ASPECTE DISCURSIV-PRAGMATICE ALE PLEDOARIEI ÎN ȘEDINȚA DE JUDECATĂ

Grădinaru Angela, doctor în filologie, conferențiar universitar, USM

The present study is a discursive-pragmatic approach to pleadings. The aim of the article resides in analysing the legal discourse (pleadings) from the perspective of communicative behaviours and the possibilities of combinations that derive from the interaction of the sender's choices and coercions. The pleading is a well structured discourse which is presented in an original manner with the purpose of

obtaining a desired result – manipulation of the audience. Hence, we analysed the role of argumentation and persuasion in creating a pleading, the fundamental elements of the pleading and the lawyer's skills in drafting this type of legal discourse. The ability to transpose legal rules into words capable to influence the receiver of the act of communication is proof of the fact that pleading is an art.

Key words: *argumentation, lawyer, skill, discourse, sender, persuasion, pleading, pragmatics, receiver*.

Obiectul cercetării articolului îl constituie pledoaria în ședința de judecată studiată prin prisma aspectelor discursiv-pragmatice. Actualitatea temei este determinată de analiza discursului juridic (pledoariile) din perspectiva comportamentelor comunicative și a posibilităților de combinare produse prin interacțiunea constrângerilor și alegerilor făcute de către emițător. Pe lângă cunoașterea legislației în vigoare, cel mai important instrument în exercitarea profesiei de avocat este cuvântul. Abilitatea de a transforma normele juridice în cuvinte și argumente capabile să influențeze receptorul reprezintă dovada fermă a faptului că pledoaria este o artă. Prin urmare, e necesar ca modul de comunicare al avocatului să fie persuasiv, adică să influenţeze interlocutorul pentru ca acesta să comunice anumite informaţii sau să facă anumite acţiuni, pe care în momentul iniţierii comunicării nu şi le-a dorit. În acest sens, avocatul trebuie să cunoască, să aplice anumite tehnici de persuadare şi manipulare, să sugereze, să influenţeze emoţional și să argumenteze.

Având în vedere actul de justiţie, procesul de comunicare în cadrul căruia se formulează şi se transmite discursul juridic este unul complex. Acesta presupune o serie de competenţe, o adecvare situaţională şi stilistică. Competenţele profesionale includ cunoştinţe de specialitate, dar şi de cultură juridică, de cultură generală, deprinderi şi abilităţi practice profesionale [12, p. 65]. În oratoria judiciară, avocatul şi discursul său sunt elemente-cheie. În pledoaria pe care o susține avocatul, putem observa competenţa lui lingvistică, socioculturală, enciclopedică. Ca specie a discursului juridic, pledoaria este un discurs argumentativ, o *„expunere orală făcută de avocat în faţa instanţelor judecătoreşti, pentru apărarea cauzei uneia dintre părţile implicate în proces*" [9, p. 1051].

Noțiunea de pledoarie. Putem defini pledoaria ca un act unic, un discurs direct, persuasiv (urmăreşte să convingă auditoriul, să determine o convingere) [6, p. 115]. Avocatul pledează, în mod obişnuit, pentru client, pentru completul de judecată şi pentru auditoriu. Argumentarea este un act prin care avocatul îşi pune în valoare cunoştinţele juridice, tehnice, logica, raţionamentul, demonstraţia, dar şi oratoria. Argumentarea presupune talent intelectual, pentru că în demersul său, avocatul face analiza, sinteza, compararea şi interpretarea faptelor, pentru a putea convinge auditoriul. Argumentarea vizează „o luare de poziţie", „adeziunea la anumite idei considerate adevărate". Ideile şi raţionamentele juridice trebuie „să reflecte drumul spre adevărul cauzei şi, implicit, spre soluţionarea litigiului" [15, p. 22]. Cunoaşterea legislaţiei şi stabilirea obiectului procesual sunt esenţiale în dosarul cauzei, pentru a identifica punctele forte şi punctele slabe ale adversarului, faptele relevante şi concludente, mijloacele de probaţiune, soluţionarea problemelor de drept. Prin cele susţinute, avocatul trebuie să ofere ceea ce corespunde speţei, naturii procesului, în funcţie de particularităţile sale individuale [10, p. 33-38].

Pledoaria este o formă a alocuţiunii care prezintă şi susţine un punct de vedere propriu. Vorbitorul urmăreşte să dezvăluie argumentele care fac acest punct de vedere util pentru auditoriul prezent şi demn de a fi acceptat de acesta din urmă. Oratorul nu face o analiză a problemei. În structura pledoariei se includ numai argumente *pro,* adică în susţinerea acestui punct de vedere.

Pledoaria are un caracter deliberativ, dar se află în opoziţie şi este marcată de tendinţa de a diminua gradul culpabilităţii învinuitului, incluzând argumente defensive. Totodată, pledoaria trebuie să includă cinci componente : introducerea, analiza circumstanţelor şi a faptelor ce se referă la dosar, analiza laturii juridice a acuzării, caracteristica persoanei acuzatului, încheierea. Deşi conţinutul pledoariei este condiţionat de caracterul dosarului şi de conţinutul rechizitoriului,

avocatul acordă mai multă atenţie aspectului psihologic al cazului. Avocatul este cel care invocă datele biografice sau probele care diminuează gradul de vinovăţie a învinuitului.

Rolul argumentării şi persuasiunii. Argumentarea este o logică, doar în măsura în care motivele unei decizii sunt tratate ca raţiuni justificative, care legitimează, care, prin urmare, sunt comunicabile, susceptibile de a fi înţelese, recunoscute, admise, adoptate. Argumentarea presupune un demers de ordin raţional prin care se urmăreşte validarea unei ipoteze avansate; ipotezele şi concluzia nu vor fi incontestabile, ci vor fi justificate şi justificabile; discursul argumentativ nu ajunge la concluzii incontestabile, dar poate convinge dacă argumentarea este solidă. Actorii situaţiei argumentative sunt desemnaţi diferit în funcţie de poziţia pe care o ocupă în cadrul interacţiunii comunicative. Astfel, enunţurile sunt produse de un vorbitor pentru un interlocutor. Emiţătorul şi destinatarul emit o părere pe care o argumentează. Argumentarea astfel devine dependentă de structura interacţiunii verbale dintre parteneri, fiind o confruntare a unui discurs şi a unui contradiscurs orientate de aceeaşi întrebare/problemă. Prin urmare argumentarea reprezintă o formă de comunicare instrumentală, care se bazează pe raţionamente şi dovezi pentru a influenţa convingerile şi comportamentul cuiva prin folosirea de mesaje orale sau scrise [13, p. 18].

Faptul că argumentarea este mereu orientată spre interlocutor (publicul) explică necesitatea locutorului de aşi face o reprezentare exactă despre publicul său, o reprezentare care vizează nu numai cunoştinţele sale, dar şi valorile la care acest public aderă. Argumentarea consideră interlocutorul, nu ca pe un obiect de manipulare, dar ca pe un alter-ego cu care împărtăşeşte viziunea sa.

Jacques Moeschler afirmă că argumentarea este o polemică. A apăra o teză sau o concluzie înseamnă a o apăra împotriva altor teze sau concluzii, polemica nu implică numai dezacord dar şi posesia de contraargumente [8, p. 46]. Secvenţa argumentativă permite construirea explicaţiilor bazate pe două tipuri de aserţiuni: *demonstrative* şi *persuasive*. Intenţia *demonstrativă* constă în a stabili diversele legături de cauzalitate dintre două sau mai multe aserţiuni. Aceste legături sunt stabilite de procedee care vizează organizarea logică argumentativă. Intenţia *persuasivă* stabileşte dovada prin intermediul argumentului care justifică aserţiunile şi legăturile de cauzalitate care reuneşte aserţiunile între ele. Prin demersul argumentativ observăm un limbaj în acţiune, un limbaj utilizat pentru a influenţa o decizie, a determina unele atitudini şi reacţii.

Conceptul de rezonabilitate ne ajută să înţelegem relaţia dintre argumentare şi persuasiune. Cei care argumentează sunt, în egală măsură, persoane care încearcă să ne convingă despre un anumit lucru. Persuasiunea reprezintă o încercare de a influenţa un auditoriu să accepte sau să se identifice cu un anumit punct de vedere. La fel ca şi argumentarea, persuasiunea este o formă de comunicare instrumentală. Ceea ce diferenţiază argumentarea de persuasiune, categorie mai cuprinzătoare a comunicării instrumentale, este faptul că persuasiunea operează atât la nivel afectiv, cât şi la nivel raţional.

În ceea ce priveşte actul argumentativ în sine, după cum menţionează autorii Gheorghiţă Mateuţ şi Arthur Mihăilă, toate actele argumentative cuprind următoarele elemente: a) teza de argumentat sau concluzia; b) mijlocul de întemeiere sau datele; c) judecăţi generale care permit legătura dintre concluzie şi date sau reguli de inferenţă; d) justificarea acestor judecăţi; e) operatorul modal; f) condiţiile de exceptare legate de operatorul modal [7, p. 90]. Ar trebui să menţionăm modul de formulare a argumentelor şi rolul pe care îl are argumentul în discursul retoric argumentativ.

Un argument reprezintă o aserţiune care are ca funcţie, într-un raţionament, justificarea sau explicarea unei alte aserţiuni. "Forţa argumentelor depinde de credibilitatea premiselor şi nu de valabilitatea raţionamentului" [3, p. 58]. În discursul argumentativ se recurge la deducţie şi analogie.

Există trei tipuri de argumente care au funcţia de a convinge: *etosul* şi *patosul* care sunt de ordin afectiv, şi *logos* care reprezintă raţiunea [11, p. 24]. Oratorul trebuie să aibă *etos* pentru a

cuceri încrederea auditoriului căci, care nu ar fi argumentele sale logice, acestea nu pot să atingă scopul lor fără existența acestei încrederi: *Monsieur le Président, Mesdames et Messieurs les jurés, je suis ici pour défendre ce qu'il reste de la vie de Madame Delacelle et de ses enfants qui doivent désormais se débrouiller seules et payer très cher la folie d'un homme infâme et sans scrupules, de ce meurtrier qu'est Claude Gueux.* *Patosul* constituie ansamblul de emoții, de sentimente pe care oratorul trebuie să suscite publicului prin discursul său: *Oui, vous avez le droit d'être interloqués, choqués voire horrifiés chers Jurés.* Și dacă *etosul* caracterizează oratorul și *patosul* receptorul, atunci *logosul* vizează argumentarea propriu-zisă a discursului : *Vous avez entendu le témoignage de deux femmes plongées dans la douleur. Non, Mesdames et Messieurs les jurés, cet homme n'a aucune excuse, son acte est impardonnable. C'est un monstre, il n'y a rien d'humain en lui.*

Tipuri de argumente. Olivier Reboul prezintă, în lucrarea sa *La Rhétorique* [11, p. 67-71], clasificarea argumentelor propusă de Aristotel: 1) **argumente inductive** pe baza exemplelor: *precedentul, argumente de autoritate, formula și analogia*. 2) **argumente deductive** din entimeme (silogism retoric): *tautologismul, alternativa, dilema, prolepsa*.

1. Exemplul poate fi unul real sau fictiv. El consolidează convingerea și îl face pe receptor nu numai să înțeleagă dar și să creadă în ceea ce se enunță: *par exemple, l'enfance de mon client fut parmi les plus misérables qui soient*. **Precedentul** este un caz anterior analog, care poate servi ca exemplu: *Tous ces hommes ont vécu les mêmes histoires, les mêmes souffrances, le même traumatisme dans le silence et l'isolement*. **Argumentul de autoritate** este un exemplu care reprezintă opinia unei persoane competente : *J'ai ici un rapport de la DDASS qui fait état d'extraordinaires manquements aux principes de base de l'éducation infantile.* **Formula** este o maximă, un slogan, un proverb, etc. : « *La cruauté est la force des lâches* ». **Analogia** operează atât cu un fapt fictiv cât și cu unul real : *L'ombre de la religion plane sur la morale publique tunisienne et dicte la police des mœurs*.

2. Entimema este o formă prescurtată de silogism, în care una dintre premise sau concluzia nu este exprimată, ci subânțeleasă: *La Tunisie est porteuse aujourd'hui d'un immense espoir pour tant d'hommes et de nations.* Subânțelem că dacă s-ar face dreptate în Tunisia se va face în lumea întreagă. **Tautologia** se bazează pe principiul identității : *une victime est une victime*. **Alternativa** este o posibilitate de a alege între două soluții, între două situații care se exclud : *Quittant une prison pour en rejoindre une autre, le voilà placé en centre de rétention administrative*. **Dilema** este un raționament cu două soluții, dintre care trebuie aleasă una, deși ambele duc la aceeași concluzie, alternativă care pune în dificultate : *N'oubliez pas que M. Delacelle était un homme juste, bon mari, bon père, bon employé, passionné par son métier. Non, Mesdames et Messieurs les jurés, cet homme n'a aucune excuse, son acte est impardonnable. C'est un monstre, il n'y a rien d'humain en lui. D'ailleurs, il n'a pas agi de façon impulsive, bien au contraire: son acte a été longuement prémédité, mûrement réfléchi.* **Prolepsa** este un procedeu stilistic care constă în enunțarea unei obiecții pe care un adversar ar putea să o ridice : *Cela sera trop long à expliquer*.

Caracteristicile discursului persuasiv actualizat în pledoaria de judecată

Întrucât discursul juridic este un discurs argumentativ, acesta vizează în primul rând, o concepție retorică a argumentării ca o expresie a unui punct de vedere și o concepție logico-discursivă al argumentării ca mod specific de organizare a discursului.

Exprimarea punctului său de vedere implică utilizarea mijloacelor de persuadare, care determină publicul să adopte un anumit punct de vedere, în cazul pledoariilor, nevinovăția persoanei împotriva căreia sunt înaintate acuzațiile. În acest sens, orice act de vorbire de a influența opinia se poate spune argumentativ. Organizarea discursului implică trei etape: înțelegerea, judecata și raționamentul. Pentru ca discursul persuasiv să își producă efectul acesta trebuie să conțină un argument din care va rezulta o concluzie.

Rolul pledoariei, în calitatea sa de discurs persuasiv, este de a provoca și șoca judecătorul și juraţii: *Et par qui croyez-vous que mon client fut accueilli? Par quelqu'un comme vous et moi? Et non! Par un ogre, UN OGRE! Alors qu'il en reste finalement assez peu dans la région.*

Avocatul, în calitate de emițător, va face apel la puterea sa de convingere pentru a demonstra că acuzaţiile sunt nefondate, iar judecătorii, în calitate de receptori, vor recunoaște mai ușor pe cineva pasionat pentru dreptate și pentru apărarea intereselor clientului său, decât pe cineva care pur și simplu enumeră argumentele.

Printre caracteristicile discursului persuasiv putem menționa: apelul la definiția **tragicului**: tragicul are drept scop trezirea sentimentului de frică a celor prezenţi față de condiția umană. Acesta însoțește deseori teme precum moartea, sau un destin care nu stă în firea omului de a face față acestuia: *monstre sanguinaire dévoreur d'enfants; Face à telles atrocités, on lève une armée, nous sommes prêts à verser du sang, de la sueur et des larmes*. Apelul la **registrul patetic**: sunt utilizate tehnici în scopul de a exprima un sentiment de durere. Însă situațiile prezentate sunt în general prea umane, mai puțin supuse unor factori din exterior: *Vous avez entendu le témoignage de deux femmes plongées dans la douleur.* Un număr impunător de **întrebări retorice** menite să impună juraților anumite situații care trebuie trecute prin filtrul unei analize logice: *Est-il même nécessaire que je plaide? Pouvez-vous imaginer le traumatisme que cela peut représenter pour un enfant? La démocratie est-elle à ce point rongée par la corruption et le népotisme qu'on ne puisse pas juger sur un même pied d'égalité l'élite et le reliquat humain? Pourquoi dire que Gueux a été la victime de M. Delacelle? Mais quand est-ce que ce sera de sa propre faute? Quand l'accusé sera-t-il enfin responsable de ses actes? Quand les assumera-t-il? Est-il capable de les assumer?*

Potrivit lui Florescu Vasile [4], structura unui discurs (pledoarie) trebuie să includă următoarele părţi: ***Exordiul*** – plasat la începutul discursului are rolul să suscite interesul, să capteze atenţia auditoriului. Exordiul poate avea o dimensiune emoţională (introducerea face apel la latura afectivă a auditoriului) sau una raţională (prin care se urmăreşte, de exemplu, justificarea alegerii temei de către emiţător). ***Naraţiunea*** – are ca obiectiv expunerea faptelor, a conjuncturilor care circumscriu discursul. Într-un discurs care abordează o chestiune de interes public sau care acuză sau apără un inculpat este determinant modul în care sunt prezentate faptele înainte de a avansa şi susţine propria opinie. ***Confirmaţia*** – este partea importantă a textului, întrucât aceasta conţine argumentele care susţin ipoteza. Prin urmare, e necesar de a ordona argumentele, de a evidenţia conexiunile logice dintre unităţile argumentative şi ipoteza centrală a textului și de a identifica posibile contraargumente ale vreunui receptor. ***Peroraţia*** – este o parte a discursului, plasată în general la sfârşit, care se concretizează printr-o recapitulare cu accent pe liniile de forţă ale discursului şi, deopotrivă, prin apelul la subiectivitatea receptorului. ***Elocuţiunea*** – este etapa de finalizare a discursului. La această etapă, oratorul decide cum va proceda pentru a-şi asigura o bună evoluare fie prin metoda *memorării* care presupune preexistenţa textului, numai că textul se învaţă pe de rost fie prin metoda *improvizaţiei* care constă în pregătirea temeinică a alocaţiunii şi memorarea ideilor principale sau metoda *improvizării* care presupune faptul că vorbitorul nu se pregăteşte în niciun fel pentru intervenţia sa şi evoluează ţinând cont de particularităţile auditoriului, optica de abordare a problemei, conţinutul evoluărilor oratorilor precedenţi.

Indiferent de decizia care o va adopta, o importanţă deosebită trebuie acordată clarităţii stilului oratorului. Această claritate se obţine prin folosirea cuvintelor şi a construcţiilor celor mai potrivite, de preferinţă a construcţiilor monosemantice, a formulelor speciale de redactare şi a termenilor deveniţi tradiţionali în actele oficiale, dar şi prin evitarea jocurilor de cuvinte, regionalismelor, arhaismelor şi neologismelor asimilate insuficient. Claritatea mai presupune sistematizarea şi aranjarea strict logică a compartimentelor textului, respectând în mare măsură organizarea structurală (pe paragrafe, puncte, alineate), caracteristică textelor oficiale şi ştiinţifice.

În pregătirea unei evoluări orale trebuie să se ţină cont şi de particularităţile *genurilor de elocinţă.* Redactarea textului discursului juridic implică respectarea unor rigori: folosirea unui vocabular adecvat. Terminologia juridică, actualizată în pledoarie, trebuie să fie precisă şi unitară, dar şi accesibilă, îndeosebi auditoriului, întrucât acesta din urmă nu întotdeauna este iniţiat în arta juridică. Pentru a fi înţeles şi de către nespecialişti, avocatul trebuie să recurgă la o serie de operaţii de transformare şi de simplificare a conţinutului conceptelor utilizate în discurs. De obicei, în pledoariile de judecată se optează pentru termeni care sunt cunoscuţi atât celor iniţiaţi, cât şi celor care nu sunt iniţiaţi în domeniul juridic: *crimă, ordine disciplinară, vinovat, prevederile legii.* Discursurile vor fi redactate în conformitate cu normele limbii literare, respectându-se cerinţele cu privire la folosirea citatelor. *De exemplu Albert Einstein disait : „Le monde est dangereux à vivre non pas tant à cause de ceux qui font le mal, mais à cause de ceux qui regardent et laissent faire.”/ Comme le disait Sartre: „La violence, sous quelque forme qu'elle se manifeste, est un échec.” / „Borné dans sa nature, infini dans ses vœux, L'homme est un Dieu tombé qui se souvient des cieux”, disait Lamartine.* Citatele vor fi luate în ghilimele, cu indicarea autorului. Utilizarea procedeelor şi figurilor retorice, în special a întrebărilor retorice este frecventă în pledoariile de judecată : *Quel intérêt supérieur pourrait justifier l'élimination d'un individu qui n'a pas la capacité de discerner le bien du mal?*

Acţiunea de a persuada va urmări aşadar obiectivul de a determina adeziunea receptorului/receptorilor, îndemnându-l să gândească şi să acţioneze în acord cu propriile valori, fie că acestea preexistau, fie că sunt promovate de discursul emiţătorului. Persuasiunea, însă, este exercitată asupra unui auditoriu „particular”, clar identificat prin caracteristici proprii, pe care emiţătorul trebuie să le cunoască şi să le exploateze. Asumarea naturii dialogice a discursului, principiul orientării spre receptor şi principiul cooperării se dovedesc, prin urmare, a fi esenţiale în cazul persuasiunii.

Acte de limbaj. John Langshaw Austin susține că actul ilocuționar se realizează în actul de a zice, în speță, în timpul rostirii pledoariei, actul perlocuționar, componentă distinctă a acțiunii de comunicare prin discurs, se îndeplinește prin faptul de a spune. De regulă, actele perlocuționare succed actului de enunțare realizat de locutor. Practic, ceea ce cu adevărat urmărește avocatul prin pledoaria sa este nu să se audă vorbind, ci să influențeze decisiv gândurile și convingerile alocutorului (judecător, arbitru sau jurat).

Forța ilocuționară a actelor de limbaj i-a permis lui John Langshaw Austin să le clasifice în cinci clase [1, p. 151-164]: **enunțurile verdictive** sunt ,,acte de verdicte'' emise de un juriu sau o instanță de decizie. Ele nu sunt neapărat definitive, așa încât pot fi și estimări, judecăți provizorii sau evaluări : *considérer, analyser, estimer, evaluer, concretiser, classer, condamner, decrire, etablir,acquitter, etc.(Ce dangereux prédateur nuit à la Société et doit être éliminé. Il a pris une vie, on doit lui prendre la sienne afin que Justice soit rendue.)*; **enunțurile exercitive** exprimă o decizie în favoarea sau împotriva unei acțiuni. Un exercitiv este o pledoarie și nu o estimare, o sentință, și nu un verdict. Este o decizie care spune că ceva trebuie să fie așa, spre deosebire de o judecată care spune că ceva este așa: *ordonner, commander, plaider, implorer, conseiller, avertir, proclamer, déclarer, révoquer, promulguer, etc. (Poursuivons-la avec le courage, la dignité et l'humanité qui siéent aux pays attachés aux droits humains)*; **enunțurile promisive** sunt enunțuri care angajează locutorul la anumite acțiuni : *promettre, jurer, adhérer, être décis de, donner la parole, protéger, prévoir, entreprendre (Je jure de dire la vérité, rien que la vérité.)*; **enunțurile comportamentive** exprimă reacții și atitudini la comportamentul și ,,soarta'' altor persoane. Sunt legate de afirmarea și descrierea sentimentelor. De exemplu : *s'excuser, remercier, féliciter, critiquer, bénir, protester, exprimer les condoléances, etc. (Je vous remercie de votre attention.)*; **enunțurile expozitive** sunt acte de expunere a unui punct de vedere : *affirmer, nier, répondre, exemplifier, identifier, ojecter, prouver, répliquer, donner son accord, accepter, comprendre, signifier, appeler, etc. (Il n'y a pas de justice à Téhéran.).*

John Rogers Searle distinge următoarele acte de limbaj, care pot fi actualizate în pledoaria de judecată [14, p. 52-60]: 1) **asertive** – locutorul își asumă responsabilitatea asupra celor exprimate. 2) **directive** – locutorul solicită alocutorului să îndeplinească o acțiune: *demander, commander, ordonner, implorer, prier, plaider, solliciter, etc*. 3) **promisive** – locutorul își promite să realizeze actul de limbaj (intenția) respectând condiția sincerității : *Je vous promets de dire tout ce que je sais de cette affaire*. 4) **expresive** – exprimă starea psihologică a locutorului: *remercier, feliciter, s'excuser, plaindre, etc*. 5) **declarative** – încearcă să realizeze o legătură dintre conținutul propozițional și realitate și să determine alocutorul să acționeze, să exprime sentimente și atitudini, să facă schimbări.

Sintetizând caracteristicile celor cinci clase de enunțuri, John Langshaw Austin estimă că „verdictivul este un exercițiu al judecății, exercitivul este demonstrarea unei influențe ori exercitarea puterii, promisivul este asumarea unei obligații sau declararea unei intenții, comportamentivul este adoptarea unei atitudini, iar expozitivul este clarificarea motivelor, argumentelor și comunicării''[2, p. 144].

Funcțiile de limbaj. Pot fi relevate în pledoarie următoarele funcții ale limbajului [5]: *funcţia expresivă* care este centrată asupra emiţătorului şi arată atitudinea vorbitorului faţă de enunţ. Ea se poate exprima prin intermediul interjecţiilor, al exclamaţiilor, prin lungirea emfatică a sunetelor: *et bien, eh oui, soyons sérieux! Funcţia conativă* se concentrează asupra receptorului, având drept scop influențarea, angajarea lui într-un anumit fel în receptarea mesajului. Această caracteristică își găsește expresia gramaticală în vocativ și imperativ, verbele performative „*demander*", „*affirmer*", „*proposer*". Funcția conativă își găsește adesea expresia în inserţiunile incidente care vizează direct interlocutorul, îi reglează comportamentul de receptor prin intervențiile spontane ale locutorului în anumite momente ale transmiterii mesajului cu formule de tipul *„după cum ştiţi, aşa cum cunoaşteţi, vedeţi bine, nu vă supăraţi",* etc. *Funcţia fatică* ajută la stabilirea contactului şi la menţinerea sau întreruperea comunicării, verificând dacă receptorul este atent şi dacă canalul de comunicare funcţionează fără factori perturbatori. Funcția fatică se manifestă prin expresii ca: *da, desigur, bine, înţeleg, fără îndoială, nu mai spune!, ce spui!* etc., cu care interlocutorul intervine în timpul transmiterii mesajului fie pentru a confirma că se află pe recepţie, fie pentru a-şi manifesta atitudinea faţă de conţinutul anumitor secvenţe ale mesajului. *Funcţia referenţială* (denotativă sau cognitivă) are scopul de a informa, de a prezenta contextul lingvistic şi extralingvistic (social, cultural, situaţional) al comunicării. Funcția referențială direcționează comunicarea către ceea ce interlocutorul vorbește, subiectul pe care îl prezintă, fapte obiective, persoane, obiecte, evenimente, etc., fără de care comunicarea nu ar fi posibilă. Această funcție include informația obiectivă care transmite mesajul. *Funcţia metalingvistică* are în vedere codul în care se exprimă interlocutorii, modul în care funcţionarea nivelurilor limbii (morfologic, sintactic, lexico-semantic etc.) favorizează şi facilitează comunicarea. Înainte de a face schimb de informații, este important de a vedea dacă interlocutorii utilizează același cod. În pledoariile de judecată se va asigura ca toate persoanele participante la proces înțeleg terminologia utilizată. *Funcţia poetică* presupune modul în care este concentrat mesajul poetic de la emiţător spre receptor şi constituie funcţia esențială a artei verbale.

Mărci discursive actualizate în discursul persuasiv. Coeziunea discursului și conexitatea dintre argumente este asigurată de conectorii: t**emporali** (anterioritate, simultaneitate, posterioritate): d'abord, avant que, tandis que, en même temps que, ensuite, puis, en même temps que *(Mesdames et Messieurs les jurés, je tiens **tout d'abord** à vous rappeler un point essentiel dans ce drame; Mon client est la seule victime de ce crime: **tout d'abord**, il est une victime de la Société; **ensuite** il est une victime de la Justice, de notre Justice; **et enfin**, il est une victime de M. Delacelle…) ;* **spațiali**: ici, là, en haute, devant, plus loin *(J'ai **ici** un rapport de la DDASS qui fait état d'extraordinaires manquements aux principes de base de l'éducation infantile; Je voulais aussi souligner que, **là-bas**, en Arabie Saoudite, Raif Badawi n'était pas seul*

dans son combat) ; **adversativi** (introduc o opoziție): or, mais, pourtant, par contre, alors que, bien que, etc. *(**Pourtant** tu n'as pas pu en bénéficier. Je ne veux pas jouer au petit jeu de la jurisprudence **mais** je rappelle tout de même à la Cour que...) ;* **concesivi**: toutefois, cependant, néanmoins *(... **Toutefois**, depuis cette date du 9 janvier 2015, les séances de flagellation sont interrompues) ;* **cauzativi/consecutivi/concluzivi**: c'est pourquoi, donc, ainsi, en effet, aussi, alors, en conséquence *(**C'est pourquoi**, je vous demande, Mesdames et Messieurs les jurés, de faire preuve d'indulgence. Lui **aussi** était dans la force de l'âge…) ;* **explicativi**: parce que, car, puisque, en effet *(Va-t-elle subvenir à ses besoins puisque Mme Delacelle ne travaille pas? Montrant en outre ici son intense miséricorde **car** beaucoup auraient préféré quitter un foyer où régnait une telle atmosphère) ;* **aditivi**: et, de nouveau, de plus, aussi *(**De plus**, non seulement l'accusé voulait tuer mais il a choisi pour ce faire le moyen le plus affreux: une hache) ;* **ilustrativi**: par exemple, entre outres ; **tranzitivi**: d'ailleurs, d'autre part, du reste, en outre *(**D'ailleurs** quel endroit pour élever sept enfants!) ;* **enumerativi***:* d'abord, ensuite, enfin, finalement, premièrement *(J'en arrive **finalement** au cœur de l'accusation).*

În concluzie afirmăm că pledoaria este un discurs argumentativ, expus oral de către avocat în fața instanțelor judecătorești, pentru a apăra cauza uneia dintre părțile implicate în proces. Argumentarea este un act prin care avocatul își pune în valoare cunoștințele juridice, tehnice, logica, raționamentul, precum și oratoria. Persuasiunea se actualizează printr-un discurs construit premeditat pe două planuri: rațional și emoțional, obiectivul este acela de a genera o atitudine favorabilă a receptorului în raport cu ipoteza avansată, de a îndemna spre un comportament prevăzut ca dezirabil de către emițător și asumat ca dezirabil de către receptor.

Referințe bibliografice:

1. AUSTIN, John Langshaw (1970) – *Quand dire, c'est faire*, Paris, Seuil, 183 p.
2. AUSTIN, John Langshaw (2003) – *Cum să faci lucruri cu vorbe*, traducere de către Sorana Corneanu a lucrării *How to Do Things with Words*, București, Editura Paralela 45, 192 p.
3. BOUDON, Raymond (1997) – *Tratat de sociologie*, București, Humanitas, 639 p.
4. FLORESCU, Vasile (1973) – *Retorica şi neoretorica. Geneză, evoluţie, perspective*, Bucureşti, Editura Academiei, 266 p.
5. JAKOBSON, Roman (1966) – *Essais de linguistique générale*, Les Editions de Minuit, 262 p.
6. MANOLESCU, Mircea (1998) – *Arta avocatului. Şapte prelegeri*, Bucureşti, Editura Humanitas, 295 p.
7. MATEUȚ, Gheorghiță, MIHĂILĂ, Arthur (1998) – *Logica juridică,* Bucureşti, Lumina Lex, 270 p.
8. MOESCHLER, Jacques (1985) – *Argumentation et conversation*, Genève, HATIER- CREDIF, 203 p.
9. OPREA, C.-G., RADU, R., ZĂSTROIU, V. (2006) – *Noul dicţionar universal al limbii române,* București-Chișinău, Editura Litera Internațional, 1676 p.
10. RADU-GOLEA. Cristina (2012) – *The Grammar of argumentation in legal discourse*, în vol. *Terminologie: textes, discours et accès aux savoirs spécialisés*, Genova, GLAT, 33-38 p.
11. REBOUL, Olivier (1998) – *La Rhétorique*, Paris, Presses Universitaires de France, 128 p.
12. ROVENȚA-FRUMUȘANI, Daniela (2005) – *Analiza discursului. Ipoteze şi ipostaze*, București, Editura Tritonic, 288 p.
13. RYBACKI, Karyn, C., RYBACKI, Donald, J. (2004) – *O introducere în arta argumentării, pledarea și respingerea argumentelor*, Iași, Editura Polirom, 484 p.
14. SEARLE, John Rogers (1982) – *Sens et expression. Études de la théorie des actes de langage*, Paris, Édition de Minuit, 246 p.
15. ȚICLEA, Alexandru (2010) – *Retorica*, Bucureşti, Universul Juridic, 420 p.
16. Le concours des plaidoiries pour les droits de l'homme, 19e édition - 29 janvier 2016, Recueil des plaidoiries, disponibil la adresa: http://www.memorial-caen.fr/expositions-%C3%A9v%C3%A8nements/%C3%A9v%C3%A8nements/concours-plaidoiries-avocats, consultat pe 15.02.2017