

об'єктивні оцінки своїй історії права і держави, виявити недоліки, іноді й регрес у їх розвитку та з'ясувати справжні причини цього. Це дасть змогу уникати помилок; модифікувати, спрямувавши на позитив, окремі негативні риси української ментальності. Маючи підґрунтям власні досягнення і перемоги, українці зможуть позбутися комплексу меншовартості, який є руйнівним як для національної правової свідомості, так і для перспектив українського державотворення.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Костицький М. В. Філософія права як наука і навчальна дисципліна / М. В. Костицький // Філософські та психологічні проблеми юриспруденції: Вибрані наукові праці. – Чернівці: Рута, 2008. – С. 9–17.

2. Договір про Євросоюз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_029](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_029). – Назва з екрана.

3. Институции Юстиниана / пер. с лат. Д. Расснера; под ред. Л. Л. Кофанова, В. А. Томсинова. – М.: Зерцало, 1998.

4. Юркевич П. Історія філософії права. Філософія права. Філософський щоденник / П. Юркевич. – Київ: Укр. світ, 2000.

5. Декларація незалежності Сполучених Штатів Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.hai-puzhnyk.in.ua/doc2/1776%20\(07\)%2004.USA.php](http://www.hai-puzhnyk.in.ua/doc2/1776%20(07)%2004.USA.php). – Назва з екрана.

**Харченко Світлана В'ячеславівна**,  
професор кафедри педагогіки та  
психології факультету № 3 Харківського  
національного університету внутрішніх  
справ, кандидат психологічних наук,  
доцент

### **УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО МОВНОГО ВПЛИВУ В ЮРИДИЧНІЙ ПРАКТИЦІ**

Останніми роками у психологічній літературі в контексті підготовки поліцейських акцентують на проблемах маніпулювання та протидії маніпулюванню у процесі ділового спілкування, невербальній складовій комунікації. Недостатньо

дослідженими, на нашу думку, лишаються раціональна складова, переконання як метод впливу на співрозмовників, насамперед, у ситуації «горизонтального» спілкування з колегами, взаєминах керівник–підлеглі, у судовому процесі.

Мова є універсальним засобом спілкування, проте хибною є думка, що логічно і фактично обґрунтована інформація автоматично змінює поведінку людей. Актуальним завданням є узагальнення умов і способів підвищення ефективності мовленнєвого впливу в юридичній практиці.

Вимоги щодо мови в процесі комунікації такі:

- простота і ясність повідомлень, стислість;
- багатий словниковий запас;
- відсутність надмірної переконливості;
- уникання жаргонних і вульгарних висловів, зайвих слів, слів-паразитів («так сказати», «значить», «ну», «так») тощо;
- утримання від використання незрозумілих понять;
- послідовність і чіткість пояснень;
- переконливість, логічність доказів;
- підготовка (необхідно заздалегідь знати, що необхідно повідомити і якими засобами це зробити);
- чітке вимовляння;
- нормальний і середній темп;
- відповідність сили голосу ситуації;
- уміння змінювати темп, робити паузи [1].

Процес інформаційної комунікації вимагає чотирьох кроків:

- привернути увагу до інформації;
  - сприяти:
    - а) її сприйманню;
    - б) правильній інтерпретації;
    - в) її збереженню в пам'яті для подальшого використання.
- Найчастіше застосовують такі прийоми активізації уваги:
- спілкування починається з «нейтральної фрази», тобто тієї, яка безпосередньо не пов'язана з темою бесіди, але стосується співрозмовників;
  - встановлення зорового контакту;
  - «акцентування» – реалізується за допомогою прямого (вживання таких фраз, як «прошу зважити на», «слід зазначити, що...», «необхідно акцентувати...» тощо) і непрямого (те, до чого

необхідно повернути увагу, виділяють так, щоб воно контрастувало на загальному тлі й автоматично привертало увагу);

- зміна характеристик голосу, мовлення;
- використання пауз.

Зміст спілкування для його успішного сприйняття та запам'ятовування не може бути набором різноманітних відомостей, він повинен бути певним чином побудований. На початку промови бажано зазначити цілі, перспективи, припущення щодо результатів; у кінці – підсумки, ступінь досягнення цілей. Під час побудови безпосередньо повідомлень варто користуватися «алгоритмом Цицерона»: «хто – що – чим – навіщо – як – коли».

Переконання партнерів у діловому спілкуванні досягають за допомогою аргументації. Аргументація – це логіко-комунікативний процес, спрямований на обґрунтування позиції однієї людини з метою подальшого її розуміння та прийняття іншою. До структури аргументації належать теза, аргументи і демонстрація. Теза – це формулювання позиції (думки, пропозиції іншій стороні тощо). Аргументи – це докази, положення, які наводять, щоб обґрунтувати позицію. Демонстрація – це зв'язок тези й аргументу, процес доказування, переконання [2].

Найзагальніші правила аргументації такі:

- слід оперувати простими, ясними, точними й переконливими термінами;
- повідомляти достовірну, перевірену інформацію; під час доведення негативної інформації необхідно обов'язково повідомляти джерело її отримання;
- темп і способи аргументування варто обирати з урахуванням особливостей характеру та звичок співрозмовника;
- аргументація має бути коректною щодо співрозмовника;
- слід уникати неділових висловлювань, проте мова має бути образною, а докази – наочними.

Власні аргументи необхідно перевіряти за такими критеріями:

- чи ґрунтуються на фактах;
- чи безпосередньо стосуються справи;
- чи актуальні для співрозмовника.

У науковій літературі [3] запропоновано такі методи аргументації та контраргументації:

- фундаментальний – полягає в безпосередньому зверненні до співрозмовника, якого ознайомлюють із фактами, що є основою доказів; використовують цифри, статистичні дані, але в помірних обсягах;

- протиріччя – полягає у виявленні протиріч у міркуваннях або аргументації співрозмовника та загостренні уваги на них;

- метод «так, але...» – використовують, коли у співрозмовника є певні упередження щодо теми розмови;

- переформулювання – вислів іншими словами;

- провокації – на нетривалий час викликають реакцію незгоди з інформацією з метою виникнення у співрозмовника бажання її виправити, уточнити;

- гіперболи – перебільшення, щоб загострити увагу, але потім необхідно чітко викласти свою позицію щодо проблеми;

- прогнозу – ґрунтуючись на реальних фактах, пропонують спрогнозувати очікувані події;

- поділу на частини – полягає в розмежуванні інформації монологу співрозмовника за частинами: «це точно», «це сумнівно», «із цього приводу є найрізноманітніші погляди», «це явно помилково»;

- двосторонньої аргументації – визначення як сильних, так і слабких аспектів запропонованого рішення;

- позитивних відповідей Сократа – послідовний доказ запропонованого варіанту рішення. Кожний крок доказу починається зі слів: «Чи згодні ви з тим, що...». Якщо людина відповідає ствердно, цей крок можна вважати пройденим, тоді переходять до наступного. Якщо заперечує – продовжують словами: «Вибачте, я не зовсім вдало сформулював питання. Чи згодні ви з тим, що...», доки людина не погодиться з усіма кроками доказу або рішенням загалом.

У процесі спілкування необхідно обов'язково пам'ятати про комунікативні бар'єри, тобто психологічні перешкоди на шляху до адекватного передання інформації, зумовлені віком, стереотипами, переконаннями тощо.

## **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Бандурка А. М. Психологія управління / А. М. Бандурка, С. П. Бочарова, Е. В. Землянская. – Харків : Фортуна-прес, 1998. – 464 с.
2. Амінов І. І. Методи аргументації і переконання співрозмовника [Електронний ресурс] / І. І. Амінов. – Режим доступу: [http://refs.co.ua/64561-Metody\\_argumentacii\\_i\\_ubezhdeniya\\_sobesednika.html](http://refs.co.ua/64561-Metody_argumentacii_i_ubezhdeniya_sobesednika.html). – Назва з екрана.
3. Сидоренко Е. В. Тренінг впливання і протистояння впливанню / Е. В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2004. – 256 с.

**Ходоба Ольга Ігорівна**, здобувач кафедри європейського права та порівняльного правознавства Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

### **ФІЛОСОФСЬКО-ПРАВОВЕ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «МІЖНАРОДНИЙ ПРАВОВИЙ СТАНДАРТ»**

Явище міжнародних правових стандартів як правовий феномен стало відоме ще з давніх часів [1], проте й нині дослідники пов'язують це явище з процесами глобалізації, подолання негативних наслідків якої неможливе без одностайного застосування державами принципу верховенства права. На думку російського дослідника О. Тиунова, «...процеси глобалізації правового простору на міжнародному рівні й інтернаціоналізація міжнародних правил у внутрішньодержавному регулюванні тісно пов'язані з категорією “міжнародно-правові стандарти”» [2, с. 11].

На нашу думку, беззаперечним фактом є те, що міжнародні стандарти є продуктом правової глобалізації, яка сприяє створенню єдиного правового поля для певної сукупності держав. Міжнародні стандарти відображають певні суспільні цінності, які є спільними для суб'єктів міжнародного спілкування. Вони виконують ту саму основоположну аксіологічну функцію, як і принципи міжнародного права.