

## **Тема 6. Риторична культура юристів. Мистецтво переконання і впливу в суді**

- 1. Риторична культура юристів**
- 2. Мистецтво переконання і впливу в суді**

### **1. Риторична культура юристів**

Проблеми риторики судової промови в різні періоди були предметом дослідження. Будь-який судовий процес - форма мовленнєвого спілкування. Це засіб ораторської комунікації -переконання суддів, учасників процесу у правильності висунутих суб'єктами дебатів тез і обґрунтованості висунутих ними рішень. Змістом судових промов завжди є певні думки, ідеї, доводи, міркування, які потрібно донести аудиторії судового процесу. Вони неминуче пов'язуються з особистим ставленням людей до результатів дослідження, етичними мотиваціями, емоційним сприйняттям інформації, психологічним станом, переконаності чи непереконаності у правильності зроблених висновків. Тема питання зумовлена дефіцитом ораторського мистецтва юристів, недостатнім рівнем розробки проблем правової, етичної, логічної та мовної культури учасників судових дебатів.

Досліджуючи дані аспекти, очевидно, що серед них вирізняється та потребує вирішення питання підвищення риторичної культури суспільства взагалі і ораторських здібностей судових ораторів зокрема, шляхом виховання живим словом, спрямованим на професійну орієнтацію. Безперечно, це - могутній державотворчий фактор.

Тож питання культури мислення, мови і мовлення як фактор державотворчий - досить актуальне і вимагає вирішення на державному рівні. З цією метою можна пропонувати розглядати проблему риторики у суспільстві під кутом впливу її на ораторське мистецтво сучасних риторів через призму понять: думка - мова - мовленнєвість на базі античних постулатів з орієнтацією на сучасний рівень риторичних вимог, які актуалізуються на суспільно-

політичних засадах у поєднанні із загальнолюдськими, що створить гармонію особистості і суспільства, істини і краси.

У юридичній сфері усталились певні словесні форми і професійні фразеологізми, що вживаються в юридичній мові. Проведене автором дослідження судових промов обвинувачів і захисників у судовому процесі виявило серйозні недоліки, зокрема, спрощеність композиції обвинувальної і захисної промови, що пояснюється відсутністю науково-обґрунтованих рекомендацій, розроблених на основі узагальнення практики застосування норм, які регулюють зміст і структуру судової промови, а також сучасних досягнень кримінально-процесуальної науки і судової риторики.

До речі, проблема дослідження судових промов державного обвинувача та адвоката-захисника завжди була предметом дослідження вчених, юристів-практиків. Однак дослідження судових промов обвинувача та захисника у кримінальному судочинстві України через призму ораторських здібностей відповідно до сучасних вимог в юриспруденції України не проводились.

Можна зробити висновок, що важливість цієї теми - неперевершена. Адже це ще один крок на шляху до розвитку національних тенденцій риторичної культури; набуття і удосконалення знань і навичок ораторського мистецтва у професійній діяльності юристів, що є абсолютно необхідним у процесі формування правової держави, де кожен має право будь-якими не забороненими законом засобами захищати свої права і свободи від порушень і протиправних посягань. «Потрібен комплекс структур, які зобов'язані... підтримувати обвинувачення та здійснювати захист обвинуваченого» [1, с. 126]. Сукупність таких фактів й обумовила вибір тему статті.

Риторика набуває особливої актуальності, адже це - складова частина культури судового процесу. В умовах демократичного суспільства все більше виникає потреба у людях особистісного типу, які мають самостійно мислити, переконувати живим словом. Саме такими мають бути юристи. Адже вони виступають як державні обвинувачі, захисники, представники, котрі виголошують публічні промови у судових процесах. Тому їм слід володіти

навичками публічного мовлення, що є необхідною професійною якістю [2, с. 51]. Риторична культура сучасних судових ораторів визначається знанням справи, загальною культурою, інтелектом; володінням літературною мовою; умінням чітко, ясно, правильно і логічно викладати думки. А значить правові, етичні, логічні та мовні проблеми судової промови порушуються плином часу - життєвою і професійною необхідністю.

Високий рейтинг майбутніх юристів залежить від міцних теоретичних знань і практичних навичок, загальної ерудиції, уміння думати, говорити, слухати [3, с. 15]. Головним компонентом гармонії мисленнєво-мовленнєвого процесу є виразність, точність, доцільність слова, стислість і ясність сказаного. Порушення даної тематики зумовлено недостатнім мовно-мовленнєвою культурою, в тому числі, ораторського мистецтва, серед студентів-правників юридичного факультету.

Мовлення фахівця чи посадової особи - це цілеспрямований виступ, що має вплинути на адресата. Вплив - це процес привертання уваги слухачів до предмета мовлення. Головним засобом впливу є організація матеріалу, логічне мислення [4, с. 50].

У працях відомих людей про культуру мови нерідко висловлюється думка, що вона має бути образною, емоційною, в той же час деякі автори застерігають, що не варто надто захоплюватись використанням художніх засобів. «Занадто багато слів затемнюють думку, яка повідомляється. Кожне зайве слово, хоча й поставлене для роз'яснення, справляє зворотну дію. Багато слів для небагатьох думок - неспростоване свідчення посередності; ознака ввдатної голови - багато думок у небагатьох словах», - писав А. Шопенгауер [5, с. 80].

Важливим засобом мовного впливу є точність слововживання, коли мовець привертає увагу до важливих, з його погляду, явищ. Неточне слововживання приводить до неправильного формулювання думки. Щоб цього не траплялося, слід знати основні закони мислення і правильно його упорядковувати у словесні форми. Основною якістю мовлення є

переконливість. Тут треба пам'ятати, «що є головним, а що другорядним і допоміжним» [5, с.125]. Тому мовець має володіти логікою міркування - умінням обґрунтувати своє бачення.

У будь-якому спілкуванні бувають теоретичні і фактичні доказування. Теоретичні доказування - це положення, доказування, установлені наукою. Фактичними є доказування у конкретному значенні. Майбутні фахівці повинні вміти користуватися фактами. Помилкою є те, що вони іноді беруть не факти, а «фактики», висмикуючи їх із сукупності фактів [10, с. 143]. «У всьому, що продумано, розрізняйте необхідне і корисне, неминуче і небезпечне; не забувайте різниці між міркуваннями, які стосуються суті..., не доказуйте очевидного» [10, с. 144].

Велику роль відіграє також етична сторона, тон мовлення. Як зазначає професор Валеріан Молдован «Яким би гострим не було спілкування, не слід надмірно виявляти емоції, нехтуючи такими важливими життєвими цінностями, як людяність і повага один до одного». Логіка у спілкуванні доповнюється психологічним впливом (гумором, афоризмами, приказками, прислів'ями тощо), тут особливо доцільно мати почуття такту [7, с. 45].

Ефективним засобом у мовно-мовленнєвому аспекті, бачиться вчення майстра риторського мистецтва О. Мерзлякова. Зокрема, він пише, що слово мовлення у вузькому розумінні означає міркування, складене за правилами мистецтва і призначене для усного вимовляння. Завидний талант складати такого роду твори, поєднаний із здатністю промовляти їх приємно й переконливо, називається взагалі красномовством; той, хто володіє всіма обдарованнями, для цього необхідними, йменується оратором. Оратор... прагне не тільки переконати розум, але особливо хоче вплинути на волю. Переконання розуму служить йому засобом для досягнення мети, до могутнього запалення пристрастей. У слові чи розмові лежать три наміри оратора: научення, переконання і мистецтво зворушити слухача [9, с.65].

Професійна мова юристів - специфічна. Вона вирізняється своєрідною юридичною термінологією; структурою побудови речень і тексту. Наприклад,

часто вживаються словосполучення дієслівного типу, дієприслівникові і дієприкметникові звороти, пряма мова. Однією з особливостей мови правників є використання складних поширених речень. Однак перевантаження тексту складними, поширеними реченнями - небажане. «Віддавайте перевагу коротким реченням. Дотримуйтесь правила, що кожна нова думка вимагає нового речення... Довгі висловлювання малопереконливі», - пише П. Сергеїч [4, с. 38].

Правова діяльність здійснюється на основі психологічних, логічних і етичних міркувань. Це вимагає певних закономірностей і психологічної організації; точних визначень; чітких суджень і обґрунтування їх доказами; переконань та етичних принципів, що сформувалися у правничій сфері. А нормативність літературної мови забезпечує правильне розуміння висловлюваних думок; дотримання відповідних правил при доборі лексики; утворенні граматичних форм; сполученні слів, побудові речень, складанні текстів та ін [7, с. 47].

Мовна практика у юридичній сфері свідчить, що саме у ній, як ні в якій іншій, потрібні: простий доступний стиль мови, ясна думка, чітке мовлення. Бо від цього залежить роз'яснення суті справ, законів, положень юристами і сприйняття їх учасниками судового процесу, певною групою слухачів. Це, безумовно, має вплив на життєву (службову) позицію людей. Арістотель писав: «Стиль не повинен бути ні занадто низьким, ні занадто високим, але повинен відповідати предметові мовлення». Простота стилю полягає в тому, що складний матеріал подається у такій формі, яка легко і швидко засвоюється. Мовець може слугуватися найпростішими словами, але зрозуміти їх сенс не легко, якщо немає ясної й послідовної думки «... думка є змістом мови, а мова - формою думки». Тож тільки чіткий і вдало викладений текст робить аргументи переконливими, доносить потрібну інформацію до слухачів.

Безперечно, юриспруденція - досить складна система. Тому дехто переконаний, що подавати правові поняття загальнодоступною мовою

неможливо. Чи насправді це так? Читаймо: Шановні судді! На підставі всього вислуханого і перевіреного у судовому засіданні було встановлено таке. Вранці 15 березня 2016 року в 73 номері готелю «Столичний» Валерій Соприкін викрав із сумки гроші у сумі 3700 грн, що належали Шарову Олександровичу, який мешкав у цьому номері разом з братом Григорієм. Шарови запідозрили у крадіжці свого недавнього приятеля Соприкіна. Останній ухилявся від слідства, але невдовзі був затриманий. Він повністю визнав свою вину і повернув викрадені гроші. Здійснення крадіжки він пояснює тим, що гроші йому потрібні були ніби для весілля і він хотів їх швидко повернути. Взяв таємно, оскільки знав, що Шарови йому не дали б у борг. Це твердження спростовується показаннями свідка Ольги Слинько, яка показала, що серйозної розмови про весілля у них не було, а також іншими матеріалами справи. Про мотиви крадіжки свідчать дії Соприкіна, який у день крадіжки виїхав до Львова, купив там шубу, а повернувшись до Києва, знайомиться відразу з декількома дівчатами, ходить з ними в кіно, ресторани, продовжує витратити гроші на себе. Мотивом здійснення крадіжки було не бажання Соприкіна одружуватися, а прагнення вести аморальний спосіб життя. Намагання повернути гроші у Соприкіна було відсутнє, оскільки своїх грошей у нього не було, на роботу він влаштовуватися не збирався, з батьками зв'язків не підтримував, уникав зустрічі з Шаровими. Лише після зустрічі з батьком, якого розшукав і привіз до Києва Олександр Шаров, і, довідавшись про початок слідства, Соприкін змушений був повернути частину грошей. Решту - віддав його батько. Свідок Григорій Шаров підтвердив, що гроші, повернені Соприкіним, були тими ж купюрами і у тій же упаковці, в якій лежали в сумці. Це ще раз підтверджує вину підсудного [9, с. 40].

Як бачимо, фрагмент не містить жодного речення, яке б важко було сприймати юристу чи пересічній людині. Зміст ясний і зрозумілий, кожен аргумент впливає із абсолютно прозорого тлумачення законодавства.

Однак, слід пам'ятати, що трапляються випадки, коли мовець свідомо відмовляється, від абстрактних висловлювань (в інтересах справи, скажімо,

для переконання суддів) і надає перевагу конкретним точним фразам. Бо розуміє, що це більш переконує і є вірогідність виграти суперечку.

Публічний виступ - це особливий вид мовлення, який виявляється у писемно-усній формі. У ньому найповніше реалізується система професійної, мисленнєво-мовленнєвої переконуючої діяльності виступаючого. Адже уміння кваліфіковано впливати на слухачів - професійна майстерність виступаючого. Тут якраз і мають поєднуватися логічні, психологічні, етичні, мовно-мовленнєві аспекти. Виявляються вони, передусім, у методах підготовки і складання тексту промови та культури її виголошення. Риторична культура також залежить від загальної ерудиції, високого професійного рівня, ораторської майстерності ратора, вміння триматися перед аудиторією.

## **2. Мистецтво переконання і впливу в суді**

Мета судової промови - переконати суд і судову аудиторію, домогтися їх згоди з висновками, які пропонуються учасникам судового розгляду, і цим сприяти правильному формуванню внутрішнього суддівського переконання і правосвідомості громадян. Щоб впевнено відстоювати права людини і захищати інтереси суспільства, слово правника має бути справедливим, переконливим. Спілкування із судовою аудиторією - одне з важливих завдань судового ратора.

Судові промови державного обвинувача та адвоката-захисника - це публічний виступ, звернений, в першу чергу, до суду та інших учасників судочинства при розгляді кримінального провадження, в якому містяться певні висновки.

Мета судової промови - переконати суд і судову аудиторію, домогтися їх згоди з висновками, які пропонуються учасникам судового розгляду, і цим сприяти правильному формуванню внутрішнього суддівського переконання і правосвідомості громадян. Через цю конкретну мету і досягається загальна мета, адже тільки переконавши суддів, можна сприяти встановленню істини і

правильному вирішенню справи, а переконавши судову аудиторію, можна досягти мети - виховання громадян і пропаганди норм права.

Дослідивши судові промови у лінгвістичному та риторичному аспектах, очевидно, що специфіка публічного мовлення зумовлюється своєрідністю науки риторики, а саме: риторика є наука про закони управління мисленнєво-мовленнєвою публічною діяльністю. Тож судова промова має будуватися за цими законами з орієнтацією на переконання.

Важливе місце у структурі судової промови посідають психологічні, етичні, логічні засади. Вони впливають не тільки на зміст судової промови, а й на спосіб побудови. Процесуальна діяльність учасників судочинства, передусім, акт психологічний. Вона відбувається відповідно до закономірностей і психологічної організації суб'єктів, які здійснюють цю діяльність. За своєю психологічною природою судові дебати - форма мовленнєвого спілкування учасників судового процесу, спосіб передачі інформації. Етичні засади вимагають від судового ритора індивідуального підходу до кожної справи, яка розглядається, урахування особливостей учасників, які беруть участь у справі. Логічні засади є тією базою, яка визначає обґрунтованість, переконливість і доказовість судової промови. Відхилення від вимог законів логіки, знижує переконливість промови, затрудняє вияснення справи, а іноді веде до несправедливого вироку.

Судова риторика, як гуманітарна наука, формує культуру мислення, мовлення, культуру вчинку оратора, а через нього й аудиторії засобами благодатного, дієвого, впливового, етичного слова.

Можна вважати, промови судових риторів (обвинувальні чи захисні) ґрунтуються на підставі власне зібраних доказів, з урахуванням відповідних юридичних документів, що мають певний мовний стиль, зміст, форму викладу. Судовому оратору, як нікому іншому, потрібно узагальнити, поєднати матеріали документів (досить часто різних за структурою і граматичною формою), при цьому виробити свій власний мовний і мовленнєвий стиль (але не на власний розсуд, а професійно, як вимагають



обставини справи), не порушивши випадково сутність паперів, долучених до провадження.

Кожна судова промова, незалежно від процесуального становища учасника судового розгляду, який її проголошує, повинна задовольнити вимоги норм кримінально-процесуального права і основні положення судового ораторського мистецтва.

"Оратор повинен володіти дотепністю діалектика, думками філософа, ... пам'яттю законодавця...", - писав Цицерон [5, с. 76]. Ораторське мистецтво є засобом спілкування людей і вираження думок, почуттів, волевиявлень. В юридичній сфері воно підкоряється здійсненню функцій права через миттєве розкриття всього досвіду, характеру, намірів оратора. Ораторське мистецтво - це трибуна для юриста, засіб правового впливу й культури. Коли ми говоримо про ораторське мистецтво, то маємо на увазі: форму, в якій розглядається зміст. Під формою розуміється майстерність викладання змісту. І коли мова йде про підвищення ефективності ораторського мистецтва, питання стоїть саме про форму передачі змісту, ідеї і аргументи на її доведення. Існують певні чинники підвищення майстерності публічного виступу: мовні, технічні, психологічні, етичні, логічні тощо.

Мовні, технічні (інтонаційні) - це способи передачі інформації. Вони впливають на якість інформації опосередковано, підсилюючи (або послаблюючи) інформацію, чи, навіть, сприйнятою з точністю до навпаки.

Логічний фактор, забезпечує організацію інформації з погляду упорядкування процесу мислення, його послідовності, незаперечності, тотожності, доказовості.

Значне місце посідає психологічна основа, адже оратор має справу з живими людьми, а не з механізмами. Переконавання, залежить від того, чи створив оратор необхідну атмосферу в аудиторії; контакт зі слухачами. У даному випадку мова йде про комунікативні уміння судового оратора подолати перешкоди у спілкуванні, які завжди виникають в кожного саме через психологічні труднощі такої діяльності людини, як слухання

(нестійкість сприйняття, нетривалість уваги, "відчуження" думки іншого тощо).

Визначено основи ораторського мистецтва: мовна, технічна, психологічна, етична, логічна. Ці основи нерівнозначні. Чотири перші можна назвати зовнішніми, вони впливають опосередковано; остання - внутрішня, впливає безпосередньо.

Дійсно, коли говорить судовий оратор перші хвилини, часто сприйняти, зрозуміти його ідею та аргументи майже неможливо. З чим же зустрічаються слухачі на початку розмови? З мовою. І якщо судовий оратор припускається мовних помилок або мова безбарвна, то аудиторія стежить не за тим, що він говорить, а як, і, зробивши висновок про відсутність мовної культури, починає сумніватися в його доводах. Також неправильно інтонована промова може перевернути її зміст.

Врешті, внутрішня основа - логічна. Під логічністю слід розуміти таке міркування, яке відповідає основним логічним принципам і законам.

Ораторське мистецтво, будучи складовою частиною професійних якостей юриста, є ефективним засобом емоційного впливу. Мовно-виразні та інтонаційні засоби промови допомагають оратору краще передати думку, акцентувати увагу на деталях проблеми. Точно вибрані мовні засоби допомагають хвилювати аудиторію.

Виступ у суді - один з найскладніших і найвідповідальніших моментів участі прокурора, захисника та інших учасників процесу. Щоб впевнено відстоювати права людини і захищати інтереси суспільства, слово правника має бути справедливим, переконливим. Бо саме вміння кваліфіковано переконати у винності чи невинності підсудного - професійний обов'язок правника. Отже, вплив судового риторика на слухачів залежить від глибоких правових знань, професійних навичок, вміння публічно говорити. "Хто має справу з людьми... повинен мислити добре, але говорити ще краще", - писав М. Сперанський [12, с. 68].

Щоб судова промова була переконливою, слід дотримуватись відповідних умов. Юрист повинен прекрасно знати матеріали справи, орієнтуватися в обставинах, доказах, правильно оцінювати всі факти, що мають відношення до справи. Судовому оратору необхідно відчувати матеріали справи, зуміти уявити картину злочину, обстановку, в якій його було скоєно. Для переконання і впливу юрист має привертати, перш за все ті факти, що діють на свідомість слухачів, - тобто логічні докази. Судовий оратор вміло користується і такими фактами, що впливають на почуття слухачів.

Кожен судовий ритор, відповідно до своєї процесуальної позиції, аналізує й дає оцінку зібраним доказам, формулює свої висновки, котрі мають стати переконливими й обґрунтованими, бо саме цього і чекає судова аудиторія.

А. Коні відзначав, що відвертість у відношенні до почуття і до ділових висновків чи затвердженого положення має складати необхідну приналежність до гарної, тобто такої, що претендує на вплив промови [13, с. 152]. Відвертість судового оратора привертає увагу аудиторії, викликає повагу і розположення до нього, оскільки відвертий оратор глибоко переконаний у правоті своїх думок і дійсно відчуває те, що він виражає словами. "...Щоб переконати інших, треба ретельно зважувати кожне слово", - писав П. Сергеїч [14, с. 93]. Прокурор і адвокат приходять в суд не лицедіяти, а чесно й аргументовано висловлювати свою думку у справі і цим допомогти суду правильно здійснити правосуддя [15, с. 112].

Завдання судових риторів - підготувати й виголосити промову так, щоб вона була переконливою й обґрунтованою, зрозумілою і доступною, як для професійних учасників процесу, так і для слухачів, які знаходяться у залі судового засідання з різних мотивів і спонукань. "Якщо хочеш переконати, прагни, перш за все, сподобатися, прагни, щоб голос твій звучав гармонійно, ... щоб головні пункти у твоїй промові та її висновки звучали сильно й голосно" [16, с. 42].

Процесуальна діяльність учасників судочинства, передусім, акт психологічний. Вона відбувається у відповідності зі своїми закономірностями і психологічною організацією суб'єктів, які здійснюють цю діяльність. За своєю психологічною природою судові дебати - форма мовленнєвого спілкування учасників судового процесу, спосіб передачі інформації. Це засіб переконання суду, учасників процесу у правильності висунутих суб'єктами дебатів тез і обґрунтованості висунутих ними рішень. У психологічній структурі судових дебатів виділяються такі компоненти, як психологічні властивості та якості виступаючого, психологія сприйняття промови і впливу останньої на формування судового переконання. Для того щоб вплинути на суд, слід віднайти правильні докази і полегшити їх такою формою висловлювання, яка була б найбільш переконливою. Неправильно чинять ті оратори, які сподіваються переконати суддів компліментами типу "не стану детально обґрунтовувати свої висновки перед таким кваліфікованим складом суду, як ваш", "не буду затримувати вашої уваги на обставинах справи, в яких ви прекрасно розібралися" та ін. Знаючи психологію, і, вміло користуючись її прийомами, судовий оратор підсилює переконливість промови і її впливу на судову аудиторію.

Спілкування із судовою аудиторією - одне з важливих завдань судового риторика. Тут мають гармонійно поєднуватися засоби переконуючої комунікації. Це високий професіоналізм, етичні засади, красномовство риторика, його майстерність публічно говорити. Як писав Демосфен: "Оратор користується народною прихильністю лише тоді, коли завчасно продумує, що буде говорити: лише цим доводить він свою відданість народу, а той, хто не турбується, як буде сприйнята його промова, діє... як людина, яка більше спирається на силу, ніж на переконання" [11, с. 90]. Судова аудиторія - це певна кількість людей у залі судового засідання, які беруть участь при розгляді справи або цікавляться нею. Умовно її можна розподілити на чотири групи: професійні учасники процесу; представники громадськості; учасники

процесу, зацікавлені у вирішенні справи; публіка, яка прийшла з різних мотивів і спонукань.

Практика показує, що у залі судового засідання особливої уваги, терпіння, такту, почуття міри потребує четверта група - публіка. Адже вона рідко буває однорідною за своїм складом (хіба що у виїзних засіданнях суду, коли слухається справа за місцем роботи підсудного). Тож, як правило, одні приходять до суду підтримати рідних, близьких, знайомих; інші - послухати, як вирішуються справи про правопорушення тощо. "Якби усі люди були однаковими і перебували завжди у тому самому настрої, ораторові досить було б знати самого себе, щоб уміти впливати на інших. Але при наявності великого розмаїття людських характерів потрібен важкий труд для вивчення значної кількості людей... Безумовно, кожен оратор має безліч спільних точок зору зі своїми слухачами, але вважати, що всі люди в усьому схильні вчиняти так, як ми самі, це хоча й природно, але невірно..." [17, с. 167]. Отож-бо, судовий ритор має добре знати аудиторію, її мотиви, інтереси, переконання. Оскільки склад слухачів неоднорідний, то, можуть виникати труднощі в установленні контакту із аудиторією. Для того, щоб досягти взаєморозуміння, слід враховувати емоційний стан, рівень уваги, готовність вступити в контакт, зацікавленість слухачів, їх вік і професійне спрямування.

На підставі наукових міркувань та власних практичних переконань, оратор завойовує увагу аудиторії не категоричністю своїх суджень, а такою побудовою, яка привела б слухачів до його висновку. Потрібно бути переконливим, а не категоричним. Перебільшене нав'язування своєї думки викликає негативне відношення. Слід проявляти витримку і довір'я до розуміння суддів. Судова промова має будуватися з урахуванням індивідуальних особливостей суддівського сприймання, яке формується у ході процесу, за його проявленням оратор має уважно стежити.

Атмосфера судової аудиторії - завжди має бути у полі зору ритора. її увага і подальша стабільність досягається й іншими риторськими прийомами. Наприклад, виголошенням початкових фраз (Вельмишановні судді! Прошу

звернути на це увагу! Послухайте, будь ласка); посиленням емоційного впливу, що відповідно настроює слухачів. Ось фрагмент:

"Вельмишановні судді! Моя думка і думка прокурора у даній справі діаметрально протилежні. Прокурор абсолютно впевнений, що підсудний вчинив злочин, а я впевнений у тому, що злочину не було. Де ж істина? 9 березня 2005 року в райвідділ міліції Старокиївського району м. Києва надійшло повідомлення від Плієва Валерія про пропажу у нього грошей в сумі 3700 грн. Ці гроші взяв Губаєв Валерій, який знаходиться нині на лаві підсудних. Його звинувачують у крадіжці особистого майна громадянина Плієва, що завдало значної шкоди потерпілому, тобто у вчиненні злочину, відповідальність за який передбачено ч. 2 ст. 140 КК України. Крадіжка - це корисливе посягання на особисте майно громадян. Винний керується при цьому корисним мотивом і переслідує корисну мету - збагатитися. Крадіжка передбачає таке вилучення речей, при якому винний намагався позбавити власника фактичної можливості володіння, користування або розпорядження річчю назавжди, а не на тимчасове позичення. Відсутність у діях особи корисливих спонукань і мети виключає визнання їх крадіжкою" [18, с. 156].

Важливо зосередити увагу аудиторії на прикінцевій частині захисної промови. Щоправда, вона не є обов'язковою в кожній судовій промові. Але у великих захисних промовах іноді корисно підсумувати висновки захисту. Захиснику необхідно так переконливо сформулювати висновки, щоб суду стало очевидним, що виправдання в цьому випадку - правильний шлях правосуддя.

Звернення до слухачів з питанням, пов'язаним зі змістом промови - теж влучний спосіб загострити їх увагу. Завжди надійними факторами впливу на слух аудиторії є засоби мовної виразності. Це юридичні афоризми, прислів'я, приказки, яскраві образи. Але ж слід пам'ятати про їх доцільність. Зосередити увагу слухачів аудиторії допомагають жести і рухи, котрі, як ніщо інше, визначають індивідуальний стиль судового риторика. Міміка риторика - чудовий стимулятор аудиторії. Вона здатна передавати радість, рішучість, призириство,

іронію. А. Коні писав, що "у доброго ритора обличчя говорить разом з язиком" [11, с. 36]. Щоб підкреслити значимість тієї чи іншої фрази, судовий ритор слугується голосовими прийомами. Це ефективний засіб активізувати увагу слухачів. "Тон промови слід обирати такий, який найбільшою мірою утримує увагу слухачів і який не тільки їх усолоджує, а й насолоджує без пересичення...", - писав Цицерон [1, с. 17].

Вміння виступати публічно та схилити до себе слухачів не приходять само собою. Цьому треба наполегливо учитися: відшліфовувати прийоми риторського мистецтва; добре вивчати мову, збагачувати лексику; володіти тонкощами красномовства, щоб вплив ритму на слух аудиторії володарював над нею. Красномовство має бути чесним і високоморальним, щоб проникало в людську душу - в цьому сила істини ритора. "Красномовство - це мистецтво говорити так, щоб ті, до кого ми звертаємося, слухали не лише без труднощів, але із задоволенням" [13, с. 27].

Талановита промова втілює єдність раціонального і емоційного способів пізнання. Історія ораторського мистецтва свідчить, що раціональне і емоційне є важливими категоріями красномовства, оратороведення. Вони відображають одну з головних особливостей абсолютної більшості видів публічних промов. Раціональне і емоційне у різних промовах можуть перебувати в різному поєднанні. Тут оратор сам уже вибирає потрібне співвідношення цих категорій, з урахуванням змісту виступу і специфіки аудиторії [14, с. 109, 120]. Головним в ораторському мистецтві є певна ідея, яку оратор намагається донести до слухача і до його свідомості. Це досягається переважно логічними засобами: судженнями і доказами. Емоції не допоможуть судовому оратору, якщо він не аргументуватиме свою промову доказами, фактами, якщо не впливатиме силою своєї логіки і не обґрунтовуватиме свої переконання.

Судові оратори повинні прагнути до того, щоб їх виступи в суді впливали на суддів та судову аудиторію, на результат судового процесу. Отже, судова промова є важливим засобом у розумінні ораторами своїх процесуальних функцій, оскільки в ній концентруються висновки у справі,

позиція оратора. Теоретик риторського мистецтва Платон, особливо критично ставиться до судових ораторів, наголошуючи, що "красномовство має бути діловим, а не марнословним" [16, с. 302]. "Платон, поєднуючи мудрість із красномовством, майстерно схилив до себе серця і дух своїх слухачів не блюзнірством і хитрощами, але більш силою істини" [13, с. 34].

### **Література:**

1. Кацавець Р. С. Ораторське мистецтво. Підручник [для студ. вищ. навч. закл.] - К.: Правова єдність. - 2018. - 216 с.
2. Кацавець Р. С. Юридична деонтологія. Навчальний посібник. - К.: 2014.
3. Кацавець Р. С. Професійна етика юристів. Навчальний посібник. - К.: 2017.
4. Кацавець Р. С. Мова у професії юриста. Підручник. [для студ. вищ. навч. закл.] - К.: 2010. -304 с.
5. Кацавець Р. С. Культура мови у професійному спілкуванні юристів. Навчальний посібник. -К.: Алерта, 2007. -143 с.
6. Кацавець Р. С. Судова психологія. Начальний посібник. - К.: 2017.
7. Кацавець Р. С. Юридична психологія. Навчальний посібник. - К.: 2017.
8. Кацавець Р. С. Кримінальна психологія. Навчальний посібник. - К.: 2017. - 120 с.
9. Молдован В. В., Кацавець Р. С. Судова риторика: практикум. Навчальний посібник. К.: Алерта, 2006. - 163 с.
10. Молдован В. В., Кацавець Р. С. Юридичний практикум: судова риторика, кримінальний процес. Навч. посіб. - К.: 2008. -158 с.
11. Молдован В. В., Кацавець Р. С. Правознавство: цікаве і мудре. Навчальний посібник. 2-е вид. - К.: Алерта, 2015.-300 с.
12. Сперанский М. М. Правила высшего красноречия /М. М. Сперанский. - М. : Юрид. лит., 1973. -193 с.
13. Кони А. Ф. Об ораторском искусстве / А. Ф. Кони. - М. : Юрид. лит., 1973. - 320 с.
14. Сергеич П. Искусство речи на суде / П. Сергеич. - М. : Юрид.лит., 1988. - 384 с.
15. Шифман М. Л. Речи прокурора по уголовному делу /М. Л. Шифман. - М. : Госюридиздат, 1960. - 183 с.
16. Кацавець Р. С, Кацавець Г. М. Барви мудрості: навч. пос. / Р. С. Кацавець, Г. М. Кацавець. - К. : 2010.-160 с.
17. Гаспаров М. Ораторы Греции / М. Гаспаров. - М. : Госюридлит, 1985. - 164 с.
18. Плевако Ф. Н. Избранные речи / Ф. Н. Плевако. - М. : ЮРАЙТ, 2008. - 423 с.