

ПУБЛІЧНИЙ ВИСТУП АДВОКАТА: СЕКРЕТИ УСПІХУ

Традиційно, останнім шансом адвоката переконати суд у силі своєї позиції та вплинути на результати судового розгляду є судові дебати, під час яких учасники справи виступають з промовами (заключним словом).

Отже, враховуючи мету заключного слова – «бути почутим», важливість вказаного етапу судового процесу переоцінити важко.

Разом з цим, ефективність зазначеного правового інструменту, зважаючи на форму його реалізації (промова), знаходиться у прямому зв'язку з володінням адвокатом відповідними навичками.

Нажаль, у практиці непоодинокими є випадки «провального» (всупереч очікуваному) ефекту заключного слова адвоката, що досить часто має місце внаслідок відсутності необхідних знань, на ґрунті яких і формуються потрібні навички.

Мова йде не лише про підсумковий виклад досліджених доказів у канві обраної правової позиції. Не менш важливим є вміння користуватися при підготовці та проголошенні заключної промови ефективними прийомами і надійними принципами, що виходять за межі сухого викладення фактів.

У пошуку шляхів удосконалення нам зустрічається чимало джерел, які містять необхідні у згаданому контексті знання. Проте, чи не найпершим таким джерелом є осмислений і перевірений часом досвід відомих особистостей, до яких ми дослухаємося з довірою та бажанням вчитися.

Таким авторитетом свого часу, без сумніву, був видатний правник ХІХ століття Анатолій Федорович Коні, на працях якого удосконалювалось не одне покоління юристів. Його доробки стали тими самими цеглинами, що закладені у фундамент юридичної науки, на який ми, за потреби, маємо можливість надійно спиратися і сьогодні.

Отже, озброїмося деякими порадами з мистецтва слова цього видатного судового оратора, відомого юриста, літератора і громадського діяча.

Анатолій Федорович Коні давав наступні поради промовцям [1]:

1. Насамперед, необхідно готуватися до публічного виступу, скласти стислий, по можливості, повний план і пройти по ньому кілька разів. Ще краще – написати промову і, ретельно опрацювавши її в стилістичному відношенні, прочитати вголос.

Письмовий виклад майбутньої промови дуже корисний початківцям, які не володіють здатністю до вільного і спокійного виступу.

2. Неабияке значення має і зовнішній вигляд промовця, зокрема, одяг. Бажано одягатися просто і пристойно, без крайнощів (на кшталт контрастних кольорів, незвичайного фасону тощо). Очевидно, що брудний або неохайний

костюм також справляє неприємне враження. Це важливо пам'ятати, оскільки психічний вплив на присутніх починається ще з моменту появи оратора перед аудиторією.

3. Перед промовою слід подумки «пробігати» план виступу. Коли виступаючий усвідомлює, що добре пам'ятає про все, що повинно бути висловленим, – це надає йому бадьорість, вселяє впевненість і заспокоює.

4. Початківцю, зазвичай, дуже заважає дискомфорт, який виникає внаслідок присутності значної аудиторії; від думок, що промова виявиться невдалою та таке інше. Однак, з практикою, як правило, все це у значній мірі зникає. Щоб менше хвилюватися перед виступами, треба бути більш впевненим у собі, а це може бути тільки при кращій підготовці до промови. Невидима ні для кого попередня підготовка – основа впевненості промовця.

5. Говорити слід голосно, ясно, чітко (дикція), немонотонно, по можливості виразно і просто. В тоні повинна бути впевненість, переконаність, сила. Взагалі, слід міняти тон – підвищувати або знижувати його відповідно до змісту і значення певного повідомлення, фрази і навіть окремого слова (логічний наголос).

Слід також пам'ятати про значення пауз між окремими частинами усної мови (те саме, що абзац у письмі). Промова не повинна «випалюватися» одним махом; вона повинна бути промовою, живим словом.

6. Жести підсилюють промову, але ними слід користуватися обережно. Виразний жест (піднята рука, стиснутий кулак, різкий рух тощо) повинні відповідати значенню певної фрази чи окремого слова (тут жест є допоміжним тону, підсилюючи промову). Разом з тим, надто часті, одноманітні, різкі рухи рук викликають протилежний (негативний) ефект.

7. Корисно дивитися на слухачів (особливо в невеликих приміщеннях). Цим привертається увага і завойовується довіра до промовця. Погляд виступаючого не повинен прив'язуватись до якогось одного орієнтиру протягом усього часу промови.

8. Промовцю належить мати витримку і вміння володіти собою за будь-яких несприятливих обставин. Подразники (а їх чимало), з практикою, не чинитимуть психічного впливу, й промовець до них звикає.

9. У промові бажано не використовувати іроній, алегорій, які зрозумілі не всім. Краще, за необхідності, замінити їх простим очевидним порівнянням, аналогією тощо.

10. Успіх промови залежить й від наступних умов, з якими повинен справитися промовець: по-перше, завоювати увагу учасників процесу; по-друге, утримати увагу вказаної аудиторії до кінця промови.

Привернути увагу слухача – перший відповідальний момент у виступі, – найважча справа. Щоб віднайти такий початок, треба обдумати, оцінити всю промову. Перші слова промовця мають єдину мету: захопити увагу присутніх.

Наступне завдання – утримати увагу аудиторії. У нагоді в цьому стануть стислість та швидкий рух мови.

Стислість пов'язана не лише з тривалістю промови. Це відсутність усього зайвого, що не стосується змісту, всього «водянистого» і стороннього, чим часто «грішать» промови. Суть стислості досить точно передає відома думка А.П. Чехова: «Щоб з мармуру зробити обличчя, треба видалити з нього все те, що не є обличчям».

Швидкий рух промови зобов'язує виступаючого не затримувати уваги, зокрема, на тривалих абстрактних міркуваннях.

Завершення промови повинно пов'язати її з початком. Кінець промови повинен бути таким, щоб слухачі відчули (і не лише у тоні промовця, це обов'язково), що далі говорити нема чого.

Насамкінець, звернемо увагу на основні помилки промовців, виявлені на основі сучасних спостережень [2]. Отже, яких головних помилок припускаються адвокати під час промов:

1) Нервують.

2) Поводять себе дуже формально. Навіть при розгляді справи у суді найвищої інстанції, усна промова має передбачати й діалог, а не виключно ораторський виступ.

3) Спершу говорять, а потім думають. Адвокати часто поспішають з відповіддю на питання, побоюючись взяти дві секунди на розмірковування, а потім на ходу змінюють хід думок або губляться у відповіді. Завжди краще витримати паузу і обдумати, що ви хочете сказати перед тим, як це сказати.

4) Найбільшою помилкою в усній промові є неуважне сприйняття адвокатом питань судді, у результаті чого адвокат втрачає можливість надати інформацію, яка необхідна судді.

5) Роблять уступки (у цьому ніколи немає необхідності, ви маєте бути готові захищати свою позицію на всіх рівнях).

Немає жодного сумніву, що перелічені вище поради та сформовані на їх основі навички стануть у пригоді адвокату не лише на стадії судових дебатів. Позитивний ефект від їх використання не змусить себе чекати й у ряді інших аспектів публічної діяльності, зокрема, у медіації та під час брифінгів зі ЗМІ, до яких все частіше долучаються адвокати, а також у реалізації інших складових повсякденної діяльності адвоката – ділового листуванні, підготовці запитів, налагодженні ділових зв'язків, взаємодії з різноманітними спільнотами.

Список використаної літератури:

1. Відтворено з видання: А.Ф. Кони, Избранные произведения, М., Изд. «Юридическая литература», 1956 г. URL: https://orator.biz/library/trening-trenerov/sovety_lektoram

2. Tips on Oral Advocacy. URL: <https://law.duke.edu/students/orgs/mootcourt/tips/>.