

Сковронська І. Ю.,
кандидат філологічних наук, доцент,
завідувач кафедри іноземних мов та культури фахового мовлення
Львівського державного університету внутрішніх справ

ЗАСТОСУВАННЯ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В СУДОВОМУ ВИСТУПІ АДВОКАТА

APPLICATION OF NON-VERBAL COMMUNICATION IN ATTORNEY'S LEGAL STATEMENT

Захисна промова адвоката допоможе досягти мети в тому випадку, якщо, з точки зору судового ораторства, адвокат володіє майстерністю переконання, суперечки та доведення власних позицій. Суперечка, яка ведеться адвокатом зі стороною обвинувачення, повинна відповідати етичним орієнтирам. Адвокат має використовувати лише допустимі та дозволені правилами етики прийоми, гідно триматися, поважати честь та гідність усіх учасників процесу та присутніх у судовій аудиторії та неодмінно виражати повагу з точки зору етики та законності до суду.

Кожен виступ у судовій аудиторії співвідносить у собі мову, інтонацію, текст, жести та інші засоби вираження. Усі ці засоби вираження сприяють розумінню промови аудиторією суду. Оскільки виступ із промовою – це відносно творчий процес, тому важко творчість піддавати порядку чи регламентації. З часом кожен адвокат виробляє власні принципи підготовки судової промови. Головне, що виступ не повинен бути спонтанним, досить імпровізованим, він повинен бути підготованим та продуманим. Також промови адвокатів містять маніпулятивні характеристики. Засобами маніпуляції насамперед, як зазначає О.Ю. Діомідова, є емоції, створені захисником у виступі, які є невід'ємною частиною переконання.

Під час виголошення захисної промови адвоката необхідно налагодити контакт із присутніми в залі, адже це частина етичної поведінки промовця. Адвокат має застосувати в законних межах не лише риторичні та психологічні засоби впливу на судову аудиторію, а й інші можливі прийоми – стилістичні, мовні тощо, аби досягти цілі з приводу захисту прав та інтересів підзахисного. Також важливим є застосування засобів невербальної комунікації, які, на думку науковців, дуже інформативні. Невербальні засоби допомагають визначити відношення учасників процесу до ситуації, яка склалася. Невербальна та вербальна комунікація постійно взаємодіють, підсилюючи ефект захисної діяльності. Лише впевнений у своїх силах адвокат зможе беззаперечно добитися впливу на суд та присутніх у судовій аудиторії. Говорити йому при цьому потрібно впевнено, чітко та переконливо. Виступ має бути таким, аби оцінити всі докази, переконати суд у важливості аргументів сторони захисту. Переконливішим та впливовішим буде вважатися тільки емкий за змістом виступ, який не втомить слухачів і не дозволить випустити із виду важливі моменти.

Ключові слова: словесний вплив, спілкування, аудиторія, жести, міміка, рухи, павза.

A lawyer's defense speech will help to achieve the goal if, in the case of a court speaker, the lawyer has the skill of persuasion, dispute and argument. The dispute that is being handled by the lawyer with the prosecution must be ethical. A lawyer should only use admissible and permissible rules of ethics, respect dignity, respect for the honor and dignity of all participants in the trial and those present in the courtroom, and necessarily respect ethics and legality in court. Each appearance in the courtroom combines language, intonation, text, gestures and other means of expression. All of the means of expression contribute to the court's understanding of the speech. When making a lawyer's defense speech, it is necessary to establish contact with those present in the courtroom, as this is part of the speaker's ethical behavior.

The lawyer should apply not only rhetorical and psychological means of influencing the court audience, but also other possible techniques - stylistic, linguistic, etc., to achieve the goal of protecting the rights and interests of the client. Because speaking is a relatively creative process, it is difficult to subject creativity to order or regulation. Over time, each lawyer develops his or her own principles for preparing a court speech. The main thing is that the performance should not be spontaneous, rather improvised, it should be prepared and thought out. Lawyers' speeches also contain manipulative characteristics. The means of manipulation, first of all, as O. Yu. Diomidova notes, are the emotions created by the defender in the speech, which are an integral part of the belief. Also important is using of non-verbal communication, which scientists denote as very informative. Non-verbal means help to determine the attitude of participants in the process to the situation. Non-verbal and verbal communication constantly interact, enhancing the effect of protective activity. Only a confident lawyer will be able to undoubtedly influence the court and those present in the courtroom. In doing so, he needs to speak confidently, clearly and convincingly. The statement should be such as to evaluate all the evidence and convince the court of the importance of the defense party's arguments. Only a contentful statement that does not tire the listener and will not overlook important points will be considered more convincing and influential.

Key words: verbal influence, communication, audience, gestures, facial expressions, movements, pause.

Постановка проблеми. Кожен засіб невербальної комунікації – жести, міміка, пози, вираз обличчя, місцезнаходження в просторі, голосова вокалізація, тембр, темп, застосування павз тощо – суттєво доповнює комунікативну поведінку захисника під час виголошення промови. Інтонаційні сигнальні засоби, як і жести та міміка, доповнюють мовлення, а також за певних обставин можуть замінити слова

та вирази, але не можуть порушити структуру промови та власне її зміст, а навпаки, покращують виступ із промовою, сприяють її сприйняттю, допомагають розумінню її змістового наповнення, а також мети, з якою виголошується захисна промова, цим самим долучаючи аудиторію до продуктивного діалогу.

Стан дослідження. Проблеми взаємодії невербальної та вербальної комунікації загалом досліджу-

вали Сперанський М.М., Скрябін О.М., Рогожкін О.В. та інші. У контексті судового виступу ці питання вивчали Пороховщиків П.С., Сагач Г.М., Сухонос В.В., Ковалінська І.В., Чмут Т.К., Еванс П., Ясинок М.М., Юрчишин В., Філоненко М.М. та інші. Адвокат, виголошуючи захисну промову, дотримується всіх правил етики та поведінки, він дбає про зовнішній вигляд, а також турбується про власну поставу, жести, міміку, рухи тощо, тобто такі прийоми невербальної комунікації, які поруч із засобами словесного впливу опосередковано здійснюють вплив на присутніх у залі суду, допомагають утримати увагу аудиторії та налаштовують її на співпрацю з ритором та надання йому підтримки.

Постановка завдання. Науковець І.В. Ковалінська зазначає, що невербальною комунікацією є спілкування з використанням жестів (мови жестів), міміки, рухів тіла та інших засобів. Психологія виокремлює 4 форми невербального спілкування:

- кінесіку, яка передбачає використання безпосередньо жестових рухів, жестових процесів та систем;

- паралінгвістику, суть якої полягає у звукових кодах невербальної комунікації;

- проксеміку, що становить простір спілкування, його структуру та функції;

- окулесіку, тобто мову очей, візуальну поведінку осіб під час комунікативних процесів.

У залежності від форм усі засоби невербальної комунікації поділяють на:

- а) паралінгвістичні – звукові, які пов'язані з інтонацією, гучністю, тембром, мовними павзами тощо;

- б) екстралінгвістичні – ті, які прямо не пов'язані з вимовою, а саме: плач, сміх, кашель, зітхання тощо;

- в) тактильно-кінестетичні, такі, які пов'язані з фізичним впливом на особу, наприклад, дотики;

- г) ольфакторні, тобто запахи середовища та людей;

- д) кінетичні, а саме: погляди, пози та рухи [1, с. 27].

Розглянемо деякі засоби невербального впливу, які може застосувати захисник у залі суду.

Виклад основного матеріалу. Відомий оратор А.Ф. Коні зазначав, що жести роблять мову живою, але використовувати їх потрібно обережно, окрім того, він стверджував, що жести, міміка та рухи співвідносяться з думками та почуттями ратора, а обличчя перебуває у русі разом з язиком [2]. Під час виступу адвокат може доповнювати розповідь рухами не тільки рук, а й долучати обличчя. Адвокат не викличе довіри до себе зі сторони аудиторії, якщо його обличчя буде безбарвним, кам'яним, беземоційним, інакше кажучи, ледь живим. Жестикуляція руками має бути доречною, вона є частиною поведінки судового красномовця, а також окремим засобом впливу на присутніх у залі суду.

На індивідуальні психологічні особливості особи – розвиток, фізіологічні особливості, розумові здібності, мислення, психофізіологічний стан, хвороби психіки – вказують манери комунікативної поведінки. У науці виокремлюють порушення мов-

лення, які поєднані з процесом говоріння та виголошенням великих текстів, промов, виступів перед публікою, в аудиторіях:

- логорея, або підвищена мовленнєва активність, інакше кажучи, багатослів'я, коли відбувається недопустимий перехід з теми на іншу тему, а також, у випадку, коли ритор не очікує відповіді на власне запитання;

- персеверація – повторення висловлювань повністю чи частково, відбувається багаторазово;

- за зовнішньої правильності стосовно граматики відбувається розірваність та незв'язність мовлення та позбавлення його змісту;

- занадто підвищена докладність викладу;

- видумування, безпідставність роздумів аж до беззмістовності та утворення нісенітниць [3, с. 72].

Науковці на основі власних досліджень визначили, що невербальні знаки комунікації містять у собі близько 80% усієї інформації. Це свідчить про те, що процес спілкування хоч і в більшості відбувається без вербалізації, але спирається на паралінгвістичні особливості, прийоми різних знакових систем тощо. Невербальні сигнали черпають власний зміст не в цих сигналах, а в дієвій силі цих сигналів. Учені виокремлюють різні підходи щодо типологізації невербальних засобів комунікації, оскільки вони створюються та сприймаються системою відчуттів, а саме: зором, слухом, смаком, нюхом, за допомогою тактильних відчуттів. Науковець Ф.С. Бацевич запевняє, що невербальні повідомлення наділені такими особливостями: вони не утворюють структуру; їх неможливо поділити на частини; вони є виявом темпераменту особи, її емоцій, самооцінки, соціальних позицій, субкультури тощо; поєднані з умовами комунікації; виявляються лише в межах конкретного контексту та ситуації; є спонтанними; в більшій мірі вроджені; кожен носій певної культури засвоює їх шляхом спостережень, копіювання невербальної поведінки інших осіб [4, с. 104].

Під час процесу невербальної комунікації можна отримати інформацію про особистість протилежної сторони, і це допоможе зрозуміти його індивідуальні особливості та здатність сприйняття. Це відомості про його характер, особливості темпераменту, здатність виражати емоції, поняття про самооцінку особи, можливості для спілкування – як починає процес комунікації, підтримує його і як завершує, статус особи в соціумі, володіння певною професією, вік, чи є представником якоїсь субкультури. Можна через невербальні сигнали визначити стосунки між сторонами комунікації, їх зв'язок чи відчуженість, помітити лідера серед співрозмовників, залежність когось від іншого, розвиток чи перебіг стосунків між співрозмовниками. Невербальні засоби допомагають визначити відношення учасників процесу до ситуації, яка склалася. Серед науковців існує тенденція щодо визначення взаємодії невербального та вербального у спілкуванні. Психологи В. Куніцина та Н. Казаринова визначили функції впливу невербальних знаків на вербальну інформацію. Це: доповнення, повторення, посилення вербальних повідомлень,

відхилення вербальних звернень, заміна вербальних повідомлень, налаштування процесу розмови.

Важливим засобом невербального спілкування, який впливає на його перебіг, вважається кінесика, з грецької – «рух», тобто сукупність візуальних характеристик людини (таких як жести, міміка, хода, постава, поза, розташування щодо інших людей тощо), а також наука, яка вивчає особливості невербального (несловесного) спілкування, що відбувається за участю цих характеристик. В ораторській практиці адекватна кінесика є однією з ознак риторичної культури промовця [5, с. 61]. У підсвідомості можуть виникати некеровані, а у свідомості – контрольовані кінетичні сигнали. Підсвідомі (неконтрольовані) сигнали – це сигнали, які надсилає мозок, і вони є зовнішнім відображенням насамперед емоційного стану людини. Свідомі (контрольовані) – це набуті, відпрацьовані знаки [6, с. 34]. Ще одним засобом невербальної комунікації вважається міміка, з грец. – *mimikos* – наслідувальний – рух м'язів обличчя, які відображають емоційний стан мовця, його настрої і почуття в певний момент [5, с. 82]. Дослідники визначили, що існує близько 20 000 описів виразів обличчя. Міміка вважається найправдивішим провідником інформації, адже це ніби рефлекс. За допомогою міміки можна передати різні почуття, а ще вона провокує емоції аудиторії. Міміка повинна відповідати тому, що каже промовець. Відсутність емоцій та мімічних рухів заблокує контакт між ритором та аудиторією, створить своєрідний бар'єр. Американський психолог А. Піз винайшов техніку «Система кодування рухів обличчя». Ця система дозволяє зіставляти вирази обличчя з виявом відповідних емоцій, які переживає людина. Найбільший контроль встановлюється за очима, адже, як каже народна мудрість, «хочеш пізнати людину – дивись їй в очі», або «очі – це вікна в душу». Так, яскраві, сяючі очі – вияв радості, а матові, невиразні – прояв печалі. Розширені зіниці свідчать про наявний страх, а нерухомі передбачають концентрування уваги. Очі, які швидко рухаються зі сторони в сторону – «бігають» – виказують неспокій, а от відведення очей від співрозмовника, короткі погляди в бік – знак того, що людина відчуває свою провину та в якійсь мірі сором. Вдивляння вниз, під ноги, не піднімаючи голови, свідчить про несміливість чи страх. По очних зіницях можна багато дізнатися про емоційний стан людини, зокрема з точки зору діяльності окремих типів відчуттів. До прикладу, про переважання у психіці співрозмовника опори на зорові образи свідчить підняття очей вгору перед відповіддю на поставлене запитання. Якщо ж співбесідник опускає очі вниз, це свідчить про переважання тілесних відчуттів. Рухи очей в бік констатують перевагу слухових відчуттів [7, с. 34]. Надзвичайно важливим є встановлення зорового контакту захисника зі слухачами в судовій аудиторії протягом усього виступу. Адвокат повинен застосувати такий спосіб, аби поглядом не виокремити когось із присутніх. Досвідчені ритори радять поділити аудиторію на частини і під час виголошення захисної промови переводити погляд від частини до частини. Не буде доречним вдивлятися в простір за слухачами, на сте-

лю, стіни, ноги, у вікно, розглядати інтер'єр [8, с. 112]. Якщо ритор не буде дивитися на присутніх у залі суду, то він і не налагодить контакт. Надто ретельне вдивляння в очі створить атмосферу натиску, дратування тощо, тому краще дивитися на обличчя, а у вічі доцільним буде лише короткочасний погляд.

Риторіві під час виголошення захисної промови необхідна жестикуляція, бо застигла постава не сприймається слухачами, але й надлишок жестів буде недоречним. Дослідники поділяють жести на:

- механічні – супроводжують промову без поєднання зі змістом, виконуються автоматично;
 - ілюстративні – зображують те, про що йдеться;
 - емоційні – застосовуються для підсилення виразності промови, її прикрашання, крім того, вони допомагають разом з інтонацією виділяти основні думки.
- О.В. Рогожкин виокремлює такі види жестів:
- промовисті;
 - описові;
 - вказівні;
 - імітаційні.

Так, *промовисті* жести є найбільш вживаними під час виступу в судовій аудиторії. Такими жестами є помаху однією чи двома руками, стиснуті кулаки чи піднята голова підкреслюють емоційність висловлювання, експресивність твердження, додають упевненості оратора у своїй правоті. Розведені руки, схилена голова демонструють покірну та нерішучість. Такі жести показують психофізичний стан захисника. *Описові* жести зазвичай вказують на форму, обсяг, розмір, швидкість руху та манеру поведінки предмету обговорення. Найпростішими серед жестів захисника є *вказівні* жести – рух рукою чи одним пальцем у тому напрямку, де знаходиться предмет бесіди. *Імітаційні* жести застосовуються у випадку, якщо ритор намагається передати характер роботи механізму, дати характеристику явищу. Завдяки цим жестам можна продемонструвати психофізичну характеристику інших осіб [9, с. 204]. Виступаючи в судовій аудиторії, не варто допускати використання механічних та ілюстративних жестів, оскільки вони відволікають слухачів від промови. Адвокату під час виступу потрібно ледь повертати голову і корпус, робити жести руками тільки в найважливіших місцях промови. Не треба тупцювати на місці, а непомітно переносити вагу тіла з однієї ноги на іншу. Ноги потрібно тримати трохи розставленими, одну ногу виставити дещо попереду від другої ноги. Коліна повинні бути гнучкими, а груди й руки треба тримати без напруження. Жести виконують функцію носіїв інформації, яка пов'язана з емоційним станом учасників комунікації. Жестами потрібно користуватися згідно з правилами риторики:

- кожен жест, спонтанний чи попередньо запланований, має здаватися невимушеним, тому краще жестикулювати тоді, коли це необхідно;
- не треба постійно жестикулювати, протягом усієї промови махати руками та вертати головою, бо не кожне речення потребує жестикулятивного підкріплення;

– керуючи жестами, варто пам'ятати, що в жестикуляції закладена стійкість та рівновага пози;

– жести повинні співвідноситися з характером мовлення;

– варто чергувати жести, не користуватися одним і тим же жестом протягом усього виступу.

Допоможе отримати успіх під час виступу та схвалення захисної промови аудиторією правильна артикуляція, чітка вимова приголосних та голосних звуків, добре поставлена дикція. Варто слідкувати за вимовою всіх звуків, не допускати дефектів мовлення – гаркавості, шепелявості та недбалого представлення виступу. Варто кожне слово вимовляти так, щоб воно було почуте всіма присутніми в залі судового засідання, слова не повинні зливатися в одне. Від кількості осіб у аудиторії суду буде залежати чіткість вимови захисника, адже у малих залах звукові коливання поширюються швидше, а у великих – навпаки, повільніше. Дихання адвоката, яке є фундаментом здатності говорити, має бути посиленним, але глибоким і розміреним.

Адвокату під час виступу в суді не треба забувати про павзи – ще одні засоби впливу на слухачів, які також відіграють роль невербальних засобів впливу. Дослідники виокремлюють дихальні, логічні та психологічні павзи. Дихальні павзи допомагають риторіку набрати в легені повітря. Така дія дозволяє захиснику відпочити, а відпочинок риторика сприяє відпочинку аудиторії. Логічні павзи розділяють структурні елементи виступу, а також допомагають відобразити розділові знаки. Психологічні павзи застосовуються адвокатом-оратором для звернення уваги на що-небудь чи готують слухачів до виголошення важливого повідомлення. Так, психологічну павзу можна застосувати при вираженні кількох думок, щоб розмежувати їх вираження. Правильне застосування павз вимагає від риторика неабиякого уміння, довгих тренувань та розвитку риторичних здібностей. Павза не повинна перевищувати три-

валість у 4 секунди, щоб слухачі не запідозрили недоліки у виступі. Найкраще для оратора зупинити мовлення та відокремлювати павзами на початку та в кінці важливі твердження, щоб їх краще сприйняли присутні в залі суду. Зниження голосу сприяє кращому висловленню важливої інформації. Застосування невербальних сигналів, а саме зорового контакту та павз, слугуватиме найкращими прийомами впливу [10, с. 98]. Під час виступу в суді варто звернути увагу на інтонацію, бо впродовж виголошення промови постійно потрібно змінювати інтонаційні мотиви, щоб промова не видалася монотонною. Але інтонація має співвідноситися зі змістом захисної промови.

Висновки. Невербальні засоби містять у собі більшу частину відомостей. Вказані вище невербальні засоби спілкування та особливості їх використання адвокатом – це чинники, творці індивідуального стилю судового захисника, власне, це ті якості, які допомагають йому в процесі визнання його як особливого оратора, не схожого на інших. Згідно з контекстом промови та її емоційним навантаженням такі засоби виникають підсвідомо, неконтрольовано, бо пов'язані з думками та почуттями риторика. Так, прості кроки вперед під час виголошення промови захисником-адвокатом допомагають аудиторії зосередити увагу на риторі. Кроки назад сприяють налаштуванню слухачів на відпочинок перед іншою частиною промови. Якщо адвокат застосує такі емоційні жести, як стиснутий кулак, витягнена рука, рухи головою, руками, то він автоматично налаштує аудиторію на прийняття своїх переконань. Так, міміка досить добре стимулює почуття та емоції слухачів, передаючи завдяки рухам м'язів обличчя радість чи печаль, сумніви чи іронію, рішучість або презирство. Невербальні засоби впливу дуже важливі для процесів організації та тривалості спілкування, від них також залежить його результативність та ефективність.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ковалинська І.В. Невербальна комунікація : навчальний посібник Київ : Вид-во «Освіта України», 2014. 289 с.
2. Кони А.Ф. Избранные произведения. Москва : Юридическая литература, 1980. 496 с.
3. Коццолино М. Невербальная коммуникация. Теории, функции, язык и знак ; пер. с итал. Харьков : Изд-во «Гуманитарный Центр», 2009. 248 с.
4. Бацевич Ф.С. Міжкультурна комунікація : довідник. Львів, 2007. 141 с.
5. Макович Х.Я., Вербицька Л.О., Капітан Н.О. Словник термінів і понять з риторики. Львів, 2016. 140 с.
6. Кримінальний процесуальний кодекс України / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Пиз А., Пиз Б. Язык телодвижений ; пер. с англ. Т. Новиковой. Москва, 2009. 464 с.
8. Колотілова Н.А. Риторика : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2007. 232 с.
9. Рогожкин О.В. Риторика: загальна, судова, оперативна : підручник. Донецьк : Донец. юрид. ін-т МВС України, 2012. 298 с.
10. Чмут Т.К., Чайка Г.Л. Етика ділового спілкування : навчальний посібник. Київ : Знання, 2007. 230 с.