by the participants of a trial. The lexico-grammatical means of realization of the strategy in question in trial discourse include rhetorical repetitions, metaphors, lexical units with an extremely negative emotive connotation, while syntactic means include amplifying parallel constructions, subordinating conjunctions and connective words with the function of argumentative context structuring. The paper distinguishes between the strategy of manipulation and the strategy of persuasion, which is understood as a specific communicative process through which speakers try to change and influence upon the attitude of other people to a particular situation or a person. The conclusion is that the strategy of persuasion is one of the basic pragma-communicative strategies of legal linguistics in general and trial discourse in particular. This strategy is also represented in political, legal, media, pedagogical, religious, advertising and other types of discourse, implying status-role communication of participants in order to influence each other.

**Keywords:** *pragma-communicative strategies, trial discourse, persuasion strategy, trial, speech, argumentation.*

### **Введение**

Изучение судебного дискурса является актуальной проблемой современной юрислингвистики в силу увеличения числа международных контактов и расширения объёма взаимодействия судов разных стран, принадлежащих разным юрисдикциям. Не только судебные процессуальные документы, но и речь участников судебного процесса всё чаще становятся объектом перевода и лингвистического анализа с позиций прагматики, стилистики и коммуникативистики. Судебный дискурс представляет собой институциональный тип дискурса с неравенством властных отношений и статуса своих участников.

Целью данного исследования является изучение лингвистических особенностей реализации стратегии убеждения в англоязычном судебном дискурсе на материале выступлений адвокатов в судебном процессе, взятых из источников, содержащих процессуальные речевые образцы [см. источники материала]. С позиций настоящего исследования мы представляем судебный вид дискурса в виде специфичного процесса коммуникации в заданном культурно-историческом и правовом контексте [1].

### **Прагма-коммуникативная стратегия убеждения в отечественных и западноевропейских исследованиях**

Западноевропейские исследователи ориентированы на изучение речевого поведения коммуникантов судебного процесса (S. Hobbs, S. Philips, K. Evans, R. Charnock), тогда как в отечественной лингвистике сравнительно немного работ подобного плана (Е.А. Богачева, Т.В. Дубровская, В.И. Карасик, О.В. Красовская, В.А. Мальцева, Э.Ш. Никифорова, И.В. Палашевская, М.О. Осетрова и др.), однако именно успешное речевое взаимодействие является залогом эффективного правосудия [2, с. 9].

В западноевропейской лингвистике судебный дискурс изучается в прагма-лингвистическом и коммуникативном аспектах (J.M. Atkinson, W.L. Bennett, J.M. Conley, P. Drew, D. Eades, J. Gibbons, P. Goodrich, J.N. Levi, S. Philips, P. Tiersma, и др.). Прагма-коммуникативной стратегией убеждения занимались многие лингвисты и социолингвисты (R. Lakoff, J. Jowett, J. Charteris-Black). Р. Уэйтли описывает стратегию убеждения как науку, заключающуюся в способности использовать надлежащие аргументы для доказательства того, что человек хочет сообщить и достичь [3]. Д. Брайант поясняет, что убеждение – это взаимосвязь идей и людей [4]. По словам Дж. Лакоффа, убеждение имеет целью изменение поведения и восприятия людей посредством использования комплексных средств коммуникации [5]. Дж. Джоуэтт и В. О'Доннелл рассматривают убеждение как активный процесс, влияющий на мнения и установки слушателей [6]. С точки зрения М. Пардо, убеждение представляет собой лингвистически обусловленное явление [7].

В целом все исследователи описывают стратегию убеждения как специфичный коммуникативный процесс, посредством которого говорящие пытаются изменить и повлиять на отношение других людей к той или ситуации или человеку. Подобная стратегия широко применяется в судебном виде дискурса, который, будучи разновидностью институционального типа дискурса, определяется статусно-ролевыми параметрами коммуникантов [8, с. 2].

С позиций настоящего исследования мы представляем судебный вид дискурса в виде специфичного процесса коммуникации в заданном культурно-историческом и правовом контексте. Исследовательница О.В. Красовская полагает, что коммуниканты судебного процесса нередко осваивают новые модели поведения, а также овладевают коммуникативно-речевыми нормами, с которыми ранее не были знакомы [9, с. 6].

Язык адвокатов тщательно разработан и характеризуется убедительной риторикой и эффективными коммуникативными стратегиями, о чем свидетельствуют речевые образцы процессуальных выступлений, изученные нами в настоящем исследовании. Реализация стратегии убеждения в речи предполагает использование определенных формулировок и специфичных клише во время выступления в зале суда. Эффективность стратегии убеждения во

вступительном слове адвоката измеряется его способностью убедить судью и присяжных оценить ситуацию в пользу подзащитного.

Исследователи правовой культуры, Л.А. Брусенская и Э.Г. Куликова, указывают, что аргументативное убеждение представляет собой наиболее эффективный способ воздействия на сознание участников судебного процесса [10, с. 73]. Стратегия убеждения ориентирована на добровольное принятие решения убеждаемым. Кроме того, при убеждении сообщения передаются и констатируются эксплицитно, тогда как, например, в случае со стратегией манипулирования общение осуществляется имплицитно посредством подразумеваемых или внушаемых сообщений.

### Специфика реализации прагма-коммуникативной стратегии убеждения в судебном дискурсе

При использовании стратегии убеждения оратор открыто демонстрирует свои намерения, констатирует факты, вызывает к эмоциям аудитории, а также апеллирует к её естественному инстинкту в отношении того, что является правдой:

#### Пример 1

**Lawyer:** “*Mr. Jones, I see you went to the same college as my client, and probably graduated about the same time, but you don't remember seeing him on campus?*” [1] (Адвокат: «Мистер Джонс, я вижу, Вы учились в том же колледже, что и мой клиент, и, вероятно, тогда же закончили его, но Вы не помните, что видели его в колледже? – Пер. авт.).

#### Пример 2

**Lawyer:** “*Mr. Jones, by way of another example, your DUI defense lawyer might say to a juror who works as a plumber, “My father was a plumber for 35 years, I wonder if you knew him.”* [2] (Адвокат: «В качестве другого примера, Ваш адвокат, защищающий Вас за вождение в нетрезвом виде, может сказать присяжному, который работает сантехником: Мой отец работал сантехником в течение 35 лет. Вы знали его?» – Пер. авт.).

Как видно из примера, адвокат использует специфичные способы воздействия на аудиторию и пытается установить общие факты биографии подсудимого и присяжных, чтобы вызвать симпатию последних. Стратегия убеждения, используемая адвокатом в суде, является частью базовых коммуникативных принципов, которые он применяет при взаимодействии с присяжными в судебном заседании.

Исследования М.О. Осетровой также показывают, что используемая адвокатами стратегия убеждения реализована в языке набором специфичных стилистических, прагма-коммуникативных и риторических средств [11]. Взаимодействие адвокатов с присяжными заседателями или со свидетелями в зале суда занимает центральное место в состязательной системе правосудия,

традиционной для судопроизводства стран общего права. В этой правовой традиции упор делается на «соревнование» заинтересованных противоборствующих сторон – обвинения и защиты – в присутствии судьи, выступающего в качестве арбитра для обеспечения отправления правосудия, и присяжных, в обязанности которых входит вынесение приговора. Таким образом, коммуникативная ситуация дебатов имеет решающее значение для судебного дискурса в состязательной правовой системе, где адвокаты применяют различные модели языкового взаимодействия, чтобы «выиграть битву», а не установить истину, и убедить суд в желаемой версии событий [12].

Вступительное слово адвоката имеет своей целью завоевать доверие присяжных, для чего адвокат использует определённые риторические приёмы и специфичные обращения к аудитории, апеллируя к эмоциям или чувствам слушателя. Таким образом, адвокат может изменить восприятие присяжных в соответствии с собственными убеждениями и пользой клиента [13, с. 320].

### Пример 1

**Lawyer:** “*May it please the Court, and you, Ladies and Gentlemen of the Jury: Our defense is that the witnesses for the State who have attempted to identify Anthony Zirille are mistaken. This man, Anthony Zirille, was nowhere near the scene of this hold-up when it occurred*” [3] (Адвокат: «Да будет угодно Суду и Вам, дамы и господа присяжные заседатели: наша защита состоит в том, что свидетели, пытавшиеся опознать Энтони Зирилле, ошибаются. Этот человек, Энтони Зирилле, не находился рядом с местом ограбления, когда оно произошло». – *Пер. авт.*).

### Пример 2

**Lawyer:** “*He has been brought up and has always lived on the near north side. He had no business and no friends or acquaintances on the south side...<...>... The witnesses who claim they can identify him based on a fleeting glimpse of a robber in the dark of night are mistaken. Based on this evidence I shall ask and expect you to return a verdict of not guilty*” [3] (Адвокат: «Он вырос и всегда жил на ближней северной стороне. У него не было ни бизнеса, ни друзей, ни знакомых на южной стороне. ...<...>... Свидетели могут ошибиться, утверждая, что могут опознать грабителя по мимолетному взгляду глубокой ночью. На основании этих доказательств я буду просить и ожидать от вас оправдательного приговора». – *Пер. авт.*).

Стратегия убеждения реализуется посредством лексико-грамматических и синтаксических средств языка: использование усилительных параллельных конструкций, подчинительных союзов и союзных слов с функцией структурирования контекста, лексических единиц с резко отрицательной коннотацией, риторических повторов и метафор:

### Пример 1

**Closing argument (Plaintiff):** *Ladies and Gentlemen of the jury, this case boils down to something very simple-deception. The evidence established that Terry, through the pseudonyms FatalLove and earthQuake, knowingly and willingly*

*harassed Jasmine Chandler. Harold Stevens, a seasoned expert on cybercrimes testified that there is an abundance of evidence linking Terry to the screen name FatalLove* (Заключительное слово (Истец): Дамы и Господа, присяжные заседатели! Это дело сводится к простому обману. Из свидетельских показаний установлено, что Терри, под псевдонимами Роковая Любовь и Землетрясение, целенаправленно и умышленно преследовал Жасмин Чандлер. Гарольд Стивенс, опытный свидетель-эксперт в области киберпреступлений, дал показания, что связь Терри с экранным псевдонимом Роковая Любовь имеет множественные подтверждения. – Пер. авт.).

### Пример 2

*His motive for doing so was clear: he needed the money...<...>... Terry knew that he needed to go to extremes to win the award and he was willing to do so – there was nothing that was too extreme or too excessive for him* (Его мотив очевиден: ему нужны были деньги...<...>... Терри знал, что ему придется пойти на крайности, чтобы заполучить награду, и он охотно сделал это – для него не было ничего чрезмерного, ничего запрещенного. – Пер. авт.).

### Пример 3

*First of all, when she went to the police offices to talk to Harold, she was crying too much to talk to. Furthermore, her grades went from A's in every single quarter in high school to D's ...<...>... And finally that the plaintiff, as any reasonable person would, was in fear of bodily harm.* (Во-первых, когда она обратилась в полицию, чтобы поговорить с Гарольдом, от слез она не могла говорить. Далее, её оценки от самых высоких баллов в каждой четверти выпускного класса опустились до самых низких...<...>...И, наконец, истица, как любой разумный человек, боялась физических увечий. – Пер. авт.).

Хотя исследования прагма-коммуникативной стратегии убеждения, по сути, не связаны с правовыми вопросами, судебный процесс представляет собой уникальную коммуникативную площадку, где участники реализуют разнообразные стратегии взаимодействия. Ядром стратегии убеждения является последовательное аргументирование собственной позиции.

## Заключение

Судебный процесс сам по себе является проявлением социального взаимодействия с конечной целью убеждения. Применение стратегии убеждения предполагает определённую гибкость со стороны адвоката, который должен учитывать возраст, пол и род деятельности присяжных заседателей. Взаимодействие между присяжными во время вынесения вердикта также представляет собой репрезентацию стратегии убеждения в судебном процессе.

Еще Аристотель утверждал, что факта убеждения не может быть, если у убеждаемого нет свободы воли. Это означает, что в случае эффективной аргументации имеет место добровольное согласие, то есть принятие доводов,

приведенных убеждающим. Таким образом, публичная речь адвоката, в первую очередь, должна взывать к чувству справедливости у аудитории [14, 15].

Таким образом, мы можем определить прагма-коммуникативную стратегию убеждения как коммуникативный процесс, с помощью которого убеждающий стремится создать у убеждаемого благоприятное расположение, побуждающее последнего совершить действие, представляемое как желаемое. Для указанной прагма-коммуникативной стратегии характерны специфичные обращения к аудитории, апеллирование к её чувствам и эмоциям, четко выстроенная аргументация, отсылки к предыдущему опыту присяжных, открытая демонстрация намерений. Стратегия убеждения является одной из ключевых стратегий судебного дискурса. Кроме того, данная стратегия используется в таких видах дискурса, как политический, диалогический, юридический, аргументационный, публицистический, рекламный и др.

### **Источники материала**

1. Barber D.R., Navallo A. Essential Skills for Paralegals. Vol. II. Institute of Career Development [Электронный ресурс]. – 2011. – URL: <http://essentialskillsforparalegals.com/manuals/pdf/Volume%20%20Table%20of%20Contents.pdf>
2. Barber D.R., Navallo A. Appendix A: Trial Notebook Sample Contents. Institute of Career Development [Электронный ресурс]. – 2011. – URL: <http://essentialskillsforparalegals.com/books/volume1/appendixa.pdf>
3. Busch F.X. Law and tactics in jury trials. Vol. 48. Issue 2. University of Michigan Law School [Электронный ресурс]. – 1949. – URL: <https://repository.law.umich.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=8028&context=mlr>

### **Список литературы**

1. Дубровская Т.В. Судебный дискурс: речевое поведение судьи (на материале рус. и англ. языков): монография. – М.: Академия МНЭПУ, 2010. – 351 с.
2. Богачева Е.А. Лингвопрагматический аспект анализа судебного субдискурса (на материале англ. языка) // Вестник Челяб. гос. ун-та. – 2021. – № 7 (453). – С. 7–14.
3. Whately R. Elements of rhetoric: comprising an analysis of the laws of moral evidence and of persuasion, with rules for argumentative composition and elocution (Landmarks in rhetoric and public address) – Cardandale: Southern Illinois University Press, 2010. – 528 p.
4. Bryant D.C. Rhetoric: Function and its scope // D. Ehninger; ed. in Contemporary rhetoric. – Glenview, IL: Scott Foresman, 1972. – P. 15–37.
5. Lakoff R.T. Persuasive discourse and ordinary conversation, with examples from advertising in D. Tannen // Ed. in Analyzing discourse: Text and talk. – Georgetown University Press, 1982. – P. 25–42.
6. Jowett G., O'Donnell V. Propaganda and persuasion. – 5th ed. – Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2012. – 432 p.

7. Pardo M.L. Linguistic persuasion as an essential factor in current democracies: Critical analysis of the globalization discourse in Argentina at the turn and at the end of the century // *Discourse & Society*. – 2001. – Vol. 12, № 1. – P. 91–118.

8. Климович О.В. Судебный дискурс как вид речевой деятельности // *Евразийский юридический журнал*. – 2014. – № 1 (68). – С. 175–176.

9. Красовская О.В. О речевой коммуникации в судебной практике: учеб. пособие. – М.: Флинта: Наука, 2008. – 128 с.

10. Брусенская Л.А., Куликова Э.Г., Убеждение и манипуляция в контексте правовой культуры (на материале социальной антинаркотической рекламы) // *Правовая культура применения*. – 2018. – №1 (32). – С. 70–77.

11. Осетрова М.О. Риторические вопросы как реализация стратегии убеждения в судебном дискурсе // *Современные исследования социальных проблем*. – 2020. – Т. 12, № 1. – С. 207–217.

12. Gifis S.H. *Law Dictionary*. – 7th ed. – New York: Barrons Educational Services, 2016. – 624 p.

13. Clements C.S. Perception and Persuasion in legal argumentation: using informal fallacies and cognitive biases to win the war of words // *BYU Law Review*. – 2013. – Iss. 2. – P. 320–362.

14. Aristotle. *On Rhetoric: A theory of civil discourse*. Translated by George A. Kennedy. – Oxford: Oxford University Press, 2007. – 352 p.

15. Виноградова Т.Ю., Якушин С.Ю. Основы моделирования публичной речи в суде (вопросы теории и практики публичных выступлений по уголовным делам). – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1993. – 162 с.

## References

1. Dubrovskaja T.V. *Sudebnyi diskurs: rechevoe povedenie sud'i (na materiale russkogo i angliiskogo iazykov)* [Judicial discourse: Speech behavior of a judge (Russian and English languages)]. Moscow, Akademiia MNEPU, 2010, 351 p.

2. Bogacheva E.A. *Lingvopragmaticheskii aspekt analiza sudebnogo subdiskursa (na materiale angliiskogo iazyka)* [The linguo-pragmatic aspect of judicial subdiscourse analysis (on the example of the English language)]. *Vestnik Cheliabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2021, no. 7 (453), pp. 7–14.

3. Whately R. *Elements of rhetoric: Comprising an analysis of the laws of moral evidence and of persuasion, with rules for argumentative composition and elocution (Landmarks in rhetoric and public address)*. Carbondale, Southern Illinois University Press, 2010, 528 p.

4. Bryant D.C. *Rhetoric: Function and its scope*. In: D. Ehninger. Ed. in *Contemporary rhetoric*. Glenview, IL, Scott Foresman, 1972, pp. 15–37.

5. Lakoff R.T. *Persuasive discourse and ordinary conversation, with examples from advertising*. In: Tannen D. (Ed.) *Analyzing discourse: Text and talk*. Georgetown University Press, 1982, pp. 25–42.

6. Jowett G., and O'Donnell V. *Propaganda and persuasion*. Thousand Oaks, CA, Sage Publications, 2012, 5th ed., 432 p.

7. Pardo M.L. Linguistic persuasion as an essential factor in current democracies: Critical analysis of the globalization discourse in Argentina at the turn and at the end of the century. *Discourse & Society*, 2001, vol. 12, no. 1, pp. 91–118.



8. Klimovich O.V. Sudebnyi diskurs kak vid rechevoi deiatel'nosti [Court discourse as the form of the vocal activity]. *Evrasiiskii iuridicheskii zhurnal*, 2014, no. 1 (68), pp. 175–176.

9. Krasovskaia O.V. O rechevoi kommunikatsii v sudebnoi praktike [On speech communication in judicial practice]. Moscow, Flinta, Nauka, 2008, 128 p.

10. Brusenskaia L.A., Kulikova E.G., Ubezhdenie i manipuliatsiia v kontekste pravovoi kul'tury (na materiale sotsial'noi antinarkoticheskoi reklamy) [Persuasion and manipulation in the context of legal culture (on the material of social anti-drug advertising)]. *Pravovaia kul'tura primeneniia*, 2018, no. 1 (32), pp. 70–77.

11. Osetrova M.O. Ritoricheskie voprosy kak realizatsiia strategii ubezhdeniia v sudebnom diskurse [Rhetorical questions as a way of realizing persuasive strategy in court discourse]. *Sovremennye issledovaniia sotsial'nykh problem*, 2020, vol. 12, no. 1, pp. 207–217.

12. Gifis S. H. Law dictionary. New York, Barrons Educational Services, 2016, 7<sup>th</sup> ed., 624 p.

13. Clements C.S. Perception and persuasion in legal argumentation: Using informal fallacies and cognitive biases to win the war of words. *BYU Law Review*, 2013, iss. 2, pp. 320–362.

14. Aristotle. On rhetoric: A theory of civil discourse. Oxford, Oxford University Press, 2007, 352 p.

15. Vinogradova T.Iu., Iakushin S.Iu. Osnovy modelirovaniia publichnoi rechi v sude (voprosy teorii i praktiki publichnykh vystuplenii po ugovolnym delam) [Fundamentals of modeling public speech in court (issues of public speaking theory and practice in criminal cases)]. Kazan, KFU, 1993, 162 p.

#### **Сведения об авторах**

**БАЛАШОВА Елена Юрьевна**

e-mail: [balashovaelena@yandex.ru](mailto:balashovaelena@yandex.ru)

Доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры иностранных языков, Саратовская государственная юридическая академия (Саратов, Российская Федерация)

**БОГАЧЕВА Екатерина Александровна**

e-mail: [kapitolina19@yandex.ru](mailto:kapitolina19@yandex.ru)

Кандидат педагогических наук, доцент кафедры иностранных языков, Саратовская государственная юридическая академия (Саратов, Российская Федерация)

#### **About the authors**

**Elena Yu. BALASHOVA**

e-mail: [balashovaelena@yandex.ru](mailto:balashovaelena@yandex.ru)

Professor of Philology, Foreign Languages Department, Saratov State Legal Academy (Saratov, Russian Federation)

**Ekaterina A. BOGACHEVA**

e-mail: [kapitolina19@yandex.ru](mailto:kapitolina19@yandex.ru)

Cand. Sc. (Pedagogy), Associate Professor, Foreign Languages Department, Saratov State Legal Academy (Saratov, Russian Federation)

*Финансирование.* Исследование не имело спонсорской поддержки.

*Конфликт интересов.* Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

*Вклад авторов* равноценен.

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Балашова, Е.Ю. Прагма-коммуникативная стратегия убеждения в англоязычном судебном дискурсе (на материале образцов речи участников судебного процесса) / Е.Ю. Балашова, Е.А. Богачева // Вестник ПНИПУ. Проблемы языкознания и педагогики. – 2023. – № 2. – С. 25–34.

Please cite this article in English as:

Balashova E.Yu., Bogacheva E.A. The pragma-communicative strategy of persuasion in English trial discourse (based on the trial participants' speech). *PNRPU Linguistics and Pedagogy Bulletin*, 2023, no. 2, pp. 25–34 (*In Russian*).