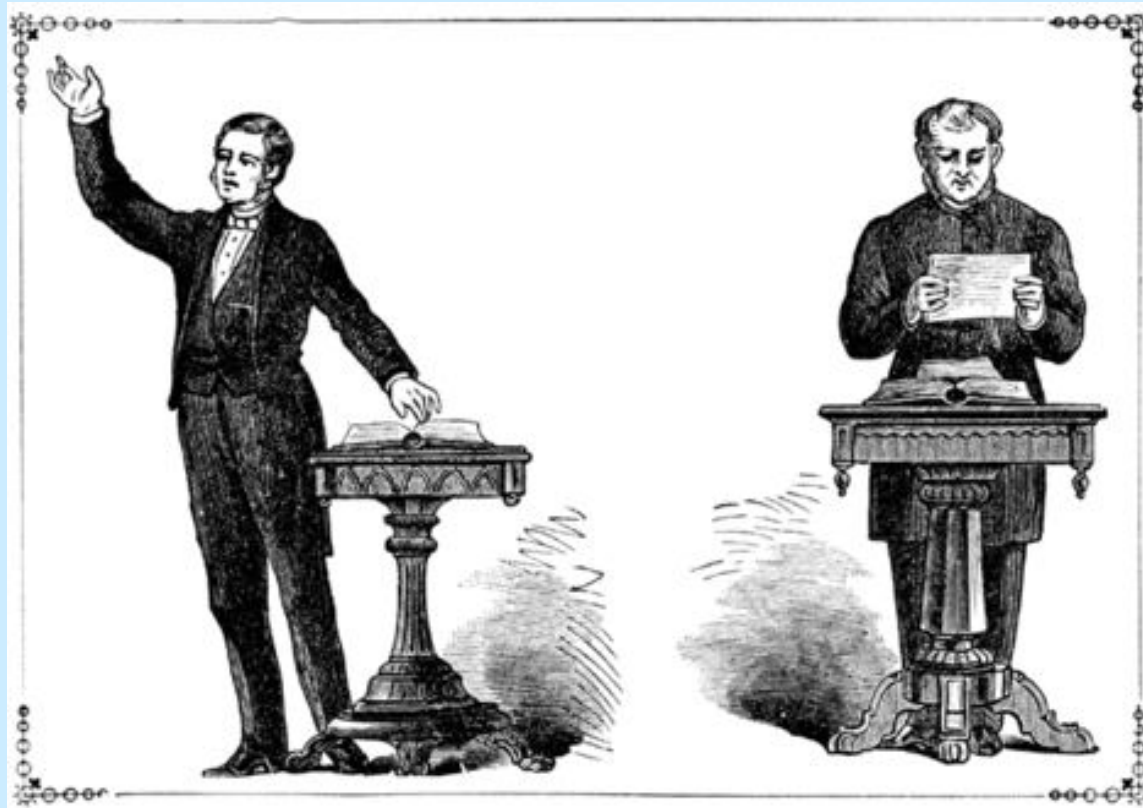


# Имидж судебного оратора: особенности невербального поведения в суде



Выполнили:  
Паскалова Ксения и Абаева Зарина

Мало сказать: нужна ясность; на суде нужна необыкновенная, исключительная ясность. Слушатели должны понимать без усилий. Оратор может рассчитывать на их воображение, но не на их ум и проницательность.

***П. Сергеич. Искусство речи на суде***

...нужно знать предмет, о котором говоришь, в точности и подробности, выяснив себе вполне его положительные и отрицательные свойства; нужно знать свой родной язык и уметь пользоваться его гибкостью, богатством и своеобразными оборотами.

***А.Ф. Кони. Приемы и задачи прокуратуры***

Воздействие на чувства является естественной принадлежностью красноречия в уголовном процессе, и само название судебного оратора едва ли может подойти к тому, кто говорит исключительно для ума.

***К.П. Луцкий. Судебное красноречие***



# КАНАЛЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ ОРАТОРА НА АУДИТОРИЮ

звуковые

визуальный

Лингвистический

Паралингвистический

Кинетический

– ЯЗЫК

– ГОЛОС  
(сила, высота,  
тембр, мелодия)

– ИНТОНАЦИЯ

– ТЕМП РЕЧИ

– ПАУЗЫ  
(логические  
и психологические)

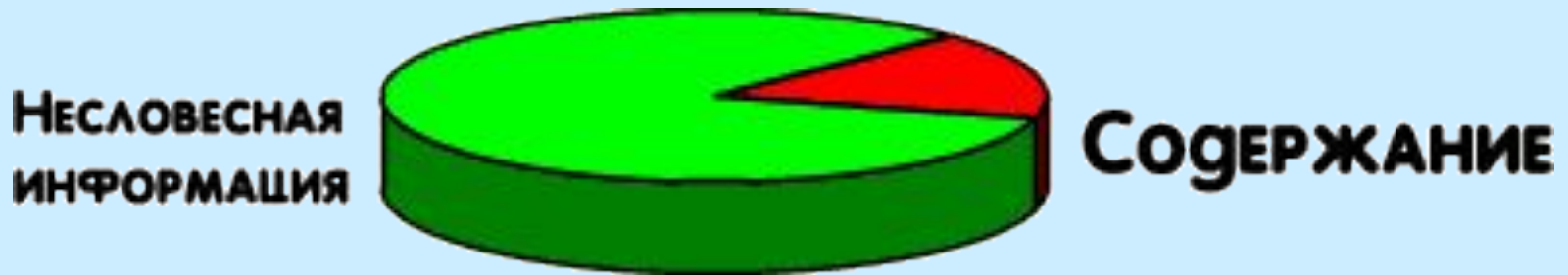
– ПОЗА

– ЖЕСТЫ

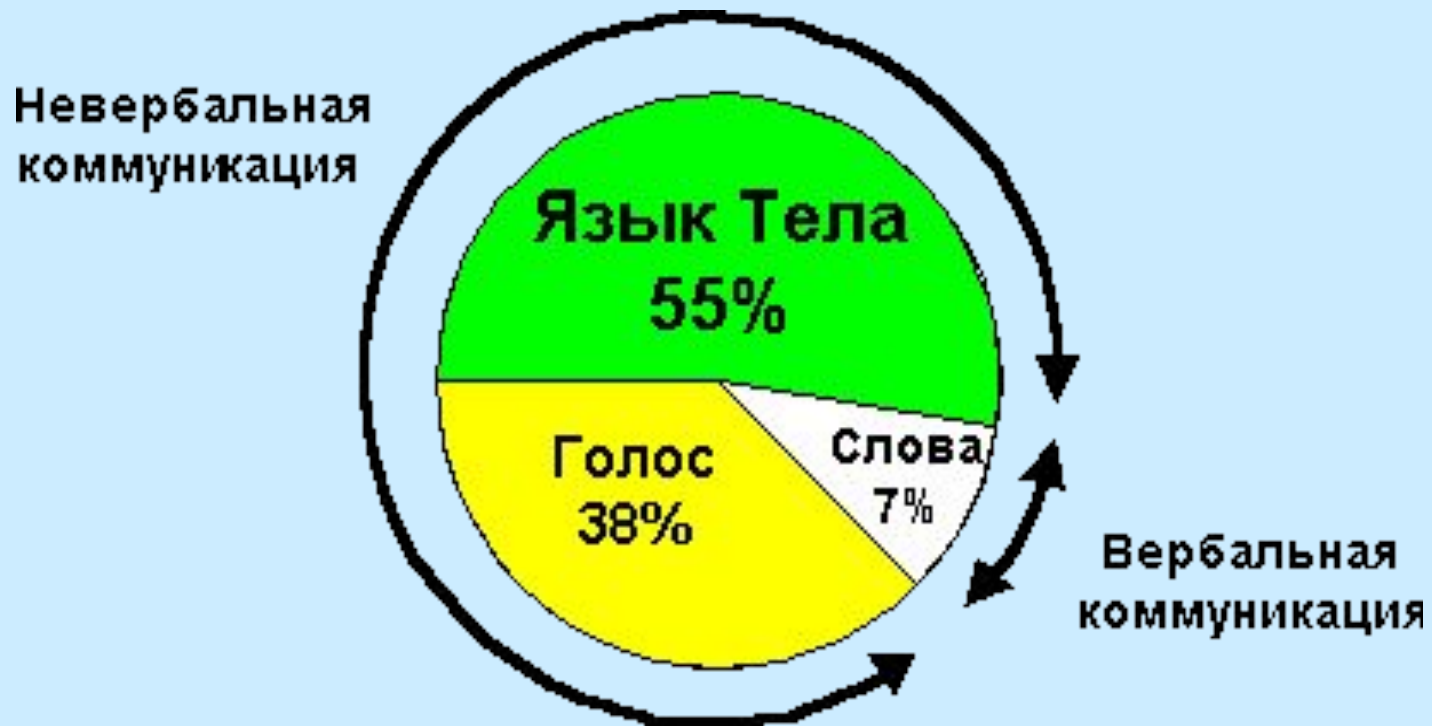
– МИМИКА

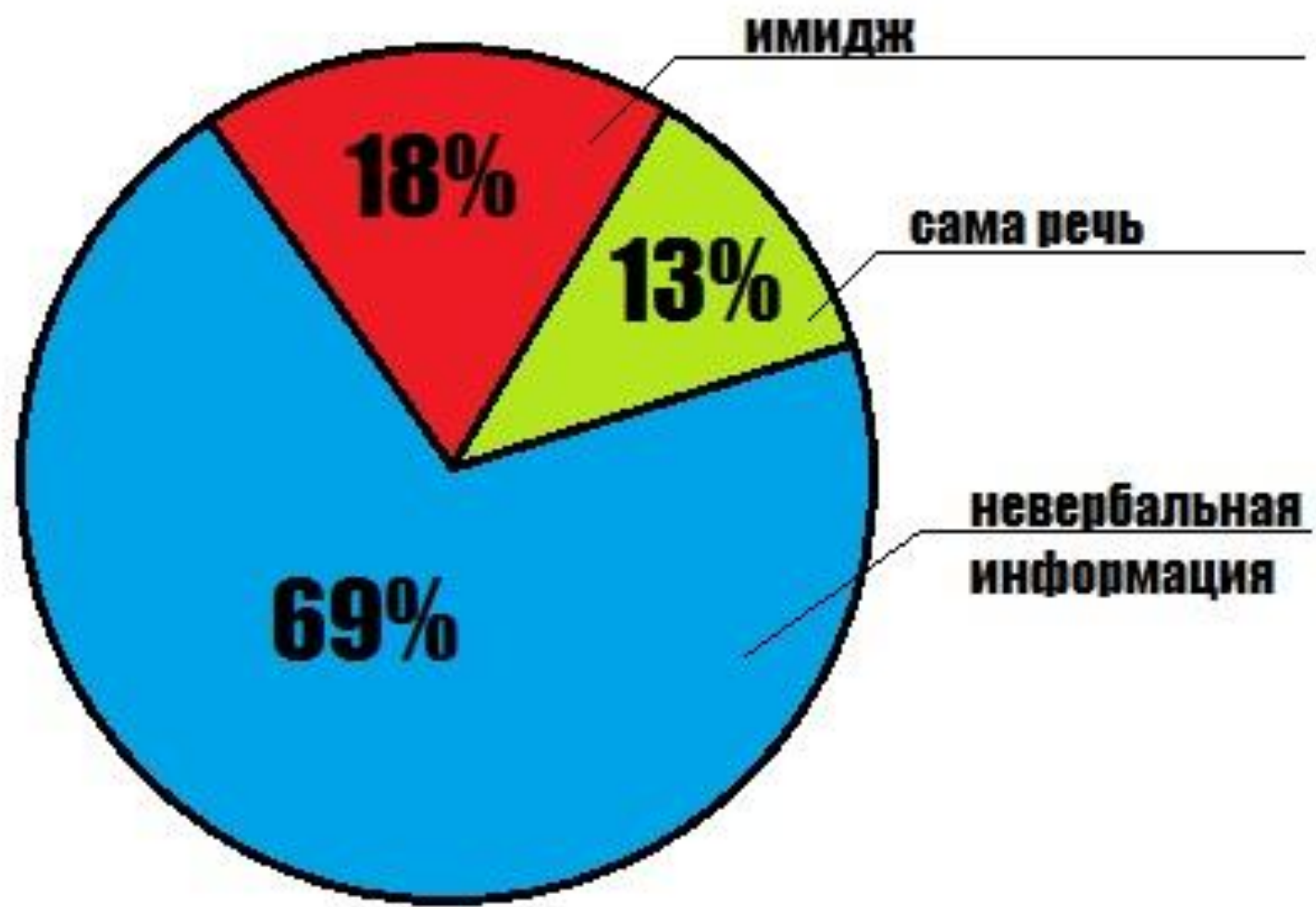
– ВЗГЛЯД

На долю общения посредством слов приходится всего лишь 35% передаваемой информации. Остальные 65% составляют т.н. невербальные сообщения, то есть происходящие без использования слов.



Слова раскрывают лишь 7% смысла, звуки, 38% значения несут звуки и интонации и 55 % - позы и жесты.





Невербальное общение включает в себя пять подсистем:

1. **Пространственная подсистема** (межличностное пространство).

2. **Взгляд**

3. **Оптико-кинетическая подсистема**, которая включает в себя:

- внешний вид собеседника,
- мимика (выражение лица),
- пантомимика (позы и жесты).

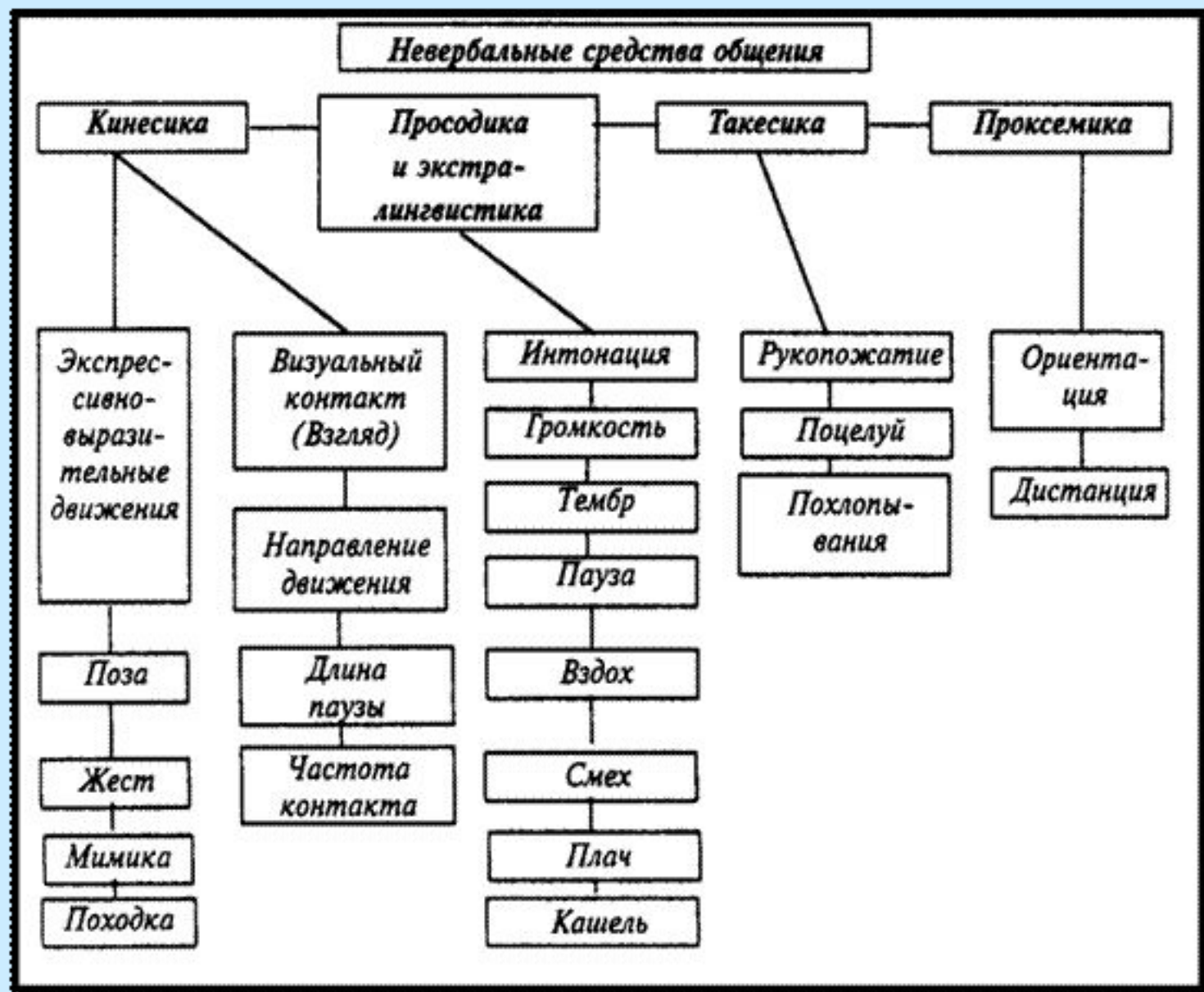
4. **Паралингвистическая** или околоречевая подсистема, включающая:

- вокальные качества голоса,
- его диапазон,
- тональность,
- тембр.

5. **Экстралингвистическая** или внеречевая подсистема, к которой относятся:

- темп речи,
- паузы,
- смех и т.д.





**Невербальные средства общения**

**Кинесика**

**Просодика  
и экстра-  
лингвистика**

**Такесика**

**Проксемика**

**Экспрессивно-выразительные движения**

**Визуальный контакт (Взгляд)**

**Интонация**

**Рукопожатие**

**Ориентация**

**Поза**

**Направление движения**

**Громкость**

**Поцелуй**

**Дистанция**

**Жест**

**Длина паузы**

**Тембр**

**Похлопывания**

**Мимика**

**Частота контакта**

**Пауза**

**Вздох**

**Смех**

**Походка**

**Плач**

**Кашель**

Обычно восприятие слушателем состоит из четырех моментов:

✓ **внешность,**

✓ **манеры,**

✓ **жесты,**

✓ **поза**



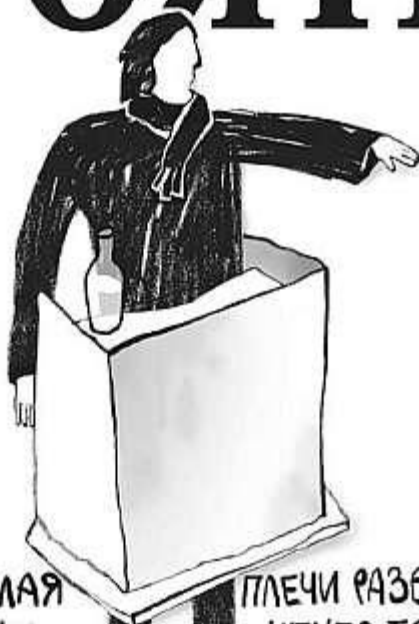
# Внешний облик оратора должен соответствовать



Следует внимательно следить за **осанкой**.

**Поза** оратора очень важна. Необходимо занять удобное и устойчивое положение.

# СТОЯТЬ!



СПИНА ПРЯМАЯ  
И ОПУЩЕНЫ • ПЛЕЧИ РАЗВЕРНУТЫ  
СМЕЩЕН ВПЕРЕД • ЦЕНТР ТЯЖЕСТИ  
• СПИНА ПРЯМАЯ •



# Правильная поза:

- Опора на обе ноги /иначе происходит зажим диафрагмы и вам может не хватить воздуха для выступления/
- Расправленные плечи
- Прямая спина
- Взгляд на аудиторию
- Подбородок параллельно полу/



Следует очень внимательно следить за **выражением лица**.

При неподвижном лице партнера теряется 15% информации !



# Деловой взгляд

Следует представить себе, что на лице собеседника начерчен своеобразный треугольник.

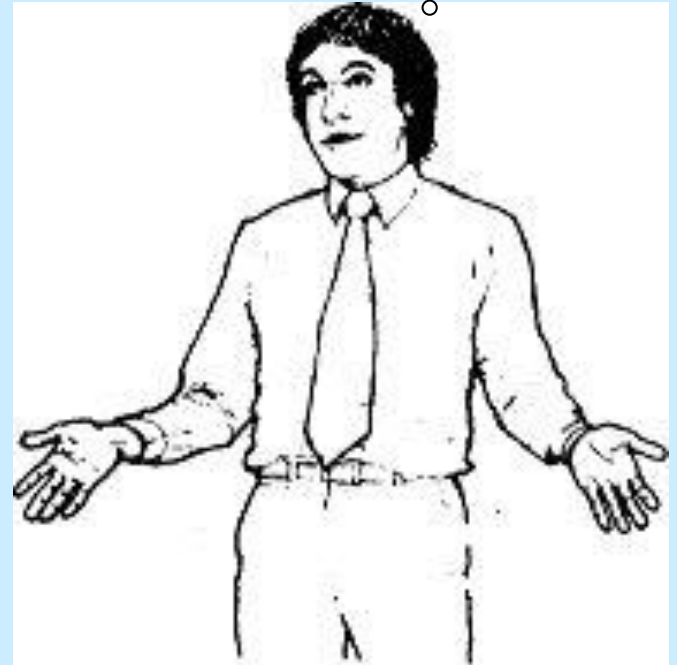


Почти невозможно говорить с воодушевлением, не пользуясь **жестами**. Но никогда не стоит прибегать к искусственной, механической жестикуляции.

Я говорю неправду



Позвольте мне  
быть с вами  
полностью  
откровенным



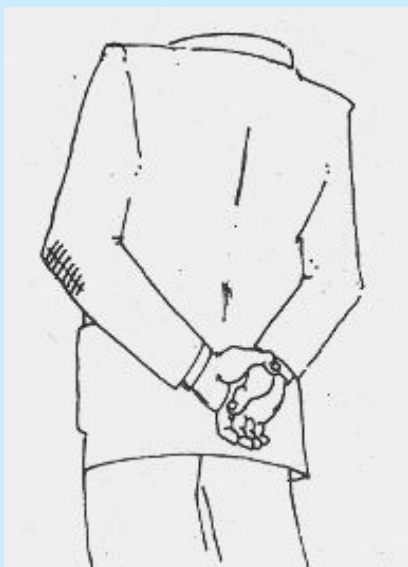




Замаскированная  
нервозность



Попытка обмана



Это жест **превосходства и уверенности**. Человек открывает наиболее уязвимые части тела: живот, сердце, горло, там самым бессознательно демонстрируя бесстрашие



Этот жест говорит о **разочаровании и попытке справиться со своими чувствами**. В этом случае кисть охватывает запястье другой руки очень плотно, как бы в попытке удержать ее от нанесения удара



Это тип жестов, к которому можно отнести выражение «возьмите себя в руки». Чем выше располагается кисть захватывающей руки, тем выше степень **раздражения** человека

Касательно жестикуляции есть несколько правил.

Она должна быть произвольной, непрерывной, разнообразной. Каждое из движений должно соответствовать своему назначению, их характер должен совпадать с тематикой и целью речи, отвечать специфике аудитории.



## Как трактовать некоторые невербальные сигналы

Сигнал	Трактовка
<b>Жесты</b>	
<p>Руки сцеплены на груди</p> <p>Легкое постукивание по столу</p> <p>Молитвенно сложенные ладони, пальцы слегка расставлены</p> <p>Руки под столом</p> <p>Руки на столе (позиции разнообразны, но не сцеплены)</p> <p>Улыбка, легкий наклон головы, ритмичное кивание головой</p> <p>Легкий наклон головы вбок</p>	<p>Оборонительная позиция</p> <p>Нетерпение</p> <p>Чувство превосходства, собеседник считает, что он хитрее</p> <p>Не готов к разговору, или боится выдать неуверенность,</p> <p>нервозность</p> <p>Готовность вступить в социальный контакт</p> <p>Понимание, готовность к контакту</p> <p>Спокойствие, удовлетворение</p>
<b>Взгляд и сопутствующие движения</b>	
<p>Подъем головы и взгляд вверх или наклон головы с сосредоточенным выражением</p> <p>Долгий неподвижный взгляд в глаза собеседнику</p> <p>Взгляд в сторону</p> <p>Взгляд в пол</p>	<p>Партнер не готов к контакту, раздумывает</p> <p>Хочу подчинить себе</p> <p>Пренебрежение</p> <p>Страх и желание убежать</p>

<b>Положительные сигналы</b>	<b>Отрицательные сигналы</b>
Человек, выступая ...	
Использует пространство	Не использует пространство
Демонстрирует спокойствие	Демонстрирует нервозность
Удобно стоит	Крутит какие-то предметы
Имеет контакт глазами с аудиторией	Дотрагивается до лица
Держит ладони открытыми	Сжимает кулаки

Голос характеризуется по пяти элементам:

- ЗВУЧНОСТИ,
- темпу,
- высоте,
- тембру,
- артикуляции.

В понятие темпа входят: **быстрота речи в целом, длительности звучания отдельных слов и длительность пауз.** Большинство ораторов произносят 120-150 слов в минуту. Это делает речь не слишком торопливой и взволнованной, одновременно не слишком медленной.



Длительность звучания отображает многие смысловые оттенки, однако неопытные ораторы часто выделяют не те слова, которые нужно.

Пример: во фразе: «Это самое худшее, что вы могли сделать!» — акцентировать следует только два слова — «самое худшее». Остальное следует произносить легко и достаточно быстро.





**Спасибо за внимание!**