

людської діяльності визнається вплив з метою досягнення консенсусу. «Бог і щастя — недалеко воно. Близько воно. У серці і в душі твоїй» [9].

### Література

1. Бакагурский А. Украинский фольклорный театр: от истоков до народной драмы. — Одеса: ООГДПТ, 1993. — С. 93.
2. Стратий Я. М., Литвинов В. Д., Андрушко В. А. Описание курсов философии и риторики профессоров Киево-Могилянской академии. — К.: Паук. думка, 1982. — С. 28–29.
3. Чихачев В. П. Лекторское красноречие русских ученых XIX века. — М.: Знание, 1987. — С. 7.
4. Об ораторском искусстве. — М.: Политиздат, 1972. — С. 146–150.
5. Цит. за: Сагач Г. М. Золотослів. — К.: Школяр, 1998. — С. 230–231.
6. Там само. — С. 181.
7. Зязюл І. А., Сагач Г. М. Краса педагогічної дії. — К.: УФПМІВ, 1997. — 301 с.
8. Об ораторика: Пер. с фр. / Ж. Дюбуа, Ф. Пир, А. Трипон и др. — М.: Прогресс, 1986. — 392 с.
9. Сковорода Г. Твори: У 2 т. — К.: АТ Обереги, 1994. — Т. 1. — 528 с.

УДК 81'271:340.113

*Л. М. Писаренко*  
*асистентка кафедри юридичної психології та педагогіки ОНЮА*

### МОВА ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ МЕНТАЛЬНОСТІ ЮРИСТІВ

Людське спілкування є результатом реалізації свідомості через мову, мовлення і мислення. Якщо мова є об'єктивним явищем у житті суспільства, що відображає історичні цінності, накопичені багатьма поколіннями людей, то мовлення є процесом використання мови у спілкуванні між людьми [1].

Особливо цікавим з цього приводу є соціально-психологічна характеристика засобів мови юристів. Наприклад, мова судового оратора покликана переконливо й вірогідно довести винність або невинність людини: тому це визначає його відповідальність за зміст мови та аргументи, якими він оперує. Судова промова покликана представити суду переконливі докази або контрдокази, адже від цього залежить доля людини. З цього впливає наступна ознака мови юриста — мотивованість мовлення. Саме на це вказував Л. С. Виготський: «У психологічному аналізі будь-якого вислову ми доходимо до кінця тільки тоді, коли розкриваємо останній і найбільш прихований план мовного мислення: його мотивацію» [2].

До основних психологічних відносяться власне мовні (вербальні) і немовні (невербальні) засоби мови: міміка, жести, поза, соціальна дистанція спілкування між юристом і слухачами. Основним засобом спілкування юриста, співробітника правоохоронних органів є вербаліка, тобто слово. Видатний російський юрист і пропагандист високої професійної культури П. С. Сергеїч (П. С. Пороховщиков) так говорив про роль слова: «Слово — велика сила, але треба зауважити, що це союзник, завжди готовий стати зрадником» [3]. Тому юрист повинен уміло володіти технікою використання слова. А. Ф. Коні радив: «Нехай

не думка ваша шукає слова і в цих пошуках втрачає час і стомлює слухачів, нехай, навпаки, слова покірливо і послужливо постають перед вашою думкою в повному розпорядженні» [4].

Мова в діяльності юриста виступає як носій інформації й як засіб впливу. Мовна діяльність юридичних працівників — це, головним чином, вплив людини на людину і людини на групу.

Деякі вчені (А. А. Леонтьєв, С. Є. Большакова) класифікують мовну діяльність юриста на усну і писемну, внутрішню і зовнішню, діалогічну і монологічну, побутову і професійну, підготовлену і непідготовлену. Для писемної мови характерною є відсутність співрозмовника і незалежність від реальної обстановки. Саме писемна мова вимагає точного знання предмета викладу, правильного використання лексико-граматичних кодів мови (особливо для складання документів: довідок, звітів, протоколів).

У зв'язку з чіткою регламентацією укладання процесуальних документів в криміналістичній літературі зустрічається термін «протокольна мова» (протокольний стиль викладу). «Протокольна мова» включає в себе не тільки сукупність спеціальних юридичних термінів і понять, а і спеціальні мовні звороти, стилістичні правила укладання процесуальних документів, дотримання реквізитів, які вказані у ст. 85 «Протокол слідчої дії»; ст. 132 «Постанова про притягнення як обвинуваченого»; ст. 170 «Протокол допиту свідка» і т. д. КПК України.

До такого способу викладення матеріалу пред'являються певні вимоги: використання однозначних термінів, що виключає їх двозначне тлумачення; вживання точних і коротких формулювань, певних фразеологічних зворотів, визначень; короткий зрозумілий виклад матеріалу [5].

Промова, безперечно, потребує попередньої підготовки. В діяльності юриста-практика підготовлена промова використовується повсюди: підготовлені відповіді на запитання, виступи на процесах, продуманий монолог у бесіді, на допиті і т. ін. Попередня робота над змістом і формою майбутньої мовної комунікації важлива і необхідна. Хоча тут є свої недоліки: попередня підготовка обмежує творче мислення працівника юриспруденції. Тому юрист повинен не тільки ретельно готувати виступ, а й бути готовим імпровізувати.

Оскільки мова юриста має певне суспільне значення, до неї пред'являються підвищені вимоги, ігнорування яких може негативно вплинути на професійний авторитет особи. Точність та лаконічність мовлення юриста досягається завдяки використанню логічних законів і форм мислення.

В. В. Бедь вказує на вимоги логіки, які є обов'язковими для юриста при підготовці і проголошенні промови в суді. По-перше, чітка структура промови (вступ, основна частина, висновок). Кожна з цих частин має свої завдання. Завдання юриста у вступі — встановити контакт з аудиторією. В основній частині розкривається суть оцінних суджень, доказів, пропозицій. У висновку підводиться результат засідань і мотивується діяльність його учасників.

По-друге, стрункність і послідовність у викладі своїх думок. По-третє, юрист у своїй промові повинен обов'язково дотримуватися основних законів логіки: закону тотожності (він не припускає розпливчатості, неконкретності вислов-

лення); закону протиріччя, який підтверджує, що два судження, з яких в одному стверджується щось про подію (предмет), а в іншому те ж саме заперечується щодо цієї ж події, не можуть бути одночасно правдивими. Цей закон вимагає, щоб у міркуванні юриста не допускалися відповіді і «так», і «ні»; закон протиріччя виражає одну з корінних властивостей логічного мислення — несуперечливість, послідовність міркувань. Використання цього закону допомагає виявити й усунути протиріччя у своїх і чужих висловлюваннях, виробити критичне ставлення до неточностей, непослідовності в думках; закон виключення третього твердить, якщо є два суперечливих судження про одну і ту саму подію, то лише одне з цих тверджень є істинним: ніякого третього судження бути не може; закон достатньої підстави формулює, що: будь-яка думка є (буде) істиною, якщо вона має достатню підставу. Це означає, що юрист, стверджуючи щось, переконуючи в чомусь людей, не повинен бути голосливим, а повинен довести й обґрунтувати істинність своїх висловлювань [6].

Окремо хочеться зупинитися на психологічних особливостях промови судді, прокурора, адвоката в суді. Обвинувальна промова прокурора свідчить про його компетентність, комунікативні навички й уміння, мовну культуру, етику поведінки і т. ін. Промова прокурора повинна базуватися на аналізі події злочину. Цей аналіз повинен довести, що злочин було вчинено, і в ньому винен саме підсудний. Прокурор у своїй промові дає характеристику психологічних особливостей особистості як потерпілого, так і підсудного. У цій промові він аналізує ті риси характеру особистості підсудного, що привели його до скоєння злочину. Тому тут недоречні особистісні узагальнення, необхідно вмотивовано підбирати слова, висновки робити обдумано і справедливо. Доводячи факт скоєння злочину, одночасно й не принижувати почуття людської гідності підсудного. У промові прокурора неприпустимі глузування стосовно інших учасників судового розгляду. Оскільки прокурор здійснює обвинувачення від імені держави, то стиль його промови повинен відповідати цьому призначенню.

Що стосується захисної промови адвоката (захисника), то вона має свою структуру, а саме: вступ, аналіз фактичних обставин справи, аналіз особистісних особливостей характеру підзахисного, аналіз мотивів учинення злочину підзахисним, аналіз законодавства, висновок. Адвокат на суді має бути небагатослівним, але переконливим. Психологічна особливість мови адвоката полягає в тому, що його промова виголошується після виступу прокурора. Аудиторія знаходиться вже під певним враженням (установкою), у неї виник певний психічний стан, сформувалася своя позиція. Тому промова адвоката повинна бути настільки переконливою, аргументованою і емоційною, щоб зламати сформовану соціально-психологічну установку в усіх учасників процесу. У промові захисника найбільш складним є аналіз особистісних особливостей підзахисного і мотивів його злочину. Про це писав А. Ф. Коні в роботі «Свідки на суді»: «Закон вимагає, щоб пом'якшення було засновано на обставинах справи. Але з усіх обставин справи, звичайно, найголовніше — сам підсудний. Тому, якщо в його житті, у його особистості, навіть у слабкостях його характеру, що впливають із його темпераменту і його фізичної природи, ви знайдете підставу для

пом'якшення — ви можете до суворого голосу осуду приєднати голос милосердя» [7]. У своїй промові адвокат дає розгорнуту характеристику підсудного, при цьому торкається способу життя до вчинення злочину, вказує на позитивні моменти його біографії, характеризує його поведінку до і після скоєння злочину, вказує на обставини, що дають змогу пом'якшити його відповідальність.

Промова судді повинна бути бездоганною з точки зору мовної культури. При виголошенні промови не повинно бути жестикуляції, роздратованості, грубості, зайвої повчальності.

Погане враження справляє мова співробітника, в якій часто зустрічаються слова-паразити на зразок: «значить», «розумієш», «ну», «так», «треба сказати» та інші. Тому в професійній діяльності юристу необхідно постійно удосконалювати навички своєї мовної поведінки, підвищувати культуру спілкування. У процесі спілкування важливо вміти не тільки говорити, а й слухати себе, оцінюючи переконливість, зрозумілість особистих висловлювань, доречність вживання різних мовних і немовних форм комунікації, ступінь емоційності, виразності мови. Правильно оцінити ці якості мови допомагає спостереження за реакцією аудиторії, співбесідника в процесі спілкування.

Суттєво доповнюють мову юриста засоби невербальної комунікації: жести, міміка, пози, просторове розміщення сторін, різні засоби вокалізації мови (якість голосу, діапазон, тональність), темп мови, паузи, плач, сміх і т.ін. За допомогою багатого арсеналу засобів невербального спілкування розкриваються індивідуально-психологічні, характерологічні особливості осіб, що спілкуються, їх соціально-групові, культурно-національні ознаки, створюється доброзичлива атмосфера під час зустрічі, демонструється бажання вислухати, зрозуміти співбесідника.

Серед невербальних засобів спілкування особливе значення має контакт очей (візуальний контакт). Поглядом виражається увага, схвалення або незгода, емоційний стан, початок і кінець фраз. Працівникам правоохоронних органів часто треба говорити зі своїми співбесідниками «очі в очі», мати контакт очима і навіть в деяких випадках просити їх (його) також дивитися в очі, не відводячи їх. Не повинно бути розходження між змістом висловлення і виразом очей, бо одні і ті ж слова при різному виразі обличчя і очей можуть набувати протилежного змісту. Як пише А. В. Піз, «проводячи ділові переговори, уявіть, що на чолі вашого співбесідника знаходиться трикутник. Спрямовуючи свій погляд на цей трикутник, ви створюєте серйозну атмосферу, і інша людина відчуває, що ви настроєні по-діловому. За умови, що ваш погляд не опускається нижче очей іншої людини, ви зможете контролювати хід переговорів за допомогою погляду» [8].

Особливістю мови рухів тіла є те, що їх прояв обумовлений імпульсами нашої підсвідомості, і відсутність можливості підробити ці імпульси дозволяє нам довіряти цій мові більше, ніж вербальному каналу спілкування. Працівникам міліції, прокуратури чи судових органів, знання особливостей мови рухів тіла допомагає розпізнавати істинність або неправдивість показань свідків і підозрюваних.

Важливу роль відіграють жести, жестикуляція, що підсилюють, а інколи і замінюють собою окремі слова або фрази. Жестами можна ілюструвати повідомлення, замінити деякі слова («підійдіть», «сядьте», «до побачення» та ін.), виражати відношення до мовного повідомлення («згоден», «не згоден», «попереджаю» та ін.), командувати (жести інспекторів дорожньо-патрульної служби і т. д.).

Емоційне навантаження мають жести, що не відіграють будь-якої комунікативної ролі, так звані жести-самоадаптори, спостерігаючи за якими можна говорити про психічну напруженість людини: довільне стискування пальців, маніпуляція предметами і т. ін. «Один посилено тре собі чоло, другий те й робить, що мружиться, третій постукує пальцями, четвертий злегка вилупив очі і піднімає брови, п'ятий пританцьовує. Такі жести довільні і найчастіше непомітні для самої людини. Це не що інше, як довільні сигнали внутрішньої корекції, в бік скидання надлишкового напруження, а інколи і навпаки — тонізуючих, мобілізуючих» [9].

З усього сказаного вище можна зробити висновок, що основне завдання мови юриста — це передача знань. Мова повинна вчити, виховувати, впливати на особистість і колектив, на їх настрої, погляди, інтереси, поведінку і почуття. Для досягнення мети усного виступу юристу необхідна висока мовна і розумова культура. Мова юриста змістовно повинна бути науковою, відповідати правовим нормам, а за формою бути логічною, образною, яскравою. Юрист повинен вміло пов'язувати зміст свого виступу з життям, враховувати стан аудиторії, яка його слухає, користуватися різними мовними засобами виразності (паузи, інтонація, наголос і т. д.). Успіх такого спілкування (виступу) залежить і від його знань, професійного досвіду, щирості, вільного володіння матеріалом, витримки, правильного зовнішнього вираження своїх почуттів.

### Література

1. Маслов Ю. С. Введение в языковедение. — М., 1975.
2. Выготский Л. С. Мышление и речь // Собр. соч. — М., 1982. — Т. 2.
3. Сергеев П. (Пороховщиков П. С.) Искусство речи на суде. — Тула: Автограф, 1999.
4. Кош А. Ф. Собрание сочинений. — М., 1988. — Т. 4.
5. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии: В 2 т. — М.: Педагогика, 1989. — Т. 1.
6. Бедь В. В. Юридична психологія: Павч. посіб. — Львів: Новий Світ-2000.
7. Кош А. Ф. Свидетели на суде // Проблемы психологии. — 1909. — № 1.
8. Пиз А. Язык телодвижений: Как читать мысли других людей по их жестам. — Новгород, 1992.
9. Левин В. Л. Разговор в письмах. — М., 1982.
10. Романов В. В. Юридическая психология: Учебник. — М.: Юристъ, 2000.
11. Чуфаровский Ю. В. Юридическая психология: Учеб. для вузов. — М.: Новый юрист, 1998.