

СЕКЦІЯ 20.

ЛІНГВІСТИКА ПРАВА ТА ЗМІ СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Мельник Вікторія Сергіївна

студентка 1-го курсу факультету цивільної та господарської юстиції
Національного університету «Одеська юридична академія»

ПОБУДОВА ПУБЛІЧНОГО МОВЛЕННЯ ЮРИСТА

Проблема публічного мовлення юриста є актуальною тому, що кожен представник юридичної професії повинен не тільки досконало володіти мовою, а ще й вміти чітко та стисло формувати свої думки для переконання опонента. Робота кожного юриста полягає в тому, щоб конструктивно вести діалог на основі знання законодавства. А основним завданням кожного представника нашої професії є юридична допомога особі, а як ми зможемо їй допомогти, не вміючи конкретно і чітко висловлювати свої думки? Це питання є також особливо актуальним для представників першого курсу юридичних навчальних закладів адже вони ще не мають досвіду виступу перед публікою. Також, потрібно зазначити, що ця тема є ще недостатньо глибоко досліджена і потребує подальшого вивчення для повного освоєння цієї проблеми.

На тему публічного мовлення юристів відомі такі праці, як «Ділова українська мова», «Судові промови адвокатів України» «Риторика» та багато інших. Найвідомішим науковцем у цій сфері є Мацько Любов Іванівна.

Згідно посібника «Ділова українська мова» В.М. Пивоварова, Л.Г. Савченко, Ю.І. Калашника публічне мовлення юриста може мати форму монологу, діалогу чи в окремих випадках – полілогу. Публічний виступ у вигляді монологу є складнішим, і відрізняється від полілогу і діалогу тим, що такий виступ є імпровізованим і зверненим до аудиторії. Діалог, у свою чергу, побудований на взаємних репліках двох співрозмовників. Полілог – це спілкування яке полягає у спілкуванні між кількома особами [1].

Для того, щоб публічне мовлення юриста мало вплив на опонента перший, має дотримуватися кількох правил побудови:

1. Процес мовлення повинен відбуватися українською літературною мовою.
2. Речення юриста мають бути влучними короткими та переконливими.
3. Потрібно виключити зі свого мовлення багатозначні терміни для уникнення непорозумінь.
4. Не варто перенасичувати виступ складною термінологією.
5. Цитування мають бути доречними та короткими.

Вміння юристів впливати на юрбу є одним з основних вмінь. Не достатньо просто знати закони, потрібно ще й так представити їх, щоб люди були абсолютно впевнені, що це не ваше трактування, а їхні власні висновки.

Яскравим прикладом публічного мовлення юриста є судова промова. Така промова має форму яка є близькою до публіцистичного стилю. Як правило, промовець виступає зі сторони захисту або обвинувачення. Для того, щоб зрозуміти суть судової промови потрібно навести приклади мовних структурних засобів. Одним з них є розчленування речення на дві частини, наприклад: *ставити таке питання значить перекручувати завдання що стоїть перед вами*. У першій частині такого розчленування *ставити таке питання* відчувається обвинувачення опонента, а в другій *значить перекручувати завдання* – підкріплення цих обвинувачень фактами, які складно заперечити.

Також доречним буде використання формули залежності та зіставлення. Основами таких формул є сполуки *якщо...то, не тільки але й*. Якщо підсудний у зазначений час перебував на робочому місці, то це означає, що він не міг скоїти вбивство в барі. Такі сполучення надають промовцю ґрунтовну основу стверджувати щось, спираючись на факти. Адже будь-які слова не підкріплені фактами будуть уважатися порожніми і не матимуть довіри.

Завершення будь-якої промови запам'ятовується слухачам найбільше. Виступ юриста – не виняток. Він є важливим елементом усієї промови захисту чи обвинувачення, адже навіть якщо протягом виступу мова йшла про закони чи факти, то висновок повинен мати таке емоційне завершення від якого адвокату заплодує навіть прокурор.

Два чинники, які, на мою думку, забезпечують блискучий виступ юриста це обізнаність законів та зацікавленість його у темі. Звісно, що жодну справу неможливо виграти, не маючи під цим законного підґрунтя. Адже хороший юрист не тільки добре знає закони, але й уміє так їх повернути на свою користь, що з будь-якого боку це не буде очевидним.

Емоційне забарвлення завжди очевидне. Зацікавленість юриста у справі призводить до того, що його бажання дійти до істини перевищує суму гонорару. Існує прекрасне порівняння юриста з актором.

Вони обидва вивчають слова, відіграють певну роль і не важливо, це сцена чи судова трибуна.

Побудова публічного мовлення юриста напряму залежить від того, для якої аудиторії ведеться дана промова. Адже аудиторія може бути прихильна, байдужа чи навіть ворожа, а іноді вона можуть змішуватися чи перебувати в одній кімнаті. І тоді на юриста покладена множинність дій: підтримати, зацікавити та заспокоїти. Тобто вміння керувати натовпом полягає не тільки на обґрунтуванні своєї думки десятками фактів та тез, а на вмінні викликати якісь певні душевні поривання в опонентів і слухачів. Таке твердження є виправданим насамперед через те, що розум є підґрунтя того, що ми відчуваємо. Та іноді ми не хочемо визнавати думку опонента тільки через те, що його слова не знаходять схвального відгуку у нашій душі.

Кожній людині властиве прагнення до ідеалу. Юристи не виняток. Ще в античні часи, коли закони публічного мовлення ще тільки зароджувалася, виникли три види риторичних ідеалів. Перший вид, який має назву Сократівський, ґрунтується на переконливості істинності та моральності. Другий має назву Платонівського та Сократівського, його засадами є переконливість та істинність. Третій вид ідеалу далекий від цього самого ідеалу, хоч і має право на існування. Він полягає в тому, що нав'язування думки масам відбувається пропагандистськими методами подібно тоталітарному режиму. Недарма найкраще, що є у світі культури, брало свій початок з античності. Так само і публічне мовлення, яке має античну основу, є найкращим для завоювання аудиторії. Мабуть, ви помітили, що переконливість у всіх трьох ідеалах стоїть перед істинністю. Кожна справа є унікальною в своєму роді, тому іноді юрист має донести не дуже правдиву інформацію для уникнення більшого зла [2].

Таким чином, ми розглянули основні норми, які слід враховувати при побудові публічного мовлення юриста, визначили на скільки важливим є не тільки фактичний, але й емоційний чинник у діяльності юриста, проаналізували судову промову як один з видів публічного мовлення юристів. Розібрали три види риторичних ідеалів та особливості кожного з них. А також зрозуміли, що кожна людина хоче бути успішною, а успіх юриста напряму залежить від вміння доводити свою точку зору.

Список використаних джерел

1. Пивоваров В. М., Савченко Л. Г., Калашник Ю. І. Ділова українська мова: Навч. посіб. – Харків: Право, ст. 30-32.
2. Мацько Л. І., Мацько О. М. М36 Риторика: Навч. посіб. – К.: Вища шк., 2003 р. 45-49 ст.