



*Р.С. Кацавець,
ст. викладач
(Міжгалузевий інститут управління)
(Науковий керівник професор В.В. Молдован)*

Ораторське мистецтво як складник професійних якостей юриста

Ключові слова: *ораторське мистецтво, судовий оратор, судова промова, учасники судового процесу, логічний і психологічний фактори, засоби переконання.*

Ораторське мистецтво – це спосіб вираження думок, почуттів, волевиявленнь; трибуна для юриста, засіб правового впливу й культури.

В юридичній сфері воно підкоряється здійсненню функцій права через миттєве розкриття всього досвіду, характеру, намірів оратора-юриста.

“...Оратор повинен володіти дотепністю діалектика, думками філософа, ... пам’яттю законодавця”, – пише блискучий ритор античного світу Цицерон [6, 50].

Коли говоримо про ораторське мистецтво, то маємо на увазі словесну 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: лінгвістичний (мовний), техніко-інтонаційний, психологічний, педагогічний (дидактичний), логічний.

Лінгвістично-мовний і техніко-інтонаційний – це способи передачі інформації. Вони впливають на якість інформації опосередковано, підсилюючи (або послаблюючи) інформацію, чи навіть на сприйняття її з точністю до навпаки [9, 254].

Психологічний чинник також дуже впливовий: слово спрямоване на людей, які

в той час виконують діяльність слухання, важку діяльність, отже оратору необхідно знати психологічні закономірності прояву уваги, сприйняття [9, 253]. Необхідно знати також про педагогічний (дидактичний) засіб підтримання уваги, організації контакту оратора-юриста і аудиторії, що значною мірою впливає на ефективність слухання та сприймання взагалі [9, 258].

Логічний фактор забезпечує організацію інформації з точки зору упорядкування процесу мислення, його послідовності, незаперечності, тотожності, доказовості [9, 260].

Отже, існує п’ять основ ораторського мистецтва: лінгвістична (мовна), техніко-інтонаційна, психологічна, педагогічна (дидактична), логічна. Ці основи нерівнозначні. Чотири перші можна назвати зовнішніми, вони впливають опосередковано; остання – внутрішня, вона впливає безпосередньо.

Дійсно, коли говорить юрист-оратор перші хвилини, часто сприйняти, зрозуміти його ідею та аргументи майже неможливо. З чим ми зустрічаємося на самому початку розмови? З мовою. І якщо юрист-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 ідеї. Часто до ідеї справа

і не доходить. Тим більше, що і невірно інтована промова може перекутати її зміст.

Значне місце посідає також психологічна основа, адже юрист має справу з живими людьми, а не з механізмами, тому має опікуватися тим, чи сприймаються його ідеї чи ні, розуміються чи ні, співчуваються чи ні. Переконання, таким чином, залежить від того, чи створив юрист необхідну атмосферу в аудиторії; контакт зі слухачами. У даному випадку мова йде про комунікативні уміння юриста-оратора подолати перешкоди у спілкуванні, які завжди виникають в кожного оратора саме через психологічні труднощі такої діяльності людини, як слухання (нестійкість сприйняття, нетривалість уваги, “відчуження” думки іншого тощо).

На подолання психологічних перешкод спілкування спрямована дидактична основа як сукупність способів, прийомів та принципів усного виступу для ефективності сприйняття. Для засвоєння ідеї, сприйняття аргументів, для переконання – важливо і те, як побудована уся промова, чи відповідає вона принципам органічної єдності, посилення, економії, наочності тощо. Чи вдало застосовані композиційні прийоми?

Врешті, внутрішня основа – логічна. Під логічністю ми розуміємо таке міркування, яке відповідає основним логічним принципам і законам.

Ораторське мистецтво, будучи складовою частиною професійних якостей юриста, є також 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 право-

вих знань, професійних навичок, вміння публічно говорити [8, 64]. “Хто має справу з людьми... повинен мислити добре, але говорити ще краще”, – пише *М.М. Сперанський* [11, 28].

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 [3, 58].

А.Ф. Коні відзначав, що щирість у відношенні до почуття і до ділових висновків чи затвердженого положення має складати необхідну належність до гарної, тобто такої, що претендує на вплив, промови. Щирість судового оратора привертає увагу аудиторії, викликає повагу і прихильність до нього, оскільки щирий оратор глибоко переконаний в правоті своїх думок і дійсно відчуває те, що він виражає словами [7, 56].

Для того щоб вплинути на суд, слід віднайти, насамперед, правильні докази і полегшити їх такою формою висловлювання, яка була б найбільш переконливою. Не правильно чинять ті оратори, які сподіваються переконати суддів компліментами типу “не стану детально обґрунтовувати свої висновки перед такими 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 [1, 87].

“...Щоб переконати інших, треба ретельно зважувати кожне слово”, – пише П. Пороховщиків. Прокурор і адвокат приходять в суд не лицедіяти, а чесно й аргументовано висловлювати свою думку у справі і цим допомогти суду правильно здійснити правосуддя [10, 34].

Спілкування із судовою аудиторією – одне з важливих завдань судового ратора. Тут мають гармонійно поєднуватися засоби переконуючої комунікації. Це високий професіоналізм, етичні засади, красномовство ратора, його майстерність публічно говорити. “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” [2, 70].

Судова аудиторія – це певна кількість людей у залі судового засідання, які беруть участь у 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 [8, 92].

“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 за наявності великого розмаїття людських характерів потрібна важка праця 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...”, – пише відомий юрист-практик О. Бен [6, 54].

Отож, 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 вважаю, що оратор завойовує увагу аудиторії не категоричністю своїх суджень, а такою побудовою, яка б привела слухачів до його висновку. Потрібно бути переконливим, а не категоричним. Перебільшене нав'язування своєї думки викликає негативне відношення. Слід проявляти витримку і довіря 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 ратора. Її увага і подальша стабільність досягається й іншими риторськими прийомами.

Також досить важливо зосередити увагу аудиторії на заключній частині захисної промови. До речі, вона не є обов'язковою в кожній судовій промові. Але у великих захисних промовах іноді корисно підсумувати висновки захисту. Якщо прокурор відмовився підтримувати обвинувачення і просить суд виправдати підсудного, це не звільняє захисника від обов'язку мотивувати у своїй захисній промові необхідність виправдання, а в заключній частині промови подати суду своє прохання. Захиснику необхідно так переконливо сформулювати висновки, щоб суду стало очевидним, що виправдання в цьому випадку – правильний шлях правосуддя. Йдеться про те, щоб переконати не лише суддів, але й всіх присутніх у залі засідання.

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, презирство, іронію. Знаменитий судовий оратор, майстер психологічного аналізу А.Ф. Коні писав, що “у доброго риторика обличчя говорить разом з язиком” [7, 93].

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...” – говорив Цицерон [13, 17].

Вміння виступати публічно та схилити до себе слухачів не приходять само собою. Цьому треба наполегливо учитися: відшліфувати 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 риторика. “Красномовство – це мистецтво говорити так, щоб ті, до кого ми звертаємося, слухали не лише без труднощів, але із задоволенням”, – пише Б. Паскаль [6, 57].

Талановита промова, як правило, 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, 124].

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.

Блискучий ритор, теоретик ораторського мистецтва Платон, особливо критично ставиться до судових ораторів, наголошуючи, що “красномовство має бути діловим, а не марнословним” [12, 85].

На мою думку, ораторське мистецтво, як складник професійних якостей юриста, досить актуальна тема, особливо тепер, коли Україна прагне інтегруватись у сім'ю європейських народів – неперевершена, оскільки 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 наразі необхідним у процесі формування юридичної освіти в Україні як незалежній державі.

Список літератури:

1. *Алексеев Н.С., Макарова З.В.* Ораторское искусство в суде / Н.С. Алексеев, З.В. Макарова. – Л., 1989.
2. *Демосфен.* Речи / Демосфен. – М., 1954.

3. *Ивакина Н.Н.* Культура судебной речи / Н.Н. Ивакина. – М., 1995.
4. *Кацавець Р.С.* Культура мови у професійному спілкуванні юристів: навч. посіб. / Р.С. Кацавець. – К., 2007.
5. *Кацавець Р.С.* Ділова мова: сучасний вимір: підручник / Р.С. Кацавець. – К., 2008.
6. *Кацавець Р.С.* Золоте джерельце: висловлювання про слово, мову, красномовство: навч. посібн. / Р.С. Кацавець. – К., 2008.
7. *Кони А.Ф.* Избранное / А.Ф. Кони. – М., 1989.
8. *Молдован В.В.* Судова риторика: навч. посібн. / В.В. Молдован. – К., 2006.
9. *Сагач Г.М.* Мистецтво ділової комунікації / Г.М. Сагач. – К., 1995.
10. *Сергеич П.* Искусство речи на суде / П. Сергеич. – М., 1988.
11. *Сперанский М.М.* Правила высшего красноречия / М.М. Сперанский. – М., 1973.
12. *Платон.* Собр.соч. в 4-х томах / Платон. – М., 1990.
13. *Цицерон.* Три трактата об ораторском искусстве / Цицерон. – М., 1972.
14. *Якунин Л.Я.* Гармонія емоціонального і раціонального у формуванні особистості / Л.Я. Якунин. – К., 1984.

РЕЗЮМЕ

Стаття посвячена ораторському мистецтву як складовій частині професійних якостей юриста. Ораторське мистецтво – це, перш за все, спосіб вираження мислей, чуттів, волеизъявлень; трибуна для юриста – средство правового впливу и культури.

SUMMARY

Article of prisvyvaena oratorskmu mistetcvu as to the component of professional qualities of lawyer. An oratorical art – it foremost the method of expression of ideas, senses, wills; tribune for a lawyer, mean of legal influence and culture.

*Рекомендовано кафедрою
кримінального процесу та криміналістики*

Подано 04.11.08