

**Кацавець Руслан Сергійович,**

кандидат юридичних наук, доцент,

професор кафедри теорії та історії держави і права

юридичного факультету Інституту управління та технологій

Державного університету інфраструктури та технологій,

м. Київ, Україна

## 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 риторика має бути справедливим, переконливим. Спілкування із судовою аудиторією – одне з важливих завдань судового риторика.*

**Ключові слова:** ораторське мистецтво, судові промови, засоби переконання, фактори впливу, оратор, суддя, державний обвинувач, адвокат-захисник, судова аудиторія, красномовство.

*В чому полягає мистецтво промов: вони не повинні бути ні довгими, ні короткими, але в міру.*

*Платон*

**С**удові 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 мисленнево-мовленнєвою публічною діяльністю. Тож судова промова має будуватися за цими законами з орієнтацією на переконання [Зс. 58].

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

© Кацавець Р.С., 2018

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 риторика 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 виявлення справи, а іноді веде до несправедливого вироку [2, с. 61].

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 [7, 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) [4, с. 90].

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

Так, 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 перекрутити 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 риторика має бути справедливим, переконливим. Бо саме вміння кваліфіковано переконати у винності чи невинності підсудного – його професійний обов'язок. 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 [8, с. 68].

Щоб судова промова була переконливою, слід дотримуватись відповідних умов. Ритор 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.

Анатолій 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 [5, 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 [6, с. 199]. Прокурор і адвокат приходять в суд не лицедіяти, а чесно й аргументовано висловлювати свою думку у справі і цим допомогти суду правильно здійснити правосуддя.

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», – наголошував Філіп Черстерфілд. [3, с. 42]. Вдалий початок судової промови допоможе установити необхідний психологічний контакт зі слухачами і створить сприятливу атмосферу. Розпочати промову з красивого періоду, що має красиву думку, справа не легка. Перші фрази і періоди треба добре обдумати і заздалегідь підготувати. Оратори стародавнього світу розглядають це досить позитивно. Наприклад, Цицерон бачить у вступі особливий спосіб впливу на слухачів – «шляхом тонких лестоців». Судовий оратор за допомогою фактів раціонально впливає на суддів, якщо він не боїться ставити гострі питання і знаходити їм правильне рішення – його промова звучить переконливо. Але емоційний вплив виступає як необхідний момент, оскільки переконання досягається двома шляхами: раціональним і емоційним. «Вступ взагалі повинен бути скромним і простим: оратор, починаючи говорити шанобливо, може помалу закрадатися в розум своїх слухачів. І після такого зробитися абсолютним їхнім володарем», – радить Габріель Гайар [4, с. 92].

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. 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 [3, с. 120].

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 дебатов тез і обґрунтованості висунутих ними рішень. У психологічній структурі судових дебатов 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. Не правильно 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 [4, с. 54].

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. 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» [7, 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. 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 неправильно...», – стверджував О. Бен [8, с. 67]. 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 у контакт, зацікавленість слухачів, їх вік і професійне спрямування.

За твердженням відомих вчених та на підставі власних наукових міркувань, 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 ратора. 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.

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 ратора. Міміка ратора – чудовий стимулятор аудиторії. Вона здатна передавати радість, рішучість, презирство, іронію. 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 перенасичення...», – писав Цицерон [7, с. 20].

Вміння виступати публічно та схилити до себе слухачів не приходить 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 риторика. Блез Паскаль писав: «Красномовство – це мистецтво говорити так, щоб ті, до кого ми звертаємося, слухали не лише без труднощів, але із задоволенням» [3, с. 180].

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». «Платон, поєднуючи мудрість із красномовством, майстерно схилив до себе серця і дух своїх слухачів не блюзнірством і хитрощами, але більш силою істини» [9, с. 234].

#### **Література:**

1. Кацавець Р. С. Професійна етика юристів. Навч. посібн. К.: 2017.
2. Кацавець Р. С. Основи правової культури юриста. Навчальний посібник. К.: Алерта. – 2017.
3. Кацавець Р. С. Ораторське мистецтво. Підручник. 2-е видання. [для студ. вищ.навч.закл.] – К.: Алерта. – 2018. – 216 с.
4. Кацавець Р. С. Судова психологія. Навчальний посібник. К.: 2017.
5. Кони А. Ф. Об ораторском искусстве / Кони А. Ф. – К.: 1973. – 320 с.
6. Сергеич П. Искусство речи на суде / П. Сергеич. – К.: 1988. – 384 с.
7. Молдован В. В., Кацавець Р. С. Правознавство: цікаве і мудре. Навчальний посібник. 2-е вид. – К.: Алерта, 2015. – 300 с.
8. Молдован В. В., Кацавець Р. С. Судова риторика: практикум. – К.: Алерта, 2006. – 135с.
9. Молдован В. В. Судова риторика. – К.: 2014. – 500 с.