

Дар'я Возна,
студентка юридичного факультету
Науковий керівник:
доцент кафедри
соціально-гуманітарних дисциплін
к.і.н., доц. **Головіна О. В.**
*(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ)*

КУЛЬТУРА МОВЛЕННЯ, РЕПУТАЦІЯ, ПРОФЕСІОНАЛІЗМ ЯК КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ В ДІЯЛЬНОСТІ АДВОКАТА

Актуальним питанням на сьогоднішній день постають елементи, які є складовими успішного адвоката. Культура мовлення, ораторське мистецтво та зовнішній вигляд адвоката є першим на що клієнти звертають увагу при зустрічі. Професіоналізм адвоката частково виявляється при першій зустрічі, під час якої адвокат зобов'язаний справити враження. Професіоналізм виражається в успішних справах адвоката, які він може привести як приклад особистої позитивної практики, що свідчить про досвід та впевненість в категорії питань з яким звернувся клієнт. Та репутація, як третій ключовий фактор в діяльності адвоката, має на увазі сформоване враження про адвоката, що формується роками на підставі здобутого досвіду в сфері адвокатської діяльності та відображається в подальшому на адвокаті в форматі збільшення кількості клієнтів та розміру гонорару адвоката.

Питання культури мовлення, репутації, професіоналізму як ключових факторів діяльності адвоката розглянуто в роботах таких дослідників: Н. Бабич, І. Білодіда, О. Біляєва, В. Виноградова, А. Коваль, Т. Окуневич, В. Пасинок, М. Пентилюк, О. Семенов, Л. Хасанової та інших. Окремі питання розвитку культури мовлення юристів порушено в працях Л. Барановської та С. Циганій, Т. Гороховської, Р. Кацавця, Н. Руколянської, А. Скорофатової та інших.

Головними фігурантами судового процесу є – прокурор та адвокат, у зіткненні позицій яких розвивається сценарій судового засідання. Кожному з них необхідні навички як писемного, так і усного мовлення, здатність правильно мислити, логічно і послідовно будувати свій виступ, давати аргументовані відповіді чи коментарі на висловлення опонента. Для них «уміння висловити свої думки настільки важливе, як і уміння мислити, а вміння слухати і чути, в свою чергу, не менш важливе, ніж уміння говорити». У їх розпорядженні повинен бути широкий риторичний інструментарій, запас синонімічних засобів висловлення думки, здатність вибрати найточніше, відповідне змістові думки слово, емоційно-експресивні засоби, адекватні обговорюваній

ситуації, їх мовлення повинно бути бездоганим у технічному аспекті: чіткість вимови, правильність словесних і точність логічних наголосів, відсутність штампів, слів паразитів, ненормативної лексики, граматично і психологічно необґрунтованих пауз, використання коротких речень як основної умови доступності усного мовлення. Для адвоката дуже важливо також уміти вести бесіду, викликати довіру у клієнта, коректно співпрацювати зі складом суду тощо. [1].

Для адвоката важливо володіти мистецтвом публічного мовлення, він має бути готовим до діалогу, полеміки, уміти інтерпретувати ті чи інші факти, події, положення, надавати консультації. Загалом у комунікативній діяльності адвоката можна виділити два аспекти: по-перше, комунікативний контакт із підзахисним, який виникає, як правило, до суду, у ході бесіди із підзахисним; 45 по-друге, комунікативний контакт зі складом суду і з усіма іншими учасниками судового процесу. В першому випадку необхідні уміння професійно вести діалог, ставити правильно запитання, у ході бесіди встановлювати довірливі стосунки із підзахисним, у другому чином аргументувати свою думку, логічно вибудовувати комунікативні контакти з учасниками процесу, ораторські здібності. діяльність адвоката значною мірою залежить від вміння встановити контакт із підзахисним, взаємодіяти із суддею, прокурором. Велику роль відіграє також організаційна діяльність уміння полемізувати, належним адвокатом: Підготовка процесу належне комунікативних прийомів та засобів, сформованих практикою професійним досвідом. [2].

Адвокат як повноправний учасник судового розгляду повинен відповідати чинним стандартам і вимогам, що пред'являються до сучасних видів дрес-коду. Адвокат має одягатися по-діловому стильно та презентабельно, але при цьому не варто демонструвати свій матеріальний стан за допомогою коштовних годинників, аксесуарів та золотих прикрас, адже це в залі суду недоречно. Адвокат, він же захисник, повинен вселяти довіру в клієнта, бути насамперед професіоналом своєї справи, поводитися гідно, ставитись з повагою до клієнтів, колег та учасників судового розгляду. Він має слідкувати за своєю поведінкою не тільки під час виконання своїх професійних обов'язків, а й у повсякденному житті, слідкувати за цензурою в соціальних мережах, бо спілкування в мережі вже давно вийшло на новий рівень і там необхідно дотримуватись правил поведінки та етикету. Згідно з Правилами адвокатської етики при здійсненні професійної діяльності адвокат зобов'язаний дотримуватись загальноприйнятих норм ділового етикету, в тому числі щодо зовнішнього вигляду; повинен засвідчувати повагу до адвокатської професії, яку він уособлює, її сутності та громадського призначення, сприяти збереженню та підвищенню поваги до неї в суспільстві. [3, с. 164].

«Імідж адвоката» – це те як суспільство або окрема особистість бачать і сприймають адвоката через призму його зовнішнього вигляду, характеру, манери поведінки, комунікативні навички та професійної діяльності. Отже, для того, щоб бути успішним адвокат має створювати та дбати про свій імідж та

репутацію, для чого може залучати спеціалістів (іміджмейкерів). Головне, щоб на шляху до створення свого «образу», адвокат не забував підтримувати честь та гідність своєї професії та не відступав від правил адвокатської етики. [4].

Отже, успішний адвокат або адвокат який планує таким бути повинен пам'ятати про такі фактори як культура мовлення, репутація та професіоналізм. Адвокат повинен здобути навички культури мовлення ораторського мистецтва та створити власний імідж, який дасть можливість справити перше враження на клієнта. Репутація формується роками, що дає адвокату подальшу можливість надходження звернень більшої кількості клієнтів та можливо збільшення заробітку. Та необхідно пам'ятати про завершальний фактор – професіоналізм, який адвокат підтверджує власною позитивною практикою в певній категорії справ.

1. Криськів М. Мовленнєвий аспект юридичної діяльності / Мирослава Криськів // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 620 : Проблеми української термінології. С. 291–293.

2. Марченко О.В. Комуникативна культура юриста: навч. посібник / О. В. Марченко. Дніпропетровськ : «Інновація». 2015. 200 с.

3. Красногор О.В., Красногор Н.В. «Дрес-код та стандарти етичної поведінки нотаріусів і представників юридичних професій» // Мала енциклопедія нотаріуса. 2017. № 5 (95). С. 162–166.

4. Ботвина Н. В. Імідж адвоката / Н. В. Ботвина. // Часопис Академії адвокатури України. 2013. № 4. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chaau_2013_4_4

Роман Голобутовський,
професор кафедри
загальноправових дисциплін
доктор юридичних наук

Богдан Ставніцер,
слухач I курсу магістратури
юридичного факультету
(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ)

ВИКОНАННЯ РІШЕНЬ ЄСПЛ ЯК ШЛЯХ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВА НА СПРАВЕДЛИВИЙ СУД

Питання виконання рішень Європейського суду з прав людини є актуальним з огляду на те, що звернення до ЄСПЛ не є розповсюдженим способом захисту прав з огляду на неусвідомленість осіб про таку можливість, в той час як навіть при отримання позитивного рішення суду, питання його виконання на території України потребує дослідження та вивчення процедури і