

Є. В. Тягнирядно

Г.Х. Яворська

РИТОРИЧНІ ВМІННЯ ПРАВНИКІВ: ТЕОРІЯ і ПРАКТИКА

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ

ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

Є.В. Тягнирядно

Г.Х. Яворська

РИТОРИЧНІ ВМІННЯ ПРАВНИКІВ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Монографія

Одеса – 2009

УДК: 378.05+378.125+808.027

ББК

Я 221

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського державного університету внутрішніх справ (протокол № від квітня 2009 року).

Я 221 Тягнирядно Є.В., Яворська Г.Х. Риторичні вміння правників: теорія і практика - Монографія.2009. - 224 с.

Рецензенти:

Богущ А.М. – дійсний член АПН України, доктор педагогічних наук, професор (м.Одеса).

Карпова Е.Е. – доктор педагогічних наук, професор (м.Одеса).

Семенов О.М. – доктор педагогічних наук, професор (м.Київ).

У монографії досліджено проблему теорії і практики професійної освіти. Автори розкрили теорію і практику формування риторичних умінь у майбутніх правників у процесі фахової підготовки.

Монографію адресовано викладачам, аспірантам, магістрам, а також науковцям, які досліджують споріднені проблеми педагогіки вищої школи.

УДК: 378.05+378.125+808.027

ББК

ЗМІСТ

Передмова 5

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РИТОРИЧНИХ УМІНЬ У МАЙБУТНІХ ПРАВНИКІВ

1.1. Сутність поняття риторики в науковій літературі 7

1.2. Специфіка риторичних умінь правників

1.3 Характеристика риторичних умінь у правників-практиків

Висновки до розділу

РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕДАГОГІЧНИХ УМОВ ФОРМУВАННЯ РИТОРИЧНИХ УМІНЬ У МАЙБУТНІХ ПРАВНИКІВ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

2.1. Педагогічні умови формування риторичних умінь у майбутніх правників у процесі професійної підготовки

2.2. Реалізація педагогічних умов формування риторичних умінь у майбутніх правників у процесі професійної підготовки

2.3. Організація і методика експериментального етапу дослідження

2.4. Аналіз результатів дослідження ефективності педагогічних умов формування риторичних умінь у майбутніх правників

Висновки до розділу

ВИСНОВКИ

ДОДАТКИ

Додаток А. Анкета для виявлення труднощів у риторичній діяльності

Додаток Б. Навчальна програма з ораторського мистецтва

Додаток В. Алгоритм формування риторичних умінь у студентів вищого навчального закладу системи МВС

Додаток Д. Системні вправи з ораторського мистецтва

Додаток Е. Пам'ятки з риторики

Додаток Ж. Програма спецкурсу “Мистецтво судового мовлення”

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

ПЕРЕДМОВА

Демократизація суспільства, піднесення ролі права як регулятора суспільних відносин на шляху переходу до ринкової економіки, органічно поєднані з підвищенням престижу правової професії. Це вимагає більш поглибленої підготовки майбутніх правничих кадрів, які повинні бездоганно знати закони, вільно володіти українською юридичною термінологією, вміло спілкуватися. Виступ у суді – один із найскладніших і найвідповідальніших моментів участі прокурора, захисника й інших учасників у кримінальному судочинстві. Щоб упевнено відстоювати і захищати права і інтереси людини та суспільства, слово правника має бути справедливим, переконливим. Уміння виступати публічно не приходять саме по собі. Цьому треба наполегливо вчитися, оволодівати прийомами риторичного мистецтва. Важлива роль у цьому належить судовій риторичі, що набуває особливої актуальності, тому що саме вміння кваліфіковано переконати винний підсудний чи ні – професійний обов’язок правника, адже мова – яскравий показник вихованості, інтелігентності правника.

Питання становлення й розвитку риторики як науки й ораторського мистецтва і як навчальної дисципліни викладено у працях зарубіжних та відчизняних риторів: Аристотеля, Квінтіліана, Платона, Цицерона, І. Златоуста, Іларіона, К. Зеленецького, В. Кошанського, М. Ломоносова, О. Мерзлякова, Ф. Прокоповича, Г. Сковороди, М. Сперанського, що продовжували розвивати аристотелівський напрям. На сучасному етапі, звертаючись до класичних традицій риторичної думки, вчені Н. Безменова, С. Іванова, Є. Ножин, Ю. Рождественський, В. Чихачов, С. Мінеєва досліджують концепцію риторики як філософсько-дидактичної науки, спрямованої на формування в людини готовності до ефективної комунікативної діяльності. Теорії й технології виконавської мовленнєвої діяльності присвячені психологічні дослідження О.

Леонтєва, Ю. Львової, І. Синиці. Значущість і впливовість живого слова у педагогічній діяльності підкреслювали Л. Зінченко, А. Капська, Г. Сагач, А. Мурашов, Л. Мацько, О. Мацько та ін..

Сьогодні інтерес до риторики, зокрема до юридичної, викликаний інтересом не стільки як до науки про красномовство, скільки як до науки й мистецтва побудови переконливої та дієвої промови, тому що вільне користування словом передбачає не тільки оволодіння ним, але й можливість формувати та виявляти індивідуальний образ оратора. Отже, використання риторики як науки переконливої комунікації сприяє формуванню високодуховної особистості з творчим мисленням та якісним мовленням. Завдання ораторського мистецтва – навчити майбутніх правників мистецтва спілкування, зв'язного висловлення своїх думок у письмовій та усній формах, дати знання, необхідні для підготовки й виголошення публічної промови з метою здійснення відповідного впливу на аудиторію.

Потреба в науково-теоретичному аналізі й більш чіткому осмисленні сутності поняття “риторичні вміння”, “риторика”, “риторичні вміння правників” викликана необхідністю комплексного дослідження проблеми професійної підготовки майбутнього правника (юрист, правознавець, юриспрудент – фахівець з правознавства) загалом і цілеспрямованого формування риторичних умінь зокрема.

За всю історію підготовки юридичних кадрів в Україні проблему судового красномовства розглядали П. Бондаренко, В. Леоненко, В. Молдован, С. Абрамович та ін. Видання їх праць мали невеликі тиражі й давно вже стали бібліографічною рідкістю. Їхні дослідження спрямовані насамперед на вивчення побудови судових виступів, полемічної майстерності. Поза увагою вчених залишилося питання щодо значення риторики у процесі формування риторичних умінь правників. О. М. Горький писав: «Потрібно, щоб мова була простою і точною – тоді вона красива і зрозуміла...».

Автори висловлюють вдячність рецензентам Аллі Михайлівні Богуш – академіку АПН України, доктору педагогічних наук, професору (м.Одеса), Еллі

Едуардівні Карповій – доктору педагогічних наук, професору (м.Одеса) та
Олені Миколаївні Семенов – доктору педагогічних наук, професору (м.Київ).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РИТОРИЧНИХ УМІНЬ У МАЙБУТНІХ ПРАВНИКІВ

1.1. Сутність поняття риторики в науковій літературі

Поняття “риторика” часто сприймається по-різному. В одних випадках воно асоціюється з бажанням оволодіти ораторським мистецтвом, в інших «риторика», «оратор», «ораторське мистецтво», «красномовство» – це слова одного синонімічного ряду. У різні часи сутність поняття риторики характеризувалося так:

Риторика – це мистецтво переконання [114].

Риторика – це мистецтво красиво говорити (за Цицерона, Квінтіліана) [156; 167].

Риторика – це мистецтво прикраси (тропи, рит. фігури) [126, с. 7].

Риторика – це взаємозв’язок думки і слова (фундаментальне розуміння) [137].

М. Ломоносов стверджував, що красномовство – це мистецтво красно говорити на будь-яку тему, завдяки чому можна переконати інших у правдивості своєї думки [79]. Це визначення не заперечувалося у XVIII, XIX ст. У XX ст., у зв’язку з розвитком неориторики відбувається переосмислення проблем традиційної класичної риторики. Переосмислюються й основні визначення. Звичайно, неориторика в цілому визначається лише як її мета. При цьому підкреслюється, що мета – пошук найкращих варіантів впливу і переконання. У цьому значенні визначення класичної риторики, запропоноване М. Ломоносовим, не втратило своєї актуальності, оскільки краса мови не заважає, а сприяє переконливості висловленого чи написаного; більше того, краса має особисту самостійну переконливість. Тому ми вважаємо

дотримуватися визначення класичної риторики, що було запропоноване М. Ломоносовим [79].

Сучасні словники та лінгвістичні енциклопедії дають такі визначення риторики: наука про ораторське мистецтво [20, с. 135], наука красномовства [155, с. 244], наука красномовства, ораторське мистецтво [101, с. 910].

Г. Сагач визначає риторику як науку про закони управління мисленнєво-мовленнєвою діяльністю, тобто про закони, які визначають ефективність цієї діяльності [137].

Є. Ключев тракує, що риторика є не стільки наука про красномовство, скільки наука про мовленнєву доцільність, про усвідомлене і коректне мовленнєве виробництво [64]. З. Куньч визначає риторику як комплексну науку на межі цілої низки дисциплін – філософії, логіки, психології, лінгвістики, етики, сценічної майстерності, літературознавства, риторика інтегрує в собі змістові компоненти цих наук [72].

Поняття “оратор” – латинське й означає особу, яка виступає перед аудиторією, а ораторське мистецтво характеризується умінням майстерно користуватися мовою для найбільшого впливу на слухачів [101, с. 129].

Поняття “красномовство” – слов’янського походження, означає уміння говорити гарно, тобто гарно, впевнено і захоплено. А. Коні розрізняв ці терміни. Під красномовством він розумів дар слова, який хвилює і захоплює слухачів красою форми, яскравістю образів і силою влучних виразів. Ораторське ж мистецтво - уміння грамотно і впевнено розмовляти. Він уважав, що красномовство – природний дар, який розвивається працею, а ораторському мистецтву можна вчитись і людині, яка позбавлена природного дару [68]. Г. Апресян вважає, що ораторське мистецтво і красномовство – поняття тотожні й означають мистецтво публічного виступу [7].

Слов’янське слово, за А. Рогожкіним, “красномовство” означає говорити гарно, правильно щодо мовної норми, але не завжди конкретно, змістовно і дієво [126]. Він стверджує, що красномовство може бути необхідною складовою риторики, але ні в якому разі не може бути нарівні з нею. Красномовство не

може бути ототожнено з риторикою як цілісною наукою про ораторську майстерність. Словосполучення “ораторська майстерність” визначає уміння людини, яка виступає з промовою, зацікавити, переконувати і спонукати аудиторію чи співрозмовника на конкретний мисленнєвий, мовленнєвий або фізичний вчинок [126].

Низка вітчизняних учених (В. Андреев [5], Ю. Лотман [80], М. Львов [81], Г. Сагач [137], Є. Ключев [64]) відносять риторикю до науки. Так, В. Андреев вважає найбільш характерним погляд на риторикю як на науку “про переконання, форми і методи мовленнєвого впливу на аудиторію” [5, с. 3]. За М. Львовим риторика є наукою про красномовство, майстерність мовлення – усного й писемного, яка вчить слугувати добру, правді, щастю людей засобами ораторського мистецтва [81].

Як бачимо, розходження в поглядах учених стосуються переважно визначення предмета риторики як науки. У межах такого підходу в теорії риторики розробляються норми, принципи, прийоми, обґрунтовуються закони, правила риторичної діяльності.

Д. Александров [4], О. Гойхман [32], Г. Меш [87], О. Мурашов [96], Ю. Рождественський [127], Т. Хазагеров [155] та інші вважають, що риторикю можна розглядати і як науку, і як мистецтво. Так, Г. Меш розглядає ораторство як особливий вид людської діяльності, що поєднує у собі вміння аналізу і синтезу, вимагає генерації нових ідей, мистецтва складання та виконання своєї промови – містить у собі елемент як науки, так і мистецтва [87]. О. Гойхман визначає риторикю як теорію й мистецтво красномовства, мистецтво підготовки й виголошення переконливих та яскравих промов [32]. Д. Александров стверджує, що риторика поєднує ознаки науки, бо в ній є точно виписані правила, яких повинен дотримуватися кожен, хто хотів би оволодіти її азами. Але в риторичі зосереджені й основи справжнього мистецтва, тому що ніякі правила не можуть гарантувати успішних результатів для кожного початківця-оратора [4].

Ми дотримуємося погляду О. Мурашова, який об'єднує найбільш типові визначення риторики: “мистецтво ораторської промови і наука про нього”, “наука про усне прозаїчне мовлення і шляхи художньої організації тексту”. Він вважає: “чим більш тісним є зв'язок риторики з мистецтвом, тим очевидніший і сильніший її вплив на особистість” [96, с. 9].

В єдності трьох аспектів риторику розглядають Т. Хазагеров і Л. Ширіна: як мистецтво переконувати за допомогою слів, науку про мистецтво переконання за допомогою слів і процес переконання, що оснований на моральних принципах [175]. Ю. Рождественський [127] доводить, що риторика пройшла шлях від мистецтва говорити (античність) до сучасної науки, і простежує основні етапи цього шляху: педагогічна система Квінтіліана, гомілетика, раціональна риторика, поетика Потебні, наукова риторика. Він вважає, що “сучасна наукова риторика не відмінняє мистецтва риторики в його завданнях: педагогічних (моральних), стилістичних, психологічних, але, навпаки, служить усвідомленню й науковому аналізу цих завдань” [127, с. 94–95].

Ми поділяємо погляд учених щодо риторики як науки й мистецтва. Так, Г. Сагач стверджує: “Якщо риторики можна навчити людину, то ораторським мистецтвом може оволодіти той, у кого є схильність до цього виду творчості” [137, с. 48]. Однак у процесі пізнання наукова риторика і ораторське мистецтво не протистоять одне одному: найвищий результат можна отримати лише за умови їх органічної єдності.

Суть поняття риторики зазнавала змін на різних історичних етапах розвитку, що підкреслюється авторами праць з історії світової риторики В. Вомперським та Н. Безменовою [13]. Сьогодні риторику розуміють як особливу галузь знання, під патронатом якої формувалися культури великих за своїми часовими рамками та історичною значущістю епох: античності, середніх віків та Відродження, а також європейської культури новітнього часу.

А. Михальська вказує, що традиційно риторика визначалася як теорія, майстерність та мистецтво красномовства [92]. Це одна з небагатьох

гуманітарних дисциплін, в якій збереглась антична синкретизація уміння, майстерності та мистецтва. Риторика сьогодні розглядається як вид суспільно-політичної й професійної діяльності, метою якого є переконання масової аудиторії засобами живого слова, високий рівень оволодіння майстерністю публічного виступу. Щоб навчитися ораторського мистецтва, треба оволодіти спеціальними знаннями й уміннями, необхідними для підготовки та проголошення публічної промови з метою здійснення відповідного впливу на аудиторію [92].

Г. Сагач, О. Юніна стверджують, що риторика, риторична культура здатна справити на людину дуже продуктивний і плідний вплив: активно сприяти розвитку її інтелектуального й духовного потенціалу, культури мислення, мовлення, комунікації [136], цілісному формуванню людської особистості, гармонізації стосунків суб'єкта як із самим собою, так і з довкіллям [180].

А. Первушина риторіку розглядає як теорію красномовства, науку про красномовство, дослідження теоретичних основ ораторського мистецтва, курс вивчення красномовства, а також як наукову дисципліну, що вивчає закономірності породження, передачі і сприйняття гарної мови й якісного тексту [111].

Розглядаючи різноманітні висловлювання вчених про риторіку, красномовство та ораторське мистецтво, ми дотримувалися поглядів А. Рогожкіна [126], що красномовство не може бути ототожнено з риторікою як цілісною наукою про ораторську майстерність. Словосполучення “ораторська майстерність” визначає уміння людини, яка виступає з промовою, зацікавити, переконати і спонукати аудиторію чи співрозмовника на конкретний мисленнєвий, мовленнєвий або фізичний вчинок. Отже, виходячи з вищевказаного, ми дійшли таких висновків:

– красномовство, є необхідною частиною риторики як ораторської практики, що характеризує народжене чи набуте в результаті виховання і самоосвіти вміння людини висловлювати свої думки образно і згідно з нормами

літературної мови. Водночас красномовна промова не завжди відрізняється глибоким змістом, логікою викладу та правдивістю;

– ораторське мистецтво – це необхідна частина риторики як на рівні теорії (етап побудови промови), так і на рівні практики (етап виступу), а також необхідна якість професійних ораторів, набута ними в результаті спеціального оволодіння методами, прийомами та правилами переконливого спілкування;

– риторика – це наука про історію, теорію і практику людського спілкування; водночас навчальний предмет, метою якого є вивчення історичних фактів та теоретичних понять, а також оволодіння практичними вміннями і навичками переконливого спілкування в різноманітних сферах людської діяльності.

Риторику досліджували з античних часів і її прабатьківщиною вважають Стародавню Грецію та Стародавній Рим. Першими вчителями красномовства стали софісти: Емпедокл, Корах, Тісій, Горгій, які створили найдавніші посібники з риторики. На думку сучасних дослідників новаторство Горгія полягало в організації мовлення та створенні виражального ефекту за допомогою таких прийомів, як алітерація, асонанс, повтори, антитези, паралелізми. З античних часів згадані фігури називаються горгійськими [85, с. 29].

За теорією Сократа і Платона головними методами пошуку істини є вміло скерована бесіда, яка передбачає декілька головних етапів: визначення предмета обговорення шляхом поставлених запитань; визначення головних понять, якими оперуватимуть співрозмовники; наближення до розуміння істини шляхом поставлених запитань та відповідей на них [85, с. 36–40].

Аристотель розглядав риторику спеціального наукового знання, заснованого на аналізі достовірних даних та логічних висновків. Він розділив риторичні промови на три головні роди: дорадчі (політичні), судові, епідейктичні (урочисті) [85, с. 40].

Цицерон запропонував розробку теорії ораторського мистецтва, узагальнюючи досвід своїх попередників. При цьому головними умовами

успішного виступу він уважав єдність думки і висловлювання, зрозумілість і чітку послідовність промови. Для досягнення цієї мети необхідно: знайти, що сказати; розмістити матеріал за певним порядком; надати промові відповідної форми; вивчити промову; виголосити і переконати [26, с. 46 – 49].

Під час ранньовізантійського періоду риторика стає значним засобом суспільно-політичної боротьби між двома головними громадськими світоглядами: язичництва та християнства. Внаслідок чого оратор зберігає за собою статус радника та вчителя. Водночас розвивається і утворюється головний жанр християнської риторики – проповідь.

Риторика східних слов'ян, багато в чому успадкувавши античне та візантійське красномовство, розвивається за чотирма головними жанрами: повість, слово, життя, моління.

На початку XVII ст. у російськомовній риторичній традиції з'являється перший підручник митрополита Макарія, в якому риторика представлена як наука, заснована на чотирьох видах промов: навчальної, судової, розсудливої та показної. В практичній частині підручника розкривається принцип побудови та проголошення кожної із видів промов.

Вітчизняну риторичну XVIII ст. характеризує оригінальне вчення про три стилі Феофана Прокоповича та видання фундаментальної праці М. Ломоносова “Коротке керівництво до красномовства”. У цій праці риторика поділяється на дві частини: на чисту теорію, яка вивчає загальні закони для всіх творів, та приватну риторичну, яка досліджує окремо кожен рід усної промови [26, с. 145].

Посібники з практичної риторики продовжували з'являтися на східнослов'янському терені до середини XIX ст. Проте бездержавність та антиукраїнська сваволя чужих урядів (низка указів російських царів про заборону української мови – Петра I (1720 р.), Катерини II (1754 р.), Валувський циркуляр (1863 р.), Емський указ (1876 р.), указ Миколи II (1914 р.), а також численні заборони польського, румунського, австро-угорського урядів на різних територіях України) спричинилися до відсталості в Україні розвитку науки в цілому і риторики зокрема.

У 60-ті роки ХХ ст. в усьому світі починається відродження риторики уже в іншому ідейно-науковому контексті. Риторика нового типу, що була названа неориторикою (термін увів професор Брюссельського університету Хаїм Перельман), постала як форма інтелектуальної діяльності, спрямованої на формування і розвиток особистісного начала в людині. У сучасній науці не тільки відновлюються традиційні ідеї і методи риторики, а й відбувається переосмислення її суті та можливостей. Незважаючи на різні підходи й аспекти вивчення риторики, її нове розуміння у переважній більшості ґрунтується на концепції Аристотеля, а також працях М. Ломоносова, Ф. Прокоповича, М. Сперанського, М. Кошанського, де аристотелівські погляди знайшли продовження і розвиток [1, с. 171–178].

Сьогодні навчальний курс риторики складається з таких частин: *історія риторики* (досліджує етапи зародження й особливості розвитку риторики в історії людства: риторику Стародавньої Греції, Стародавнього Риму, становлення слов'янського ораторського мистецтва; виникнення основних видів і жанрів ораторського мистецтва, сучасні риторичні школи), *теоретична риторика* (вивчає закони риторики: концептуальний, закон моделювання аудиторії, стратегічний, тактичний, мовленнєвий, закон безпосереднього спілкування, системно-аналітичний закон), *практична риторика* (розглядає зміст усного публічного виступу, текст виступу, образ оратора, логічну культуру оратора, його мовленнєву культуру, композицію та стиль виступу, психологію аудиторії, взаємодію оратора й аудиторії, спілкування з аудиторією як творчий процес, полемічне мистецтво оратора тощо) [92, с. 193].

Ще в античні часи Аристотель виокремлював три основні роди промов: судові, дорадчі та похвальні (епідейктичні). Сьогодні залежно від змісту, мети та умов публічних виступів розрізняють такі роди й жанри красномовства, як: академічне красномовство (лекція, наукова доповідь, науковий огляд, наукове повідомлення); судове красномовство (прокурорська (звинувачувальна) та адвокатська (захисна) промови, самозахисна промова); соціально-політичне красномовство (звітна доповідь на конференції, з'їзді, зборах, засіданнях,

парламентська та мітингова, військово-патріотична промова); соціально-побутове красномовство (ювілейна, вітальна, застільна, надмогильна, виступ на прийомах); церковно-богословське красномовство (церковна проповідь, промова на соборі).

Більшість сучасних дослідників (Н. Безменова [13], С. Іванова [51], Є. Ключев [64], М. Львов [81] та інші) виділяють у складі риторичної діяльності етапи на основі класичних розділів риторики, визначених ще Аристотелем: інвенцію (винайдення), диспозицію (розташування), елокуцію (словесне оформлення й прикрашення), меморію (запам'ятовування), акцію (виконання).

Так, згідно з названими класичними розділами, М. Львов визначає у риторичній діяльності низку дій, операцій і відповідних риторичних знань, навичок, умінь та вимог до оратора. Йдеться зокрема про:

- інвенцію (лат. винахід) – вибір і обґрунтування теми публічного виступу, узгодження позиції автора, збір матеріалу, його систематизація, тобто робота над змістом твору;

- диспозицію (лат. розміщення) – вибір жанру, типу мовлення, складання плану, розділів виступу, робота над композицією, тобто побудова тексту;

- елокуцію (лат. вираження в мовленнєвих формах і оздоблення) – передбачає правильність мовлення, ясність, доцільність, упорядкованість, добір слів і словосполучень, прикрашення мовлення, використання поетичних та образних засобів мови;

- меморію (лат. запам'ятовування) – вчення про професійну пам'ять, вміння використовувати весь підготовлений текст, всі прийоми, нічого не забути, вміння “на ходу” скорочувати, перебудовуватись;

- акцію (лат. переконання) – головний етап, що складається з вміння оратора триматися, володіти собою, своїм голосом, аудиторією, засобами виразності мовлення [111, с. 14].

Отже, докомунікативна фаза представлена розділами інвенції, диспозиції, елокуції, меморії, а комунікативна – акцію.

Сьогодні розрізняють три основні фази діяльності оратора – докомунікативну (підготовчу), комунікативну (діяльність оратора перед аудиторією) та посткомунікативну (аналіз висловленого після виступу). Так, А. Первушина визначає, що докомунікативна фаза (підготовка до виступу) включає в себе: вибір теми виступу: заданість, рекомендованість, самостійність; оцінку аудиторії: приміщення і розташування слухачів, час виступу, склад (кількість, стать, вік, освіта, професійна орієнтація, національність, політичні погляди та інтереси, фізичний стан); визначення мети виступу: інформаційна, агітаційна, переконлива спонукальна, надихальна, розважальна; з'ясування типу мовлення (монологічний – лекція, доповідь, інформація, інструктаж, промова; діалогічний – бесіда, дискусія, суперечка, полеміка); первісне ознайомлення із літературою з теми виступу (словники, довідники, проспекти, ключові слова, алфавітні та системні каталоги); складання плану виступу; збір матеріалу й оформлення записів; написання тексту, конспекту промови; репетиція виступу [111].

У риториці існують різноманітні описи процесу підготовки до виступу перед аудиторією або під час бесіди з опонентом. Ми узагальнюємо ці описи і визначаємо такі етапи підготовки до виступу чи до спілкування.

Докомунікативний етап: підбір теми, визначення її актуальності; оцінювання аудиторії: умови розміщення слухачів у приміщенні, час спілкування, склад слухачів (кількість, вік, стать, соціальний статус, професійна підготовка, національність, освітній рівень, політичні погляди, життєві інтереси і вимоги); визначення мети та жанру спілкування; визначення форми спілкування: монолог і його різновиди, діалог і його різновиди; перше ознайомлення з літературою з теми: словники, довідники, каталоги, автори й ін.; складання плану бесіди чи публічного виступу; збір матеріалу, складання тез, підбір ілюстративного матеріалу та прикладів; побудова композиції та цілого тексту; читання тексту вголос, репетиція виступу чи бесіди.

Комунікативний етап: оцінювання психофізичного стану аудиторії чи співрозмовника, передбачення їхньої поведінки в можливих ситуаціях;

початкові фрази; реалізація композиційно-змістового плану спілкування, використовуючи невербальні засоби комунікації (міміка, жести, поза, паузи); реакція на психофізичну поведінку аудиторії, підтримка уваги слухачів та збереження встановленого контакту на інтелектуальному рівні.

Посткомунікативний етап: аналіз основних етапів спілкування щодо їх реалізації; аналіз психофізичної поведінки аудиторії; визначення недоліків, що були наявними, враховуючи повну реалізацію мети спілкування, логічний виклад матеріалу, доцільності використання засобів спілкування, переконаності висновків.

Отже, щоб виконати своє завдання і довести до аудиторії свій виступ, оратор повинен володіти значним діапазоном різноманітних знань, умінь та навичок, серед яких найважливішим є: знання основних соціальних та психолого-педагогічних особливостей процесу публічного виступу; вміння підібрати матеріал для промови чи бесіди й оформити його згідно з метою виступу, законами композиції, логіки та психології, а також особливостями усного виступу та специфіки аудиторії; вміння вступити в контакт з людьми, виступати, дотримуючись правил поведінки на трибуні і використовуючи зворотний зв'язок з аудиторією; бездоганне володіння усним мовленням, голосом, інтонацією, мімікою, жестами, дотримання всіх вимог культури мовлення; вміння відповідати на запитання аудиторії, вести бесіду, дискусію.

Розглядаючи риторику як науку про закони управління мисленнево-мовленневою діяльністю особистості, Г. Сагач визначає структуру цієї діяльності в риторичній формулі, виділяє в ній два аспекти: організаційний і власне управлінський [137, с. 49]. Представлена риторична формула відображає цілісну систему, в якій кожний компонент зумовлює й доповнює інші. Закони риторики відбивають системність мисленнево-мовленневої діяльності, що здебільшого визначає її результативність.

Отже, риторична наука, сучасне відродження якої викликане потребами демократизації суспільства і зростанням ролі особистості як найбільшої його цінності, володіє значним арсеналом духовного, інтелектуального й

професійного розвитку людини. Проаналізувавши сучасні концепції вивчення риторики, ми підійшли до розуміння риторичних умінь як інтегративної властивості особистості, що ґрунтується на відповідних знаннях і навичках та забезпечує готовність виконувати риторичну діяльність.

1.2. Специфіка риторичних умінь правників

Мистецтво ритора (оратора) полягає у володінні усним словом як засобом впливу на слухачів, ґрунтується на культурі мислення, глибокій і різнобічній освіченості, на засвоєнні досвіду ораторів минулого й сучасних промовців, на бездоганному знанні мови й досконалому володінні мовленням, а також на оволодінні культурою спілкування.

Важливим елементом риторичної діяльності є риторичні вміння. Термін “риторичні вміння” вживається досить часто в науковій літературі, зокрема, у працях С. Абрамовича [1], Д. Александрова [4], Д. Вагапової [25], С. Іванової [52], Г.Сагач [137]. Однак сутність цього поняття не з’ясовується. З метою формулювання дефініції поняття “риторичні вміння” зупинимося на сутності поняття “уміння” взагалі. У психологічній науці використання поняття “уміння” зустрічається у двох аспектах – операціональному і діяльнісному. Перше – пов’язується з умінням виконувати дії, операції і висвітлюється у роботах Б. Ашмарина [10], Е. Гур’янова [37], А. Пуні [123], П. Рудика [132]. Але більш поширеним є діяльнісний підхід до визначення уміння, що пов’язується з виконанням якоїсь діяльності. Цих позицій дотримуються Е. Бойко [18; 19], Б. Ломов [78], Е. Мілерян [88].

Звертання до довідкової психолого-педагогічної літератури дозволяє вести мову про розмаїтість трактувань поняття “уміння”. Зокрема, педагогічний словник характеризує уміння як “підготовленість до практичних і теоретичних дій, які виконуються швидко, точно і свідомо, на основі засвоєних знань і

життєвого досвіду” [109, с. 511], словник-довідник педагогічних і психологічних термінів трактує уміння як:

- здатність належно виконувати певні дії;
- використання суб’єктом наявних знань і навичок для вибору і здійснення прийомів, дій відповідно до поставленої мети [29, с. 104].

У педагогічній енциклопедії умінням пропонується вважати “можливість виконувати дії (діяльність) відповідно до цілей та умов, за яких доводиться діяти. Уточнюється, що вміння передбачає використання раніше отриманого досвіду, певних знань, без останніх немає вмінь. Знання й уміння – дві невіддільні і функціонально взаємозалежні частини будь-якої цілеспрямованої дії [110, с. 362].

Психологічні словники характеризують уміння так: “засвоєний людиною спосіб виконання дій на основі набутих знань і навичок” [43, с. 439], “засвоєний суб’єктом спосіб виконання дій, забезпечений сукупністю набутих знань та навичок. Уміння формується шляхом вправ і надає можливість виконання дій не тільки у звичних, але і у змінених умовах” [110, с. 414], “використання суб’єктом наявних знань і навичок для вибору і здійснення прийомів дій відповідно до поставленої мети” [121, с. 196]. Е. Кабанова-Меллер [54] розглядає уміння як складову частину засвоєного прийому. Тим самим поняття “уміння” вона підпорядковує поняттю “прийом” як його компонент, акцентуючи увагу на неправомірності їх ототожнення.

Г. Щукіна трактує вміння як “реальні операції, що входять до складу реальних предметних дій”, вважаючи вміння операціями інтелектуальної властивості, що складаються із комплексу найскладніших психологічних процесів [178, с. 37].

Учені (К. Платонов[115], О. Леонтьєв [75], С. Максименко [83], П. М’ясоїд [97], А. Первушина[111]) по-різному висловлюють свої думки щодо співвідношення умінь і навичок як складових діяльності. Їхні роботи мають велике значення для з’ясування сутності умінь, їх особливостей та ефективності формування .

Так, К. Платонов стверджує, що для успішного виконання будь-якої діяльності людина повинна оволодіти певними вміннями. Дослідник зазначає, що “вміння – це здатність виконувати яку-небудь діяльність або дію в нових умовах, набуту на основі раніше отриманих знань та навичок”, що “високий рівень розвитку низки професійних умінь дає майстерність” [115, с. 271].

П. М'ясоїд визначає вміння як операцію, що виконується на підставі знань та навичок. “Як і навичка, вміння формується шляхом вправ, але це свідомо регульований процес, що відбувається і у змінених умовах” [97, с. 201].

О. Леонт'єв, вивчаючи психологічні механізми і шляхи виховання вмінь публічного мовлення, трактує визначення вміння і навички. “Вміння – це здатність виконувати ту чи іншу дію найкращим способом ... Виконання цієї дії відповідає меті й умовам її протікання. З уміннями людина не народжується, вона обов'язково повинна їх сформувати в себе. Навичка – це здатність виконувати ту чи іншу операцію найкращим способом. Уміння завжди будується на основі наявних навичок” [75, с. 7]. С. Максименко доводить, що “успіх будь-якої діяльності залежить від уміння її виконувати”. “Вміння є там, де знання певної справи поєднується із вправністю у виконанні дій, з яких складається ця діяльність”. Отже, “вміння – це готовність людини успішно виконувати певну діяльність, що ґрунтується на знаннях і навичках” [83, с. 72].

П. Підкасистий вважає, що термін “уміння” має два значення. У першому значенні вміння – це здатність здійснювати деяку елементарну дію повністю в розгорнутому вигляді й свідомо. А навичка – це здатність здійснювати цю саму дію автоматизовано, згорнуто й без участі свідомості. Якщо ж дія складна і її виконання складається з багатьох кроків, кожний з яких здійснюється за допомогою відповідної навички, то при будь-якому вдосконаленні вміння виконувати цю дію залишиться лише вмінням і не переходить у навичку. У цьому випадку термін уміння означає здатність виконувати складну дію за допомогою низки навичок [113, с. 77].

Учені [А.Леонт'єв [75]; С.Максименко [83]; П.Підкасистий [113]; А.Первушина [111] називають уміння разом із знаннями і навичками важливими

компонентами інструментальної основи активності людини: на основі знань та навичок складається база вмінь людини.

Виходячи з розуміння вміння як елементу діяльності, заснованої на знаннях і навичках готовності успішно виконувати певну діяльність, враховуючи сутність риторичної діяльності, А. Первушина дає визначення риторичних умінь: “Риторичні вміння – це інтегративна властивість особистості, що ґрунтується на раніше засвоєних знаннях і навичках та визначає готовність людини успішно виконувати риторичну діяльність” [111, с. 13]. Ми вважаємо, що риторичні вміння – це більш чи менш складна система операцій та дій (способів і прийомів), використовуваних людиною у нових для неї умовах, доцільна регуляція діяльності на основі отриманих знань та набутих навичках, які дають людині можливість здійснювати риторичну діяльність.

Риторичні вміння й навички особливо необхідні правнику-юристу, який покликаний здійснювати законність. Риторичні вміння правника-юриста виявляються в різноманітних формах спілкування з окремими особами, організаціями, установами, ґрунтуються на принципах юридичного процесу та, виходячи із завдань окремо взятої ситуації, вимагають прояву цілої низки особистісних якостей судді, адвоката, прокурора, таких, як чуйність, емоційна сталість, уміння слухати співрозмовника, давати вичерпні і прямі відповіді. Уміння спілкуватися і в ході спілкування здійснювати свої функціональні обов'язки є однією з характеристик професіограми юристів. Юрист повинен уміло встановити контакт з людьми, управляти психологічним станом інших людей, направляти розмову в необхідне русло. Отже, під риторичними вміннями правника ми розуміємо спроможність виконання складних комплексних мисленнєво-мовленнєвих дій, що забезпечують здійснення правоохоронної діяльності, в основі якої лежить виступ у суді.

Відтак, теоретичний аналіз психолого-педагогічної, методичної літератури дав нам підстави для власного тлумачення риторичних умінь правників, їх критеріїв та показників.

Отже, критеріями формування риторичних умінь правників та їх показниками було обрано:

1. Логіко-мисленнєвий критерій з такими показниками:

- уміння застосовувати індуктивний та дедуктивний методи мислення;
- уміння визначати проблемні ситуації;
- уміння застосовувати знання законів мислення: закону тотожності, закону протиріччя, виключення третього та закону достатньої підстави;
- уміння оцінити ситуацію, відокремити головне від другорядного, розвинути версію;
- уміння критично оцінювати ідеї, поради, думки та пропозиції інших, діяти на основі власних поглядів і переконань;
- уміння відстоювати свій погляд, своє бачення і розуміння.

2. Лінгвістично-мовленнєвий критерій із такими показниками:

- уміння володіти нормами літературної мови в усній і письмовій формі;
- уміння користуватися мовно-стилістичними засобами та прийомами відповідно до умов і цілей спілкування;
- уміння зібрати потрібний матеріал для промови та оформити його відповідно до мети виступу, до законів композиції, логіки і психології, особливостей усного мовлення;
- уміння застосовувати формули мовленнєвого етикету відповідно до ситуації;
- уміння бездоганно володіти майстерністю усного мовлення: мімікою, жестом;
- уміння застосовувати паралінгвістичні засоби мовлення: інтонацію, дикцію, силу голосу, тембр, темп промови; застосовувати художні засоби мовлення (прислів'я, приказки, епітети, порівняння, метафори тощо).

3. Комунікативно-переконливий критерій з такими показниками:

- уміння переконати суд у винності чи невинності підсудного;
- уміння застосовувати прийоми спростування чи заперечення під час судових дебатів;
- уміння доводити з опорою на фактичний матеріал;

- уміння володіти полемічним мистецтвом, культурою конструктивного діалогу та полілогу (диспут, полеміка, дискусія);
- уміння виступати не спираючись на письмовий текст;
- уміння формувати та реалізувати задум висловлення на основі стратегічного й тактичного законів риторики.

Складові критерії риторичних умінь взаємообумовлені і знаходяться в тісному взаємозв'язку. Розглянемо зміст кожного критерія.

Логіко-мисленнєвий критерій риторичних умінь спрямований на розвиток практичного мислення, мисленнєвих здібностей людини. Завдяки мисленню людина орієнтується в довкіллі і використовує набуті раніше узагальнення в ситуації, що змінилася. Мислення здійснюється через опосередковане відображення у свідомості істотних властивостей, зв'язків і відносин предметів і явищ довкілля [11].

Мислення як вищий психічний пізнавальний процес, особливості його розвитку і функціонування, визначення джерел активності та ефективних методів формування належать до найскладніших наукових проблем, над якими працюють психологи й педагоги, філософи та культурологи. Особливо це стосується професійного мислення юриста.

Отже, важливим для професійного мислення юриста є його здатність бути розміркованим у прийнятті законних і справедливих рішень. Це велика відповідальність, оскільки йдеться про кінцевий результат юридичної справи, використання певних знань, інтелектуального і соціального досвіду, тобто розміркованість у юридичній діяльності породжує своєрідну систему інтелектуального міркування, розумного діяння, уміння управляти власною розумовою діяльністю. Це наводить на думку, що розміркованість у прийнятті рішень відображає інтелект у юридичній дії, у процесі руху думки. Логіка вимагає від оратора логічної послідовності розвитку мислення. Тому судовий оратор повинен володіти логікою міркування – умінням обґрунтовувати свою правоту та логічно доводити неспроможність тез опонента. Для того, щоб правильно побудувати міркування, щоб прийти до істини, судовому оратору

необхідні знання законів мислення: закону тотожності, закону протиріччя, виключення третього та закону достатньої підстави. Будь-яке мислення повинно відповідати законам логіки. Це важливо для збільшення мисленнєвої діяльності оратора, попередження можливих помилок. Тому відхилення від вимог законів логіки, невміння доводити робить промову непереконливою, ускладнює прояснення справи, а подекуди призводить до неправильних висновків і, як не слід, до несправедливого вироку.

Н. Івакіна вважає найважливішою рисою міркувань судового оратора – докази. Тим самим стверджує, що промова стане переконливою лише в тому випадку, коли всі положення в ній обумовлені, доведені, коли аргументація відтворює логіку доказів [49]. О. Бандурка, О. Скакун професійне мислення юриста визначають як систему інформаційно-правової насиченості, що склалася завдяки настановам професійного призначення, тобто це узагальнена орієнтація в конкретних професійно-правових ситуаціях дійсності. Вони називають практичне мислення судді, адвоката, слідчого одним із основних видів, що входять до структури і становлять сутність професійного мислення юриста, воно на кожному етапі пов'язане з визначеними практичними проявами [11].

Отже, ми дійшли висновку, що вміння юридично мислити означає цілеспрямовано оперувати поняттями в умовах юридично значного практичного завдання, що виникає у професійній діяльності. Так, оглядаючи місце події, юрист знаходить сліди минулої події. Встановлюючи суттєві, що неминуче повторюються, взаємозв'язки між подіями, юрист шляхом логічного мислення реконструює цілісну картину можливого перебігу події. Ця реконструкція відбувається опосередкованим шляхом – через розуміння зв'язків між зовнішніми проявами і сутністю того, що відбувалося в дійсності. Такий логічний відбиток можливий на основі узагальнення і наявних знань.

Професійне мислення юриста має такі форми: судження, умовивід, поняття.

Судження – встановлення загальних взаємозв'язків у професійно-правовій сфері. Судження юриста характеризується нормативністю, точністю, формалізованістю висновків. Судження спеціально обґрунтовується раніше перевіреними фактами, закономірностями, системою умовисновків [11].

Умовивід – узагальнення властивостей однорідної групи правових явищ; одержання нового знання з наявних знань. Умовивід юриста не повинен виходити за рамки норм, встановлених законами [11].

Поняття – розуміння сутності (істотних властивостей) конкретного правового явища як різновиду певної групи таких явищ. Даючи кваліфікацію певному явищу через поняття (крадіжка, підробка, замах на вбивство та ін.), юрист-практик підбиває підсумок творчої розумової діяльності, орієнтуючись на закріплене в законі поняття [11].

Отже, у мисленні юриста моделюються об'єктивні властивості і взаємозв'язки між правовими явищами, їх істотні загальні особливості, що виражаються у формі суджень, умовиводів і понять. Увесь процес мислення базується на співвіднесенні ситуативної інформації (про конкретну подію, факт) з узагальненою інформацією, що зберігається в пам'яті індивіда.

Процес правового мислення проходить через такі етапи:

- виявлення, створення і формулювання ситуації, пов'язаної з певним обсягом мислення, одержання його фактичної і правової характеристики, формулювання завдання (у слідчого цей початковий етап розумової діяльності передуює порушенню кримінальної справи);

- аналіз можливостей використання правових засобів і способів вирішення завдання з урахуванням наслідків і наявних обмежень (у слідчого цей етап виражається у складанні розгорнутого плану розслідування у кримінальній справі);

- вибір оптимального варіанту вирішення, визначення можливих результатів і негативних наслідків (у слідчого цей етап знаходить прояв у тактичних комбінаціях, своєрідній програмі діяльності у вигляді сукупності слідчо-пошукових дій, спрямованих на розкриття злочину) [11].

Професійне мислення юриста пов'язане з виконанням суспільних і державних завдань за допомогою юридичних засобів і способів, дій і операцій, винесених рішень та актів їх реалізації, надання конкретним суспільним стосункам і ситуаціям правової форми. Мислення юриста прагматичне за своїм характером, тому що для нього важливий насамперед процес практичного здійснення прийнятих рішень, їх законності, відповідності компетенції і завданням органа, який він представляє.

Учені Л. Столяренко, С. Самигін приділяють велику увагу розвитку словесно-логічного мислення в юристів [148]. І це справедливо, бо цей вид мислення відіграє вирішальну роль у тих складних видах діяльності, якими вони займаються. Так, практично майже всі результати творчої роботи подаються у вигляді усних висловлювань, описів, текстів і є наслідками словесно-логічного мислення. Цей вид мислення добре розвивається у риторичній діяльності. Головне в удосконаленні логіко-мисленнєвого критерію риторичних умінь полягає в тому, щоб навчитися правильно добирати мовленнєві засоби, точно виражати свої думки.

Найповніше задовольнити вимоги риторичної діяльності, на нашу думку, може художньо-образне мислення. Є. Адамов [3], П. Сопер [145] вважають, що наукове мислення тісно пов'язане з образністю, що думка й образ доповнюють один одного. Так, П. Сопер стверджує, що “майстерність публічної промови виявляється в умілому використанні обох форм людського мислення: логічної й образної” [145, с. 4].

Отже, всі елементи логіко-мисленнєвого критерію спрямовані на розвиток творчого мислення (продуктивного), яке має на меті створення нових ідей, його результатом є відкриття нового чи вдосконалення вирішення певного завдання.

Продуктивне мислення в юридичній діяльності важливе, оскільки правник орієнтується передусім на логічне завершення справи. Тобто його риторичні вміння скеровані на отримання позитивного кінцевого результату. У цьому процесі поєднані дієвість мислення і юридична цілеспрямованість. Це

забезпечує стратегічне бачення юридичної перспективи, вдале застосування теоретичних правових знань на практиці. Справедливе вирішення юридичної справи потребує уникнути шаблонності, затягування часу (безпричинного), негативного впливу сторонніх осіб. Загальне мислення юриста залежить від його ерудиції, загальної культури і професійного досвіду. У процесі риторичної діяльності думка реалізується у слові, мислення тісно пов'язане з мовленням і вмінням спілкуватися з людьми. Тому надзвичайно важливим є питання про лінгвістично-мовленнєву компетентність особистості.

Лінгвістично-мовленнєвий критерій визначається тим, що завдяки цьому критерію риторичних умінь формується культура мовлення особистості – майбутнього правника. Правоохоронні та судові органи, які вимагають від громадян дотримання законів, повинні відповідати вимогам правової культури, однією із складових якої є культура мовлення. Від культури мовлення багато в чому залежить успіх попереднього розслідування, авторитет органів правосуддя, виконання юристом його громадських обов'язків. Мовленнєвий закон риторики передбачає вираження думки юриста-оратора в дієвій словесній формі. Культура мовлення передбачає якісну характеристику володіння мовою. Цю характеристику Г. Сагач описує за допомогою певних критеріїв якостей, а саме: правильність, виразність, ясність, точність, чистота, простота, образність мовлення [139].

Правильність мовлення – це володіння нормами літературної мови (орфоепічними, орфографічними, граматичними, лексичними). Про значення правильності мовлення Цицерон писав: “...вміти правильно говорити... ще не заслуга, а не вміти – вже ганьба, тому що правильне мовлення, по-моєму, не стільки достоїнство вправного оратора, скільки властивість кожного громадянина” [176, с. 112].

Дієва словесна форма виявляється і в такій мовленнєвій якості, як ясність. Ясність мовлення оратора означає, що воно повинно сприйматися так, як його розуміє сам оратор. Аристотель у своїй “Риторичі” підкреслює, що ясність –

головна позитивна якість мовлення. В ясності міститься гідність стилю. Доказом цього є те, що якщо мовлення не ясне, воно не досягне своєї мети [9].

У суді промова повинна бути виключно зрозумілою, простою і доноситися до свідомості слухачів без усяких перешкод. Ясність у мовленні сучасної публічної промови означає вмiле поєднання наукового переказу з розмовними засобами, орієнтованими на конкретну аудиторію. Необхідні умови ясності – правильна вимова слів, тобто виразність і чистота вимови, правильне наголошення і виділення окремих слів, складів, речень. Промова судового оратора відрізняється від будь-якої промови своєю урочистістю, інтонаціями, художністю, але вона повинна бути зрозуміла і суддям, і народним засідателям, і учасникам процесу, і всім присутнім у залі, тому слід уникати іншомовних і малозрозумілих слів.

Ясності сприяє точність мовлення. Точність значною мірою залежить від глибини знань та ерудиції особистості, а також від активного словникового запасу. Оратор повинен підбирати і вживати такі слова, які найбільш точно виражали б зміст його промови, його думок і почуттів.

Відомий оратор судового красномовства П. Пороховщиків підкреслював, що мова була б досконалою, якби могла передати думки з такою точністю, як дзеркало відбиває сонячне проміння. Але це ідеальне віддзеркалення змісту думки у виступі не тільки недосяжне, а також і непотрібне. Треба, щоб думка, яка склалась у мозку, легко знаходила точний вираз у словах [120, с. 24].

Н. Івакіна вважає важливим засобом мовленнєвого впливу на суддів – точність слововживання, коли оратору треба звернути увагу суддів на важливі факти [50]. Точність – це ще вміння із багатьох синонімів обрати такий, який найбільш яскраво характеризує предмет чи явище; велике значення має правильний, доречний підбір слів. Так, А. Коні писав: “Треба переставити слова народного виразу “кров з молоком”, щоб побачити значення окремого слова, поставленого на своє місце” [67, с. 66].

М. Єрастов вважає, що публічна промова повинна будуватися так, щоб у ній не залишилося місця для двозначності. Тому, хто виступає, необхідно

прагнути до максимальної точності своїх формулювань... Точність промови, яка досягається правильним викладенням фактів і ретельним відбором мовленнєвих засобів, дозволяє слухачам визначено, однозначно зрозуміти мовця й оцінити його погляд” [45, с. 32–33].

Судовій промові необхідна точність і логічність, насиченість мовними засобами, які передають хід думки, сприятливої логічному зв'язку. Ці функціонально синтаксичні засоби зв'язку допомагають виділити складні логічні відношення між висловлюваннями і композиційними частинами. Наприклад, порядок викладу думок, протиріччя, наслідок, вказівку на зв'язок із попередніми словами (як встановлено, як я уже казав, нам відомо про те тощо), перехід від однієї думки до іншої.

Однією з найважливіших ознак удосконалення мовлення є його простота. Простота допомагає слухачеві глибше зрозуміти сутність ораторської промови, краще запам'ятати почуте, керуватися цим у своїй практичній роботі.

Багато ораторів (А. Коні, Л. Браун, Г. Сагач) підкреслювали, що у стислості – сила промови. Стислість мовлення – прагнення виразити максимальну за обсягом інформацію мінімальною кількістю усіх мовленнєвих засобів. Так, А. Коні вимагає, щоб виступ обвинувача був стислий і спрямований на те, щоб привернути увагу слухачів, а не втомлювати їх [67].

Стислість, ємність – це якості мовлення, що виявляються у відборі мовних засобів для вираження головної думки, тези, тобто характеризують уміння висловлюватися суттєво. Лаконічне мовлення – наслідок відмінного знання справи, широкої загальної ерудиції й ретельної підготовки. Л. Браун наводить такий аргумент на користь стислості мовлення: “У сучасній аудиторії діапазон уваги дуже короткий, слухачі втомлюються від довгого сидіння, відчують незручність і починають вештатися на місці”. Тому, затягуючи промову, ми втрачаємо слухачів [24, с. 140].

Отже, такі якості мовлення як правильність, ясність, точність, ємність та інші роблять його найбільш дієвим, ефективним, переконливим, впливовим – тобто таким, яке відповідає вимогам риторичної діяльності майбутніх

правознавців. Тому ми враховували названі якості мовлення під час формування риторичних умінь правників.

Окремою ланкою лінгвістично-мовленнєвого критерію ми виділяємо виразність, образність мовлення, якому служать лінгвістика, паралінгвістика (інтонація, дикція, сила голосу, тембр, темп промови), екстралінгвістика, звернена до факторів, які формують комунікативну ситуацію. Адже саме ця якість мовлення, на нашу думку, найбільше характеризує творче художньо-образне мислення юриста. Виділення нами виразності мовлення окремою складовою лінгвістично-мовленнєвого критерію пояснюється ще й тим, що саме всі засоби, які роблять мовлення вражаючим, дієвим, є експресією промови. Йдеться, зокрема, про: використання інтонаційного малюнка, підсилення звучання приголосних звуків, уповільнення і прискорення темпу промови, інтонаційне виділення окремих слів, пауз; використання синтаксичних засобів: питальних конструкцій, повторів, коротких речень. Експресивний виступ судового оратора підпорядковує суддів і аудиторію своєю впливовою силою, вона не тільки передає думки оратора, а й дає можливість співчувати чужому горю. Не можна розмовляти з аудиторією тільки мовою абстрактних понять, узагальнень, законів, висновків, мовою цифр. Оратор повинен зацікавити, захопити слухачів ідеями, які він розкриває. І тут образність викладу необхідна. Змалювати яскраву, образну картину перед слухачами – означає залишити глибокий відбиток у їх пам'яті, схвилювати їх.

Образність мовлення створюють тропи, в основу яких покладено вживання слів у переносному, образному значенні. Троп є обов'язковим елементом поетичної мови і нерідко – красномовства, його можна назвати формою художнього мислення. До найширше вживаних тропів належать епітети, порівняння, метафори, метонімія, синекдоха, алегорія, гіпербола, іронія, перифраз та ін. Названі тропи допомагають судовим ораторам зробити свою промову емоційною, переконливою, образною, аргументованою.

Створення виразності мовлення здійснюється за допомогою таких синтаксичних фігур: повтор, інверсія, градація, антитеза, оксюморон, анафора,

епіфора, паралелізм, період, умовчання, цитата [1]. Образною і яскравою роблять промову також крилаті слова і висловлювання. Відомі вчені С. Абрамович [1], В. Молдован [93], Л. Мацько, О. Мацько [85], Г. Сагач [137] до засобів мовленнєвої виразності промови відносять прислів'я, приказки, гумор, яскраві образи й називають їх словесною наочністю.

Ефективність судової промови, її впливовість залежить насамперед від того, наскільки вона аргументована, переконлива, логічна. Але важливим засобом впливу є культура звучання промови, її звукова виразність, уміння оратора висловлюватися правильно і чітко. Поєднання сильного, звучного голосу, чіткої дикції, правильної і виразної інтонації – все це називається технікою мовлення [50]. Техніка мовлення характеризується відповідними якостями голосу, правильним фонаційним диханням, збалансованим темпом мовлення, адекватним інтонаційним оформленням. Так, учені (В. Абрамян [2], Д. Вагапова [25], С. Гурвич [35], Н. Івакіна [50], С. Нікольська [100] та ін.) приділяють велику увагу розвитку техніки мовлення, пропонують вправи та поради щодо оволодіння її основами.

Для судового оратора володіти технікою мовлення – означає вдумливо керувати своїм мовним апаратом, уміло і повною мірою використовувати голос, дикцію, інтонацію, паузи. Так, К. Станіславський вимагав, щоб голос співав – і в розмові, і у вірші; щоб голос звучав, як скрипка, а не стукав словами, як горох об дошку. Музична звучна мова відкриє нам нові можливості для вияву внутрішнього життя людини. Без музичної мови передати багатство нашого життя – це все одно, що на балалайці передати Дев'яту симфонію Бетховена [147].

Важливе значення для оратора має також дикція – манера проголошувати, вимовляти слова. Правильна дикція виражається в чіткості і ясності вимови. Слова вимовляються так, щоб було чути кожне з них і щоб чисто і ясно звучав кожний звук.

Так, Р. Грановська звертає особливу увагу мовця на артикуляцію і дикцію [31]. Аудиторія дуже чутлива до неправильної вимови і поганої дикції. Це

відволікає її увагу від змісту і концентрує її на формі, погіршує ставлення до того, хто виступає. Нечітке мовлення, що спричинене поганою дикцією, також має негативний вплив: усі сили слухачів йдуть на те, щоб розібрати, що саме говорять, при цьому вони відволікаються від сутності виступу.

Виразне звучання судової промови значно створюється інтонаційним багатством. Інтонаційна виразність досягається завдяки застосуванню різноманітних інтонаційних засобів – логічного наголосу, логічної паузи, мовного такту та ін. В. Абрамян вважає, що інтонація як ніщо інше виражає ставлення мовця до змісту висловлювань, яке виявляється в модальності висловлювань, зокрема, через суб'єктно-модальний зміст, наприклад, почуття, вольовий акт, прихильність до висловлювань тощо [2].

Вдала вимова промови обумовлюється також і її темпом. Н. Івакіна стверджує, що оптимальний темп публічного виступу складає до 120 слів на хвилину. Занадто повільний виступ не запалює багаточисельну аудиторію. Втоплюють слухача і довгі паузи між окремими фразами та словами. Однак дуже швидкий темп ускладнює сприйняття його змісту, тому що не дозволяє слідкувати за думками оратора. Небажано також зберігати один і той самий темп протягом усього виступу. Це також стомлює слухачів, робить їх байдужими. Теоретик судового красномовства П. Пороховщиков радив: "Бережіться висловлюватися струмком: вода струменить, дзюрчить, лепече і пливе по мозку слухачів, не залишаючи в ньому сліду" [120, с. 44]. І навпаки, підвищення чи пониження темпу виступу веде мимохіть до концентрації уваги. Отже, змінюючи темп свого виступу, тон голосу, оратор може привернути увагу слухачів, особливо до найважливіших місць свого виступу.

Узагальнюючи вищесказане, можна дійти висновку, що для формування лінгвістично-мовленнєвого критерію риторичних умінь правників необхідні: вміння, пов'язані з оволодінням технікою мовлення (властивостями голосу, дихання, дикції, інтонації, темпу мовлення); вміння, в яких виявляються мовленнєві якості (правильність, точність, доцільність, ясність, стислість); вміння робити мовлення виразним (використання тропів, синтаксичних фігур,

крилатих висловів, елементів комічного). Ці вміння роблять мовлення переконливим, впливовим, ефективним, тобто риторичним.

Особливо ці вміння потрібні під час виголошення судової промови. Судова промова – це промова полемічна, переконлива. Під час промови йде боротьба принципово протилежних думок, яка ведеться з метою спростувати погляди протилежного боку і довести правильність своєї позиції. Головне завдання з обох боків у дебатах – це докази (прокурором) чи спростування (адвокатом) наявності у діях підсудного складу злочину або докази меншої міри вини підсудного, визначеної органами попереднього розслідування, чи обґрунтування недоказовості вини підсудного.

Найважливішим етапом мисленнєво-лінгвістичної діяльності правників є комунікативно-переконлива фаза, яка виступає найголовнішим елементом переконання під час судових дебатів. Тому комунікативно-переконливий критерій риторичних умінь передбачає вміння вивчати аудиторію, встановлювати, зберігати і закріплювати контакт з нею, володіти механізмами і прийомами ефективної комунікації на вербальному і невербальному рівнях, умінням саморегуляції тощо. Зміст цього критерію ми розглядаємо як сукупність перцептивних, інтерактивних та емоційно-експресивних умінь, а також оволодіння прийомами та методами суперечки.

Перцептивні вміння включають здатність адекватно сприймати, розуміти аудиторію і давати їй оцінку, тобто прогнозувати її портрет, а також володіння механізмами атракції, емпатії, рефлексії з метою досягнення ефективної взаємодії. Є. Руденський відзначає, що перцептивні навички дозволяють особистості правильно оцінювати емоційно-психологічні реакції партнерів по спілкуванню і навіть прогнозувати ці реакції, уникаючи тих, які заважатимуть досягненню мети спілкування [131].

А. Мудрик вважає, що необхідно розвивати в особистості здібності до організації спілкування, тобто відповідну особливість мислення, вільне володіння мовленням, емпатію і спонтанність сприйняття, певні соціальні настанови (наприклад, інтерес до самого процесу спілкування, а не тільки до

його результату), комунікативні здібності, орієнтування в часі, у партнерах, у відношеннях, у ситуації [95].

Цінний досвід публічного виступу узагальнив відомий судовий оратор А. Коні [68]. Комунікативна діяльність правознавця полягає в одержанні необхідної інформації у процесі спілкування. Особливо велику питому вагу ця діяльність має при допитах, а також у діяльності адвокатів, оперативних працівників органів внутрішніх справ, вихователів виправно-трудових установ[43]..

Комунікативно-переконлива діяльність – головний інструмент у роботі суддів, адвокатів, прокурорів. Сьогодні докази судової промови набувають більшого значення, ніж пов'язаний з нею психологічний аналіз скоєного злочину чи особи злочинця. Знайти і доказати вину, довести винен чи ні, переконати суд у своїй правоті – ось три взаємопов'язані складові, які обумовлюють форму і зміст сучасної судової промови [112].

Деякі аспекти формування комунікативних умінь розглянуто В. Дьяченком [42]. Автор наголошує, що розрив між теоретичними знаннями та вміннями застосовувати їх на практиці виступає причиною професійної неусталеності молодих випускників і курсантів-стажистів закладів освіти системи Міністерства внутрішніх справ. До вмінь, що необхідні співробітнику органів внутрішніх справ, належать гностичні, конструктивні, комунікативні, організаторські, прикладні, пов'язані з криміналістичною технікою, зброєю та ін. [42, с. 73].

Професійне спілкування правників, на думку В. Романова [129], повинне відрізнятися такими якостями: грамотність, зрозумілість, доступність змісту висловлювань для будь-якої категорії громадян; послідовність, логічна будова викладу, переконливість, правова аргументованість з посиланнями на різні факти, докази, правові норми; відповідність морально-етичним правилам та нормам поведінки; експресивність, широкий діапазон емоційних засобів впливу – від підкреслено нейтральних мовних форм до емоційно-виразних висловлювань, що супроводжуються невербальними засобами впливу;

варіативність висловлювань: від запрошення до участі у спілкуванні до вживання фраз, наповнених категоричними вимогами залежно від різних комунікативних ситуацій [129].

Виходячи з цього, автор зауважує, що в перебігу професійної діяльності правників необхідно постійно вдосконалювати навички своєї мовленнєвої поведінки, підвищувати культуру професійного спілкування. У процесі спілкування важливо вміти не тільки говорити, а й ніби з боку слухати себе, оцінюючи переконливість, зрозумілість власних висловлювань, доцільність уживання різних мовних і немовних форм комунікації, ступінь емоційного забарвлення мовлення, виразність своєї мовленнєвої поведінки. Правильно оцінити ці якості допомагає спостереження за реакцією аудиторії, співбесідника в процесі спілкування з ними [129].

Аналіз психолого-педагогічної літератури, вимог і вказівок відомчих інструкцій і наказів, спостереження за практичною діяльністю суддів, прокурорів, адвокатів дозволили виокремити критерії риторичних умінь та їх показники. Для визначення рівня сформованості риторичних умінь у майбутніх правників перед нами стояло завдання обґрунтувати критерії та показники, які свідчили б про ступінь оволодіння правниками цими характеристиками готовності до професійного спілкування.

Критерій (від грецьк. *κριτεριον* – засіб для судження, мірило) трактується як ознака, на підставі якої робиться оцінка, визначення або класифікація чогонебудь [101]. Критерій виступає і як мірило оцінки при характеристиці сутності того чи іншого явища, процесу або розглянутого поняття. Він виражає не тільки норму, але й виступає, головним чином, як ідеальний еталон, що задає вищий, найбільш досконалий рівень досліджуваного явища або процесу. Система критеріїв повинна в повному обсязі відбивати сутність розглянутого поняття, бути всеохоплюючою, враховувати динаміку педагогічного процесу, тобто охоплювати всі його риси і боки. Кожний критерій повинен бути діагностичним, виявлятися на всіх рівнях діяльності, а також враховувати або відбивати взаємодію структурних компонентів змісту розглянутого поняття.

Можна вказати об'єктивні критерії, незалежні від суб'єктивних ознак і поглядів людей. Однак, якщо, наприклад, у фізиці об'єктивними критеріями величини, яку вимірюють, можуть служити показники приладів, то в галузі права та педагогіки дуже важко щось заміряти. Тому найчастіше у психодіагностиці, психології, педагогіці використовують суб'єктивні критерії. До таких критеріїв належать оцінки, судження, висновки про об'єкт дослідження, зроблені експертом (викладачем ВНЗ, психологом, керівником, наставником, студентом тощо). Для більшої об'єктивізації цієї оцінки звичайно використовують метод середньо виваженої оцінки. Кожний, хто підпадає під дослідження, під час нього оцінюється кількома незалежними експертами, отримані результати усереднюються шляхом знаходження середнього арифметичного.

Усередині кожного критерію риторичних умінь ми виділили показники риторичних умінь майбутнього правника. Саме ці показники були задіяні в експерименті. За критерії сформованості риторичних умінь майбутнього правника-юриста ми взяли ознаки показників цих умінь. Оцінка кожного з показників здійснювалась методом експертної оцінки за чотирибальною шкалою:

Бал "4" (вважали вищим рівнем риторичних умінь) виставляли, якщо показник виражений яскраво, присутній у всіх діях правників.

Бал "3" – (достатній рівень риторичних умінь) – якщо показник може бути зафіксований, але присутній не в усіх діях правників.

Бал "2" – (середній рівень) – показник виявляється дуже слабко.

Бал "1" – (низький рівень риторичних умінь) – якщо прояв показника відсутній.

За допомогою суцільного та вибіркового спостереження за практичною діяльністю суддів, прокурорів, адвокатів ми змогли судити про їхнє ставлення до професійної діяльності, розуміння ролі і місця риторичних умінь, а також про рівень риторичних умінь. Потім виводили середній бал із сумарної оцінки, який служив критерієм рівня даної ознаки риторичних умінь студента –

майбутнього юриста. Середнє значення рівнів усіх ознак риторичних умінь виступало критерієм рівня сформованості риторичних умінь студента.

Межі розподілу сформованості риторичних умінь за рівнями ми приймаємо такі:

від 4,0 до 3,0 бала – високий рівень;

від 3,0 до 2,0 бала – достатній рівень;

від 2,0 до 1,0 бала – середній рівень;

від 1,0 до 0 бала – низький рівень.

Дамо змістову характеристику рівнів сформованості риторичних умінь майбутніх правників.

Майбутніх правників із високим рівнем сформованості риторичних умінь характеризують лаконічне та зрозуміле формулювання своєї думки; експромтне висловлення. Вони чітко та відповідно до субординації вживають основні мовленнєві функції, творчо ведуть спілкування на професійну тему у формі монологу, діалогу, полілогу. Мовлення студентів вирізняється правильним граматичним оформленням, а також синтаксичною та лексичною розмаїтістю; промовляють не спираючись на письмовий текст, висловлюються логічно; у мовленні уміло використовують паралінгвістичні засоби спілкування; адекватно реагують на екстралінгвістичні засоби спілкування. Крім того, мовленнєва поведінка студентів високого рівня характеризується наявністю вміння формувати та реалізувати задум висловлення на основі стратегічного й тактичного законів риторики, а також уміння добирати відповідну ситуаційному контексту і переконливу аргументацію під час судового засідання, наявністю умінь застосування прийомів спростування чи заперечення під час судових дебатів. Майбутні правники застосовують формули мовленнєвого етикету відповідно до ситуації. Правильно обирають стиль спілкування відповідно ситуації, у мовленнєвих діях досягають бажаної комунікативної мети. Можуть оцінити можливості аудиторії та відповідно адаптувати інформацію. Зважають на емоційний стан партнерів зі спілкування та намагаються відповідно до цього будувати свої риторичні дії.

Достатній рівень сформованості риторичних умінь характеризується тим, що більша частина істотних характеристик виявляється в необхідній мірі. Свою думку майбутні правники цього рівня формулюють зрозуміло, але їм бракує лаконічності. Мовлення відзначається дотриманням сучасних мовних норм, але при цьому синтаксичне й лексичне його оформлення є недостатньо різноманітним і, як наслідок, недостатньо виразним. У процесі організації мовленнєвої поведінки у студентів виникають незначні труднощі у виборі необхідної стратегії і тактики спілкування, в результаті чого їм не завжди вдається переконати у правильності своїх аргументів. Висловлюються без належної цілісності та логічності; у мовленні використовують паралінгвістичні засоби, але не завжди розуміють їх доцільність; адекватно реагують на екстралінгвістичні засоби спілкування. Правникам означеного рівня притаманна здатність підтримувати контакт з аудиторією, дотримуватися правил мовленнєвого етикету.

Правники середнього рівня недостатньо добре й усвідомлено визначають особливості контексту спілкування, що зумовлює серйозні труднощі у виборі риторичної стратегії і відповідної тактики; як наслідок, правники не завжди успішно можуть реалізувати задум висловлення і досягти запланованих цілей, орієнтуватись у ситуаційному контексті мовленнєвої взаємодії, що заважає їм, у разі потреби, адекватно коригувати свою мовленнєву поведінку, а також оцінювати особливості слухачів, аргументувати спосіб її викладу. Словниковий запас формул мовленнєвого етикету обмежений, але застосовують його відповідно ситуації. Вагаються у виборі засобів комунікативного впливу адекватно ситуації професійного спілкування, у дискусіях координують свої дії з іншими учасниками. Правильно оцінюють можливості аудиторії, але зазнають труднощів у відповідній адаптації інформації. Зважають на емоційний стан партнерів зі спілкування, але не завжди намагаються відповідно до цього будувати свої комунікативні дії, “слухають тільки себе”. Виявивши труднощі, які виникають під час спілкування, діють за зразком, без творчої ініціативи, щоб подолати їх. У ситуаціях, які справляють стресовий вплив на особистість,

зазнають труднощів, не володіють прийомами швидкої мобілізації психофізичного апарату.

Майбутні правники із низьким рівнем сформованості риторичних умінь свою увагу концентрують переважно на тому, щоб утримати в пам'яті та відтворити думку, яку вони прочитали або почули. Основні мовленнєві функції в них проявляються нечітко. Спілкування на професійну тему можуть вести лише у формі стислих відповідей або репродуктивно-копіювального монологу. Таких студентів характеризують низькі знання граматичних, орфоепічних, синтаксичних норм державної мови. Промовляти не опираючись на письмовий текст можуть, лише завчивши матеріал. Низький рівень професійного мовлення характеризується відсутністю логіки та зрозумілості при висловленні думок. У мовленні невміло використовують паралінгвістичні, кінетичні, проксемічні засоби спілкування. Низькі теоретичні знання не дозволяють прогнозувати реакції партнерів на власні комунікативні дії. Вибір засобів комунікативного впливу у ситуаціях професійного спілкування вельми обмежений. У дискусіях намагаються участі не брати. Часто неправильно оцінюючи можливості аудиторії, не можуть відповідно адаптувати інформацію. Виявивши труднощі, що виникають під час професійного спілкування, будь-яким способом намагаються уникнути продовження спілкування, не докладючи зусиль до успішного вирішення справи. У ситуаціях, які справляють стресовий вплив на особистість, губляться, не знають та не володіють прийомами мобілізації психофізичного апарату.

Отже, до кожного показника із виокремлених критеріїв риторичних умінь було визначено критерії оцінки ступеня сформованості риторичних умінь майбутнього правника-юриста. Визначаючи показники риторичних умінь майбутніх працівників правосуддя (суддів, адвокатів), ми орієнтувалися на трьохкомпонентну структуру, яка включала характеристику логіко-мисленнєвого, лінгвістично-мовленнєвого, комунікативно-переконливого критерію проявів особистості.

Юридична професійна діяльність правників має свою специфіку. Так, професійно-юридична діяльність працівників правоохоронних органів узагалі та працівників правосуддя – правників-юристів (суддів, адвокатів, прокурорів) зокрема, є дуже складною як за своїм змістом, так і за своєю формою. Саме це й зумовлює довготривалий процес становлення і розвитку цієї сфери професійно-юридичної діяльності, а також її сучасну остаточну невизначеність.

Для того щоб визначити специфічні особливості професійно-юридичної діяльності правників, необхідно з'ясувати, що, власне, означає поняття “професія”. Адже в сучасному правовому просторі поняття “правник” насамперед належить до категорії “професія”.

М. Коган [66] зазначає, що найбільш раннє, зареєстроване в літературних джерелах використання слова “професія” як “набутого ремесла” відноситься до 1541 р. У 1576 р. цей термін уже широко використовувався як опис “заняття”, за допомогою якого людина заробляє на життя. Пізніше, з 1675 р., він почав вживатися для характеристики діяльності тих людей, підготовка чи вміння яких були належним чином підтвержені [184].

Сьогодні в загальному розумінні професію визначають як відносно самостійний рід діяльності, занять, що зумовлений суспільним поділом праці і вимагає певної підготовки. “Професія – це певна форма трудової діяльності, найчастіше довічне заняття людини, за яке вона одержує плату, тобто професія – це оплачувана діяльність людини, основний засіб до життя, спосіб одержання людиною матеріальних і духовних благ, спосіб оплачувати своє життя і життя своїх близьких. Завдяки професії людина стає не тільки мірою всіх речей, але й своїм власним багатством, своїм власним капіталом, вищою вартістю. Професія – це гарантія благополуччя людини, це також те, що забезпечує (чи повинне забезпечувати) її відносно незалежне існування, дає їй постійний дохід” [184, с. 35–37].

Винятково важливе значення мають положення, обґрунтовані польським ученим Т. Новацьким. Він здійснив аналіз професійних кваліфікацій, їх елементів, умінь, обґрунтував рівні і моделі кваліфікацій та ключові вміння

[186]. Слово “професія” походить від латинського *profiteri* – “говорити публічно”, “оголошувати іншим про свою діяльність, спеціальність”[186, с. 123].

Видатний вітчизняний психолог Є. Климов виділяє декілька різних значень поняття “професія”[62, с. 84].

По-перше, професія є спільнотою людей, які займаються вирішенням близьких проблем і мають приблизно однаковий спосіб життя, що визначається єдиною базовою системою цінностей та характеризується певною самосвідомістю, складом особистості, соціально типовими, професійно типовими та індивідуально-специфічними рисами.

По-друге, професія є галуззю застосування сил щодо дослідження певного об’єкта дійсності, де людина виконує свої функції як суб’єкт праці. Отже, професія створює людині умови для існування та розвитку.

По-третє, професія є системою, що історично розвивається, трансформується відповідно до змін культурно-історичного контексту.

По-четверте, професія є галуззю самореалізації особистості, оскільки професійна діяльність не тільки дає змогу виробляти якісні товари та послуги, але насамперед – реалізувати творчий потенціал людини.

По-п’яте, професія є реальністю, що творчо формується самим суб’єктом праці (у нашому випадку – самим юристом). Навіть культурно-історична ситуація не є тотально домінуючою, багато залежить від конкретних людей – саме вони завдяки власним дослідженням і відкриттям стимулюють розвиток педагогіки як науки та практики.

По-шосте, професія є певною діяльністю, роботою професіонала, тобто самим процесом реалізації трудових функцій.

У цілому поняття “професія” включає такі характеристики: це праця, яка потребує спеціальної підготовки та постійної перепідготовки, підвищення кваліфікації; це суспільно корисна праця; праця, яка надає людині певний соціальний статус [181].

Категорія “професія” виступає як загальне, родове поняття щодо поняття “спеціальність”, яка становить більш конкретний поділ праці всередині професії. Спеціальність – це наслідок диференціації професійної діяльності. Спеціальність визначає специфічний бік знань і навичок, які повинна опанувати людина в межах професійної спеціалізації, їх особливість стосовно більш загального, стійкого виду суспільно доцільного і професійного поділу праці. Люди однієї професії можуть мати різні спеціальності. Так, можна бути викладачем за професією і біологом за фахом. Отже, спеціальностей може бути набагато більше в межах однієї й тієї самої професії, що не завжди дає можливість провести чіткий поділ між поняттями “професія” і “спеціальність”.

Останнім часом спеціальність найчастіше розуміється як сукупність конкретних знань і навичок, що набуваються людиною у процесі навчання певної професії. Природно, що професіоналами люди не народжуються, а стають протягом багатьох років, упродовж яких опановують свою професію.

Р. Мертон визначив число цінностей, що складають професію, трьома: 1) знати (систематичні знання); 2) уміти (технічні навички і навченість); 3) допомагати собі та іншим (поєднання знання і вміння) [185]. Ми з урахуванням майбутньої професійної діяльності працівника правосуддя додали б до цього і четверту цінність – передбачати.

Основними складовими професії вважають такі:

По-перше, це професійно необхідні знання, тобто знання певної галузі діяльності, знання своєї справи. Отримане як результат індивідуальних пізнавальних зусиль знання сприяє становленню і розвитку особистості, а спеціальні знання стають мірою трудової, професійної активності людини. Знання як ідеальна, духовна форма діяльності стають силою у тому випадку, якщо вони спрямовані на реалізацію певної мети, на практичне застосування.

По-друге, це вміння застосовувати різні методи, засоби, прийоми діяльності, що відповідають ситуації, конкретним обставинам. Грамотне, раціональне оволодіння методами своєї діяльності служить яскравим показником того, що суб’єкт перетворюється на практично дієву істоту,

особистість, що поєднує знання з практикою. Професіонал – це той, хто добре, досконально знає свою справу, тонкощі її, може знайти грамотне вирішення проблеми, пропонує оригінальні ідеї й цілі діяльності. У процесі професійної діяльності вирішується питання: не “що робити?”, тому що це вже відомо, а “як робити?”, “яким чином?”.

По-третє, це вміння людини передбачати результати своєї діяльності. Професіонал не живе “одним днем”, він завжди “прораховує” увесь процес своєї діяльності – як позитивні моменти своїх “кроків”, так і неминучі промахи, помилки, враховує повною мірою реальну ситуацію, усю сукупність умов. Іншими словами, професіонал поряд із прийняттям цілей, чи, точніше, одночасно з визначенням цілей, вибором засобів і методів діяльності складає “робочий план” діяльності, прораховує майбутній результат, зосереджує увагу на досягненні бажаного. Ступінь включення людини у професію, засвоєння вимог і способів діяльності, що вимагає професія, визначаються як її професіоналізм [181].

Отже, професіоналізм – це міра, ступінь, якість оволодіння діяльністю людиною у певній, чітко обмеженій сфері соціального виробництва. Найважливіші риси професіоналізму – це сталість, незмінність, стабільність результатів, стійкість, раціональність, продуктивність, ритмічність у роботі. Ці досить загальні положення конкретизуються щодо кожної професії, створюючи специфічний саме для неї набір цінностей у системі “знати – вміти – передбачати”.

З психологічного погляду, професія розглядається насамперед як певна діяльність, за допомогою якої особистість бере участь у житті суспільства і яка є для неї головним джерелом матеріальних засобів для існування та визначається як професія особистою самосвідомістю людини, тобто є особистісно значущою, внутрішньо позитивно мотивованою [17].

Проблема підвищення професіоналізму працівників правосуддя як основа ефективності правоохоронної діяльності в однаковій мірі привертає до себе увагу фахівців не тільки в Україні, але й Росії (О. Жалинський [46], Н. Івакіна

[49], Н. Михайловська, В. Одинцов [90], О. Петров [112]), США (Р. Ворден [130], Р. Шикем, К. Корнер [189]).

За останні роки вона стала предметом значного числа досліджень. У працях українських учених С. Абрамовича [1], В. Молдована [93], О. Рогожкіна [126], С. Сливки [141], О. Бандурки [11] та ін. досліджено широкий спектр питань, що стосуються змісту і специфіки правоохоронної діяльності, професійної культури, організації роботи з кадрами, проблеми їхнього підбору, навчання і виховання. Отже, проблеми професії, професіонала, професіоналізму працівників правосуддя вже тривалий час обговорюються у наукових колах.

Визначаючи своє розуміння цього питання, ми виходили з того, що термін “професія” (від лат. – офіційно зазначене заняття, спеціальність) пов’язаний із набуттям особливих знань і вмінь – таких, що визнані, які забезпечують прийняття суспільством особистості такою, яка володіє певною особливою діяльністю, потрібною іншим, такою, яка позитивно оцінюється суспільством [121, с. 139]. Водночас професія виокремлює особистість з-поміж інших, робить її потрібною людям. Професія не тільки задовольняє потреби суспільства, але й стає важливою умовою та основою самовизначення індивіда.

Існують різні визначення поняття “професія”. Зокрема, під професією розуміють: систему знань, умінь і навичок, властивих визначеній людині ... спосіб життя й спосіб думок та стереотипи сприйняття світу, соціальний тип людини. Це те, що поєднує людей, допомагаючи переборювати їхні розходження, протиставлення [63]; довгостроково існуючий комплекс трудових обов’язків, об’єктивну і регламентовану організацію дій особистості [36]; систему вимог, норм, ролей, прав, обов’язків і очікувань, що висуває до людини сфера її професійної діяльності [108]; категорія ролі, заняття, що ґрунтується на досконалому володінні і довірній відповідальності за будь-яку важливу частину культурної традиції суспільства, відповідальність за її увічнення і майбутній розвиток включно [188]; групу робіт, що мають типові чи тісно зв’язані обов’язки, виконання яких вимагає подібних умінь, знань і здібностей

[149]; широку сферу трудових занять людини, головний фокус активності і помислів людини [189]; певний вид трудової поведінки людини [28].

На наш погляд, усі ці характеристики не суперечать, а доповнюють одна одну, у тому чи іншому ступені розкривають соціальну, економічну, правову, фізіологічну і психологічну сутність поняття “професія”, а також її ціннісну значущість. Отже, професію ми розуміємо як багатопланове системне суспільне явище, що визначає зміст і простір соціально орієнтованої і суспільно корисної діяльності людини.

Поняття “професіонал” позначає наявність у людини як суб’єкта праці не тільки необхідних якостей, особливостей, засобів досягнення успіху, але й фіксовану в результатах діяльності якість праці. При аналізі багатьох уявлень щодо професіонала привертає до себе увагу той факт, що попри багатоплановість, строкатість й мозаїчність картини спільним є те, що професіоналом вважається лише та людина, яка досконало оволоділа професією, тобто набула ознаки майстерності [73; 115], професіоналізму [115; 118], професійної зрілості [190] та ін. Слід підкреслити, що носієм професіоналізму завжди є людина, конкретна особистість.

На основі аналізу теоретичних джерел встановлено, що професія правника-юриста – це широка галузь трудової діяльності, що потребує юридичних знань, умінь і навичок, необхідних для виконання певної роботи в правовій сфері соціальних послуг. Вона визначається специфічними умовами діяльності особистості у сфері правопорядку і виражається у високій правовій культурі юридичного працівника цієї сфери.

Сьогодні сутність професії юриста розкривається через такі поняття: діяльність як певна форма соціальної активності особистості, спрямована на створення умов і захист правових норм життя; професіоналізм як якість діяльності особистості, що забезпечує захист правових норм життя; правоохоронний, соціальний характер діяльності, що відрізняє її від економічної, управлінської та інших соціальних сфер застосування праці особистості .

Загальними ознаками професії правника-юриста встановлено:

– служіння громадянському суспільству і правовій державі, тобто його діяльність має насамперед суспільну спрямованість і державний характер;

– користування офіційним статусом посадової особи, що при зайнятті посади супроводжується присягою на вірність своєму професійному обов'язку;

– заборона на участь у створенні матеріальних благ: (юрист має визначені владні повноваження, що містять у собі управлінські основи (але не обов'язково є винятково управлінськими). Так, праця прокурора, судді, слідчого, оперативного працівника міліції і ряду інших пов'язана із здійсненням особливих владних повноважень, з правами й обов'язками застосовувати владу від імені закону;

– автономність дії: його робота не збігається цілком з діяльністю закладу, відомства, працівником якого він є, хоч і здійснюється в інтересах цього закладу або відомства;

– творчий характер діяльності: він перебуває у постійному пошуку істини, у нього не повинно бути стандартних (шаблонних) рішень, оскільки йому припадає вирішувати багатоманітні завдання і кожна нова справа є новим завданням;

– служіння закону: у своїй діяльності завжди обмежений рамками закону, вже під час планування своєї роботи він мисленнєво зіставляє свої дії з нормами чинного законодавства.

У межах єдиної професії правника-юриста юридичний фах визначає вузьку спеціалізацію професійної діяльності юриста з чітко визначеними повноваженнями, що потребує конкретних правових знань, умінь і навичок, необхідного рівня професійно-правового мислення і діяльності. Сьогодні життя потребує спеціалізації професії юристів: суддя суду загальної юрисдикції, суддя господарського суду, суддя адміністративного суду, адвокат, прокурор, нотаріус, юрист – працівник СБУ, юрисконсульт організації, юрист – працівник органів МВС тощо.

Ще одна характеристика професійної діяльності працівника правосуддя пов'язана з його кваліфікацією.

Кваліфікація юриста – це ступінь підготовленості, наявність спеціальних правових знань, умінь і практичних навичок, необхідних для виконання професійних обов'язків. Для окремих фахів (наприклад, судді, слідчого та ін.) принципове значення має фахова придатність: відповідність цим фахам спроможностей, фізичних і психічних властивостей людини. Правоохоронна діяльність є праця, що потребує великої напруги, терпіння, сумлінності, знань та високої відповідальності, заснована на суворому дотриманні норм закону. Праця працівника правосуддя дуже різноманітна і складна, має низку рис, що відрізняють її від праці більшості людей інших професій, у тому числі ризико-небезпечних.

По-перше, професія працівника правосуддя характеризується надзвичайною різноманітністю вирішуваних завдань. Програма вирішення цих завдань може бути виражена в найзагальнішій формі, що здебільшого сформульована у вимогах правових норм.

По-друге, професія працівника правосуддя за усієї її складності і різноманітності цілком піддається правовому регулюванню, і це накладає відбиток на особистість кожного працівника правосуддя. Уже під час планування діяльності працівник правосуддя мисленнево зіставляє дії з нормами законодавства, що регламентують ці дії.

По-третє, для більшості видів професійної судової діяльності характерна висока емоційна напруженість праці, яка пов'язана з негативними емоціями, необхідністю їх стримання, тривалою відсутністю можливості психоемоційної розрядки.

По-четверте, праця працівника правосуддя пов'язана зі здійсненням особливих владних повноважень, із правом і обов'язком застосовувати владу від імені закону і суспільства, через це у більшості працівників правосуддя розвивається професійне почуття підвищеної відповідальності за наслідки своїх дій.

По-п'яте, працівнику правосуддя доводиться постійно долати спротив своїй діяльності з боку окремих осіб, а в деяких випадках і мікрогруп, зацікавлених у іншому розвитку ситуації [181]. Отже, умови перебігу професійної діяльності працівників правосуддя та вся їхня діяльність є складним переплетенням людських взаємозв'язків і стосунків.

Працівнику правосуддя (судді, адвокату, прокурору) доводиться мати справу з найбільш важким у соціальному плані контингентом, який характеризується наявністю протиборства і ворожим ставленням до представників влади. Умови перебігу будь-якого виду професійної діяльності працівників правосуддя залежать від особливостей соціально-психологічного середовища, у якому працівник правосуддя здійснює свою професійну діяльність – юридичну практику.

Основні види юридичної практики: практика суду загальної юрисдикції, практика господарського (арбітражного) суду, оперативно-розшукова практика, слідча практика, практика прокурорського нагляду, адвокатська практика, нотаріальна практика, практика юридичної служби, практика державної виконавчої служби. Призначення суддів загальної юрисдикції – здійснення правосуддя в ході кримінального, цивільного, адміністративного судочинства: відновлення порушеного права, відшкодування збитку, притягнення до відповідальності винних осіб, подолання перешкод на шляху реалізації права або законного інтересу [141].

Основне призначення господарських суддів – розгляд господарських спорів, що виникають між юридичними особами, державними органами і підприємствами, комерційними і некомерційними організаціями, а також громадянами, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і набули статусу суб'єкта підприємницької діяльності. У місцевих господарських судах розглядаються також справи про банкрутство.

Основне призначення прокуратури – нагляд за законністю, застосування заходів щодо усунення порушень закону, відновлення порушених прав і

притягнення у встановленому законом порядку до відповідальності осіб, які припустили ці правопорушення [141].

Основне призначення адвоката – виконання обов'язків у процесі дізнання (відповідно до ст. 45 КПК України участь захисника-адвоката при затримці або арешті підозрюваного у скоєнні злочину обов'язкова) і попереднього слідства, захист підсудного в суді, юридичні консультації та складання документів правового характеру, правове забезпечення підприємницької і зовнішньо-економічної діяльності громадян і юридичних осіб [141].

Основне призначення слідчої практики – проводити досудове розслідування кримінальних злочинів для наступного їх розгляду в судах. Дізнання і досудове слідство – дві форми досудового розслідування [141].

Основне призначення юридичної служби – забезпечення правовими послугами потреб державного управління, господарської діяльності комерційних і некомерційних підприємств, установ, організацій [141].

Основне призначення нотаріуса – складання й оформлення нотаріальних актів та інших документів, передбачених законодавством, котрим громадяни або організації хочуть надати достовірний характер [141].

У юридичній літературі викладені різноманітні підходи до дослідження юридичної практичної та суддівської діяльності [38; 141]. Юридична діяльність спрямована на право, здійснюється за допомогою правових засобів, регулюється правовими нормами, тягне за собою правові наслідки, оцінює соціальні явища щодо права й оцінюється правом, знання права для юриста є професійним обов'язком. Отже, ми дійшли висновку, що юридична діяльність – це вид трудової діяльності в соціокультурній сфері, яка обумовлена потребами правового захисту життєдіяльності людини в конкретному мікро- чи макросередовищі, спрямована на здійснення правоохоронних функцій прокурорського нагляду, супроводження, попередження, розкриття та розслідування злочинів, протипожежної безпеки, безпеки дорожнього руху і ін.

Юридичній діяльності притаманна унікальна та універсальна властивість – це її юридичність [60]. Юридичність ми розуміємо як якісну особливість професійної діяльності юриста (судді, адвоката, прокурора).

Працівники правосуддя (суддя, адвокат, прокурор) здебільшого мають різну підготовленість, неоднакові спроможності. Кожен з них, поряд із суспільними, переслідує свої особисті інтереси. Але всі разом вони здійснюють професійну правоохоронну діяльність, що впливає на якість життя суспільства, його правове забезпечення.

Отже, юридична практична діяльність складається з певних відносно відокремлених юридичних дій, які здійснюються в процесі виконання професійних функцій різними категоріями правників-юристів. Мета судового оратора – найбільш переконливо висвітлити сутність справи, відповісти на запитання так, щоб воно було зрозумілим будь-кому з учасників судового процесу та присутнім у залі судового засідання.

Судовий публічний виступ – один із найстаріших видів ораторського мистецтва, і виник він з появою держави, судів і законів. Судове (юридичне) красномовство – це ораторські виступи судочинства у процесі розгляду судової справи з позицій законодавства [1]. Ми вважаємо, що судове красномовство – це мистецтво мови на суді, певна система ідей, положень, поглядів на майстерність судоговоріння та закономірності професійної мови представників правосуддя. Сутність його полягає в умінні, здатності говорити вдало за змістом та майстерно за формою. Це стосується як учасників судового процесу, так і представників правосуддя.

Місцем народження судового красномовства є Давня Греція, а практичне застосування воно отримало в Сіцилії і поділилося на два види: політичне та судове. Першими теоретиками судового красномовства були Горгій, Лісій, Ісократ, Трасімах. Лісій вважається творцем судової промови як особливого виду красномовства. Його виступ відрізнявся стислістю, простотою, логічністю і виразністю. Вмілі виступи Горгія, що відігравали роль політичних памфлетів, закликали до боротьби проти тиранів, привертали загальну увагу і прославили

його ім'я. Виступи оратора були пересипані метафорами, порівняннями, антитезами, реченнями з однаковими закінченнями. Розподіл виступу на рівні частини, зіставлення за змістом, симетрично побудовані фрази в рифму в кінці стали відомі як горгієві фігури [35].

Творчі пошуки перших судових ораторів були пов'язані із теорією правдоподібності. Саме вони стали визначати особливий тип аргументації, коли за відсутністю фактичних доказів або достовірних свідчень про реальність якоїсь події оратор розкривав логічну або психологічну залежність між особами і подіями. Дотримуючись цієї теорії, судове красномовство продовжувало розвиватись і вдосконалюватись. Яскраву сторінку в історії і теорії судового красномовства вписав відомий політичний діяч Стародавнього Риму Марк Тулій Цицерон. Судові виступи грецьких та римських ораторів заслуговують, щоб їх вивчали через змістовність та вишуканість.

Яскраві сторінки внесли в історію світового судового красномовства французькі судові оратори, як Леметр, Патрю, де Саси, Жербьє, Кошен, де Молеонь.

Але найбільшого розквіту судового ораторського мистецтва досягли тут в XIX ст., його представляли дійсні майстри судового виступу: Жюль Фавр, Лашо, Беррьє, брати Дюпен, Ше д'Ест Анж, Лаборі, Кремьє, Морнар [1].

Російське судове красномовство починає розвиватися в другій половині XIX ст., після судової реформи 1864 р., із введенням суду присяжних та заснуванням присяжної адвокатури. Серед відомих російських юристів можна назвати П. Александрова, С. Андреевського, Н. Карабчевського, А. Коні, А. Урусова, Ф. Плевако, П. Пороховщикова, В. Спасовича, промовам яких були притаманні високий професійний рівень, майстерне володіння мистецтвом слова. Вони вважали суд не тільки місцем правосудного обмеження державних інтересів чи інтересів особистості, але і “школою для народу”, з якої, за висловлюванням А. Коні, повинні вчитися служінню правді і поваги до людської гідності [1].

Юристи-оратори (П. Александров, С. Андреевський, Н. Карабчевський, А. Коні, А. Урусов, Ф. Плевако, П. Пороховщиков, В. Спасович) змогли розкрити суспільно-політичні злочини, недоліки сучасного устрою, стали проповідниками громадської моралі. По суті оратори-юристи утворили російське ораторське мистецтво [35].

Н. Михайловська, В. Одінцов [90] виділяють такі найважливіші особливості судового красномовства російських юристів ХІХ століття:

– гуманний громадсько-філософський підхід до фактів, які розглядаються на суді. Для російських судових ораторів характерна увага і повага до людини (що відрізняло їх від французьких юристів), бажання зрозуміти характер людини і пояснити її в

– високий професійний рівень. Вони відрізнялися не тільки загальною ерудицією, не лише прекрасною юридичною підготовкою, але і творчо розробляли важливі питання, друкували статті, досліджували ті чи інші спеціальні проблеми. Наприклад, К. Арсен'єв, А. Коні, В. Спасович відомі як дослідники теорії права;

– досконале володіння словом, надзвичайна майстерність у користуванні усною та писемною мовою. Всі, хто зверталися до російського судового красномовства, відрізнялися насамперед такими якостями, як точністю, простотою та виразністю мови [90].

Поступово розвивалась і теорія судового красномовства, спочатку опиралися на вчення Цицерона та Квінтіліана, а потім і на свій досвід.

Судову риторику сьогодні досліджують такі українські вчені: С. Абрамович [1], С. Гурвич [35], Н. Коваль [65], В. Молдован [93], А. Рогожкін [126]; російські вчені: В. Басков [12], Н. Івакіна [49], Я. Кисельов [60], Н. Михайловська, В. Одінцов [90]. Судові виступи радянського періоду були більш конкретними, ніж дореволюційного. Моральні, загальні питання розглядалися лише в загальних рисах і не займали багато місця в тексті виступу. Характеристика особи підсудного частіше була без глибоких психологічних подробиць.

Сучасний суд багато в чому відрізняється від судочинства античної пори. Сьогодні це складна процедура, учасники якої чітко розподіляють ролі: прокурор, адвокат, свідки і ін. Античний “захист самого себе” поступився всебічному об’єктивному вивченню особистості підсудного й обставин справи. Кожне слово тут має бути вагомим і точним, особливо у суді першої інстанції, важливою складовою якого є дебати. Успіх справи, торжество справедливості неможливі без відповідної підготовки судочинця чи просто того, хто виступає в суді. Дуже важливо, щоб усі, кому надається слово на процесі, мали відповідну риторичну підготовку. Особливої уваги потребує підготовка судової промови. Судова промова – це промова, звернена до суду, інших учасників судочинства та присутніх при розгляді кримінальної, цивільної чи адміністративної справи, що містить висновки відносно тієї чи іншої справи [93, с. 280].

П. Пороховщиков розглядав юридичне красномовство не тільки як підготовку промови для судового засідання, а й юридичну оцінку дій, моральну оцінку злочину, допит свідків, експертизу тощо – усе це він уважав матеріалом для промови [120, с. 150].

Судова промова та інші форми судоговоріння допомагають з’ясувати всебічно і повно всі обставини справи і об’єктивно встановити істину. Однією з особливостей судової промови є її офіційний, державно-правовий характер. Судова промова – це один із інститутів правосуддя, елемент судового, зокрема кримінального процесу. Судовий виступ передбачається і регулюється кримінально-процесуальним законодавством і проголошується тільки в судовому засіданні, яке може проходити як у приміщенні суду, так і на підприємстві під час виїзного засідання.

У судових дебатах беруть участь прокурор, громадський обвинувач, цивільний позивач, а також захисник, громадський захисник.

Судова промова спрямована на доведення або спростування провини підсудного, наявності або відсутності в його діяннях складу злочину, на виявлення позитивних або негативних рис характеру підсудного, позитивну або негативну характеристику його тощо.

С. Гурвич дає таке визначення судовій промові, що стосується кримінального процесу: “Судова промова – це передбачений законодавством виступ у судовому засіданні (процесі) у конкретній справі з метою аналізу злочину, кваліфікації його, характеристики підсудного, підведення підсумків розгляду справи і внесення пропозицій відносно його рішення [35, с. 85].

Змістом судової промови завжди є певні думки, ідеї, доводи, міркування, пропозиції. Вони неминуче пов’язуються з особистим ставленням людей до результатів дослідження, емоційним сприйняттям інформації, психологічним станом переконаності чи непереконаності у правильності зроблених висновків.

Залежно від мети виступу вчені [35; 138] визначають п’ять видів промов: інформаційний виступ, виступ з метою переконати, надихаючий виступ, виступ з метою спонукати, розважальний виступ. Судова промова є різновидністю переконливого виступу, де головним засобом впливу на слухача є логічна аргументація. Ця обставина знаходить відбиток і в її композиції. На думку античних судових ораторів, повна судова промова повинна складатись із семи частин: вступ, пропозиція, розподіл, виклад, доводи, патетична частина, висновок.

А. Панічева вважає, що судова промова повинна складатись зі вступу, фабули, доказу, обґрунтування своїх вимог [107].

Готуючись до виступу, судовий ритор повинен з’ясувати для себе три питання: що трапилося і чому трапилося; що потрібно довести суддям; як можна вплинути на їхнє рішення? Підготовка судової промови розділяється на кілька етапів: збір матеріалів, аналіз матеріалів, систематизація матеріалів, письмова підготовка промови. Збір матеріалів починається у процесі вивчення кримінальної справи, найінтенсивніше збираються матеріали під час судового слідства. Прокурору, адвокату необхідно фіксувати у своїх записах свідчення підсудного, потерпілого, свідків, висновки і допити експертів, огляд речових доказів, місця події і ті додаткові дії, якими закінчується судове слідство. Так, С. Абрамович рекомендує групувати різні джерела доказів, що значно полегшить перевірку їх достовірності чи сумнівності. У великих і складних

справах учений рекомендує робити записи за розділами: епізоди звинувачення, свідчення підсудних, документи, речові докази, висновки експертів [1, с. 294-303].

Вміння гарно і впевнено говорити вимагає великої роботи. Для цього О. Петров вказує на знання найважливіших розділів риторики: винаходу, розміщення, прикрашення і вимови. Винахід – це використання прийомів і правил, які дають можливість знайти матеріал для того, щоб виступ був повним і впевненим. Розміщення – це вміння викласти зібраний матеріал відповідно до плану, який якомога більше відповідав би його намірам. Розділи виступу пов'язуються між собою так, що вони складають єдине ціле, взаємно підкріплюючи і доповнюючи один одного [112, с. 168].

У судовій промові необхідно спиратися на велику кількість фактів, щоб довести ті чи інші положення та переконати слухачів. Уміло підібрані факти під час будь-якого виступу збагачують мовлення, роблять його конкретним, достовірним і переконливим. Успіх виступу забезпечує ретельна підготовка. Так, С. Абрамович радить у процесі підготовки до виступу робити виписки на картках однакового формату [1]. Під переказаною своїми словами чужою думкою або цитатою зазначають її джерело. Готуючись до виступу, корисно скласти його план, у якому зафіксується логічна структура, а також послідовність та взаємозв'язок висловлюваних думок.

Особлива увага надається вступові (початку) захисної та звинувачувальної промови [1]. Готуючи основну частину виступу, найкраще рухатися від простого до складнішого. Висновки захисника в судовій промові повинні бути послідовними, обґрунтованими, принциповими, чітко сформульованими [1].

Так, О. Петров композиційно поділяє судову промову на такі частини: вступ, пропозиції, розподіл; розповідь чи виклад; доведення. [112]. У риториці він розрізняє два види вступу: натуральний і штучний. У вступі першого виду оратор намагається привернути увагу слухачів і здобути їх прихильність; у

вступі другого виду оратор ставить за мету – переконати слухачів, змінивши їхнє ставлення до того, про що він збирається говорити [112].

Призначення судової промови у юриспруденції вирішується на основі кримінально-процесуальних норм. Теоретики кримінального процесу визначають його як встановлення істини у справі, сприяння формуванню переконань суддів, виховання присутніх у залі суду.

А. Дулов зазначає, що судові виступи прокурора і адвоката забезпечують: активізацію мисленнєвої діяльності суддів за аналізом та синтезом усіх фактів, сприйнятих за ходом судового слідства; допомогу при виявленні суперечних фактів; правильне визначення кола питань, які необхідно вирішити в дорадчій кімнаті [44].

Так, Н. Івакіна вважає, що головна функція судового виступу – вплив. Пам'ятаючи про це, досвідчений судовий оратор створить всі умови для активної мисленнєвої діяльності суддів, присяжних засідателів та всіх присутніх у залі суду [50].

Учасники судових дебатів повинні не тільки довести істину, але і переконати суд у правильності свого погляду. У цьому головне завдання судового оратора. “З’ясувати, довести і переконати – ось три взаємопов’язані функції, які визначають внутрішній зміст судового красномовства”, – зазначає М. Михайлов [89, с. 198].

Водночас судовий виступ є важливим засобом пропаганди норм права. Він підвищує рівень правової грамотності громадян, виховує поважне ставлення до закону і правил громадського порядку. Сприяння зміцненню законності можна вважати кінцевою метою судового виступу. “Можна сміливо сказати, – підкреслює І. Резніченко, – що в нашій країні виробився самобутній стиль судової промови”, якісною характеристикою якої є об’єктивність, принциповість, глибока переконаність, відсутність брехні, простота, корисність [125, с. 32].

Слід визначити, що судова промова є різновидом публічного виступу, яка відрізняється від інших жанрів публічного виступу своєю тематикою, метою і

сміисловою спрямованістю. Передусім судова промова обмежена сферою використання: це офіційний вузькопрофесійний виступ, який проголошується тільки в суді; його виголошують тільки прокурор і адвокат, позиція яких визначається їх процесуальним становищем.

Учені (С. Гурвич, В. Погорелко, М. Герман) вказують на основні особливості судової промови (на відміну від інших видів ораторського мистецтва): це офіційний характер промови; полемічність; спрямованість (до суду); попередня обумовленість змісту (справа, яку слухає суд; підсумковий характер судової промови) [35].

Публічний виступ несе слухачам певну інформацію, а судовий виступ менш інформативний, тому що він не складає нових, невідомих суду фактів, у ньому вже відома із судового слідства інформація розглядається з погляду звинувачення і захисту. Це полемічний, переконувальний виступ, цілеспрямований вольовий акт, у якому прокурор доводить наявність складу злочину, адвокат захищає законні права підсудного. З метою встановлення істини у справі використовуються логічні докази, переконливі факти. Важлива риса судової промови – правдивість (чи об'єктивність), у ній недопустимі перебільшення та вигадані епізоди.

Для більшості видів ораторського мистецтва характерна масова аудиторія. Що ж стосується судової промови, то вона адресується вузькому колу осіб – суду, який вирішує долю підсудного. Особливістю виступу на суді, на відміну від інших судових виступів, є і те, що тема виступу, предмет обговорення заздалегідь відомі аудиторії, що межі цього обговорення чітко визначені рамками обвинувального вироку і що мета цього виступу всім відома. У цьому і полягають деякі труднощі судової промови.

З метою доказу істини у справі учасники судових дебатів роблять об'єктивний аналіз усіх обставин злочину, зібраних у справі доказів, розкривають і оцінюють мотиви скоєння злочину, оцінюють дії підсудного передусім з позицій права, дають їм юридичну кваліфікацію; усім доказам у

справі також дається правова оцінка. Отже, судовій промові притаманний оцінно-правовий характер.

У мовному аспекті судовий виступ характеризується поєднанням стандартних та емоційних засобів вираження, тому що його тематика потребує чітких стандартних юридичних формул і термінів. Застосовується і такий вид діяння, як вплив, коли, намагаючись передати певну думку, оратор насамперед апелює почуттями, емоціями слухачів. Аргументована, переконлива, емоційна промова допомагає присутнім у залі судового засідання зрозуміти важливість додержання вимог закону та норм моралі [35].

Емоційність судового виступу є необхідним робочим компонентом, оскільки оратор повинен не тільки висловити думку, але і викликати потрібні емоції у слухачів. Об'єктивний і безпристрасний прокурор не повинен залишатися байдужим, він не може свій виступ перетворювати в нудну доповідь.

Отже, на основі аналізу судового ораторського мистецтва визначено, що судова промова, а саме вона, завдяки своїй специфіці, є предметом детального вивчення у вищому навчальному закладі МВС України, поділяється на два види: звинувачувальну та захисну промову.

Відтак, ми вважаємо, що судова промова суттєво відрізняється від інших видів публічних виступів. Це офіційна професійна промова, яка є обов'язковим компонентом важливої судової процедури – судових дебатів, у яких сторони підбивають підсумки, аналізують зібрані докази, висловлюють і обґрунтовують кожний свою думку з приводу питань, які вирішуються у судовому порядку.

Визначивши специфіку риторичних умінь правників, дамо їм характеристику.

1.3. Характеристика риторичних умінь у правників-практиків

Для розробки педагогічних умов формування риторичних умінь у майбутніх правників нами було проведено аналіз сучасного стану риторичної

підготовки у практичній діяльності правників (помічників суддів, суддів, адвокатів, студентів випускних курсів). Щоб обґрунтовано підійти до розв'язання проблеми формування риторичних умінь, було визначено фактичний рівень їх сформованості у правників. Для реалізації окресленого завдання було проведено пошуково-розвідувальний експеримент, завданнями якого стали:

- розроблення діагностичних завдань та анкет для контрольного зрізу;
- проведення контрольного зрізу;
- виконання математичного опрацювання й аналіз одержаних даних;
- визначення стану сформованості кожного зі структурних компонентів риторичних умінь у практичних працівників правосуддя.

Методами дослідження стану риторичних умінь у правників на цьому етапі були опитування, анкетування, бесіда, вивчення документації, аналіз письмових робіт, самооцінка, спостереження за мовленнєвою діяльністю правників.

Дослідження здійснювалося в Одеському юридичному інституті Харківського національного університету внутрішніх справ на базі юридичного факультету та безпосередньо в районних судах (Приморський, Суворовський, Київський) м. Одеси.

Діагностикою було охоплено 272 респонденти: адвокати (15 осіб), судді (22 особи), помічники суддів-студенти заочної форми навчання (35 осіб), студенти (освітньо-кваліфікаційний рівень – магістри, спеціалісти) випускних курсів юридичного факультету (200 осіб) ВНЗ МВС України. Оскільки в багатовимірному опитуванні брали участь практичні працівники – судді, адвокати, помічники суддів, студенти випускних курсів – представники різних соціальних верств, з вислугою років, з практичним досвідом роботи, це давало нам можливість вважати одержані дані типовими для фахівців правоохоронної діяльності.

У процесі вивчення стану проблеми на практиці було припущено, що практичний досвід роботи, тобто вислуга років (стаж роботи) впливає на рівень риторичних умінь правників.

Характеристика вибірки обстежуваних за вислугою років (стаж роботи) подано в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

**Розподіл випробуваних за вислугою років служби
в правоохоронних органах**

Категорії респондентів	1-5 років	%	5-10 років	%
Адвокати	9 осіб	60%	6 осіб	40%
Судді	12 осіб	54,6%	10 осіб	45,4%
Помічники суддів (студенти-заочники)	35 осіб	100%	-	-
Загальна сума	56 осіб	77,8%	16 осіб	22,2%

Як бачимо з таблиці 1.1, найбільшу групу опитаних складають працівники правосуддя з вислугою від 1 до 5 років – 56 осіб (77,8%), іншою за кількістю є група з вислугою від 5 до 10 років – 16 осіб (22,2%).

У перебігу розгляду анкетних даних було з'ясовано відомості про склад респондентів за рівнем освіти, які подано в таблиці 1.2. Згідно з отриманими даними, до групи входили: 37 осіб з освітньо-кваліфікаційним рівнем – “спеціаліст”, 35 осіб з освітньо-кваліфікаційним рівнем – “бакалавр”.

Наступним кроком у проведенні цього етапу дослідження стало анкетування. Респонденти, студенти-стажисти випускних курсів, оцінюючи значущість поданих якостей та властивостей особистості за ступенем їх важливості для набуття й застосування у своїй майбутній професійно-риторичній діяльності, визнали, як показала кількісна обробка отриманих матеріалів анкетування, що дуже важливою якістю є правильність мовлення (30,6%); контакт з аудиторією (31,8%); обґрунтованість міркувань (26,5%); визначеність думки (20,6%); послідовність і несуперечливість викладу (18,2%); точність та ясність мовлення (17,6 %).

Таблиця 1.2

Розподіл випробуваних за освітньо-кваліфікаційним рівнем

Категорії респондентів	Бакалавр	%	Спеціаліст	%
Адвокати	-	-	15 осіб	100%
Судді	-	-	22 особи	100%
Помічники суддів	35 осіб	100%	-	-
Загальна сума	35 осіб	100%	37 осіб	100%

Як важливу якість респонденти виділили навички саморегуляції (27,7%); вміння прогнозувати портрет аудиторії (22,4%); доцільність мовлення, творчість мислення (20,6%); точність і ясність мовлення (24,7%); визначеність думки, послідовність і несуперечливість викладу (20,0%). До якостей середньої значущості респонденти віднесли: образність мовлення (18,2%); техніку мовлення (14,1%); доцільність мовлення (12,9%). До маловажливої якості респонденти віднесли: вміння керувати невербалікою (10,6%); ясність та ємність мовлення (5,9%). Неважливою якістю опитані вважають доцільність мовлення (2,9%); вміння встановлювати контакт з аудиторією (2,4%); послідовність і несуперечливість викладу (2,4%).

Було проведено анкетування серед практичних працівників – помічників суддів. До дуже важливої якості вони віднесли: визначеність думки (74,3%); контакт з аудиторією (60,0%); обґрунтованість міркувань і навички саморегуляції (54,0%); правильність і точність мовлення (51,4%); послідовність і несуперечливість викладу (45,7%).

Як важливу якість респонденти визначили: ясність мовлення (51,4%); техніку мовлення (48,6%); ємність мовлення (42,9%); вміння керувати невербалікою (45,7%); обґрунтованість міркування, рефлексія (40,0%); правильність мовлення (37,1%); вміння встановлювати контакт з аудиторією (31,4%).

До якостей середньої значущості віднесли: образність мовлення (28,6%); вміння прогнозувати портрет аудиторії (25,7%); навички саморегуляції (17,1%); вміння керувати невербалікою (17,1%); доцільність мовлення, творчість мислення (20,0%).

Як маловажливу якість респонденти-помічники суддів визначили такі властивості особистості: образність мовлення, емпатію, рефлексію (5,7%).

Анкетування серед адвокатів та суддів Приморського, Суворовського, Київського районів м. Одеси (з практичним досвідом роботи до 10 років) дало такі результати: як дуже важливу якість у риторичній діяльності опитані виокремили визначеність думки (80,0% адвокатів; 45,5% суддів); обґрунтованість міркувань (100% адвокатів; 72,7% суддів); творчість мислення (80,0% адвокатів); точність мовлення (100% адвокатів); доцільність мовлення (59,1% суддів).

Як важливу якість респонденти визначили емпатію (66,7% адвокатів); ясність мовлення (45,5% суддів). До якостей середньої значущості віднесли: техніку мовлення (53,3% адвокатів; 54,5% суддів); доцільність мовлення (53,3% адвокатів); творчість мислення (31,8% суддів). Маловажливою якістю вважають: вміння керувати невербальною (46,7% адвокатів; 50,0% суддів); вміння встановлювати контакт з аудиторією (100% адвокатів; 59,0% суддів); рефлексію (80,0% адвокатів; 81,8% суддів). До неважливої якості опитані віднесли: емпатію (26,6% адвокатів; 90,9% суддів); образність мовлення (20,0% адвокатів; 81,8% суддів); рефлексію (13,3% адвокатів).

Було здійснено перевірку розуміння респондентами-студентами випускного курсу сутності поняття риторики, риторичних умінь, риторичної діяльності, мисленнєвої культури мовця, мовленнєвої культури мовця, комунікативної культури мовця, ділової бесіди, ділової розмови, дискусії, диспуту, полеміки.

Результати аналізу опитування показали, що лише половина опитаних демонструють більш-менш правильне розуміння сутності поняття “риторика”. Більшість визначили риторику як науку, з них 23,4% – “науку про історію, теорію і практику людського спілкування”, 19,1% – “про ділове спілкування”, 21,3% – “про красномовство”, 17,8% – “про переконання під час спілкування”, 19,1% – “про ораторське мистецтво”.

Риторичку як певне вміння визначили: 38,6% – “вміння гарно говорити”, 34,1% – “вміння цікаво, переконливо виступати перед публікою”, 27,3% – “вміння висловлювати свої думки”.

Третина респондентів вважають риторичку мистецтвом: 37,1% – “мистецтво красномовства”, 42,8% – “мистецтво спілкуватись”, 20,0% – “мистецтво прикрашати мовлення”. Поверхове визначення зробили 42,5% опитаних, неправильну відповідь дали 8,5%, зовсім не змогли дати відповідь 3,5% опитаних.

Правильної відповіді щодо сутності поняття риторичних умінь не дав жоден із опитаних. Частина з них визначає ці вміння як “вміння добре висловлюватися” (11,2%), “вміння спілкуватися” (13,0%), “навички людини з риторички” (5,8%), “вміння переконувати опонента” (4,2%). Поверхове визначення зробили 54,7% опитаних, неправильну відповідь дали 5,9% респондентів, зовсім не змогли дати відповідь 4,1% опитаних.

Розкрити поняття складових риторичних умінь правильно, повно та глибоко не зміг ніхто зі студентів. Більшість віднесли до складових риторичних умінь: “освіченість” (10,7%), “вміння володіти мовленням” (12,8%), “зв’язок з аудиторією” (13,5%). Поверхове визначення зробили 27,6% опитаних, неправильну відповідь дали 29,4%, зовсім не змогли дати відповідь 7,1% опитаних.

Щодо визначення сутності поняття риторичної діяльності жодної правильної, повної й глибокої відповіді не було. Більшість з опитаних дали поверхове або неправильне визначення. Так, 6,3% ототожнюють риторичну діяльність з “підготовкою, проведенням та виголошенням промов”, 8,1% – з “вмінням виступати перед людьми”, 5,1% – “спілкування ратора з аудиторією”, 5,5% – в “вмінні оратора переконувати слухачів”. Поверхове визначення зробили 16,5% опитаних, неправильну відповідь дали 54,7%, зовсім не змогли дати відповідь 4,1% опитаних.

Жодної правильної, повної й глибокої відповіді не отримано щодо сутності мисленнєвої, мовленнєвої та комунікативної культури мовця.

Мисленнєву культуру мовця 26,1% респондентів визначають як “уміння правильно мислити”, 25,8% – як “послідовність і обґрунтованість мислення”, 25,2% – як “правильність і логічність думки”. Неправильну відповідь дали 14,1% опитаних, не дали відповіді 8,8%.

Щодо мовленнєвої культури, то більшість респондентів дали лише поверхову відповідь. Під мовленнєвою культурою 4,1% опитаних розуміють “правильність мовлення”, 3,2% – розглядають як “чітку дикцію”, 4,3% – як “мовлення, в якому немає ніяких помилок”, 3,7% – “бездоганне володіння мовою”. 4,2% опитаних характеризують мовленнєву культуру мовця як певне вміння: “уміння чітко, ясно і змістовно висловлювати свої думки” – 3,8%, “уміння побудувати виступ” – 3,1%, “уміння усно спілкуватись з аудиторією” – 3,7%, “уміння логічно викласти свої думки” – 3,4%. Поверхове визначення зробили 8,8% опитаних, неправильну відповідь дали 51,2%, зовсім не змогли дати відповідь 6,5% опитаних.

Комунікативну культуру мовця опитувані розуміють як “уміння спілкуватися з людьми” – 22,3%, “уміння знаходити зв’язок з аудиторією” – 15,2%, “уміння мовця підтримувати бесіду з іншими людьми” – 11,2%. Поверхове визначення зробили 34,1% опитаних, неправильну відповідь дали 16,5%, зовсім не змогли дати відповідь 4,7% опитаних.

Розкрити правильно, повно і глибоко поняття ділової бесіди, ділової розмови, дискусії, диспуту, полеміки не зміг жоден респондент. Так, більшість опитаних визначають бесіду як певну розмову, називаючи при цьому несуттєві її ознаки: “розмова начальника з підлеглими” – 23,3%, “розмова про професійну діяльність” – 28,2%, “розмова про спільні інтереси” – 43,2%. Але 5,3% не змогли визначити це поняття.

Щодо розкриття поняття “ділова розмова” найпоширенішими відповідями були: “розмова між керівником та підлеглими” – 23,3%, “розмова кількох осіб, яка несе конкретну інформацію” – 10,1%, “розмова про спільні інтереси” – 19,5%, “розмова у процесі професійної діяльності” – 38,3%. Не змогли розкрити це поняття 8,8% опитаних.

Правильно, повно і глибоко дати визначення дискусії не зміг жоден з опитуваних. Лише 12,8% опитаних визначили дискусію як суперечку між людьми, з них більш-менш правильно назвали її суттєві ознаки: “суперечка з метою вирішення спірного питання” (12,4%), “суперечка, під час якої кожен відстоює свою думку”(11,8%), “суперечка, яка супроводжується певним доведенням” (13,4%). 44,3% опитаних дають поверхові відповіді, в яких, здебільшого, називають несуттєві ознаки, як от: “обговорення певного питання” (10,7%), “обговорення певної проблеми, яка виникла” (13,2%), “спір між двома людьми” (11,8%), “обмін думками між людьми” (8,8%). Не змогли дати відповідь 5,3% опитаних.

Щодо визначення диспуту, то лише 3,5% опитаних правильно, хоча й не зовсім повно та глибоко, розуміють їх сутність. Диспут визначають як “обговорення якогось важливого питання” (8,1%), “суперечка на певну тему” (6,2%), “суперечка між особами з метою дійти певних висновків” (5,3%), “боротьба думок” (3,9%). 44,3% опитаних дають поверхові визначення, в яких не з’ясовуються суттєві ознаки диспуту як виду спору, а 22,4% визначень є неправильними, 5,3% респондентів взагалі не змогли дати визначення.

Щодо визначення полеміки, то правильної, повної і глибокої відповіді не зміг дати жоден з опитуваних. Лише 4,1% опитуваних дали правильну, але не повну і не глибоку відповідь. Полеміку визначають, як “суперечку між особами, в якій кожен доводить свою думку” (18,3%), “суперечка між кількома думками” (6,6%), “суперечка декількох осіб” (9,3%). 19,4% опитаних дають поверхові визначення, які не розкривають суттєве значення диспуту як виду спору. 24,1% визначень є неправильними, а 28,2% опитуваних взагалі не змогли дати відповідь.

Респонденти практичні працівники (помічники суддів в Одеській, Вінницькій, Херсонській, Миколаївській областях), адвокати та судді (з практичним досвідом роботи до 10 років) Приморського, Київського, Суворовського районів м. Одеси не змогли правильно, повно і глибоко розкрити поняття риторики, дати визначення риторичним умінням, складовим

риторичних умінь, дати повну відповідь щодо мисленнєвої, мовленнєвої, комунікативної культури мовця. Поверхово розкрили поняття риторики 82,8% помічники суддів, 52,5% адвокатів, 57,2% суддів. Під риторичними вміннями опитувані розуміють “уміння точно, послідовно, доцільно висловлювати свою думку” (9,3% помічники суддів); “уміння доступно і зрозуміло донести інформацію до слухачів” (27,1% адвокатів); “готовність людини успішно виконувати риторичну діяльність” (27,3% суддів). Складовими риторичних умінь вважають “багатий словниковий запас слів та правильне мовлення” (5,5% помічники суддів); “різнобічну освіченість” (17,1% адвокатів; 7,5% суддів). Мисленнєву культуру мовця опитані розуміють як “уміння правильно формувати свою думку” (15,8% помічники суддів); “уміння будувати власну мисленнєво-мовленнєву діяльність” (13,3% адвокатів; 18,2% суддів).

Під мовленнєвою культурою мовця респонденти розуміють “правильне, ясне мовлення” (19,4% помічники суддів; 15,5% адвокатів; 18,2% суддів). Щодо визначення комунікативної культури мовця опитані вважають “уміння спілкуватися” (21,3% помічники суддів; 24,4% адвокатів; 33,1% суддів).

Пояснити значення ділової бесіди та ділової розмови правильно, повно і глибоко не зміг жоден із респондентів. Вони взагалі не бачать чіткої різниці між цими поняттями і розуміють як “бесіду, під час якої обговорюються професійні питання” (3,1% помічники суддів); “бесіду, що ведеться під час ділових зустрічей” (6,5% адвокатів); “обмін інформацією” (28,5% суддів). Під значенням “ділова розмова” розуміють “розмова, спрямована на розв’язання професійних питань” (30,4% помічники суддів); “вирішення конкретного питання” (8,4% адвокатів); “розмова двох і більше людей на ділову тему” (43,2% суддів).

Щодо визначення дискусії, диспуту, полеміки викликали труднощі в опитуваних. Вони не розрізняють ці поняття і розглядають їх як “суперечку, під час якої кожен обстоє свою думку” (43,0% помічники суддів; 21,2% адвокатів; 19,3% суддів). Більшість опитаних на питання анкети відповідали неправильно, а деякі взагалі не змогли дати відповіді.

У процесі самоаналізу на виявлення труднощів у риторичній діяльності (Додаток А) респонденти-практичні працівники (помічники суддів) зазначили, що найбільш перешкоджає їм у риторичній діяльності, а саме: не вдається тримати контакт очей зі слухачами під час виступу; не завжди пам'ятають про надзавдання під час виступу; не завжди вдається досягти бажаної емоційності та експресивності; не вміють прикрашати промову художньо-виразними засобами; не можуть подолати аудиторний шок під час виступу; не вміють вербалізувати й редагувати промову. Такі труднощі зазначили 28,6% помічників суддів. Інші вказали, що їм перешкоджає меншою мірою у риторичній діяльності, а саме: труднощі при моделюванні портрету аудиторії; не завжди удається досягти бажаної емоційності та експресивності; не завжди пам'ятають про надзавдання будь-якого публічного виступу; важко бути артистичним, виявляти власну харизму; не вдається виглядати впевненим у собі; важко надати промові композиційної довершеності; важко визначитися із темою; труднощі при формулюванні задуму; створенні концепції виступу (37,1% опитаних). Решта зазначила, що не зустрічаються зовсім з такими труднощами у риторичній діяльності: управління своїми жестами, мімікою, рухами; виступають завжди впевнено; не зустрічають труднощів у процесі підготовки до виступу; вдається втримувати “контакт очей” зі слухачами під час виступу; не губляться, коли хто-небудь зі слухачів не погоджується, суперечать; не втрачають основної думки, не відволікаються на інше (34,3% опитаних).

Самоаналіз суддів та адвокатів (Приморський, Суворовський, Київський райони м. Одеси) показав, що найбільше перешкоджає у риторичній діяльності в процесі судової промови: 36,4% опитаних визначили труднощі під час моделювання портрету аудиторії; важко адаптувати вже готову промову до певної аудиторії; не можуть подолати аудиторний шок під час виступу (36,4%). Меншою мірою у риторичній діяльності перешкоджає те, що не завжди вдається досягти бажаної емоційності та експресивності; виникають труднощі під час підбору необхідного для промови матеріалу; розгублюються, коли хто-

небудь із слухачів не погоджується. Таку відповідь дали 65,5% адвокатів та суддів. Решта опитаних не має ніяких труднощів у риторичній діяльності, а саме: можуть визначити теми виступу; вміють вербалізувати й редагувати промову; не викликає труднощів під час моделювання аудиторії; вміють переконувати аудиторію (58,2%).

Студенти випускного курсу юридичного факультету за результатами самоаналізу показали, що найбільше їм перешкоджає у риторичній діяльності – невміння вербалізувати і редагувати промову (10,6%), труднощі у наданні промові композиційної довершеності (10,0%); невміння прикрашати промову художньо-виразними засобами (12,4%); труднощі при моделюванні портрету аудиторії (9,4%); невміння досягти бажаної емоційності та експресивності (11,2%); не вдається тримати “контакт очей” зі слухачами під час виступу (9,4%); не завжди пам’ятають про надзавдання будь-якого виступу (11,2%).

Меншою мірою перешкоджає визначення теми виступу (30,0%); виникнення труднощів при формулюванні задуму, створенні концепції виступу (34,1%); труднощі при підборі необхідного для промови матеріалу (26,5%); важко підібрати доцільні приклади, щоб проілюструвати думку (27,1%); труднощі під час моделювання портрету аудиторії (29,4%); не завжди пам’ятають про надзавдання будь-якого публічного виступу (27,6%); важко бути артистичним, виявляти власну харизму (26,5%); не вдається виглядати впевненим у собі (26,5%); виникають труднощі при аналізі промови, важко рефлексувати (30,0%).

Зовсім не зустрічаються з труднощами під час визначення назви промови 23,5% респондентів; під час підготовки до виступу 21,2% опитаних; під час використання своїми жестами, мімікою, рухами 21,2% респондентів; вміють викликати слухачів на дискусію 18,8% опитаних; не губляться, коли хтось із слухачів не погоджується, суперечить – 21,2%; виглядає впевненим у собі 17,6% респондентів.

Дані результатів опитування, анкетування, бесіди, вивчення документації, самооцінки, спостереження за мовленнєвою діяльністю та їх узагальнення

дозволили встановити співвідношення числа випробуваних: тих, які на високому рівні проявили риторичні вміння в судовій діяльності, тих, які наближаються до цього стану (достатній рівень), тих, хто має їх (середній рівень), та тих, хто не має їх (низький рівень сформованості риторичних умінь) за визначеними нами критеріями (логіко-мисленневий, лінгвістично-мовленнєвий, комунікативно-переконливий). Кількісні дані подано в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

**Рівні риторичних умінь у правників-практиків
(результати констатувального експерименту)**

Критерії риторичних умінь	Рівні							
	Високий		Достатній		Середній		Низький	
	Кількість							
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%
Логіко-мисленневий	9	3,3	18	6,6	36	13,2	209	76,8
Лінгвістично- мовленнєвий	11	4,0	13	4,8	43	15,8	205	75,4
Комунікативно- переконливий	13	4,8	15	5,5	34	12,5	210	77,2
\bar{X} сер.	11	3,1	15,3	5,6	37,7	13,8	208	76,5

Як видно з таблиці, високий рівень логіко-мисленнєвого критерію сформованості риторичних умінь виявлено лише у 3,3% респондентів, достатній – у 6,6% респондентів, середній – у 13,2% респондентів, а низький рівень у 76,8% респондентів.

Лінгвістично-мовленнєвий критерій сформованості риторичних умінь на високому рівні проявився у 4,0% респондентів, на достатньому – у 4,8% респондентів, на середньому – у 15,8% респондентів, а на низькому – у 75,4% респондентів.

Комунікативно-переконливий критерій сформованості риторичних умінь проявився на високому рівні у 4,8% респондентів, достатньому – у 5,5% респондентів, середньому – у 12,5% респондентів, а на низькому рівні у 77,2% респондентів.

Отже, переважну більшість правників, за результатами констатувального експерименту з виявлення рівня сформованості риторичних умінь, характеризує низький рівень – 76,5%.

Відтак, результати анкетування дали змогу встановити фактичний стан сформованості риторичних умінь правників, який показав, що у практичній діяльності працівників правосуддя високий рівень риторичних умінь у професійно-судовій діяльності зустрічається досить рідко (3,1%), більш типовим для даної сфери юридично-правових дій правників є низький рівень (76,5%) риторичних умінь. Аналіз стану проблеми на практиці підтвердив її актуальність щодо професійної підготовки працівників правосуддя, зокрема невід’ємної її складової – риторичної діяльності. Це спонукало нас до проведення експериментального дослідження.

Висновки з першого розділу

На основі аналізу філософської, педагогічної, психологічної літератури встановлено, що:

1. Проблема риторичних умінь в цілому є яскраво вираженою міждисциплінарною, загальнонауковою. Незважаючи на специфіку вивчення її різними дисциплінами (філософія, історія, психологія, педагогіка, право та ін.), існує загальна сутність і специфіка понять “риторичні вміння правників”, “судове красномовство”, “судова промова”, які повинні розглядатися як вихідні при їх розробці. Окремим проявом у трудовій діяльності, особливо в юридичній, є – риторичні вміння.

Риторичні вміння правників визначено як спроможність виконання складних комплексних мисленнєво-мовленнєвих дій, що забезпечують здійснення юридичної діяльності, в основі якої лежить виступ у суді.

Судове красномовство – це мистецтво мовлення на суді, певна система ідей, положень, поглядів на майстерність судоговоріння та закономірності професійного мовлення представників правосуддя.

Судова промова – це офіційно-професійна промова, яка є обов'язковим компонентом важливої судової процедури – судових дебатів, в яких сторони підбивають підсумки, аналізують зібрані докази, висловлюють і обґрунтовують кожний свою думку щодо питань, які вирішуються у судовому порядку.

2. На основі аналізу психолого-педагогічної літератури, вимог і вказівок відомчих інструкцій і наказів, спостереження за практичною діяльністю правників (суддів, прокурорів, адвокатів) виділено такі критерії риторичних умінь та їх показники:

- логіко-мисленнєвий критерій з такими показниками: уміння застосовувати індуктивний та дедуктивний методи мислення; уміння визначати проблемні ситуації; уміння застосовувати знання законів мислення: закону тотожності, закону протиріччя, виключення третього та закону достатньої підстави; уміння оцінити ситуацію, відокремити головне від другорядного, розвинути версію; уміння критично оцінювати ідеї, поради, думки та пропозиції інших, діяти на основі власних поглядів і переконань; уміння обстоювати свій погляд, своє бачення і розуміння;

- лінгвістично-мовленнєвий критерій з такими показниками: уміння володіти нормами літературної мови в усній і письмовій формі; уміння користуватися мовностилістичними засобами і прийомами відповідно до умов і цілей спілкування; уміння зібрати потрібний матеріал для промови та оформити його у відповідності до мети виступу, до законів композиції, логіки і психології, до особливостей усного мовлення; уміння застосовувати формули мовленнєвого етикету відповідно до ситуації; уміння бездоганно володіти майстерністю усного мовлення: мімікою, жестом; уміння застосовувати паралінгвістичні засоби мовлення: інтонацію, дикцію, силу голосу, тембр, темп промови; застосовувати художні засоби мовлення (прислів'я, приказки, епітети, порівняння, метафори тощо);

- комунікативно-переконливий критерій з такими показниками: уміння переконати суд у винності чи невинності підсудного; уміння застосовувати прийоми спростування чи заперечення під час судових дебатів; уміння доводити

з опорою на фактичний матеріал; уміння володіти полемічним мистецтвом, культурою конструктивного діалогу та полілогу (диспут, полеміка, дискусія); уміння виступати без опертя на письмовий текст; уміння формувати та реалізувати задум висловлення на основі стратегічного й тактичного законів риторики.

3. Виявлено специфіку риторичних умінь правників, яка виявляється в період практичної діяльності, побудові судової промови (звинувачувальної, захисної). Судова промова спрямована на доведення або спростування винності підсудного, наявності або відсутності в його діяннях складу злочину, на виявлення позитивних або негативних рис характеру підсудного, позитивну або негативну його характеристику тощо.

4. З метою забезпечення ефективності формування риторичних умінь у майбутніх правників вивчався стан сформованості цих умінь у правників-практиків (помічники суддів, судді, адвокати, студенти випускних курсів). Аналіз результатів дослідження сформованості риторичних умінь показав, що високий рівень притаманний лише 3,1% респондентів, достатній рівень – 5,6% респондентів, середній – 13,8% респондентів, низький – 76,5% респондентів. Була визначена недостатня сформованість таких риторичних умінь: вміння надати промові композиційної довершеності, прикрашати промову художньо-виразними засобами, моделювати портрет аудиторії, що перешкоджає ефективній професійній діяльності працівникам правосуддя.

РОЗДІЛ 2

ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕДАГОГІЧНИХ УМОВ ФОРМУВАННЯ РИТОРИЧНИХ УМІНЬ У МАЙБУТНІХ ПРАВНИКІВ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

2.1. Педагогічні умови формування риторичних умінь у майбутніх правників у процесі професійної підготовки

Перед сучасною вищою освітою стоїть актуальне завдання: підвищити рівень професійної підготовки фахівців та створити такі педагогічні умови, які б сприяли розвитку компетентної, конкурентноспроможної особистості майбутнього фахівця на основі максимального врахування індивідуальних особливостей. На основі вивчення теоретичних засад підготовки майбутніх правників до риторичної діяльності, сутності та показників риторичних умінь, критеріїв, ми визначили педагогічні умови, реалізація яких відбувалася в експериментальних групах під час формувального експерименту.

Для визначення педагогічних умов ми використовували накопичені у педагогічній практиці варіанти виокремлення умов у різних аспектах вирішення проблем навчання особистості та проблем професійної підготовки (управління освітнім процесом, підвищення якості навчання та виховання тощо).

Незважаючи на те, що предметом великої кількості педагогічних досліджень виступають педагогічні умови реалізації певних процесів, у сучасній науці існують деякі розбіжності в тлумаченні самого поняття “педагогічні умови”. Тому вважаємо за доцільне визначити власне бачення сутності цього поняття.

У лексичному плані під поняттям “умова” розуміються “необхідні обставини, що сприяють чомусь; обставини, особливості реальної дійсності,

при яких здійснюються зміни” [142, с. 441]. У довідковій філософській літературі “умова” розглядається як “філософська категорія, що висловлює відношення предмета та навколишніх явищ, без яких він існувати не може. Самий предмет виступає, як щось зумовлене, а умова – як відносно зовнішня до предмета різноманітність об’єктивного світу. На відміну від причини, що породжує те чи інше явище або процес, безпосередня умова складає те середовище, обстановку, в якій останні виникають і розвиваються” [174, с. 703].

Умови – це те, від чого залежить щось інше (зумовлене); суттєвий компонент комплексу об’єктів (речей, їхнього стану, взаємодії), із якого випливає необхідність існування цього явища. Увесь цей комплекс у цілому називають достатніми умовами явища. Якщо із усього можливого набору достатніх умов відібрати спільні, одержимо необхідні умови, тобто умови, які виступають щоразу, коли має місце конкретне явище. Повний набір необхідних умов, з яких не можна виключити жодного компонента, не порушуючи зумовленість, і до яких не можливо додати нічого зайвого з приводу визначеності цього явища, називають необхідними і достатніми умовами. Частіше умови розглядаються як щось зовнішнє для явища на відміну від ширшого поняття причини, враховуючи як зовнішні, так і внутрішні чинники. Умова є необхідною обставиною, яка дає можливість здійснення, створення і утворення чогось-небудь або сприяє чомусь. Її особливістю є те, що вона сама, без діяльності людини, не може стати визначально-продуктивною [174, с. 707].

Під педагогічними умовами багато дослідників (В. Андрєєв [5], В. Арестенко [8], М. Данилов [40], Л. Романишина [8], А. Розкішний [128], Н. Соловій [8]) розуміють сукупність об’єктивних можливостей, обставин і заходів, які супроводжують освітній процес, що певним чином структуровані і спрямовані на досягнення мети. Так, у роботах учених В. Арестенка [8], М. Данилова [40], Л. Романишиної, Н. Соловій [8] умови – це сукупність соціально-педагогічних і дидактичних чинників, які впливають на навчальний процес, дозволяють керувати, вести цей процес раціонально, відповідно до предметного змісту із застосуванням ефективних форм, методів, прийомів. За

визначенням дослідника А. Розкішного, умови – обставини, від яких залежить наявність чи зміна чогось іншого, що зумовлено ними [128]. Педагогічні умови – це необхідні і достатні обставини, від яких залежить ефективність навчально-виховного процесу [16].

Педагогічну умову визначають як обставину педагогічного процесу, яка виступає результатом цілеспрямованого відбору, конструювання і використання елементів змісту, методів (прийомів), а також організованих форм навчання для досягнення поставлених цілей [16].

На основі аналізу наукової літератури [16; 40; 128] та виходячи з висунутого в дослідженні припущення, ми під педагогічними умовами, стосовно предмету нашого дослідження, розуміємо сукупність обставин, засобів і заходів, які забезпечують ефективність формування риторичних умінь у процесі професійної підготовки.

Усі чинники, що впливають на навчальний процес, можна поділити на дві групи: зовнішні і внутрішні [40]. До зовнішніх чинників відносимо: організацію навчально-виховного процесу у ВНЗ; зміст навчального матеріалу; міжособистісні взаємодії. Так, організація навчально-виховного процесу у ВНЗ складається з форм і методів навчання, викладання навчальних дисциплін з урахуванням професійного спрямування, технічне забезпечення навчально-виховного процесу тощо. Під чинником змісту навчального матеріалу ми вбачаємо актуальність на сучасному етапі розвитку правової держави та реформування правосуддя, наукову новизну, теоретичну і практичну значущість для подальшої правозахисної діяльності, логічний міжпредметний зв'язок. Міжособистісні взаємодії передбачають взаємодію: викладач – студент і навчальна група – викладач.

До внутрішніх чинників можна віднести: професійну і пізнавальну мотивацію, потребу у самовдосконаленні; нахили; уподобання; здібності; зацікавленість у знаннях, у своєму професійному становленні [40]. Педагогічні умови є проявом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників [55; 115]. На основі експертних оцінок визначено сукупність педагогічних умов, які сприяють

ефективності навчально-виховного процесу у ВНЗ МВС України, а саме: відображення риторики як чинника успішності професійної діяльності майбутнього правника як працівника правосуддя у змісті теоретичної підготовки; цілеспрямована підготовка майбутніх правників до оволодіння риторициними уміннями з використанням спецкурсу, різноманітних форм навчальної діяльності; набуття професійного досвіду з використання риторики як засобу впливу, переконання слухачів – учасників судового процесу; творча реалізація в організації навчально-виховного процесу професійно-орієнтованих завдань, спрямованих на розвиток інтересу у майбутніх правників до професійної діяльності.

Аналізуючи вище перераховані педагогічні умови, ми зупинили свою увагу на тих, які можна створити для формування риторициних умінь у майбутніх правників у процесі професійної підготовки. Їх вибір базувався на таких критеріях: логіко-мисленнєвий, лінгвістично-мовленнєвий, комунікативно-переконливий. На основі цих критеріїв, виходячи із сутності психолого-педагогіциних, загальноправових, спеціальних, риторициних умінь, ми визначили педагогіцині умови, які забезпечать процес їх формування у ВНЗ МВС України. Ці педагогіцині умови визначено як оптимальні.

Логічно обґрунтовуючи вибір першої педагогіциної умови (відображення риторики як чинника успішності професійної діяльності майбутнього правника у змісті теоретичної підготовки), ми виходили з того, що навчання – це процес, який залежить від активності студента в оволодінні певними знаннями про визначення предмета (в нашому випадку, предметом виступає риторика, як діяльність, представлена у змісті навчальної дисципліни). Якщо предмет (риторицина діяльність) не представлений у змісті навчальної дисципліни, то студенту нема чого пізнавати, тобто засвоювати як знання. Ученими [62, 76, 131] доведено, що пізнавальний інтерес підвищує продуктивність засвоєння знань, умінь, надає пізнавальній діяльності цілеспрямованого характеру. Знання, які засвоєні з інтересом, підвищують життєвий тонус, мають більшу міцність і поглибленість, спонукають до самостійності та творчого підходу у

роботі. Пізнавальний інтерес – це вибіркове ставлення до спеціальних дисциплін і професійно-навчальної діяльності, що проявляється в активному, цілеспрямованому прагненні студентів до надбання нових знань, які пов'язані з цікавою для них галуззю діяльності [76]. Адже спеціальне юридичне навчання юриста, працівника правосуддя, визначається наявними знаннями, сукупністю відповідних професійних умінь. Професійні знання – це професійно важлива інформація, що стала надбанням свідомості (у тому числі пам'яті) фахівця. Спираючись на знання, професіонал орієнтується в житті, правовій сфері, планує розв'язання завдань, що стоять перед ним, обмірковує шляхи виконання службових функцій, вивчає проблеми, які виникли, намічає цілі і шляхи їх вирішення, готує рішення, вибирає способи дії, контролює й оцінює свою поведінку. Чим глибше й ґрунтовніше він розуміє все це, тим вищим є його професіоналізм, тим успішніша його юридична (суддівська) діяльність. У ситуаціях конфронтації, боротьби зі злочинцем фахівець перемагає, якщо він багато знає, глибоко розуміє всі аспекти справи.

При обґрунтуванні другої педагогічної умови (цілеспрямована підготовка майбутніх правників до оволодіння риторичними вміннями з використанням спецкурсу, різноманітних форм навчальної діяльності), ми виходили з того, що проведення аналізу та оцінка судових промов, побудова судової промови (захисної та обвинувальної) вимагає знань композиції (структури) промови, яка потребує певної підготовки (збирання, аналіз, систематизація матеріалів, письмова підготовка промови). Набуття цих умінь спонукав спецкурс “Мистецтво судового мовлення”, оскільки обсяг навчальної дисципліни “Ораторське мистецтво” обмежений. Розробляючи методику проведення навчальних занять, ми виходили з урахування особистісних якостей студента. У цьому випадку процес навчання розглядається, як суґубо індивідуальний і припускає використання різноманітних форм, методів навчання й способів діяльності студентів з урахуванням їхніх особистісних якостей.

При обґрунтуванні третьої педагогічної умови (набуття професійного досвіду з використання риторики як засобу впливу, переконання слухачів –

учасників судового процесу) логічним аргументом виступає теза про те, що знання самі по собі не є гарантією того, що людина використає їх у своїй практичній діяльності. Поєднання теоретичних знань та практичних умінь здобутих в аудиторії, з реаліями практичної діяльності є основною необхідною передумовою формування риторичних умінь у майбутніх правників на високому рівні. Щоб це сталося, треба, щоб знання про предмет (риторичну діяльність) набуло певного змісту для того, хто ним володіє, тобто стало особистісно значимим умінням. Можливості й успіхи особистості в роботі й житті визначаються не тільки тим, до чого людина прагне, але й тим, чим вона володіє для реалізації своїх устремлінь, як вона може працювати і втілити їх у життя. Отже, переконати людину можливо лише на особистому досвіді. Переживаючи результати свого досвіду, студент осмислює (тобто внутрішньо оцінює) значущість риторичної діяльності і переводить її із плану теоретичних знань у план практичних дій.

Логічно обґрунтовуючи вибір четвертої педагогічної умови (творча реалізація в організації навчально-виховного процесу професійно-орієнтованих завдань, спрямованих на розвиток інтересу у майбутніх правників до юридичної діяльності), ми виходили з того що студенти переймалися проблемою, входили в певну ситуацію, брали на себе відповідну роль, яка сприяла розвитку й зміцненню потрібних риторичних умінь та вимагала конкретного їх використання. Пізнавальний інтерес стимулює розумову діяльність, підвищує інтенсивність розумової праці, мобілізує увагу, а все це у кінцевому результаті призводить до покращання якості засвоєння знань, їх оновлення та поглиблення. З психологічної точки зору пізнавальний інтерес зумовлює тривалий стан задоволення навчальною діяльністю, спонукає до творчості, активного засвоєння навчального матеріалу. Практичне опрацювання судових промов спонукало студентів до набуття професійних і риторичних умінь та слугувало взірцем для складання процесуальних документів.

Під час оволодіння студентами основами риторичних умінь у них формується особливий стиль мислення, який сприяє виробленню у майбутніх –

правників умінь: чітко визначати кінцевий результат судової промови на судовому засіданні; ґрунтовно аналізувати вихідні умови (аргументувати факти, дії чи протидії); правильно будувати судову промову (обвинувальну, захисну).

Адже студенти як майбутні професіонали – працівники правосуддя повинні відчувати необхідність у засвоєнні цієї групи знань. Ця потреба має виражатись у розумінні значення риторичних умінь у працівників правосуддя. Це підвищить мотивацію процесу навчання, забезпечить досягнення кінцевої мети.

Отже, основну сутність проблеми формування особистості професіонала – майбутнього правника ми розкривали, виходячи з двох положень: “особистість виявляється у професії”, тобто у процесі вибору й оволодіння професією, професійного вдосконалення, визначення свого місця в суспільстві, набуття матеріальних і духовних цінностей, задоволення необхідних пізнавальних інтересів; “розвиток особистості в діяльності”, тобто формування професійно орієнтованих якостей людини, розширення сфери пізнання навколишнього світу і його значеннєвого змісту, розвиток форм і змісту предмета спілкування відбувається в процесі освоєння і виконання діяльності.

Спираючись на ці міркування, було розроблено схему організації навчального процесу з формування риторичних умінь у майбутніх правників у процесі професійної підготовки, яка за своєю структурою складається з концептуальної основи, власне процесу професійно-орієнтованої підготовки та кінцевого результату. Співвідношення складових організації експериментального дослідження з формування риторичних умінь майбутніх правників через певні форми професійно-орієнтованої підготовки студентів юридичного факультету описано у вигляді системи, що охоплює всі роки навчання у вищому навчальному закладі і відображено на рисунку 2.1.

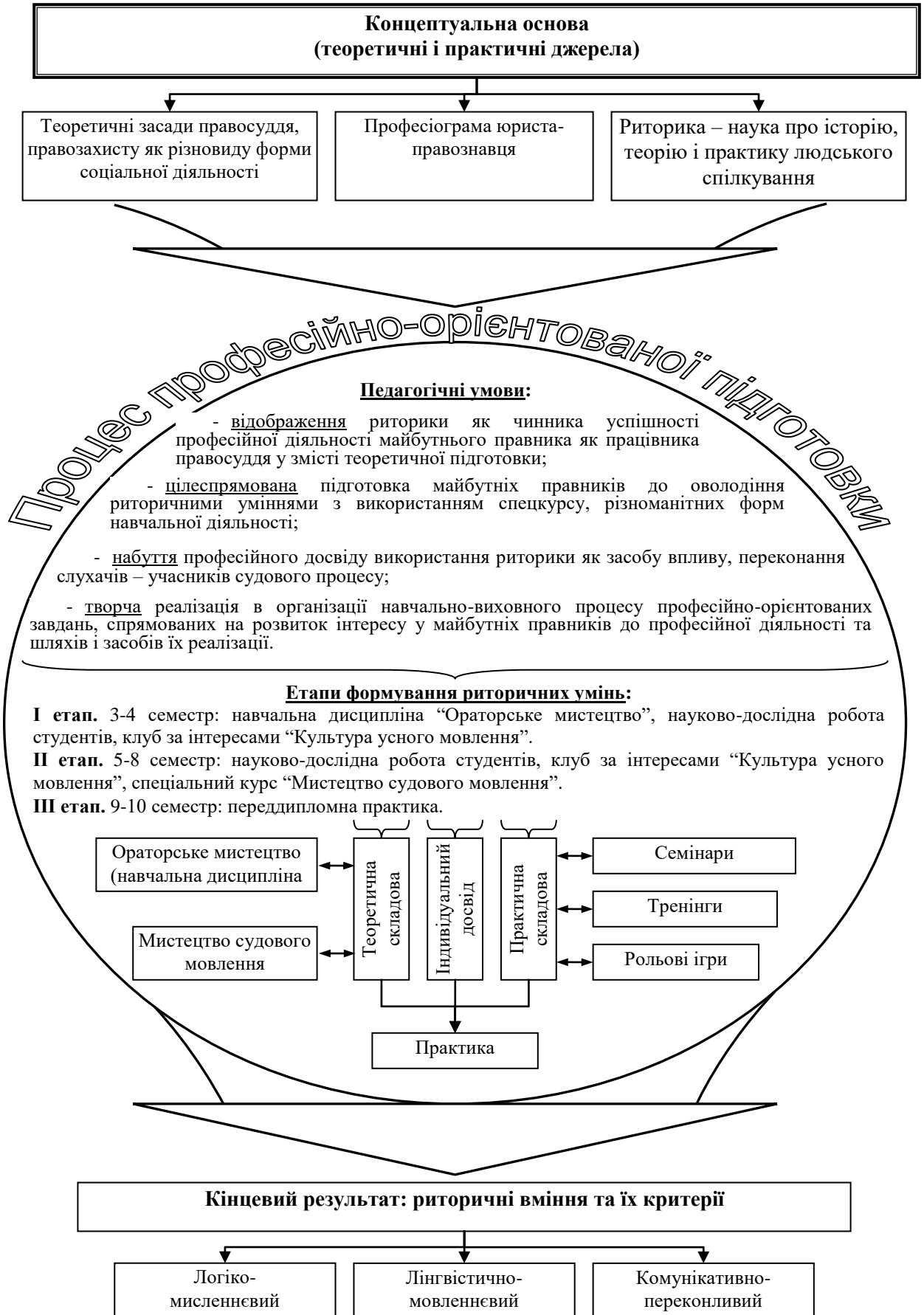


Рис. 2.1. Організація навчального процесу з формування риторичних умінь правників

Відомо, що будь-яка система має певні межі, структуру, структурні елементи в певних зв'язках та взаємодії. Так, А. Лігоцький розуміє під системою цілісний об'єкт (різномірневу підготовку фахівців) [77, с. 139]. Водночас дослідник бачить різномірневу підготовку фахівців як підсистему більш загальної системи вищої освіти, що є цілісним утворенням, спрямованим на виконання соціального замовлення суспільства, у даному разі – на підготовку фахівців різних кваліфікаційних рівнів [77].

Навчаючи студентів відомчих освітніх установ, удосконалюючи майстерність риторичних умінь під час практики та індивідуального досвіду, забезпечуючи їхню самоосвіту і самонавчання, завжди варто визначити точний перелік риторичних знань, навичок і умінь, які повинні бути надбані й удосконалені під час навчання, під час вивчення кожної навчальної дисципліни (“Ділова мова”, “Ораторське мистецтво”, “Загальна психологія і педагогіка”, “Юридична психологія”, “Цивільний процес” тощо). У цей період роботи над собою треба формувати риторичні уміння та навички, враховуючи їхні властивості, психологічні характеристики й особливості формування.

Включаючи в дану схему організації навчального процесу з формування риторичних умінь правників означені складові (концептуальна основа, процес професійно-орієнтованої підготовки та кінцевий результат), ми виходили з того, що риторичні уміння, як будь-які уміння, формуються в процесі певної навчальної діяльності, основу якої складають теоретичні знання, практичні вміння та індивідуальний досвід їх використання.

Для того щоб змістовно забезпечити педагогічні умови, потрібно було визначитись у джерелах (концептуальна основа). У нашій організації навчального процесу, теоретичними і практичними джерелами є: теоретичні засади правосуддя, правознавства як різновиду форм соціальної діяльності; професіограма юриста-правознавця; риторика як наука і теорія красномовства, мистецтво спілкування.

Усі теоретичні і практичні джерела у професійній підготовці визначають зміст того, що треба усвідомлювати і реалізовувати як знання.

У концептуальну основу (теоретичні і практичні джерела) організації навчального процесу з процесу формування риторичних умінь покладено положення про: готовність до діяльності, які висунуті М. Дьяченком і Л. Кандибовичем [43]; вдосконалення професійної підготовки майбутніх фахівців, розглянуті в роботах М. Нещадима [98], Г. Яворської [181], В. Ягупова [183]; педагогічні концепції суб'єкт-суб'єктної взаємодії учасників педагогічного процесу навчання, представлені в роботах І. Бежа, Г. Яворської [14; 181]; організацію процесу формування риторичних умінь правників у процесі професійної діяльності, розглянуті в роботах А. Абрамовича [1], В. Молдована [93].

Процес становлення правової держави в Україні, фундаментальне відновлення законодавства, судова реформа і необхідність посилення захисту прав і свобод громадян, створення ефективно діючої ринкової економіки і захист вітчизняного підприємництва, боротьба зі злочинністю радикально змінили соціальну значущість юриста – спеціаліста в галузі права. Юридична професія в Україні стала однією з найбільш зажаданих, як і в усьому цивілізованому світі.

Зрозуміло, що професіоналом не можна бути без професійно необхідних знань, знань з певної галузі діяльності, знань своєї справи. Професіонал – це добре підготовлений фахівець конкретної справи, тому система підготовки таких спеціалістів повинна відбивати специфіку практичних завдань, які має вирішувати працівник у повсякденній роботі.

Здобуте як результат індивідуальних пізнавальних зусиль, знання сприяє становленню і розвитку особистості, а спеціальні знання стають мірою трудової, професійної активності людини. Знання, будучи ідеальною, духовною формою діяльності, стають силою за умов, якщо вони спрямовані на реалізацію певної мети, на практичне застосування. Грамотне, раціональне оволодіння методами своєї діяльності служить яскравим показником того, що суб'єкт перетворюється на практично діючого індивіда, особистість, що поєднує знання з практикою.

Поняття професіонал позначає наявність у людини як суб'єкта праці не тільки необхідних якостей, особливостей, засобів досягнення успіху, а й фіксовану в результатах діяльності якість праці. При аналізі багатьох уявлень щодо професіонала привертає до себе увагу той факт, що попри багатоплановість, строкатість і мозаїчність картини спільним є те, що професіоналом вважається лише та людина, яка досконало оволоділа професією, тобто набула майстерності, професіоналізму, професійної зрілості.

Слід наголосити, що носієм професіоналізму завжди є людина, конкретна особистість. Суспільству потрібні не просто юристи взагалі, а професіонали конкретної справи – прокурори, судді, законодавці, слідчі тощо.

Виходячи з вимог соціального прогресу, особливостей та умов функціонування українського суспільства, треба визначити роль та призначення юридичної діяльності в структурі соціальної діяльності:

1. Висвітлити соціальне призначення юристів як особливої професійної групи, підкреслюючи їх роль для сучасного етапу державного будівництва, стабілізації політичного життя, запобігання соціальних катаклізмів тощо.

2. Разом із підвищенням ролі правників та юридичної професії підвищити авторитет права, виховуючи шанобливе ставлення всіх членів суспільства до права, що є необхідною умовою ефективного здійснення правової роботи.

3. На підставі існуючих результатів наукових досліджень прогнозувати тенденції розвитку юридичної науки, визначати необхідні зміни щодо системи кваліфікаційних вимог у межах конкретних юридичних спеціальностей.

4. Виробляти практичні рекомендації для вирішення проблем правової діяльності, що безпосередньо залежать від рівня професійної підготовки, правової культури працівника, його моральності в цілому.

Юридична діяльність, а особливо суддівська – має свою специфіку, що обумовлено її організаційним, управлінсько-розпорядчим та владним характером. Роботу юристів можна спостерігати в різних сферах суспільного життя, на різних рівнях організації соціального організму. Це прийняття законів, організація їх виконання, здійснення правосуддя, захист інтересів

громадян, а також участь у вирішенні інших важливих питань. Поступово сфера використання юридичних знань поширюється, що надає відповідного авторитету професії юриста.

Організація навчального процесу з формування риторичних умінь правників включав: теоретичну складову (вивчення навчального предмету “Ораторське мистецтво” та спецкурсу “Мистецтво судового мовлення”), яка забезпечувала набуття теоретичних знань (історичні аспекти розвитку риторики, етап підготовки промови, логічний аспект риторики тощо); практичну складову, яка передбачала набуття риторичних умінь (реалізовувалась на семінарах, у рольових іграх, тренінгах тощо); набуття індивідуального досвіду під час практики (помічник судді, помічник слідчого прокуратури), організації навчального процесу (семінари, рольова гра, тренінги, проблемне обговорення) та педагогічні умови формування риторичних умінь, які були покладені в основу процесу професійно-орієнтованої підготовки майбутніх правників та формувального експерименту.

Для реалізації теоретичної, практичної складової та індивідуального досвіду ми передбачали:

- відображення змісту та структури риторичної діяльності під час вивчення навчального предмету та спецкурсу;
- включення студентів у ситуації, які моделюють судову діяльність;
- забезпечення набуття індивідуального досвіду, практикуючи використання риторичної підготовки, під час створення проєктів судових промов (адвоката, судді, прокурора).

При організації процесу професійно-орієнтованої підготовки, який забезпечував дієвість запропонованих педагогічних умов, використано: форми навчальної роботи (індивідуальні, групові, масові); методи (моделювання, вправи, компроміс, ділова гра, тренінг, проблемне навчання, співпраця, самореалізація тощо); прийоми (паралельна та послідовна робота, використання нормативно-правових актів, пошук помилок у прийнятих рішеннях,

взаємозаміна посадових осіб); заходи (навчальні заняття, практика в суді та прокуратурі, робота в гуртках за інтересами, науково-практичні конференції).

Розроблена схема організації навчального процесу та педагогічні умови впроваджувалися в навчально-виховний процес ВНЗ у перебігу професійної підготовки студентів юридичного факультету Одеського юридичного інституту ХНУВС.

Процес формування риторичних умінь у майбутніх правників у процесі професійної підготовки є складним, діалектичним і динамічним процесом, який здійснювався між взаємодією особистості студента (суб'єктивного) і професії (об'єктивного). Цілісність процесу підготовки майбутніх правників передбачала таку організацію навчально-виховного процесу, за якої відбувалась активізація усіх складових риторичної діяльності.

Серед основних напрямів, які забезпечували дієвість педагогічних умов формування риторичних умінь правників були реалізовані теоретичні і практичні складові професійної підготовки. Отже, визначення риторичних умінь, уточнення їх змісту, дослідження юридичної діяльності, педагогічних умов формування риторичних умінь майбутніх правників дозволило розв'язати наступне завдання дослідження: експериментально перевірити педагогічні умови формування риторичних умінь у майбутніх правників у процесі професійної підготовки у вищому навчальному закладі МВС України.

2.2. Реалізація педагогічних умов формування риторичних умінь майбутніх правників у процесі професійної підготовки

Основою риторичної підготовки є навчальна дисципліна “Ораторське мистецтво”, яка викладається на п'ятому курсі. Програма цієї дисципліни включала такі теми: “Вступ до ораторського мистецтва”, “Методика та етапи підготовки промови”, “Логічна структура аргументації”, “Елементи художності та літературні прийоми в мові оратора”, “Культура проведення полеміки”, “Судова промова. Підготовка до судової промови” (Додаток Б). Позитивним

було те, що у процесі вивчення ораторського мистецтва студенти послідовно оволодівали знаннями з історії та теорії риторики й слов'янського красномовства, вивчали закони риторики, жанри та стилі публічного мовлення, знайомились із етапами риторичної діяльності, розглядали проблеми лінгвістики тексту, вивчали мовленнєвий етикет, знайомилися з культурою проведення полеміки тощо. Навчання здійснювалось з використанням різноманітних форм: лекцій, семінарських занять, самостійної роботи тощо. Водночас необхідно відзначити й недоліки цього курсу.

В умовах юридичного інституту на вивчення ораторського мистецтва відводилося 54 години (12 годин лекцій, 12 годин семінарських занять, 30 годин самостійної роботи студентів). Такий обсяг годин з риторичної підготовки як професійно необхідної для майбутніх правників ми вважаємо недостатнім.

Для порівняння: А. Капська пропонує програму курсу “Основи красномовства” для спеціальності “Соціальний педагог (працівник)”, розраховану на 70 годин аудиторних занять (з них 16 годин лекцій, 54 – практичних) [146, с. 83–88]. Д. Александров вважає найбільш оптимальним у сучасних умовах курс риторики в обсязі 98 годин (з яких 28 годин – лекції, 18 – семінари, 50 – ділові ігри) [4, с. 12]. У програмі з риторики, розробленої Г. Сагач для студентів гуманітарних факультетів, передбачено 16 годин лекцій і 38 – практичних (всього 54 аудиторні години) [138]. Д. Вагапова пропонує робочу програму курсу “Риторика”, розраховану на 280 годин [25, с. 394–401].

Аналіз навчального процесу й риторичної підготовки, де, зокрема, показав: у навчанні риторичі переважає теоретичний аспект, що акцентує увагу на формуванні у студентів системи риторичних знань; на семінарські заняття відводиться лише 12 годин, практичних не передбачено. Простежується лінгвістична спрямованість риторичної підготовки, мисленнєві й комунікативні основи риторичної діяльності розглядаються недостатньо. При повному й глибокому вивченні основ риторичного монологу (публічної промови) діалогічні та полілогічні форми майже не вивчаються (риторика бесіди, ділової розмови, дискусії, диспуту, полеміки тощо). Недостатньо висвітлені психолого-

педагогічні аспекти риторичної діяльності, які є професійно необхідними для майбутніх юристів.

Семінарські заняття проводяться у групах по 25-30 студентів. Така наповненість академічних груп утруднює процес індивідуалізації навчання, без якого неможливе ефективне формування риторичних умінь, що тісно пов'язані зі здібностями студентів, їхнім особистим досвідом, індивідуально-типологічними особливостями тощо.

На самостійну роботу студентів у рамках курсу “Ораторське мистецтво” відводиться лише 30 год. Її потенційні можливості не можуть бути повністю реалізовані через відсутність годин на індивідуальну роботу викладача зі студентами й недостатньому контролю за її виконанням.

Проаналізувавши інші психолого-педагогічні дисципліни, можна дійти висновку, що хоча вони й мають значний потенціал щодо формування риторичних умінь у студентів, але вивчення цих курсів не передбачає цілеспрямованого формування означених умінь. Недостатньо організовані й міжпредметні зв'язки цих дисциплін. Навчання проводиться здебільшого розрізнено, в рамках окремих навчальних предметів, що забезпечують підготовку з конкретної галузі науки. Вся робота з інтеграції знань та вмінь, що набуваються у ході вивчення окремих дисциплін, покладається виключно на студентів.

Розробляючи курс “Ораторське мистецтво” як навчальної дисципліни, було насамперед враховано те, якими саме риторичними знаннями та вміннями має володіти майбутній юрист як особистість та як фахівець.

У процесі формування риторичних умінь увага приділялася оволодінню теоретичними знаннями з риторики, які засвоювалися в перебігу лекційних занять. Зміст навчального матеріалу, визначеного лекційним курсом, включає загальні основи риторики, її історію, теоретико-методичні засади риторичної діяльності. При розгляді матеріалу в такій послідовності, створюється цілісне уявлення про риторику як науку, її системність, з'являється можливість усвідомити єдність історичних традицій класичної риторики та виділити

сучасні вимоги до риторичної діяльності і на цій основі сформувані практичні вміння ефективною комунікації, які необхідні юристу як фахівцю.

З метою активізації пізнавальної діяльності студентів на теоретичному етапі передбачено застосування методів проблемного викладу лекцій, прийомів створення проблемних ситуацій. Так, на лекції “Культура проведення полеміки” ставилося запитання, як перемогти під час суперечки. Студенти по-різному намагалися розкрити цю проблему, що спонукало їх до активної пізнавальної діяльності на лекції, усвідомлення сутності та знання техніки і тактики аргументування.

Виникали проблемні ситуації під час ознайомлення із висловлюваннями видатних людей про контакт оратора з аудиторією. У ході вивчення теми “Методика та етапи підготовки промови” студентам зачитувалися крилаті фрази та погляди на встановлення контакту з аудиторією, що спонукало студентів до проблемного обговорення. Наприклад: “Змагання вимагає великих зусиль від оратора. Тут корисніша поміркованість, а іноді й терплячість” (Квінтіліан), “У той час, коли в інших мистецтвах вище всього якраз те, що далі всього віддаляється від думок і поглядів профанів, – в ораторському мистецтві було б найбільшою помилкою відхилитися від звичайних зворотів мови й від середнього людського розуміння” (Цицерон), “Відомо, що, проголошуючи промову, я повинен передусім потурбуватися про те, щоб переконати своїх слухачів... Найсильніше ж переконання – обіцянка сказати нові й дуже важливі речі, щоб привернути увагу аудиторії” (А. Данте).

На заняттях практикувалося залучення студентів до роботи як співлекторів викладача. Підготувати міні-лекцію на певну тему тривалістю 5-6 хвилин з метою виступу на лекційному занятті доручалося студентам, які мали високий рівень риторичних умінь та досвід публічного мовлення. Тематику виступу відображено в табл. 2.1.

Тематика виступів

Тема лекції	Теми студентських виступів
Вступ до ораторського мистецтва	Софісти – творці античної риторики. Цицерон як останній оратор республіканського Риму.
Методика та етапи підготовки промови	Тактика написання і проголошення промови. Вступ у промові. Типи вступів.
Логіка як метод переконання аудиторії	Правила логіко-мовного доказу. Структура логіко-мовного доказу. Закони логіки.
Елементи художності та літературні прийоми в мові оратора	Необхідність використання знаків партитури при підготовці до виступу.
Культура проведення полеміки	Механізм переконання і його основні етапи. Вимоги, що пред'являються до аргументу.
Судова промова. Підготовка судової промови.	Види судових промов. Засоби виразності судової промови.

З метою досягнення студентами кращих результатів у навчанні та ефективного формування риторичних умінь у правників нами було розроблено алгоритм формування риторичних умінь, який включав вправи (з конкретними завданнями) набуття, засвоєння, опитування та оцінювання набутих риторичних умінь. Враховуючи, що навчально-виховний процес складається з трьох основних етапів: надання знань, засвоєння матеріалу та перевірки набутих знань, вправи, які ми пропонуємо використовувати, були поділені на три групи за доцільністю їх використання. (Додаток В).

Конструктивно-позитивні моменти впровадження цього методу полягають насамперед у тому, що виховується відповідальність не тільки за себе, а й за членів своєї команди; ігровий момент вносить азарт та задоволення процесом опитування. Тобто процес опитування відбувається невимушено; оцінювання носить об'єктивний характер, тому що в його обговоренні беруть участь учасники гри, члени журі, а також викладач. Ми вважаємо, що такі вправи є ефективними та необхідними під час формування риторичних умінь у майбутніх правників.

Отже, студенти набувають необхідних теоретичних та прагматико-процедурних знань, у їхній свідомості формується теоретична модель

риторичних умінь, що є важливим для ефективної реалізації визначених нами педагогічних умов.

Комплексне формування риторичних умінь на основі знань, навичок і початкових умінь риторичної діяльності продовжується на семінарських заняттях. Основними формами організації навчання були семінарські заняття з риторики, риторичний тренінг, самостійна робота студентів, консультації. Ми розпочинали практичні заняття після того, як студенти засвоїли теоретичні знання перших трьох тем програми і мали вже загальні уявлення про риторичну діяльність. Враховуючи думку А. Первушиної [111], риторичний тренінг ми проводили після усіх практичних занять.

Формою проведення поточного контролю за курсом “Ораторське мистецтво” є опитування студентів під час проведення семінарських занять, проведення контрольних робіт, експрес-опитувань, заслуховування рефератів та доповідей. Мета семінарського заняття полягає в тому, щоб допомогти студентам глибоко розібратися в ключових питаннях курсу “Ораторське мистецтво”, навчити їх самостійно працювати з рекомендованою літературою, ясно та стисло викладати свої думки, переконливо та логічно обґрунтовувати їх, творчо аналізувати та узагальнювати факти, робити узагальнення, доходити висновків у різних аспектах цієї науки.

На семінарські заняття виносилися найбільш важливі теми курсу. Поряд з традиційною формою роботи на семінарі – розглядом питань теми у вигляді відповідей студентів на поставлені питання, існують і інші форми. Однією з них було заслуховування та обговорення студентських рефератів та коротких повідомлень із заздалегідь запропонованою тематикою. При цьому важливо, щоб студент не тільки вмів написати реферат, але й вдало виступити з ним перед аудиторією: переконувати слухачів, викладати думки літературною мовою, чітко, аргументовано укладатися у відведений викладачем час. Для цього треба не тільки уважно прочитати конспект лекцій, вивчити рекомендовану літературу, але й скористатися тими порадами та

рекомендаціями щодо оволодіння програмним матеріалом, які давалися студентам на групових та індивідуальних консультаціях.

Однією з дієвих форм на семінарських заняттях була підготовка промов, участь у бесідах, дискусіях, диспутах з урахуванням основних правил і вимог риторики. Кожен студент під час вивчення курсу підготував 3-4 промови за власним задумом і на задану тему. Практикували проведення виступів-експромтів, де за одну хвилину потрібно розвинути тезу: наприклад, “Для одних роки – старість, а для інших – мудрість”, “Чи легко бути молодим?”, “Що дає людині життєвий досвід?”, “Яким я бачу сучасного юриста?”, “Краса врятує світ”. Обговорення промов, виступів, дискусій давало не лише можливість поглибити, закріпити знання студентів з теорії риторики, а й, оцінюючи якості іншої людини, сприяло розвитку необхідних особистісних якостей студентів.

Особлива роль у навчанні ораторському мистецтву відводилася вправам, які сприяли розвитку й зміцненню потрібних риторичних навичок і умінь. Вправи давали змогу змодельовати процес прийняття рішень, розв’язання проблемних ситуацій. Вправи з ораторського мистецтва підбиралися за такою організаційною ознакою: підготовчі, творчі, тренувальні, аналітичні (Додаток Д).

Підготовчі вправи спрямовані на формування вмінь визначати тему виступу, формулювати мету, головну думку, моделювати аудиторію, добирати й опрацьовувати матеріал. Наприклад:

1. Відомий вірш М. Рильського є прикладом високої риторики, типово ораторського (хоча й віршованого) розкриття теми. Визначте його тему. Чому ця тема конкретніша, ніж такий об’єкт розмови, як “українська мова взагалі”?

Як парость виноградної лози,

Плекайте мову.

Пильно й ненастанно.

Політь бур’ян. Чистіша від сльози

Вона хай буде. Вірно і слухняно

Нехай вона щоразу служить вам.

Прислухайтесь, як океан співає –

Народ говорить.

2. Напишіть невеликий текст на тему “Правосуддя в нашому житті” за поданою схемою:

1. Перша підтема (виклад, аргументація):

– перша мікротема;

– друга мікротема.

2. Друга підтема (виклад, аргументація):

– мікротема.

3. Складіть план з цитат до теми “Мовленнєва комунікація в житті людини”, використавши як опорні моменти подані нижче прислів'я та приказки. Подумайте, в якому порядку варто розташувати ці вислови.

Плете, що слина до губи принесе. Наговорив чотири міхи чорної вовни, та всі неповні. Умій сказати, умій і замовчати. Слово старше, ніж гроші. Не кажи – не вмію, а кажи – навчусь. Добре слово варте завдатку. Умієш говорити – умій слухати. Що скаже – неначе зав'яже.

4. Щоб досягти мети виступу, поставте перед собою такі запитання: *Кому я буду говорити? З якою метою? Що мають усвідомити слухачі?* Підготуйте три невеликі інформаційні повідомлення про ваше місто для різних категорій слухачів. Сформулюйте мету виступу і спрогнозуйте результат.

Творчі вправи формували у студентів уміння композиційно правильно вибудовувати текст виступу: komponувати вступну частину, основний виклад і висновки; вживати елементи зацікавлення аудиторії; коригувати й удосконалювати тексти, оригінально оформлювати їх, будувати логічну схему майбутнього тексту. Наприклад:

1. Запишіть речення, продовжуючи їх. Одне з них розгорніть у розлоге висловлювання.

Першим джерелом прекрасного є ... Виховна роль природи залежить від того ... Природа стає могутнім виховним фактором тоді... Ми не уявляємо собі

повноцінного виховання без того... Напившись води, не забувайте... (За В. Сухомлинським)

2. Велике значення має початок промови. У його структурі М. Ломоносов виокремлює такі мікротеми: подання справи; наголошення її важливості; окреслення теми. М. Кохтєв називає дві функції вступу: контактно-налагоджувальну і перспективну. Доберіть матеріал, що увиразнить, зробить цікавою і привабливою вступну частину вашого виступу.

Тренувальні вправи були спрямовані на вироблення навичок правильного дихання, дикції, інтонації. Для розвитку дихання студенти виконували такі вправи:

- вдихали швидко носом, видихали ротом (губи трубочкою) повільно;
- видихали, рахуючи вголос якнайдовше;
- швидко вдихали, а видихали порціями, ніби задмухуючи свічки; порційне вдихання;
- видихали, вимовляючи вголос звуки: *з, ж, б, дт, вж, рбка, рбко, тчка, тчко, дмка* тощо.

Для тренування дикції виконували такі вправи:

- вимовляли по черзі всі голосні звуки;
- вимовляли йотовані в такій послідовності: *є, я, ю, ї, й*;
- промовляли голосні, ніби полощучи горло;
- додавали **а** перед кожним голосним;
- тренували вимову окремих звуків чи звукосполучень, наприклад, *д-т, б-п, з-х, аб, аби, абе, абу* тощо.

Аналітичні вправи розвивали мислення, формували уміння й навички риторичного аналізу тексту чи його частин і аналізу публічного виступу.

Наприклад:

1. Розкажіть, чим схожі між собою такі предмети (явища, поняття):

слива – абрикос; розповідь – роздум; прохання – наказ; клумба – оранжерея; злива – водограй – водоспад; місто – столиця; свобода – воля; троянда – шипшина; товариш – друг – приятель.

2. Прочитайте зразки вступів. Проаналізуйте і вкажіть прийоми, використані для зацікавлення аудиторії.

а) Лавра – живе серце Києва

Напевне, кожне місто має серце. І, вимовляючи ім'я міста, мимоволі згадуємо про це: Лондон – Вестмінстер, Париж – Нотр-Дам, Москва – Кремль, Стамбул – Айя Софія. А от Київ...

б) Кавова рапсодія

Чи знаєте ви, що таке кава? Більшість із нас, напевне, скажуть, що кава – це ароматний напій, що прекрасно підвищує тонус і сприяє приємному спілкуванню. Але якою вона була до того, як потрапила в таку-от симпатичну баночку? І якою взагалі має бути справжня якісна і смачна кава?

На підсумковому семінарському занятті студентам пропонувалося взяти участь у колективному складанні пам'яток з риторики (пам'ятка оратору-початківцю, пам'ятка “Як нейтралізувати опонента”, пам'ятка “П'ять помилок у суперечці”), студенти також знайомилися з чотирма правилами В. Леві, що допомагали нейтралізувати аргументи опонента, з рекомендаціями тому, хто бажає перемогти; правилами для учасників суперечки; з правилами переконання (Додаток Е). Під час проведення заліку студенти готували власну залікову промову, яка була професійно спрямованою.

Формування комплексних риторичних умінь на основі набутих знань і навичок вирішувалась у процесі риторичного тренінгу. Як показує практичний досвід, тренінгова форма організації навчання є особливо ефективною у випадках, коли професійна підготовка фахівців передбачає вироблення у них специфічних комунікативних умінь як у представників тих професій, які передбачають інтенсивний контакт з іншими людьми.

Наприклад, на семінарських заняттях після вивчення теми “Методика та етапи підготовки промови” ми проводили урок-тренінг “Невербальні засоби спілкування”.

Мета: досягти практичного засвоєння студентами основних правил ділового спілкування на невербальному рівні; розвивати вміння моделювати варіанти ситуацій спілкування; виховувати культуру ділових стосунків.

Тип заняття: урок-тренінг.

Обладнання: прикріплені магнітами до дошки яскраві світлини відомих політиків, акторів, митців у різних ракурсах, з різними виразами обличчя; плакат з написом: “Рука – це видима частина мозку” (І. Кант); семантичний словничок з теми (на кожному столі); чистий аркуш формату А4 і роздруковані тести (для кожного студента); таблиці для опису жестів, міміки, поз та для оцінювання тренінгів.

Розміщення студентів: сидять за столами, розставленими півколом, навпроти по центру – спостерігач і аналітик.

Підготовка до практичного заняття: консультування студентів, які виступатимуть у ролі інструктора, спостерігача й аналітика; випереджувальне ознайомлення їх з основними змістовими елементами та етапами заняття.

Хід заняття

І. Підготовка до сприймання матеріалу

Проблемна ситуація 1.

Відомий англійський письменник Ф. Честерфільд якось у листі до сина писав, що можна не мати уявлення про хімію, фізику, геометрію і при цьому бути чудовим оратором саме з цієї теми. Він доводив, що кожна людина має слух і зір, і кожній після почутого й побаченого приходять у голову майже ті самі думки, та тільки форма, у якій їх викладають, викликає увагу слухача.

Порух руки, м’яза на обличчі, погляд, інтонація, тон – усе це є формою передачі думки, і ця форма здатна захопити слухача, партнера, аудиторію. Тож поміркуймо, чи так це насправді? Доведіть, що, крім слів, наше тіло вмие “говорити” підтекстом.

(Можливі відповіді студентів:

Варіант а. Важко уявити оратора в статичній позі. Виголошуючи промову, треба підкріплювати висловлене доречними жестами, нахилом

голови, мімікою обличчя, інтонацією, силою голосу. Усе це зміцнює контакт з аудиторією. Крім того, для промовця важливо “піймати” очі слухачів, щоб упевнитись у правильності виголошеного. Так робили всі відомі оратори.

Варіант б. Візьмімо естрадних співаків. Нині майже кожен з них, виконуючи пісню, створює своєрідну маленьку виставу з великою кількістю жестів, рухів по сцені, виходами до глядацької зали. Слід відзначити також різноманітність міміки і виразу обличчя, посмішки. Отже, письменник Ф. Честерфільд, безумовно, має рацію.)

Проблемна ситуація 2.

Ви прийшли вранці на роботу, побачили свого керівника і приязно (оскільки ви людина вихована) вітаєтесь. Проте він, хоч і бачить вас дуже добре, не відповідає й удає, ніби не помічає. Що можна "прочитати", тобто зрозуміти з такої поведінки людини?

(Можливі відповіді студентів:

Варіант а. Для мене така поведінка означатиме власну провину. Очевидно, щось зробив не так: не виправдав довіру, провалив справу, був некомпетентний, чимось образив його, і керівник мною незадоволений. Тут же почну пригадувати події останніх днів, аналізувати свої вчинки.

Варіант б. Я вже не зможу працювати продуктивно. Увесь час думатиму про поведінку керівника, дошукуючись причини, що змінила його ставлення до мене.)

II. Освоєння теми заняття

Матеріал для викладача.

У первісному суспільстві люди розуміли одне одного виключно за допомогою жестів. Цей вид спілкування не зник і дотепер, хоча й дуже змінився.

Сучасна людина входить у велику кількість контактів, зокрема короткотермінових. На початковому етапі спілкування особливу роль відіграють невербальні (несловесні) засоби. Перше враження – це надзвичайно важливий момент, який може стати психологічним містком до розвитку

стосунків, або, навпаки, бар'єром у подальшому спілкуванні. Це взаємна оцінка одягу, пози, виразу очей, жестів, міміки, голосу, інтонацій. Уміння читати несловесну мову – важлива умова взаєморозуміння.

Мистецтво спілкування можна прирівняти до мистецтва танцю, малюнку, скульптури. Людина, яка ним володіє, цікава для співрозмовника свіжістю висловлювань, новизною інформації, оригінальною формою подачі її, спроможністю провадити розмову на сприятливому емоційному тлі.

У діловому спілкуванні переважає вербальний зв'язок між партнерами, проте не слід применшувати значення невербального. Відомий німецький філософ І. Кант сказав: “Рука – це видима частина мозку”. Крім словесного мовлення, ми володіємо ще й мовою тіла. З 70-х рр. ХХ ст. науковці (серед найвідоміших Мейєрабіан, Бердсвіл) велику увагу приділяють боді-ленгвіджу (від англ. *body language* — мова тіла, жестів). Доведено, що людина словесно здобуває 35% інформації, а за допомогою мови тіла – 65%. Нині описано й витлумачено більш як 1000 несловесних знаків і сигналів. Сучасним політикам, бізнесменам, громадсько-культурним діячам, діловим людям конче потрібно знати бодай найпростіші елементи цієї науки.

У США, наприклад, діють спеціальні курси, індивідуальні та групові інструктажі, на яких вивчають діловий етикет у деталях: зустріч, вітання, прощання, одяг, манери, норми поведіння під час переговорів, на фуршеті тощо. Не знаючи мови жестів, можна потрапити в незручне, а то й у скрутне становище. Дехто з політиків, наприклад, складає руки “у замок”, опускаючи їх донизу. Тим часом на мові жестів це означає, що вони оголошують своїм партнерам: “Так, я з усім згоден і приймаю всі ваші умови”. Протилежна сторона, обізнана з боді-ленгвіджем, стає впевненішою і може чинити тиск на партнера, нав'язати свій варіант угоди.

Жести, міміку треба вміти контролювати. Непродумані рухи можуть відволікати слухача або ж виказувати приховані наміри. Так, під час народних заворушень у Литві, яка прагнула державного суверенітету й виходу з СРСР, на засіданні Верховної Ради президент М. Горбачов сказав: “Проблему з Литвою

ми будемо розв'язувати демократичним шляхом!” – і при цьому вдарив кулаком по трибуні. Наступного дня у Вільнюс увели війська. Так, жест передав те, що ще не було висловлено словами.

(Спостерігач і аналітик займають свої місця за столом перед студентами, що сидять півколом. Їхнє завдання – визначити правильність виконання вправ-тренінгів і виставити кожному учневі бали у спеціальну таблицю: правильну відповідь у відповідній графі позначали 1 балом, неправильну – прочерком.)

Тренінг 1. Візуальний контакт – очі.

Уведення у тренінг. Відомо, що в очі один одному ділові партнери дивляться не більше як 10 секунд перед початком розмови, а потім лише при нагоді, бо затримка погляду на очах співрозмовника може розцінюватись як намагання домінувати. Розрізняють 85 відтінків значень виразу очей.

Розминка. Студенти тренуються у моделюванні різних відтінків виразу очей: а) почуття провини – опускають очі; б) обман, нещирість – роблять “бігаючі” очі; в) зніченість, ніяковість – відводять очі.

Примітка. Розминку можна практикувати до кожного тренінгу, наповнивши її відповідним змістом.

Вправа на оцінку. Прикривши обличчя аркушем А4, студенти передають:

а) здивування; б) страх; в) захоплення.

Тренінг 2. Контакт через усмішку.

Уведення у тренінг. Учені описали 90 видів усмішок, у створенні яких беруть участь 17 різних м'язів обличчя. Усім добре відома американська “гумова” усмішка – незамінна у спілкуванні. Під час зустрічі усмішка знімає напруженість перших хвилин. Вона супроводить також слова вітання, прощання; усмішка може бути радісна, іронічна, глузлива, дружня тощо.

Вправа на оцінку. Студенти, прикривши очі аркушем А4, передають за допомогою усмішки: а) радість; б) іронію; в) зневагу.

Тренінг 3. Контакт через вираз обличчя.

Уведення у тренінг. Психологи твердять, що тільки духовно багата людина вміє “читати” обличчя. Словами відтворюється думка, створена

мозком, а на обличчі відображається думка природи, що сформувала конкретний психічний тип. Вираз людського обличчя має безліч відтінків. До речі, обличчя роблять сердитим аж 43 м'язи.

Вправа на оцінку. Студенти моделюють заданий вираз обличчя:

а) сум; б) презирство; в) зацікавленість.

Хвилинка релаксації. Розгляд виразів облич, зображених на світлинці, з коментуванням (один-два студенти).

Тренінг 4. Жест і поза.

Уведення у тренінг. Крім слів, ми говоримо ще й мовою тіла. Пригадаймо німе кіно, красномовне свідчення того, що за допомогою жесту, пози, міміки можна виразити практично все. Цю проблему почали досліджувати ще з 1872 р., коли Ч. Дарвін опублікував свою працю “Вираження емоцій у людей і тварин”.

Є жести-символи. Наприклад, піднятий догори великий палець означає схвалення, найвищу оцінку. Жести-ілюстратори, супроводячи мовлення, доповнюють висловлене. Наприклад, ми розповідаємо, як проїхати кудись, і одночасно показуємо рукою напрям. Жести-регулятори застосовують під час зустрічей, прийомів. Вони можуть означати початок або кінець розмови. Таким жестом є рукостискання – знак довіри, поваги. Потиск руки має бути твердим і не дуже довгим.

Кожен жест рідко існує у “чистому” вигляді. Найчастіше жест, поза супроводяться відповідною мімікою, виразом обличчя, поставою. Не слід забувати, що тлумачення жестів на всій планеті не однаково. Так, нахил голови згори вниз у нас – знак згоди, “так”, а в Болгарії він означає “ні” (при цьому голову спочатку відхиляють назад). Тож, щоб не потрапити в халепу, частіше треба користуватися словами, а не жестами. Відомо, коли розвинутіше усне мовлення людини, багатший її лексикон, тоді вона менш жестикулює.

Є три групи найважливіших жестів: жести щирості й захоплення; оцінні жести; знаки захисту.

Розминка. Студенти розглядають і коментують жести, а потім, виконуючи вказівки інструктора, моделюють знаки щирості та захоплення.

Вправа на оцінку. Інструктор демонструє оцінні жести та пози. 2-3 студенти їх повторюють, а потім колективно розшифровують ці жести й пози та заповнюють таблицю. Аналітик і спостерігач оцінюють роботи (кожна правильна відповідь – 1 бал, а неправильна – *прочерк*).

Відповіді: 1 – глибокий роздум; 2 – незгода, сумнів, намір завершити розмову; 3 – приємне очікування; 4 – прийняття позитивного рішення; 5 – владність, агресивність; 6 – нетерпіння; 7 – роздум щодо прийняття рішення; 8 – впевненість людини, вищої за становищем; 9 – недовіра; 10 – розмірковування, зважування.

Тренінг 5. Знаки захисту.

Уведення у тренінг. Ці жести свідчать про неприйняття позиції партнера, про намагання уникнути розмови, приховати інформацію тощо. Найчастіше при цьому в співрозмовника можна бачити насуплені брови, стиснуті губи, холодний погляд.

Спостереження. Інструктор моделює, а викладач коментує такі знаки і жести: руки схрещені на грудях, пальці вп'ялись у біцепси; голова схилена, підняті плечі, малює щось невизначене на папері (кола, стрілки, квадрати і т.ін.); підборіддя підперте великим пальцем, а вказівний палець – біля скроні; холодний, жорсткий погляд, силувана посмішка, людина ледве стримується від емоційного вибуху.

Завдання на оцінку. Описати продемонстровані жести й пози, виходячи з їхнього значення.

Відповіді: 1 – співрозмовники гостро полемізують, намагаючись швидко переконати партнера в перевагах своєї позиції; людина “замкнулася”; 2 – співрозмовник не йде на контакт, очевидно, образившись нетактовністю партнера, недоречністю сказаного; понижено гідність людини; поза незгоди й обурення; 3 – критичне ставлення до почутого; 4 – співрозмовник от-от “зірветься” або “замкнеться”.

Хвилинка релаксації.

Навести приклади прислів'їв, приказок, ідіом, які б ілюстрували різноманітні вияви мови тіла людини або відображали її поведження, та витлумачити їх.

Зразок. Сім п'ятниць на тиждень (людина часто міняє свої рішення). Очі на лоб полізли; вибалушити очі (велике здивування). У страху очі великі (переляк). Набридає, як гірка редька (напосідається). Водити очима (тільки за кимось стежити). Вишкіряти зуби (злісно на когось накидатися). Взяти себе в руки (зосередитись, зібратися). Бракує кебети (не досить розумний). Аж за голову взявся (переживання, туга, розпач).

III. Підсумок заняття.

Прикінцева бесіда.

Що таке вербальні і невербальні засоби спілкування? Які невербальні засоби можуть стати на заваді встановлення контакту з діловим партнером, аудиторією? Яке значення має одяг для спілкування? Назвати три основні групи жестів. Яке значення невербальних засобів спілкування? Вимовте фразу й покажіть відповідний жест: *Усе це не для мене. Ні-ні, ніколи. Тут усе, знаєте, якось... Так, але це лише між нами.* Спробуйте “сказати” жестами: *ножиці, телефон, автомобіль, парасолька, скрипка.*

IV. Домашнє завдання.

Описати жести й міміку товариша, який ділиться враженнями від переглянутого кінофільму, захоплюючої подорожі, цікавого випадку тощо.

Дидактичні можливості гри як методу формування вмінь практичної діяльності вивчали Д. Александров [5], Б. Бадмаєв [13], Д. Вагапова [32], А. Вербицький [36], А. Капська [80]. Різновидами дидактичних ігор є ділова гра, рольова гра, аналіз конкретних психолого-педагогічних ситуацій, аналіз інцидентів, розв'язання педагогічних задач, мозкова атака, ігрове проектування тощо.

Отже, формування риторичних умінь здійснювалося в процесі семінарських занять, риторичного тренінгу та інших форм навчально-

пізнавальної діяльності. В результаті студенти – майбутні правники набували таких риторичних умінь: уміння зібрати потрібний матеріал для промови і оформити його у відповідності до мети виступу, до законів композиції, логіки і психології, до особливостей усного мовлення і з урахуванням специфіки аудиторії; уміння проголосити промову, дотримуючись правил поведінки за трибуною і використовуючи «зворотний» зв'язок з аудиторією; уміння відповідати на запитання слухачів і вести спір тощо.

Навчальним планом за спеціальністю № 060 “Правознавство” передбачено низку дисциплін, які вивчаються майбутніми працівниками правосуддя, але нас цікавили дисципліни психолого-педагогічного циклу, мовної та спеціальної підготовки. До спеціальних дисциплін віднесемо курс “Цивільне право”, “Цивільний процес”, “Кримінальне право”, “Кримінальний процес”.

Найбільшого значення для нашого дослідження мають такі навчальні курси: “Ораторське мистецтво”, “Логіка”, “Юридична психологія”, “Конфліктологія”, “Українська мова (за професійним спрямуванням)”, “Мова ділових паперів”.

На основі аналізу навчальних програм гуманітарних, психолого-педагогічних дисциплін з погляду змістовного компоненту формування риторичних умінь було виявлено такі моменти. Курс “Логіка” орієнтований на ознайомлення студентів з тією базою, яка визначає обґрунтованість, переконливість і доказовість у виступі. Знання законів логіки, їх дотримання вважається необхідною умовою для правильного мислення, висловлювання своїх думок. Однак через слабкі міжпредметні зв'язки (зокрема, з риторикою) або їх повну відсутність студенти часто сприймають логіку досить абстрактно, не бачать її прикладної сторони, не усвідомлюють значення вивчення цього навчального предмету для своєї майбутньої діяльності. З цієї ж причини навчальна дисципліна “Логіка” не сприймається студентами як передумова вивчення риторики, основа формування мисленнєвої культури промовця, у зв'язку з чим послаблюються можливості риторичної підготовки.

Під час вивчення курсу “Юридична психологія” студенти отримують методологічні знання про діяльність та особистість як її суб’єкт, про спілкування як особливий вид діяльності, про психічні новоутворення в структурі особистості (знання, навички, вміння) та їх формування, про пізнавальні процеси людини, особистісні властивості та якості. Метою означеного курсу є засвоєння студентами принципів загальнолюдської моралі і їх прояву в професійній діяльності юриста; формуванні в органічному зв’язку з суспільно-політичними, юридичними і спеціальними дисциплінами високоморального зразка правознавця; виховання патріотизму і нетерпимості до антигромадських явищ, стійкого імунітету до морально-професійної деформації; культури поведінки і спілкування в різноманітних службових ситуаціях з різними соціальними категоріями населення. З цього курсу нас цікавить тема “Психологія спілкування”, яка розглядає засоби ефективного спілкування, найефективніші критерії мовлення, причини виникнення комунікативних бар’єрів і шляхи їх подолання. Але для закріплення теоретичного матеріалу відводиться лише 4 години практичних занять. Зрозуміло, що для набуття риторичних умінь цього досить мало.

Дисципліна “Конфліктологія” комплексно вивчає сутність поняття, функції та основні види функцій конфліктів, розглядає динаміку розвитку конфлікту, шляхи попередження та подолання конфліктів у практичній діяльності органів внутрішніх справ. Вивчаючи курс, студенти повинні оволодіти вмінням передбачати, аналізувати передконфліктну ситуацію, виявляти причини конфлікту, запобігати та розв’язувати конфліктні ситуації. Внаслідок вивчення цього курсу і придбання відповідних знань студенти повинні знати шляхи попередження, профілактики, безболісного розв’язування і подолання конфліктів, створення в колективі здорового соціально-психологічного клімату. На жаль, ці вміння мають формуватися на одному практичному занятті, а цього недостатньо для оволодіння вмінням безконфліктного спілкування.

Головна педагогічна мета практичного курсу “Українська мова (за професійним спрямуванням)” – формування комунікативної культури у сфері професійного мовлення в його усній і письмовій формах, навичках практичного володіння мовою в обсязі тематики, обумовленої фаховими потребами. Кожен майбутній юрист повинен вільно володіти багатим лексичним матеріалом з фаху, дотримуватися граматичних, лексичних, стилістичних, акцентологічних норм професійного спілкування, якого набувають студенти в юридичному вузі. Мова становить фундамент професіоналізму майбутніх правників. Отже, юристи мають говорити не лише грамотно (за профілем), але ясно і гарно. Бо слово адвоката, прокурора, судді – сприймається як закон говоріння. Тому воно має бути зрозумілим, а значить – грамотним, правильним, влучним і етичним, що є також необхідною умовою і в риторичній діяльності. На жаль, у процесі вивчення цього курсу лише тема № 5 “Мова і професія. Професійна лексика” розглядає службові відносини як одну зі сфер функціонування української мови, а також мовні знання як компонент професійної підготовки. На нашу думку, цього недостатньо для формування риторичних умінь під час вивчення цього курсу.

Вивчаючи курс “Мова ділових паперів” на другому курсі, студенти засвоюють розділ усного ділового мовлення, яке охоплює основи культури спілкування та управління, а також передбачає всілякі способи взаємодії між співрозмовниками за допомогою вербальних (словесних) і невербальних (поза, жести, міміка, одяг, знаки, символи) засобів; знайомляться з видами усного спілкування, видами і жанрами публічних виступів, готують тексти виступів, вивчають синтаксис усного й писемного ділового мовлення. Завдяки цьому у студентів закладаються перші навички риторичних умінь. Але для вивчення теми “Усне ділове мовлення” відводиться лише 2 години, яких недостатньо для набуття риторичних умінь.

Отже, аналіз навчальних планів та програм дисциплін психолого-педагогічного циклу, мовної та спеціальної підготовки свідчить про те, що професійно-правова підготовка у ВНЗ системи МВС не передбачала озброєння

студентів практичними риторичними вміннями і навичками. Але цей аналіз виявив значні потенційні можливості щодо формування риторичних умінь у майбутніх фахівців. У зв'язку з цим ми запропонували збільшити години (з 4 год. до 8 год.) для вивчення теми “Психологія спілкування” з курсу “Юридична психологія”, збільшити (з 2 год. до 6 год.) практичні заняття з дисципліни “Конфліктологія”, запропонували ввести дисципліну “Етика та культура ділового спілкування”, яка буде спрямована на формування навичок та вмінь культурної поведінки майбутніх фахівців як на міжособистісному, так і на професійному рівні спілкування, застосування етичних умінь при вирішенні оперативних-службових завдань, застосування умінь ділового спілкування в професійній діяльності та розглядатиме проблеми масового спілкування в процесі публічного виступу, бесіди, ділової розмови, дискусії, диспуту.

Розроблена нами програма курсу з ораторського мистецтва була спрямована на підготовку студентів до оволодіння риторичними вміннями з використанням різноманітних форм навчальної діяльності, але у зв'язку із недостатньою кількістю годин ми розробили програму спецкурсу “Мистецтво судового мовлення”, який включає 8 годин лекцій і 16 годин семінарських занять. Спецкурс передбачав такі теми: „Судова промова – різновид публічної промови”, „Специфіка мовної поведінки в судовій аудиторії”, „Техніка мови і її засоби”, „Принципи оформлення основної частини мовленнєвого висловлення” (Додаток Ж).

Спецкурс “Мистецтво судового мовлення” будувався з урахуванням вимог сьогодення до юристів, щодо оволодіння вміннями та навичками ораторського мистецтва. Особливо актуальним для юристів є оволодіння мистецтвом переконання. Адже красномовство, уміння і навички виступу з метою переконати разом із спеціальними знаннями складають основу професіоналізму майбутнього юриста. Потрібно зважати на те, що саме мова надає найдосконаліші засоби переконання. Тому спецкурс передбачав оволодіння студентами навичками культури мовлення та красномовства, а також засобами мовленнєвого переконання.

Мета викладання спецкурсу “Мистецтво судового мовлення” полягала у формуванні студентами практичних умінь і навичок успішної раціональної комунікації. Особливе значення мало оволодіння мовленнєвими засобами вираження своєї думки. Адже усякий правознавець через свою діяльність змушений спілкуватися зі значною кількістю людей, де одним із його завдань є переконання. А отже, це детермінувало необхідність уміння використовувати усі мовленнєві засоби. Формуючи, формулюючи правові норми, охороняючи їх у різних численних процесуальних актах, роз’яснюючи ці норми громадянам, правник мусить бездоганно володіти мовленнєвими нормами.

В основу впроваджуваного спецкурсу і його методичного забезпечення було покладено принципи:

- диференціації навчально-пізнавальної діяльності майбутніх правників з урахуванням їхніх індивідуальних можливостей та інтересів;
- активізацію навчальної діяльності студента шляхом використання різноманітних форм, методів навчання й способів діяльності студентів з урахуванням їхніх особистісних особливостей;
- самовизначення і самоактуалізації студентів у навчально-пізнавальній діяльності відносно професійної діяльності юриста.

У процесі вивчення спецкурсу реалізовувалися теоретичні та практичні знання. Вивчаючи тему № 1 “Судова промова – різновид публічної промови”, ми ставили за мету ознайомлення студентів з історією розвитку судового красномовства від античних часів до сучасного судочинства, з вказівкою особливих рис судової промови, які відрізняють її від інших видів публічної промови, ознайомлення із видами та формами судового красномовства.

Наприклад, під час проведення семінарського заняття з теми № 1 студенти отримували такі завдання:

Завдання № 1. Розділитися на кілька груп, кожна з яких представлятиме один з історичних періодів становлення судової риторики:

- період діяльності перших теоретиків судового красномовства: Горгія, Лісія, Трасімаха;

- період розвитку судової риторики в епоху Давнього Риму (Марк Порцій Катон Старший, Гальба, Гай Папірій Карбон);
- період судових промов Марка Антонія, Квінта Гортензія Гортала;
- період ораторської майстерності Цицерона;

Завдання № 2. Провести аналіз за уривками творів (виступів) відомих судових ораторів різних часів. Показати, як виявляються у них всі особливості судової промови: вказати, як визначається цільова установка кожної промови; як виявляються всі особливості судової промови; чи сприяє промова формуванню переконання суддів; чи промова сприяє вихованню громадян, які знаходяться у залі; чим визначається емоційність промови; чим збагачено мовлення оратора.

Завдання № 3. Побудувати усні виступи на одну із тем (“Ви вибираєте професію – це означає...”, “Коли я стану адвокатом (прокурором)”, “Язык знищив більше людей, ніж меч”, “Заговори, щоб я тебе побачив”, “Є в коханні і будні, і свята”). Журі із 3-х осіб аналізує виступи студентів за такою схемою:

- доповідач зорієнтований на контакт з аудиторією, на якому етапі установлює зв’язок зі слухачами, як його підтримує;
- чітко дотримується мети та теми, вміє зацікавити висловлюваною інформацією;
- послідовно розкриває зміст та аргументує свій погляд;
- дотримується норм літературної мови, вимог основних комунікативних рис мовлення, використовує мовні виразні засоби;
- володіє технікою мовлення;
- вміє триматися перед аудиторією, як користується мімікою, жестами.

У процесі підготовки промови студенти звертали увагу на композицію побудови промови. Щоб зацікавити слухачів, оратори зверталися до такого прийому, як “чіпляючий гачок” (таку назву дав прийомові відомий російський адвокат А. Коні), який включає розповідь про щось дивовижне, чийсь нестандартний вчинок, звернення до аудиторії з несподіваним запитанням, прохання про пораду. Для зміцнення контакту зі слухачами промовці

застосовували такі прийоми, як вживання займенників 1 та 2 особи (Всі ми стурбовані тим, що... Звісно, вас цікавить...), вживання дієслів у формі 1 та 2 особи наказового способу (Поміркуймо! Спробуймо розібратися... Відразу зауважимо... Зверніть увагу... Виправте, якщо я помилюся).

Тема № 2 “Специфіка мовної поведінки у судовій аудиторії” ставила перед судовим оратором завдання, як вплинути на всю судову аудиторію і як утримати її увагу; студенти вчилися прийомів, які одночасно є засобами виразності судової промови, посилення її емоційного впливу і виразності; розглядали етапи підготовки судових промов. Особлива увага приділялася побудові вступної та прикінцевої частини промови, розглядалися їх різноманітні прийоми.

Семінарські заняття закріплювали теоретичну частину теми. Студенти на практиці вчилися прийомів і засобів побудови судової промови, застосовуючи основні закони риторики (концептуальний, закон моделювання аудиторії, стратегічний закон), які формували у студентів такі вміння:

- вміння формулювати комунікативні цілі майбутнього висловлення;
- вміння формулювати задум майбутнього висловлення;
- вміння визначати тему висловлювання відповідно до задуму і запланованих цілей;
- вміння скласти теоретичний план реалізації задуму-концепції майбутнього висловлювання;
- вміння аналізувати умови мовленнєвого спілкування з урахуванням особливості аудиторії.

Наприклад, студентам пропонувалося послухати виступ, записаний на магнітофонній плівці. Після прослуховування розпочиналося обговорення виступу. Кожний ряд студентів отримав своє завдання: 1 ряд доводив, як автор використав у своєму виступі концептуальний закон і будував мисленнєво-мовленнєвий процес; 2 ряд звертав увагу на додержання у виступі закону моделювання аудиторії; 3 ряд – на стратегічний закон.

Вивчення теми № 3 спецкурсу “Техніка мови і її засоби” передбачало набуття таких умінь:

– вміння оволодіти технікою мовлення, а саме свідоме оволодіння своїм мовленнєвим апаратом, уміле і повне використання голосу, дикції, інтонації, паузи;

– вміння оволодіти різноманітними засобами звукової виразності: інтонацією, підвищенням та пониженням голосу;

– вміння виділяти логічний наголос; вживати чітку літературну вимову;

– вміння оволодіти жестами, мімікою;

– вміння оволодіння засобами мовної виразності.

Таких цілей ми намагалися досягати на семінарських заняттях, виконуючи такі завдання, наприклад:

Завдання 1: Запишіть подані тексти, використовуючи знаки партитури.

Проаналізуйте інтонаційні особливості. Тексти виразно прочитайте.

Завдання 2: У поданих фразах переставте – наскільки це можливо – слова, щоб змінювався лише логічний наголос, а не зміст речення. Поясніть ефективність способу зміни порядку слів у спілкуванні:

Ніколи не зловживайте довір'ям зичливої до вас людини.

Про цю надзвичайно важливу для нас справу докладно ми дізналися щойно сьогодні.

Дотримання важливих правил спілкування справляє позитивне враження на людину.

Завдання 3: Визначте основні слова, виділяйте їх, спочатку форсуючи звук, а потім дещо уповільнюючи. Зробіть відповідні висновки.

Скільки пережитого за довгий рік життя можна вмістити в одну-однісіньку годину?

Це ще не найгірше, що ви могли зробити!

Зафіксували найвищий рівень води.

Жертвами повені стало близько 300 людей.

А зараз реклама.

Ласуня. Справжнє молоко.

Дар здорового життя – найцінніший дар.

Тому, хто знайде котика і поверне господареві, винагорода сто умовних одиниць.

Завдання 4: З'ясуйте роль інтонації для розуміння змісту речень:

Мати вкрила його плащем батька. Брат мій учитель. Стратити не можна помилувати.

Завдання № 5: Вивчіть 10 скоромовок напам'ять. Зверніть увагу на інтонацію.

Завдання 6: У яких словах правильно підкреслено наголошені склади?

Рвемо, завдання, валовий, два вечори, дано, квартал, одного, кам'яний, кропива, ідучи, зовсім, феномен, звисока, ідучи, йдемо, Ельбрус, низовина, одноліток, пологовий, решето, помовчати, новий.

Перед виконанням завдань студенти знайомилися з тренувальними вправами та порадами щодо техніки усного мовлення.

Вивчення теми № 4 “Принципи оформлення основної частини мовленнєвого висловлювання” викликана необхідністю ознайомити студентів із основними якостями судової промови, а саме: оволодіння логічними законами мислення, логікою доказів, яка складається із трьох взаємопов'язаних елементів: тез, аргументів, демонстрації; визначення типових помилок логіки викладу; оволодіння знаннями найскладніших мовних засобів, які сприяють чіткої змістовності промови та вираження логіки викладу.

На семінарських заняттях студенти набували практичних умінь із судового ораторського мистецтва під час виконання таких завдань:

Завдання 1. Прочитати промову А. Коні, виділити засоби зв'язку, ознаки діалогу, які здатні вплинути на переконливість промови; виділити засоби впливу. Вказати, де мистецько-виразні засоби є засобами, які створюють емоційність, а де виступають як засоби аргументації.

Завдання 2. На прикладі прослуханих промов підготувати звинувачувальну або захисну промову на 5 хв. Проаналізувати її з погляду логічності, впливовості.

Завдання 3. Із прочитаних промов (на вибір) навести приклади красномовства і приклади ораторського мистецтва. Показати різницю між цими поняттями. Показати різноманітність промов ораторів.

Завдання 4. На прикладах промов відомих судових ораторів (А. Коні, С. Андреевського, Ф. Плевако, Я. Кисельова) проаналізуйте вступ і кінцівку. Який вступ і кінцівка вам не подобається і чому? Який вступ замість них дали б ви? Зверніть увагу на мовні засоби, які використовують оратори у вступі.

Отже, у процесі вивчення навчального предмета та спецкурсу “Мистецтво судового мовлення” було реалізовано складові (теоретичні та практичні) організації навчального процесу з формування риторичних умінь правників. В результаті студенти-майбутні правники набували таких умінь: застосовувати прийоми спростування чи заперечення під час судових дебатів; володіти полемічним мистецтвом, культурою конструктивного діалогу та полілогу; формувати і реалізувати задум висловлення на основі стратегічного і тактичного законів риторики; оцінити ситуацію, розвинути версію; добирати такі мовні і мовленнєві засоби оформлення висловлення, які відповідають його цілям і змісту.

Виклад теоретичного матеріалу під час лекційних занять відбувався в інтерактивній формі із залученням студентів до дискусії, коментарів, ставлення запитань, наведення власних прикладів, як додаток до прикладів, проілюстрованих викладачем або іншими студентами. Закріплення теоретичних знань відбувалося як у великій групі, так і на практиці, у малих групах.

Вивчення запропонованого нами спеціального курсу забезпечувало:

- по-перше, оновлення та поповнення теоретичного змістового рівня риторичних умінь майбутніх правників;
- по-друге, комунікація і співробітництво у групі надавали можливість реалізувати основні ідеї і принципи інтерактивного навчання;

– по-третє, досвід, почуття і атмосфера тренінгів не залишали нікого байдужими, навпаки, викликали бажання та необхідність продовжувати навчання з формування риторичних умінь.

Залучення студентів до спілкування, наближеного до реальних умов юридичної практики, ми розпочали в клубі за інтересами. Включення цієї ланки у процес формування риторичних умінь у майбутніх правників для успішного виконання юридично-правової діяльності зумовлено тим, що якість такої діяльності тісно пов'язана з володінням певними риторичними навичками та вміннями.

Відомо, що будь-які вміння і навички формуються лише в конкретній діяльності, адекватній тій, котра складає сутність майбутньої професії [120]. Зважаючи на ці міркування, було розроблено програму клубу “Культура усного мовлення”. Його завданнями були:

- оволодіння культурою мовленого слова на основі теоретичних надбань неориторики, кращих зразків красномовства;
- ознайомлення із психологічними, логічними засобами впливу на слухача;
- вироблення нормативного, інтонаційно-виразного, образного і логічного мовлення;
- формування уміння вести спілкування на професійну тему у формі монологу, діалогу, полілогу залежно від ситуації та вікової категорії населення;
- розвиток самоконтролю та самооцінки своєї професійно-мовленнєвої діяльності.

Засідання клубу відбувалися один раз на тиждень у чітко визначені дні. Тривалість занять у клубі за інтересами складала 2 години.

У процесі роботи клубу за інтересами “Культура усного мовлення” перед студентами розкривалася широта використання риторичних умінь у юридично-правовій діяльності. Щоб мета була досягнута, стала прагненням, необхідна була участь студентів у визначенні мети, аналізі, обговоренні, усвідомленні

умов її досягнення. Усвідомленню студентами цілей сприяли чітка постановка завдань, вивчення питання, обсягу роботи.

Усвідомленню цілей допоміг перелік того, що студент повинен знати та вміти у процесі підготовки судової промови. Це створювало готовність до засвоєння ними риторичних умінь і навичок та перспективу глибокого вивчення проблеми. Студенти із зосередженою увагою та великою зацікавленістю включалися в оволодіння спеціальними комунікативними вміннями. У ході навчання на заняттях використовувалися міні-ігри.

Під час розробки та планування міні-гри ми дотримувалися такої схеми: педагогічна цінність гри; розділ предмета, курсу, теми, що вивчаються; тема заняття; мета гри; матеріал до гри; міжпредметні зв'язки (юридична деонтологія, юридична психологія, конфліктологія, етика професійного спілкування, логіка, мовна підготовка); перебіг гри; роль педагога та студентів у грі.

Мета міні-гри – прищепити практичні риторичні вміння студентам для успішного виконання майбутньої професійної діяльності. Міні-ігри проводилися на заняттях гуртка. У міні-іграх брали участь невеликі групи – від 3 до 12 осіб. Решта студентів залучалася до гри, ставлячи запитання її учасникам, а також обговорюючи підсумки гри. Наприклад, одним із ефективних методів колективного обговорення, пошуку рішень, що спонукає учасників до творчості, сприяє вільному вираженню думок всіх учасників і допомагає розв'язувати конкретні проблеми є проведення гри “Мозковий штурм”. Перед початком гри ставилася проблема, обговорення якої проводилося шляхом колективного обдумування – мозкового штурму, який організовувався за такими етапами:

1. Обрана проблема або проблемне питання записувалося на дошці.
2. Усі учасники штурму висували ідеї щодо розв'язання проблеми (навіть фантастичні).
3. Всі пропозиції студентів записувалися на дошці.

4. Після того, як майже всі ідеї зібрано, їх групували, аналізували, вдосконалювали.

5. Вибирали ті, які, на думку студентів, могли допомогти розв'язати поставлену проблему.

Досвід показує, що короткі (дво-, трихвилинні) публічні виступи студента на запропоновану тему, заздалегідь підготовлену чи виголошену експромтом, сприяють виробленню вправності в техніці усного мовлення. На кожному занятті гуртка відводили 10-15 хв. для таких вправ. Під час проведення вправ застосовували гру “Мікрофон”, який дав змогу кожному щось сказати з обговорюваного питання, висловити свою думку чи позицію. Кожен учасник повинен дотримуватися правил цієї гри, а саме:

- говорити має тільки той, у кого символічний мікрофон;
- подані відповіді не коментуються й не оцінюються;
- коли хтось висловлюється, інші не мають права переривати, доповнювати, викрикувати з місця.

Наприклад, для проведення цієї гри висувалися такі завдання:

– Відомий учений Нільс Бор мав застереження до такого визначення: ”Професіонал – людина, яка дуже багато знає про свій предмет”. Поміркуйте, чому.

– Іван Франко вважав, що “жертволюбність творить окрасу всякого життя”. Розкрийте це положення.

– Як розуміти вислів відомого вченого, доктора філософських наук С. Кримського “Особистість не може бути об’єктом, тобто тим, що протистоїть людині, а тільки суб’єктом, так, як і Бог не може бути об’єктом; це тільки суб’єкт”?

– Поясніть другу частину біблійної заповіді: “Люби ближнього свого, як себе самого”. Що значить “Люби самого себе”?

У процесі виконання завдань для студентів постійно створювалася пошукова ситуація, завдяки якій посилювалася значущість матеріалу, який засвоювався. Наприклад, було запропоновано подати свої обвинувальні й

захисні промови у міні-грі “Судові дебати”. Усе це сприяло активізації пізнавальної діяльності студентів і створенню стимулюючих умов для поглиблення професійних знань, розвитку творчих здібностей студентів.

Процес міні-гри складався з чотирьох етапів.

Перший етап. Підготовка до гри. Розподіл ролей, з урахуванням побажань, знань, здібностей.

Другий етап (близько 3 хвилин). Гра починається в установлений час перевіркою готовності учасників. Ведучий роз’яснював учасникам гри її зміст та правила.

Третій етап (1-2 години). Проведення гри, слідчої чи судової дії. Виступ потерпілих, суддів, слідчих.

Четвертий етап (10 хвилин) – підведення підсумків гри. Студенти оцінюють дії кожного учасника, відзначають допущені помилки, висловлюють міркування.

Для навчання умінь ведення діалогу, монологу, полілогу ми проводили різноманітні ігри, які здатні активізувати діяльність, підвищити інтерес до предмета і, що важливо, стимулювати різні види спілкування, розвивати мовлення. На цей момент переважним є розвиток умінь діалогічного мовлення, і головною метою було сформувати у студентів уявлення про суть понять “суперечка”, “дискусія”, “полеміка”, “дебати”.

Студентам пропонувалась ситуативна гра: скласти діалог зі своїм суперником, обіграти одну із запропонованих життєвих ситуацій. Під час розмови пам’ятати про інтонацію, жести, міміку:

- обмінюєтесь із сусідом думками про футбольний матч своєї команди;
- розпитуєте один одного про політичні новини країни, зарубіжні новини;
- ви – близькі друзі, але давно не бачилися. У вас багато приємних спогадів;

(формували з двох команд три пари і давали змогу підготуватися).

Відпрацювання техніки суперечки у колективному тренінзі-грі “Суд”. Ця гра проходила у три стадії:

- пояснення правил гри та її фабули, обговорення у групах змісту гри;
- сама гра (записується на магнітну стрічку або відео);
- розподіл завдань для спостережень техніки суперечки, перегляд суперечки на відео чи прослуховування записаної гри, аналіз техніки суперечки.

Підготовча частина. Всі учасники гри поділялися на мікрогрупи по 4 особи в кожній. Ведучий пояснював фабулу гри:

Молода жінка вісімнадцяти років народила немовля. Батьком дитини став юнак 20 років, з яким вона навчалася разом у школі. У шлюбі молоді люди не були, хоч батько дитини наполягав на шлюбі, молода жінка, залишивши немовля своїй матері, поїхала на заробітки до Греції, де вийшла заміж за багатого чоловіка, який не знає нічого про існування дитини. Юнак, ображений подругою, вирішив забрати сина собі, але бабуся, яка була опікуном дитини, не віддавала її.

У судових дебатах брали участь батько дитини, бабуся, суддя та соціальний працівник. На підготовчому етапі в кожній групі призначали студентів на роль батька дитини, бабусі дитини, судді та соціального працівника. Потім за одним столом окремо збиралися “батьки”, за другим – “бабусі”, за третім – “судді”, за четвертим – “соціальні працівникові”, і в кожній групі протягом 15 хвилин розроблялися аргументи для захисту тези – кому повинна належати дитина. Безумовно, “батьки” і “бабусі” шукали аргументи на свою користь, а у “суддів” та “соціальних працівників” виникала ситуація, коли доводилося думати над розробкою аргументів до двох протилежних тез.

Ігрова частина. Перша група в повному комплекті: “батько”, “бабуся”, “суддя”, “соціальний працівник” вели протягом 20 хвилин судовий процес: “суддя” по черзі давав слово “бабусі”, “батькові”, “соціальному працівнику” (який наперед вивчив відповідну спеціальну літературу – Кодекс про сім’ю та шлюб, Цивільний Кодекс, Адміністративний Кодекс), організовував дебати, ставив питання і виносив аргументоване рішення.

Інші учасники гри слідували за технікою суперечки, а потім аналізували за такою схемою:

Охарактеризуйте такі якості учасників суперечки:

– уміння коригувати свою мовленнєву поведінку з урахуванням умов комунікативної ситуації;

– уміння визначати причини змін у мовленнєвій поведінці співрозмовників;

– уміння дотримуватися обраної позиції;

– уміння слухати співрозмовника і йти на компроміс;

– культура мовленнєвої поведінки.

- Охарактеризуйте стратегію впливу на співрозмовника .

(переконання, примус, доказ)

Далі гра повторювалася з іншою групою. У кінці роботи ведучий аналізував найбільш інтересні варіанти рішення, вдалі прийоми полеміки, сильні аргументи.

Під час проведення таких ігор студенти виробляли певні вміння, які їм будуть необхідні у їхній майбутній професії, а саме: вчилися обмінюватися думками, обстоювати свій погляд, критикували погляди супротивника.

Майбутні правники вчилися не лише будувати промови, а й знаходити та виправляти недоліки у структурі побудови судових промов та граматичні й стилістичні помилки, студенти користувалися відповідними рекомендаціями (що дає В. Молдован, Р. Кацавець “Судова риторика” [94]); використовували правила українського правопису, вчилися правильно будувати речення, вживати юридичні терміни, усталені слова і словосполучення, лексичні звороти.

Так, методом практичного опрацювання судових промов студенти набували професійних і мовленнєвих навичок. А відтак, уже опрацьовані судові промови могли слугувати взірцем для складання процесуальних документів.

Наприклад:

Завдання: Уважно прочитайте уривок промови “Обвинувальна промова у справі Іванова, Коваленка, Рудого”.

а) відзначте недоліки в побудові промови, усуньте їх; проаналізуйте та доведіть, що Ви робите це правильно;

б) зверніть увагу на особливості українського правопису, словотворення, слововживання. Відредагуйте текст промови та виправте граматичні помилки і прокоментуйте це явище.

У процесі ігрової діяльності відбувалося навчання дії через саму дію. У грі студенти долали боязнь спілкування, труднощі, що виникали при знайомстві з людьми, нестачу наполегливості, труднощі висловлення своєї думки, спілкування та мислення у присутності інших людей, особливо сторонніх, або у великій кількості. Гра формувала здатність самостійно приймати рішення, оцінювати свої дії та дії інших, спонукала актуалізувати свої знання та комунікативні вміння, проводити збір наукової інформації з використанням раціональних засобів роботи з науковою літературою та іншими джерелами.

Формування риторичних умінь студентів продовжувалось під час проведення науково-дослідної роботи. Науково-дослідна діяльність – це інтелектуальна праця, спрямована на оволодіння знаннями, вміннями і навичками. Студентам було запропоновано самостійно підібрати теми наукових доповідей, рефератів, виступів, а як орієнтир їм було запропоновано звертатися до найбільш гострих та дискусійних моментів комунікації у суспільстві, у міжособистісних відносинах. Було сформульовано оригінальні теми рефератів наукових доповідей, виступів, які спонукали до творчого потенціалу студентів. Наприклад, “Правильність і точність як комунікативна ознака мовлення юриста”, “Характеристика мовлення суддів”, “Початки і кінцівки як структурні елементи захисної промови адвоката”, “Майстерність усних виступів відомих українських політиків”.

У керівництві науково-дослідною роботою найбільший ефект досягався системою групових консультацій, у процесі яких відбувалося цілеспрямоване та систематичне формування науково-дослідницьких умінь. Студенти самостійно вивчали та обирали матеріал, готували доповіді, з якими виступали в контрольній групі та інших групах, на щорічному конкурсі студентських наукових робіт, який було започатковано в 1997 році до 75-річчя від дня

заснування Одеського інституту внутрішніх справ, а також на студентських наукових конференціях різного рівня.

Висновки, яких доходили студенти у процесі виконання своїх досліджень, допомагали їм по-новому зрозуміти призначення та зміст риторичних умінь і тим самим краще підготуватися до майбутньої юридичної діяльності.

Завершувалось формування риторичних умінь студентів 5 курсу під час проходження практики (X семестр) у судах, прокуратурі, на посаді помічника судді. Практика покликана максимально прискорити ознайомлення випускників з конкретними ділянками роботи в реальних умовах (на робочому місті). Переддипломна практика – є завершальною ланкою практичної підготовки, вона, як правило, проходить за місцем розподілу випускників з виконанням усіх функціональних обов'язків майбутнім фахівцем. Під час цієї практики поглиблювались, закріплювались та усвідомлювались теоретичні знання з усіх дисциплін навчального плану. Проходження практики було необхідне для здобуття кваліфікаційного рівня та мало за мету набуття студентами риторичних умінь як складової професійної підготовки майбутніх правників.

Під час проведення практики її керівники від інституту та базових органів глибоко і всебічно вивчали ділові, моральні й особисті якості студентів з метою вирішення питання щодо їх найбільш доцільного використання для діяльності у судах, прокуратурі, а також здатності майбутнього спеціаліста виконувати функціональні обов'язки на визначеній посаді.

Основним навчально-методичним документом, що визначає організацію проведення практики, є наскрізна програма практики, яка складена відповідно до Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України, затвердженого наказом Міністерства освіти України № 93 від 08.04.1993 р., Положення про проведення практики в Одеському юридичному інституті ХНУВС та навчального плану юридичного факультету.

Переддипломна практика є однією з найважливіших видів навчання, які покликані максимально підготувати майбутніх фахівців до практичної роботи, дозволяють підвищити рівень їх професійної підготовки, забезпечити

придбання навичок роботи в трудових колективах і таким чином забезпечити професійне становлення фахівця-правознавця.

У процесі проходження практики студенти мали можливість безпосередньо ознайомитися із сучасним веденням судової справи, із досвідченими судовими ораторами та їх прийомами під час захисної та обвинувальної промови.

Серед завдань, які стояли перед студентами під час проходження практики, були завдання з риторики:

- спостереження професійної діяльності суддів, адвокатів, прокурорів з метою виявлення в ній аспектів риторичної діяльності;
- спостереження риторичної діяльності суддів, адвокатів, прокурорів у судових дебатах з наступним аналізом ефективності цієї діяльності;
- спостереження за дотриманням судовими ораторами етики мовленнєвої поведінки;
- набуття навичок складання процесуальних документів;
- набуття навичок складання захисної та обвинувальної промови на матеріалах справ, розглянутих у суді;
- спостереження і самоаналіз ефективності реалізації власних риторичних умінь в умовах проходження практики, корекція та вдосконалення їх.

У процесі проходження практики студенти:

- виконували функції помічників суддів, помічників слідчих прокуратури;
- ознайомлювалися з чинними нормативними актами, наказами, розпорядженнями, директивами, інструкціями МВС України і користувались цими документами, які регламентують діяльність судів, прокуратури та МВС;
- складали план роботи на місяць і на кожен день;
- вели облік виконаної роботи;
- розглядали заяви та повідомлення про злочини та пригоди, а також скарги та пропозиції громадян.

Мета практики передбачала:

- ознайомлення студентів з функціональними обов'язками суддів, адвокатів, прокурорів;
- присутність на судових засіданнях;
- знайомство з кримінальними справами;
- участь у розгляді кримінальних справ;
- спостереження під час судових дебатів за риторичними вміннями державного обвинувача, адвоката, судді;
- присутність на огляді місця події;
- ознайомлення з нормативно-правовими актами судів, прокуратури, із взаємодією цих органів з іншими правоохоронними органами (міліцією, СБУ тощо);
- присутність під час допиту свідка з кримінальної справи;
- складання проектів процесуальних документів;
- встановлення зв'язків між теоретичними знаннями, отриманими під час вивчення курсів “Адміністративне право”, “Адміністративний процес”, “Адміністративна відповідальність”, “Цивільне право”, “Цивільний процес”, “Кримінальне право”, “Кримінальний процес”, “Сімейне право” тощо та практикою;
- залучення студентів до практичної діяльності, формування в них професійних вмінь та навичок відповідно до програми практики.

Під час захисту підсумків практики враховувалися: повнота і якість опрацювання програми; зміст і якість оформлених звітних документів та інші питання; стан дисципліни студента в період практики. Наші спостереження, вивчення звітів студентів та обговорення результатів практики показали, що студенти набули відповідних риторичних умінь. Аналіз змісту кожного дня практики, проведений кваліфіковано на науковій основі, містив великі можливості для підвищення якості риторичних умінь.

Інтелектуально-емоційний відгук, інтерес до майбутньої діяльності, прагнення взяти активну участь в організації та здійсненні юридично-правової

діяльності сприяли виявленню риторичних умінь та психологічної готовності до юридичної діяльності.

Формування в студентів професійно-правової мотивації забезпечувалося постійним розвитком, збагаченням юридичної діяльності, набуттям конкретного, практичного, почуттєвого, позитивного, емоційно забарвленого мовленнєво-риторичного досвіду.

Отже, переддипломна практика дала можливість сформувати у студента професійні уміння, навички приймати самостійні рішення на конкретній ділянці роботи в реальних умовах шляхом виконання різних обов'язків, властивих його майбутній професійній, організаційно-управлінській та громадській діяльності.

Таким чином, реалізація педагогічних умов формування риторичних умінь у навчально-виховному процесі ВНЗ МВС України спонукала набуття майбутніми правниками таких риторичних умінь:

- вести ефективну, конструктивну бесіду на будь-яку тему з кола культурної, високоосвіченої людини;
- володіти етикою оратора;
- виробити індивідуальний образ оратора, власний ораторський стиль;
- володіти полемічним мистецтвом, культурою конструктивного діалогу та полілогу (диспут, полеміка, дискусія);
- управляти своїми думками (своїм мисленням);
- логічно завершити кримінальну справу;
- добирати відповідну ситуаційному контексту і переконливу аргументацію під час судового засідання;
- критично аналізувати ситуацію й отримані юридичні факти;
- оволодіння основними якостями судової промови (звинувачувальної та захисної): логічними законами мислення, логікою доказів;
- оволодіння знаннями найскладніших мовних засобів.

2.3. Організація і методика експериментального етапу дослідження

Загальна програма експериментального дослідження була реалізована впродовж 2000 – 2007 рр. за участю студентів юридичного факультету ОЮІ ХНУВС: (факультету № 5 – 060 “Правознавство” з підготовки фахівців – юристів. Спеціальність: 6. 060 100 – бакалавр; 7. 060 101 – спеціалісти; 8. 060 101 – магістри. Спеціалізація: господарсько-правова, кримінально-правова, державно-правова. Кваліфікація – юрист).

Обстеженню підлягали категорії респондентів:

- категорія – юристи-практики (судді, адвокати);
- студенти – юристи-практики (помічники суддів);
- студенти – стажисти районних суддів м. Одеси;
- студенти 1-5 курсів юридичного факультету.

Загальна кількість учасників експериментального дослідження 512 осіб. (юристи-практики: судді – 22 особи, адвокати – 15 осіб, помічники суддів (студенти заочної форми навчання) – 35 осіб, студенти (спеціалісти) стажисти райсуддів м. Одеси – 200 осіб). В основному експерименті брали участь 240 студентів (120 осіб в експериментальній і 120 осіб – у контрольній вибірках). Комплектування експериментальних і контрольних груп здійснювалося довільно на підставі облікового складу навчальних груп.

Експеримент здійснювався згідно з описаною раніше організацією навчального процесу з формування риторичних умінь і охоплював теоретичну і практичну підготовку правників з предметів психолого-педагогічного (“Педагогіка для правників”, “Загальна психологія”, “Юридична психологія”, “Конфліктологія”, “Психологія управління”), мовленнєвого (“Ділова українська мова”, “Ораторське мистецтво”) і спеціального (“Цивільне право”, “Кримінальне право”, “Кримінальний процес”, “Сімейне право”, “Господарче право”, “Адміністративний процес”, “Адміністративне право”) циклів, практику і позанавчальні заходи.

У ході проведення експериментальної роботи ми керувалися такими положеннями:

- підготовка будь-якого фахівця до професійної діяльності забезпечується оволодінням усіма структурними компонентами цієї діяльності на рівні теорії і практики;

- якість підготовки фахівця до професійної діяльності визначається ступенем усвідомлення ним структури і змісту компонентів цієї діяльності, готовністю до гнучкого й оперативного їх використання і перетворення залежно від змісту ситуації і поставленої мети;

- у структурі діяльності використовується, виконуючи регулятивну функцію, тільки той зміст, що в результаті навчання суб'єкта стає значущим для нього особистісним змістом.

Досягнення основної мети дослідження визначило послідовність експериментальної роботи, яка складалася з декількох етапів.

На першому етапі (пошуковому) проводилося обстеження дієвих юристів – працівників суду, в якому брали участь перші три категорії респондентів. Метою цього обстеження було:

- виявлення рівня риторичних умінь, якого реально досягають працівники органів правосуддя поза спеціально організованою системою професійної підготовки у ВНЗ;

- визначення впливу юридичної освіти, практичного досвіду на досягнення певного рівня риторичних умінь.

Так, на етапі констатувального зрізу нами було використано питальник, який дозволяв визначити рівень труднощів у риторичній діяльності суддів, адвокатів, помічників суддів, студентів випускного курсу після стажування, спеціалістів та студентів, залучених до формувального експерименту. Респонденти давали самооцінку двадцяти п'яти труднощам на основі їхньої важливості для подолання.

Було визначено труднощі у риторичній діяльності, з-поміж них такі: невміння надати промові композиційної довершеності; невміння прикрашати

промову художньо-виразними засобами; невміння досягти бажаної емоційності та експресивності; губляться, коли хто-небудь із слухачів не погоджується, суперечить; невміння бути артистичним, виявляти власну харизму.

Цифрою 1 відзначали те, що найбільше перешкоджає, цифрою 2 – перешкоджає меншою мірою, цифрою 3 – труднощі, з якими вони не зустрічались зовсім (Додаток А).

У процесі анкетування було з'ясовано, що розуміють респонденти-практичні працівники правосуддя під поняттями “риторика”, “риторична діяльність”, “риторичні уміння”, “складові риторичних умінь” тощо.

Значущість наведених якостей та властивостей особистості за ступенем їх спроможності до набуття й застосування в майбутній професійно-риторичній діяльності вивчалася за допомогою анкети, яка включала сімнадцять параметрів. Оцінку здійснювали респонденти за такими критеріями: 5 балів – дуже важлива якість; 4 бали – важлива якість; 3 бали – якість середньої значущості; 2 бали – маловажлива якість; 1 бал – неважлива якість. Одержані дані мали допомогти у розробленні параметрів формування риторичних умінь у правників у процесі професійної підготовки.

Другий етап був присвячений проведенню основного формувального експерименту, розподіл студентів на групи (КГ і ЕГ). Він передбачав проведення діагностичних зрізів, спрямованих на виявлення вихідного рівня риторичних умінь студентів, що увійшли до складу контрольної та експериментальної груп; проведення власне формувального експерименту і після його завершення – проведення повторного зрізу за показниками і методиками, аналогічними діагностичним зрізам констатувального етапу.

Узагальнення одержаних даних здійснювалося шляхом підсумовування балів та знаходження їх середньоарифметичного значення.

На третьому етапі проводилось узагальнення, кількісний та якісний аналіз результатів експериментального дослідження. Вони слугували підставою для подальшого порівняння результатів констатувального та формувального

експерименту і виявлення ефективності обґрунтованих нами педагогічних умов формування риторичних умінь у майбутніх правників.

Результати теоретичного етапу дослідження, проведеного на матеріалі вивчення літературних джерел, аналізу вузівської навчально-методичної документації, інструктивних і програмних документів, дозволили встановити та обґрунтувати загальну спрямованість побудови організації навчального процесу з формування риторичних умінь майбутніх правників у ВНЗ МВС України.

У ході експериментального дослідження було враховано такі положення:

1. У дієвих юристів-правників (суддя, адвокат, прокурор), які відрізняються один від одного методикою побудови судової промови, індивідуальним почерком її реалізації, завжди присутнє щось загальне, універсальне, що відрізняється від вимог судового процесу, його об'єктивних законів та закономірностей. У цьому розумінні професійно-правову підготовку юриста-правника правомірно розглядати як органічне поєднання теоретичного і практичного компонентів діяльності, які співвідносяться між собою як загальне з окремим та одиничним [134].

2. У процесі засвоєння певного змісту не все стає надбанням самого студента, ним усвідомлюється та сприймається тільки те, в чому він знаходить сенс. У зв'язку з цим усвідомлення засвоєного змісту в процесі навчання складає одне з головних завдань у пізнавальній діяльності тих, хто навчається [69].

3. Усвідомлення майбутнім юристом-правником змісту, структури та співвідношення компонентів судового процесу як об'єкта своєї професійної діяльності є одним із важливих показників якості його професійно-правової підготовки. При цьому елементом, в якому концентрується прояв цієї якості, є засіб вирішення юридичної задачі, ситуації [64; 148].

Започатковуючи формувальний експеримент, ми, насамперед, визначили педагогічні умови формування риторичних умінь у майбутніх правників у навчальному процесі.

До початку експерименту нами було скориговано навчальні програми з дисциплін лінгвістичного, психолого-педагогічного та спеціального циклів.

Отже, за рахунок коригування робочих програм з дисциплін (у межах годин за навчальним планом) було введено в курси дисциплін психолого-педагогічного, лінгвістичного та спеціального циклів низку тем, пов'язаних із проблемою професійного спілкування, формування риторичних умінь.

Для реалізації педагогічних умов формування риторичних умінь у майбутніх правників з'ясовувались можливості навчального процесу у вищому навчальному закладі МВС України щодо риторичної підготовки студентів – майбутніх правників. Завдання даного етапу дослідження – формування риторичних умінь у майбутніх правників у процесі професійної підготовки.

2.4. Аналіз результатів дослідження ефективності педагогічних умов формування риторичних умінь у майбутніх правників

Прагнучи отримати максимально достовірну картину процесу формування риторичних умінь студентів, вірогідність одержаних під час експерименту результатів, ми дотримувалися таких вимог:

- експеримент проводився за звичайних умов навчально-виховного процесу;
- вибірка складалася з одного навчального закладу;
- поділ груп на контрольну та експериментальну групи був довільним;
- у всіх групах використовувалася єдина методика діагностики рівня сформованості риторичних умінь студентів вищих навчальних закладів МВС України;
- у контрольній та експериментальній групах вивчався схожий за змістом та структурою навчальний матеріал, студенти працювали з рівноцінними джерелами знань.

Діагностичні зрізи до початку та після завершення формувального експерименту в контрольній та експериментальній групах проводилися в

процесі практики в районних судах м. Одеси, під час роботи випробуваних на робочих місцях помічниками суддів, у процесі ділових, рольових ігор.

Наступним завданням експерименту було з'ясування вихідного стану та наявності ступеня сформованості особистісних проявів учасників, які, за науковими даними, здатні справити вплив на результати процесу навчання [14]. До проявів, що нас цікавили, були включені:

- якості особистості, що характеризують ставлення людини до оточуючих людей, праці, самого себе;

- особливості професійно-психологічної (спеціальної) підготовки, що характеризують знання студентами основ педагогіки та психології, спеціальних правових дисциплін;

- особливості розвитку професійних здібностей випробуваних, до числа яких були зараховані комунікативні, організаторські, конструктивні.

Кожна з означених вище характеристик вивчалася за допомогою відповідних методів. Так, якості особистості випробуваних вивчалися на підставі зіставлення даних, одержаних методами самооцінки й оцінки компетентних суддів. Для цього були використані анкети, в яких випробувані оцінювалися за ступенем прояву тієї чи іншої якості.

З метою одержання найбільш об'єктивних і достовірних даних кожний параметр оцінки був представлений низкою більш дрібних показників, про що випробувані не були інформовані. Так, за параметром “ставлення до оточуючих” такими показниками виступили чуйність, товариськість, тактовність, доброзичливість, ввічливість. Параметр “ставлення до праці” був представлений показниками: відповідальність, працьовитість, самостійність, акуратність, сумлінність. Параметр “ставлення до самого себе” – такими показниками, як дисциплінованість, вимогливість, самокритичність, самоповага.

Аналогічна анкета була запропонована і компетентним суддям, до числа яких були задіяні викладачі педагогіки і психології, актив групи. Результати оцінювалися в усіх випадках за чотирибальною шкалою (див. розділ 1.2).

Особливості психолого-педагогічної і спеціальної підготовки випробуваних установлювалися за матеріалами вузівської документації, що свідчить про результати поточних атестацій, заліків і екзаменів за відповідними предметами. За підсумками всіх оцінок виводився загальний коефіцієнт успішності навчання за формулою:

$$K = n/m, \quad \text{де:}$$

n – максимальна сума балів за підсумками всіх атестацій,

m – номінальна можлива сума балів за підсумками цих атестацій.

Виражене в числових значеннях, це відношення в міру своєї наближеності до “1” свідчило про ступінь успішності професійної підготовки кожного учасника експерименту [117].

Особливості розвитку професійних здібностей випробуваних виявлялися методом оцінки компетентних суддів на підставі наведеної вище шкали. Оцінюванню піддавалися дії випробуваних у процесі виконання професійних функцій під час переддипломної практики. Для досягнення максимальної об'єктивності в оцінках кожного випробуваного їх характеризували викладачі педагогіки, психології, мовної підготовки, методист практики й експериментатор.

При оцінюванні враховувалося: характер відтворення та застосування знань (глибина, повнота, гнучкість, конкретність та узагальненість знань); направленість на переконливо-комунікативне спілкування (усталеність потреби в спілкуванні, здатність до здійснення професійної комунікації на принципах діалогу); здатність до навчання (легкість засвоєння знань, широта перенесення знань і дій, самостійність мислення та дій); тип спрямованості особистості (спрямованість уваги та активності особистості, характер визначених цілей спілкування, переважний тип соціального зв'язку); рівень культури професійно-правового мовлення (чіткість викладення думок, точність визначення юридичних термінів та формулювань, майстерність, гнучкість у викладенні думок тощо). Особлива увага приділялась тому, як студент встановлював контакт із колегами, громадянами, до якого стилю спілкування

звертався, наскільки виразна та переконлива його поведінка в цьому спілкуванні.

Вивчення ступеня наявності риторичних умінь студентів для ефективного здійснення професійної діяльності проводилося під час переддипломної практики (1X – X семестри). Оцінювання проводилося за виведеною раніше чотирьохбальною шкалою компетентними суддями, до числа яких входили викладачі педагогіки, психології, мовної підготовки, методист, експериментатор.

Результат обстеження студентів контрольної та експериментальної груп узагальнювався та піддавався опрацюванню методами математичної статистики: обчислення коефіцієнта успішності, індексу задоволеності, лінійного кореляційного аналізу, робилися висновки порівняльного аналізу в контрольній та експериментальній групах, що діють у процесі формування риторичних умінь майбутніх правників-працівників правосуддя.

На підставі зіставлення даних, отриманих у контрольній та експериментальній групах, обґрунтовувався загальний висновок про ефективність розробленої схеми організації навчального процесу з формування риторичних умінь правників у процесі фахової підготовки.

Основною метою діагностичних зрізів, що проводилися серед студентів до моменту включення їх у розроблену нами схему організації навчального процесу з формування риторичних умінь правників, було встановлення вихідного стану респондентів за тими проявами та їх показниками, які, за наявними науковими даними, здатні впливати на результати юридичної підготовки до відповідної діяльності. Крім того, дані діагностичних зрізів використовувалися для вирівнювання вибірок випробуваних студентів у контрольній та експериментальній групах за цими проявами. Вирішуючи це завдання, ми виходили з міркувань, що вирівняні склади контрольної і експериментальної груп, не перекручуючи в цілому динаміку процесу формування риторичних умінь, мінімально знизять вплив на цей процес

неврахованих чинників та дозволять отримати тим самим найбільш достовірну картину його розвитку.

Перший діагностичний зріз ставив своїм завданням виявлення рівня мовної, психолого-педагогічної, спеціальної підготовки студентів. Отримання даних здійснювалося на підставі аналізу вузівської документації за результатами проведення атестації, заліків, іспитів по закінченню I курсу: з психолого-педагогічних дисциплін (загальна педагогіка, загальна психологія), з мовних дисциплін (удосконалення мовної підготовки, ділова українська мова), зі спеціальних дисциплін (починають вивчати з II курсу). Загальні результати аналізу подані в таблиці 2.2.

Подані в таблиці 2.2 дані свідчать про досить високий коефіцієнт успішності засвоєння студентами психолого-педагогічних дисциплін, мовної підготовки та спеціальної підготовки в усіх групах: КГ та ЕГ. У студентів контрольної групи (КГ) показники знань педагогіки та психології дещо вищі у порівнянні з експериментальною (ЕГ). У той же час загальна величина відмінності між середніми коефіцієнтами успішності 0,8 в КГ і ЕГ свідчить про рівність груп за даним показником.

Таблиця 2.2

**Дані діагностичного зрізу підготовки студентів
(психолого-педагогічної, мовної, спеціальної)**

Показники підготовки	Групи					
	КГ			ЕГ		
	χ	σ	ω	χ	σ	ω
Знання основ педагогіки та психології	0,8	0,03	3,14	0,8	0,03	3,49
Мовна підготовка за професійним спрямуванням	0,8	0,03	3,29	0,8	0,03	3,48
Спеціальна підготовка	-	-	-	-	-	-
Середній коефіцієнт успішності (χ)	0,8	-	-	0,8	-	-

Про рівність груп у питанні мовної підготовки свідчать коефіцієнти успішності, що складає 0,8.

Другий діагностичний зріз здійснювався методом узагальнення незалежних характеристик (в абсолютних змістових величинах) та був спрямований на отримання даних, що визначають якості особистості студентів. Зокрема, розглядалося їхнє ставлення до оточуючих людей, до праці, до себе. Результати цього зрізу, виражені в усереднених значеннях коефіцієнта успішності, подані в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Дані діагностичного зрізу сформованості якостей особистості студентів

Показники	Групи	
	КГ	ЕГ
Ставлення до самого себе	0,74	0,71
Ставлення до праці	0,73	0,70
Ставлення до оточуючих людей	0,73	0,71
Середній коефіцієнт успішності (χ)	0,73	0,71
Середньоквадратичне відхилення (σ)	0,28	0,03
Коефіцієнт варіації (ω)	3,86%	4,39%

Зіставлення даних контрольної (КГ) і експериментальної (ЕГ) груп свідчить, що для випробуваних студентів у цих групах усталене проявлення якостей особистості респондентів за всіма замірюваними параметрами.

Для більшої наочності ми подаємо профіль якостей особистості студентів КГ та ЕГ на рис.2.2, на осі X ми подаємо показники (ставлення до самого себе; ставлення до праці; ставлення до оточуючих людей), а на осі Y їх прояв у %. Як видно із таблиці 2.3 та рис.2.2, відмінність за сумарним показником коефіцієнта успішності в КГ та ЕГ групах склала 0,02, що може бути охарактеризовано як несуттєве. На підставі цього правомірно розглядати склад вибірки у контрольній та експериментальній групах за даним фактором як рівносильний.

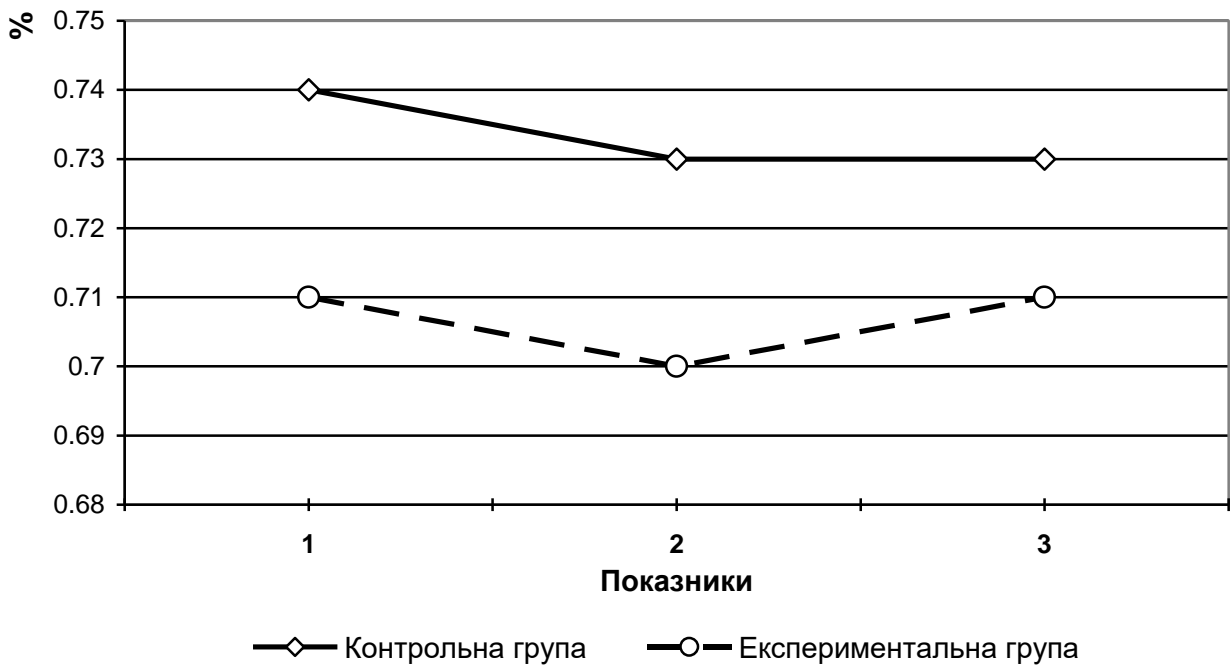


Рис. 2.2 Профіль якостей особистості студентів КГ та ЕГ (до початку експерименту)

Про усталеність та рівносильність вираженості якостей особистості респондентів, що характеризують вибірку випробуваних у контрольній та експериментальній групах, свідчать також значення середнього квадратичного відхилення (σ) та коефіцієнта варіації (ω), котрі обчислювалися за формулами:

$$\sigma_{n-1} = \frac{\sqrt{\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n}}}{n-1}, \quad \text{де:}$$

σ – середнє квадратичне відхилення,

n – кількість спостережень,

Σ – знак суми,

x – числові ряди [133, с. 30].

$$\omega = \frac{100\sigma \cdot n}{n \cdot x_i} = \frac{\sigma}{x_i} \cdot 100\% \quad \text{де}$$

ω – коефіцієнт варіації,

σ – середнє квадратичне відхилення,

n – кількість спостережень,

x_i – середнє числових рядів,

Σ – знак суми [71, с. 267].

У дослідженні дані цих коефіцієнтів склали 0,28 середньоквадратичне відхилення при коефіцієнті варіації 3,86% у КГ та 0,03 середньоквадратичне відхилення при коефіцієнті варіації 4,39% у ЕГ. Наведені значення коефіцієнта варіації (3,86% та 4,39%) дозволяють характеризувати дані, одержані за якостями особистості студентів, як однорідні та масовидні.

Третій діагностичний зріз був спрямований на виявлення сформованості професійних здібностей. Здібності є передумовою успішного набуття знань, умінь (комунікативних, оцінних, організаторських, гностичних), а в професійно судовій діяльності правників це дуже важливо для виконання юридично-правової роботи. Як уже відзначалося, отримання даних у цьому зрізі здійснювалося за допомогою метода компетентних суддів під час переддипломної практики. Отримані результати відображені в таблиці 2.4.

Як бачимо з таблиці 2.4, і за цим показником склади контрольної (КГ) і експериментальної (ЕГ) груп виявилися практично рівними. Якщо в студентів контрольної групи (КГ) дещо вище розвинута здібність приймати рішення та знаходити правильну форму впливу на громадян, то в студентів експериментальної групи (ЕГ) більше розвинута здібність долати психологічний бар'єр, прогнозувати реакцію партнерів на власні мовленнєві і комунікативні дії. Про рівність обох груп за даним показником можна судити також по наявності розходження між середнім коефіцієнтом успішності виявлення даних професійних здібностей, котра склала лише 0,01.

Таблиця 2.4

**Дані діагностичного зрізу
сформованості професійних здібностей студентів**

Здібності	Групи	
	КГ	ЕГ
Комунікативні	0,57	0,57
Оцінні	0,54	0,55
Організаторські	0,57	0,58
Гностичні	0,56	0,56
Середній коефіцієнт успішності (χ)	0,56	0,57
Середньоквадратичне відхилення (σ)	0,04	0,04
Коефіцієнт варіації (ω)	7,03%	6,68%

Четвертий зріз своїм завданням ставив виявлення прояву пізнавально-риторичної, мовленнєвої і комунікативної активності студентів у навчально-виховному процесі ВНЗ; з цією метою ми провели опитування студентів контрольної (КГ) і експериментальної (ЕГ) груп, результати подано в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Прояв пізнавально-риторичної активності студентів КГ та ЕГ
(до початку експерименту) (у %)**

Варіанти відповідей	Групи	
	КГ	ЕГ
Виступають з доповідями та повідомленнями	31,0	32,7
Подають репліки з місця	48,9	42,5
Ставлять запитання з теми	24,3	24,6
Віддають перевагу слухати інших і не втручатися в дискусію	62,5	60,3

Зважаючи на дані таблиці 2.5, ми з'ясували, що: виступають з доповідями та повідомленнями – 31,0% студентів у контрольній (КГ) і 32,7% – відповідно в експериментальній (ЕГ) групах; ставлять запитання з теми – 24,3% студентів у контрольній (КГ) і 24,6% – відповідно в експериментальній (ЕГ) групах; подають репліки з місця – 48,9% студентів із контрольної (КГ) та 42,5% – відповідно з експериментальної (ЕГ) груп; перевагу віддають тому, щоб слухати інших і не втручатися в дискусію – 62,5% студентів у контрольній (КГ) та 60,3% – відповідно в експериментальній (ЕГ) групах.

П'ятий зріз був спрямований на виявлення вихідного рівня риторичних умінь студентів контрольної (КГ) і експериментальної (ЕГ) груп. Отримання даних за визначеними критеріями риторичних умінь здійснювалося в перебігу навчальної практики в районних відділеннях судів, де студенти виконували професійні обов'язки – помічника судді. Загальні результати цього зрізу подані в таблиці 2.6.

**Сформованість рівнів риторичних умінь студентів КГ та ЕГ
(до початку експерименту у %)**

Критерії риторичних умінь	Рівні							
	Високий		Достатній		Середній		Низький	
	Групи							
	КГ	ЕГ	КГ	ЕГ	КГ	ЕГ	КГ	ЕГ
	%	%	%	%	%	%	%	%
Логіко-мисленнєвий	-	-	13,3	12,5	28,3	28,3	58,3	59,2
Лінгвістично-мовленнєвий	-	-	10,8	10,8	30,8	30,0	58,3	59,2
Комунікативно-переконливий	-	-	12,5	11,7	25,8	25,0	61,7	62,5
Загальний рівень	-	-	12,2	11,7	28,3	27,8	59,4	60,3

Як видно із таблиці 2.6, високого рівня риторичних умінь, за визначеними критеріями, у студентів контрольної та експериментальної груп не виявлено.

Логіко-мисленнєвий критерій на достатньому рівні проявився у 13,3% респондентів КГ та у 12,5% респондентів ЕГ, середньому рівні – у 28,3% респондентів КГ та відповідно у ЕГ, низькому – у 58,3% респондентів КГ та у 59,2% респондентів ЕГ.

Достатній рівень розвитку лінгвістично-мовленнєвого критерію засвідчили лише 10,8% студентів КГ та ЕГ відповідно, середній рівень – у 30,8% студентів КГ та у 30,0% студентів ЕГ, низький рівень – 58,3% респондентів КГ і у 59,2% респондентів ЕГ.

Достатній рівень розвитку комунікативно-переконливого критерію засвідчили 12,5% студентів КГ та у 11,7% студентів ЕГ, середній рівень у 25,8% респондентів КГ та у 25,0% респондентів ЕГ, низький рівень – 61,7% респондентів КГ та 62,5% респондентів ЕГ.

З таблиці 2.6 видно, що для студентів контрольної групи (КГ) властиве найбільш успішне виявлення логіко-мисленнєвого критерію риторичних умінь. Дещо поступається за силою прояву цьому критерію лінгвістично-мовленнєвий та комунікативно-переконливий. В експериментальній групі (ЕГ)

спостерігалася така ж картина, причому вона збігалася не тільки в ступені виявлення рівня кожного критерію риторичних умінь відносно один одного, але й у силі прояву кожного критерію риторичних умінь окремо.

Отже, рівень риторичних умінь в КГ групах на достатньому рівні проявився у 12,2%, а в ЕГ – 11,7%, на середньому – у 28,3% респондентів КГ і у – 27,8% респондентів ЕГ, на низькому рівні – у 59,4% респондентів КГ та – у 60,3% респондентів ЕГ. Наочно це подано в діаграмі на рис. 2.3 (на осі X – рівні риторичних умінь, на осі Y – їх прояв у %).

Таким чином, у результаті діагностувального обстеження випробуваних до початку формувального експерименту правомірно припустити, що процес формування риторичних умінь студентів проходитиме успішно. Про це засвідчили дані наявності певного рівня розвитку таких умінь. Тим самим можна було припустити, що в експериментальній групі (ЕГ) є сприятливі передумови для формування означеної якості.

Необхідно ще у вищій школі навчити студентів діяти в нестандартних ситуаціях, бачити суперечливість професійних фактів, дискутувати, доказувати, відстоювати власну точку зору, формулювати проблеми, шукати нестандартні шляхи їх вирішення. Реалізувати ці завдання можливо в процесі формування у майбутніх правників риторичних умінь як важливого показника їхнього професіоналізму.

По завершенню експерименту нас цікавив результат сформованості риторичних умінь у респондентів.

Виявлення закономірностей, що зумовлюють результат процесу формування риторичних умінь майбутніх правників у професійно-судовій діяльності та справляють вплив на успішність цього процесу, передбачало необхідність розгляду та обговорення емпіричних даних, отриманих до початку формувального експерименту та після його закінчення. Саме в тій послідовності нами було проведено аналіз результатів експериментального дослідження.

Проведення експерименту дозволило отримати певні уявлення про особливості виконання та ефективність визначених педагогічних умов формування риторичних умінь у майбутніх правників у професійній діяльності.

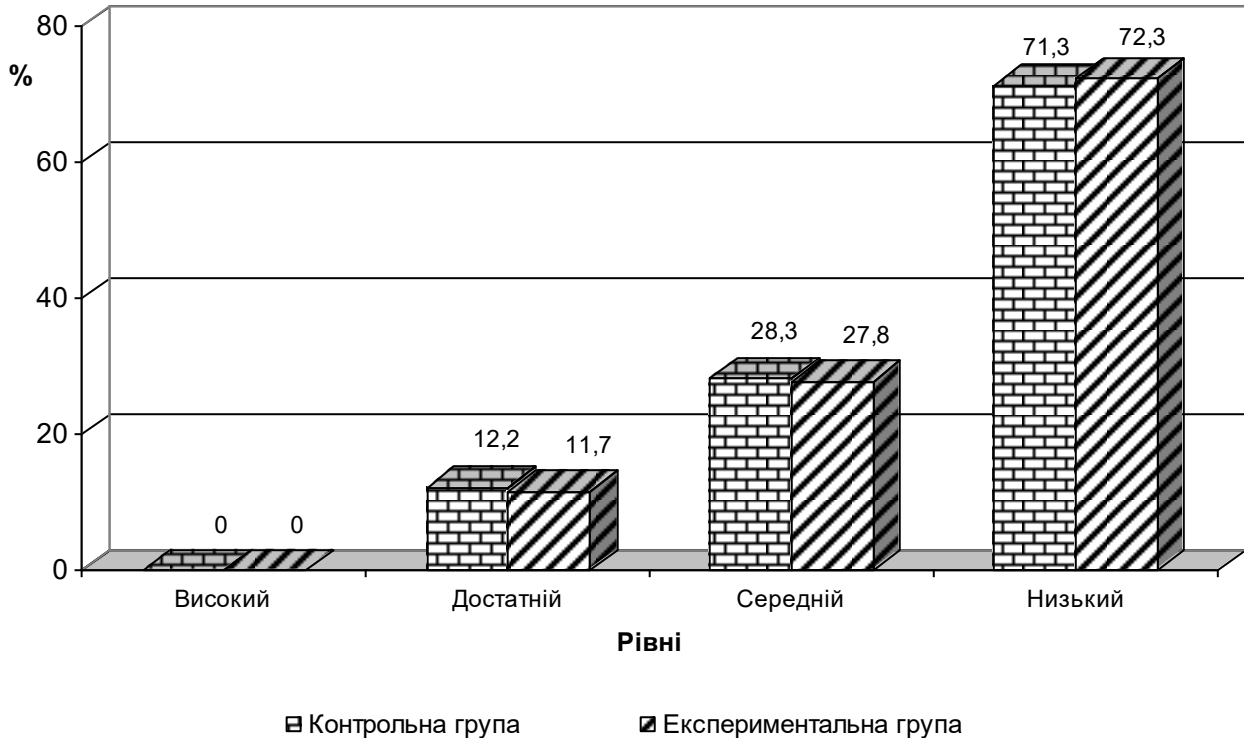


Рис. 2.3 Рівні риторичних умінь студентів КГ та ЕГ (на початковому етапі експерименту)

За змістом методики дослідження результати експерименту оцінювалися через вивчення діяльності студентів на практичному рівні в процесі чергувань в "Юридичній клініці" при ОЮІ ХНУВС, проходження переддипломної практики при районних судах м. Одеси та в Одеській, Вінницькій, Житомирській областях, де вони проходили службу на посадах помічників суддів.

Завершували експеримент зрізи, які проводилися під час практики студентів. Програма практики передбачала роботу в районних судах протягом шести тижнів, у X семестрі як помічника судді. У процесі її проходження студенти кожної групи – контрольної (КГ) і експериментальної (ЕГ) виконували широке коло завдань помічника судді, зумовлене його повноваженнями у таких напрямках професійної діяльності: а) профілактичний;

б) адміністративний; в) кримінально-процесуальний; г) оперативно-розшуковий.

Відповідно до методики дослідження кожний напрям діяльності (наскільки цікавила профілактична та адміністративна робота) оцінювався методом компетентних суддів. Крім того, в обох групах проводився детальний аналіз роботи, у перебігу якого давалася оцінка проведених заходів, визначалися недоліки та рекомендації для їх усунення.

Дані, отримані за матеріалами спостережень та процесуальних оцінок дій студентів, відпрацьовувалися та узагальнювалися таким же чином, як і матеріали діагностичних зрізів до початку формувального експерименту (див. таблиця 2.6).

Дані діагностики прояву риторичних умінь у студентів, проведеного після формувального експерименту (таблиця 2.7) засвідчують, що зведений коефіцієнт успішності (χ) в контрольній групі складає 0,44, тоді як в експериментальній групі він складає 0,85. Тобто в контрольній (КГ) та експериментальній (ЕГ) групах зберігається тенденція переважно до розвитку критеріїв риторичних умінь. Проте, порівнюючи результати, необхідно констатувати намічені відмінності як у КГ, так і в ЕГ групах. Так, успішність прояву риторичних умінь у студентів експериментальної (ЕГ) групи зафіксовано майже вдвічі вище, ніж у студентів контрольної (КГ) групи (за зведеними коефіцієнтами успішності 0,85 та 0,44 відповідно), причому ця картина зберігається і при відповідності даних з кожного критерію окремо.

Таблиця 2.7

**Результати сформованості риторичних умінь у студентів КГ та ЕГ
(після завершення експерименту)**

Критерії риторичних умінь	Групи					
	КГ			ЕГ		
	χ	σ	ω	χ	σ	ω
Логіко-мисленнєвий	0,43	0,02	5,54	0,88	0,02	3,11
Лінгвістично-мовленнєвий	0,46	0,03	6,40	0,84	0,02	2,91
Комунікативно-переконливий	0,44	0,02	5,63	0,84	0,03	3,02
Зведений коефіцієнт успішності (χ)	0,44	-	-	0,85	-	-

Кількісні дані про зміну рівнів (високий, достатній, середній, низький) риторичних умінь майбутніх правників за результатами формувального експерименту (таблиця 2.8) показують, що в експериментальній групі (ЕГ) збільшилася кількість респондентів високого та достатнього рівня за всіма критеріями риторичних умінь – 53,2%, тоді як у контрольній (КГ) групі рівень риторичних умінь майже удвічі нижчий – 25,3%.

Аналіз одержаних даних (таблиця 2.8) засвідчив, що по завершенню формувального експерименту в ЕГ високого рівня розвитку логіко-мисленнєвого критерію досягли вже 7,5% респондентів (до експерименту високий рівень не було виявлено), достатнього – 40,8% респондентів (було 12,5%), на середньому рівні 32,5% респондентів (було 28,3%), на низькому рівні залишилося – 19,2% респондентів (було 59,2%).

Високий рівень розвитку лінгвістично-мовленнєвого критерію був характерний для 9,2% студентів ЕГ (до експерименту високий рівень не було виявлено), достатній – було зафіксовано в 43,3% (було 10,8%), на середньому рівні – 32,5% (було 30,0%), низькому рівні залишилося 15,0% студентів (було 59,2%).

Високий рівень розвитку комунікативно-переконливого критерію було виявлено в 11,7% респондентів ЕГ (до експерименту високий рівень був відсутній), достатній – 48,3% (було 11,4%), на середньому рівні – 17,5% (було 25,0%), на низькому рівні залишилося 14,2% респондентів (було 62,5%).

Незначні позитивні зміни відбулись як у студентів ЕГ так і в рівнях сформованості риторичних умінь у студентів КГ.

Так, високого рівня розвитку логічно-мисленнєвого критерію досягли 3,3% респондентів (до експерименту високий рівень не було виявлено), достатнього – 20,0% (було 13,3%), середнього рівня – 41,7% (було 28,3%), на низькому рівні залишилося 35,0% (було 58,3%).

Високий рівень розвитку лінгвістично-мовленнєвого критерію спостерігався в 4,2% студентів (до експерименту високий рівень був відсутній),

на достатньому рівні перебували 22,5% (було 10,8%), середнього рівня – 40,8% студентів (було 30,8%), на низькому рівні залишилося – 32,5% (було 58,3%).

Таблиця 2.8

**Сформованість рівнів риторичних умінь студентів КГ та ЕГ
(по завершенню експерименту)**

Критерії риторичних умінь	Рівні															
	Високий				Достатній				Середній				Низький			
	Групи															
	КГ		ЕГ		КГ		ЕГ		КГ		ЕГ		КГ		ЕГ	
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%
Логіко-мисленнєвий	4	3,3	9	7,5	24	20,0	49	40,8	50	41,7	39	32,5	42	35,0	23	19,2
Лінгвістично-мовленнєвий	5	4,2	11	3,2	27	22,0	52	43,3	49	40,8	39	32,5	39	32,5	18	15,0
Комунікативно-переконливий	7	5,8	14	11,7	31	17,5	58	48,3	44	36,7	31	17,5	38	31,7	17	14,2
\bar{X} середнє	5,3	4,4	11,3	9,5	27,3	20,0	53,0	43,7	47,7	39,7	36,3	27,5	39,5	33,1	19,3	16,1

На високому рівні розвитку комунікативно-переконливого критерію стало 5,8% респондентів (до експерименту високого рівня не було виявлено), достатньому – 17,5% (було 12,5%), на середньому рівні – 36,7% (було 25,8%), на низькому рівні залишилося 31,7% респондентів (було 61,5%).

Отже, якщо до початку експерименту високий рівень прояву риторичних умінь не було зафіксовано у респондентів КГ та ЕГ, то після завершення формуального експерименту високий рівень сформованості риторичних умінь було виявлено у 9,5% студентів ЕГ (4,4% в КГ), достатній – у 43,7% (20,9% в КГ), середній рівень – 27,5% (39,7% в КГ), на низькому рівні залишилося лише 16,1% студентів ЕГ (33,1% в КГ).

Дані експерименту показують, що студенти віддали перевагу тим видам роботи, які примушували їх самостійно мислити, узагальнювати, доводити власну думку (виступити з доповіддю, поставити запитання з теми, дискусії).

Про позитивні зміни свідчить самооцінка студентами власної пізнавальної позиції на навчальних заняттях. Результати подано в таблиці 2.9., а

рівні власної пізнавальної позиції у студентів КГ та ЕГ на навчальних заняттях по завершенню експерименту ми графічно подаємо на рис. 2.4.

Таблиця 2.9

**Самооцінка студентами КГ та ЕГ власної позиції на навчальних заняттях
(по закінченню експерименту, у %)**

Варіанти відповіді	Групи			
	КГ		ЕГ	
	До початку експерименту	По закінченню експерименту	До початку експерименту	По закінченню експерименту
Виступ з доповіддю	31,0	38,0	32,7	52,2
Ставлять запитання з теми	24,3	26,4	24,6	50,1
Дискусії	26,1	27,9	27,4	54,6
Подають репліки з місця	48,3	50,2	42,5	50,5
Вважають за краще слухати інших, не втручаючись у дискусію	62,5	58,6	60,3	30,7

На осі Х варіанти відповіді (1 – виступ з доповіддю; 2 – ставлять запитання з теми; 3 – дискусії; 4 – подають репліки з місця; 5 – вважають за краще слухати інших, не втручаючись у дискусію), на осі Y – результати самооцінки у %.

Дані таблиці 2.9 та рис. 2.4 засвідчують, що внаслідок цілеспрямованого навчання у студентів експериментальної (ЕГ) групи активізувалася мовленнєво-пізнавальна позиція.

Якщо студенти контрольної (КГ) групи віддають перевагу доповідям, запитанням, прослухуванню інших – 58,6%, то в експериментальній (ЕГ) групі віддають перевагу дискусії, живому спілкуванню з викладачами – 54,6%, ставлять запитання з теми – 50,1%, а кількість студентів, які вважають за краще слухати інших, не втручаючись у дискусію, зменшилася у два рази і складає 30,7%, виступи з доповідями та повідомленнями набули якісно вищого рівня – 52,2%.

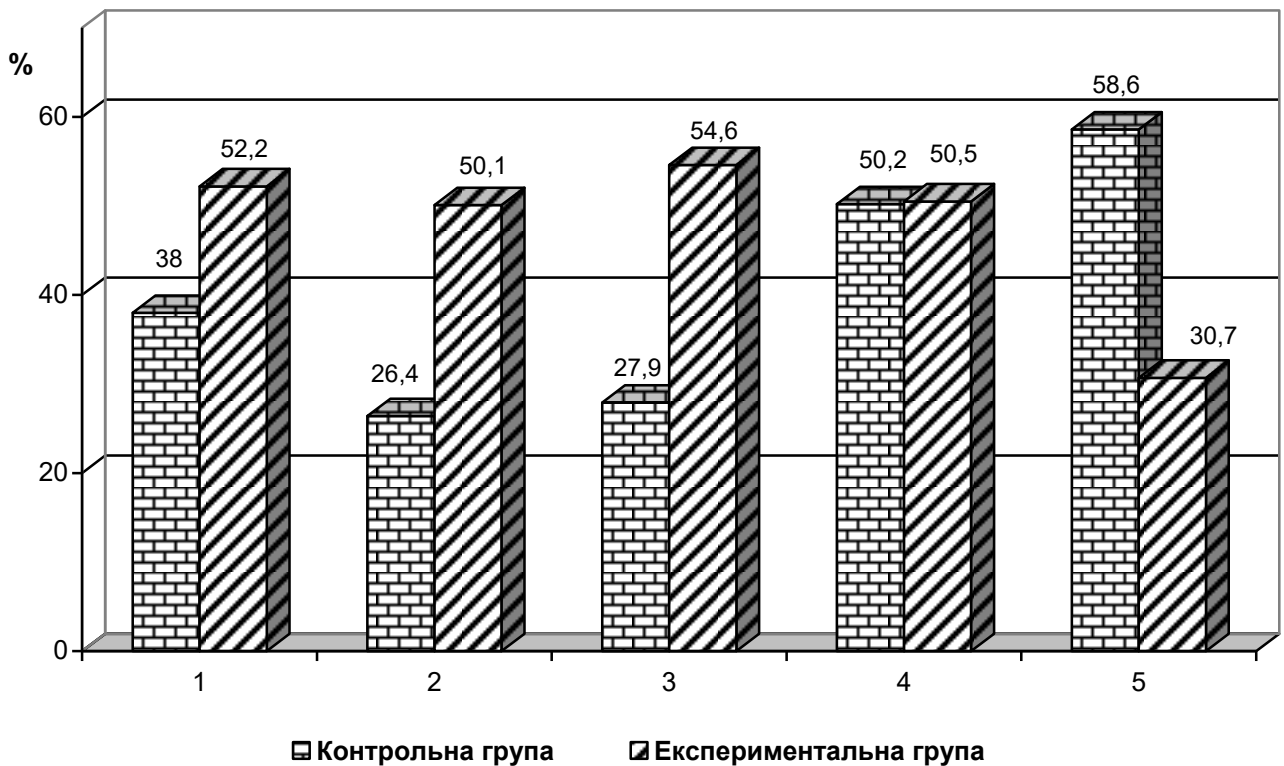


Рис. 2.4 Рівні власної пізнавальної позиції студентів КГ та ЕГ (по завершенню експерименту)

Як бачимо, рис. 2.4. показує зміни рівня власної пізнавальної позиції у студентів КГ та ЕГ. Так виступ з доповіддю у ЕГ вище по відношенню з КГ на 14,2%, участь у дискусіях у студентів ЕГ вдвічі вища по відношенню до КГ (54,6% та 27,0% відповідно), в ЕГ на 27,9% менше студентів вважають за краще слухати інших, не втручаючись у дискусію, це підвищує їх власну мовленнєво-пізнавальну позицію та наявність риторичних умінь.

Отримані дані дозволяють констатувати, що досвід використання під час формувального експерименту мовленнєво-лінгвістичних форм та методів навчання (ігри, бесіди, диспути, справи на роздуми, вирішення ситуацій та інше) позитивно вплинув на рівень пізнавальної активності студентів і тим самим сприяв підвищенню професійного рівня та рівня риторичних умінь.

Отже, цілеспрямоване педагогічне керування процесом формування риторичних умінь позитивно вплинуло на рівень сформованості та прояву риторичних умінь у студентів – майбутніх працівників правосуддя. Переважна більшість респондентів експериментальної групи у процесі навчання досягла

високого і достатнього рівня по кожному із виділених критеріїв риторичних умінь.

На основі одержаних нами даних у ході експериментального дослідження нас цікавить вплив педагогічних умов на динаміку формування у майбутніх правників риторичних умінь в процесі професійної підготовки.

Результат порівняльного аналізу та динаміка змін риторичних умінь студентів контрольних та експериментальних груп до початку та після завершення формувального експерименту наведено у таблиці 2.10.

Із таблиці 2.10. видно, що в усіх групах зберігається тенденція до переважного розвитку компонентів (логіко-мисленнєвий, лінгвістично-мовленнєвий, комунікативно-переконливий) риторичних умінь.

Однак, порівнюючи результати, одержані в КГ та ЕГ, необхідно констатувати наявну в них різницю. Так, високого рівня риторичних умінь, за таким критерієм як логіко-мисленнєвий, в контрольних групах після завершення формувального експерименту збільшилось на 3,3% студентів, а в експериментальних групах – на 7,5% (до експерименту високий рівень в КГ та ЕГ не було виявлено). Як бачимо, у КГ та ЕГ яскраво виражена динаміка змін у високому рівні за критерієм – логіко-мисленнєвий на 4,2%.

Рівень, що визначений як достатній, за логіко-мисленнєвим критерієм, також має позитивну динаміку: з 13,3% до 20,0% в контрольних групах та з 12,5% до 40,8% в експериментальних групах. У контрольних групах достатній рівень за вказаним критерієм на 6,7% вищий, а в експериментальних групах на 28,3% вищий після завершення формувального експерименту. Динаміка змін між КГ та ЕГ проявилась у 21,6%.

Щодо середнього рівня, то зміни виглядали так: з 28,3% – до 41,7% в контрольних групах та з 28,3% – до 32,5% у експериментальних групах. В контрольних групах результат на 13,4% і в експериментальних групах на 4,2% вищий.

Низький рівень змінився на 28,3% у контрольних групах – з 58,3% до 35,0% та в експериментальних групах на 40,0%: з 59,2% до 19,2%. Як бачимо,

за цим критерієм зберігається тенденція до формування риторичних умінь та його критерія – логіко-мисленневого в усіх групах, але в експериментальних групах результат маємо нижчий на 15,8%.

Таблиця 2.10

**Динаміка змін у рівнях риторичних умінь студентів КГ та ЕГ
(у %)**

Рівень риторичних умінь	Групи	Етапи	Критерії риторичних умінь			\bar{X} сер.
			Логіко-мисленневий	Лінгвістично-мовленневий	Комунікативно-переконливий	
Високий	КГ	до експ.	-	-	-	-
		після експ.	3,3	4,2	5,8	4,4
	ЕГ	до експ.	-	-	-	-
		після експ.	7,5	9,2	11,7	9,5
Достатній	КГ	до експ.	13,3	10,8	12,5	12,2
		після експ.	20,0	22,5	17,5	20,0
	ЕГ	до експ.	12,5	10,8	11,7	11,7
		після експ.	40,8	43,3	48,3	43,7
Середній	КГ	до експ.	28,3	30,8	25,8	28,6
		після експ.	41,7	40,8	36,7	39,7
	ЕГ	до експ.	28,3	30,0	25,0	27,8
		після експ.	32,5	32,5	17,5	27,5
Низький	КГ	до експ.	58,3	58,3	61,7	59,4
		після експ.	35,0	32,5	31,7	33,1
	ЕГ	до експ.	59,2	59,2	62,5	60,3
		після експ.	19,2	15,0	14,2	16,1

Для більшої наочності ми зміни у рівнях риторичних умінь за логіко-мисленневим критерієм у студентів КГ та ЕГ, по завершенню формувального експерименту подаємо в діаграмі на рис. 2.5.

Як бачимо, кількість студентів з низьким та середнім рівнем логіко-мисленневого критерію риторичних умінь значно зменшилась і відповідно зросла кількість студентів з високим і достатнім рівнями – 23,3% студентів

контрольних груп (було 13,3%) та 48,3% студентів експериментальних груп (було 12,5%).

Але із рис. 2.5 видно, що в контрольних групах по завершенню експерименту більшість студентів досягла середнього рівня – 41,7% , а в експериментальних групах – достатнього рівня – 40,8%.

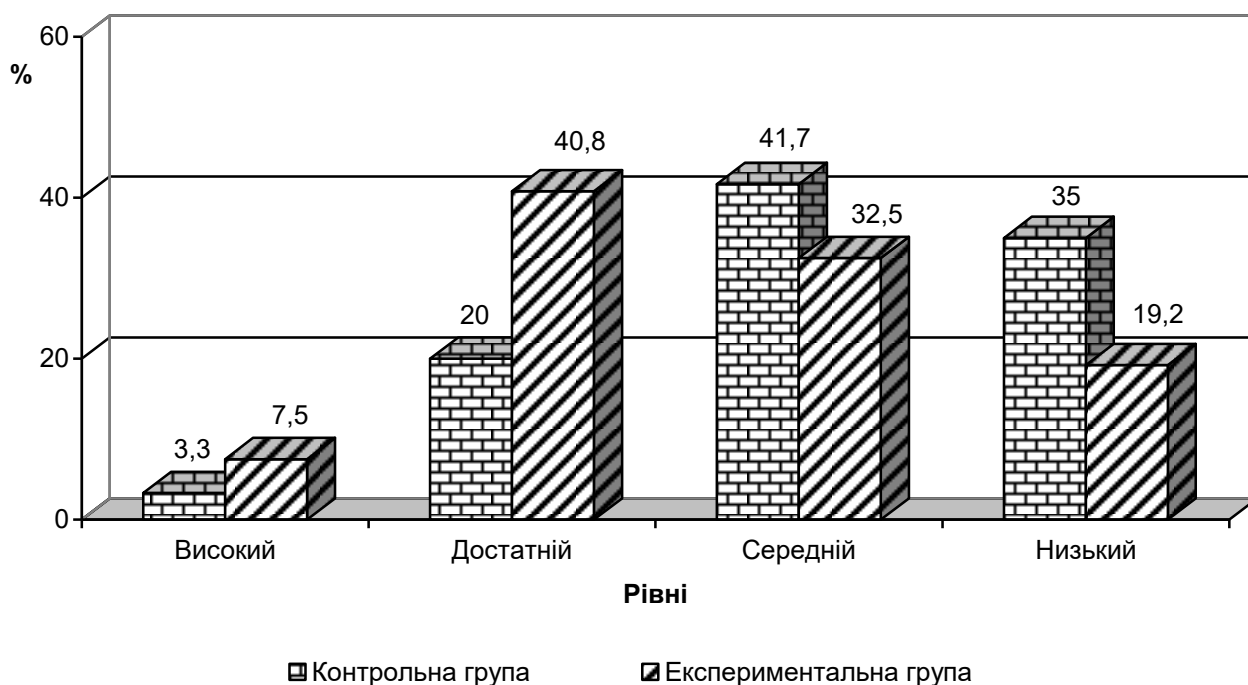


Рис. 2.5. Рівні сформованості риторичних умінь за логіко-мисленнєвим критерієм у студентів КГ та ЕГ (по завершенню експерименту).

Рівні сформованості риторичних умінь студентів КГ та ЕГ за таким критерієм, як лінгвістично-мовленнєвий, показала, що результат на високому рівні в контрольних групах виріс на 4,2%, а в експериментальних групах – 9,2% (до експерименту високий рівень в КГ та ЕГ не було виявлено). Як бачимо, у КГ та ЕГ яскраво виражена динаміка змін у високому рівні за критерієм – лінгвістично-мовленнєвий на 5,0%.

Результати експериментальних даних до початку і після завершення експерименту за достатнім рівнем показали зміни в бік збільшення в контрольних групах на 11,7% (з 10,8% до 22,5%) та в експериментальних групах на 32,5% (з 10,8% до 43,3%). Як бачимо, у КГ та ЕГ яскраво виражена динаміка змін у достатньому рівні за критерієм – лінгвістично-мовленнєвий на 20,8%.

За середнім рівнем результати показали зміни в бік збільшення в контрольних групах на 10,0%: з 30,8% до 40,8%, а в експериментальних групах на 2,5%: з 30,0% до 32,5%. Як бачимо, у КГ та ЕГ яскраво виражена динаміка змін у середньому рівні за критерієм – лінгвістично-мовленнєвий на 8,3%.

Результати за низьким рівнем показали, що в контрольних групах показники зменшились на 25,8% (з 58,3% до 32,5%), а в експериментальних групах зменшились на 44,2% (з 59,2% до 15,0%). Як бачимо, у КГ та ЕГ яскраво виражена динаміка змін у низькому рівні за критерієм – лінгвістично-мовленнєвий на 17,5%. Для більшої наочності ми зміни в рівнях риторичних умінь за лінгвістично-мовленнєвим критерієм у студентів КГ та ЕГ по завершенню формувального експерименту подаємо в діаграмі на рис. 2.6.

Як бачимо, кількість студентів з низьким та середнім рівнем лінгвістично-мовленнєвого критерію риторичних умінь значно зменшилась і відповідно зросла кількість студентів з високим і достатнім рівнями – 26,7% студентів контрольних груп (було 10,8%) та 52,5% студентів експериментальних груп (було 10,8%). Але із рис. 2.6. видно, що у контрольних групах по завершенню формувального експерименту більшість студентів досягла середнього рівня – 40,8% , а в експериментальних групах – достатнього рівня – 43,3%, в той час коли низький рівень в експериментальних групах вдвічі нижчий – 15,0% порівняно з контрольними групами – 32,5%.

Рівні сформованості риторичних умінь у студентів КГ та ЕГ щодо комунікативно-переконливого критерію показала, що результат на високому рівні в контрольних групах зріс на 5,8%, а в експериментальних групах – 11,7% (до експерименту високий рівень в КГ та ЕГ не було виявлено). Як бачимо, у КГ та ЕГ яскраво виражена динаміка змін у високому рівні за критерієм комунікативно-переконливий – на 5,9%.

Результати експериментальних даних до початку і після завершення формувального експерименту за достатнім рівнем показали зміни в бік збільшення в контрольних групах на 5,0%: з 12,55 до 17,5%, а в експериментальних групах на 36,6%: з 11,7% до 48,3%.

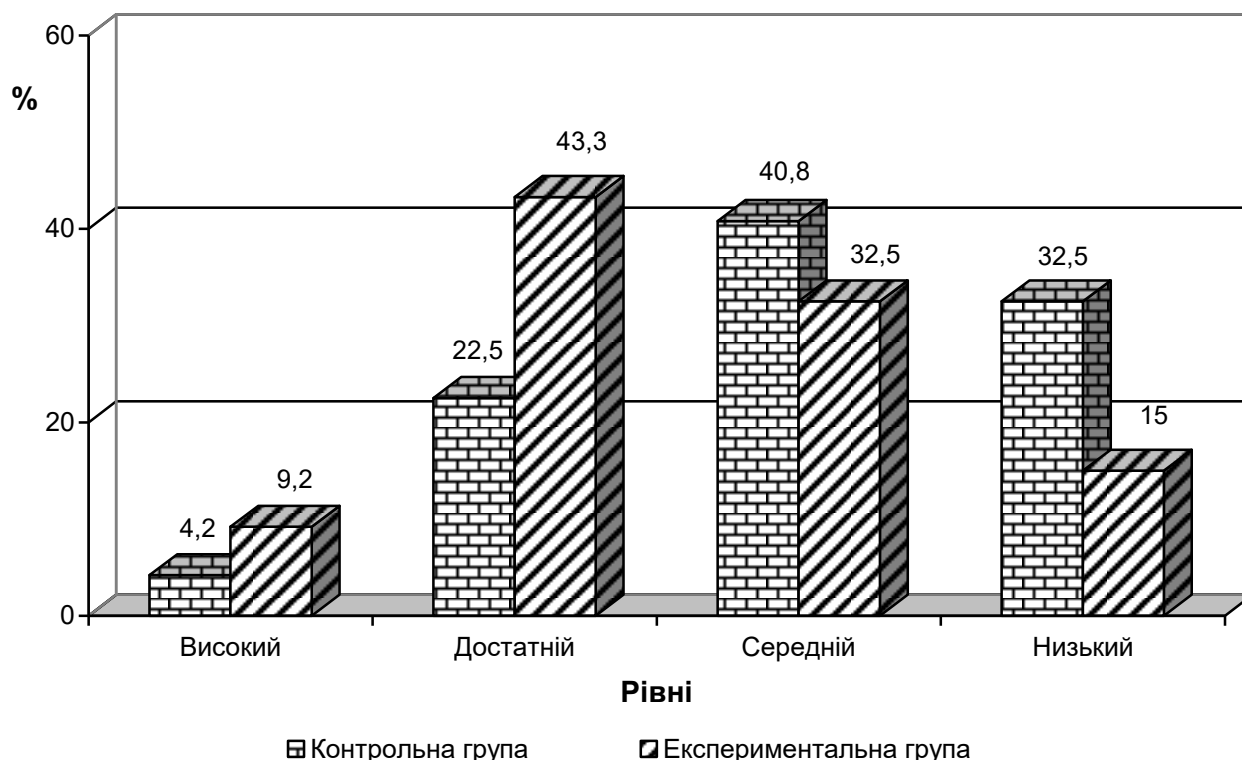


Рис. 2.6 Результати сформованості рівнів риторичних умінь за лінгвістично-мовленнєвим критерієм у студентів КГ та ЕГ (по завершенню експерименту)

Як бачимо, у КГ та ЕГ яскраво виражена динаміка змін у достатньому рівні за критерієм комунікативно-переконливий – на 31,6%.

За середнім рівнем кількість студентів в контрольних групах підвищилися на 10,9%: з 25,8% до 36,7%, а в експериментальних групах знизились на 7,5%: з 25,0% до 17,5%.

Результати низького рівня показали, що в контрольній групі показник риторичних умінь за лінгвістично-мовленнєвим критерієм по завершенню формуального експерименту понизився на 30,0%: з 61,7% до 31,7%, а в контрольній групі понизився на 48,3%: з 62,5% до 14,2%. Це підтверджує очікувану динаміку змін в КГ та ЕГ.

Для більшої наочності ми рівні сформованості риторичних умінь за комунікативно-переконливим критерієм у студентів КГ та ЕГ по завершенню формуального експерименту подаємо в діаграмі на рис. 2.7. На осі X – рівні комунікативно-переконливого критерію риторичних умінь (високий, достатній, середній, низький), а на осі Y – прояв їх у %.

Як бачимо, кількість студентів з низьким та середнім рівнем комунікативно-переконливого критерію риторичних умінь значно зменшилась і відповідно зросла кількість студентів з високим і достатнім рівнями – на 23,3% студентів контрольних груп (було 12,2%) та на 60,0% студентів експериментальних груп (було 11,7%). Але із рис. 2.7 видно, що у контрольних групах по завершенню формувального експеримента більшість студентів досягла середнього рівня – 36,7% , а в експериментальних групах – достатнього рівня – 48,3%, в той час коли низький рівень в експериментальних групах вдвічі нижчий – 14,2% порівняно з контрольними групами 31,7%.

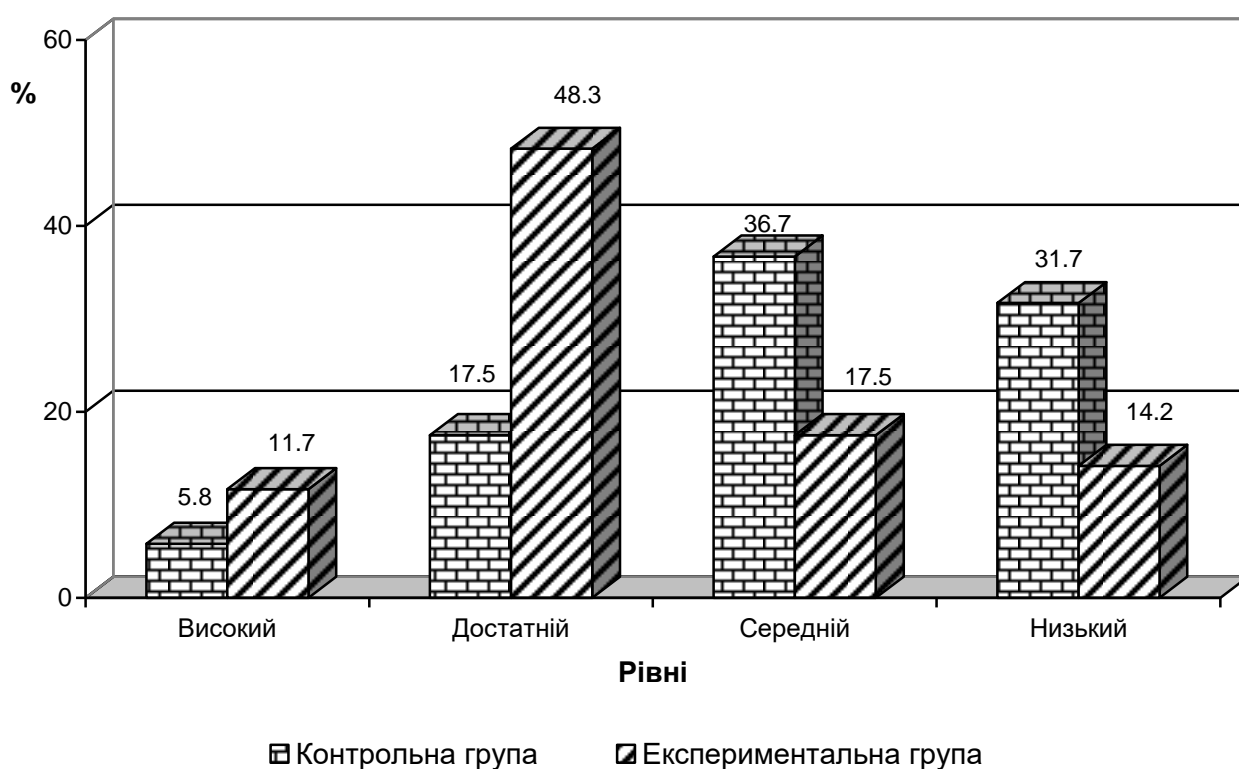


Рис. 2.7 Результати сформованості рівнів риторичних умінь за комунікативно-переконливим критерієм у студентів КГ та ЕГ (по завершенню експерименту)

Для більшої наочності і доказовості узагальнені результати по завершенню формувального експерименту подані графічно. Рівні сформованості риторичних умінь у студентів КГ та ЕГ ми унаочнили на рис. 2.8, який показує вплив педагогічних умов на результати сформованості риторичних умінь у майбутніх правників.

На осі X нами відзначено рівні сформованості риторичних умінь (високий, достатній, середній, низький), а на осі Y – відзначено кількість студентів (у відсотках від загальної кількості випробуваних відповідної групи), які оволоділи риторичними вміннями на різних рівнях.

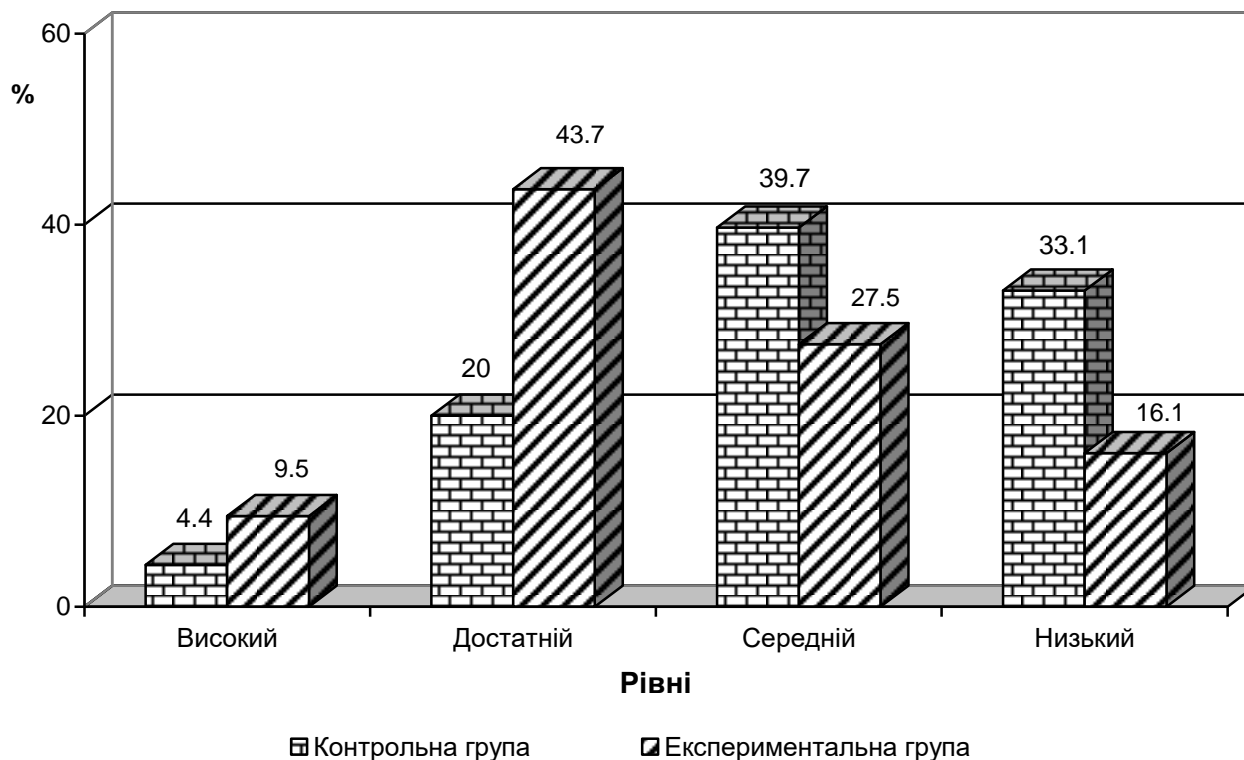


Рис. 2.8 Результати сформованості рівнів риторичних умінь у студентів КГ та ЕГ (по завершенню експерименту у %)

Як видно з рис. 2.8, розвиток критеріїв риторичних умінь відбувався в усіх групах – як контрольній (КГ), так і експериментальній (ЕГ), які розрізнялися за методикою формування риторичних умінь. Натомість в експериментальній групі цей процес відбувався більш ефективно, що дозволило в рівний період навчання досягти більш високого рівня риторичних умінь. Так, в ЕГ високого рівня досягло 9,5% респондентів, вдвічі вище по відношенню до КГ (4,4%); достатній рівень в ЕГ (43,7%) вдвічі вище по відношенню до КГ (20,0%); середній рівень в ЕГ (27,5%) на 12,2% нижче порівняно з КГ (39,7%); низький рівень у ЕГ (16,1%) по відношенню до КГ (33,1%) вдвічі нижче.

Як видно, констатація змін у контрольних та експериментальних групах, спостережена за результатами зрізів, давала підстави ствердно відповідати на

головне запитання нашого дослідження: чи є запропоновані нами педагогічні умови формування риторичних умінь та шляхи і засоби їх реалізації в навчальному процесі ВНЗ МВС України достатніми для формування досліджуваної якості? Однак вона не відповідала на низку інших запитань, вирішення яких уявлялося необхідним для збагачення теорії та методики професійної освіти.

Насамперед, нас цікавило, які відносини лежать в основі зв'язків визначених нами критеріїв риторичних умінь?

Для вирішення цього завдання використовувався метод лінійного кореляційного аналізу. Дані узагальнених незалежних характеристик критеріїв риторичних умінь (логіко-мисленнєвий, лінгвістично-мовленнєвий, комунікативно-переконливий) по закінченню формувального експерименту були представлені у величинах коефіцієнта успішності. Кореляційний аналіз результатів здійснювався за розрахунковою формулою Пірсона [30, с. 107]:

$$r_{x_i y_i} = \frac{n \sum x_i \times y_i - \sum x_i \times \sum y_i}{\sqrt{(n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2) \times (n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2)}}, \quad \text{де:}$$

r – коефіцієнт кореляції між ознаками;

\sum – знак суми;

n – кількість об'єктів спостереження;

x_i – низка числових даних однієї ознаки;

y_i – низка числових даних іншої ознаки;

$x_i y_i$ – добуток X та Y за рядками.

Результати кореляційного аналізу критеріїв риторичних умінь експериментальної групи представлено в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

**Кореляція критеріїв
риторичних умінь експериментальної групи (ЕГ)**

№ з/п	Порівнювані критерії	Коефіцієнт кореляції
1	Логіко-мисленнєвий – комунікативно-переконливий	+ 0,735
2	Логіко-мисленнєвий – лінгвістично-мовленнєвий	+ 0,745
3	Лінгвістично-мовленнєвий – комунікативно-переконливий	+ 0,767

Як бачимо з таблиці 2.11, у всіх означених випадках (логіко-мисленнєвий – лінгвістично-мовленнєвий, логіко-мисленнєвий – комунікативно-переконливий, лінгвістично-мовленнєвий – комунікативно-переконливий) виявлений зв'язок є позитивним.

Перевіряючи емпіричне значення коефіцієнта кореляції на статистичну значущість, ми з'ясували, що обчислене значення коефіцієнта кореляції більше табличного (для 0,01), тобто кореляція між розглядуваними явищами є статистично значущою, істотною, реальною [30].

Кореляційна залежність виділених критеріїв риторичних умінь свідчить про правильний вибір показників цих критеріїв. Крім того, вона розкриває механізми становлення, стану та прояву риторичних умінь.

Кожний із виділених нами критеріїв якнайтісніше пов'язаний з іншими, визначає зміст цих інших критеріїв, що свідчить про однорідність, гомогенність їхньої структури та підтверджує наявність взаємних впливів критеріїв: логіко-мисленнєвий – комунікативно-переконливий, логіко-мисленнєвий – лінгвістично-мовленнєвий, лінгвістично-мовленнєвий – комунікативно-переконливий і т. ін. Це певною мірою пояснює появу конкретної мети в суб'єкта при наявності певних взаємозв'язків мотивів та установок діяльності і знань суб'єктів про задачі й цілі, появу суб'єктивної мети при наявності уявлень про результат та установки на її досягнення.

Наступне завдання полягало у визначенні кола проявів, котрі здатні справляти супутній або перешкоджаючий вплив на процес формування риторичних умінь студентів у юридично-правовій діяльності.

Результати кореляційного аналізу між риторичними вміннями і проявами мовно-професійної підготовки (де враховувалися особистісні якості, професійні здібності, психолого-педагогічна, мовна та спеціальна підготовка), проведеного за описаною раніше формулою, поданою в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

**Коефіцієнт кореляції між риторичними вміннями
і мовно-професійною підготовкою студентів**

Зіставлявані прояви	Групи	
	ЕГ	КГ
Риторичні вміння – якості особистості	+ 0,39	+0,40
Риторичні вміння – професійні здібності	0,12	+0,16
Риторичні вміння – психолого-педагогічна, мовна, спеціальна підготовка	+0,34	+0,38

Як видно з представлених у таблиці 2.12 даних, для всіх означених випадків виявлено позитивний зв'язок. Проте, порівнюючи отримані значення коефіцієнта кореляції з табличними значеннями, прийнятими для $r=0,01$ ("Граничні значення оцінки коефіцієнта лінійної кореляції r ") [30, с. 144], слід констатувати, що в усіх випадках ця залежність не піднімається до рівня, що свідчить про наявність істотності, тобто більше 0,505 (табличного).

Ураховуючи, що ці дані в округленому ступені суперечать наявним із цього питання відомостям, ми вважаємо за необхідно уточнити, що оцінка якості особистості випробуваних, їхніх професійних здібностей та психолого-педагогічної, мовної підготовки проводилася до початку формувального експерименту. Водночас самий стан прояву критеріїв риторичних умінь замірявся по закінченню формувального експерименту. На підставі цього уявляється можливим дійти висновку про те, що досягнення стану та наявності риторичних умінь об'єктивно властиве всім студентам, які включені в процес професійно-правової підготовки. Індивідуальні ж особливості студентів впливають не на досягнення самого стану риторичних умінь, а на якість тієї діяльності, котра буде здійснюватися завдяки наявності риторичних умінь, тобто вихідного стану, що забезпечує можливість здійснення самої діяльності. У зв'язку з цим правомірно говорити лише про ефективність або відносність тих умов, за яких відбувається становлення та розвиток риторичних умінь, як об'єктивну схильність до виконання необхідної професійної правоохоронної діяльності.

Слід зауважити, що стан наявності риторичних умінь певною мірою вплинув на задоволеність студентів своїми діями при підготовці, організації та проведенні правового всеобучу та правової пропаганди під час переддипломної практики в районних судах.

Загальний індекс задоволеності обчислювався за формулою:

$$I = \frac{a(+1) + b(+0.5) + c \cdot 0 + d(-0.5) + e(-1)}{N},$$

де:

a – загальна кількість максимально задоволених,

b – – “ – задоволених;

c – – “ – з непевним, байдужим ставленням;

d – – “ – незадоволених;

e – – “ – максимально незадоволених;

N = a + b + c + d + e – “ – опитаних [71].

Чим ближче індекс задоволеності до 1, тим більший ступінь задоволеності своєю діяльністю він засвідчує. Показники загального індексу задоволеності студентів результатами підготовки до здійснення юридично-правової діяльності представлено в таблиці 2.13.

За підсумками обробки матеріалів були отримані результати (див. таблицю 2.13). З цієї таблиці видно, що індекс задоволеності студентів склав +0,77, тобто індекс задоволеності наближається до +1, що говорить про досить високий ступінь задоволеності студентів експериментальної (ЕГ) групи підготовкою до здійснення риторичної діяльності в органах правосуддя.

Таблиця 2.13

**Показники загального індексу задоволеності студентів
підготовкою до риторичної діяльності**

Група	Умовні позначки для визначення						
	n	a	b	c	d	e	I
Експериментальна (ЕГ)	120	64	56	-	-	-	+ 0,77

Отже, якісна і кількісна обробка отриманих експериментальних даних до початку і після завершення експерименту наочно показала динаміку змін рівня риторичних умінь студентів КГ та ЕГ. Таким чином, правомірно зробити

висновок про те, що риторичні уміння студентів прямо залежать від ступеня реалізації сукупності педагогічних умов формування риторичних умінь майбутніх правників у процесі професійної підготовки вищого навчального закладу МВС України.

Висновки з другого розділу

На основі аналізу наукової літератури та виходячи з висунутого в дослідженні припущення, під педагогічними умовами розуміємо сукупність обставин, засобів і заходів, які забезпечують ефективність формування риторичних умінь у процесі професійної підготовки.

Основними педагогічними умовами обрано: відображення риторики як чинника успішності професійної діяльності майбутнього правника як працівника правосуддя у змісті теоретичної підготовки; цілеспрямована підготовка майбутніх правників до оволодіння риторичними уміннями з використанням спецкурсу, різноманітних форм навчальної діяльності; набуття професійного досвіду використання риторики як засобу впливу, переконання слухачів – учасників судового процесу; творча реалізація в організації навчально-виховного процесу професійно-орієнтованих завдань, спрямованих на розвиток інтересу у майбутніх правників до професійної діяльності.

Розроблено організацію навчального процесу з формування риторичних умінь майбутніх правників у процесі професійної підготовки, яка за своєю структурою складалась з концептуальної основи (теоретичні і практичні джерела): теоретичні засади правосуддя, правознавства як різновиду форми соціальної діяльності; професіограми юриста – правознавця; риторики як теорії красномовства, науки й мистецтва спілкування; власне процесу професійно-орієнтованої підготовки (теоретична, практична складова та індивідуальний досвід) та кінцевого результату (риторичні вміння та їх критерії: логіко-мисленнєвий, лінгвістично-мовленнєвий, комунікативно-переконливий). Організація навчального процесу з формування риторичних умінь майбутніх

правників описана у вигляді системи, що охоплює всі роки навчання у вищому навчальному закладі МВС України.

Проведення педагогічного експерименту у ВНЗ “закритого” типу дозволило реалізувати виділені педагогічні умови з формування риторичних умінь майбутніх правників, не порушуючи при цьому усталену структуру професійної підготовки. На початковому етапі було розроблено алгоритм формування риторичних умінь майбутніх правників, вивчалась навчальна дисципліна “Ораторське мистецтво” та спецкурс “Мистецтво судового мовлення”, працював клуб за інтересами “Культура усного мовлення”. На проміжному етапі було скореговано розподіл аудиторних годин між темами з дисципліни “Юридична психологія”, що забезпечило зв’язок між теорією і практикою формування риторичних умінь. На підсумковому етапі студенти брали участь у науково-дослідній роботі, сформовані риторичні вміння закріплювалися під час практики на посаді помічника судді в районних судах м. Одеси та області.

Педагогічний експеримент здійснювався згідно з описаною раніше організацією навчального процесу з формування риторичних умінь майбутніх правників. Він передбачав сформованість риторичних умінь студентів, що увійшли до складу контрольної та експериментальної груп до початку та після завершення експерименту.

Так, якщо до початку експерименту високий рівень сформованості риторичних умінь не було зафіксовано у респондентів КГ та ЕГ, то після завершення експерименту високий рівень сформованості риторичних умінь у студентів ЕГ вдвічі вище порівняно з КГ (у ЕГ 9,5% та у КГ 4,4%), достатній рівень сформованості риторичних умінь у студентів ЕГ вдвічі вищий порівняно з КГ (у ЕГ 43,7% та у КГ 20,9%), середній рівень – у студентів ЕГ в півтора рази вищий порівняно з КГ (27,5% студентів ЕГ та 39,7% студентів КГ), на низькому рівні у студентів ЕГ прояв риторичних умінь вдвічі нижчий порівняно з КГ (16,1% студентів ЕГ і 33,1% студентів КГ).

Як засвідчили результати експерименту, в ЕГ відбулися відчутні позитивні зміни в рівнях сформованості риторичних умінь майбутніх правників, що підтверджує ефективність визначених педагогічних умов формування риторичних умінь у майбутніх правників у процесі професійної підготовки.

ВИСНОВКИ

У дисертації досліджено проблему формування риторичних умінь у майбутніх правників у процесі їх професійної підготовки, визначено сутність риторичних умінь правників і судової промови, уточнено їх специфіку і роль у професійній діяльності, обґрунтовано й експериментально перевірено педагогічні умови формування риторичних умінь майбутніх правників у навчально-виховному процесі ВНЗ МВС України.

1. У сучасній психолого-педагогічній літературі феномен “риторичні вміння” недостатньо досліджений, немає чітко визначених термінів “риторичні вміння правників”, “судове красномовство”, “судова промова”. У зв’язку з цим у дисертації увагу зосереджено на конкретизації та характеристиці змісту цих понять.

Риторичні вміння правників – це спроможність виконання складних комплексних мисленнєво-мовленнєвих дій, що забезпечують здійснення юридичної діяльності, в основі якої лежить виступ у суді.

Судове красномовство – це мистецтво мовлення на суді, певна система ідей, положень, поглядів на майстерність судоговоріння та закономірності професійного мовлення представників правосуддя.

Судова промова – це офіційно-професійна промова, яка є обов’язковим компонентом важливої судової процедури – судових дебатів, у яких сторони підбивають підсумки, аналізують зібрані докази, висловлюють і обґрунтовують кожний свою думку з приводу питань, які вирішуються у судовому порядку.

2. З метою забезпечення ефективності формування риторичних умінь у майбутніх правників вивчався стан сформованості цих умінь у правників-практиків (помічники суддів, судді, адвокати, студенти випускних курсів). Аналіз результатів дослідження сформованості риторичних умінь показав, що високий рівень притаманний лише 3,1% респондентів, достатній рівень – 5,6% респондентів, середній – 13,8% респондентів, низький – 76,5% респондентів. Була визначена недостатня сформованість таких риторичних умінь: вміння

надати промові композиційної довершеності, прикрашати промову художньо-виразними засобами, моделювати портрет аудиторії, що перешкоджає ефективній професійній діяльності працівникам правосуддя.

3. Показниками критеріїв визначено: для логіко-мисленнєвого – застосовувати індуктивний та дедуктивний методи мислення, визначати проблемні ситуації, застосовувати знання законів мислення; для лінгвістично-мовленнєвого – володіти нормами літературної мови в усній і письмовій формі, користуватися мовностилістичними засобами і прийомами відповідно умов і цілей спілкування, зібрати потрібний матеріал для промови й оформити його у відповідності з метою виступу, законів композиції, особливостей усного мовлення; застосовувати формули мовленнєвого етикету відповідно ситуації; для комунікативно-переконливого критерію обрано вміння: переконати суд у винності чи невинності підсудного, застосовувати прийоми спростування чи заперечення під час судових дебатів, володіти полемічним мистецтвом. За критеріями та їх показниками визначено рівні сформованості риторичних умінь правників: високий, достатній, середній і низький.

4. Удосконалення риторичних умінь студентів відбувалося за наявності педагогічних умов: відображення риторики як чинника успішності професійної діяльності майбутнього правника як працівника правосуддя у змісті теоретичної підготовки; цілеспрямована підготовка майбутніх правників до оволодіння риторичними вміннями з використання спецкурсу, різноманітних форм навчальної діяльності; набуття професійного досвіду використання риторики як засобу впливу, переконання слухачів – учасників судового процесу; творча реалізація в організації навчально-виховного процесу професійно-орієнтованих завдань, спрямованих на розвиток інтересу у майбутніх правників до професійної діяльності та шляхів і засобів їх реалізації. На основі педагогічних умов розроблено етапи організації навчального процесу формування риторичних умінь у майбутніх правників у ВНЗ МВС України: пошуковий, проміжний, підсумковий.

На початковому етапі було розроблено алгоритм формування риторичних умінь майбутніх правників, вивчалась навчальна дисципліна “Ораторське мистецтво” та спецкурс “Мистецтво судового мовлення”, працював клуб за інтересами “Культура усного мовлення”.

На проміжному етапі було скореговано розподіл аудиторних годин між темами з дисципліни “Юридична психологія”, що забезпечило зв’язок між теорією і практикою формування риторичних умінь. На підсумковому етапі студенти брали участь у науково-дослідній роботі, сформовані риторичні вміння закріплювалися під час практики на посаді помічника судді в районних судах м. Одеси та області.

5. Аналіз результатів формувального експерименту засвідчив, що відбулися позитивні зміни в рівнях сформованості риторичних умінь у майбутніх правників.

На початку формувального експерименту не було зафіксовано респондентів з високим рівнем сформованості риторичних умінь. Після його завершення на високому рівні сформованості риторичних умінь знаходилось 9,5% студентів ЕГ, проти 4,4% – у КГ. На достатньому рівні – у ЕГ перебувало в 2 рази більше студентів проти КГ (відповідно 43,7% і 20,9%). Тобто, 53,2% респондентів ЕГ за період експерименту досягла високого і достатнього рівнів сформованості риторичних умінь, а в КГ – 25,3%.

Ми розуміємо, що наше дослідження не претендує на вичерпне розкриття проблеми. Перспективу подальшого дослідження ми вбачаємо у вивченні проблеми підготовки студентів вищих навчальних закладів МВС України до ведення пропаганди правових знань серед різних верств населення з метою профілактики правопорушень, віктимологічної поведінки та подолання правового нигілізму.

ДОДАТКИ

Додаток А

Анкета

на виявлення труднощів у риторичній діяльності

Посада, вік _____

Інструкція. Проаналізуйте дані труднощі на основі їхньої важливості для подолання.

Цифрою 1 відмітьте те, що найбільше перешкоджає, цифрою 2 – перешкоджає меншою мірою, цифрою 3 – труднощі, з якими ви не зустрічаєтеся зовсім:

№ з/п	Характеристика труднощів	Ранг
1	Важко визначитися з темою виступу.	
2	Труднощі при формулюванні задуму, створенні концепції виступу.	
3	Важко дати назву промові, особливо рекламну.	
4	Труднощі при підборі необхідного для промови матеріалу.	
5	Важко надати промові композиційної довершеності.	
6	Не вмію вербалізувати й редагувати промову.	
7	Важко підібрати доцільні приклади, щоб проілюструвати думку.	
8	Не вмію прикрашати промову художньо-виразними засобами.	
9	Важко самостійно, без сторонньої допомоги, підготуватися до виступу.	
10	Важко адаптувати вже готову промову до певної аудиторії.	
11	Труднощі при моделюванні портрету аудиторії.	
12	Не можу подолати аудиторний шок під час виступу.	
13	Важко управляти своїми жестами, рухами, мімікою.	
14	Не завжди вдається досягти бажаної емоційності та експресивності.	
15	Важко стежити за культурою аргументації (втрачаю основну думку, відволікаюсь на інше, другорядне, забуваю).	
16	Не знаю, як зацікавити слухачів, завоювати увагу, викликати довіру.	
17	Важко налагодити зворотний зв'язок, встановити контакт з аудиторією.	
18	Не вдається втримати "контакт очей" зі слухачами під час виступу.	
19	Не можу викликати слухачів на дискусію.	
20	Розгублююсь, коли хто-небудь із слухачів зі мною не погоджується, суперечить.	
21	Не вмію переконувати.	
22	Не завжди пам'ятаю про надзавдання будь-якого публічного виступу (педагогічна проблема, виховний аспект, мораль).	
23	Важко бути артистичним, виявляти власну харизму.	
24	Не вдається виглядати впевненим у собі.	

Додаток Б

Навчальна програма з ораторського мистецтва

Пояснювальна записка

Ораторське мистецтво в практичній діяльності юристів забезпечує одну із сторін комунікації, що спрямовує саму мовленнєву дію не лише на передання й сприйняття інформації, і на переконання адресата в істинності своєї думки.

Потрібно зважати на те, що саме мова надає найдосконаліші засоби переконання. Тому студенти та курсанти, що за своєю професійною діяльністю, пов'язані зі спілкуванням з людьми мусять оволодіти навичками культури мовлення та красномовства. А якщо це стосується аргументації, то засоби мовленнєвого переконання набувають особливого значення.

У сучасних умовах суттєво змінилося ставлення до комунікації. Новий комунікативний простір потребує рівноцінних співрозмовників, які не залежать один від одного, і можуть обстоювати у комунікативних процесах власну позицію. На разі ораторське мистецтво як вчення про теорію та практику застосування мовленнєвих, логічних (і позалогічних, передусім – психологічних) засобів переконання не втратила своєї актуальності, а лише набула нового змісту, що пов'язано із новим етапом аргументативної парадигми.

Вивчення курсу ораторське мистецтво передбачає, що студенти та курсанти мають вміти чітко і ясно висловлювати свою позицію, будувати переконливу аргументацію, грамотно критикувати точку зору супротивника, знаходити помилки як у власних текстах, так і в текстах інших людей, володіти прийомами переконання, ведення різних типів суперечок тощо.

Все це є про нагальною необхідність розвитку комунікативної культури сучасної людини, зокрема, випускника вищого навчального закладу, який повинен мати не лише ґрунтовну підготовку з обраної спеціальності, а також уміти успішно спілкуватися з іншими людьми.

Основна мета курсу полягає в формуванні у студентів та курсантів практичних навичок та умінь успішної раціональної комунікації. Мета курсу – дати уявлення про основні етапи розвитку ораторського мистецтва, познайомити з основними поняттями і термінами, показати значення її для сучасного оратора, дати практично корисні знання.

Предмет курсу – мовленнєві проблеми переконання; мовні засоби досягнення комунікативної мети; структура комунікативного акту; полеміка та дискусія як форми дискурсу; ораторське мистецтво в юридичному мовленні.

Завдання курсу – через вивчення теоретичних та практичних сторін ораторського мистецтва розвинути у студентів навички вміло застосовувати мовні засоби переконання; удосконалити культуру усного та письмового мовлення; виробляти уміння брати участь у дискусійних мовленнєвих актах, підняти культуру ділового мовлення.

Особливе значення має оволодіння мовленнєвими засобами вираження своєї думки. Адже усякий правознавець через свою діяльність вимушений спілкуватися зі значною кількістю людей, де одним із його завдань є переконання. А отже, це детермінує необхідність уміння використовувати усі мовленнєві засоби. Формуючи, формулюючи правові норми, охороняючи їх у різних численних процесуальних актах, роз'яснюючи ці норми громадянам, правник мусить бездоганно володіти мовленнєвими нормами. Курс ораторського мистецтва перетинається з більшістю навчальних дисциплін юридичного циклу, де вивчаються процесуальні дії.

Вимоги до знань і умінь. По закінченню курсу студенти повинні:

Знати: роль ораторського мистецтва у комунікативній діяльності юристів в історичному та сучасному плані; роль переконання в людському спілкуванні; структуру, фази, моделі та методи дискусійної комунікації; роль ораторського мистецтва та культури мовлення у правничій (правоохоронній діяльності); логічну структуру аргументації; мовні засоби, що визначають красномовство та мовленнєву культуру юриста.

Вміти: переконливо викладати власні думки; вести полеміку чи дискусію; володіти культурою мовлення (усною і письмовою); вільно спілкуватися з громадянами; застосовувати теоретичні знання у практичній діяльності.

Викладання даного курсу передбачено в одеському юридичному інституті хнувс. Програма курсу розрахована на вивчення і засвоєння студентами та курсантами ключових тем курсу. Лекції передбачені по найбільш важливим і складним темам. Календарно-тематичним планом також передбачаються семінарські заняття. Разом з тим головну увагу студенти та курсанти мають зосередити на самостійній роботі по вивченню і засвоєнню матеріалу курсу, ознайомитись з головною і додатковою літературою.

**Тематичний план
навчальної дисципліни “Ораторське мистецтво”**

№ з/п	Назви розділів і тем	Години з викладачем				Самостійна робота	Всього годин за планом
		Всього годин	З них				
			Лекції	Семінарські заняття	Практичні заняття		
1	Тема № 1. Вступ до ораторського мистецтва.	4	2	2		4	8
2	Тема № 2. Методика та етапи підготовки промови.	4	2	2		4	8
3	Тема № 3. Логічна структура аргументації. Культура проведення полеміки.	4	2	2		4	8
4	Тема № 4. Елементи художності та літературні прийоми в мові оратора. Судова промова. підготовка судової промови	6	2	4		6	12
	Всього по курсу	18	8	10		18	36

Форма підсумкового контролю – залік.

Зміст навчальної дисципліни

Тема № 1. Вступ до ораторського мистецтва

Ораторське мистецтво та риторика, як наука про грамотну мову. Софістика. Софістична риторика. Еристика. Діалогіка.

Риторика як мистецтво красномовства та навчальна дисципліна. Роль ораторської майстерності в комунікативній діяльності людини. Дискусія та полеміка як форми людського спілкування. Переконавання, два шляхи переконання (логічний та переконання через віру, авторитет тощо). Переконавання як кінцева мета дискусії. Значення риторичних навичок для переконання.

Історія формування та розвитку риторики. Започаткування елементів риторики у філософії Давнього Сходу (Індія, Китай). Розвиток риторики в античному світі (Сократ, Платон, Аристотель). Перші теоретики судового красномовства (Горгій, Лісій, Ісократ Трасімах). Роль Демосфена у становленні ораторського мистецтва. Підсумки античної риторики: відмежування від філософії, створення масової професії платного вчителя красномовства – софіста, велика кількість риторичних шкіл (грецьких і латинських), багатьох посібників, вироблення особливої мови публічної мови, введення риторики як основного предмета в утворення (у складі тривіума). Риторика у Давньому Римі (Марк Порцій Катон Старший). Судові промови Марка Антонія, Красса. Ораторська майстерність Цицерона.

Розвиток риторики у середні віки. Риторика у Середньовіччя, одна з “семи вільних наук” у системі наук Варрона. Роль середньовічної схоластики в удосконаленні та розвитку мистецтва красномовства.

Відмежування риторики від логіки і філософії. Відродження риторики в ХХ ст. В США і Франції. Спроби відродження теорії ораторського мистецтва у 20-і роки ХХ ст. в Україні. Створення першого у світі Інституту живого слова, функціонування лабораторії публічної мови. Опозиція теорії ораторського мистецтва радянському ораторському мистецтву. Вихід з “риторичної кризи” в

1960–1970-і роки. Сучасний стан риторики. Її роль у практичній діяльності юриста. Поняття культури юридичного мовлення. Риси, що визначають культуру мовлення: ясність, точність, логічність, доречність (ознаки доречності), чистота, правильність, лаконічність, емоційність, експресивність, індивідуальність.

Зв'язок риторики з іншими навчальними дисциплінами.

Перспективи риторики. Етичний аспект: ораторське мистецтво як ефективний інструмент у боротьбі з мовною агресією, демагогією, маніпулюванням.

Класифікація видів красномовства. Академічне красномовство. Політичне красномовство. Юридичне (судове) красномовство. Церковне красномовство. Суспільно-побутове красномовство.

Студенти повинні знати: предмет та історію виникнення ораторського мистецтва; особливості застосування ораторського мистецтва в житті; зв'язок ораторського мистецтва з гуманітарними науками; загальні та спеціальні здібності оратора; основи публічної промови; вимоги до оратора.

Студенти повинні вміти: визначити предмет ораторського мистецтва, риторики, софістики, гомілетики, еристики; порівняти між собою характерні риси різних істотних періодів; розрізнити головні види красномовства.

Проблемні питання для самостійної підготовки:

1. Риторика і софістика в Афінах. Судочинство на основі писаних законів. Логографи. Протагор. Софісти. Сократ. Трактат Аристотеля “риторика”. Критика софістів Аристотелем у трактаті “Про софістичні спростування”.

2. Риторика в Стародавньому Римі. Грецькі риторичні школи в Римі. Цицерон – останній великий оратор республіки. “12 книг риторичних повчань” Квінтіліана. Оформлення класичного риторичного канону з 5 розділів.

3. Риторика і гомілетика. Гомілетика – наука про християнську проповідь. Включення риторики в університетське утворення в числі інших вільних наук. Сучасна гомілетика.

Тема № 2. Методика та етапи підготовки промови

Етапи підготовки промови. “Алгоритм” підготовки промови. Вибір теми. Тема, тематика, підтема, мікротема, фактори успіху теми. “Розкрита тема” та “не розкрита тема”. Підбір необхідного матеріалу, змісту публічного виступу. Складання плану, розподіл зібраного матеріалу в необхідній логічній послідовності. Літературна обробка мови, насичення її змісту. Заучування, запам’ятовування тексту мови. Проголошення промови з відповідною інтонацією, мімікою, жестами.

Складання плану. Простий план. Складний план. Цитатний план. Схема промови: вступ (зацікавлення), основна частина (опис, оповідь та міркування (хрія), висновки (переконання).

Збирання матеріалу. Матеріал з власного життя: власні думки, спостереження, емоції. Матеріал, що містить чужий досвід: книги, журнали, газети, випадки з життя знайомих, друзів. Систематичний каталог. Алфавітний каталог. Дві системи бібліографічного опису: повна та скорочена. Етапи роботи з літературою. Читання – підбір. Читання – ознайомлення. Читання – вивчення. Фактографічне конспектування. Вільне конспектування, оцінне конспектування, творче конспектування. Лекторське конспектування. Розсипний конспект. Система поширених складових частин слова, які допомагають зрозуміти його значення. Приклад у виступі. Використання наочного матеріалу. Висловлення авторитетних людей (цитати). Основні завдання збору матеріалу.

Запис промови. Композиція виступу. Трикомпонентна структура виступу: вступ, основна частина і висновок. Вступ. Основний зміст вступу – введення в тему. Основна частина. Вимога до композиції. Спосіб викладу теми. Основні способи викладу теми: ступневий, концентричний, спіральний, хронологічний, логічний, дедуктивний, індуктивний, порівняння, зіставлення явищ, процесів або подій, аналіз проблеми. Різні прийоми ведення промови: огляд, опис, інформація, переказ, оповідання, характеристика, міркування, приклад,

цитування, обґрунтування. Композиційні прийоми. Прийом діалогізації. Висновок.

Робота над текстом виступу. Робота над стилем. Наявність елементів художності в тексті. Логічність і доказовість думок. Розмітка тексту знаками партитури. Рядкові знаки: фразові паузи. Дужки ромбічні. Дужки квадратні. Лапки. Надрядкові знаки. Знак наголосу. Підвищення тону. Пониження тону. Злам інтонації. Підрядкові знаки. Логічний наголос. Уповільнення темпу. Прискорення темпу. Легато.

Тренування. Проголошення промови вголос чи “про себе”. Використовування відеомагнітофону, магнітофону чи дзеркала. Розробити систему жестів, попрацювати над виразом обличчя. Як виступати без тексту. Розгорнутий план виступу. Необхідний допоміжний матеріал: цитати, приклади, цифри. Тезовий план. Карта-схема промови. Прогін матеріалу. Оперативна підготовка до виступу. Схема підготовки: ключові поняття на окремих картках, продумати введення і висновок.

Студенти повинні знати: правила вибору теми; фактори успіху теми; особливості складання плану; специфіку збирання матеріалу; особливості запису промови; правила розмітки тексту знаками партитури; різновиди тренування перед виступом.

Студенти повинні вміти: враховувати фактори успіху теми під час підготовки до виступу; правильно складати план; застосовувати знаки партитури під час роботи над текстом виступу; використовувати різні види тренування перед виступом.

Проблемні питання для самостійної підготовки

1. Як збирати матеріал.
2. Як використовувати допоміжний матеріал.
3. Як подавати цифри.
4. Найпоширеніші композиційні недоліки виступу.
5. Як виступати без тексту.
6. Оперативна підготовка до виступу.

Тема № 3. Логіка як метод переконання аудиторії.

Система логічних доказів. Доказ. Структура доказу. Способи проведення доказів. Прямий доказ. Непрямий доказ. Побічний доказ. Апагогічний побічний доказ. Розділовий побічний доказ. Прогресивний доказ. Регресивний доказ. Умовні докази. Мовний доказ. Логічна схема доказу. Теза, аргумент і демонстрація. Дедукція й індукція. Індуктивна логіка. Аналогія. Індуктивний характер доказу. Індуктивні висновки. Дедуктивний доказ. Дедуктивний характер доказу. Змішаний індуктивно-дедуктивному доказ. Закони логіки. Закон тотожності. Закон протиріччя. Закон виключеного третього. Закон достатньої підстави. Механізм переконання. Витиснення. Заміщення. Логіко-мовні помилки. Втрата і підміна тези. Причина втрати тези. Підміна тези. Синтаксична омонімія. Софізм. Основні види логічних помилок. Підміна тези. Недоведена основа доказу. Визначення невідомого через інше невідоме. Подання визначення через заперечення. Коло в доказі. Неврахування полісемії слова. Об'єднання неспіввідносних понять. Повторення доказу (тавтологія). Поспішні висновки після недбалого перерахування фактів. Модель – після цього; отже; з цієї причини. Нерозрізненні об'єкти дії.

Студенти повинні знати: аксіологічні начала промови; логіка як метод переконання аудиторії; правила логіко-мовного доказу; механізм переконання; вимоги до висунення тези; основні види логічних помилок; теорія аргументації; вимоги до аргументів.

Студенти повинні вміти: розрізняти особливості застосування прямих та побічних доказів; застосовувати закони логіки; виявляти логіко-мовні помилки, софізми, втрату та підміну тези.

Тема №4. Культура проведення полеміки

З історії походження суперечки. Еристика. Протагор. Сократ. Аристотель. Індійське правило суперечки. Визначення понять “суперечка”, “дискусія”, “диспут”, “полеміка”, “дебати”.

Класифікація видів суперечки. Ціль суперечки; значимість проблеми суперечки; кількість учасників; форма проведення суперечки. Суперечка як пошук істини. Суперечка для переконання опонента. Суперечка для досягнення перемоги. Суперечка заради суперечки. Значимість проблеми суперечки. Суперечка-монолог. Суперечка-діалог. Суперечка-полілог. Форми проведення суперечки. Усна форма. Письмова (друкована) форма. Організовані суперечки. Неорганізовані суперечки.

Культура суперечки. Предмет суперечки. Принципи ведення полеміки. Правила ведення полеміки. Позиції полемістів. Тактика ведення полеміки. Вживання понять. Поводження учасників суперечки. Поважне відношення до опонента. Витримка і самовладання в суперечці.

Питання в суперечці і види відповідей. Закриті питання. Відкриті питання. Риторичні питання. Переломні питання. Питання для обмірковування. Коректні і некоректні питання. Нейтральні, доброзичливі і недоброзичливі питання. Гострі питання. Види відповідей. Правильна відповідь. Неправильна відповідь. Позитивні відповіді. Негативні відповіді. Дотепна відповідь.

Відповіді на зауваження співрозмовників. Види зауважень: невисловлені зауваження; упередження; іронічні зауваження; зауваження з метою одержання інформації; зауваження з метою виявити себе; суб'єктивні зауваження; об'єктивні зауваження; зауваження з метою опору.

Як висловлювати зауваження співрозмовникові. Локалізація. Явне і грубе заперечення. Повага. Визнання правоти. Стриманість в особистих оцінках. Лаконічність відповіді. Недопущення переваги. Коли варто відповідати на зроблені зауваження? Варіанти: до того, як зроблене зауваження; відразу після того, як було зроблене зауваження; пізніше; ніколи. Правила гарного тону.

Студенти повинні знати: історію мистецтва полеміки; суперечку, дискусію, полеміку, диспут, дебати; класифікація видів полеміки; принципи, правила і тактика проведення полеміки; полемічні прийоми впливу на учасників полеміки.

Студенти повинні вміти: розрізняти види суперечки за їх класифікацією; розкрити правила ведення полеміки; відповідати на зауваження співрозмовників; висловлювати зауваження співрозмовникові.

Проблемні питання для самостійної підготовки:

1. Індійські та китайські правила суперечки.
2. Формування процесу ведення полеміки. Індивідуальні особливості учасників суперечки. Національні та культурні традиції.

Коли варто відповідати на зроблені зауваження?

Тема № 5. Елементи художності та літературні прийоми в мові оратора

Найпоширеніші мовні помилки. Невірний наголос. Неправильна вимова окремих звуків. Неправильне вживання слів за семантикою (значенням). Невміння розрізняти окремі морфеми у слові. Вживання дієслова – зв'язки “буде” (майбутній час) в контексті теперішнього часу. Вживання зв'язки “це” перед словами “який”, “котрий”, “коли”, “де”. Тавтологія – повторення однокорінних слів. Використання плеоназмів (слів одного значення). Слова-паразити. Невміння враховувати стилістичне (емоційне) забарвлення слова (фрази), тобто невідання включати слово (фразу) в контекст. Какологія. Багатослівність і демагогія. Зарозумілість і манірність. Штампи в мові.

Активна і пасивна лексика української мови: застаріла лексика, неологізми. Поняття про термінологію. Професійно-юридична лексика. Помилки в термінології кримінального права.

Фразеологічні одиниці та їхня роль в ораторському (зокрема юридичному) повідомленні. Поняття фразеологічного звороту, його характеристики. Види фразеологізмів. Стилiстичне використання фразеологічних зворотів. Помилки в використанні фразеологічних зворотів: незнання точного значення, сполучуваності, експресивно-стилiстичного забарвлення.

Юридичні кліше та штампи. Різниця між кліше і штампом. Поняття мовленнєвого кліше та мовленнєвого штампу (універсальні слова, парні слова, образні слова та вирази). Кліше в письмовому мовленні юриста.

Оцінні структури в тексті закону. Терміни оцінного характеру. Семантичні групи оцінних структур.

Лексичний рівень тексту. Словниковий запас. Літературна норма. Лексичні прийоми. Автологічна лексика. Просторіччя, канцеляризми, діалектизми, жаргонізми, вульгаризми, неологізми, архаїзми, варваризми, солецизми. Металогічна лексика (тропи). Епітети, оксюморон, порівняння, метафори, уособлення, персоніфікації, алегорія, символи, метонімія, синекдоха, гіпербола, літота, перифраз, евфемізм, амфіболія.

Синтаксичний рівень тексту (фігури). Полісиндетон. Асиндетон. Зевгма. Синтаксичний паралелізм. Хіазм. Симплока. Період.

Стилістичний рівень тексту. Риторичні вигуки. Риторичні звертання. Риторичні питання. Антитеза. Іронія. Каламбур. Парадокс. Епістрофа. Діафора. Анафора. Епіфора. Анадиплосис (стикування). Інверсія. Обрив. Апосіопеза (замовчування). Еліпсис. Паралепсис. Алюзія. Ремінісценція. Аномінація. Градація.

Стиль ораторського твору. Поняття “стиль”. Стилістика. Стильові принципи. Усно-розмовний стиль. Писемно-книжковий стиль.

Студенти повинні знати: поняття про художній образ; звуковий рівень тексту; лексичний рівень тексту: автологічна та металогічна лексика; мовні помилки; синтаксичний рівень тексту; стилістичний рівень тексту; стиль ораторського твору.

Студенти повинні вміти: виявляти найпоширеніші мовні помилки; розкрити зміст та характерні особливості лексичного, синтаксичного, звукового, стилістичного рівнів тексту.

Проблемні питання для самостійної підготовки

1. Особливості власної мови. Дикція. Сила голосу. Темп мови. „польотність” голосу. Тембр голосу.

2. Звуковий рівень тексту. Фонетика. Алітерація. Асонанс.
3. Стиль художньої літератури.

Тема № 6. Судова промова

Предмет судової промови. Судова промова. Судова промова державного обвинувача. Судова промова захисника. Репліка. Предмет судової промови в кримінальних справах у суді першої інстанції. Предмет судової промови. Предмет доказування. Структура та зміст промови прокурора при відмові від обвинувачення.

Види судових промов. Обвинувальна промова прокурора. Захисна промова адвоката. Самозахисна промова підсудного. Промова потерпілого. Промова цивільного позивача і цивільного відповідача. Промови позивача та відповідача.

Засади і функції судової промови. Психологічні засади. Етичні засади. Логічні засади. Функції судової промови. Психологічні особливості юридичного мовлення.

Переконання у юридичній діяльності. Відмітні риси судового мовлення. Функції спілкування у сфері правових відносин: вираження вольових приписів, передача цих приписів, регулювання суспільних відносин. Констатація як основний вид викладу в юридичному мовленні.

Стильові та мовні риси офіційно-ділового стилю в юридичному мовленні. Спілкування із судовою аудиторією. Судова аудиторія. Професійні учасники процесу. Публіка.

Засоби виразності судової промови. Прийоми впливу на судову аудиторію. Пряма вимога уваги від слухачів. Пауза. Голосові прийоми. Звернення до слухачів із запитанням, пов'язаним зі змістом промови. Засоби мовної виразності. Жести, міміка, рухи.

Логічна переконливість юридичного мовлення. Обґрунтованість юридичного мовлення. Роль загальних формально-логічних законів у юридичному мовленні: значення закону тотожності, функції закону

несуперечності та виключеного третього, важливість закону достатнього обґрунтування. Доказовість як найважливіша риса юридичного мовлення. Логічна структура аргументації. Теза у юридичній аргументації. Роль аргументів в процесі доведення. Аргументи першого і другого виду. Їх місце в юридичному мовленні і відношення до переконання і доказовості. Роль демонстрації при доведенні.

Значення етики в процесі мовленнєвої діяльності юриста та засоби її дотримання.

Студенти повинні знати: предмет судової промови; види судових промов; засади і функції судової промови; спілкування із судовою аудиторією; прийоми впливу на судову аудиторію.

Студенти повинні вміти: розкрити зміст предмету судової промови; розрізняти особливості видів судових промов; використовувати на практиці прийоми впливу на судову аудиторію.

Проблемні питання для самостійної підготовки

1. Судова промова державного обвинувача.
2. Судова промова громадського обвинувача.
3. Судові промови цивільного позивача і цивільного відповідача або їх представників.
4. Судова промова громадського захисника. Судова промова захисника.

Критерії успішності навчання та засоби діагностики успішності навчання

Формою проведення поточного контролю за курсом “ораторське мистецтво” є опитування студентів під час проведення семінарських занять, проведення контрольних робіт, експрес-опитувань, заслуховування рефератів та доповідей тощо.

Семінарські заняття – активна форма підведення підсумків самостійної роботи студентів по оволодінню курсом. Значення семінарського заняття полягає в тому, аби допомогти студентам глибоко розібратися в ключових питаннях курсу "ораторське мистецтво", навчити їх самостійно працювати з рекомендованою літературою, ясно та стисло викладати свої думки,

переконливо та логічно обґрунтовувати їх, творчо аналізувати та узагальнювати факти, сформулювати уявлення про існуючі точки зору на ті чи інші питання, робити узагальнення та висновки у різних аспектах даної науки.

На семінарські заняття виносяться найбільш важливі теми курсу. Поряд з традиційною формою роботи на семінарі – розгляді питань теми у вигляді відповідей студентів на поставлені запитання, існують й інші форми. Одною з них є заслуховування та обговорення рефератів та коротких повідомлень з того чи іншого передбаченого планом питання. При цьому важливо, щоб студент не тільки вмів написати реферат, але й вдало виступити з ним перед аудиторією: переконувати слухачів, викладати думки правильною літературною мовою, чітко, аргументовано, укладатися у відведений викладачем час. Для цього потрібно не тільки уважно прочитати конспект лекцій, вивчити рекомендовану літературу, але й скористатися тими порадами та рекомендаціями щодо оволодіння програмним матеріалом, які дає студентам викладач на групових та індивідуальних консультаціях.

Слід мати на увазі, що однією з дієвих форм роботи на семінарі є дискусія, яка дозволяє розвинути вміння використовувати в ході колективних пошуків істини всю гаму принципів наукового пізнання взагалі і в той же час на практиці сформулювати такі важливі якості, як наукова об'єктивність, критичність і в той же час повага до чужої думки, здатність доводити своє бачення тощо.

Основною системою оцінювання рівня знань навчальної дисципліни “ораторське мистецтво” під час проведення семінарських занять та контрольних робіт.

Перелік рекомендованих підручників, інших методичних та дидактичних матеріалів:

1. Абрамович С.Д. Риторика та гомілетика. – Чернівці, 1995.
2. Абрамович С.Д. Риторика загальна та судова: навч. Посіб. – К.: Юрінком Інтер, 2002.
3. Адамов Е.А. Личность лектора. – М., 1985.
4. Алексеев А.П. Аргументация, познание, общение. – М., 1991.

5. Андреев В.И. Деловая риторика. Практический курс для творческого саморазвития делового общения, полемического и ораторского мастерства. – Казань, 1993.
6. Античные риторика. – М., 1978.
7. Апресян Г.З. Ораторское искусство. – М., 1982.
8. Бабич Н.Д. Основы культуры мовлення. – Львів, 1990.
9. Безменова Н.А. Очерки по теории и истории риторики. – М., 1991.
10. Бельчиков Ю.А. Говори ясно и просто. – М., 1980.
11. Бернацкий Г.Г. Культура политической дискуссии. – Л., 1991.
12. Бондаренко П.С. Судова промова. – Львів, 1972.
13. Ватман Д.П. Адвокатская этика. – М., 1977.
14. Введенская А.А., Павлова А.Г. Культура и искусство речи. – М., 1984.
15. Вохан В.Ф. Формирование убеждения суда. – Минск, 1973.
16. Герман М.А. Основы риторики. – К., 1988.
17. Глинский Б. Русское судебное красноречие. – Спб., 1897.
18. Головин В.Н. Основы культуры речи. – М., 1988.
19. Гольдинер В.Д. Защитительная речь. – М., 1970.
20. Горский Г.Ф. Судебная этика. – Воронеж, 1973.
21. Дулов А.В. Судебная психология. – Минск, 1975.
22. Ерастов Н.Г. Культура публичного выступления. – Ярославль, 1971.
23. Зворыкин Ю.Н. Юмор в публичном выступлении. – М., 1977.
24. Зеленецкий К.П. Исследования о риторике. – М.: Знание, 1991. – № 5.
25. Ивакина Н.Н. Культура судебной речи. – М., 1955.
26. Ивакина Н.Н. Юридические клише и штампы: функционирование языка в различных видах текста. – Пермь, 1989.
27. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи. – М., 1978.
28. Кириллов В.И. Логика в выступлении лектора. – М., 1970.
29. Кнапп В., Герлох В. Логика в правовом сознании. – М., 1987.
30. Кохтев Н.Н. Ораторская речь: стиль и композиция. – М., 1992.
31. Котов Д.П. Вопросы судебной этики. – М., 1976.

32. Кохтев Н.Н. Основы ораторской речи. – М., 1992.
33. Кошачевський С.С. Техніка мови. – К., 1963.
34. Кульч З. Риторичний словник. – К., 1997.
35. Леммерман Х. Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями. – М., 1997.
36. Максимов В.И. Точность и выразительность слова. – Л., 1968.
37. Матвиенко Е.А. Судебная речь. – Минск, 1972.
38. Минеева С.А. Основы мастерства устного выступления. Как подготовить полемиста. – Пермь, 1991.
39. Михайличенко Н.А. Риторика. – М., 1993.
40. Михайловская М.Г., Одинцов В.В. Искусство судебного оратора. – М., 1981.
41. Михальская А.К. Педагогическая риторика: история и теория. – М., 1998.
42. Молдован В.В. Судебные прения. Игровые занятия. – К., 1989.
43. Николаева Т.П. Жест и мимика в лекции. – М., 1973.
44. Ножин Е.А. Мастерство устного выступления. – М., 1989.
45. Одинцов В.В. Структура публичной речи. – М., 1976.
46. Павлова А.Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991.
47. Панченко И.Г. Практикум по ораторской речи: метод. реком. – Пенза, 1990.
48. Радос В.Б. Спор и полемика. – М., 1989.
49. Речи известных русских юристов. – М., 1985.
50. Рождественский Ю.В. Риторика и стиль. – М., 1984.
51. Савкова З.В. Как сделать голос сценическим: теория, методика и практика речевого голоса. – М., 1975.
52. Сагач Г.М. Золото слів. – К., 1993.
53. Сагач Г. М. Риторика. – К., 2000.
54. Сергеич П. (Пороховщиков). Искусство речи на суде. – М., 1960.
55. Сперанский М.М. Правила высшего красноречия. – М., 1973.
56. Стешов А.В. Как победить в споре. – Л., 1991.

Додаток В

Алгоритм формування риторичних умінь у студентів ВНЗ МВС України

1. Заходи оптимізації процесу набуття риторичних умінь

1.1. Завдання “Спробуй себе”

Мета:

1. Формування впевненості в собі.
2. Розвиток артистичних та евретичних якостей.

Умови, які необхідні для оптимального використання цього завдання:

- Мотиваційна зацікавленість студента та його високий рівень підготовки до проведення лекції.

Конструктивно-позитивні аспекти впровадження цього завдання:

- Дає можливість краще усвідомити ступінь важливості копіткої праці при підготовці викладача до лекції, тим самим, формує поважне ставлення до роботи викладача.

- Формує серйозність та відповідальність.

- Обумовлює виховання об'єктивної оцінки – наскільки тиша в аудиторії та увага студентів допомагає викладачу, сприяє кращому засвоєнню матеріалу.

- Розвиває артистичні, педагогічні та евретичні якості студентів, які спробували себе на поприщі викладача.

Зміст завдання:

За власним бажанням студент обирає тему майбутньої лекції (узгоджену з навчальним планом), ретельно готується до її викладання (самостійно та за допомогою викладача) та в назначений день читає цю лекцію своїм одногрупникам. У цьому процесі бажано взяти участь більшості студентам.

1.2. Завдання “Власна думка”

Мета:

1. Формування серйозного ставлення до навчання.
2. Розвиток умінь та навичок висловлювання своєї думки.

Умови оптимального використання цього завдання:

- Для обговорення теми, рівень та підготовка студентів повинні бути високими, це дасть можливість краще засвоїти матеріал.
- Конструктивно-позитивні аспекти впровадження цього завдання:
- Формує вміння самостійно працювати й вивчати новий матеріал.
- Формує вміння об'єктивно та обґрунтовано оцінювати підготовку до заняття.
- Формує творчість, впевненість у собі, вміння слухати, риторичні та акторські якості.

Зміст завдання:

Тема майбутнього заняття дається студентам на самостійне вивчення. У процесі заняття відбувається її обговорення. За цим процесом уважно спостерігають і роблять відповідні висновки обрані в журі студенти цієї ж групи. Вони повинні не тільки оцінити рівень підготовленості своїх одногрупників, але й вміти обґрунтувати свою оцінку.

2. Заходи оптимізації процесу засвоєння набутих риторичних умінь

2.1. Засідання “Круглий стіл”

Мета:

1. Підвищити рівень засвоєння матеріалу;
2. Підвищити рівень комунікативності;
3. Виховувати дух суперництва.

Умови оптимального проведення цього засідання:

- Знання студентами матеріалу, який обговорюється.

Конструктивно-позитивні аспекти впровадження цього засідання:

- Легко визначається той студент, який не володіє матеріалом.
- Найбільш ефективно засвоєння матеріалу всіма учасниками.
- В процесі обговорення студенти доповнюють один одного, тим самим поповнюються знання кожного.
- Формуються: сміливість, рішучість, увага, акторські якості.

Зміст засідання:

Обговорення вивченої теми за круглим столом. Питання, які виносяться на обговорення готує викладач. Оцінює рівень підготовленості також викладач.

2.2 Завдання “Творчий потенціал”

Мета:

1. Формування самостійності.
2. Навчання творчо мислити і висловлювати свої думки.

Умови оптимального використання цього завдання:

- Знання студентами матеріалу, який описується.

Конструктивно-позитивні аспекти впровадження цього завдання:

- Формує вміння використовувати набуті знання, впевненість у навчанні та в собі.
- Дає можливість розвитку творчого мислення.
- Під час написання статті студенти більш детально обмірковують та усвідомлюють вивчений матеріал.

Зміст завдання:

Написання статті-роздуму з вивченої теми.

3. *Заходи оптимізації процесу опитування та оцінювання набутих риторичних умінь*

3.1. Завдання “Картково-перехресне опитування”

Мета:

1. Формування вміння визначати суть запитання.
2. Навчити вірно давати оцінку відповідям товаришів.
3. Формування відповідальності при самостійній підготовці та оцінюванні інших.

Умови оптимального використання цього завдання.

- Глибоке оволодіння вивченим матеріалом.

Конструктивно-позитивні аспекти впровадження цього завдання.

- Закріплення знань, шляхом підготовки запитань і відповідей на них.
- Навчання об’єктивності оцінювання.

Зміст завдання:

Кожний з групи готує питання з вивченої теми й відповідь на них. Після чого кожний, по черзі, витягує картку з ім'ям того, хто буде відповідати на дане запитання. Оцінює той, хто готував питання.

3.2. Завдання “Відповідь – оцінка”

Мета:

1. Формування концентрації уваги.
2. Формування навичок об'єктивного оцінювання.
3. Виховування серйозності та відповідальності.

Умови оптимального використання цього завдання:

- Володіння та розуміння матеріалу в повному обсязі.

Конструктивно-позитивні аспекти впровадження цього завдання.

- Обґрунтоване й об'єктивне оцінювання.
- Формування відповідальності та об'єктивності при оцінюванні викладачем студентів.

- Формування поваги до викладача та його праці.

Зміст завдання:

Викладач дає письмове завдання студентам. Студенти обмінюються своїми письмовими роботами й оцінюють один одного з подальшим захистом та обґрунтуванням поставленої оцінки.

3.3. Гра “Брейн-ринг”

Мета:

1. Досягнення кращих результатів у процесі закріплення знань.
2. Підвищення рівня активності та впевненості у собі та своїх знаннях.
3. Внесення моменту азарту в процесі перевірки знань.

Умови оптимального використання цієї гри:

- Для участі у грі та для отримання перемоги необхідно добре знати тему, що приводить до більш відповідального ставлення під час вивчення матеріалу.

Конструктивно-позитивні моменти впровадження цієї гри:

- Виховується відповідальність не тільки за себе, а й за членів своєї команди.

- Ігровий момент вносить азарт та задоволення процесом опитування. Тобто процес опитування відбувається невимушено.

- Оцінювання носить об'єктивний характер так, як в його обговоренні беруть участь учасники гри, члени журі, а також викладач.

Зміст гри:

Група поділяється на 2-3-4 команди. Викладач готує питання за темою, обирається журі із студентів цієї групи. Після закінчення гри підводяться підсумки. Члени команди - переможців отримують вищий бал, друга команда – на бал нижче, і т. і.

Додаток Д

Системні вправи з ораторського мистецтва

Підготовчі вправи спрямовані на формування вмінь визначати тему (назву) виступу, формулювати мету, головну думку (тезу), моделювати аудиторію, добирати й опрацьовувати матеріал.

1. Прочитайте подані назви виступів. Проаналізуйте їх, орієнтуючись на рекомендації, вміщені в довідці, і визначте, які з-поміж них сформульовані найвдаліше.

“Великий український поет”, “Патріотизм у красномовстві Демосфена”, “Океан”, “Життя сучасної людини в умовах стресів, невдач, несподіванок, хвилювань, успіхів, фізичних і психологічних навантажень”, “Ціна злочину”, “Дивовижна династія Симиренків”, “Володимир-Волинський: іще не розгадані таємниці”, “Культура українського народу”.

Довідка. Існують такі вимоги до формулювання теми виступу: назва виступу має якомога точніше відображати його зміст; вона має бути чітка, зрозуміла, по змозі лаконічна й однозначна; назва повинна містити певну інтригу, щоб зацікавити аудиторію; у назві неприпустимо використовувати незрозумілі слова, надуживати іншомовною лексикою.

2. З поданих тем оберіть ті, які ви залюбки послушали б. Обґрунтуйте свій вибір. Зазначте, які ви не обрали б у жодному разі. Чому?

“Правда про В. Стуса”, “Людина 25 тисяч років тому”, “Причини ерозії ґрунтів”, “Народна пісня”, “Загадковий світ Катерини Білокур”, “Картини Катерини Білокур”, “Робота тимчасових комісій Верховної Ради”, “Студентське самоврядування”, “Неймовірний Ван Гог”, “Обов’язок сумлінно навчатися”, “Освічена людина – корисна людина”, “Гарна і погана реклама на ТБ”, “Ліна Костенко – людина і поет”, “Поезія Ліни Костенко”, “Ліна Костенко: поезія навчає жити”, “Майстерно написана поема”, “Епідемія детективів у літературі”, “Марні турботи”, “Уроки просто неба”.

3. Зробіть короткий бібліографічний огляд на одну з тем: “Бар’єри у спілкуванні”, “Стратегія і тактика суперечки”, “Риторика Стародавньої Греції”, “Етапи розвитку української риторики”, “Чистота мовлення”, “Ідеал оратора”.

4. Доберіть і запишіть звертання, щоб привітати кохану людину зі святом. Порівняйте їх зі звертаннями, які використовують у своїх творах українські поети.

Моя ти любо! Мій ти друже! (*Т. Шевченко*). Волошечко чорноока! Щебетушко ти маленька! Дівчино чорноброва! (*С. Воробкевич*). Моя рибонько! (*М. Старицький*). Коханий мій! Хороший мій! Любий мій! (*В. Маслов-Стокіз*). О пані! Ой ти, дівчино, з горіха зерня! Ой ти, дівчино, ясная зоре! Зіронько! Дівчино, моя ти рибчино! Дівчино, кохання моє! Скарбнице! (*І. Франко*). Друже мій! Серденько! (*Дніпрова Чайка*). Моє ти сонце! О зірко! Дівчино! Моя зоре! (*В. Самійленко*). Моє серце! Мій друже! О дорогий мій! Любий мій друже! (*Леся Українка*). Блискавка гнівна! Дівчино рідна! Дівчино чорноброва! Далекий друже мій! Огонь життя мого! Дівчино-голубко! Люба зірко! (*М. Вороний*). Квітко любя, запашна! (*О. Коваленко*). Весняна мріє любя! (*О. Луцький*). Дівчино, хмелю весняний! (*Б.-І. Антонич*).

Творчі вправи формують у студентів уміння й навички композиційно правильно вибудовувати текст виступу: компонувати вступну частину, основний виклад і висновки; вживати елементи зацікавлення аудиторії; корегувати й удосконалювати тексти, оригінально оформлювати їх, будувати логічну схему (логограф) майбутнього тексту.

1. Прочитайте подані речення – фрагменти описів. Розвиньте думку, продовживши опис.

А) У видатній пам’ятці часів Київської Русі – Софійському соборі у Києві – на фресці відновлено портретне зображення княгині Ольги. Її обличчя має досить суворий вигляд: великі очі, тоненькі темні, трохи вигнуті брови, прямий, правильної форми ніс (*О. Козуля*).

Б) Внизу, на леваді, виднілося озеро: прикрившись густим туманом, дрімало в заростях оману. Верби оперезали зеленим потягом спокій тихої води.

Велике, подекуди зелене лапате листя ховало ніжні суцвіття білих лілій
(Л. Павленко).

В) А тим часом дощ напускався, крапотів, наче з ясного неба. Зашумів понад лісом, наближався тисячним кришталевим шерхотом, легко передзвонював у верховітті. Дедалі рясніше й рясніше бризкало на руки, на обличчя. Від кожної краплини радісний лоскіт перебігав струмом по всьому тілу (О. Гончар).

3. Прочитайте уривок з тексту. Визначте тип мовлення.

За невисокими пагорбами зеленим килимом лежить широка левада. По ній поросли верби розкішні, струмок біжить, а над ним пишається пишними кетягами червоних ягід калина. Похилилася над тим струмком калина, мов уклонилося йому за чисту, прозору воду.

Вбік від левади видніється глибоке провалля. Із нього віє холодом навіть у літній час (Л. Павленко).

– За цим зразком опишіть свій улюблений куточок природи.

4. Прочитайте подані уривки. Знайдіть і проаналізуйте вжиті в них тропи й фігури.

А) Небагато свят має людське серце, і найбільше з них – кохання; в одних воно розквітає, мов дивовижна іванокупальська папороть, у других – пристрасним гіркуватим полином, а в третіх – рахманним спокоєм, що народжує лагідних доброоких дітей, які найбільше люблять ходити за плугом, сіяти зерно, садити сади (М. Стельмах).

Б) Карі, зелені, сиві, як хмари,
Чорні, як ніч, і як день – голубі,
Добрі, розумні, цікаві, ласкаві,
Очі довірливі, чисті, щасливі...
Замріяні очі, сумні і лякливі,
Сміливі і пильні, чесні й ясні,
Дивляться, плачуть, сміються, блищать,
Зорями світяться очі-віконця,

В них совість людська, і думки, і душа.

Софія Козут

В) Перед людиною відкрилася радість життя тому, що вона почула шепіт листя і пісню цвіркуна, гомін весняного струмочка і переспіви срібних дзвіночків жайворонка в гарячому літньому небі, шерхіт сніжинок і стогін заметілі, лагідний плюскіт хвиль і урочисту тишу ночі – почула і, затамувавши подих, слухає сотні і тисячі років чудесну музику життя! (*В. Сухомлинський*).

5. Розкрийте лексичне значення поданих слів, пропонуючи кілька прийомів: дефініція, перифраза, афоризм.

Голос, гроші, лицемір, освіта, заздрість, мовчання, безсоння, бізнес, бюрократ, гумор, успіх, щастя, анекдот, життя, душа, переджнив'я.

6. Прочитайте вислови відомих людей. Чи згодні ви з пропонованими тлумаченнями?

Голос – портрет оратора (*К. Станіславський*). Гроші – це свобода, викувана з золота (*Е.-М. Ремарк*), Лицемір – людина, яка вбила батьків і просить про прихильність, посилаючись на те, що вона – сирота (*А. Лінкольн*). Освіченість – це вміння правильно діяти в будь-яких життєвих ситуаціях (*Дж. Гіббен*). Заздрість – отрута для серця (*Ф. Вольтер*). Мовчання – англійський спосіб вести бесіду (*Г. Гайне*). Безсоння – це знуцання ночі над людиною (*В. Гюго*). Бізнес – це синтез війни і спорту (*А. Моруа*). Бюрократ – це людина, яка наділена даром непорозуміння (*Ж. Елгозі*). Гумор – цивільний шлюб між жартом і мудрістю (*Г. Гайне*). Успіх – означає встигнути (*М. Цветаєва*). Щастя – задоволення без каяття (*Л. Толстой*). Анекдот – це дотеп на заслуженому відпочинку (*А. Регульський*). Життя – це трохи радості, трохи надій, трохи любові, а решта – скрипуче ярмо буденщини (*М. Стельмах*). А що таке душа? Це корито, – що наллеш у нього, те й хлюпотить (*М. Стельмах*). Переджнив'я – не та пора, коли в серці селянина сходяться радощі й тривоги хліба, а між ними снуються і снуються древні, певне, ще з язичницького віку прихоплені хліборобські жалі (*М. Стельмах*).

Тренувальні вправи спрямовані на вироблення навичок правильного дихання, дикції, інтонації.

1. Подані речення вимовляйте по черзі з різною інтонацією (де це доречно – страху, захоплення, гніву, обурення, кокетування, роздратовання, зверхності, поваги, втоми, байдужості).

Я не знайома з Вами. Ви доклали багато зусиль до цієї справи. Ви добре обізнані у цьому питанні. Я багато знаю про вас. Я врахую це в подальшій роботі. Я не можу більше тут залишатися. Добрий день.

2. Вас попередили про зустріч з улюбленим актором (політиком). Підготуйте і запишіть оригінальні запитання, які ви хотіли б поставити своєму гостеві.

3. Змодельуйте мовленнєві ситуації і зверніться із запитаннями до різних людей: а) незнайомого чоловіка на вулиці; б) молодої жінки в магазині; в) бабусі у трамваї; г) сусіда в театрі (кіно); ґ) молодих людей у незнайомому місті; д) екскурсовода в художньому музеї; е) касира залізничної каси.

4. Зробіть комплімент: а) незнайомій дівчині, яка звернулася до вас із запитанням; б) однокурсниці щодо її зовнішнього вигляду (нової сукні, зачіски, прикрас, макіяжу тощо); в) баскетболістові після останнього матчу, на якому ви були присутні; г) мамі, яка приготувала смачний десерт; ґ) сестрі, яка перемогла в конкурсі бальних танців; д) сусідці, інтерв'ю якої ви бачили по телевізору.

5. Ваш однокурсник дістав незадовільну оцінку з історії. Заспокойте його.

6. Відрекомендуйтеся професорові, який вас не знає. Заведіть мову про риторику.

7. На конференції ви зустрілися з директором престижного ліцею, де хотіли б працювати. Почніть із ним розмову.

8. Ви на виставці улюбленого художника (на концерті улюбленого співака), і раптом – він перед вами. Заведіть з ним розмову.

9. Гра “Створи словом настрої”. Кожен її учасник має сказати кілька слів, аби створити присутнім гарний настрої.

10. Гра “Відрекомендуй гостя”. Кожен учасник обирає трьох “гостей”, яких по черзі представляє присутнім.

11. Колективний твір “Що я бачу за вікном”. Усі студенти по черзі словесно малюють картину, яку вони бачать за вікном.

12. Доберіть і запишіть 3-4 аргументи, щоб підтвердити або спростувати такі думки: 1. Мобільний телефон – потрібна кожному річ. 2. Заздрити – шкодити своєму здоров’ю. 3. Мати вищу освіту – нині престижно. 4. Читати книжки корисніше, ніж дивитися телевізор. 5. Поступливість – риса слабкої людини.

Аналітичні вправи розвивають мислення, формують уміння й навички риторичного аналізу тексту чи його частин і аналізу публічного виступу.

1. Прочитайте уривок виступу, проаналізуйте його. Додайте основну частину тексту і виголосіть доповідь.

Симиренки

Вступ. В історії України немає аналога такої родини. Навіть беручи до уваги найпрославленіші княжі та гетьманські роди. На жаль, в історичній пам’яті й у свідомості нашого суспільства Симиренки ще не посідають того місця, яке їм належить. Один мій приятель – загалом інтелігентний чоловік, – почувши від мене прізвище “Симиренко”, похвалився, що він знає, про кого мовиться: “Це той, що вивів знаменитий сорт яблук, і щось там із “Кобзарем” Шевченка в нього пов’язане. І приятель дуже здивувався, коли довідався, що було кілька великого масштабу людей із Симиренків.

Висновки. Ясна річ, більшими чи меншими в історії Симиренки вже не стануть, незважаючи на наше до них ставлення. Але для нас, живих, в історії України суцільно, украй потрібно, щоб ми самі духовним зором роздивилися, яких синів із цим прізвищем народжував наш народ. І вже навіть це додасть нам упевненості в тому, що ми – велика нація, здатна не лише берегти національну ідентичність у тих неможливих умовах, у яких судилося бути Платанові й Василеві Федоровичам, вона здатна давати великих учених, які

стають на рівень вершин світової наукової думки, збагачують плодами свого інтелекту не лише свій народ, – Лев і Володимир Смиренки.

Феномен Смиренків ще треба осмислити й пояснити

(М. Слабошпицький)

2. Зредагуйте подані речення.

Звертаю вашу увагу на події і факти, які залишили помітний вклад у розвиток науки. Я погоджуюся з попередніми виступаючими про те, що цей закон важливий. Наталка мені подобається, бо це дуже рідка дівчина. Таке зауваження юного хлопця зацікавило мене. Поруч з бюджетом ми будемо розглядати інші важливі питання. Наше завдання – вияснити особливості вимови голосних звуків української мови. Але з усіх форм урок залишається основною формою у середній школі. Дивлячись на картини цього художника, мені уявляються рідні краєвиди Черкащини.

3. Знайдіть у поданих реченнях слова іншомовного походження. Доберіть українські відповідники.

Присутність інакодумців, незважаючи на всі пов'язані з цим незручності, здатна зміцнити команду, якщо керівник прагне підсилити її креативний потенціал. Наразі основна боротьба точиться у сегменті корпоративних клієнтів. Як бонуси (або за додаткову плату) також можуть бути надані додаткові оздоровчі послуги: профілактичний масаж, фізіотерапія, водний масаж, басейн.

Проаналізуйте виступ свого однокурсника за таким планом:

I. Зміст виступу.

1. Актуальність обраної теми.
2. Формулювання теми та мети.
3. Точність формулювання тези (антитези).
4. Повнота викладу матеріалу відповідно до теми.
5. Доказовість.
6. Мовне оформлення виступу.

II. Структура виступу.

1. Особливості структури тексту.
2. Характеристика окремих структурних частин виступу.
3. Кількість і послідовність аргументів.

III. Контакт з аудиторією.

1. Налагодження контакту з аудиторією.
2. Аналіз прийомів привернення уваги присутніх (кількість, різноманітність, якість, доцільність).
3. Вплив наявності/відсутності контакту зі слухачами на досягнення мети виступу.

IV. Характеристика оратора, його умінь і навичок.

1. Риторичні позиції оратора (інформатор, коментатор, співрозмовник, порадник, емоційний лідер).
2. Компетентність і ерудованість промовця.
3. Характеристика основних якостей (зацікавленість, (конструктивність, уміння йти на компроміс, пошук вагомих доказів, інтелектуальна терпимість, уміння слухати, вміння “тримати позицію”, толерантність, креативність, гнучкість мислення, культура мовлення тощо).
4. Загальний стан (упевненість – невпевненість; утома – бадьорість; зібраність – розгубленість; зосередженість – розсіяність тощо).
5. Місце оратора в аудиторії.
6. Інтонація, голос, темп.
7. Рухи, жести, міміка, поза, погляд оратора.
8. Подолання перешкод під час виступу.
9. Зовнішній вигляд промовця (відповідність ситуації спілкування: одяг, взуття, зачіска, аксесуари, макіяж, руки тощо).
10. Ораторська індивідуальність.
11. Зауваження й поради ораторові.

V. Характеристика аудиторії.

1. Тип аудиторії.
2. Сприйняття аудиторією оратора і його виступу.

Додаток Е

Пам'ятки з риторики

Пам'ятка 1

1. Не втрачайте жодної нагоди виступити публічно: виступайте, виступайте, виступайте!
2. Аналізуйте свою аудиторію (співрозмовника).
3. Ретельно готуйтеся до кожного виступу. Чим більше часу йде на підготовку, тим менше підстав для хвилювання.
4. Робіть “заспокійливі” записи (план, основні дати, образні вислови, цитати тощо).
5. Уявляйте свій успіх: уважну і вдячну аудиторію, впевнену усмішку на своєму обличчі, сильний і спокійний голос, повільний темп мовлення тощо.
6. Тренуйтеся напередодні виступу.
7. Використовуйте технічні засоби.
8. Заздалегідь ознайомтеся з місцем виступу.
9. Розслабтеся, відпочиньте, уникайте будь-яких подразників.

Пам'ятка 2

Шість рекомендацій тому, хто бажає перемогти

1. *Уникайте емоцій.* Якщо ви розлючені, ображені або емоційно уражені, то і ваші опоненти, і партнери-співробітники також реагуватимуть скоріше на ваші емоції, а не на пропозиції і думки.
2. *Будьте простішим.* Іноді значення того, що ви хочете донести до інших, втрачається через зайву складність або спробу вирішити відразу кілька завдань. Висловлюйте свої думки так, щоб їх могли зрозуміти навіть діти.
3. *Досягайте свого.* Не відступайте, навіть якщо доведеться довго роз'яснювати свої наміри і пропозиції.
4. *Не дозволяйте відволікати вашу увагу від головного.* Чітко визначте свою кінцеву мету, виберіть стратегію для їх досягнення і не дозволяйте відволікати вас на щось інше.

5. *Не бійтеся помилок.* Якщо вони трапилися і не послаблюють вашу позицію, визнайте їх і гнучко перебудуйтеся на інший шлях вирішення проблеми.

6. *Орієнтуйтеся на взаємну перемогу.* Внаслідок ваших зусиль повинен бути розроблений варіант, прийнятий обома сторонами.

Пам'ятка 3

Сім правил для учасників суперечки

1. У ході аргументування використовуйте лише ті доводи, які ви і ваш опонент розумієте однаково.

2. Якщо ваш довід не сприймається, то знайдіть причину цьому і далі в розмові на ньому не наполягайте.

3. Не зменшуйте значущість сильних доводів супротивника, навпаки, підкресліть важливість і тим самим своє правильне розуміння.

4. Свої аргументи, не пов'язані з тим, що говорив ваш супротивник або партнер, наводьте після того, як ви відповіли на його доводи.

5. Точніше порівнюйте темп аргументування із особливостями темпераменту партнера.

6. Майте на увазі, що надмірна переконливість завжди викликає опір, тому що переконання партнера в суперечці завжди образлива.

7. Приведіть один або два яскравих аргументи і, якщо було досягнуто бажаного ефекту, обмежтеся ними.

Пам'ятка 4 “Як нейтралізувати опонента?” Це особливо актуально, якщо відносно вас фальсифікуються факти, а на вашу адресу надходять брехня і вигадки, а також помилкові думки. Ваші друзі обмануті, а “вороги” починають викрикувати каверзні репліки і ставити неприємні запитання. Процедура нейтралізації складається з чотирьох операцій.

1. *Локалізація.* Обмежтеся відповіддю. Встановіть зауваження до вашої промови або проблеми, класифікуйте сумніви опонента, оцініть можливість дати ясну відповідь.

2. *Аналіз.* Уточніть мету заперечення або іншої реакції супротивника, його думку, що стоїть за запитанням або реплікою, виявіть причини (підстави) і цінність сумніву.

3. *Вибір тактики.*

а) Не суперечити. Якщо опонент намагається нав'язати конфронтацію, не по суті вивести вас із рівноваги, вести розмову у неправильному руслі, то краще промовчати, залишити без уваги його зауваження або відповіді незначними фразами, типу: "Можливо, це цікаво, але мене хвилює інше".

б) Відмовитися. Якщо реальна справа не співпадає з вашою думкою, а супротивник наполягає, примушує признатися в нездатності обґрунтувати свою позицію, то можна уникнути прямої відповіді. Та і на провокації не завжди слід реагувати. Можна сказати так: "Хоча ви маєте право питати про все, що вас цікавить, я маю право не відповідати на всі запитання".

в) Виправдатися. Зізнайтеся, що не завжди ваші аргументи бездоганні. Прикрийте свої слабкі місця поважними причинами. Крім того, можна і вибачитися, хоча це неефективно.

г) Захиститися. Опонент могутньо протидіє, рішуче наступає, щоб дискредитувати (або) занепасти вашу ідею на стадії її народження. В цьому випадку необхідно діяти. Слід захищатися без зволікання, дати бій супротивникам.

4. *Ваша відповідь.*

а) Попередження. Якщо вам відомо, що вас хочуть поставити в скрутне становище, то вже на стадії аргументування приведіть передбачуване зауваження як альтернативу і дайте відповідь на нього до того, як опоненту трапиться нагода висловитися. В результаті ви уникнете різкого протистояння, уповільните ризик гострої сутички, самі виберете зауваження опонента і зменшите його вагу. Супротивнику залишиться лише повторити зауваження, але, скоріше, він не піде на це, тому що напруження сумніву буде вже знято.

б) Негайна. У всіх випадках відповідати відразу після "ворожого" зауваження слід спокійно, сприймаючи опонента, як зацікавлену сторону.

Негайна відповідь виправдана лише для запобігання подальшій розмові у неприйнятному для вас напрямку, для припинення некоректних дій опонента.

в) Відстрочена. Відкласти відповідь слід тоді, коли негайна відповідь з психологічної точки зору поставить під загрозу нормальний хід дискусії, тобто може настати некерований емоційний вибух з небажаними наслідками, чи ж тоді, коли є можливість завдати нейтралізуючий удар в інший момент, коли зауваження втратить важливість, а сила спростування збільшиться. Крім того, відкласти відповідь слід і у випадку, якщо немає необхідності реагувати на дрібниці і зауваження виходять за рамки дискусії.

г) Мовчазна відповідь. Якщо ви бачите психологічний прийом, якщо зауваження опонента диктується його ворожістю, він створює навмисну перешкоду, очевидну для всіх присутніх, і не зачіпає суть справи, то краще ігнорувати таку поведінку. Якщо ж він правий у своїх діях, то вам нічого іншого не залишається як мовчати.

Пам'ятка 5. Особливості судової суперечки

(за матеріалами книги П. Пороховщикова “Искусство речи на суде”)

Доведення (доказ)

1. Розрізняти необхідне й корисне, неминуче й безпечне.
2. Використовувати найкраще знаряддя знаряддя суперечки – *argumentum ad rem* (міркування) щодо сутності предмета спору.
3. Остерігатися двогострих доводів.
4. Вміти користуватися взаємогострими міркуваннями.
5. Не доводити очевидного.
6. Не починати з яскравих доказів та сильних спростувань, а певним чином готувати слухачів до їх сприйняття.
7. Відкинути всі ненадійні доводи.
8. Не забувати головної думки та інших основних положень доведення.
9. Викладати сильний довід як розмірковування за моделлю “одне з двох” (дилема).

10 Не боятися погоджуватися з опонентом (супротивником), не чекати заперечення.

11. Сильні докази наводити окремо (нарізно), а слабкі – зібрати разом.

12. Намагатися якнайчастіше підкріпляти один доказ іншим.

13. Не намагатися пояснювати те, чого самі не розумієте.

14. Не намагатися доводити більше, якщо можна обмежитися меншим.

15. Не припускатися суперечностей у своїх доводах.

Спростування

1. Не поділяти узагальнені висновки опонента (супротивника).

2. Заперечуючи опонентові, не виявляти особливої старанності.

3. Не залишати без спростування сильних доводів опонента: спростовуючи їх, не слід повторювати міркування опонента, якими він ці доводи посилював.

4. Не доказувати тоді, коли можна заперечувати.

5. Відповідати фактами на слова.

6. Заперечувати опонентові його власними доводами.

7. Не заперечувати безсумнівним доказам і вірним думкам опонента.

8. Не спростовувати неймовірного.

9. Користуватися фактами, які визнає опонент.

10. Якщо захисник обійшов мовчанням доказ, який не можна спростувати, звинувачені слід тільки нагадати про це присяжним і вказати, що опонент не знайшов пояснення, яке б усунуло це.

11. Усувати з міркувань супротивника другорядне та ієрархізувати таким чином усі неправильні тези супротивника.

Додаток Ж

Програма спецкурсу “Мистецтво судового мовлення”

Пояснювальна записка

Професійна діяльність, яка пов’язана з необхідністю постійного переконуючого спілкування: читанням лекцій, діловим спілкуванням, публічним виступом, юридичною практикою, – неможлива без фундаментальних знань в галузі теорії ораторської майстерності, без навичок та вмінь ведення монологічного висловлювання чи різноманітних видів діалогу.

Особливо актуальним для юристів є оволодіння мистецтвом переконання. Красномовство, уміння і навички виступу з метою переконати чи бесіди з опонентом разом із спеціальними знаннями складають основу професіоналізму юриста-консультанта, слідчого, дізнавачів, представників адміністративних органів. Виступ в судовому засіданні – самий відповідальний і головний етап в діяльності прокурора, адвоката, судді. В їхніх руках – доля людини, яка може бути помилково звинувачена; він спроможний захистити суспільство від злочинця. І невірне володіння словом в даній ситуації означає безвідповідальність і непрофесіоналізм.

Потрібно зважати на те, що саме мова надає найдосконаліші засоби переконання. Тому майбутні юристи мусять оволодіти навичками культури мовлення та красномовства. А якщо це стосується аргументації, то засоби мовленнєвого переконання набувають особливого значення.

Мета викладання спецкурсу “Мистецтво судового мовлення” полягає у формуванні у студентів практичних навичок та вмінь успішної раціональної комунікації. Особливе значення має оволодіння мовленнєвими засобами вираження своєї думки. Адже усякий правознавець через свою діяльність вимушений спілкуватися зі значною кількістю людей, де одним із його завдань є переконання. А отже, це детермінує необхідність уміння використовувати усі мовленнєві засоби. Формуючи, формулюючи правові норми, охороняючи їх у

різних численних процесуальних актах, роз'яснюючи ці норми громадянам, правник мусить бездоганно володіти мовленнєвими нормами.

В результаті вивчення даної дисципліни студенти повинні знати:

- Історію судової риторичної науки та практики.
- Теоретичні основи судової ораторської майстерності.
- Культуру мовлення у правничій діяльності.
- Роль переконання в людському спілкуванні.

Студенти повинні вміти:

- Переконливо викладати власні думки.
- Вести полеміку чи дискусію.
- Володіти культурою мовлення.
- Оволодіти прийомами і правилами практичного красномовства.

Самостійна робота студента над вивченням програмного матеріалу з основ судової ораторської майстерності передбачає самостійну роботу над конспектами лекцій, самостійне опрацювання літератури в бібліотеці згідно з рекомендованим списком літератури відповідно до тем програми курсу, у підготовці рефератів, повідомлень, міні-лекцій; аудиторні практичні заняття з тестами з вибірковими темами курсу та іншими формами роботи. Важливими аспектами самостійної роботи є підготовка й репетиція промов, підготовка до участі в бесідах, дискусіях, диспутах, дидактичних іграх, а також самоаналіз власної риторичної діяльності на посткомунікативній фазі.

Самостійні заняття студентів служать одним з важливих засобів оволодіння навчальним матеріалом, вивчення обов'язкової рекомендованої літератури, якісної підготовки до практичних занять, глибокого засвоєння найбільш складних проблем тієї чи іншої теми даної навчальної дисципліни.

Тематичний план спецкурсу

	Найменування теми	Всього годин	Лекції	Семінарські заняття
11	Тема 1. Судова промова – різновидність публічної промови	6	2	4
22	Тема 2. Специфіка мовної поведінки у судовій аудиторії.	6	2	4

	Найменування теми	Всього годин	Лекції	Семінарські заняття
33	Тема 3. Техніка мови і її засоби.	6	2	4
4 4	Тема 4. Принципи оформлення основної частини мовленнєвого висловлення.	6	2	4
	Всього годин	24	8	16

Форма контролю знань з даної навчальної дисципліни – залік.

Програма спецкурсу

Тема 1. Судова промова – різновидність публічної промови

Тема знайомить з історією розвитку судового красномовства. Перші теоретики судового красномовства (Горгій, Лісій, Сократ, Трасімах). Видатні римські судові оратори: Марк Катон Старший, Гальба, Гай Карбон. Судові промови Марка Антонія, Красса, Гортала. Ораторська майстерність Цицерона. Розвиток російського судового красномовства. Судові промови російських юристів А. Коні, В. Спасовича, К. Арсенєва, А. Урусова, П. Александрова, С. Андреевського, Н. Карабчевського, Ф. Плевако. Криленко, Руденко, Царьов, Брауде, Россельс, Кисельов – видатні судові оратори радянського періоду. Вказати на відмінні риси судової промови: конкретність, полемічність, правдивість. Стиль судової промови. Виділити види і форми судового красномовства. Суворе дотримання правових та етичних норм судочинства.

Тема 2. Специфіка мовної поведінки у судовій аудиторії

Тема розкриває структурну характеристику судової аудиторії. спілкування із судовою аудиторією. Професійні учасники процесу. Публіка. Етапи підготовки судових промов: збір матеріалу, аналіз матеріалів, етап систематизації матеріалів та письмової підготовки промови. Тези промови. Логіко-композиційна частина обвинувальної промови: вступна частина, фабула справи (виклад фактичних обставин злочину), аналіз і оцінка зібраних у справі доказів (аналіз доказів), обґрунтування пропозицій про міру покарання цивільному позову, аналіз причин і умов, що сприяли скоєнню злочину, і

пропозицій щодо їх усунення, заключна частина промови. Композиційна частина захисної промови. Самозахисна промова підсудного. Промова потерпілого. Промова цивільного позивача і цивільного відповідача.

Тема 3. Техніка мови і її засоби

Мовленнєвий закон риторики. Висвітлення поняття мовної норми. Дотримання фонетичних, лексичних, синтаксичних, стилістичних норм літературної мови. Виразність судової промови. Ясність – найважливіша якість судової промови. Норми наголосу та вимови. Логічні помилки та їх наслідки. Темп промови та дикція оратора. Голосові прийоми. Логічні та психологічні паузи. Засоби мовної виразності (прислів'я, приказки, гумор, яскраві образи). Риторичні фігури та тропи. Жести, міміка, рухи, поза судового оратора. Зовнішність. Манери.

Тема 4. Принципи оформлення основної частини мовленнєвого висловлення.

Тактичний закон риторики. Логічна переконливість юридичного мовлення. Обґрунтованість юридичного мовлення. Роль загальних формально-логічних законів у юридичному мовленні, значення закону тотожності, функції закону несуперечності та виключеного третього, важливість закону достатнього обґрунтування. Доказовість як найважливіша риса юридичного мовлення. Логічна структура аргументації. Теза у юридичній аргументації. Роль аргументів у процесі доведення. Аргументи першого і другого виду. Їх місце у юридичному мовленні і відношення до переконання і доказовості. Роль демонстрації при доведенні.

Плани семінарських занять

Тема 1. Судова промова – різновидність публічної промови (4 год.)

1. Історія розвитку судового красномовства. Перші теоретики судового красномовства (Горгій, Лісій, Сократ, Трасімах).

3. Видатні римські судові оратори: Марк Катон Старший, Гальба, Гай Карбон.

4. Судові промови Марка Антонія, Красса, Гортала. Ораторська майстерність Цицерона.

5. Розвиток російського судового красномовства. Судові промови російських юристів А. Коні, В. Спасовича, К. Арсенєва, А. Урусова, П. Александрова, С. Андрєєвського, Н. Карабчевського, Ф. Плевако.

6. Криленко, Руденко, Царьов, Брауде, Россельс, Кисельов – видатні судові оратори радянського періоду.

7. Відмінні риси судової промови: конкретність, полемічність, правдивість.

8. Стиль судової промови.

9. Види і форми судового красномовства. Суворе дотримання правових та етичних норм судочинства.

Література

1. Абрамович С.Д. та ін. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. / С.Д. Абрамович, В.В. Молдован, М.Ю. Чикарькова – К., Юрінком Інтер, 2002. – 416 с.

2. Алексеев Н.С., Макарова З.В. Ораторское искусство в суде. – Л., 1985.

3. Бондаренко П.С. Судова промова. – Львів, 1972.

4. Кохтев Н.Н. Ораторская речь: стиль и композиция. – М., 1992.

5. Михайловская М.Г., Одинцов В.В. Искусство судебного оратора

6. Молдован В.В. Судова риторика. – К., 1998.

7. Речи известных русских юристов. – М., 1985.

Теми рефератів

1. Цицерон і судове красномовство.

2. Французькі судові оратори ХІХ ст.

3. Основні риси судової промови, які відрізняють її від інших видів публічних виступів.

4. Професійна етика юриста в судовому процесі.

Тема 2. Специфіка мовної поведінки у судовій аудиторії (4 год.)

1. Структурна характеристика судової аудиторії. Спілкування із судовою аудиторією.

2. Професійні учасники процесу. Публіка.

3. Етапи підготовки судових промов: збір матеріалу, аналіз матеріалів, етап систематизації матеріалів та письмової підготовки промови.

4. Тези промови.

5. Логіко-композиційна частина обвинувальної промови: вступна частина, фабула справи (виклад фактичних обставин злочину), аналіз і оцінка зібраних у справі доказів (аналіз доказів), обґрунтування пропозицій про міру покарання цивільному позову, аналіз причин і умов, що сприяли скоєнню злочину, і пропозицій щодо їх усунення, заключна частина промови.

6. Композиційна частина захисної промови.

7. Самозахисна промова підсудного. Промова потерпілого.

8. Промова цивільного позивача і цивільного відповідача.

Література

1. Абрамович С.Д. та ін. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. / С.Д. Абрамович, В.В. Молдован, М.Ю. Чикарькова – К., Юрінком Інтер, 2002. – 416 с.

2. Алексеев Н.С., Макарова З.В. Ораторское искусство в суде. – Л., 1985.

3. Бондаренко П.С. Судова промова. – Львів, 1972.

4. Гурвич С.С. Основы риторики: Учебное пособие. – К., Вища школа, 1988.

5. Ивакина Н.Н. Культура судебной речи. – М., 1955.

6. Ивакина Н.Н. Культура речи юриста: Метод. Указания. – Красноярск, 1988.

7. Михайловская М.Г., Одинцов В.В. Искусство судебного оратора

8. Молдован В.В. Судова риторика. – К., 1998.

Теми рефератів

1. Майстерність судового оратора (конкретного) у побудові публічної промови..
2. Логічна культура судового оратора.
3. Значення законів формальної логіки у виступі судового оратора.
4. Роль вступу у судовій промові.
5. Лінгвістична структура судової промови.

Тема 3. Техніка мови і її засоби (4 год.)

1. Мовленнєвий закон риторики.
2. Поняття мовної норми. Дотримання фонетичних, лексичних, синтаксичних, стилістичних норм літературної мови.
3. Виразність судової промови. Ясність – найважливіша якість судової промови.
4. Норми наголосу та вимови.
5. Логічні помилки та їх наслідки.
6. Темп промови та дикція оратора.
7. Голосові прийоми. Логічні та психологічні паузи.
8. Засоби мовної виразності (прислів'я, приказки, гумор, яскраві образи).
9. Риторичні фігури та тропи.
10. Жести, міміка, рухи, поза судового оратора.
11. Зовнішність. Манери.

Література

1. Абрамович С.Д. та ін. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. / С.Д.Абрамович, В.В.Молдован, М.Ю.Чикарькова – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 416 с.
2. Бабич Н.Д. Основи культури мовлення. – Львів, 1990.
3. Васильев А.Н. Основы культуры речи. – М., 1990.
4. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. – М., 1984.
5. Гофман В. Слово оратора – Л.,1930.

6. Ивакина Н.Н. Культура судебной речи. – М.,1955.
7. Ивакина Н.Н. Культура речи юриста: Метод. Указания. – Красноярск, 1988.
8. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи. – М., 1978.
9. Михайловская М.Г., Одинцов В.В. Искусство судебного оратора
10. Молдован В.В. Судова риторика. – К., 1998.
11. Никольская С. Техника речи. – М., 1976.
12. Савкова З.В. Средства речевой выразительности. – Л., 1985.
13. Савкова З.В. Техника звучащего слова. – М., 1988.

Теми рефератів

1. Мовні засоби переконання і впливу у судовій промові.
2. Культура вимови. Значення звукової організації промови.
3. Інтонаційно-виразні засоби промови.

Тема 4. Принципи оформлення основної частини мовленнєвого висловлення (4 год.)

1. Тактичний закон риторики.
2. Логічна переконливість юридичного мовлення.
3. Обґрунтованість юридичного мовлення.
4. Роль загальних формально-логічних законів у юридичному мовленні, значення закону тотожності, функції закону несуперечності та виключеного третього, важливість закону достатнього обґрунтування.
5. Доказовість як найважливіша риса юридичного мовлення.
6. Логічна структура аргументації.
7. Теза у юридичній аргументації.
8. Роль аргументів у процесі доведення. Аргументи першого і другого виду. Їх місце у юридичному мовленні і відношення до переконання і доказовості.
9. Роль демонстрації при доведенні.

Література

1. Алексеев А.П. Аргументация. Познание. Общение. – М., 1991.
2. Бабич Н.Д. Основы культуры мовлення. – Львів, 1990.
3. Бернацкий Г.Г. Культура политической дискуссии. – Л., 1991.
4. Ножин Е.А. Мастерство устного выступления. – М., 1989.
5. Павлова А.Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991.
6. Прошунин Н.Ф. Что такое полемика? – М., 1985.
7. Сагач Г.М. Риторика. – К., 2000.
8. Стешов А.В. Как победить в споре. – Л., 1991.
9. Уемов А.И. Логические ошибки (как они мешают правильно мыслить). – М., 1958.
10. Шведов И. Искусство убеждать. – К., 1986.

Теми рефератів

1. Вимоги, що пред'являються до аргументу.
2. Механізм переконання і його основні етапи.
3. Хитрощі, до яких звертаються під час суперечок.

Рекомендована література

1. Абрамович С.Д. та ін. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. / С.Д. Абрамович, В.В. Молдован, М.Ю. Чикарькова – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 416 с.
2. Адамов Е.А. Личность лектора. – М., 1985.
3. Алексеев Н.С., Макарова З.В. Ораторское искусство в суде. – Л., 1985.
4. Алексеев А.П. Аргументация. Познание. Общение. – М., 1991.
5. Апресян Г.З. Ораторское искусство. – М., 1978.
6. Аннушкин В.И. Зачем нужна риторика // Русская речь, 1988, №5.
7. Бабич Н.Д. Основы культуры мовлення. – Львів, 1990
8. Бондаренко П.С. Судова промова. – Львів, 1972.
9. Бернацкий Г.Г. Культура политической дискуссии. – Л., 1991.
10. Васильев А.Н. Основы культуры речи. – М., 1990.
11. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. – М., 1984.

12. Гурвич С.С. Основы риторики: Учебное пособие. – К., Вища школа, 1988.
13. Гофман В. Слово оратора – Л., 1930.
14. Ивакина Н.Н. Культура судебной речи. – М., 1955.
15. Ивакина Н.Н. Культура речи юриста: Метод. Указания. – Красноярск, 1988.
16. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи. – М., 1978.
17. Кохтев Н.Н. Ораторская речь: стиль и композиция. – М., 1992.
18. Михайловская М.Г., Одинцов В.В. Искусство судебного оратора
19. Молдован В.В. Судова риторика. – К., 1998.
20. Ножин Е.А. Мастерство устного выступления. – М., 1989.
21. Никольская С. Техника речи. – М., 1976.
22. Павлова А.Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991.
23. Прошунин Н.Ф. Что такое полемика? – М., 1985.
24. Речи известных русских юристов. – М., 1985..
25. Савкова З.В. Средства речевой выразительности. – Л., 1985.
26. Савкова З.В. Техника звучащего слова. – М., 1988.
27. Сагач Г.М. Риторика. – К., 2000.
28. Стешов А.В. Как победить в споре. – Л., 1991.
29. Уемов А.И. Логические ошибки (как они мешают правильно мыслить). – М., 1958.

Критерії успішності навчання та засоби діагностики успішності навчання

Формою проведення поточного контролю за вивченням даного курсу є опитування студентів під час проведення семінарських та практичних занять, проведення контрольних робіт, експрес-опитувань, заслуховування рефератів та доповідей тощо.

Семінарські заняття – активна форма підведення підсумків самостійної роботи студентів по оволодінню курсом. Значення семінарського заняття полягає в тому, аби допомогти студентам глибоко розібратися в ключових

питаннях спецкурсу, навчити їх самостійно працювати з рекомендованою літературою, ясно та стисло викладати свої думки, переконливо та логічно обґрунтовувати їх, творчо аналізувати та узагальнювати факти, сформулювати уявлення про існуючі точки зору на ті чи інші питання, робити узагальнення та висновки у різних аспектах даної науки.

На семінарські заняття виносяться найбільш важливі теми курсу. Поряд з традиційною формою роботи на семінарі – розгляді питань теми у вигляді відповідей студентів на поставлені запитання, існують й інші форми. Одною з них є заслуховування та обговорення рефератів та коротких повідомлень з того чи іншого передбаченого планом питання. При цьому важливо, аби студент не тільки вмів написати реферат, але й вдало виступити з ним перед аудиторією: переконувати слухачів, викладати думки правильною літературною мовою, чітко, аргументовано, укладатися у відведений викладачем час. Для цього потрібно не тільки уважно прочитати конспект лекцій, вивчити рекомендовану літературу, але й скористатися тими порадами та рекомендаціями щодо оволодіння програмним матеріалом, які дає студентам викладач на групових та індивідуальних консультаціях.

Слід мати на увазі, що однією з дієвих форм роботи на семінарі є дискусія, яка дозволяє розвинути уміння використовувати в ході колективних пошуків істини всю гаму принципів наукового пізнання взагалі і в той же час на практиці сформулювати такі важливі якості, як наукова об'єктивність, критичність і в той же час повага до чужої думки, здатність доводити своє бачення тощо.

Основною системою оцінювання рівня знань спецкурсу “Мистецтво судового мовлення” під час проведення семінарських занять та контрольних робіт.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Абрамович С.Д. та ін. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. / С.Д. Абрамович, В.В. Молдован, М.Ю. Чикарькова К.: Юрінком Інтер, 2002. – 416 с.
2. Абрамян В.Ц. Театральна педагогіка. – К: Лібра, 1996. – 224 с.
3. Адамов Е.А. Личность лектора. – М.: Знание, 1985. – 64 с.
4. Александров Д.Н. Риторика. Учеб. пособие для студ. вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 1999. – 534 с.
5. Андреев В.И. Деловая риторика. (Практический курс делового общения и ораторского мастерства). – М.: Народное образование, 1995. – 208 с.
6. Андреевский С.А. Избранные труды и речи: Защитительные речи: Несудебные речи: Литературные портреты: Стихи / Сост. Потапчук И.; Вступ. ст. Кони А.Ф. – Тула: Автограф, 2000. – 424 с.
7. Апресян Г.З. Ораторское искусство. – М., Изд-во Московского ун-та, 1978. – 278 с.
8. Арестенко В.В., Романишина Л.М., Соловій Н.М. Комп'ютерна технологія навчання природничих дисциплін з використанням моделювання (на прикладі хімії) // Наукові записки. – т. 2. – К., 2001. – С. 106–108.
9. Аристотель. Риторика. СПб., 1894. – С.15 – 16.
10. Ашмарин Б.А. Двигательные умения и навыки // Теория и методика физич. воспитания. – М., 1979. – С. 57 – 64.
11. Бандурка О.М., Скакун О.Ф. Юридична деонтологія. – Харків, 2002. С. 161.
12. Басков В.И. Преступление должно быть предотвращено. – М., “Юрид. Лит.”, 1966. – 104 с.
13. Безменова Н.А. О предмете “истории риторики” // Неориторика: генезис, проблемы, перспективы. – 1987. – С. 25 – 45.
14. Бех І.Я. Модель професіонала у контексті сучасної соціокультурної ситуації // Теорія і практика управління соціальними системами. – 2001. – №3. – С. 57 – 63.

15. Бюллетень ВНИКа «Школа – микрорайон» – Москва – Запорожье: Изд-во АПН СССР, 1990. – №6. – 168 с.
16. Богданова І.М., Ложкін Г.В., Воронова В.І. Мотиваційні компоненти в структурі особистості вступника-студента фізкультурного вузу // Матеріали першої республіканської конференції “Концепція підготовки спеціалістів фізичної культури в Україні” – Луцьк, 1994. – С. 110 – 111.; Проблемы диагностики умственного развития учащихся. – М.: Педагогика, 1975. – 207с.
17. Богословський А.В., Ковальов А.Г., Степанов В.В. Загальна психологія. – М.: Освіта, 1981. – 315 с.
18. Бойко Е.И. К постановке проблемы умения и навыков в соврем. психологии. // Советская педагогика. 1955. – № 1. – С. 41 – 55.
19. Бойко Е.И. Еще раз об умениях и навыках // Вопросы психологии. – 1957. – № 1. – С. 133 – 139.
20. Большая Советская Энциклопедия. (В 30 томах). Изд. 3-е, – Т. 22. – М.: “Советская Энциклопедия”, 1975. – С.135.
21. Бояринцева Г.С. Культура речи юриста / Мордов. гос. ун-т им. Н.П. Огарева. – Саранск: МГУ, 1987. – 78 с.
22. Братко А.А. Моделирование психики. – М.: Наука, 1969. – 10 с.
23. Брауде И.Д. Записки адвоката. [Докум. новеллы] – М., “Сов. Россия”, 1974. – 222 с.
24. Браун Л. Имидж – путь к успеху. – СПб: Питер Пресс, 1996. – 288 с.
25. Вагапова Д.Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. – М.: Цитадель, 1999. – 460 с.
26. Вандишев В.М. Риторика: Екскурс в історію вчень і понять: навчальний посібник. – К.: Кондор, 2006. – 264 с.
27. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика для юристов: Учебное пособие для вузов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 576 с.
28. Геллерштейн С.Г. «Психотехника» // История советской психологии труда: Тексты (20-30 годы XX века) / Под ред. В.П. Зинченко – М.: Изд-во МГУ, 1983. – С. 127–133.

29. Глазиріна В.М., Десятов Т.М., Кузьмінський А.І., Прокопенко Л.І. Словник-довідник педагогічних і психологічних термінів. Черкаси. Вид-во ЧДУ, 2002. – 112 с.
30. Гласс Дж., Стэнли Дж. Статистические методы в педагогике и психологии. – М.: Прогресс, 1975. – 495 с.
31. Грановская Р.М. Элементы практической психологии. – 2-ое изд. – Л.: Изд. Ленинградского ун-та. 1988. – 560 с.
32. Гойхман О.Я. и др. Теория и практика референтской деятельности: Учеб. пособ. / Под общ. ред. О.Я.Гойхмана. – М.: ИНФРА – М., 1999. – 272 с.
33. Голуб И.Б. Искусство риторики. Пособие по красноречию. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – 384 с.
34. Гончаренко С. Український педагогічний словник. – К.: “Либідь”, 1997. – 376 с.
35. Гурвич С.С., Погорелко В.Ф., Герман М.А. Основы риторики. – К., 1988. – С. 85.
36. Гуревич К.М. Профессиональная пригодность и основные свойства нервной системы. – М.: Наука, 1970. – 272 с.
37. Гурьянов Е.В. Навык и действие // Уч. зап. МГУ. – Вып. 90. – М., 1945. – С. 133 – 148.
38. Гусарева С.Д., Тихомирова О.Д. Юридична деонтологія. – К: ВІРА-Р, 1999. – 506 с.
39. Давыдов Г.Д. Искусство спорить и острить. (Сост. по сочин. А. Шопенгауэра и проф. З. Фрейда). Изд. 4-е [Аткарск], тип. №1 Промк. Аткорск. УИКа в Аткарске, 1928. – 47 с.
40. Данилов М.А. Процесс обучения // Основы дидактики / Под ред. Б.П. Есипова. – М., 1967. – С. 197 – 198.
41. Деркач А.А. Модель социально-перцептивной компетентности современного руководителя // Развитие социально-перцептивной компетентности личности: Материалы научной сессии, посвященной 75-летию академика А.А. Бодалева. / Под общ. ред. Вице-президента академии МААН,

заслуженного деятеля науки РФ, доктора психолог. наук, проф. Деркача А.А. – М.: Луч, 1998. – 248 с.

42. Дьяченко В.І. Формування професійної усталеності курсантів вищих закладів освіти системи МВС: Дис. кан. пед. наук: 13.00.01; – Захищена 12.04.2000; Затв. 08.11.2000. – Одеса, 2000. – 236 с.: іл.-Бібліогр.: с. 177 – 194.

43. Дьяченко М.И., Кандыбович Л.А. Психологический словарь-справочник. – Мн.: Хавест, М.: АСТ, 2001. – С. 439. – 576 с. – Библ.: с. 526 – 547.

44. Дулов А.В. Судебная психология. – Минск, 1975. – С. 389.

45. Ерастов Н.П. Культура публичного выступления. Беседы с начинающим оратором. – Ярославль: Верхне-Волжское книжное изд-во, 1972. – 103 с.

46. Жалинский А.Э. Профессиональная деятельность юриста. Введение в специальность: Учебное пособие. – М., 1997. – С. 39.

47. Зайцев Н.Н. Риторика и коммуникация. Речевая система жизнедеятельности. – Донецк: Лебедь, 2003. – 128 с.

48. Зарецкая Е.Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации / И.о. Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ. – М.: Дело, 2002. – 480 с.

49. Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов): Учебн. пособие. – М: Юристь, 2003. – 384 с.

50. Ивакина Н.Н. Культура судебной речи. – М., 1995. – 323 с.

51. Иванова С.Ф. Путь к современной риторике. Часть 1 – М.: О-во “Знание” РСФСР, 1990. – 52 с.

52. Иванова С.Ф. Путь к современной риторике. Часть 2 – М.: О-во “Знание” РСФСР, 1990. – 48 с.

53. Ісаєнко М.М. Формування комунікативних умінь у курсантів вищих закладів освіти МВС: Дис. канд.пед.наук: 13.00.04; – Захищена 26.04.2002; Затв. 11.09.2002. Одеса, 2002. – 198 с.; іл. – Бібліогр.: с. 171 – 174.

54. Кабанова-Меллер Е.Н. Формирование приемов умственной деятельности и умственное развитие учащихся. – М.: Просвещение, 1968. – 288 с.
55. Калинина Л.П., Пруняк Л.М. Форми і методи формування професіоналізму майбутніх педагогів в умовах педагогічного вузу. – Ч. 2. – Кривий Ріг, 1992. – С. 86 – 88.
56. Капська А.І. Педагогіка живого слова: Навч. метод. посіб. – К.: ІЗМН, 1997. – 140 с.
57. Карнеги Д. Прихоти удачі. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично: Пер. с англ. – Минск: Парадокс, 1996. – 432 с.
58. Касаткин С.Ф. Обратная связь в устном выступлении. – М.: Мысль, 1984. – 116 с.
59. Квинтилиан М.Ф. 12 книг риторических наставлений. Ч. 2. СПб. 1834. – С. 66.
60. Киселев Я.С. Судебные речи. – Воронеж, Изд. Воронежского ун-та, 1971. – 256 с.
61. Клименко Н.И. Криминалистические знания в структуре профессиональной подготовки следователя. – К., 1990. – С. 130.
62. Климов Е.А. Психология профессионала: Избр. Псих. Труды. – М.: Изд-во Московского психолого-социального ин-та. – 456 с.
63. Климов Е.А. Гипотеза «метелок» и развитие профессии психолога // Вестник МГУ. Серия 14: Психология. 1992. – № 3. – С. 3 – 12.
64. Ключев Е.В. Риторика (Инвенция. Диспозиция. Элокуция): Учеб. пособие для вузов. – М.: “ПРИОР”, 1999. – 272 с.
65. Коваль Н.В. Введение в юридическую специальность: Курс лекций. – Донецк, 1998. – С. 8 – 10.
66. Коган М.С. Человеческая деятельность (Опыт системного анализа) – М.: Политиздат, 1974. – 328 с.

67. Кони А.Ф. Советы лекторам \\ Избр. Произв. А.Ф. Кони. – М., 1956. – С. 107 – 116.
68. Кони А.Ф. Избранные произведения: Статьи и заметки, судебные речи. Воспоминания / Сост. А.Б. Амелин. – М., 1956. – С. 108 – 109.
69. Кони А.Ф. Собрание сочинений. Т. 4. – М., Юрид. лит., 1967. – С. 66.
70. Краткий словарь иностранных слов / Под ред. Локшиной С.М. “Сов. энциклоп.” – М., 1966. – 269 с.
71. Кузьмина Н.В. Формирование педагогических способностей. – Л.: ЛГУ, 1961. – 98 с.
72. Куньч З. Риторичний словник. – К.: Рідна мова, 1997. – 341 с.
73. Курлянд З.Н. Професійна усталеність вчителя – основа його професійної майстерності: Навчальний посібник. – Одеса: ОДПІ, 1985. – 161 с.
74. Левинов А.М. О содержании понятия “навык” и “умение” // Советская педагогика. – 1980. – № 3. – С. 68 – 72.
75. Леонтьев А.А. Психологические механизмы и пути воспитания умений публичной речи. – М.: Знание, 1972. – 39 с.
76. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1977. – 304 с.
77. Лігоцький А.О. Теоретичні основи проектування сучасних освітніх систем. – К.: Техніка, 1997. – 340 с.
78. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. – М., 1985. – 444 с.
79. Ломоносов М.В. Краткое руководство к красноречию // Полн. собр. соч.: В 7 т. – М.; Л., 1952. – Т. 7. – 995 с.
80. Лотман Ю.М. Риторика // Об искусстве – С.-П.: Искусство СПб, 2000. – С. 404 – 422.
81. Львов М.Р. Риторика. Учебн. пособие. – М.: “Akademia”. 1995. – 256 с.

82. Макарова З.В. Рец. на кн.: Михайловская Н.Г., Одинцов В.В. Искусство судебного оратора. – М., 1981. // Правоведение. 1983. № 2. – С. 12 – 15.

83. Максименко С.Д., Соловієнко В.О. Загальна психологія: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2000. – 256 с.

84. Маслов В.С. Теорія і практика культурологічної підготовки слухачів і курсантів: Монографія. – К.: Логос, 1997. – 174 с. Бібліогр.: с. 165 – 173.

85. Мацько Л.І., Мацько О.М. Риторика: Навч. посіб. – К.: Вища шк., 2003. – 311 с.

86. Методичні рекомендації на допомогу оволодінню ораторським мистецтвом / Держ. б-ка України / Матер. підг. І.А. Полякова. – К., 1993. – 24 с.

87. Меш Г.Ш. 10 уроків ораторської майстерності тим, хто вчиться виступати публічно. – К.: Український НДІ проблем молоді. – 1993. – 46 с.

88. Милерян Е.А. Психология формирования общетрудовых политехнических умений. – М., 1973. – 245 с.

89. Михайлов М.М. Стилистика русской речи. – Чебоксары, 1968. – С. 198.

90. Михайловская Н.Г., Одинцов В.В. Искусство судебного оратора. – М., 1981. – 176 с.

91. Михайловская Н.Г. Просторечная и разговорная лексика в судебных выступлениях. // Литературная норма и просторечие. – М., 1977. – С. 12 – 18.

92. Михальская А.К. Педагогическая риторика: история и теория: Учеб. пособие для студентов пед. унив. и инст. – М.: “Академія”, 1998. – 432 с.

93. Молдован В.В. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. – 2-ге вид. – К: Юрінком Інтер, 1999. – 320 с.

94. Молдован В.В. Судова риторика: Навч. посіб. – К.: Заповіт, 1996. – 319 с.

95. Мудрик А.В. Общение как фактор воспитания школьников. – М.: Педагогика, 1984. – 112 с.

96. Мурашов А.А. Риторика. Хрестоматия – практикум. – М.: Рос. пед. агентство, 1998. – 318 с.
97. М'ясоїд П.А. Загальна психологія: Навч. посіб. – К.: Вища шк., 2000. – 479 с.
98. Нещадим М.І. Військова освіта України: історія, теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: Київський університет, 2003. – 852 с. Бібліорг.: – с. 805 – 848.
99. Николаева Т.М. Жест и мимика в лекции. – М.: Знание, 1972. – 37 с.
100. Никольская С.Т. Техника Публичной речи: (Метод. Рекомендации и упражнения для лекторов). – М.: Знание, 1980. – 64 с.
101. Новий тлумачний словник української мови (в 4-х т.), К., 1999. – Т. 3. – С. 910.
102. Общая психология / Под ред. А.В. Петровского. – М., 1970. – 432 с.
103. Общая риторика / Ж. Дюбуа, Ф. Эдемен, Ж.-М. Клинкаенберг и др.; Пер. с фр. Е.Э. Разлоговой, Б.П. Нарумова: Общ.ред. и вступ. Ст. (с. 5–22) А.К. Авеличева. – М.: Прогресс, 1986. – 391.
104. Овчиннікова А.П. Риторика як засіб мовлення дискурсу // Теоретичні та практичні питання культурології: Зб. наукових статей; – Мілітополь: “Сана”, 2002, вип. Х1. – С. 31 – 40.
105. Онуфрієнко Г.С. Риторика у практичних завданнях для юристів: Навчальний посібник для студентів ВНЗ МВС України. – Запоріжжя: Юридичний інститут МВС України, 2002. – 307 с.
106. Основы публичной речи: Learning to Speak in Pvblik. Учебное пособие для вузов. / Кол. Автор. Е.Л. Фрейдина, Т.С. Самохина, И.С. Тихонова, Л.Б. Ковалева и др. Ред. О.Б. Саакян. – М.: ВЛАДОС, 2000. – 96 с.
107. Панічева А.І. Судова промова. – М., 2002.
108. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. – М.: Мысль, 1971. – 351 с.
109. Педагогический словарь в 2-х томах. Т. 2. – М.: Изд-во АПН, 1960. – С. 511.

110. Педагогическая энциклопедия в 4-х томах. Т. 4. – М.: Изд-во АНП СССР, 1968. – 625 с.

111. Первушина А.В. Формування риторичних умінь у майбутніх соціальних педагогів: Дис. канд. пед. наук: 13.00.04 / Технологічний ун-т Поділля. – Хмельницький, 2002. – 254 арк. – Бібліогр.: арк. 177 – 194.

112. Петров О.В. Риторика. Учебн. пособие для студентов юридических вузов // ООО “Профобразование”. – М., 2001. – 423 с.

113. Пидкасистый П.И. и др. Психолого-дидактический справочник преподавателя высшей школы / П.И. Пидкасистый, Л.М. Фридман, М.Г. Гарунов. – М.: Педагогическое общество России. 1999. – 354 с.

114. Платон. Твори: У 3 т. – М., 1970. –Т. 1., – с. 265.

115. Платонов К.К. Краткий словарь системы психологических понятий.– М.:Высшая школа,1984. – 174 с.

116. Платонов К.К., Голубев Г.Г. Психология: Учебник для индустр.-пед. техникумов. – М.: Высшая школа, 1973. – 256 с.

117. Платонов К.К. Метод обобщения независимых характеристик. – М., 1978. – 150 с.

118. Плахотный А.Ф. Проблема социальной активности, свободы и ответственности в социалистическом обществе. – Х.: Вища школа, 1985. – 126 с.

119. Плевако Ф.Н. Избранные речи / Составл. И.В. Потапчук: Худож. О. Филатова, А. Домбровского. – Тула: Автограф, 2000. – 368 с.

120. Пороховщиков П.С. Искусство речи на суде. – М.: Юрид. лит., 1988. – 384 с.

121. Психологічний словник / За ред. В.І. Войтка – К.: Вища школа, 1982. – 215 с.

122. Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В. Петровського, М.Г. Ярошевського, – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Политиздат, 1990. – 494 с.

123. Пуни А.Ц. Очерки психологии спорта. – М., 1959. – 211 с.

124. Ребер А. Большой толковый психологический словарь. – М., 2000. – т. 1. – 591 с.; т. 2. – 559 с.
125. Резниченко И.М. Основы судебной речи. Учебное пособие. Владивосток, 1976. – 49 с.
126. Рогожкин А.В. Риторика / Учебное пособие для студентов юридических специальностей. – Донецк, 2004. – С. 7.
127. Рождественский Ю.В. Теория риторики. – М.: “Добросвет”, 1997. – 600 с.
128. Розкішний А. Шляхи вдосконалення системи вищої освіти // 36. Порівняльний аналіз сучасних систем вищої освіти в реформування вищої школи України. – К., 1996. – С. 15 – 17.
129. Романов В.В. Юридическая психология. – М.: Юристъ, 1998. – 488 с.
130. Россельс В.Л. Судебные защитительные речи. – М. “Юрид. лит”, 1966. – 116 с.
131. Руденский Е.В. Социальная психология: Курс лекций. – М.: ИНФРА – М.; Новосибирск: НТАЭиУ, 1998. – 224 с.
132. Рудик П.А. Психология. – М., 1967. – 130 с.
133. Руководство по эксплуатации микрокалькуляторной электроники для научных работников (МК – 38.) – Кировобад, 1988. – 48 с.
134. Русские судебные ораторы в известных уголовных процессах XIX века / Составл. И. Потапчук. – Тула: Автограф, 1997. – 816 с.
135. Савкова З.В. Искусство оратора / И.о. Санкт – Петербург, ин-т внешнеэконом. связей, экономики и права, общество “Знание” С.-Петербурга и Ленинград. обл. – 2-е изд., доп. – СПб.: Знание, 2003. – 246 с.
136. Сагач Г.М., Юнина Е.А. Риторика в интеллектуальных играх. – К.: Знание, 1990. – 28 с.
137. Сагач Г.М. Золотослів: У 2 т. – К., 1998. – 378 с.
138. Сагач Г.М. Риторика: Навч. посібник для студентів серед. і вищ. навч. закладів. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: Видавничий Дім “Ін Юре”, 2000. – 568 с.

139. Сагач Г.М. Мистецтво ділової комунікації: Навч. посіб. – К.: Київ. Інститут банкірів банку “Україна”, 1996. – 180 с.
140. Семиченко В.А. Системно-структурне моделювання об’єктів у психолого – педагогічних дослідженнях // Післядипломна освіта в Україні. – 2003. – вересень. – С.26 – 30.
141. Сливка С.С. Правнича деонтологія. Підручник для вищих навчальних закладів. – К., 1999. – С. 80.
142. Словник української мови. Вид-ва “Наукова думка”. – К., 1979. Т. 10, – С. 441.
143. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. – 4-е изд. – М.:Сов. Энциклопедия, 1989. – С. 1139.
144. Сосновский Г.А. Корреляция и коэффициент корреляции линии регрессии // Лабораторный практикум по психологии. – М.: Просвещение, 1979. – 154 с.
145. Сопер П. Основы искусства речи: Пер. с англ. – М., Просвещение, 1992. – 416 с.
146. Соціальна педагогіка: Навч. метод. посібн. / За заг. ред. А.І. Капської. – К.: ІЗМН, 1998. – 220 с.
147. Станиславский К.С. Собрание сочинений. В 8-ми т. Ред. коллегия: М.Н.Кедров. – М., “Искусство”, 1959. Т. 6. – 466 с.
148. Столяренко Л.Д., Самигин С.И. Сто экзаменационных ответов по психологии. – Ростов-на-Дону. Изд. центр “МаРТ”. – 2001. – С. 14.
149. Талызина Н.Ф., Печенюк Н.Г., Хыхловский А.Б. Пути разработки профиля специалиста. – Саратов, 1987. – 184 с.
150. Томан І. Мистецтво говорити / Пер.з чес. В.І. Роменця. – 3-є вид. – К.: Україна, 1996. – 269 с.
151. Тягнирядно Є.В. Гра у професійній підготовці юристів-правників // Науковий вісник Південноукраїнського державного педагогічного університету ім. К.Д.Ушинського. – Одеса, 2002. –Вип. 4 - 5. С. 126 – 129.

152. Тягнирядно Є.В. Історичні аспекти розвитку риторики в Україні // Вісник Одеського інституту внутрішніх справ. – Одеса, 2002. – № 3. – С. 200 – 204.

153. Тягнирядно Є.В. Виразальні засоби риторики // Вісник Одеського інституту внутрішніх справ. – Одеса., 2003. – № 2. – С. 195 – 200.

154. Тягнирядно Є.В. Тренінг як різновид формування риторичних умінь // Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми. // Зб. наук. пр. – Випуск 6 / Редкол.: І.Я. Зязюн (голова) та ін. – Київ – Вінниця: ДОВ Вінниця, 2004. – С. 634 – 637.

155. Тягнирядно Є.В. До питання про сутність поняття риторики // Науково-практичний журнал Південного наукового центру АПН України “Наука і освіта”. – Одеса, 2005. – № 1-2. – С. 96 – 97.

156. Тягнирядно Є.В. Компоненти риторичних умінь правників // Науково-практичний журнал Південного наукового центру АПН України “Наука і освіта” – Одеса, 2005. – № 7 – 8. – С. 178 – 180.

157. Тягнирядно Є.В. Методичний посібник з ділової української мови для курсантів 1 курсу. – Одеса: НДРВВ ОЮІ НУВС, 2003. – 50 с.

158. Тягнирядно Є.В. Практичні завдання з риторики. Методичний посібник. – Одеса, 2007. – 53 с.

159. Тягнирядно Є.В. Культура мовлення юриста: риторичний аспект // Південноукраїнський правничий часопис. – Одеса, 2006. – № 4. С. 294 – 296.

160. Тягнирядно Є.В. Вивчення ставлення студентів до дисциплін психолого-педагогічного та лінгвістичного циклів. // Південноукраїнський правничий часопис. – Одеса, 2007. – № 3. С. 283 – 285.

161. Тягнирядно Є.В. Підготовка майбутніх юристів до судової промови // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритетні напрямки розвитку професійної освіти» // Науковий вісник Південноукраїнського державного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського: Зб. наук. пр. – Вип. 10. – Ч.1. – Одеса, 2002 – С. 77 – 82.

162. Тягнирядно Є.В. Формування ораторського мистецтва у майбутніх юристів // Матеріали науково-практичної конференції “Єдність навчання та виховання майбутнього фахівця в організації педагогічного процесу”: 15 - 16 травня 2002 р. Ч. 2. Одеський інститут сухопутних військ. – С. 78 – 80.

163. Тягнирядно Є.В. Формування культури мовлення юриста // Матеріали Всеукраїнської наук.-прак. конф. “Проблеми розвитку педагогіки вищої школи в ХХІ столітті: теорія і практика»” Частина I. Сучасні тенденції розвитку професійної педагогіки. – Одеса: НДРВВ ОЮІ НУВС, 2002. – С. 75 – 78.

164. Тягнирядно Є.В. Підготовка майбутніх юристів до практичної діяльності // Матеріали Міжнародної наук.-прак. конф. “Україна наукова ‘2003’”: 16 -20 червня 2003 р. –Дніпропетровськ, 2003. – Т. 3. – С. 41 – 42.

165. Тягнирядно Є.В. Мова і стиль публічного виступу майбутнього юриста // Матеріали 2 Міжнародної наук.-прак. конф. “Динаміка наукових досліджень 2003”: 20 - 27 жовтня 2003 р. – Дніпропетровськ, 2003. – С. 81 – 82.

166. Тягнирядно Є.В. Розвиток техніки мови у майбутніх правників // Матеріали I Міжнародної наук.-практ. конф. “Науковий потенціал світу ‘2004. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – С. 57 – 59.

167. Тягнирядно Є.В. Підготовка майбутніх юристів до монологу, діалогу і полілогу як риторичних форм // Матеріали III Міжнародної наук.-практ. конференції “Динаміка наукових досліджень ‘2004’”. – Дніпропетровськ, 2004. – Т. 27: Педагогіка. – С. 14 – 16.

168. Тягнирядно Є.В. Мова як засіб професійного спілкування // Матеріали III звітної конференції науково-педагогічного складу Одеського юридичного інституту ХНУВС. – Одеса, 2006. С. 152 – 154.

169. Тягнирядно Є.В. Імідж юриста крізь призму риторики // Матеріали Всеукраїнської наук.-прак. конф. молодих науковців “Соціалізація молоді в умовах розбудови демократичної правової держави”: 16 лютого 2007 р. Одеський юридичний інститут. – Одеса, 2007. – С. 196 – 198.

170. Тягнирядно Є.В. Українські представники політичного красномовства // Матеріали 3 Міжнародної наук.-практ. конф. “Револуції в Україні у ХХ – ХХІ століттях: співзвуччя епох”: 16 - 17 березня 2007 р. Одеський юридичний інститут. – Одеса, 2007. – С. 135 – 137.

171. Тягнирядно Є.В. Проблеми викладання української мови (за професійним спрямуванням) // Матеріали IV звітної конференції науково-педагогічного складу Одеського юридичного інституту ХНУВС. – Одеса, 2007. С. 190 – 193.

172. Тягнирядно Є.В. Формування професійного мовлення у майбутніх юристів // Тези регіональної наук.-практ. конф. “Проблеми впровадження державної мови в навчальних закладах Одещини”. – Одеса, 2003. – С. 103 – 106.

173. Філософський енциклопедичний словник. – М., 1983. – 836 с.

174. Філософський словник / За ред. члена – кореспонд. АН СРСР, академіка АН СРСР В.І. Шинкарука. – К., 1986. – С. 703.

175. Хазагеров Т.Г., Ширина Л.С. Общая риторика: Курс лекций; Словарь риторических терминов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. – 320 с.

176. Цицерон Марк Туллий. Три трактата об ораторском искусстве. – М., 1972. – 86 с.

177. Шахиджанян В. Учимся говорить публично // Студенческий меридиан. – 1989. – № 6 – 7, 9 – 12; 1990. – №1 - 3.

178. Щукина Г.И. Активизация познавательной деятельности учащихся в учебном процессе. – М.: Просвещение, 1979. – 160 с.

179. Энциклопедический словарь. – М., 1982. – 560 с.

180. Юнина Е.А. Риторическая культура и ее современные проблемы. Автореф. дис. д-ра филос. наук: 9.00.13. / Уральский гос. ун-т им. А.М. Горького – Екатеринбург. – 1998. – 31 с.

181. Яворська Г.Х. Соціально-професійна зрілість курсантів вищих навчальних закладів МВС України: Монографія. – Одеса: ПЛАСКЕ ЗАТ, 2005. – 408 с. Бібліогр.: с. 374 – 395.

182. Яворская Г.Х. Практика повышения эффективности учебно-воспитательного процесса в высшей школе: Учебно-методическое пособие. – Одесса, 1995. – 100 с.

183. Ягупов В.В. Військова дидактика: Навчальний посібник. – К.: Вид. поліграф. центр “Київський університет”, 2000. – 400 с.

184. Erikson E.N. The problem of ego identity // Stein M.R. et al. (eds.) Identity and anxiety: Survival of the persons in mass society Glencoe: The Free Press, 1960. – P. 35 – 47.

185. Merton Robert K. Some Thoughts on the Professions in American Society // Providence. – R.I. June 6, 1960. – P. 78 – 84.

186. Nowatcki Tadeusz W. Zawodownictwo. – Institute Technology Exploratoria. Radom, 2001. – 297 p.

187. Quintiliani Institutionis Oratoriae libri: 12 – th Ed. L. Rademacher. Lipsiae, 1959.

188. S. Kinner B. Beyond freedom and dignity. – №. V. 1971.

189. Sheeham R.Q. Cordner Q. W. Police Administration (3 rd ed) Cincinnati, OH: Anderson, 1995. – 76 p.

190. Worden R.E. A badge and a baccalaureate: Policies, hypotheses, and further evidence // Justice Quarterly, – 1990. – № 7. – P. 587 – 589.