

УДК 340.1:808.5  
DOI [https://doi.org/10.32837/pyuv.v0i5\(34\).641](https://doi.org/10.32837/pyuv.v0i5(34).641)

**М. Ю. Якимчук**  
*orcid.org/0000-0002-2371-7341*  
кандидат педагогічних наук,  
доцент кафедри спеціальних юридичних дисциплін  
Національного університету водного господарства та природокористування

**А. С. Багатко**  
*orcid.org/0000-0003-4673-7406*  
студентка II курсу  
Навчально-наукового інституту права  
Національного університету водного господарства та природокористування

## РОЛЬ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АДВОКАТА

Інтеграційні зміни, що відбуваються у сферах суспільного життя, вимагають від сучасного фахівця не тільки професійних компетенцій, але й умінь грамотно комунікувати, зокрема іншими мовами. Зауважимо, що саме невербальна комунікація значною мірою сприяє налагодженню міжкультурного спілкування фахівця будь-якої галузі, зокрема й адвоката.

Кожен засіб невербальної комунікації: жести, міміка, пози, вираз обличчя, голосова вокалізація, тембр, темп, використання пауз тощо – суттєво доповнюють комунікативну поведінку адвоката під час виголошення промови. На нашу думку, такі інтонаційні сигнальні засоби, як жести і міміка, доповнюють мовлення, а також за певних обставин можуть замінити слова та вирази, не порушуючи структури промови, її змісту, а тільки поліпшуючи сприйняття, розуміння змістового наповнення захисної промови.

Основним завданням будь-якого виду комунікації є передавання інформації, яка є ефективною й повноцінною в тому разі, коли поєднуються вербальні й невербальні засоби мовлення.

**Мета статті** – проаналізувати роль невербальної комунікації у професійній діяльності адвоката.

Теоретичний аналіз проблем взаємодії невербальної комунікації досліджували такі науковці, як: Г. Андреева, А. Еркенова, Г. Кембельбекова, О. Скрябін, М. Сперанський, О. Рогожкін та інші. У контексті судового виступу ці питання вивчали такі дослідники: А. Бодальов, П. Пороховщиков, Г. Сагач, В. Сухонос, І. Ковалинська, Т. Чмут, П. Еванс, М. Ясинок, В. Юрчишин, М. Філоненко та інші.

Спілкування адвоката можна розглядати як діалог, успішність якого залежить від уміння адекватно сприймати й розуміти позицію партнера, його емоційний стан, декодувати особистісні особливості поведінки. Досягнення взаєморозуміння й вироблення спільної позиції пов'язані з умінням юридично грамотно висловити свої

думки, акцентувати увагу на головному, наголосити та проілюструвати сказане, продемонструвати відкриту позицію щодо партнера, зацікавленість і впевненість у своїх поглядах. На нашу думку, істотну роль у реалізації цих комунікативних умінь у професійній діяльності адвоката відіграє невербальне спілкування, що й визначає актуальність дослідження.

Учені довели, що слово впливає на співрозмовника не тільки своїм значенням, але й комплексом обрамлення його немовних засобів. Зазначимо, що психотехніка використання невербальних засобів супроводу мови пов'язана з їх використанням під час розмови, що істотно підсилює комунікацію.

А.Ф. Коні зазначає, що невербальна (несловесна) комунікація – це система знаків, що використовуються у процесі спілкування й відрізняються від мовних засобами та нормою виявлення [7].

На думку Н.П. Волкової, невербальна комунікація – процес взаємобміну інформацією шляхом використання для передавання повідомлень невербальних (немовних) засобів комунікації [4].

Цікаві для нашого дослідження погляди Є.Г. Фалькової, яка вважає, що невербальна комунікація – це обмін невербальними повідомленнями між особами, а також їх інтерпретація [10, с. 46].

Погоджуємося також і з Ф.С. Бацевичем, який наголошує, що «невербальні засоби спілкування – елементи комунікативного коду, які мають немовну (але знакову) природу і разом із засобами мовного коду служать для створення, передавання і сприйняття повідомлень» [2, с. 59].

Аналіз наукових праць дав нам можливість уточнити дефініцію поняття «невербальна комунікація адвоката», яке ми будемо розуміти *не тільки як вміння інтерпретувати жести та міміку партнера адвокатом і контролювати свою поведінку, а й як психічну сутність поняття особистої території людини, її зони; національні*

особливості поведінки партнерів, їхнє взаємне розташування під час бесіди; вміння дешифрувати значення використання допоміжних предметів.

Беззаперечним є той факт, що мову суттєво доповнюють такі сигнали, як міміка, жестикуляція, пози, різні варіанти просторового положення, темп мови, плач, сміх, якість голосу, його діапазон і тональність, покашлювання і т. д. – усе це не тільки доповнює мову, але й за певних ситуацій замінює окремі слова, фрази. Ми погоджуємося з думкою австралійського фахівця в галузі технологій спілкування А. Піза, що невербальними засобами людина передає понад 55 % інформації [8].

Серед усіх невербальних сигналів особливе місце посідає зоровий контакт адвоката з клієнтом, адже він допомагає істотно доповнити вербальну комунікацію. Важливою для нашого дослідження є думка А. Еркенова й Г. Кембельбекова, що «за допомогою очей співрозмовник намагається привернути увагу опонента, демонструючи зацікавленість у ньому, адже за допомогою погляду можна висловити невдоволення, задоволення, зацікавленість і тугу, початок і кінець розмови, емоційний стан мовця» [5]. Зауважимо, що це може спрацювати і в зворотний бік: якщо візуального контакту з аудиторією немає, то мова явно звучить нудно, слухачі її не сприймають і не розуміють, вони прагнуть якомога швидше завершити зустріч.

Беззаперечним є той факт, що за допомогою погляду адвокат може здійснювати вагомий вплив на хід діалогу. Учений А. Піз рекомендує умовно наносити на лоб співрозмовника уявний трикутник, а в разі звертання уваги на нього можна ефективно вести бесіду і ставити вигідні умови. Основна умова – не опускати свій погляд нижче від рівня очей опонента, тоді тон бесіди буде строго діловим і серйозним, а результат – максимально відповідатиме очікуванням [8].

Зауважимо, що важливими складниками будь-якої мови адвоката є жести. На нашу думку, без жестикуляції комунікація здається нудною, сухою й нецікавою, адже вона ефективно замінює слова, а інколи й фрази. Цікавою для нашого дослідження є думка відомого оратора А.Ф. Коні: «Жести роблять мову живою, але використовувати їх потрібно обережно». Окрім того, він стверджував, що «жести, міміка й рухи співвідносяться з думками та почуттями риторика, а обличчя перебуває в русі разом з язиком» [6].

Зазначимо, що у професійній діяльності адвоката жести, які не мають комунікативної функції, викликають велику емоційну активність. За ними можна судити про психологічний стан співрозмовника: мимовільне стискання пальців, маніпуляції з різними предметами – капелюхом, сигаретою, ігровими кістками і т.д. У деяких випадках жестикуляція діє на підсвідомому рівні, що й допомагає адвокату під час проведення допиту, оскільки показує приховані сторони справи, розкриває нові докази, а також немовні засоби спілкування можуть виконувати роль індикаторів брехні допитуваного.

Наприклад, Ліхтман стверджує, що може багато чого довідатися завдяки розумінню мови тіла присяжних: «Можна визначити, у якому напрямі рухається процес. Присяжні, які усміхаються або сміються з ваших жартів, – на вашому боці. Ті, хто відвертається, – навпаки. Люди, які стежать за вашим ходом думок, надихаються вашими аргументами» [11].

Проаналізувавши наукову педагогічну, філологічну, юридичну літературу, ми можемо констатувати, що жести умовно поділяються на такі групи (див. рис. 1).

Зазначимо, що *автоматичні жести* – це мимовільні рухи, які механічно виникають під час захисної промови. Такі жести адвокати неконтрольовано використовують у своїй діяльності.

*Презентаційні жести* – це ті рухи, які уявно ілюструють зміст виступу адвоката. Їх використовують адвокати, коли не вистачає слів і можливо замінити їх рухами, жестами чи мімікою.

*Інтонаційні жести* – це емоційні рухи, які увиразнюють промову адвоката, сприяючи виокремити основне за допомогою інтонації. Для адвокатів важливо за допомогою інтонації, гучності, темпу, тембру, тональності наголосити на окремих моментах захисної промови.

На нашу думку, використовувати автоматичні та презентаційні жести адвокату під час виступу потрібно обережно, адже вони можуть відвертати увагу присутніх від основної думки. Проте інтонаційні жести сприятимуть кращому розумінню захисної промови.

Ми погоджуємося з думкою І.Ю. Сковронської, що жестами потрібно користуватися згідно з правилами риторики:

– кожен жест, спонтанний чи попередньо запланований, має здаватися невимушеним,

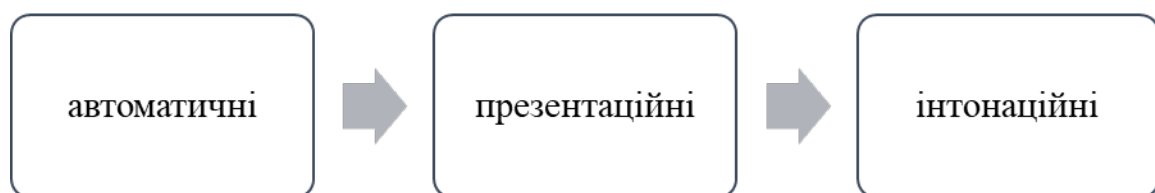


Рис. 1. Групи жестів під час захисної промови

тому краще жестикулювати тоді, коли це потрібно;

– не треба постійно жестикулювати, протягом усієї промови махати руками та вертати головою, бо не кожне речення потребує жестикулятивного підкріплення;

– керуючи жестами, варто пам'ятати, що в жестикуляції закладено стійкість і рівновагу пози;

– жести повинні співвідноситися з характером мовлення;

– варто чергувати жести, не користуватися одним і тим самим жестом протягом усього виступу [9].

Аналіз наукових студій дав нам можливість виокремити невербальні засоби комунікації, зокрема мімічні, за якими можна відстежити поведінку адвоката під час виступу в судовому засіданні (див. рис. 2).

Зауважимо, що не менш важливу роль у невербальному спілкуванні адвокатів відіграють пози учасників розмови: як вони сидять, стоять,

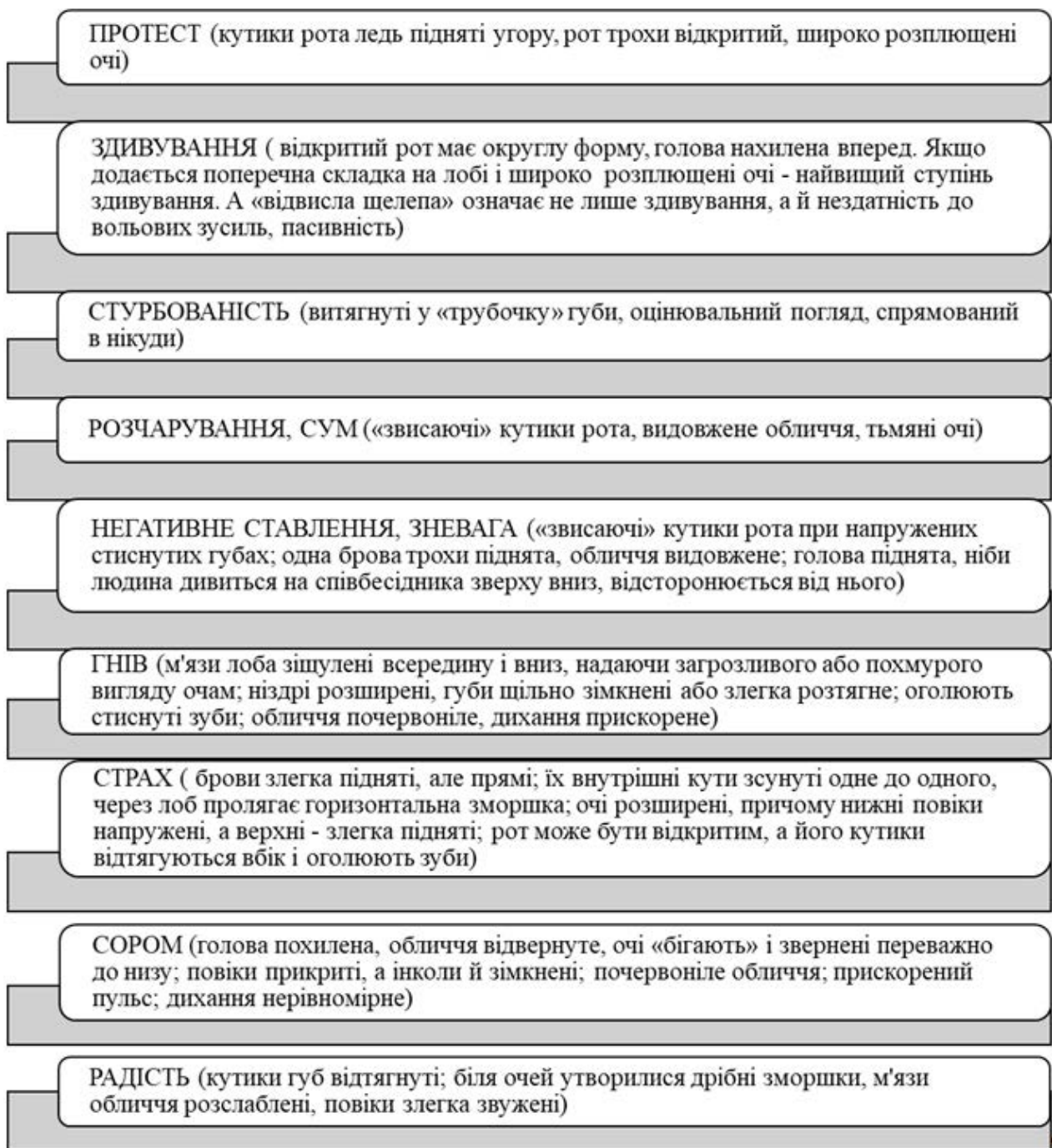


Рис. 2. Основні мімічні стани адвокатів



ідуть, дивляться під час розмови, їхнє положення у просторі (проксеміка) щодо одне одного. Наприклад, невеликий нахил корпусу під час діалогу в бік співрозмовника, легкі кивання головою свідчать про увагу, зацікавленість у підтримці розмови, але протилежний висновок можна зробити про адвоката, який сидить скутим і мовчазним навпроти відкритого співрозмовника, який недбало розпластався за столом, демонструючи цим свій соціальний статус.

На нашу думку, вдалий виступ адвоката під час судового засідання залежить не тільки від високого рівня вербальної комунікації (чіткої артикуляції, чіткої дикції, дотримання норм літературної мови тощо), але й від умінь правильно застосовувати невербальну (жести, міміку, дотримання пауз тощо).

Отже, яка б не була мета спілкування, є рекомендації для адвокатів, як правильно слухати, зокрема варто бути завжди уважними, прислухатися до співрозмовника, дивитися на співрозмовника, зберігати візуальний контакт, дотримуватися зручної дистанції спілкування та іншого.

Проведене дослідження не претендує на остаточне розв'язання всіх аспектів обраної проблеми. Перспектива подальшого дослідження може бути спрямована на вивчення проблем непорозуміння під час невербальної комунікації, що сприяє не тільки їх успішному подоланню, а й кращому усвідомленню прихованих рис власного комунікативного стилю адвоката.

### Література

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Николаев: Аспект Пресс, 2010. 364 с.
2. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології. Київ: Академія, 2006. 247 с.
3. Бодальов А.А. Формування культури професійно-правового спілкування в майбутніх юристів у процесі фахової підготовки: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. Київ, 2017. 239 с.
4. Волкова Н.П. Професійно-педагогічна комунікація: теорія та методологія: посібник. Дніпропетровськ: РВВ ДНУ, 2006. 88 с.
5. Еркенова А.М., Кемельбекова Г.А. Невербальные средства коммуникации. *Юный ученый*. 2017. № 2 (11). С. 12–15.
6. Кони А.Ф. Избранные произведения. Москва: Юридическая литература, 1980. 496 с.
7. Невербальна комунікація та її види. URL: [https://studopedia.com.ua/1\\_15340\\_neverbalna-komunikatsiya-ta-ii-vidi.html](https://studopedia.com.ua/1_15340_neverbalna-komunikatsiya-ta-ii-vidi.html).
8. Пиз А. Язык жестов: как читать мысли других людей по их жестам. Москва: Ай-Кью, 1995. 257 с.
9. Сковронська І.Ю. Застосування невербальної комунікації в судовому виступі адвоката. *Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції* 2020. № 1. С. 6–9.
10. Фалькова Е.Г. Межкультурная коммуникация в основных понятиях и определениях: методическое пособие. Санкт-Петербург: Ф-т филологии и искусств СПбГУ, 2007. 77 с.
11. 18 секретів адвокатів у кримінальних справах. URL: <https://racurs.ua/2246-18-sekretiv-advokativ-u-kryminalnyh-spravah.html>.

### Анотація

**Якимчук М. Ю., Багатко А. С. Роль невербальної комунікації у професійній діяльності адвоката.** – Стаття.

У статті розкрито теоретичні підходи до особливостей становлення невербальної комунікації у професійній діяльності адвоката. Проаналізувавши педагогічні та юридичні наукові праці, ми уточнили дефініцію поняття «невербальна комунікація адвоката» не тільки як уміння інтерпретувати жести та міміку партнера адвокатом і контролювати свою поведінку, а і як психічну сутність поняття особистої території людини, її зони; національні особливості поведінки партнерів, їхнє взаємне розташування під час бесіди; вміння дешифрувати значення використання допоміжних предметів. Зокрема з'ясували, що важливими складниками комунікації адвоката є жести, за якими можна судити про психологічний стан співрозмовника. Констатовано, що інколи жестикуляція діє на підсвідомому рівні, що й допомагає адвокату під час ведення допиту. Проаналізувавши наукову педагогічну, філологічну, юридичну літературу, ми можемо констатувати, що жести умовно поділяються на такі групи: автоматичні, презентаційні та інтонаційні. У процесі дослідження нами з'ясовано, що використовувати автоматичні та презентаційні жести адвоката під час виступу потрібно обережно, адже вони можуть відвертати увагу присутніх від основної думки. У статті виокремлено невербальні засоби комунікації, зокрема мімічні, за якими можна відстежити поведінку адвоката під час виступу в судовому засіданні, а саме: протест, здивування, стурбованість, страх, гнів тощо. На нашу думку, вдалий виступ адвоката під час судового засідання залежить не тільки від високого рівня вербальної комунікації, але й від умінь правильно застосовувати невербальну. Зокрема, зазначено рекомендації для адвокатів, як правильно слухати співрозмовника, а саме: варто бути завжди уважними, прислухатися до співрозмовника, дивитися на співрозмовника, зберігати візуальний контакт, дотримуватися зручної дистанції спілкування.

**Ключові слова:** невербальні засоби, комунікація, адвокат, жестикуляція, міміка, зоровий контакт, судові засідання, захисна промова.

### Summary

**Yakimchuk M. Yu., Bahatko A. S. The role of nonverbal communication in the professional activity of a lawyer.** – Article.

The article reveals theoretical approaches to the peculiarities of the formation of nonverbal communication in the professional activities of a lawyer. Having analyzed pedagogical, legal scientific works, we clarified the definition of “nonverbal communication of a lawyer” as the ability not only to interpret the gestures and facial expressions of a lawyer and control their behavior, but also the mental essence of the concept of personal territory; national peculiarities of partners' behavior, their mutual location during the conversation; ability to decipher the meaning using auxiliary objects. In particular, it was found that important components of a lawyer's communication are gestures, which can be used to judge the psychological state of the interlocutor. It is stated that sometimes gestures act on a subconscious level, which helps the lawyer during the interrogation. Analyzing the scientific pedagogical, philological, legal literature, we can state that gestures can be divided into the following groups: automatic, presentation and intonation. In the course of our research, we found that

the use of automatic and presentation gestures by a lawyer during the speech should be done with caution, as they can distract the audience from the main idea. The article singles out non-verbal means of communication, in particular facial expressions, which can be used to track the behavior of a lawyer during a court hearing, namely: protest, surprise, concern, fear, anger, etc. In our opinion, a lawyer's successful performance during a court hearing depends not only on a high level of verbal

communication, but also on the ability to use nonverbal correctly. In particular, there are recommendations for lawyers on how to properly listen to the interlocutor, namely: you should always be attentive, listen to the interlocutor, look at the interlocutor, make eye contact, keep a comfortable distance.

*Key words:* nonverbal means, communication, lawyer, gestures, facial expressions, eye contact, court session, defense speech.