



Е.О. Дідоренка. – Луганськ : РВВ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка, 2010. – 216 с.

10. Про оперативно-розшукову діяльність : Закон України від 18 лютого 1992 р. № 2135-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 22. – Ст. 303.

11. Про основи державної політики щодо протидії злочинності : проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mvs.gov.ua/mvs/control/main/uk/publish/article/314729?jsessionid=FB980DD016A62F2BA2710BFA0374AA9D>.

12. Селиванов Н.А. Типовые версии по делам об убийствах : [справочное пособие] / Н.А. Селиванов, Л.Г. Видонов. – Горький, 1981. – 56 с.

13. Страхова С.В. Типова психолого-криміналістична модель особистості злочинця, що вчинив убивство з особливою жорстокістю / С.В. Страхова // Криміналістичний вісник. – 2010. – № 2(14). – С. 36–46.

14. Чуприков А.П. Сексуальные преступления / А.П. Чуприков, Б.М. Цупрык. – К., 2000. – 180 с.

15. Седнев В.В. Методология психологического портретирования при раскрытии и расследовании серийных насильственных преступлений: итоги и перспективы / В.В. Седнев, Ю.Б. Ирхин, А.В. Одерий, А.Н. Коструб // Криміналістичний вісник. – 2012. – № 1(17). – С. 6–14.

УДК 159.9

ПСИХОЛОГІЧНА ПІДГОТОВКА СУДОВОГО ЕКСПЕРТА ДО ВИСТУПУ В СУДОВОМУ ЗАСІДАННІ

Сидоренко О.Ю., к. психол. н.,
доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін
Прикарпатський факультет Національної академії внутрішніх справ

Стаття присвячена актуальній проблемі психологічної підготовки судового експерта до виступу в судовому засіданні, знанні принципів і правил побудови публічного виступу, а також умінні користуватися тактико-психологічними прийомами, що покращать публічний виступ судового експерта.

Ключові слова: *судовий експерт, публічний виступ у судовому засіданні, тактико-психологічні прийоми публічного виступу.*

Статья посвящена актуальной проблеме психологической подготовки судебного эксперта к выступлению в судебном заседании, знанию принципов и правил построения публичного выступления, а также умению пользоваться тактико-психологическими приемами, которые улучшат публичное выступление судебного эксперта.

Ключевые слова: *судебный эксперт, публичное выступление в судебном заседании, тактико-психологические приемы публичного выступления.*

Sidorenko A. Yu. PSYCHOLOGICAL PREPARATION OF FORENSIC EXPERT TO MAKE A SPEECH IN COURT

The article is devoted to actual problem of psychological preparation of a forensic expert to perform in court session, knowledge of principles and rules of construction of public speaking, as well as ability to use tactical and psychological techniques that will improve public performance of assessor.

Key words: *forensic, public appearance at court hearing, tactical and psychological techniques of public speaking.*

Постановка проблеми. Публічний виступ судового експерта в судовому засіданні вимагає тривалої підготовки. Саме вона є запорукою того, що у вирішальний момент судовий експерт все скаже правильно, нічого не забуде та нічого не сплутає. А це дуже важливо, щоб суддя уважно віднісся до того, що має йому повідомити судовий експерт. Отже, для того, щоб виступ був ефективним, необхідно знати принципи і правила побудови публічного виступу, а також умінні користуватися тактико-психологічними прийомами, що полегшать публічний виступ.

Виклад основного матеріалу. Публічний виступ являє собою процес передачі інформації, основна мета якого – переконати слухачів у правильності тих або інших положень. Публічний виступ повинен відрізнятися ясністю, цілеспрямованістю, глибиною змісту, оперативністю, інформаційною насиченістю, яскравістю і доступністю.

Завдання того, хто виступає перед аудиторією, не завжди зводиться тільки до викладу деякого обсягу інформації. Виступаючий змушений, як правило, відстоювати свою точку зору, схилити інших до її прийняття, переконувати у своїй правоті.

Публічний виступ судового експерта будується за загальними правилами публічної промови. Однак необхідно відзначити деякі його особливості. Він обмежений сферою вживання: це вузькопрофесійний виступ, що відрізняється більшою конкретністю, чим будь-який інший публічний виступ, оскільки його тематика обмежується матеріалами розглянутої справи.

Промова судового експерта – це полегчена, переконуюча промова. Як аргументи виступають тільки об'єктивні факти. Будь-який промові в суді властивий оціночно-правовий характер. Її відмінність від інших видів промови – це наявність чотирьох адресатів: судді, процесуального супротивника судового експерта, інших осіб, що є присутніми у залі судового засідання і самого підсудного.

До мовних особливостей публічного виступу в суді відносяться: вживання юридичних формул і термінів, сполучення стандартних і емоційних засобів виразу.

При підготовці до публічного виступу судовому експертові варто скористатися рекомендаціями, що виробила риторика:

1. Починати готуватися до публічного виступу, особливо якщо він важливий, краще не напередодні, а за кілька днів. Це дозволить призвичаїтися до теми виступу, так що не доведеться спеціально запам'ятовувати те, що треба сказати з приводу предмета виступу.

2. Свій виступ потрібно репетирувати. Навіть кращі лектори репетирували лекції перед дзеркалом по кілька разів. Оскільки темп життя сучасної людини інший, доведеться обмежитися хоча б двома-трьома репетиціями.

3. Репетирувати виступ не можна по частинах. Якщо вже почали говорити, не слід зупинятися, навіть якщо потрібно щось змінити у промові або щось забулося. Змінювати послідовність викладу, доповнювати чи скорочувати зміст можна при наступній репетиції. Така тактика дозволяє відтворити ситуацію реального виступу. Якщо заплуталися – не слід починати спочатку, краще шукати вихід у ході промови. Гарне враження від промови не пропаде, навіть якщо щось забулося. Упустивши щось важливе, завжди можна вставити пропущене в зручне місце, сказавши: «Ледве було не забув...», «Ви ще запитаєте...» – і додати те, що потрібно. Іноді прояв такої людськості і цілком зрозумілої слабкості, як забудькуватість, навіть використовується в якості спеціального ораторського прийому, що дозволяє, як це не дивно, викликати симпатії аудиторії до того, хто виступає.

4. Крім того, готуючись до виступу, можна скласти «шпаргалку» – кілька невеликих аркушів паперу, що зручно тримати в руці. Вони повинні містити необхідний фактичний довідковий матеріал: цифри, цитати, приклади, докази. Не обов'язково все запам'ятовувати – можна підглядати в «шпаргалку».

5. Перед тим, як репетирувати свій виступ, складіть план. Для короткого виступу це може бути просто перелік основних думок у потрібному порядку, для більш докладного – розгорнутий загальний план, що відображає завершену форму майбутньої промови. Необхідно заздалегідь обміркувати основні елементи структури промови.

6. Репетируючи, не намагайтеся запам'ятовувати фрази, окремі обороти. Тут є небезпека: усяке завчання заважає ефекту живого спілкування з аудиторією. Це несприятливо і для запам'ятовування: головна мета – запам'ятати ідеї промови, а не форму, у якій вони виражаються.

7. Природно, що при кожній репетиції виступ буде виходити по-різному. Це і добре. Репетируючи, звертайтеся до написаного плану тільки в тому випадку, якщо забудете сам хід думки.

8. І остання порада: на аркуші плану залишіть широкі поля – на них можна записати опорні (ключові) слова, за якими легко відновити в пам'яті весь відповідний розділ плану. На основній частині аркушу напишіть фактичну частину («шпаргалку») до даного розділу. Після цього можна піти на прогулянку, захопивши із собою підготовлені картки. Виголосіть промову на ходу.

Гарний публічний виступ – виступ цільний в ритміко-інтонаційному відношенні. Але в той же час усередині цього єдиного ритміко-інтонаційного цілого повинна бути розмаїтість. Монотонність притупляє увагу, одноманітність ритму й інтонації негативно позначається на сприйнятті. Тому гарна промова має бути витримана в певній стильовій манері від початку до кінця, що робить цей текст цільним. У той же час єдина стильова манера припускає елементи розмаїтості: збільшення чи уповільнення темпу, різноманітні інтонаційні контури. Тому написані при підготовці відрізки тексту варто обов'язково прочитувати вголос, принаймні – проговорювати «про себе». Саме інтонація, ритм промови підкажуть, де переставити слова.

Особливо варто сказати про імпровізований публічний виступ. Виділяється послідовність дій, які потрібно виконати, якщо є близько п'яти хвилин на підготовку (такий час необхідно надати собі на початку занять імпровізацією, коли досвіду ще мало, а скутість велика):



1) сформулюйте чітко тему і головну, центральну думку, яку Ви хочете передати;

2) сформулюйте позицію основної частини (принаймні, найважливіші; їх повинно бути небагато – 2–3);

3) сформулюйте кілька вступних і заключних зауважень;

4) подумайте, якщо залишився ще час, про докази, факти, приклади, повернувшись до основної частини. Можливо, Вам спаде на думку цитата, афоризм, прислів'я, анекдот, випадок із життя, приклад з історії чи літератури;

5) подумайте про переходи; якщо є час, сформулюйте їх.

Імпровізований виступ має бути коротким (близько п'яти хвилин), можливо, більш виразної структури, ясною для слухачів, як можна більш яскравим і образним, навіть парадоксальним. Саме він надає можливість навчитися застосовувати жарт, «шокову техніку», парадокс, звикнути не боятися висловлювати свою думку. Обмірковуючи імпровізований виступ, не хвилюйтеся і не намагайтеся відразу, при підготовці, все сказати, дотримуйтеся плану роботи.

Логічні аспекти публічного виступу вивчені і розроблені досить глибоко. От кілька практичних порад, якими варто керуватися судовому експертові під час виступу в суді:

1. Бути послідовним у своїй промові. Не переходити до наступного пункту виступу, поки не закінчений попередній. Багаторазове повернення до недоведеного справляє вкрай несприятливе враження.

2. Починати виступ із найбільш істотних положень, залишаючи на кінець часткове і другорядне.

3. Не витрачати час на те, що не є необхідним, без чого можна обійтися у виступі.

4. Не повторюватися. Тільки якщо це дуже необхідно, але обмовити це спеціально. Дати зрозуміти, що це навмисне повторення.

5. Не йти у бік від обговорюваного питання; не відволікатися на сторонні, незначущі для суті справи проблеми, факти, відомості, приклади.

6. Наприкінці виступу узагальнити сказане і зробити висновки.

Під час виступу в суді експертові варто враховувати основні логічні закони:

1. Закон тотожності. Усяка думка в процесі міркування має бути тотожна самій собі. Цей закон вимагає, щоб у виступі дана думка про який-небудь предмет, подію повинна мати певний стійкий зміст, скільки б разів і в якій би формі до неї не поверталися.

2. Закон непротиріччя. Два несумісних один із одним судження не можуть бути

одночасно правдивими: принаймні одне з них – неодмінно хибне.

3. Закон виключеного третього. Твердження і його заперечення не можуть бути одночасно ані правдивими, ані помилковими, одне з них – істинне, інше – хибне. Якщо у виступі сформульоване якесь положення у вигляді висловлення, а потім – його заперечення, то одне з цих висловлень буде правдивим, а інше – помилковим.

4. Закон достатньої підстави. Всяка думка визнається правдивою, якщо вона має достатню підставу. Оскільки наші судження, висловлення можуть бути правдивими чи помилковими, то стверджуючи істинність висловлення, варто дати обґрунтування цієї істинності.

В основній частині як промови, що інформує, так і промови, що аргументує, використовуються аргументи, тому ці два типи промов дуже близькі між собою.

Аргументи поділяються на дві групи:

1) аргументи раціональні, чи «аргументи по справі»;

2) аргументи ірраціональні (психологічні), чи «аргументи до людини», «доводи до аудиторії».

До аргументів раціональних відносяться:

1) факти. Однак варто мати на увазі, що не завжди судовий експерт має у своєму розпорядженні всі дані. Найчастіше в його розпорядженні мають бути тільки окремі факти, вони можуть бути і типовими, і частковими, а на їхньому тлі робиться загальний висновок. Тому до аргументу-факту необхідно відноситися критично, аналітично. Це стосується і статистичних даних результатів соціологічних опитувань, тому що погрешності в методиці збору цих даних можуть призвести до перекичування фактів, реальності;

2) звертання до авторитетів – один із розповсюджених видів аргументів. При цьому експертові варто знати, які в даній аудиторії авторитети дійсно визнані, шановні. Наприклад, у наукових питаннях авторитетами є засновники якоїсь галузі знань, великі вчені;

3) закони, теорії, аксіоми, традиційно прийняті в даному суспільстві.

До ірраціональних аргументів відноситься звертання до почуттів, бажань, інтересів адресата. Ці аргументи найчастіше торкаються почуття гідності тих, хто зібрався в залі судового засідання (присутні оцінюються як розважливі, шляхетні, розсудливі люди, тобто дається позитивна характеристика аудиторії), матеріальні, соціальні інтереси аудиторії, благополуччя, звички слухачів. Саме завдяки цьому видові аргументів у дискусіях часто переходять від

справи до особи, коли оцінюється вже не предмет суперечки, а опонент.

Обидва види аргументів у риториці розрізняються за їхньою силою і виділяються вичерпні, головні і спірні аргументи.

Вичерпні аргументи (найчастіше один) – це такі аргументи, що цілком доводять правоту якоїсь думки, положення. Такі аргументи зустрічаються рідко.

Головні аргументи – це різні факти, що переконують у реальності чого-небудь. Тезоретики публічного виступу відзначають, що найвагоміші аргументи повинні бути дані наприкінці промови в суді.

Спірні аргументи можуть служити «за» та «проти» позиції, що доводиться.

Підбираючи аргументи для доказу висунутого положення (тези), судовому експертові необхідно пам'ятати про вимоги до аргументів. Аргументи повинні бути правдивими, несуперечливими, доведеними незалежно від тези, достатніми.

Якщо аргументи не є правдивими, це або спеціальний прийом обману слухачів (часто прийом пропаганди), або їхнє використання призводить до логічної помилки, що називається «помилкова підстава» чи «помилкова омана».

Недостатність аргументів призводить до того, що положення, яке варто довести, не впливає з наведених аргументів. Істинність аргументу повинна бути доведена незалежно від тези. Порушення цього правила призводить до логічної помилки, коли теза доводиться за допомогою аргументів, а аргументи є тезою (наприклад, підрозділ домогся успіху, тому що працював успішно).

Для судового експерта важливо й те, наскільки виразно, ясно, точно, несуперечливо сформульована теза, що висувається і захищається ним. Якщо теза сформульована не зовсім визначено, вона у суперечці може легко підмінюватися іншою, її можна двозначно тлумачити, в результаті дуже часто спостерігається в дискусіях «підміна тези», коли переходять до обговорення іншої проблеми. Якщо ведеться дискусія, то необхідно переконатися не тільки в точності, визначеності власної тези, але і тези, висунутої опонентом, переконатися, що теза опонента розуміється точно.

Невизначеність, спільність формулювання тези може призводити і до другої помилки, що часто допускають недосвідчені виступаючі судові експерти, – «утрати тези», коли експерт легко втрачає головну лінію міркувань і починає говорити «узагалі». Різновидом «підміни тези» є «фігура умовчання», тобто замовчування невігідних фактів і подій.

Отже, будь-який доказ складається з трьох елементів: тези, аргументів, логічно-

го зв'язування (форми логічного зв'язку) між тезою й аргументами. Аргументи необхідно не тільки підібрати, але і правильно використовувати для доказу висунутого положення (тези).

Розрізняють прямий і побічний доказ. Прямий доказ будується в такий спосіб: є аргументи; з аргументів виводяться правдиві судження; правдиве судження доводить теза, що висувається судовим експертом.

Такий доказ називається індуктивним доказом. Він особливо продуктивний тоді, коли судовий експерт володіє в якості аргументів незаперечними яскравими фактами. Це доказ продуктивний тому, що на аудиторію, особливо в суперечці, найбільше переконливо діє конкретне, образне.

Дедуктивний метод у доказі найчастіше спирається на відомі аудиторії загальні положення, істинність яких не викликає сумніву. Такий доказ складається, таким чином, з відомого загального положення, зв'язаного з ним судження, що веде до його застосування і висновку. Наприклад: жодна нечесна людина не буде обрана мером. Х нечесний. Отже, Х не буде обраний мером.

Побічний доказ полягає в тому, що судовий експерт обґрунтовує хибність протилежної тези. По-перше, це робиться або методом доказу від противного, або методом винятку («метод алібі»). «Метод винятку» називається ще «методом алібі», тому що часто використовується в судовій практиці. У цьому випадку істинність тези доводиться шляхом виявлення хибності всіх можливих альтернатив.

Виходячи зі сказаного можна зробити висновок про методи спростування протилежної тези. Найбільш простий і надійний спосіб – це спростування помилкової тези фактами. По-друге, зазнають критики аргументи супротивника, у результаті чого валиться вся система доказу; по-третє, обґрунтовується нелогічність висновку супротивника з помилкової тези.

Постійний контакт з аудиторією – це ключова проблема публічного виступу судового експерта. Якщо контакту з аудиторією не має, то або втрачає зміст сам виступ у цілому, або різко знижується його ефективність. Робота з підтримки контакту багатопланова й одночасно ведеться в декількох напрямках.

Під комунікативним станом судового експерта розуміється сукупність усіх тих характеристик, що впливають на його здатність установлювати контакт з аудиторією і підтримувати його. Сформулювати потрібний комунікативний стан, що дозволить успішно взаємодіяти з аудиторією, означає:



- заборонити собі думати про сторонні речі;
- зосередити увагу на слухачах;
- уважно стежити за їхньою реакцією;
- переконатися в тому, що в даний момент немає нічого більш важливого і значимого, ніж виступ і увага аудиторії;
- вкладати в мовну дію всі фізичні і моральні сили;
- мати вольовий наступальний настрій: вести аудиторію за собою, а не підпадати під вплив аудиторії;
- розуміти, що публічний виступ – це професійна дія, пов'язана зі здійсненням вашого наміру, який має досягти мети.

Усі ці складові внутрішнього стану судового експерта знаходять відображення у виразі обличчя, міміці, характері погляду, у позі, поставі, рухах тіла. Подібна інформація зчитується аудиторією на несвідомому рівні. З цього випливає, що провалити свій виступ можна навіть до того, як буде вимовлене перше слово. Не можна виходити до аудиторії і починати говорити, почувавши себе розслабленим, безвільним, байдужим, безініціативним. Усе це відразу відчує аудиторія, і її реакція буде несприятливою, пасивною.

Про контакт з аудиторією судовому експертові варто пам'ятати ще при підготовці тексту виступу. Існують спеціальні мовні дії, призначення яких – встановлення і підтримка контакту. До них відносяться: звертання, вітання, комплімент, прощання. Варіанти цих мовних дій добре розроблені. Варто вибрати для себе кілька варіантів кожної з цих дій і добре освоїти їх в інтонаційному відношенні, у відношенні стилю.

Починати публічний виступ у суді необхідно з вітання і звертання до аудиторії. Звертання можуть і повинні вживатися й у центральній частині виступу, вони активізують увагу слухачів.

Дуже важливу роль при підтримці контакту з аудиторією грають метатекстові конструкції. Метатекст – це ті слова і речення промови судового експерта, у яких говориться про те, як вона побудована, про що й у якій послідовності експерт збирається говорити, тобто метатекст – це текст про текст. Гарний оратор завжди позначає метатекстовими конструкціями частини свого виступу: «На початку свого виступу я б хотів звернути вашу увагу на...»; «повторимо ще раз...»; «тепер перейдемо до питання про...»; «по-перше...»; «у висновку хотілося б сказати про те, що...».

Оскільки усне мовлення необоротне, судовий експерт повинен постійно піклуватися про те, щоб його промова легко, з першого разу сприймалася слухачами.

Обов'язок експерта – звести до мінімуму утруднення при сприйнятті промови. При цьому, насамперед, варто мати на увазі деякі синтаксичні параметри тексту:

1. Прості речення і частини складних речень не повинні бути надмірно довгими. Оперативна пам'ять людини обмежена довжиною словесного ланцюжка, що складається з 5–7 слів.

2. Більш легко сприймаються такі типи конструкцій, що тяжіють до сфери розмовної промови. За структурою ці конструкції являють собою речення нерозповсюджені і малорозповсюджені, односкладові, неповні, неускладнені. Ці конструкції можуть бути як самостійними реченнями, так і частинами складних речень.

3. Контакт із аудиторією буде більш успішним, якщо судовий експерт буде використовувати особистісний тип спілкування. Цей тип спілкування припускає при роботі з аудиторією будувати промову в такий же спосіб, як бесіду з конкретною особою при безпосередньому контакті («жива бесіда»). Особистісний тип спілкування припускає, що судовий експерт у ході публічного виступу чітко позначає своє авторське «Я»: своє відношення до предмета промови. Як засіб вираження авторського «Я» судовий експерт може використовувати практично всі засоби мови. Використання виразних засобів прикрашає промову, підсилює її вплив на слухачів, допомагає більш точно і яскраво виразити авторське відношення до поставленої проблеми.

Судовий експерт не має права порушувати й етичні норми мовної поведінки під час виступу в суді. Ставлення експерта до аудиторії повинне бути абсолютно доброзичливим і професійним. Доброзичливість припускає неможливість таких форм мовної поведінки, як агресивність у її різних проявах (докори, погрози, образи) і демагогія (неправда). Професійне ставлення до аудиторії припускає уміння працювати з будь-якою аудиторією: і з тією, котра настроєна доброзичливо, і з тією, котра висловлює байдужність до судового експерта або навіть ворожість. Не слід ображатися на аудиторію і вступати з нею в конфліктні відносини. Але це зовсім не означає, що судовий експерт повинен підпадати під вплив аудиторії, загравати з нею. Експерт повинен відноситися до аудиторії, як лікар до хворого.

Висновок. Таким чином, психологічна підготовленість судового експерта до виступу в судовому засіданні має важливе значення для його успішного проведення. Це досягається гарним володінням усного мовлення, невербальними засобами

комунікації, спеціальними психологічними прийомами впливу на опонента та своєчасної відповіді. Тактико-психологічна підготовленість експерта полягає в наявності в нього чіткого та переконливого обґрунтування свого публічного виступу. Наскільки чітко й обґрунтовано судовим експертом будуть викладатися факти, настільки переконливо буде сприйматися відповідна інформація. Окрім володіння спеціальними пізнаннями в галузі своєї професійної діяльності, судовому експерту необхідні навичками публічного мовлення, що є запорукою його успішного виступу в судовому засіданні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Алексеев Н.С., Макарова Е.В. Ораторское искусство в суде. – СПб.: Питер, 2006. – 421 с.
2. Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять удовольствие, выступая публично. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 272 с.
3. Деревицкий А.А. Техника публичного выступления // Риторика. – 2007. – № 2. – С. 35–39.
4. Ивакина Н.Н. Культура судебной речи. Учебное пособие. – М.: Наука, 2001. – 168 с.
5. Кобзева В.В. Самопрезентация в публичном выступлении // Кадровые решения. – 2006. – № 9. – С. 14–17.
6. Кохтев Н.Н. Ораторская речь: стиль и композиция. – М.: Политиздат, 2012. – 254 с.
7. Ножин Е.А. Мастерство устного выступления. – М.: Политиздат, 2009. – 297 с.
8. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2001. – 485 с.
9. Радченко В.Н. Изучение ораторского искусства в США. – М.: Изд-во ЭКСМО–Пресс, 2001. – 453 с.
10. Сергеич П. (П.С.Пороховщиков). Искусство речи на суде. – М.: Юрид. лит., 2008. – 384 с.
11. Сопер П.Л. Основы искусства речи. Книга о науке убеждать. – Ростов-на-Дону, 2005. – 312 с.
12. Турецкая Г.В. Как подготовиться к публичному выступлению // Бизнес–Леди. – 2007. – С. 28–32.
13. Хоменко І.В. Еристика: мистецтво полеміки: Навч. посібн. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 192 с.