

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ястребов Олег Александрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 09.06.2026 12:23:54

Уникальный программный ключ:

ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»

Юридический институт

(наименование основного учебного подразделения (ОУП) – разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВЫ РИТОРИКИ И КОММУНИКАЦИИ

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

41.03.04 ПОЛИТОЛОГИЯ

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

БАКАЛАВР ПРАВА И ПОЛИТИКИ

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Основы риторики и коммуникации» входит в программу бакалавриата «Бакалавр права и политики» по направлению 41.03.04 «Политология» и изучается во 2 семестре 1 курса. Дисциплину реализует Кафедра русского языка и лингвокультурологии. Дисциплина состоит из 3 разделов и 11 тем и направлена на изучение. Целью освоения дисциплины «Основы риторики и коммуникации» является формирование у студентов-юристов реального речевого мастерства, выработка системы умений и навыков, необходимых для практического владения эффективной и риторически культурной речью; формирование и развитие коммуникативной компетенции специалиста – участника профессиональной коммуникации на русском языке в сфере нормотворческой, правоохранительной, правоприменительной и экспертно-консультационной деятельности.

Целью освоения дисциплины является Целью освоения дисциплины «Основы риторики и коммуникации» является формирование у студентов-юристов реального речевого мастерства, выработка системы умений и навыков, необходимых для практического владения эффективной и риторически культурной речью; формирование и развитие коммуникативной компетенции специалиста – участника профессиональной коммуникации на русском языке в сфере нормотворческой, правоохранительной, правоприменительной и экспертно-консультационной деятельности.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Основы риторики и коммуникации» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
УК-12	Способен: искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач; проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных	УК-12.1 Способен искать нужные источники информации и сведения, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников сведениями с целью эффективного использования полученной информации для решения поставленных задач; УК-12.2 Способен проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающей информации и сведений;
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.5 Аргументирует свою точку зрения относительно использования идей других членов команды для достижения поставленной цели;
УК-4	Способен к коммуникации в межличностном и межкультурном взаимодействии на русском как иностранном и иностранном(ых) языке(ах) на основе владения взаимосвязанными и взаимозависимыми видами репродуктивной и продуктивной иноязычной речевой деятельности, такими как аудирование, говорение, чтение, письмо и перевод в повседневно-бытовой, социокультурной, учебно-профессиональной, официально-деловой и научной сферах общения	УК-4.1 Выбирает стиль делового общения в зависимости от языка общения, цели и условий партнерства; УК-4.2 Адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия; УК-4.3 Осуществляет поиск необходимой информации для решения стандартных коммуникативных задач на русском и иностранном языках; УК-4.4 Выполняет перевод профессиональных текстов с иностранного языка на русский и обратно; УК-4.5 Ведет деловую переписку на русском и иностранном языках с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции; УК-4.6 Использует диалог для сотрудничества в

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
		академической коммуникации общения с учетом личности собеседников, их коммуникативно-речевой стратегии и тактики, степени официальности обстановки; УК-4.7 Формирует и аргументирует собственную оценку основных идей участников диалога (дискуссии) в соответствии с потребностями совместной деятельности;
УК-5	Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.4 Придерживается принципов недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции;
УК-9	Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	УК-9.3 Эффективно взаимодействует с лицами, имеющими ограниченные возможности здоровья или инвалидность, в социальной и профессиональной сферах;

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Основы риторики и коммуникации» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы высшего образования.

В рамках образовательной программы высшего образования обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Основы риторики и коммуникации».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-9	Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	Основы военной подготовки. Безопасность жизнедеятельности;	Право социального обеспечения;
УК-12	Способен: искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач; проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных	Основы экономики и менеджмента; Теория государства и права; Цифровая грамотность;	Экспертно-аналитическое сопровождение политических процессов; Количественные методы в политическом анализе с использованием PSPP; Электронное правительство и электронная демократия**; Сравнительная политология**; Медийная и информационная грамотность и безопасность в политике**; Социальные сети: техника мониторинга**; Продвинутый Excel**; Основы программирования на Python**; Инфографика и технология презентаций**; SQL. Начальный курс**; Python для анализа данных**; Цифровые деловые коммуникации**;
УК-4	Способен к коммуникации в межличностном и	Второй иностранный язык (практический курс);	Ораторское искусство юриста (для иностранных

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
	<p>межкультурном взаимодействии на русском как иностранном и иностранном(ых) языке(ах) на основе владения взаимосвязанными и взаимозависимыми видами репродуктивной и продуктивной иноязычной речевой деятельности, такими как аудирование, говорение, чтение, письмо и перевод в повседневно-бытовой, социокультурной, учебно-профессиональной, официально-деловой и научной сферах общения</p>	<p>Иностранный язык**; Русский язык (как иностранный)**; Русский язык для иностранных студентов;</p>	<p>студентов)**; Юридическая документация на иностранном языке**; Русский язык для иностранных студентов; Основы деловой коммуникации в политических процессах; Толкование права: проблемы теории и практики**; Этнические стереотипы и межкультурные конфликты**; Основы дипломатической службы**; Второй иностранный язык (практический курс); Иностранный язык**; Русский язык (как иностранный)**; Иностранный язык в сфере юриспруденции**; Русский язык в сфере юриспруденции**;</p>
УК-3	<p>Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде</p>		<p>Юридическая техника; Судоустройство; Политический менеджмент; Политические элиты и лидерство в политике и управлении; Политическое проектирование и управление политической кампанией; Теория и практика парламентаризма**; Управление социальным развитием городов и территорий**; Основы государственной службы**; Этнические стереотипы и межкультурные конфликты**; Основы дипломатической службы**;</p>
УК-5	<p>Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах</p>	<p>История России; Основы российской государственности; История религий России; Политические учения; История государства и права зарубежных стран;</p>	<p>Современная российская политика; Политические партии в России**; Сравнительная политология**; БРИКС как инструмент многосторонней дипломатии**; Этнические стереотипы и межкультурные конфликты**; Основы дипломатической службы**; Учебная практика (ознакомительная);</p>

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

** - элективные дисциплины /практики

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Основы риторики и коммуникации» составляет «2» зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			2
<i>Контактная работа, ак.ч</i>	34		34
Лекции (ЛК)	0		0
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	34		34
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	26		26
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	12		12
Общая трудоемкость дисциплины ак.ч.	ак.ч.	72	72
	зач.ед.	2	2

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы*

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
Раздел 1	Введение в риторику и коммуникацию.	1.1	Ораторское искусство и эффективная коммуникация. Их значение для профессиональной деятельности юриста.	<p>Введение Ораторское искусство и эффективная коммуникация являются фундаментальными составляющими профессиональной компетентности юриста. В юридической профессии слово — это не просто средство общения, а главный рабочий инструмент, оружие защиты и нападения, средство убеждения и доказывания. От того, насколько юрист владеет искусством слова, зависит не только его карьерный успех, но и судьбы людей, которые обращаются к нему за помощью. В данном материале рассматриваются теоретические основы ораторского искусства, компоненты эффективной коммуникации и их специфическое значение для различных юридических специальностей. Часть 1. Ораторское искусство: понятие, законы, компоненты 1.1. Понятие ораторского искусства Ораторское искусство (риторика) — это искусство публичной речи, умение говорить так, чтобы убедить слушателей, воздействовать на их разум и чувства, добиться поставленной цели. Основоположники античной риторики — Аристотель («Риторика»), Цицерон («Об ораторе»), Квинтилиан («Образование оратора»). В России риторика развивалась под влиянием М.В. Ломоносова («Краткое руководство к красноречию»). Триада Аристотеля (три вида доказательств в публичной речи): Вид доказательства Суть Пример в речи юриста Этос (нравственность) Доверие к личности оратора, его моральный облик Адвокат демонстрирует честность, принципиальность, уважение к суду Пафос (страсть, эмоция) Эмоциональное воздействие на аудиторию Прокурор говорит о страданиях потерпевшего, вызывая сочувствие Логос (слово, разум) Логическая аргументация, доказательства Юрист строит цепочку логических умозаключений, ссылается на нормы права 1.2. Законы риторики (по А.К. Михальской) Закон гармонизирующего диалога — эффективная речь — это диалог с аудиторией, а не монолог. Закон продвижения и ориентации адресата — слушателя нужно вести к нужному выводу, а не оглушать готовым тезисом. Закон эмоциональности речи — сухая, безэмоциональная речь не убеждает. Закон удовольствия — речь должна доставлять эстетическое наслаждение (благозвучие, образность, ритм). 1.3. Структура публичного выступления Этап Содержание Типичные ошибки 1. Подготовка Анализ аудитории, сбор материала, составление плана Отсутствие анализа аудитории, попытка объять необъятное 2. Вступление Привлечение внимания, обозначение темы, установление контакта Затянутое вступление, банальное начало («Я долго думал...») 3. Основная часть Изложение тезисов, аргументация, опровержение возможных возражений Отсутствие логики, нагромождение фактов, отход от темы 4. Заключение Обобщение, призыв к действию, запоминающаяся концовка Внезапное обрывание, повторение вступления, извинения Часть 2. Эффективная коммуникация: понятие и компоненты 2.1. Определение Эффективная коммуникация — это такое речевое взаимодействие, при котором достигается поставленная цель (убедить, информировать, договориться, разрешить конфликт) с минимальными затратами ресурсов и без негативных последствий для отношений. 2.2. Коммуникативные барьеры и их преодоление Барьер Суть Способ преодоления Языковой (семантический) Непонимание терминов, многозначность слов Разъяснение терминов, использование простых конструкций</p>	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>Логический Разная логика доказательств у говорящего и слушающего Выстраивание прозрачной, непротиворечивой аргументации Психологический Неприятие личности говорящего, предубеждения, эмоции Установление доверия, эмпатия, нейтральный тон Социальный Разный статус, роли Учет статуса, соблюдение субординации, уважительное обращение 2.3. Принципы эффективной коммуникации Принцип Содержание Пример у юриста Принцип ясности Говорить понятно для конкретной аудитории В суде — использовать юридическую терминологию; для клиента — объяснять «человеческим языком» Принцип краткости Говорить по существу, не отвлекаясь В судебных прениях — строго по делу, без лирических отступлений Принцип конкретности Избегать общих фраз, приводить факты Не «подсудимый плохой», а «подсудимый совершил следующие действия: ...» Принцип уважения Обращаться к оппоненту и аудитории уважительно, не переходить на личности Даже при агрессии оппонента сохранять корректность Принцип обратной связи Проверять, понял ли вас собеседник «Вы меня поняли?», «Могу я уточнить?», «Как вы понимаете это условие?» 2.4. Вербальные и невербальные средства коммуникации Средства Компоненты Значение для юриста Вербальные Слова, фразы, интонация, темп речи Основной инструмент: формулировки исков, договоров, выступлений в суде Невербальные Жесты, мимика, поза, внешний вид, проксемика (дистанция), взгляд Создают впечатление о юристе: уверенность, открытость, честность Важно: Невербальные сигналы часто более правдивы, чем слова. Юрист должен контролировать свое тело и уметь «читать» невербалику оппонента, свидетеля, присяжных. Часть 3. Значение ораторского искусства и эффективной коммуникации для профессиональной деятельности юриста 3.1. Специфика юридической коммуникации Особенность Характеристика Высокая ответственность Ошибка в слове может стоить свободы, имущества, репутации человека Конфликтный характер Юрист часто работает в ситуации конфликта интересов, спора, противоборства Формальность и ритуализированность (особенно в суде) Строгие правила поведения, речевые формулы, процедуры Наличие процессуального оппонента У каждой стороны есть свой юрист, который активно возражает Особая аудитория (в суде) Судья — профессиональный слушатель, оценивающий не только содержание, но и форму речи 3.2. Компетенции эффективного юриста (применительно к коммуникации) Компетенция Содержание Умение слушать Активное слушание клиента, свидетеля, оппонента; выделение главного; фиксация противоречий Умение задавать вопросы Прямые, косвенные, уточняющие, контрольные; искусство допроса (в т.ч. перекрестного) Умение убеждать Логическая аргументация + эмоциональное воздействие + этос (доверие к себе) Умение вести переговоры Поиск компромисса, отстаивание интересов клиента, работа с возражениями Умение выступать публично Перед судьей, присяжными, арбитрами, коллегами, журналистами Умение составлять письменные документы Исковые заявления, жалобы, договоры, заключения — ясно, логично, юридически грамотно 3.3. Роль ораторского искусства в разных юридических специальностях Специальность Коммуникативные задачи Ключевые навыки Адвокат (защитник) Убедить суд в невиновности или смягчении вины; расположить к подзащитному; перекрестный допрос свидетелей обвинения Искусство повествования (сторителлинг), эмоциональный интеллект, способность импровизировать Прокурор</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>(обвинитель) Доказать вину подсудимого, опровергнуть доводы защиты, вызвать у суда (присяжных) чувство справедливого возмущения. Логика, собранность, умение работать с доказательствами, официально-деловой стиль. Судья. Задавать уточняющие вопросы, разъяснять сторонам их права, произносить приговор (особенно вердикт присяжным). Беспристрастность, ясность, авторитетность, умение держать дистанцию. Корпоративный юрист (in-house). Взаимодействие с руководством, коллегами-неюристами, контрагентами; переговоры; составление договоров и локальных актов. Умение объяснять сложные вещи простым языком, дипломатичность, письменная речь. Юрист-медиатор (посредник). Урегулирование конфликта без суда; выработка взаимоприемлемого решения. Активное слушание, эмпатия, нейтральность, умение переформулировать (парафраз). Юрист в госорганах (следствие, полиция). Допрос, разъяснение прав, составление процессуальных документов. Умение установить психологический контакт, задавать вопросы, фиксировать показания. 3.4. Примеры: когда слово юриста решает всё. Судебные прения адвоката Ф.Н. Плевако (знаменитый русский дореволюционный адвокат). Его речь по делу о старушке, укравшей чайник, стала классикой судебного красноречия. Вместо юридических аргументов он сказал: «Много бед, много испытаний пришлось пережить России... И все-таки Россия устояла...» — и приговор был оправдательным. Перекрестный допрос — искусство задавать такие вопросы, на которые свидетель не может не ответить правду, или уличить его во лжи. Эффект зависит от чистоты формулировки, темпа, интонации. Выступление перед присяжными — это особая риторика. Говорить нужно не юридическим языком, а языком фактов, логики и чувств. Присяжные — непрофессионалы, и убедить их можно только через образы и эмоции. Часть 4. Практические рекомендации для юристов по развитию ораторских навыков. 4.1. Как готовиться к выступлению в суде. Шаг. Действие 1. Изучить дело досконально. Знать все детали, документы, показания, юридические нюансы. 2. Определить главный тезис. Что вы хотите доказать суду? (Например: «Подсудимый действовал в состоянии необходимой обороны»). 3. Выстроить систему аргументов. 3-5 сильных, неопровержимых доводов + факты, доказательства. 4. Продумать возражения оппонента. Что может сказать противоположная сторона? Как вы это опровергнете? 5. Написать план (не текст!). Ключевые тезисы, цитаты, номера документов — чтобы не читать с листа. 6. Отрепетировать. Вслух, с секундомером, перед зеркалом или диктофоном. 4.2. Как работать с голосом и телом. Элемент. Рекомендация. Дыхание. Диафрагмальное (глубокое, животом) — для силы голоса и снятия стресса. Темп речи. Умеренный. В важных местах — замедлить. Скороговорка — признак волнения. Громкость. Не кричать, но и не шептать. В зале суда нужно, чтобы все слышали. Интонация. Менять: вопрос, утверждение, восклицание, пауза. Монотонность усыпляет. Жесты. Открытые (ладонями к аудитории), умеренные. Не скрещивать руки, не прятать в карманы. Взгляд. Смотреть на судью (или присяжных). Не утыкаться в бумаги. «Глаза в глаза» — признак уверенности. Внешний вид. Строгий деловой костюм. Опрятность. Юрист — это статус. 4.3. Упражнения для развития речи. Упражнение. Цель. Как выполнять. Пересказ прочитанного. Развитие связной речи, памяти. Прочитать статью закона или параграф учебника — пересказать своими словами. Объяснение термина. Умение говорить просто о сложном. Объяснить, что такое «презумпция</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>невинности», «договор оферты», «субсидиарная ответственность» — как ребенку Дискуссия на юридическую тему Умение аргументировать, возражать, отстаивать позицию Взять любую спорную тему (например, «Нужна ли смертная казнь?») и поспорить с коллегой, строго соблюдая логику Анализ судебной речи (видео) Обучение на примерах Посмотреть выступление известного адвоката (например, Генри Резника) — разобрать, что он делает: как входит, как смотрит, как строит фразы, где паузы Запись себя на диктофон Выявление недостатков Произнести 2-3 минуты речи (например, вступление) — прослушать, отметить слова-паразиты, ошибки ударения, монотонность Заключение Ораторское искусство и эффективная коммуникация — это не врожденный дар, а навык, который можно и нужно развивать. Для юриста этот навык является профессионально значимым, а для некоторых специальностей (адвокат, прокурор) — определяющим. Ключевые выводы: Слово юриста — это его главный инструмент. От того, как юрист говорит, пишет, слушает, задает вопросы, зависит исход дела, судьба клиента, репутация и карьера самого юриста. Эффективная коммуникация — это баланс логоса (логики), пафоса (эмоций) и этоса (доверия). Нельзя убедить, если тебя не слушают; нельзя заставить слушать, если тебе не доверяют. Судебная речь — это особый жанр, требующий знания процессуальных норм, психологии восприятия и владения техникой публичного выступления. Развитие ораторских навыков — непрерывный процесс: чтение, анализ чужих выступлений, репетиции, работа над голосом и телом, обратная связь. Для современного юриста недостаточно знать законы. Необходимо уметь донести свою позицию до суда, клиента, оппонента, общества. И здесь на первый план выходит искусство слова — древняя риторика в новом, актуальном звучании. Как говорил Цицерон: «Поэтами рождаются, ораторами становятся». Это утверждение как нельзя лучше подходит к юридической профессии: стать мастером судебного красноречия может каждый, кто готов много и усердно работать над собой.</p>	
		1.2	История ораторского искусства и коммуникации юриста.	<p>Введение Ораторское искусство юриста имеет глубокие исторические корни, уходящие в античность, и прошло сложный путь развития, отражая эволюцию правовых систем, общественных отношений и культурных ценностей. От первых логографов Древней Греции до блестящих судебных ораторов Российской империи и современных адвокатов — искусство судебной речи всегда оставалось неотъемлемой частью юридической профессии. Понимание этой истории не только обогащает профессиональную культуру юриста, но и помогает осмыслить современные тенденции развития судебного красноречия. Часть 1. Античные истоки судебного красноречия 1.1. Рождение судебной риторики в Древней Греции Риторика возникла в Древней Греции в V веке до нашей эры, сложилась в систему в III–II веках и получила дальнейшее развитие в Древнем Риме. Судебное публичное говорение — одно из самых древних и самых почитаемых занятий, и местом его рождения является именно Древняя Греция. В рамках древнегреческой системы судопроизводства юридическая речь возникает как необходимость обоснования фактической и юридической сущности спора. Выступления того периода не носили узконаправленного характера, были общими, пространными и ориентировались на публику, а не только на суд. В период расцвета афинской демократии появляется особый класс юрисконсультов, оказывавших профессиональную помощь гражданам по судебным делам:</p>	СЗ

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>Специалист Функции Логограф Составлял речь для клиента, формировал доказательства по делу, указывал на судебную инстанцию и желаемые наказания</p> <p>Синегор Искушенный в ораторском искусстве оратор, произносивший речь в защиту клиента (обычно написанную логографом) Прагматик Юриконсульт, сопровождавший синегора и клиента в суд, консультировавший их по тонкостям процесса Потребность афинского общества в судебных ораторах привела к возникновению целого социального направления — софистики. Софисты за плату обучали красноречию, полагая, что истина относительна, а цель ораторского искусства — не выяснение истины (что невозможно), а умение заставить слушателей поверить в любое положение. Структура древнегреческой судебной речи традиционно включала: вступление, рассказ о событиях (с использованием художественных элементов для убеждения судей в правдивости), доказательство и эпилог.</p> <p>1.2. Аристотель и риторический канон Аристотель, которого считают основоположником логического направления в риторике, разработал риторический канон — систему правил, определяющих выбор темы выступления, его последовательность и способы изложения. Классический риторический канон включает пять частей: Часть Содержание Инвенция (нахождение материала) Выбор темы, способов ее раскрытия, доводов и аргументов Диспозиция (расположение) Композиция речи: обращение к суду, изложение обстоятельств дела, перечисление доказательств, повторение сильных аргументов, выводы Элокуция (словесное выражение) Организация языкового материала, подбор слов в соответствии с критериями правильности, изящности и уместности Мемория (запоминание) Удержание в памяти подготовленной речи Акцио (произнесение) Исполнение речи, включая интонацию, жесты, мимику В своей «Риторике» Аристотель выделил три вида доказательств, ставшие основой для всех последующих теорий убеждения: Этос — убеждение на основе обращения к моральным принципам и доверия к личности оратора Пафос — возбуждение страстей, эмоциональное воздействие на аудиторию Логос — апелляция к рассудку, логическая аргументация</p> <p>1.3. Развитие в Древнем Риме В Древнем Риме ораторское искусство достигло новых высот. Квинтилиан, автор фундаментального труда «Образование оратора», систематизировал античные знания о риторике и создал целостную систему подготовки оратора. Его работы оказали огромное влияние на развитие европейского, в том числе российского, судебного красноречия. Цицерон, величайший римский оратор, развил учение о композиции речи, выделив следующие элементы: обращение к суду, изложение обстоятельств дела с позиции оратора (фабула), перечисление всех доказательств, повторение самых сильных аргументов и выводы по делу.</p> <p>Часть 2. Становление судебного красноречия в России</p> <p>2.1. Судебная реформа 1864 года — поворотный момент Русское судебное красноречие начинает активно развиваться во второй половине XIX века, после судебной реформы 1864 года. Именно эта реформа стала подлинной точкой отсчета для российского судебного ораторского искусства. Ключевые нововведения реформы: Введение суда присяжных заседателей Учреждение присяжной адвокатуры Установление принципа состязательности сторон Гласность судопроизводства Введение суда присяжных кардинально изменило характер судебных выступлений. Теперь адвокату и прокурору нужно было убедить не профессиональных юристов, а обычных людей, не знакомых с тонкостями закона. Это</p>	

Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
	<p>потребовало совершенно иного подхода — более образного, эмоционального, доступного. «Речи адвокатов, направленные на защиту подсудимого и на полемику со стороной обвинения, безусловно, значительно экспрессивнее, чем прокурорские». Судебные заседания стали своеобразными модными спектаклями, которые посещали политически активное студенчество, представители интеллектуальной элиты и простые зеваки. Роль эмоций в этой ситуации трудно переоценить.</p> <p>2.2. Золотой век русского судебного красноречия Конец XIX — начало XX века по праву называют «золотым веком» русского судебного красноречия. Имена выдающихся юристов того времени стали легендарными. Плеяда блестящих судебных ораторов второй половины XIX века: А.Ф. Кони Ф.Н. Плевако В.Д. Спасович К.К. Арсеньев А.И. Урусов П.А. Александров Н.И. Холев С.А. Андреевский Н.П. Карабчевский К.Ф. Хартулари Их речи с полным правом называют прекрасными образцами судебного ораторского искусства, мастерского владения словом.</p> <p>2.3. Анатолий Федорович Кони: теоретик и практик судебного красноречия Анатолий Федорович Кони — выдающийся русский правовед, прокурор, судья, член Государственного совета, вошедший в историю не только как блестящий оратор, но и как теоретик судебного красноречия. В 1902 году он был номинирован на Нобелевскую премию по литературе. Кони сформулировал три главных требования к речи адвоката: Знание предмета — нужно знать предмет, о котором говоришь, в точности и подробности Владение языком — нужно знать свой родной язык и уметь пользоваться его гибкостью, богатством и своеобразными оборотами Искренность — «нужно не лгать» Для воспитания нового поколения судебных ораторов Кони подготовил уникальный труд — «Советы лекторам», не потерявший актуальности и сегодня. В своих советах он подробно разбирал вопросы подготовки к выступлению, внешнего вида, поведения во время речи, работы с голосом и жестами. Основные рекомендации А.Ф. Кони: Аспект Совет Подготовка Необходимо собрать интересное и важное, относящееся к теме, составить сжатый, по возможности полный план и пройти по нему несколько раз Внешний вид Одеться просто и прилично, без ничего вычурного и кричащего, так как психическое действие начинается до речи, с момента появления оратора перед публикой Борьба с волнением Надо быть более уверенным в себе, а это возможно только при лучшей подготовке; размер волнения обратно пропорционален затраченному на подготовку труду Тон речи Менять тон — повышать и понижать его в связи со смыслом и значением данной фразы и даже отдельных слов Жесты Выразительный жест должен соответствовать смыслу и значению фразы; слишком частые, однообразные, суетливые движения неприятны и раздражают Взгляд Полезно всматриваться в отдельные группы слушателей; у оратора не должно быть одной какой-то точки, к которой привлекается взор Начало речи Первые слова должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны Краткость Речь должна быть экономной, упругой: «словам тесно, а мыслям просторно» Завершение Конец речи должен закруглить ее, связать с началом Особого внимания заслуживает его наблюдение о роли эмоций: «Чтобы "трогательное" действительно трогало сердце, надо о трогательном говорить спокойно, холодно, бесстрастно — получается контрастный фон: черные линии на белом выступают резко».</p> <p>2.4. Особенности дореволюционной судебной речи Анализ выступлений А.Ф. Кони и его современников позволяет выделить характерные черты судебного</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>красноречия того времени: 1. Психологический анализ личности подсудимого В речах большое место отводилось психологическому анализу, выяснению состояния подсудимого перед преступлением или в момент его совершения. Ораторы разбирали эмоциональные черты, обусловленные происхождением и образом жизни, могущие объяснить произвольность действий, вызвать сочувствие и сострадание. 2. Использование вопросительных конструкций В ходе описания обстоятельств дела часто использовались вопросы, которые помогали заострить внимание на ключевых моментах. С одной стороны, они создавали иллюзию того, что адвокат уважает мнение присяжных, дает им возможность самостоятельно принять решение. С другой стороны, сама формулировка вопросов предполагала уже готовый ответ. 3. Эмоциональное воздействие Речи были нацелены не только на судью и присяжных, но и на всех присутствующих в зале. Адвокаты апеллировали не только к разуму, но и к чувствам, что было особенно важно при рассмотрении дел с участием присяжных заседателей. 4. Художественность изложения Дореволюционные судебные речи отличались образностью, яркостью, выразительностью. Использовались изобразительно-выразительные средства, сравнения, метафоры, что делало их не только убедительными, но и запоминающимися. Часть 3. Судебное красноречие в советский период 3.1. Трансформация ораторских традиций С XX века развитие судебного красноречия пошло по пути формализации речи, ее стандартизации, нейтрализации в ней психологической стороны. Ей в большей степени стали присущи формы логического развертывания. После Октябрьской революции 1917 года произошли коренные изменения в судебной системе. Адвокатура была ликвидирована и затем воссоздана в новом качестве. Старые традиции судебного красноречия оказались во многом утраченными. Характерные черты советского периода: Снижение роли эмоционального воздействия в речи Усиление логической, доказательной составляющей Формализация и стандартизация судебных выступлений Идеологическая составляющая (особенно в политических процессах) Речи известных прокуроров Н.В. Крыленко, Р.А. Руденко, В.И. Царева, адвокатов И.Д. Брауде, В.Л. Россельса, Я.С. Киселева отличает строгая логичность, точность, убедительная доказательность, юридически обоснованная оценочность. 3.2. Прокурор Р.А. Руденко Р.А. Руденко, Генеральный прокурор СССР, — один из самых известных советских судебных ораторов. Его обвинительная речь на Нюрнбергском процессе над главными нацистскими преступниками стала образцом обвинительного красноречия. Речевые приемы убеждения, использованные Руденко, изучаются будущими юристами до сих пор. Часть 4. Современное судебное красноречие 4.1. Современные требования к судебной речи Сегодня судебная речь по-прежнему ограничена сферой употребления — это официальная узкопрофессиональная речь, произносимая только в суде. Тематика этой речи строго ограничена материалами рассматриваемого дела. Стилистические особенности современной судебной речи: Структурно-смысловое членение — речи состоят из логически связанных частей: общественно-политической оценки преступления, изложения фактических обстоятельств дела, анализа и оценки собранных данных, квалификации преступления, характеристики личности подсудимого, выводов о мере наказания Сочетание стандарта и экспрессии — стилистику судебных речей отличает сочетание стандартных и эмоциональных средств</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>выражения, так как назначение этих жанров требует употребления четких юридических клише и формул, однако реализация убеждающей функции делает необходимым использование речевых средств воздействия Точность и логичность — изложение в судебных речах подчинено выявлению причинно-следственных связей, поэтому оно сориентировано на точность и логичность выражения 4.2. Современные исследования в области юридической риторики В настоящее время активно развивается юридическая риторика как научная и учебная дисциплина. Издаются учебники, проводятся научные конференции, исследуются различные аспекты профессиональной коммуникации юриста. В 2021 году вышел учебник Л.А. Брусенской, Э.Г. Куликовой и И.В. Беляевой «Юридическая риторика», который наряду с теоретическими основаниями содержит сведения по истории красноречия и культуре юридической речи. Большое внимание в нем уделяется словесной манипуляции — способам ее опознавания и противодействию манипулятивной коммуникации. Современные научные форумы, такие как Саратовский юридический форум, включают секции, посвященные профессиональной коммуникации юриста, истории и традициям отечественного и зарубежного судоговорения, персоналиям судебного красноречия. Исследуются такие актуальные темы, как: Речевая агрессия как лингвоправовой феномен Особенности функционирования этикетных норм в сетевом общении Психолого-риторические приемы убеждения в защитительной речи Невербальные компоненты в профессиональной коммуникации юриста Часть 5. Преемственность традиций: от Кони до современности 5.1. Что осталось неизменным Несмотря на все изменения в судебной системе и обществе, основополагающие принципы судебного красноречия, сформулированные еще в античности и развитые А.Ф. Кони, сохраняют свою актуальность. Вечные истины судебной риторики: Глубокое знание дела — без досконального изучения материалов дела невозможно убедительное выступление Логичность и последовательность — речь должна быть выстроена так, чтобы слушатель легко следовал за мыслью оратора Уважение к суду — корректность, отсутствие панибратства или высокомерия Искренность — фальшь чувствуется и подрывает доверие Ясность и доступность — даже сложные юридические конструкции нужно объяснять понятным языком 5.2. Что изменилось Параметр XIX век Советский период Современность Эмоциональность Высокая (особенно у адвокатов) Низкая, формализованная Средняя, дозированная Роль психологического анализа Ключевая Незначительная Значительная Язык Художественный, образный Канцелярский, стандартизированный Деловой, с элементами экспрессии Адресат Судьи, присяжные, публика Судьи Судьи, присяжные (в судах с их участием) 5.3. Уроки истории для современного юриста История ораторского искусства учит современного юриста: Готовиться к выступлению тщательно — «невидимый ни для кого предварительный труд — основа уверенности лектора» (А.Ф. Кони) Уважать аудиторию — внешний вид, манера держаться, обращение к суду — все имеет значение Владеть не только содержанием, но и формой — голос, интонация, жесты, взгляд усиливают убедительность речи Знать меру в использовании эмоций — чрезмерная эмоциональность может навредить, полное ее отсутствие делает речь сухой и неубедительной Постоянно совершенствовать свое мастерство — изучение образцов судебного красноречия прошлого, анализ собственных выступлений, работа над речью</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>Заключение История ораторского искусства юриста — это история развития правовой культуры и профессионального мастерства. От древнегреческих логографов до современных адвокатов — искусство судебной речи всегда оставалось важнейшим инструментом защиты прав и законных интересов граждан. Россия внесла уникальный вклад в мировую культуру судебного красноречия. Имена А.Ф. Кони, Ф.Н. Плевако, С.А. Андреевского, Н.П. Карабчевского и других блестящих ораторов золотого века русского судоговорения стали символами профессионального совершенства. Знание этой истории необходимо современному юристу не только для профессионального развития, но и для осознания своей роли в правовой системе. Как писал А.Ф. Кони, «в основании судебного красноречия лежит необходимость доказывать и убеждать, то есть иными словами — необходимость склонять слушателей присоединиться к своему мнению». И в этом смысле задачи юриста-оратора не изменились за прошедшие столетия — изменились лишь формы и методы их решения. Цицерон, величайший оратор античности, утверждал, что существует три условия успеха в суде: «Доказать, восхитить, убедить». Эта триада, как и сама риторика, не теряет своей актуальности на протяжении тысячелетий. И сегодня, как и две тысячи лет назад, судьба человека в зале суда нередко зависит от того, насколько убедительно и искусно юрист владеет словом.</p>	
		1.3	Коммуникационный процесс юриста.	<p>Введение Коммуникационный процесс является основой профессиональной деятельности юриста. Без эффективной коммуникации невозможно установление контакта с клиентом, сбор доказательств, участие в судебных заседаниях, ведение переговоров, составление процессуальных документов. Юридическая коммуникация имеет свою специфику, обусловленную правовым контекстом, формальностью процедур и высокой ответственностью за результат. В данном материале рассматриваются сущность, структура, виды и особенности коммуникационного процесса в профессиональной деятельности юриста. Часть 1. Понятие и сущность коммуникационного процесса 1.1. Определение коммуникационного процесса Коммуникационный процесс — это обмен информацией между двумя или более людьми, направленный на достижение взаимопонимания, передачу знаний, убеждений, побуждение к определенным действиям. В контексте профессиональной деятельности юриста коммуникационный процесс приобретает особое значение, поскольку: От качества коммуникации зависит исход правового спора Юридическая информация требует высокой степени точности и однозначности Коммуникация осуществляется в условиях формальных процедур и процессуальных сроков Участники коммуникации часто находятся в конфликтных отношениях 1.2. Коммуникационная компетентность юриста Коммуникативная компетентность — это способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми, эффективно использовать вербальные и невербальные средства общения для достижения профессиональных целей. Компоненты коммуникативной компетентности юриста: Компонент Содержание Лингвистический Знание языка, владение юридической терминологией, умение строить грамматически правильные высказывания Речевой Умение создавать связные тексты разных жанров (иск, жалоба, договор, речь в суде) Социокультурный Знание норм речевого этикета в юридической сфере, уважение к суду и участникам процесса Дискурсивный Умение вести диалог, допрос, переговоры, участвовать в судебных прениях Стратегический Умение выбирать коммуникативную стратегию в</p>	СЗ

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>зависимости от цели и ситуации Невербальный Владение жестами, мимикой, интонацией, умение контролировать свое тело и «читать» оппонента 1.3. Значение коммуникации для профессиональной деятельности юриста Коммуникационные навыки важны для юриста в следующих аспектах: Аспект Значение Взаимодействие с клиентом Установление доверия, сбор информации, разъяснение правовых последствий Работа с доказательствами Опрос свидетелей, назначение экспертиз, истребование документов Судебное представительство Выступление в суде, допрос участников процесса, судебные прения Переговоры Досудебное урегулирование, заключение мировых соглашений Документооборот Составление исков, жалоб, договоров, процессуальных документов Взаимодействие с коллегами Обсуждение дел, консультации, совместная работа Часть 2. Структура коммуникационного процесса 2.1. Элементы коммуникационного процесса Коммуникационный процесс включает следующие основные элементы: Элемент Определение Пример в деятельности юриста Коммуникатор (отправитель) Лицо, инициирующее сообщение Адвокат, прокурор, судья, клиент Сообщение Информация, подлежащая передаче Юридическая позиция, доказательства, доводы Канал передачи Средство, с помощью которого передается сообщение Устная речь, письменный документ, телефон, электронная почта Реципиент (получатель) Лицо, которому адресовано сообщение Судья, присяжный, оппонент, клиент, свидетель Обратная связь Реакция получателя на сообщение Вопрос судьи, возражение оппонента, кивок клиента Контекст Ситуация, в которой происходит коммуникация Судебное заседание, переговоры, консультация Шум (помехи) Факторы, искажающие сообщение Эмоциональное состояние, недостаток времени, шум в зале суда 2.2. Модели коммуникации в юридической практике Линейная модель (Шеннона-Уивера): Коммуникатор → Сообщение → Канал → Реципиент Применение: передача простой информации, например, сообщение клиенту о дате заседания. Циркулярная модель (Осгуда-Шрамма): Коммуникатор ↔ Сообщение ↔ Реципиент (с обратной связью) Применение: диалог между адвокатом и клиентом, перекрестный допрос. Спиральная модель (Дэнса): Коммуникация развивается по спирали, где каждый последующий цикл обогащается опытом предыдущего. Применение: длительные переговоры, рассмотрение дела в нескольких судебных инстанциях. 2.3. Этапы коммуникационного процесса Этап Содержание Действия юриста 1. Зарождение идеи Возникновение потребности в передаче информации Осознание необходимости сообщить клиенту о перспективах дела 2. Кодирование Превращение идеи в сообщение Формулирование правовой позиции, подбор аргументов 3. Выбор канала Определение способа передачи Решение: устное выступление в суде или письменное заявление 4. Передача Отправка сообщения Произнесение речи, отправка документа 5. Декодирование Восприятие и интерпретация сообщения получателем Судья слушает и осмысливает доводы 6. Обратная связь Реакция получателя Вопрос судьи, решение суда 7. Коррекция Уточнение или изменение сообщения Ответ на вопрос судьи, подача дополнений Часть 3. Виды и формы коммуникации в деятельности юриста 3.1. Классификация коммуникации Основание классификации Виды коммуникации Примеры в деятельности юриста По направленности Внутренняя (внутри организации) Обсуждение дела с коллегами в адвокатском бюро Внешняя (с внешними</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>участниками) Общение с клиентом, судом, оппонентом По форме Устная Судебная речь, переговоры, консультация Письменная Исковое заявление, жалоба, договор По каналу Вербальная (словесная) Любая речь, текст документа Невербальная (несловесная) Жесты, мимика, взгляд, поза По инициативе Инициативная Адвокат задает вопросы свидетелю Ответная Свидетель отвечает на вопросы По статусу участников Горизонтальная (равные) Общение адвоката с адвокатом Вертикальная (неравные) Общение судьи с участниками процесса По открытости Открытая Публичное выступление в суде Конфиденциальная Беседа адвоката с клиентом 3.2. Устная коммуникация юриста Формы устной коммуникации: Форма Характеристика Особенности для юриста Монолог Развернутое высказывание одного лица Судебная речь, обвинительная речь, защитительная речь Диалог Поочередный обмен высказываниями Допрос, переговоры, консультация Полилог Одновременное участие нескольких лиц Судебные прения с несколькими участниками, совещание Требования к устной речи юриста: Точность — каждое слово должно иметь точное юридическое значение Ясность — речь должна быть понятна адресату (судье, присяжным, клиенту) Логичность — последовательное, непротиворечивое изложение Аргументированность — каждое положение должно быть доказано Выразительность — использование интонации, темпа, пауз для усиления воздействия Этичность — уважительное отношение к суду и участникам процесса 3.3. Письменная коммуникация юриста Формы письменной коммуникации: Форма Виды документов Требования Процессуальные документы Исковое заявление, апелляционная жалоба, ходатайство, отзыв на иск Соответствие процессуальному законодательству, четкая структура, юридическая аргументация Договорные документы Договоры, соглашения, контракты Точность формулировок, полнота регулирования отношений, баланс интересов Официальные письма Запросы, ответы, уведомления, претензии Деловой стиль, соблюдение реквизитов, аргументированность Внутренние документы Меморандумы, заключения, справки Краткость, точность, профессиональный язык Требования к письменной речи юриста: Соответствие нормам закона — соблюдение процессуальной формы Юридическая точность — правильное использование терминов, ссылок на нормы Логическая последовательность — структурированность, выделение тезисов и аргументов Ясность и доступность — для документов, адресованных неюристам (клиентам) Грамотность — соблюдение орфографических, пунктуационных, стилистических норм 3.4. Невербальная коммуникация юриста Значение невербальных средств: Невербальная коммуникация часто оказывается более правдивой, чем слова. По оценкам исследователей, при личном общении: 55% информации передается через мимику и жесты 38% — через интонацию и тембр голоса 7% — через слова Виды невербальных средств: Вид Компоненты Значение для юриста Кинесика Жесты, мимика, поза, походка Уверенная поза, открытые жесты располагают к доверию Проксемика Дистанция общения Соблюдение дистанции в суде (уважение к суду), комфортная дистанция при консультации Такесика Прикосновения (рукопожатие, похлопывание) Рукопожатие при встрече с клиентом (установление контакта) Паралингвистика Интонация, тембр, темп, паузы, громкость Убедительная интонация в судебной речи Визуальный контакт Взгляд, направление, продолжительность Контакт глаз с судьей или присяжными — признак уверенности</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>Контроль невербального поведения юриста: Ситуация Рекомендация В зале суда Спокойная поза, отсутствие суетливых движений, взгляд на судью При допросе свидетеля Открытые жесты, уверенный тон, зрительный контакт При общении с клиентом Комфортная дистанция, доброжелательная мимика, кивки (подтверждение внимания) В переговорах Спокойная поза, отсутствие агрессивных жестов, контроль эмоций Часть 4. Специфика коммуникационного процесса в различных юридических сферах 4.1. Коммуникация в судебном процессе Участники коммуникации: Судья (профессиональный слушатель, оценивающий аргументы) Стороны (истец/ответчик, прокурор/адвокат) Иные участники (свидетели, эксперты, переводчики) Присяжные заседатели (непрофессионалы) Особенности судебной коммуникации: Особенность Характеристика Формальность Строгая процессуальная форма, регламентация поведения Публичность Открытость заседания (кроме закрытых процессов) Состязательность Противоборство сторон, активное оппонирование Целевая аудитория Главный адресат — судья (или присяжные) Доказательственная база Каждое утверждение должно быть подтверждено Речевой этикет Обращение «Уважаемый суд!», вставание при обращении 4.2. Коммуникация адвоката с клиентом Этапы коммуникации «адвокат — клиент»: Этап Задачи Коммуникативные приемы Первая встреча Установление доверия, выяснение обстоятельств Активное слушание, открытые вопросы, эмпатия Консультирование Разъяснение правовых перспектив, вариантов действий Простой язык, аналогии, обсуждение рисков Сбор доказательств Получение документов, информации от клиента Уточняющие вопросы, помощь в формулировании Согласование позиции Выработка единой линии защиты Диалог, аргументация, учет пожеланий клиента Информирование о ходе дела Поддержание контакта, отчетность Регулярные звонки, письма, встречи Барьеры в коммуникации с клиентом и их преодоление: Барьер Способ преодоления Эмоциональное состояние клиента (стресс, страх) Спокойный тон, эмпатия, объяснение ситуации Непонимание юридических терминов Переход на простой язык, аналогии, проверка понимания Завышенные ожидания Честное обсуждение перспектив, реалистичный прогноз Недоверие к адвокату Демонстрация компетентности, честность, открытость 4.3. Коммуникация в переговорном процессе Цели переговоров юриста: Досудебное урегулирование спора Заключение мирового соглашения Согласование условий договора Урегулирование претензий Коммуникативные стратегии в переговорах: Стратегия Характеристика Когда применять Конкурентная Жесткое отстаивание своей позиции Сильная позиция, необходимость показать решимость Сотрудническая Поиск взаимовыгодного решения Долгосрочные отношения, возможность выигрыша для обеих сторон Компромиссная Взаимные уступки Равные силы, необходимость быстрого решения Избегающая Уход от обсуждения Невыгодная позиция, необходимость выиграть время Приемы эффективной коммуникации в переговорах: Активное слушание Парафраз (пересказ слов оппонента своими словами) Резюмирование (подведение промежуточных итогов) «Я-высказывания» вместо обвинений Использование пауз для обдумывания Фиксация достигнутых договоренностей Часть 5. Барьеры коммуникации и способы их преодоления 5.1. Типология коммуникативных барьеров Группа барьеров Виды Проявление в деятельности юриста Семантические Непонимание терминов, многозначность</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>слов Клиент не понимает юридическую терминологию Логические Разная логика рассуждения Судья и адвокат по-разному интерпретируют доказательства</p> <p>Психологические Эмоции, предубеждения, стереотипы Свидетель испытывает страх, оппонент настроен агрессивно Социальные Статусные различия Разговор с высокопоставленным чиновником Физические Шум, расстояние, плохая связь Шум в зале суда, плохая слышимость Культурные Разные культурные нормы Общение с иностранным клиентом 5.2. Способы преодоления коммуникативных барьеров Барьер Способы преодоления Непонимание терминов Объяснение сложных понятий простым языком, использование аналогий, проверка понимания («Вы меня поняли?»)</p> <p>Эмоциональное напряжение Спокойный тон, эмпатия, активное слушание, паузы Агрессия оппонента Сохранение спокойствия, переформулирование агрессивных высказываний в конструктивные вопросы Предубеждения Демонстрация компетентности, факты, логика Разная логика Постепенное выстраивание цепочки аргументов, опора на общие посылки Шум и помехи Повышение голоса (без крика), повторение важных фраз, письменная фиксация Часть 6. Обратная связь в коммуникационном процессе юриста 6.1. Значение обратной связи Обратная связь позволяет: Убедиться, что сообщение понято правильно Скорректировать дальнейшую коммуникацию Оценить эффективность воздействия Поддержать диалог 6.2. Виды обратной связи Вид Характеристика Пример Прямая Непосредственная реакция получателя Вопрос судьи, кивок клиента Косвенная Опосредованное выражение отношения Решение суда (через время), молчаливое согласие Положительная Подтверждение понимания и согласия «Я вас понял», «Согласен» Отрицательная Непонимание, несогласие «Я не согласен», «Объясните еще раз» 6.3. Получение обратной связи юристом Прием Описание Открытые вопросы «Что вы думаете по этому поводу?», «Какие у вас вопросы?» Уточняющие вопросы «Правильно ли я понял, что...?», «Что именно вас смущает?» Наблюдение Взгляд, мимика, поза собеседника Активное слушание Кивки, поддакивание, переспрашивание Заключение Коммуникационный процесс является основой профессиональной деятельности юриста. От того, насколько эффективно юрист владеет навыками устной и письменной коммуникации, вербальными и невербальными средствами, умением слушать и слышать, задавать вопросы и давать обратную связь, зависит успех в установлении контакта с клиентом, сборе доказательств, выступлениях в суде, ведении переговоров. Ключевые выводы: Коммуникативная компетентность — одна из ключевых профессиональных компетенций юриста, включающая лингвистический, речевой, социокультурный, дискурсивный, стратегический и невербальный компоненты. Коммуникационный процесс включает отправителя, сообщение, канал, получателя, обратную связь, контекст и требует учета всех этих элементов для достижения эффективности. Устная и письменная коммуникация имеют свои особенности в юридической деятельности, но одинаково важны для успешного выполнения профессиональных задач. Невербальная коммуникация играет значительную роль, особенно в судебном процессе и переговорах, где слова могут расходиться с истинными намерениями. Барьеры коммуникации (семантические, логические, психологические, социальные, физические, культурные) требуют активного преодоления и развития соответствующих навыков. Обратная связь</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>позволяет контролировать эффективность коммуникации и корректировать ее в процессе. Для современного юриста недостаточно знать законы. Необходимо уметь эффективно общаться — с клиентами, коллегами, судом, оппонентами. Именно коммуникационные навыки часто становятся решающим фактором в выигрыше дела, установлении доверительных отношений с клиентом, успешном завершении переговоров. Поэтому постоянное совершенствование коммуникативной компетентности должно быть неотъемлемой частью профессионального развития юриста.</p>	
Раздел 2	Оратор и эффективный коммуникатор. Теория и практика подготовки публичного выступления	2.1	Виды и структура ораторской речи юриста.	<p>Введение Ораторская речь юриста — это публичное, целенаправленное, процессуально регламентированное выступление, произносимое в суде или иных юридически значимых ситуациях. От мастерства юриста-оратора зависит не только убедительность его позиции, но и исход правового спора, судьба человека, доверие к правосудию. В данном материале рассматриваются виды ораторской речи юриста и ее структура, анализируются особенности каждого вида и даются практические рекомендации по построению эффективного судебного выступления. Часть 1. Виды ораторской речи юриста 1.1. Классификация судебных речей Ораторские выступления юриста могут быть классифицированы по нескольким основаниям. 1.1.1. По процессуальному положению оратора Вид речи Кто произносит Цель Обвинительная речь (прокурорская) Прокурор (государственный обвинитель) Доказать виновность подсудимого, убедить суд в необходимости назначения справедливого наказания Защитительная речь (адвокатская) Адвокат (защитник) Опровергнуть обвинение или смягчить ответственность, доказать невиновность или наличие смягчающих обстоятельств Речь представителя потерпевшего Адвокат потерпевшего Доказать факт причинения вреда, обосновать размер исковых требований Речь гражданского истца и ответчика Стороны гражданского процесса Обосновать исковые требования или возражения против иска Речь судьи (напутственное слово) Судья (председательствующий) Разъяснить присяжным заседателям их права и обязанности, напомнить доказательства (в суде присяжных) 1.1.2. По процессуальному положению Вид речи Характеристика Первичная речь Произносится в первой инстанции, наиболее полная и развернутая Апелляционная речь Произносится в вышестоящей инстанции, более краткая, с акцентом на ошибки нижестоящего суда Кассационная речь Фокусируется на нарушениях процессуального или материального права, без переоценки фактических обстоятельств 1.1.3. По характеру воздействия Вид речи Характеристика Убеждающая Логическая аргументация, доказательства, ссылки на законы Эмоционально-внушающая Акцент на чувствах, ценностях, нравственных категориях Смешанная Сочетание логики и эмоций (наиболее эффективна в суде) 1.2. Специфика обвинительной речи Особенности обвинительной речи: Произносится от имени государства Должна быть сдержанной, объективной, исключая голословные обвинения Акцент на доказательствах вины, юридической квалификации деяния Эмоции допустимы, но не должны подменять логику Композиция обвинительной речи (традиционная): Вступление (представление дела, обстоятельства преступления) Анализ и оценка собранных доказательств Характеристика личности подсудимого Юридическая квалификация деяния Предложение о мере наказания Заключение Советы прокурору-оратору: «Говорить</p>	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>следует не горячо, не холодно, а тепло» (А.Ф. Кони) Избегать личных нападок на подсудимого и адвоката Быть готовым к возражениям защиты Не злоупотреблять цитированием документов 1.3. Специфика защитительной речи Особенности защитительной речи: Произносится в защиту конкретного человека Цель — не оправдание любой ценой, а защита законных прав и интересов Может быть более эмоциональной, чем обвинительная речь Акцент на сомнениях в доказательствах, наличии смягчающих обстоятельств Композиция защитительной речи (традиционная): Вступление (отношение к обвинению, признание/непризнание вины) Изложение фактических обстоятельств с позиции защиты Анализ доказательств (указание на противоречия, недопустимые доказательства) Характеристика личности подсудимого Юридическая аргументация (квалификация, сроки, обстоятельства) Предложение о мере наказания или оправдании Заключение Советы адвокату-оратору (по Ф.Н. Плевако): «Не надо говорить слишком много, надо говорить так, чтобы тебя слушали» «Не надо спорить с судьей, надо его убеждать» «Надо жалеть подсудимого, но не плакать вместе с ним» «Лучший способ опровергнуть обвинение — указать на его внутренние противоречия» 1.4. Специфика иных видов судебных речей Вид речи Особенности Речь представителя потерпевшего Акцент на причиненном вреде (физическом, моральном, материальном), обоснование размера компенсации Речь гражданского истца Доказательство наличия ущерба, причинно-следственной связи, размера требований Речь гражданского ответчика Опровержение иска, указание на недоказанность размера ущерба, наличие вины самого истца Напутственное слово судьи Объективное разъяснение закона, напоминание доказательств без оценки, уважительное отношение к присяжным Часть 2. Структура ораторской речи юриста 2.1. Общая структура судебной речи Классическая структура судебной речи, разработанная еще в античной риторике и адаптированная к современным условиям, включает три основные части: Часть Функция Приблизительный объем Вступление Привлечь внимание, установить контакт, обозначить тему и цель 10-15% речи Основная часть Изложить факты, привести доказательства, аргументировать позицию 75-80% речи Заключение Подвести итоги, повторить ключевые тезисы, призвать к правильному решению 5-10% речи 2.2. Вступление Задачи вступления: Привлечь внимание аудитории Установить психологический контакт Обозначить предмет речи и свою позицию Снять излишнее напряжение Расположить к себе слушателей Приемы эффективного вступления: Прием Пример (в речи адвоката) Обращение к суду «Уважаемый суд! Уважаемые присяжные заседатели!» Обозначение позиции «Мой подзащитный виновным себя не признает...» Ссылка на важность дела «Сегодня решается не просто судьба одного человека, а вопрос о справедливости...» Снятие напряжения «Я не буду отнимать у вас много времени...» Чего избегать во вступлении: Затянутости (вступление не должно превышать 3-5 минут) Банальных фраз («Я долго думал, стоит ли выступать...») Агрессии или высокомерия Извинений («Простите, если я плохо скажу...») 2.3. Основная часть Основная часть — это сердцевина судебной речи, где излагаются факты, анализируются доказательства и формулируются выводы. 2.3.1. Логическая структура основной части Элемент Содержание Примерные вопросы, на которые нужно ответить Фактические обстоятельства Что произошло? Где, когда, при каких обстоятельствах произошло</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>событие? Кто участники? Анализ доказательств Чем это подтверждается? Какие доказательства подтверждают позицию? Какие доказательства опровергают версию оппонента? Юридическая квалификация Как это оценивается по закону? Какая норма права применима? Каковы признаки состава преступления/правонарушения? Характеристика личности Кто участники? (в уголовном процессе) Каковы личностные качества подсудимого/потерпевшего? Что смягчает/отягчает ответственность? Правовые последствия Какое решение должно быть принято? Какое наказание или решение является справедливым? 2.3.2. Приемы изложения в основной части Прием Суть Пример Хронологический Изложение событий в порядке их следования «Вначале подсудимый и потерпевший встретились..., затем между ними возник конфликт..., после чего...» Логический (от тезиса к аргументам) Сначала главный вывод, затем доказательства «Подсудимый действовал в состоянии необходимой обороны. Это подтверждается показаниями свидетелей...» Проблемный Постановка вопроса и поиск ответа «Был ли умысел у подсудимого? Обратимся к обстоятельствам дела...» Контрастный Противопоставление двух версий «Обвинение утверждает..., защита же полагает...» 2.3.3. Работа с доказательствами в речи Действие Пример формулировки Ссылка на доказательство «Обратимся к протоколу осмотра места происшествия...» Цитирование «Свидетель показал: „Я видел, как подсудимый пытался остановить драку“...» Анализ (сильные стороны) «Это доказательство неопровержимо подтверждает алиби моего подзащитного...» Критика (слабые стороны) «Показания свидетеля противоречивы: сначала он говорил одно, затем другое...» 2.4. Заключение Задачи заключения: Подвести итог сказанному Повторить ключевые тезисы (в сжатом виде) Сформулировать просьбу к суду Оставить благоприятное впечатление Типичная структура заключения: Элемент Содержание Пример Обобщение Краткий повтор главных аргументов «Итак, мы установили: факт кражи не доказан, алиби подсудимого подтверждено, просьба потерпевшего о возмещении ущерба необоснованна...» Обращение к правосознанию Апелляция к принципам справедливости «Уважаемый суд! Оправдание невиновного — это не поражение обвинения, а победа справедливости» Просьба к суду Конкретное предложение о решении «Прошу суд оправдать моего подзащитного за отсутствием состава преступления» Чего избегать в заключении: Новых аргументов (их уже нельзя обсудить) Извинений («Простите, если я был не очень убедителен») Длинных цитат Повторения всего выступления Часть 3. Особенности структуры в зависимости от вида речи 3.1. Структура обвинительной речи Часть Содержание Вступление Представление дела, формулировка обвинения Основная часть 1. Обстоятельства преступления 2. Анализ доказательств вины 3. Характеристика личности подсудимого 4. Юридическая квалификация 5. Предложение о наказании Заключение Повторение вывода о виновности, просьба о справедливом приговоре 3.2. Структура защитительной речи Часть Содержание Вступление Отношение к обвинению (признание/непризнание вины) Основная часть 1. Фактические обстоятельства с позиции защиты 2. Критика доказательств обвинения 3. Собственные доказательства защиты 4. Характеристика личности подсудимого (положительные качества) 5. Смягчающие обстоятельства 6. Юридическая квалификация (оспаривание) Заключение Повторение тезиса о невиновности или смягчении, просьба к суду 3.3.</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>Структура апелляционной речи Часть Содержание Вступление Указание на обжалуемое решение, краткое изложение позиции Основная часть 1. Ошибки суда первой инстанции (фактические, процессуальные) 2. Почему эти ошибки повлияли на решение 3. Ссылки на нормы права и практику вышестоящих судов Заключение Просьба к апелляционной инстанции (отменить/изменить решение) Часть 4. Требования к ораторской речи юриста 4.1. Языковые требования Требование Характеристика Пример Точность Каждое слово должно иметь точное юридическое значение «Преступление», «правонарушение», «проступок» — разные понятия Ясность Речь должна быть понятна судье, присяжным, участникам процесса Объяснение сложных терминов Чистота Отсутствие слов-паразитов, жаргона, просторечий Исключить «как бы», «типа», «короче» Логичность Последовательность, непротиворечивость Каждый тезис должен вытекать из предыдущего Выразительность Использование интонации, пауз, темпа Выделение голосом ключевых моментов 4.2. Композиционные требования Требование Характеристика Целостность Все части речи связаны единым замыслом Соразмерность Вступление и заключение не должны превышать 15-20% речи Последовательность Логический переход от одной части к другой Завершенность Наличие четкого вывода (просьбы к суду) 4.3. Этические требования Требование Характеристика Уважение к суду Обращение «Уважаемый суд!», вставание при обращении Уважение к оппоненту Недопустимость личных выпадов, оскорблений Уважение к подсудимому (для прокурора) Обвинение деяния, а не личности Честность Недопустимость искажения фактов, фальсификации доказательств Часть 5. Практические рекомендации по построению речи 5.1. Алгоритм подготовки к судебной речи Этап Действие 1. Анализ дела Изучение материалов, выделение ключевых фактов 2. Определение позиции Формулирование главного тезиса 3. Отбор доказательств Выбор наиболее сильных, убедительных аргументов 4. Составление плана Логическая структура речи 5. Написание текста (для начинающих) Полный текст, затем сокращение до тезисов 6. Репетиция Произнесение вслух, хронометраж 7. Корректировка Устранение недостатков 5.2. Приемы запоминания речи Прием Описание План-конспект Краткий план с ключевыми словами Цитаты и цифры Заучивание точных формулировок, номеров статей Логические связки Запоминание переходов между частями Репетиция Многократное проговаривание 5.3. Как справиться с волнением Способ Описание Тщательная подготовка «Размер волнения обратно пропорционален затраченному на подготовку труду» (А.Ф. Кони) Дыхательная гимнастика Глубокий вдох и медленный выдох перед выступлением Визуализация успеха Представление себя уверенным оратором Начало с сильного аргумента Первые фразы должны быть уверенными Заключение Ораторская речь юриста — это сложный, многоплановый жанр, требующий глубокого знания дела, владения риторическими приемами, понимания психологии аудитории и соблюдения этических норм. Ключевые выводы: Виды судебных речей различаются по процессуальному положению оратора (обвинительная, защитительная, речь представителя, напутствие судьи) и имеют свою специфику. Структура судебной речи включает вступление (привлечение внимания, обозначение позиции), основную часть (факты, доказательства, аргументы) и заключение (обобщение, просьба к суду). Эффективность судебной речи зависит от соблюдения</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				языковых требований (точность, ясность, чистота, логичность, выразительность), композиционной целостности и этических норм. Успех оратора определяется не только природными способностями, но и тщательной подготовкой, репетицией, работой над речью. Как говорил выдающийся русский юрист А.Ф. Кони, «судебная речь есть не что иное, как убеждение, обращенное к суду». Убедить можно только того, кто слушает, понимает и доверяет. Поэтому мастерство судебного оратора — это умение говорить так, чтобы тебя не только слышали, но и слушали, не только слушали, но и понимали, не только понимали, но и соглашались. И это мастерство достигается постоянным трудом, изучением образцов, анализом своих выступлений и неустанным самосовершенствованием.	
		2.2	Общие требования к ораторской речи. Основные этапы работы оратора - юриста.	<p>Введение Ораторская речь юриста — это не просто публичное выступление, а целенаправленный процесс убеждения, подчиненный строгим требованиям. От того, насколько юрист владеет искусством слова, зависит не только его профессиональный успех, но и судьба людей, которые доверили ему свою защиту. В данном материале рассматриваются общие требования, предъявляемые к ораторской речи юриста, и основные этапы работы оратора-юриста — от подготовки к выступлению до его завершения и анализа.</p> <p>Часть 1. Общие требования к ораторской речи юриста 1.1. Содержательные требования Содержание — это фундамент, на котором строится вся ораторская речь. Без глубокого, продуманного содержания никакое красноречие не спасет выступающего. Требования Содержание Проявление в речи юриста Знание предмета речи Оратор должен досконально знать то, о чем говорит Изучение всех материалов дела, знание обстоятельств, доказательств, норм права Идеальность и убежденность Оратор должен искренне верить в то, что говорит Убежденность в невиновности подзащитного или в справедливости обвинения Аргументированность Каждое положение должно быть доказано Ссылки на доказательства, показания свидетелей, заключения экспертов, нормы закона Логическая стройность Последовательное, непротиворечивое изложение Переход от вступления к основной части, от тезисов к аргументам, от анализа к выводу Юридическая точность Правильное использование терминов, ссылок на нормы «Преступление, предусмотренное ст. 105 УК РФ», «вина в форме умысла» 1.2. Композиционные требования Композиция — это построение речи, расположение ее частей в логической последовательности. Требования Содержание Реализация Целостность Все части речи связаны единым замыслом Вступление готовит к восприятию основной части, заключение вытекает из основной части Соразмерность частей Вступление и заключение не должны быть слишком длинными Вступление — 10-15% речи, основная часть — 75-80%, заключение — 5-10% Последовательность Логический переход от одной части к другой Использование связок: «перейдем к анализу доказательств», «таким образом», «следовательно» Наличие кульминации Выделение главного, ключевого момента Усиление голоса, пауза перед важным тезисом Завершенность Наличие четкого вывода, просьбы к суду «Прошу суд оправдать моего подзащитного», «Прошу назначить наказание в виде...» 1.3. Языковые требования Язык ораторской речи должен быть точным, ясным, чистым и выразительным. Требования Содержание Типичные ошибки Точность Употребление слов в точном соответствии с их значением «Преступление» вместо «правонарушение», «виновен» без</p>	СЗ

Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
	<p>доказательств Ясность Доступность для понимания аудитории Злоупотребление сложной терминологией при выступлении перед присяжными Чистота Отсутствие слов-паразитов, жаргона, просторечий «Как бы», «типа», «короче», «блин» Богатство Разнообразии лексики, отсутствие повторов Многократное повторение одних и тех же слов Выразительность Использование интонации, пауз, темпа, логических ударений</p> <p>1.4. Технические требования (качество произнесения) Техника произнесения — это то, как звучит речь оратора. Требование Содержание Рекомендации Правильное дыхание Диафрагмальное (глубокое) дыхание, обеспечивающее силу голоса Тренировка дыхания, упражнения на выдох Четкая дикция Ясное, разборчивое произношение каждого звука Скороговорки, артикуляционная гимнастика Умеренный темп Не слишком быстро (чтобы успевали понять) и не слишком медленно (чтобы не усыпить) 100-120 слов в минуту, паузы после важных фраз Разнообразная интонация Повышение и понижение голоса в зависимости от смысла В вопросах — повышение, в утверждениях — понижение Уместная громкость Достаточная, чтобы все слышали, но без крика Учет акустики зала, микрофон при необходимости Правильное произношение Соблюдение орфоэпических норм «звонИт», а не «звОнит»; «договОр», а не «дОговор» 1.5. Этические требования Этика судебного оратора — это соблюдение норм профессионального поведения и уважение к участникам процесса. Требование Содержание Запрещено Уважение к суду Обращение «Уважаемый суд!», вставание при обращении, спокойный тон Панибратство, высокомерие, ирония в адрес суда Уважение к оппоненту Корректное оппонирование без личных выпадов Оскорбления, переход на личности, насмешки Уважение к подсудимому (для прокурора) Обвинение деяния, а не личности «Этот негодяй», «отъявленный преступник» Уважение к потерпевшему (для адвоката) Допустимо оспаривать показания, но не оскорблять Оскорбление потерпевшего, насмешки над его состоянием Честность Недопустимость искажения фактов, подтасовки доказательств Соккрытие смягчающих обстоятельств (прокурором), отрицание очевидного (адвокатом) 1.6. Эстетические требования (внешний вид и манера поведения) Внешний вид и манера поведения оратора — это часть его образа, влияющая на восприятие речи. Требование Содержание Опрятность Чистая, выглаженная одежда Деловой стиль Костюм (для мужчин), строгий костюм или платье (для женщин) Отсутствие вычурности Без кричащих деталей, ярких цветов, массивных украшений Уверенная поза Прямая спина, отсутствие суетливых движений Открытые жесты Ладони к аудитории, а не скрещенные руки Взгляд на аудиторию На судью, присяжных, а не в бумаги или в пол Часть 2. Основные этапы работы оратора-юриста Работа оратора-юриста над выступлением — это сложный, многоступенчатый процесс, который начинается задолго до момента произнесения речи и продолжается после ее окончания. 2.1. Общая схема этапов работы оратора Этап Название Содержание I Докоммуникативный этап (подготовка к выступлению) Изучение дела, сбор материалов, анализ аудитории, составление плана, репетиция II Коммуникативный этап (произнесение речи) Начало речи, изложение основной части, завершение III Посткоммуникативный этап (анализ выступления) Самоанализ, работа над ошибками 2.2. Этап I: Докоммуникативный (подготовка к выступлению) Это самый важный, самый трудоемкий и часто недооцениваемый этап.</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>Как говорил А.Ф. Кони, «невидимый ни для кого предварительный труд — основа уверенности оратора». 2.2.1. Изучение материалов дела Действие Содержание Ознакомление с делом Изучение всех томов, документов, протоколов Выделение ключевых фактов Что произошло? Где, когда, при каких обстоятельствах? Анализ доказательств Какие доказательства подтверждают позицию? Какие противоречат? Изучение судебной практики Аналогичные дела, позиции вышестоящих судов Изучение законодательства Нормы материального и процессуального права 2.2.2. Анализ аудитории Параметр Вопросы для анализа Состав суда Профессиональный судья или присяжные? Есть ли опыт рассмотрения подобных дел? Для профессионального судьи Важна логика, ссылки на нормы, судебную практику Для присяжных заседателей Важны образность, доступность, эмоциональная убедительность Количество слушателей Один судья или коллегия из трех? Есть ли публика? Отношение к делу Есть ли предвзятость? Каковы ожидания? 2.2.3. Определение позиции и главного тезиса Действие Содержание Пример Формулирование позиции Что именно вы хотите доказать? «Подсудимый действовал в состоянии необходимой обороны» Выделение главного тезиса Одна ключевая мысль, проходящая через всю речь «В действиях моего подзащитного нет состава преступления» Определение подтезисов 3-5 аргументов, подтверждающих главный тезис «1. Было нападение, 2. Оборона была соразмерна, 3. Умысла на убийство не было» 2.2.4. Сбор и систематизация аргументов Вид аргументов Источники Примеры Фактические Доказательства по делу Показания свидетелей, вещественные доказательства, документы Логические Умозаключения «Если у подсудимого нет мотива, то...» Юридические Нормы права «Согласно ст. 37 УК РФ, не является преступлением...» Психологические Характеристика личности «Подсудимый впервые привлекается к уголовной ответственности...» 2.2.5. Составление плана и тезисов Уровень Содержание Пример Развернутый план Подробная структура с подпунктами Вступление, основная часть (1. Факты, 2. Доказательства, 3. Квалификация, 4. Наказание), заключение Тезисы Ключевые мысли, которые будут произнесены «Обвинение не доказало умысел», «Подсудимый раскаялся и возместил ущерб» Опорные фразы Цитаты, номера статей, цифры «Свидетель Иванов показал: ...», «Статья 105 УК РФ» 2.2.6. Репетиция Действие Рекомендации Произнесение вслух Не про себя, а вслух, с интонацией Хронометраж Засечь время, уложиться в регламент Запись на диктофон Прослушать, выявить недостатки Репетиция перед зеркалом Контроль жестов, мимики, позы Репетиция с коллегами Обратная связь, вопросы 2.3. Этап II: Коммуникативный (произнесение речи) Этот этап — кульминация всей работы оратора. Здесь проверяется качество подготовки. 2.3.1. Начало речи Действие Содержание Пример Выход к месту выступления Спокойно, уверенно, без суеты Встать, поправить одежду, установить контакт взглядом Приветствие Обращение к суду «Уважаемый суд! Уважаемые присяжные заседатели!» Обозначение позиции Кратко — кто вы и в чем ваша задача «Я выступаю в защиту Иванова И.И. и считаю, что он должен быть оправдан» 2.3.2. Основная часть Действие Рекомендации Следование плану Не отклоняться от заранее продуманной структуры Связки между частями «Перейдем к анализу доказательств», «Рассмотрим теперь личность подсудимого» Учет реакции аудитории Если судья задает вопросы — ответить, если</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>зал не понимает — объяснить Эмоциональная выразительность Менять интонацию, темп, громкость в зависимости от содержания Паузы Перед важными тезисами, после вопросов 2.3.3. Завершение речи Действие Содержание Пример Обобщение Краткий повтор главных аргументов «Итак, мы установили: нападение было, оборона была необходима, умысла не было» Формулирование просьбы Конкретное предложение суду «Прошу суд оправдать моего подзащитного за отсутствием состава преступления» Завершающая фраза Эмоционально-убедительная концовка «Оправдание невиновного — это не поражение обвинения, а победа справедливости» 2.3.4. Поведение во время речи оппонента и вопросов суда Ситуация Рекомендация Выступление оппонента Слушать внимательно, фиксировать слабые места, не перебивать Вопрос судьи Ответить четко, по существу, не уклоняться Возражение оппонента Выслушать, ответить аргументированно, не переходить на личности Реплика Кратко, по существу, только на новое, не сказанное ранее 2.4. Этап III: Посткоммуникативный (анализ выступления) Этот этап часто игнорируют, но именно он обеспечивает профессиональный рост. 2.4.1. Самоанализ Вопрос для анализа Что оценить Достиг ли я цели? Убедил ли суд? Получил ли нужное решение? Что удалось? Какие аргументы сработали? Какие приемы были эффективны? Что не удалось? Какие аргументы не убедили? Какие ошибки допустил? Что я сделал бы иначе? Как улучшить речь в следующий раз? 2.4.2. Работа с обратной связью Источник обратной связи Что дает Решение суда Оценка убедительности аргументов Мнения коллег Профессиональный взгляд со стороны Вопросы судьи во время речи Указание на слабые места Впечатление клиента Оценка эмоционального воздействия 2.4.3. Работа над ошибками Тип ошибки Способ исправления Содержательные Углубить знание дела, изучить дополнительные материалы Логические Проанализировать структуру речи, выстроить более стройную аргументацию Языковые Работа со словарем, чтение образцовой литературы, упражнения Технические (дикция, темп, дыхание) Специальные упражнения, тренировки Этические Осознание нарушения, самоконтроль в будущем Часть 3. Практические рекомендации 3.1. Как готовиться к выступлению (памятка) Изучи дело досконально — знание всех деталей, доказательств, нюансов Определи главный тезис — что именно ты хочешь доказать Выстрой логическую цепочку — от вступления к выводу Подбери сильные аргументы — факты, доказательства, ссылки на закон Напиши план (не текст, а тезисы, опорные фразы) Отрепетируй — вслух, с секундомером, перед зеркалом или диктофоном Подготовься к вопросам — продумай возможные возражения оппонента и вопросы суда 3.2. Как справиться с волнением Прием Описание Тщательная подготовка «Размер волнения обратно пропорционален затраченному на подготовку труду» (А.Ф. Кони) Дыхательная гимнастика Глубокий вдох на 4 счета, задержка на 2 счета, медленный выдох на 4 счета Настрой на диалог Представь, что ты не «выступаешь», а «объясняешь» Первые фразы Выучи первые 2-3 предложения наизусть, чтобы начать уверенно Визуализация успеха Представь себя уверенным оратором, который убедил суд Заключение Ораторская речь юриста подчиняется комплексу требований — содержательных, композиционных, языковых, технических, этических, эстетических. Соблюдение этих требований — необходимое условие эффективного судебного выступления. Работа оратора-юриста — это три</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>основных этапа: Докоммуникативный (подготовка) — самый важный, определяющий успех Коммуникативный (произнесение) — кульминация, где проверяется качество подготовки Посткоммуникативный (анализ) — обеспечивающий профессиональный рост Как говорил Цицерон, «поэтами рождаются, ораторами становятся». Ораторское мастерство — это не врожденный дар, а результат постоянного труда: изучения дела, тренировок речи, анализа ошибок. Только тот юрист достигает успеха, кто понимает, что за каждым словом в суде стоит судьба человека, и готов неустанно совершенствовать свое мастерство.</p>	
		2.3	Логические основы ораторской речи. Законы риторики.	<p>Введение Ораторская речь юриста — это не просто эмоциональное выступление, а глубоко продуманное, логически выверенное и структурированное убеждение. В основе эффективного судебного красноречия лежат два фундаментальных основания: логика (учение о законах и формах правильного мышления) и риторика (наука об эффективной и воздействующей речи). Их синтез позволяет юристу не просто говорить, а доказывать, убеждать и вести за собой аудиторию — будь то профессиональный судья или присяжные заседатели. Данный материал рассматривает ключевые логические законы, структуру аргументации, принципы построения речи (риторический канон) и основные законы современной риторики, которые в совокупности составляют базу мастерства судебного оратора.</p> <p>1. Логические основы ораторской речи</p> <p>Логика для оратора — это инструментарий, который превращает хаотичный набор мыслей в стройную, доказательную и убедительную систему. Без логики речь становится противоречивой, неубедительной и сложной для восприятия.</p> <p>1.1. Основные законы логики</p> <p>В основе любого рационального мышления и, следовательно, любой доказательной речи лежат четыре фундаментальных закона логики, сформулированных еще Аристотелем.</p> <p>Закон Формулировка Нарушение в речи юриста (пример)</p> <p>Закон тождества Каждая мысль в процессе рассуждения должна быть тождественна самой себе (не подменять понятия). Обвинитель говорит о «хищении», а затем, без оговорок, начинает оперировать понятием «растрата». Адвокат подменяет понятие «вина» понятием «ответственность».</p> <p>Закон непротиворечия Два несовместимых друг с другом суждения не могут быть одновременно истинными. Прокурор утверждает, что подсудимый действовал с особой жестокостью, но в то же время признает наличие у него смягчающих обстоятельств, исключających такой умысел.</p> <p>Закон исключенного третьего Из двух противоречащих суждений одно истинно, другое — ложно, третьего не дано. «Подсудимый либо совершил это преступление, либо не совершал. Третьего варианта нет».</p> <p>Закон достаточного основания Всякая истинная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана.</p> <p>Утверждение «Подсудимый — опасный рецидивист» должно быть подтверждено ссылками на его предыдущие судимости, характеристики, заключения экспертиз, а не просто голословным заявлением.</p> <p>1.2. Структура аргументации</p> <p>Аргументация — это логический процесс обоснования одного суждения (тезиса) с помощью других (аргументов). В судебной речи она имеет классическую структуру.</p> <p>Элемент аргументации Содержание Пример</p> <p>Тезис Главная мысль, которую нужно доказать (например, виновность или невиновность). «Действия Иванова следует квалифицировать как необходимую оборону».</p> <p>Аргументы (доводы) Суждения, приводимые для подтверждения тезиса. Делятся на: - Логические (разум,</p>	СЗ

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>факты) - Психологические (эмоции, ссылка на авторитет) - Этические (мораль, нравственность) Логический: «Нападение подтверждается показаниями свидетелей и характером ран на теле нападавшего». Психологический: «Мой подзащитный — примерный семьянин и отец двоих детей». Демонстрация (способ связи) Логическая связь между аргументами и тезисом. Показывает, почему из этих аргументов вытекает тезис. «Если нападение было внезапным и угрожало жизни, то действия обороняющегося не являются преступлением. Нападение было внезапным, следовательно, действия Иванова не являются преступлением». Правила эффективной аргументации, известные еще с античности: самые сильные аргументы следует приводить в начале и в конце речи (эффект края), располагая более слабые в середине .</p> <p>1.3. Логические ошибки в судебной речи Знание логики необходимо не только для построения своей аргументации, но и для обнаружения ошибок в речи оппонента .</p> <p>«Подмена тезиса»: Оратор начинает доказывать одно положение, а в итоге доказывает или опровергает другое. «Аргумент к человеку» (ad hominem): Замена доказательства тезиса ссылками на личные качества оппонента (например, «этот адвокат всегда защищает преступников»). «Порочный круг»: Тезис обосновывается аргументами, которые сами требуют доказательства через этот же тезис. «Постулирование истины»: Выдача недоказанного утверждения за истину. 2. Риторический канон: логика построения речи Античные риторы разработали универсальный алгоритм работы над речью — риторический канон, состоящий из пяти частей . Это и есть та самая «логическая косточка», на которую нанизывается все содержание выступления. Часть канона Содержание Значение для юриста 1. Инвенция (нахождение) Определение темы, цели, сбор материала, отбор аргументов и работа с тремя модусами убеждения: Этос (нравственный облик оратора, доверие к нему), Пафос (эмоции, страсти, которые нужно возбудить), Логос (логика доводов). Юрист анализирует дело, отбирает факты и доказательства. Решает, какой образ себя и своего подзащитного создать (этос), на какие чувства суда или присяжных опереться (пафос) и какую логическую цепочку выстроить (логос). 2. Диспозиция (расположение) Расположение отобранного материала в оптимальной, логичной последовательности. Юрист выстраивает композицию речи: вступление, повествование, доказательство, опровержение, заключение . 3. Элокуция (выражение) Словесное оформление речи, выбор стиля, тропов и фигур, работа над точностью и ясностью языка. Адвокат подбирает точные, но понятные присяжным формулировки, использует метафоры и сравнения, избегая канцеляритов. 4. Мемория (запоминание) Система приемов для запоминания подготовленной речи (не заучивания наизусть). Юрист запоминает план, ключевые тезисы и цитаты, чтобы свободно держаться перед судом, а не читать с листа. 5. Акцию (произнесение) Техника произнесения: владение голосом, дикция, темп, интонация, жесты, мимика, контакт с аудиторией. Управление голосом для выделения главного, уверенная поза, зрительный контакт с судьей или присяжными. 2.1. Классическая схема диспозиции (расположения) судебной речи Античная схема, разработанная Цицероном и Квинтилианом, лежит в основе построения любой публичной речи, в том числе и судебной . Часть речи Задача Содержание в речи юриста Вступление Привлечь внимание, установить контакт, расположить к себе, кратко обозначить суть дела. «Уважаемый суд! Уважаемые присяжные заседатели!» Обратить внимание на</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>общественную значимость дела или сложность судьбы подсудимого. Повествование (Narratio) Изложить фактические обстоятельства дела ясно, кратко и правдоподобно. Последовательный рассказ о событии преступления с точки зрения стороны (обвинения или защиты). Подтверждение (Confirmatio) Представить систему доказательств, логически обосновать свою позицию. Изложение и анализ показаний свидетелей, вещественных доказательств, заключений экспертиз, подтверждающих версию. Опровержение (Refutatio) Показать несостоятельность доводов оппонента. Критика версии обвинения или защиты, выявление противоречий в их доказательствах. Заключение (Peroratio) Подвести итог, повторить ключевые тезисы, вызвать нужные эмоции и четко сформулировать просьбу к суду. «Итак, вина не доказана. Прошу суд вынести оправдательный приговор». 3. Законы риторики Если логические законы управляют истинностью мысли, то законы риторики управляют эффективностью ее воздействия. Современная риторика (неориторика) выделяет четыре основных закона, сформулированных А.К. Михальской . Закон риторики Суть закона Реализация в судебной речи Закон гармонизирующего диалога Эффективная речь — это не монолог, а скрытый диалог с аудиторией. Оратор должен установить с ней контакт, чувствовать ее реакцию и вести за собой. Адвокат задает риторические вопросы, обращается к опыту и чувствам присяжных («Согласитесь, в такой ситуации каждый из нас...»), делает паузы, чтобы информация усвоилась. Закон продвижения и ориентации адресата Оратор должен помочь слушателю «двигаться» по своей речи, ориентируя его: где он находится, что уже было доказано, к какому выводу они приходят. Использование связок: «Итак, мы рассмотрели первую группу доказательств. Перейдем ко второй...», «Как мы только что убедились...», «Следовательно...». Понятная композиция. Закон эмоциональности речи Рациональные доводы (логос) должны быть усилены искренним переживанием оратора (пафосом), так как люди принимают решения не только умом, но и сердцем. Прокурор говорит о страданиях потерпевшего, адвокат — о раскаянии и тяжелой судьбе подсудимого. Важно, чтобы эмоции были уместны и не подменяли собой факты. Закон удовольствия Речь должна доставлять слушателю эстетическое удовольствие, чтобы он не уставал и с интересом следил за мыслью оратора. Богатый, чистый, образный язык; приятный тембр голоса; интересные примеры; остроумные, но корректные формулировки. Эти законы подчеркивают, что ораторское искусство — это не только логика, но и тонкая психология, искусство общения и управления вниманием аудитории . 4. Связь логики и риторики в судебной речи юриста Логика и риторика в выступлении юриста неразрывны. Логика обеспечивает силу речи (ее доказательность, неопровержимость), а риторика — действенность (ее убедительность, способность влиять на решение и чувства). Без логики речь рискует стать пустым набором эмоций; без риторики — скучным и невнятным перечислением фактов. Идеальная судебная речь — это «железная» логическая конструкция, «одетая» в выразительную, эмоциональную и живую форму, которая, подчиняясь законам риторики, устанавливает диалог с аудиторией и ведет ее к нужному выводу. Заключение Логические основы и законы риторики — это два столпа, на которых держится мастерство судебного оратора. Логика дает юристу стройную систему доказательств, защищает его речь от внутренних противоречий и помогает вскрывать слабые места в аргументации</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>оппонента. Риторика учит не просто говорить, а общаться с судом, делает речь живой, эмоционально насыщенной и, следовательно, максимально убедительной. Освоение риторического канона (от инвенции до акцио) превращает процесс подготовки к выступлению в осознанную технологию, а знание четырех законов риторики позволяет выстроить подлинно гармоничный диалог с аудиторией. Для юриста синтез этих двух начал — не просто академическое знание, а повседневный рабочий инструмент, от умелого использования которого зависят судьбы людей и торжество правосудия.</p>	
		<p>2.4 Культура речи оратора. Техника речи оратора.</p>	<p>Введение Культура речи и техника речи — это две стороны одного явления, составляющие фундамент ораторского мастерства юриста. Если логика и риторика отвечают на вопросы «что сказать?» и «как построить?», то культура и техника речи отвечают на вопросы «как сказать?» и «как сделать так, чтобы тебя слушали и слышали?». Для юриста, выступающего в суде, эти качества приобретают особое значение, поскольку от того, как произнесена речь, зависит, будет ли она воспринята, понята и повлияет ли на решение суда. Данный материал рассматривает ключевые аспекты культуры речи оратора и элементы речевой техники, необходимые для профессионального судебного выступления. Часть 1. Культура речи оратора 1.1. Понятие культуры речи Культура речи — это владение нормами устного и письменного литературного языка, а также умение использовать выразительные языковые средства в разных условиях общения в соответствии с целями и содержанием речи. Для оратора-юриста культура речи включает три аспекта: Аспект культуры речи Содержание Нормативный Соблюдение языковых норм (орфоэпических, грамматических, лексических, стилистических) Коммуникативный Умение выбирать языковые средства в зависимости от ситуации, адресата, цели Этический Соблюдение речевого этикета, уважительное отношение к аудитории 1.2. Коммуникативные качества хорошей речи Хорошая речь оратора должна обладать определенными качествами, обеспечивающими эффективность общения. Качество Содержание Пример нарушения Правильность Соответствие речи языковым нормам «звонит» вместо «звонит», «ихний» вместо «их» Точность Строгое соответствие слов обозначаемым предметам и явлениям «Убийство» вместо «причинение смерти по неосторожности» Логичность Последовательное, непротиворечивое изложение Перескакивание с одной мысли на другую Чистота Отсутствие слов-паразитов, диалектизм, жаргона, вульгаризмов «Как бы», «типа», «короче», «блин» Выразительность Способность речи привлекать внимание, вызывать эмоции Монотонная, невыразительная речь Богатство Разнообразие лексики, синтаксических конструкций Многократное повторение одних и тех же слов Уместность Соответствие речи ситуации, адресату, цели Употребление сленга в суде, использование сложных терминов перед присяжными 1.3. Нормативный аспект культуры речи Для юриста-оратора особенно важны следующие группы норм: 1.3.1. Орфоэпические нормы (нормы произношения и ударения) Наиболее частые ошибки в речи юристов: Неправильно Правильно звонит звонит каталог каталог договор договор (мн.ч. — договоры) возбужден возбужден (в юридическом контексте) ходатайство ходатайство осужденный осужденный экспертный экспертный 1.3.2. Лексические нормы (нормы словоупотребления) Ошибка Пример Правильный вариант Смешение паронимов «Предоставить слово» (вместо</p>	<p>СЗ</p>

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>«представить») «Предоставить слово» (дать возможность высказаться) Плеоназм (употребление лишних слов) «Моя автобиография», «прейскурант цен» «Автобиография», «прейскурант» Тавтология (повтор однокоренных слов) «Спросить вопрос», «доказать доказательства» «Задать вопрос», «представить доказательства»</p> <p>Употребление слова в несвойственном значении «Импонировать» в значении «противиться» «Симпатизировать», «противиться» 1.3.3. Грамматические нормы Тип ошибки Пример Правильный вариант Нормы управления «Согласно приказу» (вместо «согласно приказу»), «благодаря обстоятельству» (вместо «благодаря обстоятельствам») «Согласно приказу», «благодаря обстоятельствам» Согласование «Большинство возражали» (вместо «большинство возражало») «Большинство возражало»</p> <p>Формообразование «Ихний» (вместо «их»), «ложить» (вместо «класть») «Их», «класть» Построение причастных оборотов «Человек, шедший по улице, который был высоким» «Высокий человек, шедший по улице» 1.4. Стилистические особенности речи юриста Речь юриста в суде — это особая разновидность публичной речи, сочетающая черты официально-делового и публицистического стилей. Черта Характеристика Пример Клишированность Использование устойчивых юридических формулировок «Уважаемый суд!», «Прошу признать виновным», «Прошу оправдать» Точность Исключение двусмысленности, употребление терминов «Умысел», «неосторожность», «состав преступления» Логичность Последовательное, аргументированное изложение Использование связок: «во-первых», «следовательно», «таким образом» Эмоциональность (дозированная) Использование образных средств для убеждения Метафоры, сравнения, риторические вопросы Полемичность Элементы спора с оппонентом «Обвинение утверждает, но...», «Защита ошибается, когда...» 1.5. Этический аспект культуры речи Этика речевого поведения оратора-юриста включает: Правило Содержание Уважение к суду Обращение «Уважаемый суд!», вставание при обращении, спокойный тон Уважение к оппоненту Недопустимость личных выпадов, оскорблений, иронии в адрес оппонента Уважение к подсудимому (для прокурора) Обвинение деяния, а не личности Уважение к потерпевшему (для адвоката) Допустимо оспаривать показания, но не оскорблять</p> <p>Сдержанность Отсутствие излишней эмоциональности, крикливости, театральности Честность Недопустимость искажения фактов, подтасовки доказательств Часть 2. Техника речи оратора Техника речи — это совокупность навыков и умений, обеспечивающих свободное, четкое, выразительное и воздействующее звучание речи. Она включает работу над голосом, дикцией, дыханием, темпоритмом и интонацией.</p> <p>2.1. Компоненты техники речи Компонент Содержание Значение для юриста Дыхание Правильное, диафрагмальное дыхание Обеспечивает силу голоса, его выносливость Голос Тембр, сила, высота, полетность Привлекает внимание, создает доверие, выражает эмоции Дикция Четкость, ясность произношения Обеспечивает разборчивость речи, понимание Темпоритм Скорость и ритмический рисунок речи Управляет вниманием, создает напряжение/расслабление Интонация Мелодика, паузы, логические ударения Передает смысл, выделяет главное, выражает отношение 2.2. Речевое дыхание Особенности речевого дыхания: Диафрагмальное (нижнеберное) — дыхание «животом», а не грудью Удлиненный выдох — вдох короткий, выдох длинный (в 10-15 раз длиннее вдоха) Невидимый вдох — вдох должен быть незаметен</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>для слушателей Упражнения для развития речевого дыхания: Упражнение Описание «Свеча» Представьте, что задуваете свечу: резкий выдох с губами «трубочкой». Затем — задуваете три свечи (выдох разделен на три части). Затем — «сдуваете» свечу, не задувая (равномерный, плавный выдох) «Насос» Наклоны вперед с шумным вдохом в нижней точке, выпрямление — выдох «Счет с задержкой» На выдохе считать: 1, 2, 3... Увеличивая количество чисел между вдохами «Вздох-пауза-выдох» 1-2-3 — вдох, задержка на 1-2-3, выдох на 1-2-3-4-5-6 2.3. Голос Характеристики хорошего ораторского голоса: Характеристика Описание Сила Достаточная, чтобы все слышали, но не крик Высота Естественная, комфортная, с возможностью повышения и понижения Тембр Приятный, «бархатистый», «металлический» (звонкий) Полетность Способность заполнять пространство, «лететь» в зал Выносливость Устойчивость к нагрузкам, отсутствие быстрой утомляемости Упражнения для развития голоса: Упражнение Описание «Мычание» С закрытым ртом мычать на комфортной высоте, ощущая вибрацию в области носа и губ «Звуковая лестница» Произнесение гласных (А, О, У, Ы, И, Э) от нижнего регистра к верхнему и обратно «Скороговорки на одной высоте» Произнесение скороговорки без изменения высоты голоса «Вопрос-ответ» Произнесение фразы с вопросительной (повышение) и утвердительной (понижение) интонацией 2.4. Дикция Дикция — это степень четкости произношения звуков, слогов и слов. Основные дикционные проблемы: Проблема Проявление Смазанность Нечеткое произнесение окончаний, проглатывание звуков Шепелявость Неправильное произнесение шипящих и свистящих Картавость Неправильное произнесение звука [Р] Гнусавость Носовой оттенок звука Торопливость Проглатывание окончаний, слогов Упражнения для развития дикции: Упражнение Описание Артикуляционная гимнастика Упражнения для губ, языка, челюсти («улыбка-трубочка», «чистим зубки», «лошадка», «часики») Скороговорки «От топота копыт пыль по полю летит», «Шла Саша по шоссе и сосала сушку», «Карл у Клары украл кораллы» Произнесение звуков Четкое, утрированное произнесение гласных и согласных Чтение с карандашом Чтение текста с зажатым в зубах карандашом (тренирует активность артикуляции) 2.5. Темпоритм речи Темп — это скорость произнесения слов (количество слов в минуту). Ритм — чередование ударных и безударных слогов, длинных и коротких фраз, ускорений и замедлений. Темп Характеристика Уместность в судебной речи Медленный (80-100 слов/мин) Для выделения главного, важного В кульминационные моменты, при произнесении ключевых тезисов Средний (100-120 слов/мин) Оптимальный для восприятия В основной части речи Быстрый (более 120 слов/мин) Для передачи напряжения, возбуждения В пересказе динамичных событий, но кратковременно Рекомендации по темпу: Начинать речь в среднем темпе Важные тезисы произносить медленнее, с паузами Динамичные эпизоды — чуть быстрее К концу предложения темп слегка замедлять Избегать монотонного темпа («усыпляет») 2.6. Интонация Интонация — это совокупность звуковых средств речи: мелодика (повышение и понижение голоса), паузы, логические ударения, темп, тембр. 2.6.1. Основные интонационные конструкции Конструкция Движение тона Пример Значение ИК-1 (завершенность) Понижение тона «Мы закончили рассмотрение дела» Утверждение, конец фразы ИК-2 (вопрос) Повышение тона на смысловом слове «Вы согласны?» Вопрос,</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>обращение ИК-3 (незавершенность) Повышение тона «Продолжая нашу речь...» Незаконченность, продолжение ИК-4 (сопоставление) Повышение с последующим понижением «С одной стороны..., с другой стороны...» Противопоставление 2.6.2. Логическое ударение Логическое ударение — это выделение голосом наиболее важного в смысловом отношении слова. Правила логического ударения: Выделяется новое понятие (рема) Противопоставляемые слова выделяются Прилагательное + существительное — чаще выделяется существительное Слова «сам, самый, только, лишь» выделяются Пример изменения смысла от места ударения: «Я сегодня пойду в суд» (именно я, не кто-то другой) «Я сегодня пойду в суд» (именно сегодня, не завтра) «Я сегодня пойду в суд» (именно пойду, не поеду) «Я сегодня пойду в суд» (в суд, а не в другое место) 2.6.3. Паузы Виды пауз и их функции: Вид паузы Функция Длительность Пример использования Логическая Отделение смысловых отрезков Короткая (1-2 счета) Между вступлением и основной частью Психологическая (К.С. Станиславский) Привлечение внимания, подготовка к важному Средняя (3-5 счетов) Перед произнесением ключевого тезиса Интонационно-синтаксическая Отделение предложений, частей сложного предложения Минимальная (1 счет) На месте точки, запятой Хезитационная (пауза обдумывания) Поиск нужного слова Вариативно Нужно избегать, заменять на связки Упражнения для развития интонации: Упражнение Описание «Одно предложение — разные смыслы» Произнести фразу «Суд признал его виновным» с разной интонацией (утверждение, вопрос, сомнение, удивление) «Диктор» Прочитать текст новостей, копируя интонацию диктора «Пение речи» Произнести фразу нараспев, растягивая гласные, выделяя интонационный рисунок «Эхо» Повторять за диктором или актером фразы с той же интонацией Часть 3. Практические рекомендации для юриста 3.1. Речевая разминка перед выступлением Этап Упражнение Время 1. Дыхание 3-4 глубоких диафрагмальных вдоха-выдоха 1 минута 2. Артикуляция «Улыбка-трубочка», «часики», «лошадка» 2 минуты 3. Голос Мычание, «звуковая лестница» 1 минута 4. Дикция 2-3 скороговорки в среднем темпе 2 минуты 5. Интонация Произнесение ключевой фразы речи с разной интонацией 1 минута 3.2. Контроль за речью во время выступления Что контролировать Как контролировать Дыхание Следить за глубиной вдоха, не «хватать» воздух Темп Не торопиться, делать паузы после важных фраз Дикция Четко проговаривать окончания, не «глотать» звуки Интонация Менять высоту голоса, выделять главное Слова-паразиты Фиксировать их появление, делать паузу вместо «э-э-э» 3.3. Самодиагностика и развитие Способ Описание Запись на диктофон Записать свое выступление (или его фрагмент), прослушать, выявить недостатки Видеозапись Записать себя на видео, оценить не только звучание, но и позу, жесты Обратная связь Попросить коллег оценить вашу речь по критериям культуры и техники Работа с логопедом При наличии серьезных дикционных проблем (картавость, шепелявость) Занятия сценической речью Для углубленной работы над голосом, дыханием, интонацией Заключение Культура речи и техника речи — это не врожденные дары, а навыки, которые можно и нужно развивать. Для юриста-оратора они являются профессионально значимыми, поскольку от того, как он говорит, зависит: Будет ли его речь воспринята судом Сформируется ли доверие к его словам Сможет ли он убедить аудиторию в своей правоте Ключевые выводы: Культура речи</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>включает соблюдение языковых норм, владение коммуникативными качествами хорошей речи и следование этическим правилам. Для юриста особенно важны точность, ясность, чистота и уместность речи. Техника речи — это совокупность навыков работы с дыханием, голосом, дикцией, темпоритмом и интонацией. Ее освоение требует систематических тренировок. Выразительность речи достигается через владение интонацией, логическими ударениями, паузами, темпом. Монотонная, невыразительная речь не убеждает. Самоконтроль и самоанализ — необходимые условия профессионального роста. Регулярная запись своих выступлений, их анализ и работа над ошибками позволяют постоянно совершенствовать мастерство. Как говорил великий русский актер и режиссер К.С. Станиславский, «слово — самое конкретное, самое точное выражение мысли». Но слово становится таковым только тогда, когда оно правильно произнесено, верно интонировано и вписано в живую ткань речи. Поэтому работа над культурой и техникой речи — это не вспомогательная, а центральная задача в подготовке юриста-профессионала.</p>	
		2.5	Методика произнесения публичной речи юриста.	<p>Введение Публичная речь юриста — это не просто передача информации, а целенаправленный процесс убеждения, требующий не только глубокого знания дела, но и владения методикой произнесения. От того, как юрист говорит — с какой интонацией, в каком темпе, как держится перед аудиторией, — зависит, будет ли его речь воспринята, понята и повлияет ли на решение суда. Методика произнесения публичной речи — это система приемов, обеспечивающих эффективное воздействие на аудиторию. Данный материал рассматривает ключевые элементы этой методики: подготовку к выступлению, работу с голосом и телом, установление контакта с аудиторией, управление вниманием, использование наглядных материалов и преодоление волнения. Часть 1. Подготовка к публичному выступлению 1.1. Виды подготовки к выступлению В зависимости от времени, опыта оратора и сложности выступления выделяют различные виды подготовки: Вид подготовки Характеристика Преимущества Недостатки Импровизация Речь без предварительной подготовки, «с листа» или «с голоса» Естественность, живость Риск неудачи, отсутствие структуры, логические ошибки План-конспект Краткий план с ключевыми тезисами и цифрами Свобода, возможность импровизации, контроль структуры Требуется опыта, может быть недостаточно деталей Полный текст Речь написана полностью и заучена или читается Точность, продуманность каждой фразы Риск заучивания, неестественности, потери контакта с аудиторией Смешанный тип Полный текст + план-конспект, выступление по тезисам с опорой на полный текст Баланс точности и естественности Требуется много времени на подготовку Рекомендация для юриста: Оптимальный вариант — план-конспект. Полный текст необходим для начинающих ораторов или для особо ответственных выступлений (например, в апелляционной инстанции, где важна каждая формулировка). Импровизация в суде недопустима. 1.2. Этапы подготовки к выступлению Этап Содержание Результат 1. Анализ аудитории Кто будет слушать? (судья, присяжные, коллеги). Каков их уровень подготовки, ожидания, возможные предубеждения? Выбор стиля, тона, сложности языка 2. Определение цели Чего я хочу добиться? (оправдать, смягчить наказание, убедить в правоте) Формулировка главного тезиса 3. Сбор и анализ материала Изучение дела, доказательств, норм права, судебной практики Отбор аргументов и доказательств 4.</p>	СЗ

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>Композиция речи Расположение материала в логической последовательности Структура речи (план) 5. Написание текста / тезисов Словесное оформление, отработка формулировок Текст или развернутый план-конспект 6. Репетиция Произнесение вслух, хронометраж, корректировка Готовность к выступлению 7. Настрой перед выступлением Психологическая подготовка, дыхательные упражнения Уверенность, спокойствие 1.3. Репетиция: правила и приемы Репетиция — важнейший этап подготовки, который часто недооценивают. Как говорил А.Ф. Кони, «невидимый ни для кого предварительный труд — основа уверенности оратора». Правила репетиции: Правило Содержание Говорить вслух Не про себя, а вслух, с интонацией, жестами Следить за временем Засечь продолжительность, уложиться в регламент Записывать себя На диктофон (а лучше — на видео), чтобы услышать/увидеть недостатки Репетировать перед другими Перед коллегами, друзьями, семьей — для получения обратной связи Моделировать ситуацию Репетировать в той одежде, в которой будете выступать, стоя (если предполагается выступление стоя) Проговаривать трудные места Особенно сложные формулировки, цитаты, цифры Схема репетиции: Этап репетиции Действие 1. Репетиция «про себя» Запоминание структуры, ключевых тезисов 2. Репетиция вслух (в одиночестве) Отработка звучания, интонации, темпа 3. Репетиция с записью Запись на диктофон/видео, анализ 4. Репетиция перед другими Обратная связь, работа над ошибками 5. Финальная репетиция «Прогон» всей речи с соблюдением времени Часть 2. Начало речи: вступление 2.1. Задачи вступления Задача Содержание Привлечь внимание Заинтересовать аудиторию с первых секунд Установить контакт «Соединиться» с аудиторией, вызвать доверие Обозначить тему и цель Сообщить, о чем будет речь, какова позиция оратора Снять напряжение Особенно важно в судебном процессе, где стороны напряжены 2.2. Приемы эффективного вступления Прием Пример (в речи адвоката) Обращение к суду «Уважаемый суд! Уважаемые присяжные заседатели!» Ссылка на важность дела «Сегодня решается не просто судьба одного человека, а вопрос о справедливости в нашем обществе» Парадокс, неожиданный поворот «Обвинение считает моего подзащитного преступником. А я утверждаю: он — жертва» Краткое изложение дела «Позвольте напомнить, в чем суть этого дела...» Цитата «А.Ф. Кони писал, что судебная речь должна быть...» 2.3. Чего избегать во вступлении Ошибка Почему плохо Затянутость Аудитория теряет интерес, устает до начала главного Извинения («Простите, если я плохо скажу...») Снижают авторитет, настраивают на негативное восприятие Банальности («Я долго думал, стоит ли выступать...») Не несут информации, раздражают Агрессия, высокомерие Отталкивают аудиторию, настраивают против оратора Длинные цитаты, перечисления Утомляют, отвлекают от главного 2.4. Первые фразы: как начать уверенно Первые 10-15 секунд — самые важные. В это время аудитория формирует первое впечатление об ораторе. Рекомендации: Первые 2-3 предложения выучить наизусть Начать с обращения к суду («Уважаемый суд!») Говорить чуть медленнее обычного темпа Установить зрительный контакт с судьей (или с «центром» аудитории) Избегать слов-паразитов («э-э-э», «как бы», «значит») Примеры сильных первых фраз: «Уважаемый суд! Я представляю интересы Иванова И.И. и считаю, что он должен быть оправдан» «Ваша честь! Обвинение строится на предположениях, а не на фактах» «Уважаемые присяжные заседатели! Именно вы</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>сегодня решаете судьбу человека» Часть 3. Основная часть: изложение и аргументация</p> <p>3.1. Структура основной части Элемент Содержание Примерные речевые связки</p> <p>Тезис Главная мысль, которую доказываете «Я утверждаю, что...», «Защита считает...» Аргумент 1 Первое доказательство «Во-первых...», «Обратимся к показаниям свидетелей...» Аргумент 2 Второе доказательство «Во-вторых...», «Кроме того...», «Далее...» Аргумент 3 Третье доказательство «В-третьих...», «И наконец...» Вывод по части Промежуточное обобщение «Итак, мы установили...», «Таким образом...» 3.2. Приемы изложения Прием Суть Пример Хронологический Изложение событий в порядке их следования «Вначале подсудимый и потерпевший встретились..., затем возник конфликт..., после чего...» Логический От тезиса к аргументам «Подсудимый действовал в состоянии необходимой обороны. Это подтверждается...» Проблемный Постановка вопроса и поиск ответа «Был ли умысел у подсудимого? Обратимся к обстоятельствам дела...» Контрастный Противопоставление двух версий «Обвинение утверждает..., защита же полагает...» Индуктивный От частных фактов к общему выводу «Свидетель А показал..., свидетель Б подтвердил..., эксперт заключил... — все это доказывает...» Дедуктивный От общего положения к частным выводам «Согласно ст. 37 УК РФ, не является преступлением... В нашем случае...» 3.3. Работа с доказательствами в речи Действие Пример формулировки Ссылка на доказательство «Обратимся к протоколу осмотра места происшествия...» Цитирование «Свидетель Петрова показала: „Я видела, как подсудимый пытался разнять драку“...» Анализ (сильные стороны) «Это доказательство неопровержимо подтверждает алиби моего подзащитного» Критика (слабые стороны) «Показания этого свидетеля противоречивы: сначала он говорил одно, затем — другое» 3.4. Связки между частями речи Связки — это «мостики», которые помогают слушателю следить за логикой оратора. Функция связки Примеры формулировок Переход к новой теме «Перейдем теперь к анализу доказательств...», «Рассмотрим личность подсудимого...» Подведение промежуточного итога «Итак, мы установили...», «Таким образом, факт нападения доказан...» Противопоставление «Однако защита не согласна...», «В отличие от обвинения, я считаю...» Возврат к тезису «Как я уже говорил...», «Вернемся к нашему главному тезису...» Введение примера «Например...», «Так, в данном деле...» 3.5. Управление вниманием аудитории Прием Описание Риторические вопросы «Что такое справедливость?», «Мог ли он поступить иначе?» Обращения к аудитории «Согласитесь, уважаемые присяжные...», «Представьте себя на его месте...» Смена темпа Важные тезисы — медленное, второстепенные — быстрее Паузы Перед важной фразой, после риторического вопроса Жесты Указательные, эмоциональные, ритмические Изменение громкости Шепот для привлечения внимания, усиление голоса для выделения главного Часть 4. Завершение речи: заключение 4.1. Задачи заключения Задача Содержание Подвести итог Обобщить сказанное, повторить ключевые тезисы Сформулировать просьбу к суду Четко, конкретно, без двусмысленности Оставить благоприятное впечатление Завершить на сильной, запоминающейся ноте 4.2. Структура заключения Элемент Содержание Пример Обобщение Краткий повтор главных аргументов «Итак, мы установили: нападение было, оборона была необходима, умысла не было» Обращение к правосознанию Апелляция к принципам справедливости «Оправдание</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>невинного — это не поражение обвинения, а победа справедливости» Просьба к суду</p> <p>Конкретное предложение о решении «Прошу суд оправдать моего подзащитного за отсутствием состава преступления» 4.3. Чего избегать в заключении Ошибка Почему плохо Новые аргументы Их уже нельзя обсудить, они сбивают с толку Извинения («Простите, если был не убедителен») Снижают эффект от речи Длинные цитаты Отвлекают от главного вывода Повтор всего выступления Утомляет, теряется главная мысль Внезапное обрывание Оставляет ощущение незавершенности 4.4. Сильные завершающие фразы (примеры) В обвинительной речи: «Прошу суд признать подсудимого виновным и назначить справедливое наказание» «Закон должен быть восстановлен, а виновный — понести заслуженную ответственность» В защитительной речи: «Прошу суд оправдать моего подзащитного за отсутствием состава преступления» «Сомнения в виновности должны толковаться в пользу подсудимого. Оправдайте его» Универсальные: «Иного решения, кроме как... у суда нет» «Справедливость должна восторжествовать. Прошу вынести законное и обоснованное решение» Часть 5. Поведение оратора во время речи 5.1. Поза и положение в пространстве Элемент Рекомендация Чего избегать Поза Прямая спина, плечи расправлены, стопы на ширине плеч Сутулость, переминание с ноги на ногу Руки Свободны, жесты — открытые (ладони к аудитории) Скрещенные руки, руки в карманах, за спиной Передвижение По необходимости (к доске, к присяжным), без суеты Бесцельное хождение по залу, раскачивание Трибуна Использовать для опоры, но не прятаться за ней «Обнимать» трибуну, опираться на нее всем телом 5.2. Взгляд и контакт с аудиторией Правило Содержание Смотреть на аудиторию На судью, на присяжных, на истца/ответчика — в зависимости от ситуации Не читать с листа Допустимо заглядывать в тезисы, но не читать текст Скользящий взгляд Охватывать всю аудиторию, а не смотреть в одну точку Избегать потолочного взгляда Взгляд вверх — признак неуверенности, заучивания текста Избегать взгляда в пол Создает впечатление неуверенности, неискренности 5.3. Голос и интонация Элемент Рекомендация Чего избегать Громкость Достаточная, чтобы все слышали Крик, шепот Темп Средний (100-120 слов/мин), в важных местах — медленнее Скороговорка, монотонный темп Интонация Разнообразная, с повышениями и понижениями Монотонность («усыпляет») Паузы Логические (между частями), психологические (перед важным) Хаотичные, «э-э-э» вместо пауз 5.4. Жесты Требования к жестам оратора: Требование Содержание Естественность Жест должен рождаться из потребности, а не быть нарочитым Умеренность Жестов не должно быть слишком много Разнообразие Не повторять один и тот же жест Соответствие смыслу Жест должен иллюстрировать, а не противоречить словам Виды жестов и их значение: Вид жеста Пример Функция Указательные Указание на предмет, документ Привлечение внимания Изобразительные Показ формы, размера Наглядность Эмоциональные Руки к сердцу, разведение рук Выражение чувств Ритмические Отбивание ритма Усиление темпа, динамики Чего избегать в жестах: Скрещенные руки (закрытость, неуверенность) Руки в карманах (неуважение, небрежность) «Молитвенная поза» (сложенные перед грудью руки) Потирание рук, поправление одежды (суетливость, нервозность) 5.5. Мимика Мимика оратора должна соответствовать содержанию речи и не противоречить словам.</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>Ситуация Рекомендуемая мимика При обращении к суду Спокойное, уважительное выражение При изложении фактов Нейтральное, деловое При выражении сочувствия (потерпевшему, подсудимому) Серьезное, сочувственное При критике оппонента Сдержанное, без иронии или злорадства Часть 6. Управление волнением 6.1. Причины волнения Причина Способ преодоления Неуверенность в знании дела Тщательная подготовка, изучение материалов Страх аудитории Тренировки, выступления перед знакомыми, репетиции Ответственность (судьба человека) Осознание, что тщательная подготовка — лучший способ помочь Недостаток опыта Постепенное накопление опыта, анализ своих выступлений 6.2. Приемы преодоления волнения Физиологические приемы (до выступления): Прием Описание Дыхательная гимнастика Глубокий вдох на 4 счета, задержка на 2, медленный выдох на 4 Мышечное расслабление Поочередное напряжение и расслабление мышц (лица, плеч, рук, ног) «Точечный массаж» Легкое нажатие на точки у переносицы, на запястьях Разминка Небольшая физическая активность (ходьба, наклоны) Психологические приемы (до и во время выступления): Прием Описание Настрой на успех Визуализация успешного выступления Переключение внимания Сосредоточиться на содержании речи, а не на страхе «Роль» Представить себя не «дрожащим новичком», а «экспертом», «защитником» Опора на план В случае «зависания» — посмотреть в план, продолжить с тезиса Пауза Если сбился — взять паузу, выдохнуть, продолжить 6.3. Что делать, если сбился или забыл текст Ситуация Действие Забыл цифру, цитату «К сожалению, точную цифру я не помню, но она составляет примерно...» Сбился с мысли Взять паузу, посмотреть в план, начать с ближайшего тезиса Оговорился Не исправлять, если смысл ясен; если ошибка существенна — «Прошу прощения, я оговорился, правильное сказать...» Вопрос из зала Выслушать, поблагодарить («Спасибо за вопрос»), ответить, вернуться к речи Часть 7. Работа с наглядными материалами 7.1. Виды наглядных материалов в суде Вид Примеры Когда использовать Документы Протоколы, заключения экспертиз, справки Для подтверждения фактов Фотографии Места происшествия, вещественных доказательств Для наглядности, эмоционального воздействия Схемы, таблицы Хронология событий, сравнительные таблицы Для систематизации информации Презентации Слайды с ключевыми тезисами, доказательствами В судах, где это разрешено (например, арбитраж) 7.2. Правила работы с наглядными материалами Правило Содержание Предварительное оглашение Сообщить суду, что вы будете ссылаться на документ (с указанием тома, листа) Обращение к документу «Обратимся к протоколу допроса свидетеля...», «Как следует из заключения экспертизы...» Цитирование Зачитывать ключевые фрагменты, а не весь документ Демонстрация Показать документ (если возможно), указать на ключевое место Не злоупотреблять Не читать длинные документы целиком — утомляет Заключение Методика произнесения публичной речи юриста — это система приемов, обеспечивающих эффективное воздействие на аудиторию. Ее освоение требует времени, тренировок и самоанализа. Ключевые выводы: Подготовка — основа успеха. Тщательное изучение дела, продуманная структура, репетиция — залог уверенности и убедительности. Начало и завершение речи — самые важные части. Первые фразы привлекают внимание и задают тон, последние — формируют окончательное впечатление и содержат просьбу к суду.</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>Техника речи (голос, дикция, темп, интонация) — инструмент воздействия. Монотонная, невыразительная речь не убеждает. Невербальное поведение (поза, взгляд, жесты, мимика) — часть сообщения. Оно либо усиливает слова, либо противоречит им. Волнение — естественно, но управляемо. Тщательная подготовка и специальные приемы помогают справиться со страхом. Опыт приходит с практикой. Каждое выступление — это возможность учиться и совершенствоваться. Как говорил выдающийся русский юрист А.Ф. Кони, «судебная речь есть не что иное, как убеждение, обращенное к суду». Убедить можно только того, кто слушает, понимает и доверяет. А добиться этого можно лишь при условии, что оратор владеет методикой произнесения речи — от подготовки до последнего слова.</p>	
Раздел 3	Юридическая риторика и коммуникация	3.1	Юридическая коммуникация. Особенности судебной речи. Образ судебного оратора.	<p>Введение Юридическая коммуникация представляет собой особую сферу профессионального общения, где слово является главным инструментом воздействия. В судебной речи, как ее ключевом жанре, на первый план выходят не только точность и логичность, но и способность убеждать, влиять на принятие решений. При этом важнейшую роль играет образ судебного оратора — его внешний вид, манера держаться, голос, этические установки. В данном материале рассматриваются сущность юридической коммуникации, особенности судебной речи как ее центрального жанра и слагаемые образа судебного оратора. Часть 1. Юридическая коммуникация: понятие и специфика 1.1. Понятие юридической коммуникации Юридическая коммуникация — это вид профессионального общения, осуществляемого в правовой сфере, с использованием специфических языковых средств, в рамках установленных процедур и с определенными целями (установление истины, защита прав, разрешение спора, вынесение решения). Юридическая коммуникация осуществляется в различных формах: Форма коммуникации Примеры Устная Судебное заседание, допрос, переговоры, консультация клиента Письменная Исковое заявление, договор, апелляционная жалоба, приговор Внутренняя Обсуждение дела с коллегами, совещание судей Внешняя Общение с клиентом, оппонентом, свидетелями, СМИ 1.2. Особенности юридической коммуникации Юридическая коммуникация имеет ряд специфических черт, отличающих ее от других видов профессионального общения. Особенность Характеристика Проявление Институциональность Осуществляется в рамках правовых институтов, по установленным правилам Судебный процесс строго регламентирован УПК, ГПК, АПК Асимметричность Участники имеют разные статусы, права и обязанности Судья — стороны, прокурор — адвокат, следователь — свидетель Конфликтный характер Часто осуществляется в ситуации противоборства интересов Спор сторон в судебном заседании Формальность Использование установленных речевых формул, клише «Уважаемый суд!», «Слово предоставляется...», «Прошу признать...» Высокая ответственность Речевые ошибки могут иметь серьезные правовые последствия Неправильная квалификация преступления → несправедливый приговор Доказательственная направленность Каждое утверждение должно быть обосновано Ссылки на доказательства, нормы закона 1.3. Участники юридической коммуникации в судебном процессе Участник Роль Коммуникативные задачи Судья Организатор процесса, арбитр, лицо, принимающее решение Обеспечить порядок, выслушать стороны, задать уточняющие вопросы, вынести решение Прокурор Государственный</p>	СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>обвинитель Доказать вину подсудимого, обосновать меру наказания Адвокат Защитник Опровергнуть обвинение или смягчить ответственность, защитить права подзащитного Истец / ответчик (и их представители) Стороны гражданского процесса Обосновать иск / опровергнуть исковые требования Свидетель Источник фактической информации Сообщить известные ему факты, ответить на вопросы Эксперт Специалист, дающий заключение Разъяснить специальные вопросы в пределах своей компетенции</p> <p>Часть 2. Особенности судебной речи 2.1. Определение и жанры судебной речи Судебная речь — это публичная, процессуально регламентированная речь, произносимая участниками судебного процесса в целях установления истины, убеждения суда и вынесения справедливого решения. Основные жанры судебной речи: Жанр Кто произносит Цель Обвинительная речь Прокурор (государственный обвинитель) Доказать виновность подсудимого Защитительная речь Адвокат (защитник) Опровергнуть обвинение или смягчить ответственность Речь представителя потерпевшего Адвокат потерпевшего Доказать факт причинения вреда, обосновать иск Речь гражданского истца / ответчика Стороны или их представители Обосновать исковые требования или возражения Напутственное слово судьи Судья (в суде присяжных) Разъяснить присяжным их права и обязанности</p> <p>2.2. Основные особенности судебной речи 2.2.1. Целевая направленность Судебная речь всегда целенаправленна. Она произносится не «вообще», а для достижения конкретного результата — убедить суд в определенной позиции. Для прокурора Для адвоката Доказать виновность Доказать невиновность или смягчить вину Обосновать справедливость обвинения Указать на сомнения в доказательствах Предложить меру наказания Предложить более мягкое наказание или оправдание</p> <p>2.2.2. Процессуальная регламентированность Судебная речь подчиняется процессуальным нормам (УПК, ГПК, АПК), которые определяют: Кто и в какой последовательности выступает Продолжительность выступления (регламент) Допустимость тех или иных аргументов Запрет на выход за пределы предъявленного обвинения (для прокурора) 2.2.3. Сочетание логики и эмоций Эффективная судебная речь — это синтез рационального (логика, доказательства, закон) и эмоционального (убеждение, сочувствие, возмущение). Логическая составляющая Эмоциональная составляющая Ссылки на доказательства Обращение к чувству справедливости Анализ причинно-следственных связей Выражение сочувствия потерпевшему (для прокурора) или подсудимому (для адвоката) Юридическая квалификация деяния Использование образных средств (метафор, сравнений) Ссылки на нормы закона Риторические вопросы, восклицания</p> <p>Важно: Эмоции не должны подменять логику. Как говорил А.Ф. Кони, «чтобы "трогательное" действительно трогало сердце, надо о трогательном говорить спокойно, холодно, бесстрастно — получается контрастный фон». 2.2.4. Диалогичность и полемичность Судебная речь — это не монолог, а скрытый (или явный) диалог: С судом (главный адресат) С оппонентом (полемика, возражения) С присяжными (если они участвуют в процессе) С подсудимым и потерпевшим Приемы полемики в судебной речи: Прием Пример Предвосхищение возражений «Противник, вероятно, скажет..., но...» Опровержение «Обвинение утверждает..., однако это не соответствует действительности, потому что...» Ссылка на авторитет «Как справедливо отметил Верховный Суд...»</p> <p>2.2.5. Строгая логическая структура</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>Классическая структура судебной речи (восходящая к античной риторике) включает: Часть Содержание Вступление Привлечение внимания, обозначение позиции Повествование Изложение фактических обстоятельств дела Доказательство Анализ доказательств, аргументация Опровержение Критика доводов оппонента Заключение Обобщение, просьба к суду 2.2.6. Языковые особенности судебной речи Особенность Проявление Пример Клишированность Использование устойчивых юридических формул «Уважаемый суд!», «Прошу признать...», «Слово предоставляется...» Терминологичность Употребление юридических терминов «Состав преступления», «квалификация деяния», «смягчающие обстоятельства» Точность Исключение двусмысленности Четкое указание на факты, даты, статьи закона Логичность Последовательное изложение, использование связок «Во-первых..., во-вторых..., следовательно...» Экспрессивность (дозированная) Использование образных средств Метафоры, сравнения, риторические вопросы Часть 3. Образ судебного оратора 3.1. Понятие образа судебного оратора Образ судебного оратора — это целостное впечатление, которое оратор производит на аудиторию (суд, присяжных, стороны). Он складывается из внешнего вида, манеры держаться, голоса, этических установок, убедительности речи. Как говорил Цицерон, «оратор должен обладать тремя качествами: чтобы его слушали, чтобы его понимали и чтобы ему верили». Образ судебного оратора работает на достижение всех трех целей. 3.2. Составляющие образа судебного оратора Составляющая Содержание Значение Внешний вид Одежда, прическа, аккуратность Создает первое впечатление, демонстрирует уважение к суду Манера держаться Поза, жесты, мимика, походка Выдает уверенность или неуверенность, уважение или пренебрежение Голос и речь Тембр, громкость, темп, дикция, интонация Влияет на восприятие, убедительность Этика поведения Уважение к суду, оппоненту, участникам Формирует доверие, авторитет Убедительность речи Логика, аргументация, знание дела Главный инструмент воздействия 3.3. Внешний вид судебного оратора Требования к внешнему виду: Требование Содержание Деловой стиль Костюм (для мужчин), строгий костюм или платье (для женщин) Сдержанность Без кричащих цветов, ярких деталей, массивных украшений Опрятность Чистая, выглаженная одежда, аккуратная прическа Уместность Соответствие статусу судебного заседания (не спортивная, не пляжная одежда) Чего следует избегать: Ярких галстуков, крупных украшений Джинсов, футболок, кроссовок Небрежности (неглаженная рубашка, грязная обувь) Вызывающих причесок, яркого макияжа (для женщин) 3.4. Манера держаться Требования к позе и движениям: Элемент Рекомендация Чего избегать Поза Прямая спина, плечи расправлены Сутулость, раскачивание Руки Свободны, жесты открытые Скрещенные руки, руки в карманах Взгляд На судью, присяжных, оппонента В пол, в потолок, в бумаги Передвижение Спокойное, уверенное Бесцельное хождение, суетливость Значение уверенной манеры держаться: Уверенная поза → доверие к оратору Открытые жесты → открытость, честность Зрительный контакт → заинтересованность, уважение 3.5. Голос и манера говорить Параметр Характеристика Эффект Громкость Умеренная, достаточная, чтобы все слышали Уважение к аудитории, уверенность Темп Средний, в важных местах — медленнее Облегчает восприятие, выделяет главное Интонация Разнообразная, с повышениями и</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>понижениями Удерживает внимание, выражает отношение Паузы Логические, психологические Дает время осмыслить, создает напряжение Голосовые ошибки, разрушающие образ: Ошибка Впечатление Монотонность Скука, равнодушие, неубедительность Скороговорка Нервозность, неуверенность Слишком тихий голос Неуверенность, неуважение к аудитории Крик Агрессивность, потеря контроля Слова-паразиты («э-э-э», «как бы», «значит») Непрофессионализм, неуверенность 3.6. Этический облик судебного оратора Этика — важнейшая составляющая образа. Как говорил А.Ф. Кони, в основе судебного красноречия лежит «нравственное чувство оратора». Основные этические требования: Требование Содержание Уважение к суду Обращение «Уважаемый суд!», вставание при обращении Уважение к оппоненту Недопустимость личных выпадов, оскорблений, иронии Уважение к подсудимому (для прокурора) Обвинение деяния, а не личности Уважение к потерпевшему (для адвоката) Допустимо оспаривать показания, но не оскорблять Честность Недопустимость искажения фактов, подтасовки доказательств Сдержанность Отсутствие излишней эмоциональности, крикливости Что разрушает этический образ оратора: Переход на личности («этот адвокат всегда защищает преступников») Оскорбительные выпады («подсудимый — отъявленный негодяй») Насмешки над оппонентом, свидетелем, потерпевшим Искажение фактов, манипуляция доказательствами Панибратство с судом («Ваше благородие», неподобающее обращение) 3.7. Образ прокурора и адвоката: сходства и различия Параметр Образ прокурора Образ адвоката Основная задача Обвинение, защита интересов государства и потерпевшего Защита прав и законных интересов подсудимого Тон речи Сдержанный, официальный, но может быть эмоциональным (при особой жестокости преступления) Может быть более эмоциональным, сочувственным Отношение к подсудимому Обвинение деяния, а не личности Защита личности, даже если деяние доказано Риторические приемы Акцент на логике, доказательствах, общественной опасности деяния Акцент на сомнениях, смягчающих обстоятельствах, личности подсудимого Эмоциональная палитра Сдержанное возмущение, требование справедливости Сочувствие, призыв к милосердию Общее для прокурора и адвоката: Уважение к суду Знание дела и закона Логичность и аргументированность Честность, недопустимость фальсификации 3.8. Как формируется образ судебного оратора Образ судебного оратора — это не врожденное качество, а результат целенаправленной работы. Этап Содержание 1. Самоанализ Осознание своих сильных и слабых сторон (внешность, голос, манера говорить) 2. Работа над внешностью Подбор делового костюма, отработка уверенной позы 3. Техника речи Тренировка дыхания, дикции, интонации, темпа 4. Этика поведения Освоение правил речевого этикета в суде 5. Знание дела и закона Глубокая подготовка к каждому выступлению 6. Анализ выступлений Запись на видео, самоанализ, работа над ошибками Заключение Юридическая коммуникация, особенности судебной речи и образ судебного оратора — три взаимосвязанных компонента профессионального мастерства юриста. Ключевые выводы: Юридическая коммуникация — это особая сфера общения, характеризующаяся институциональностью, асимметричностью, формальностью и высокой ответственностью. Судебный процесс — ее центральный жанр. Судебная речь отличается целевой направленностью (убедить суд), процессуальной</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>регламентированностью, сочетанием логики и эмоций, строгой структурой и языковыми особенностями (клише, термины, точность). Образ судебного оратора — это целостное впечатление, складывающееся из внешнего вида, манеры держаться, голоса, этических установок и убедительности речи. Он работает на доверие и убеждение. Уважение к суду, оппоненту, участникам процесса — не просто этическое требование, а условие эффективности судебной речи. Без доверия нет убеждения. Образ оратора формируется через самоанализ, работу над внешностью, техникой речи, этикой и постоянную практику. Как говорил Цицерон, «оратор есть человек, который владеет словом для блага общества». Для судебного оратора это определение особенно точно: его слово служит правосудию, защите прав и законных интересов, установлению истины. И от того, каков его образ — убедителен ли он, вызывает ли доверие, уважает ли суд и участников процесса — зависит, будет ли это слово услышано и вызовет ли действие.</p>	
		3.2	Юридическая коммуникация в Интернете.	<p>Юридическая коммуникация в Интернете представляет собой особую форму правового взаимодействия, возникающую в цифровой среде и обладающую рядом уникальных характеристик. В широком смысле этот термин охватывает все формы общения на правовые темы с использованием сети Интернет — от общения в мессенджерах и социальных сетях до профессиональных юридических консультаций на специализированных онлайн-платформах.</p> <p>1. Понятие и специфика юридической коммуникации в Интернете</p> <p>Юридическая коммуникация в интернет-среде принципиально отличается от традиционной, осуществляемой в бумажном виде или при личном контакте. Современный гражданин все чаще взаимодействует с правовой системой через социальные сети, интернет-порталы и новостные каналы, что делает медиаконтент основной площадкой для социальных связей, в том числе и правовых. Современные исследования выделяют несколько ключевых модусов (типов) юридического дискурса в Интернете: Академический (учебный): ориентирован на передачу знаний, структурирован и логичен, приближен к традиционному языку учебников. Профессиональный: общение юристов между собой, характеризующееся высокой степенью использования специальной терминологии и сложных конструкций. Институционально-консультационный (популярный): взаимодействие по схеме «профессионал — непрофессионал» (например, на сайтах бесплатных юридических консультаций). Именно этот тип наиболее динамично развивается в сети, порождая гибридные формы общения.</p> <p>2. Основные формы и каналы коммуникации</p> <p>Юридическая коммуникация в интернете многолика и включает в себя следующие основные форматы: Профессиональные онлайн-консультации: Сайты, где юристы дают ответы на вопросы граждан в формате «вопрос-ответ» (например, TheLaw.com и их российские аналоги). Это взаимодействие создает уникальный «гибридный дискурс», сочетающий элементы неформального и формального общения. Общение в мессенджерах: Взаимодействие адвокатов с клиентами через Telegram, WhatsApp и другие мессенджеры. Публичные посты и комментарии в соцсетях: Юристы и адвокаты используют социальные сети для информирования, продвижения услуг или высказывания профессионального мнения. Электронное правосудие и официальные сайты: Подача исков через ГАС «Правосудие», участие в судах в формате ВКС (видео-конференц-связь), а также официальное информирование граждан через сайты</p>	СЗ

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>судов. 3. Языковые и стилистические особенности Интернет диктует особые правила построения юридических текстов. Чтобы быть понятными широкой аудитории, юристы вынуждены адаптировать профессиональный язык. 3.1. Адаптация для непрофессионалов Популярно-юридический интернет-дискурс ставит во главу угла доступность объяснения. Юристы используют специальные стилистические приемы, чтобы упростить сложные понятия: Метафоры: Позволяют объяснить абстрактные правовые концепции через бытовые образы. Графические элементы: Использование эмодзи (, △□) для быстрой передачи эмоций или оценки. Нестандартная лексика: Смещение официально-делового стиля с разговорными оборотами и сленгом для создания доверительной атмосферы. 3.2. Особенности профессиональной переписки В профессиональной среде (например, в мессенджерах между юристами) также формируются свои правила, отличающиеся от строгого делового письма. В отличие от традиционных писем, где требуются развернутые подписи и юридически значимые формулировки, переписка в мессенджерах часто допускает краткость и даже использование сленга. Однако, как подчеркивают эксперты, даже в мессенджерах действуют этические и правовые нормы. Сообщения, отправленные в групповых чатах, могут быть признаны публичными, а их содержание может повлечь дисциплинарную или административную ответственность. 4. Правовое регулирование и границы дозволенного Виртуальное пространство не является зоной беззакония. Действия пользователей, включая юристов и их клиентов, регулируются законодательством РФ. Границы дозволенного определяются несколькими ключевыми аспектами. 4.1. Ответственность за контент Цифровая среда давно стала полноценной частью профессиональной деятельности, поэтому небрежность в интернете может стоить карьеры. Оскорбления: Даже если сообщение в групповом чате не называет имя собеседника прямо, но из контекста очевидно, кому оно адресовано, это квалифицируется как публичное оскорбление и грозит штрафом до 10 000 рублей. Дискредитация и экстремизм: Лайки и репосты также имеют значение. Проставление «лайков» под публикациями иноагентов или материалами, содержащими призывы к экстремизму или дискредитацию армии, может быть расценено как одобрение и повлечь административную (по ст. 20.3.3 КоАП РФ) или уголовную ответственность. Этика адвоката: Адвокаты несут персональную ответственность за любой контент, опубликованный на ресурсах, ассоциированных с их именем. Даже если пост написал SMM-менеджер, за оскорбительные высказывания в адрес коллег или клиентов ответит сам адвокат, вплоть до предупреждения или лишения статуса. 4.2. Конфиденциальность и безопасность (США) Хотя это практика зарубежных юрисдикций (на примере США), она актуальна и для России. Общение с клиентами через незащищенные каналы мессенджеров создает риски утечки конфиденциальной информации. Шифрование: Адвокатам рекомендуется использовать сервисы со сквозным шифрованием (end-to-end encryption), чтобы переписка не стала доступна хакерам. Хранение данных: Корпоративные политики и законы (например, о хранении данных финансовыми организациями) требуют сохранения переписки. Использование «самоуничтожающихся» сообщений (как в приложении Dust) может противоречить требованиям о сохранности документов. 5. Этические аспекты и имидж юриста в сети Интернет стирает границы между личным и профессиональным, поэтому поддержание</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				<p>репутации в цифровой среде становится задачей не менее важной, чем выигранное дело в зале суда. Принцип открытости правосудия: Судебная власть заинтересована в открытости. Активное взаимодействие судов со СМИ и публикация информации в соцсетях способствует формированию доверия к правосудию и повышению прозрачности судебной системы. Самопрезентация юриста: Для юриста в интернете действуют те же правила, что и в зале суда: уважение к оппоненту, сдержанность и профессионализм. Дискредитация коллег, использование «черного пиара» или неэтичные высказывания в сети наносят урон не только личной репутации, но и авторитету всего профессионального сообщества. Заключение Юридическая коммуникация в интернете — это динамичная и многогранная среда. С одной стороны, она демократизирует право, делая его более доступным для граждан через популярные онлайн-консультации и социальные сети. С другой стороны, она бросает вызов профессионалам: требует от них владения новыми технологиями, понимания специфики цифрового этикета и строгого соблюдения правовых и этических норм в условиях размытых границ частного и публичного. Умение эффективно и безопасно общаться в сети становится неотъемлемой частью профессиональной компетенции современного юриста.</p>	
		3.3	Юридическая реклама. Право в коммуникациях и риторике.	<p>Юридическая реклама. Право в коммуникациях и риторике Введение Юридическая деятельность в современном мире невозможна без эффективных коммуникаций. Юрист должен не только знать право, но и уметь донести свою позицию до суда, клиента, оппонента, общественности. Именно на стыке права, коммуникаций и риторики возникает особая область знаний и практических навыков, объединяющая три взаимосвязанных аспекта профессиональной деятельности юриста: Юридическая реклама — продвижение правовых услуг и формирование спроса на них Право в коммуникациях — правовое регулирование информационного обмена Риторика в праве — искусство убеждения в юридической сфере Данный материал рассматривает эти три аспекта в их взаимосвязи, что позволяет сформировать целостное представление о коммуникативной компетенции современного юриста. Часть 1. Юридическая реклама: понятие, правовое регулирование, особенности 1.1. Понятие юридической рекламы Юридическая реклама — это разновидность социальной рекламы, направленная на продвижение правовых продуктов (услуг) и формирование правовой культуры общества . Как отмечает А.А. Максуров, правовая реклама приходит на смену правовой агитации и пропаганде, оставаясь сегодня самой эффективной формой массовых маркетинговых коммуникаций. Однако в российском праве она используется недостаточно активно . Ключевая особенность юридической рекламы заключается в том, что её объектом выступают не просто товары или услуги, а правовые явления — юридические услуги, правовые продукты, государственные услуги в правовой сфере. Объект юридической рекламы : Правовые услуги (консультации, представительство в суде, составление документов) Правовые продукты (договоры, экспертные заключения, юридические базы данных) Государственные услуги в правовой сфере (регистрация прав, лицензирование) Правовые идеи и начинания (правовое просвещение, юридические стартапы) 1.2. Функции юридической рекламы Максуров выделяет следующие функции правовой рекламы : Функция Содержание Информационная Донесение до правопотребителя</p>	СЗ

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>сведений о правовых продуктах и услугах Просветительская Повышение правовой грамотности, формирование правовой культуры Стимулирующая Побуждение к обращению за правовой помощью Имиджевая Формирование позитивного образа юриста, юридической фирмы, правовой системы в целом Конкурентная Выделение на рынке правовых услуг, привлечение клиентов 1.3. Правовое регулирование рекламы в России 1.3.1. Основные понятия (Федеральный закон «О рекламе») В соответствии со ст. 2 Федерального закона «О рекламе», реклама — это информация, распространяемая в любой форме, с помощью любых средств: о физическом или юридическом лице, товарах, идеях и начинаниях предназначенная для неопределенного круга лиц призванная формировать или поддерживать интерес к этим объектам способствующая реализации товаров, идей и начинаний Ключевые понятия : Термин Определение Ненадлежащая реклама Реклама, в которой допущены нарушения требований к содержанию, времени, месту и способу распространения Контрреклама Опровержение ненадлежащей рекламы для ликвидации вызванных ею последствий Рекламодатель Источник рекламной информации Рекламопроизводитель Лицо, приводящее рекламную информацию к готовой для распространения форме Рекламораспространитель Лицо, осуществляющее размещение и распространение рекламы Потребители рекламы Лица, до сведения которых доводится реклама 1.3.2. Критерии отнесения информации к рекламе в Интернете Постановление Правительства РФ от 24.07.2025 № 1087 утвердило специальные критерии для информации, распространяемой на определенных интернет-ресурсах . Ресурсы, подпадающие под регулирование : Маркетплейсы Сайты для размещения объявлений (купля-продажа, выполнение работ, оказание услуг, поиск работы) Персональные страницы пользователей с суточным охватом более 500 000 пользователей Информационные поисковые системы Критерии отнесения к рекламе (должны соблюдаться в совокупности) : Критерий Содержание Целевая направленность Информация направлена на привлечение внимания к товару, услуге, бренду, формирование или поддержание интереса к ним Несправочный характер Информация не носит характер справочно-информационных или аналитических материалов Предпринимательский характер Информация не является объявлениями физических или юридических лиц, не связанными с предпринимательской деятельностью Ответственность: Если информация, отвечающая указанным критериям, оказывается не соответствующей действительности, рекламодатель может быть привлечен к административной ответственности по ст. 14.3 КоАП РФ со штрафом : на должностных лиц — 100-200 тыс. рублей на юридических лиц — 300-700 тыс. рублей 1.4. Особенности рекламы юридических услуг Реклама юридических услуг имеет ряд специфических черт, отличающих её от рекламы товаров и других услуг. Особенность Содержание Высокая степень доверия Клиент выбирает не просто услугу, а доверяет свою правовую судьбу Нематериальный характер услуги Сложно продемонстрировать результат до его получения Этические ограничения Реклама не должна создавать необоснованных ожиданий («гарантия выигрыша дела» запрещена) Профессиональные стандарты Адвокатская этика накладывает дополнительные ограничения Конфиденциальность Невозможно рекламировать успешные дела, раскрывая информацию о клиентах 1.5. Зарубежный опыт регулирования юридической</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>рекламы 1.5.1. США: этические ограничения В США регулирование юридической рекламы осуществляется на уровне штатов через правила профессиональной этики адвокатов. Пример (Миссури): Адвокаты могут использовать сервисы по привлечению клиентов (лидогенерацию) только в том случае, если эти сервисы зарегистрированы как «квалифицированные услуги» в соответствии с Правилем 4-9.1. Плата за рекомендацию клиента допустима только при соблюдении установленных требований . Пример (Западная Вирджиния): Законодательство содержит специальные требования к юридической рекламе, включая обязательные предупреждения для рекламы, связанной с лекарственными препаратами и медицинскими изделиями . 1.5.2. Правовая реклама как маркетинговая коммуникация Максуров отмечает, что правильно исполненная правовая реклама способствует : выстраиванию маркетинговой коммуникации с правопотребителем эффективному продвижению любого правового продукта (услуги) оптимальному распределению ресурсов повышению качества и результативности правового воздействия на общественные отношения в целом Часть 2. Право в коммуникациях 2.1. Понятие правовой коммуникации Правовая коммуникация — это вид социальной коммуникации, в рамках которой происходит обмен юридически значимой информацией между субъектами права . Как отмечают В.С. Ерохин и Н.В. Ерохина, нормативная природа правовой коммуникации выражается в единстве правовых, логических и риторических норм трансляции информации, позволяющих достигнуть юридически обоснованной, логически точной и риторически приемлемой позиции, которую стремится донести оратор . 2.2. Нормативная природа правовой коммуникации Авторы выделяют три группы норм, определяющих эффективность правовой коммуникации : Группа норм Назначение Результат соблюдения Правовые нормы Формирование законности результатов коммуникативного взаимодействия Юридическая обоснованность Логические нормы Достижение точности и непротиворечивости получаемых результатов Логическая точность Риторические нормы Обеспечение приемлемости результатов коммуникации для всех участников Риторическая приемлемость 2.3. Субъекты и каналы правовой коммуникации Субъекты правовой коммуникации : Правотворческие органы Правоприменительные органы (суды, прокуратура, следствие) Юристы (адвокаты, юрисконсульты) Граждане (правопотребители) Юридические лица Каналы правовой коммуникации: Судебные заседания Официальные документы СМИ Интернет и социальные сети Мессенджеры Личные консультации 2.4. Актуальные проблемы современной коммуникации в риторическом аспекте Как отмечается в учебнике «Юридическая риторика» под редакцией Л.А. Брусенской, большое внимание в современной юридической коммуникации уделяется : словесной манипуляции — способам её опознавания противодействию манипулятивной коммуникации — методам защиты от недобросовестных речевых воздействий 2.5. Правовая коммуникация в Интернете Правовая коммуникация в интернет-среде имеет свои особенности: Особенность Характеристика Публичность Сообщения в мессенджерах могут быть признаны публичными Ответственность за контент Лайки и репосты могут иметь правовые последствия Конфиденциальность Риски утечки информации при использовании незащищенных каналов Этические нормы Действуют те же правила, что и в офлайн-общении Часть 3. Риторика в праве: искусство убеждения юриста 3.1. Понятие</p>	

	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
		<p>юридической риторики Юридическая риторика — это наука о законах и правилах подготовки и произнесения публичной речи в сфере профессиональной юридической деятельности . Как отмечается в учебнике Брусенской, Куликовой и Беляевой, юридическая риторика наряду с теоретическими основаниями содержит сведения по истории красноречия и культуре юридической речи . 3.2. Классические основы риторики в праве 3.2.1. Три модуса убеждения (Аристотель) Модус Суть Применение в праве Этос Доверие к личности оратора Юрист должен выглядеть компетентным, честным, уважающим суд Пафос Эмоциональное воздействие Обращение к чувствам суда (сострадание, возмущение, справедливость) Логос Логическая аргументация Ссылки на доказательства, нормы закона, логические умозаключения 3.2.2. Риторический канон Часть Содержание Применение в судебной речи Инвенция Нахождение материала, аргументов Анализ дела, отбор доказательств Диспозиция Расположение материала Композиция судебной речи Элокуция Словесное оформление Выбор стиля, тропов, фигур Мемория Запоминание Подготовка к выступлению Акцио Произнесение Интонация, жесты, контакт с аудиторией 3.3. Особенности судебной речи как жанра юридической риторики Особенность Характеристика Целевая направленность Убедить суд в своей позиции Процессуальная регламентированность Подчинение нормам УПК, ГПК, АПК Сочетание логики и эмоций Рациональное и эмоциональное воздействие Полемичность Опровержение доводов оппонента Строгая структура Вступление, повествование, доказательство, опровержение, заключение 3.4. Актуальные направления юридической риторики 3.4.1. Юридический сторителлинг Как отмечается в публикациях Legal Marketing Association, юридический сторителлинг становится важным инструментом современного юриста. Рассказ историй (storytelling) помогает сделать сложные правовые концепции понятными и убедительными для аудитории . Элементы эффективного юридического сторителлинга : Инклюзивное повествование (учет разных перспектив) Аутентичные истории, отражающие реальный жизненный опыт Ценностное согласование с аудиторией 3.4.2. Кризисная коммуникация Для юристов, специализирующихся на кризисном управлении, критически важна способность выступать в качестве спикера и эффективно общаться со СМИ в кризисных ситуациях . Практические рекомендации : Тренировка выступлений через мок-интервью (mock interviews) Согласование с маркетинговыми и PR-командами Позиционирование кризисных компетенций фирмы как рыночного дифференциатора 3.4.3. Отношения со СМИ Умение правильно отказывать СМИ в запросе на комментарий — важный навык для юриста, желающего сохранить профессиональные отношения с журналистами . Рекомендации : Быстрый ответ Предложение альтернатив Проактивное построение отношений с журналистами 3.5. Теория аргументации в праве Важнейшей частью юридической риторики является теория аргументации — учение о способах обоснования и опровержения суждений в юридическом контексте. Ключевые фигуры в современной теории аргументации: Х. Перельман — разработал «новую риторику» применительно к праву С. Тулмин — создал модель аргументации, широко используемую в юридической практике Часть 4. Интеграция рекламы, коммуникаций и риторики в деятельности юриста 4.1. Синтез трех аспектов Успешная юридическая практика требует интеграции всех трех</p>	

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>рассмотренных аспектов: Аспект Задача Инструменты Юридическая реклама Привлечь клиентов Сайт, соцсети, профессиональные публикации, выступления Право в коммуникациях Обеспечить законность и эффективность общения Знание правовых норм, этических стандартов, правил документооборота Риторика в праве Убедить аудиторию Аргументация, сторителлинг, техника речи 4.2. Коммуникативная компетенция юриста Современный юрист должен обладать комплексной коммуникативной компетенцией, включающей: Знание правовых норм, регулирующих коммуникацию (включая рекламное законодательство) Навыки юридической риторики (убеждение, аргументация, публичные выступления) Понимание специфики различных каналов коммуникации (от судебного заседания до социальных сетей) Этическую ответственность за содержание и форму своих высказываний 4.3. Тенденции развития Тенденция Содержание Цифровизация Рост значения онлайн-коммуникаций, правовое регулирование интернет-рекламы Персонализация Сторителлинг, аутентичность, ценностное позиционирование Прозрачность Ужесточение требований к раскрытию информации в юридической рекламе Этизация Повышение роли профессиональной этики в коммуникациях юриста Заключение Юридическая реклама, право в коммуникациях и риторика образуют триединую основу коммуникативной компетенции современного юриста. Ключевые выводы: Юридическая реклама — это особая разновидность социальной рекламы, направленная на продвижение правовых продуктов и формирование правовой культуры. Её правовое регулирование постоянно совершенствуется, особенно в части интернет-коммуникаций. Право в коммуникациях проявляется через нормативную природу правовой коммуникации, которая требует единства правовых, логических и риторических норм. Только при соблюдении всех трех групп норм коммуникация может считаться эффективной. Риторика в праве — это искусство убеждения, которое остается важнейшим инструментом юриста. Современная юридическая риторика включает не только классические каноны, но и новые направления: юридический сторителлинг, кризисную коммуникацию, управление отношениями со СМИ. Интеграция этих трех аспектов позволяет юристу: эффективно привлекать клиентов (реклама) соблюдать законность и этику в процессе общения (право в коммуникациях) убеждать аудиторию в своей правоте (риторика) Как отмечают исследователи, «нормативная природа правовой коммуникации выражается в единстве правовых, логических и риторических норм трансляции информации, позволяющих достигнуть юридически обоснованной, логически точной и риторически приемлемой позиции, которую стремится донести оратор». Это единство и составляет основу профессионального мастерства современного юриста.</p>	

* - заполняется только по ОЧНОЙ форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – практические/семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Моноблок Lenovo AIO-510-22ISH Intel I5 2200 MHz/8 GB/1000 GB/DVD/audio, монитор 21" Мультимедиа проектор Cactus CSC4.SG MS Windows 10 64bit Microsoft Office 2021 LTSC
Для самостоятельной работы	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	Моноблок Lenovo AIO-510-22ISH Intel I5 2200 MHz/8 GB/1000 GB/DVD/audio, монитор 21" Мультимедиа проектор Casio XJ-S400UN Экран моторизованный Digis Electra MW DSEM – 1105 MS Windows 10 64bit Microsoft Office 2021 LTSC

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Культура речи и риторика для юристов : учебник и практикум для вузов / Н. А. Юшкова, Е. Б. Берг, Ю. Б. Феденева, С. В. Панченко ; под общей редакцией Н. А. Юшковой. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 339 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18749-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/578972> (дата обращения: 29.04.2025).

2. Резник, Г. М. Судебные речи известных русских юристов. Сборник в 2 ч. Часть 2 / Г. М. Резник. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 321 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-01854-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/561563> (дата обращения: 29.04.2025).

- Москвин, В. П. Риторика и теория аргументации : учебник для вузов / В. П. Москвин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 725 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09710-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/541511> (дата обращения: 29.04.2025).

- Виноградова, С. М. Риторика : учебник и практикум для вузов / С. М. Виноградова, И. С. Силин ; под редакцией С. М. Виноградовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 316 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01235-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/560061> (дата обращения: 29.04.2025).

- Дзялошинский, И. М. Риторика : учебник и практикум для вузов / И. М. Дзялошинский, М. А. Пильгун. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 232 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02665-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/560093> (дата обращения: 29.04.2025).

- Риторика : учебник для среднего профессионального образования / под общей редакцией В. Д. Черняк. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 414 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03888-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/561253> (дата обращения: 29.04.2025).

- Михалкин, Н. В. Риторика для юристов : учебник для среднего профессионального образования / Н. В. Михалкин, С. С. Антюшин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 322 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9771-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/537184> (дата обращения: 29.04.2025).

- Зверев, С. Э. Риторика : учебник и практикум для вузов / С. Э. Зверев, О. Ю. Ефремов, А. Е.

Шаповалова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18290-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/560742> (дата обращения: 29.04.2025).

- 9. Туранская, Н.В. Ораторское искусство [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н.В. Туранская. - Электронные текстовые данные. - М. : Изд-во РУДН, 2011. - 200 с. – Режим доступа: http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&id=379353&idb=0

- 10. Шуйская, Ю.В. Композиция и структура речи [Текст/электронный ресурс] : Монография / Ю.В. Шуйская. - Электронные текстовые данные. - М. : Изд-во РУДН, 2015. - 320 с. – Режим доступа: http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&id=444201&idb=0.

Дополнительная литература:

1. 1. Александров, Д.Н. Риторика, или Русское красноречие [Текст] / Д.Н. Александров. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 352 с.

2. 2. Введенская, Л.А. Русский язык и культура речи [Текст] : учебное пособие для вузов для бакалавров и магистрантов / Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2016. - 539 с. - (Высшее образование).

- 3. Гандапас, Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично [Текст] / Р. Гандапас. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 256 с.

- 4. Дзялошинский И.М. Риторика [Текст]: учебник для академического бакалавриата / И.М. Дзялошинский, М.А. Пильгун. – М.: Юрайт, 2016. – 232 с.

- 5. Ивакина, Н. Н. Основы судебного красноречия (Риторика для юриста) [Текст] / Н.Н. Ивакина. – М., 2011.

- 6. Кузнецов, И.Н. Риторика [Текст]: учебное пособие / И.Н. Кузнецов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2013. – 560 с.

- 7. Культура русской речи [Текст] : учебник для вузов / Отв. ред. Л.К. Граудина, Е.Н. Ширяев. - М. : Норма : ИНФРА-М, 2016. - 549 с.

- 8. Основы русской деловой речи: учеб. пособ. / Н.А. Буре, Л.Б. Волкова, Е.В. Косарева и др.; под ред. В.В. Химика. – СПб. : Златоуст, 2014. – 448 с.

- 9. Основы теории коммуникации [Текст] : учебное пособие / Отв. ред. О.Я. Гойхман. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 351 с. - (Высшее образование).

- 10. Пряхин, М.Н. Недремлющий студент [Текст/электронный ресурс] : Практикум по курсу "Основы риторики" для студентов-журналистов / М.Н. Пряхин. - Электронные текстовые данные. - М. : Изд-во РУДН, 2015. - 119 с. – Режим доступа: http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&id=440861&idb=0

- 11. Руднев, В.Н. Риторика. Деловое общение [Текст] : учебное пособие / В.Н. Руднев. - 2-е изд., стереотип. - М. : КноРус, 2016. - 352 с. - (Бакалавриат).

- 12. Соколова, О.И. Культура речевой коммуникации [Текст]: учебное пособие для бакалавров, специалистов и магистров неязыковых вузов / О.И. Соколова, С.М. Федюнина, Н.А. Шабанова. - М. : Флинта : Наука, 2009. - 136 с.

- 13. Стернин, И.А. Риторика [Текст] / И.А. Стернин. – Воронеж: Изд-во «Кварта», 2012. – 224 с.

- 14. Сурикова, Т.И. Русский язык и культура речи [Текст] : учебник для академического бакалавриата / Т.И. Сурикова, Н.И. Клушина, И.В. Анненкова; Под ред. Г.Я.Солганика. - М.: Изд-во РУДН, 2016. - 239 с. - (Бакалавр. Академический курс).

- 15. Федорова, А.В. Основы деловой и публичной коммуникации: учеб. пособ. / А.В. Федорова. – М.: КНОРУС, 2021. – 220 с.

- 16. Черкасова, И.К. Правовая деятельность в сфере творческого предпринимательства [Текст/электронный ресурс] : Учебно-методический комплекс / И.К. Черкасова. - Электронные текстовые данные. - М. : Изд-во РУДН, 2013. - 127 с. Режим доступа: http://lib.rudn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=Rudn_FindDoc&id=403370&idb=0

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН <https://mega.rudn.ru/MegaPro/Web>

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>

- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>

- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru

- ЭБС «Знаниум» <https://znanium.ru/>

2. Базы данных и поисковые системы

- Sage <https://journals.sagepub.com/>

- Springer Nature Link <https://link.springer.com/>

- Wiley Journal Database <https://onlinelibrary.wiley.com/>

- Научометрическая база данных Lens.org <https://www.lens.org>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Основы риторики и коммуникации».

* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины **в ТУИС!**

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

Заведующий кафедрой

Должность

Подпись

Ястребов О.А.

Фамилия И.О

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Заведующий кафедрой

Должность

Подпись

Воробьев В.В.

Фамилия И.О

РАЗРАБОТЧИКИ:

работник образовательной
организации (педагогический
работник образовательной
организации высшего об

Должность

Подпись

Воропаева Ю.А.

Фамилия И.О