

**Григорян Н. Р.,**

кандидат філологічних наук,

доцент кафедри теоретичної та прикладної фонетики англійської мови

Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

<http://orcid.org/0000-0003-1519-5161>**Дьоміна Н. Ю.,**

кандидат філологічних наук,

доцент кафедри теоретичної та прикладної фонетики англійської мови

Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

<http://orcid.org/0000-0001-7563-5607>

## ПРОСОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МОВЛЕННЄВОЇ ПОВЕДІНКИ АДВОКАТА В СУДОВІЙ ПРОМОВІ

**Анотація.** Стаття присвячена комплексному дослідженню аргументації як провідного інструменту переконання в юридичному дискурсі, зокрема у судовій захисній промові адвоката. У роботі аргументація розглядається як складне комунікативне явище, що поєднує логічні, етичні та емоційні складники й забезпечує ефективний вплив на адресата в умовах судового процесу. Окреслено історичні витoki поняття аргументації та простежено еволюцію теорій переконання від античної риторики до сучасних когнітивних і прагма-діалектичних підходів, що дозволяє глибше зрозуміти її функціонування в сучасному правовому спілкуванні.

Значну увагу приділено особливостям мови юридичного дискурсу, її формалізованому характеру, термінологічній насиченості, синтаксичній складності та жанрово-стилістичній обмеженості. Проаналізовано адвокатську (захисну) промову як специфічний різновид судового виступу, що виконує не лише інформаційну, а й переконувальну та психологічну функції. Подано характеристику класичної структури судової промови, розкрито значення риторичних категорій *ethos*, *logos* і *pathos* як базових стратегій впливу на суддів і присяжних.

Центральне місце в дослідженні посідає аналіз просодичних характеристик судових захисних промов. На основі експериментально-фонетичного дослідження розглянуто висотний рівень, гучність, темп мовлення, паузацію, інтонаційні шкали та термінальні тони. Виявлено гендерні відмінності у використанні просодичних засобів адвокатами: мовлення чоловіків характеризується більшою стриманістю, авторитетністю та логічною впорядкованістю, тоді як мовлення жінок відзначається вищою емоційною насиченістю, динамічністю та варіативністю інтонаційних засобів.

Зроблено висновок, що просодія є одним із ключових чинників ефективної судової аргументації, а різні гендерні комунікативні стратегії, попри відмінності, є однаково результативними у досягненні головної мети судової захисної промови – переконливого захисту інтересів клієнта та впливу на ухвалення судового рішення.

**Ключові слова:** аргументація, висотний рівень, гучність, паузація, переконання, просодія, судова промова, темп.

Судова промова як жанр юридичного дискурсу потребує ґрунтовного вивчення, оскільки її ефективність безпосередньо

впливає на результат судового процесу. Дослідження просодичних параметрів мовлення адвокатів дозволяє з'ясувати, які саме просодичні засоби сприяють переконливості, як вони взаємодіють із логікою аргументації та які гендерні відмінності існують у їх використанні.

**Актуальність** дослідження зумовлена зростаючою увагою до проблеми мовленнєвого впливу в професійній комунікації, особливо в галузі юриспруденції, де переконливість аргументації безпосередньо впливає на результати судових процесів. У сучасній лінгвістиці просодичні характеристики мовлення розглядаються як важливий компонент ефективної комунікації, що дозволяє не тільки структурувати інформацію, але й впливати на емоційний стан слухачів. Особливе значення набуває вивчення гендерних особливостей мовленнєвої поведінки, оскільки вони можуть суттєво впливати на стратегії переконання в професійному середовищі.

**Теоретичну основу** дослідження склали праці вітчизняних та зарубіжних учених у галузі фонетики, риторики та юридичної лінгвістики, зокрема роботи Н.О. Кравченко [1], Н. А. Бігуніної [2], М.В. Афанасьєва [3], С.П. Кравченко [4] та інших фахівців.

Відповідно, **об'єктом** даного дослідження є мовленнєва комунікація у юридичному судовому дискурсі, яка виконує функцію переконання.

**Предметом** дослідження є просодичні засоби з точки зору їх участі в реалізації функції переконання.

**Метою** даної роботи є визначення ступеня участі просодичних засобів, що беруть участь в реалізації функції переконання в судових промовах.

Поставлена мета дослідження визначила наступні основні **завдання**:

- охарактеризувати поняття аргументації як компонента переконання;
- проаналізувати юридичний дискурс та структуру судової промови юриста;
- визначити фонетичні особливості судових промов адвокатів та визначення їх ролі в процесі переконання.

**Методи дослідження.** У роботі застосовано комплексний аналіз матеріалу дослідження, який базується на загальнонаукових методах, що забезпечують теоретичне обґрунтування

результатів. Метод фонетичного експерименту, що складався в проведенні аудиторського аналізу досліджуваного матеріалу.

Здатність логічно обґрунтовувати власні судження та критично оцінювати підстави поглядів інших є однією з ключових рис освіченої людини. У процесі спілкування часто виявляється, що різні люди по-різному розуміють одну й ту саму проблему. У таких випадках учасники діалогу прагнуть довести свою правоту та схилити опонента на свій бік, тобто використовують переконування. Переконування – це складний і багатогранний процес, у якому застосовуються різноманітні засоби впливу: апеляція до емоцій, використання авторитетних джерел, подання додаткових фактів для глибшого розкриття питання тощо, але головним й найнадійнішим засобом є аргументація власної думки.

Етимологічний онлайн словник зазначає: «Термін *argumentation* (аргументація) виник у середині XV століття у значенні «представлення формальних аргументів». Він походить від старофранцузького *argumentacion* (XIV століття), що, має коріння в латинському *argumentationem*, що означало «наведення доказу» [5, с. 3].

Кістяник В.І. повідомляє: «Судова аргументація (*judicial reasoning*) є комплексом засобів, методів і прийомів, які використовуються учасниками судового процесу під час представлення позиції в судовому процесі, що знаходить своє відображення в певному виді судового рішення» [6, с. 52].

Аргументація є фундаментальним компонентом процесу переконування, що супроводжує людське спілкування з античних часів до сьогодення. Вона слугує не лише інструментом логічного обґрунтування істинності чи хибності тверджень, але й важливим засобом впливу на аудиторію через емоційні, етичні й раціональні апеляції. Історичний розвиток теорії аргументації – від класичних грецьких і римських концепцій до сучасних когнітивних і прагма-діалектичних підходів – показує, що ефективність переконування визначається як змістом аргументів, так і вмінням адаптувати їх до конкретного комунікативного контексту.

Особливо важливою аргументація стає у юридичному контексті, де правильна побудова і подання доводів має вирішальне значення, адже часто вирішує долю не тільки людей або організацій, а й цілих країн. У судовій промові мова адвоката, її структура та способи переконання заслуговують на окрему увагу.

У юридичному дискурсі мова набуває додаткового значення: виступає не лише інструментом формулювання й вираження думок, а й засобом впливу на свідомість як окремої особи, так і суспільства загалом.

Загалом судовий розгляд зосереджується на викладенні історії справи, лише частково акцентуючи увагу на окремих ключових деталях [7, с. 164].

Спосіб представлення справи адвокатом суттєво впливає на сприйняття її учасниками слухання. Адвокат у ролі оповідача виконує комплексне завдання: він має подати історію, яка б відповідала реальним обставинам справи та водночас апелювала до здорового глузду суддів і присяжних. Більше того, мова адвоката повинна переконати особу, що ухвалює рішення у справі, тому справедливо вважати її особливою у юридичному дискурсі.

Мова юридичного дискурсу являє собою один з найбільш своєрідних кодів, що традиційно використовуються в інсти-

туціональному середовищі. Її унікальність виражається у широкому використанні поняттєво-змістовних мовних засобів (термінів), кліше й канцеляризмів, відсутністю експресивних засобів, складністю синтаксичних структур, стійким використанням обмеженого спектру жанрово-стилістичних засобів, низкою контекстуальністю [4, с. 58].

Продовжуючи цю думку, Балашкевич Я. Г. зазначає що існують декілька видів судових промов. «У суді виступають з промовами прокурор (звинувач) та адвокат (захисник). Як правило, визначають прокурорську (звинувачуючу) та адвокатську (захисну) промови» [8, с. 2]. З цього визначення випливає, що поняття адвокатська промова та захисна промова – тотожні за значенням.

У структурному плані варто підкреслити, що давньогрецькі та римські ритори розробили класичну композицію промови, яка складається з наступних частин:

- *Exordium* – *вступ* – юрист занурює слухача у промову, характеризує обговорювану тему та транслює матеріал, який зробить його одночасно уважним та сприйнятливим до аргументації.

- *Narratio* – *переконлива історія*, що лежить в основі промови, є ключем до залученості слухача.

- Після викладу фактів та історії найбільш ефективним способом переходу до аргументації є *Partitio* – *анонсування основних ключових питань*, короткий зміст того, про що далі йтиметься і в якій послідовності.

- *Confirmatio* – *основна частина промови*, в якій наведені аргументи та заперечення.

- *Peroratio* – *мета висновку* – якомога переконливіше і запам'ятовуюче підбити підсумок виступу. Простий виклад фактів та доказів у висновку не допоможе. Щоб суд запам'ятав промову потрібно звернутися до цінностей, мотивацій, почуттів особи та ключової теми [3, с. 27].

У судовій промові адвокати зобов'язані не тільки влучно використовувати мову, а й дотримуватися певних норм та стратегій поведінки, слідкуючи за манерами, власною мімікою.

З античних часів у судовій риториці виокремлюють поняття:

*ΕΤΗΘΣ* – *це риторичний прийом переконання*, звернення до аудиторії через авторитет і довіру, фіксація уваги на надійності того, хто говорить.

*ΛΟΓΟΣ* – *звернення до розуму чи логіки аудиторії* передбачає використання структури та об'єктивних доказів, причиново-наслідкових зв'язків, аргументації, щоб привернути увагу суду. *Λογος* розкривається через такі елементи, як:

чіткість, лаконічність, конкретність, правильність, послідовність, повнота, уважність.

*ΡΑΤΗΘΣ* – *звернення до почуттів, означає емоційне переконання слухача*, свідоме викликання певних емоцій. *Pathos* стосується *невербальних та паравербальних* засобів спілкування самого юриста зі слухачем, які розкривають більше інформації, ніж слова. Невербальні показники юриста: зоровий контакт, жести, погляд, мова тіла, міжособова дистанція, рух очима та міміка. Паравербальні прояви – все що стосується голосу (тембр, темп, потужність, інтонація, дикція, паузи). Невербальні та паравербальні прояви важче контролювати ніж слова і вони виявляються більш щирими.

*ΚΑΙΡΟΣ* – *це «влучний момент»*, коли відкриваються можливості вплинути на слухача.

*ΕΙΚΟΣ* – це правдоподібність, вірогідність.

*ΝΟΜΟΣ* – від давньогрецького «закон». Звернення до аудиторії через *право*.

*ΤΕΛΟΣ* – давньогрецький термін, що означає «кінець», «мета», «завершення». *Τελος* апелює до цілей і дій, що здійснюються для їх досягнення.

Промова є відносно коротким текстом, але юрист, найімовірніше, витратить багато часу на підготовчу роботу. Промови зазвичай готуються заздалегідь, мають бути сплановані, написані та відрепетирувані до виступу перед слухачем. Пропуск цих кроків може призвести до безладного, неструктурованого мовлення, яке не зможе ефективно передати суть справи. Щоб виступ у суді був ефективним, юристові важливо дотримуватися всіх стадій підготовки [9, с. 37].

Судова промова адвоката – це публічний виступ, спрямований на захист підсудного, що має на меті юридичний та психологічний вплив на суд. Такий виступ повинен не лише логічно спростовувати звинувачення, але й викликати довіру й емпатію. Захисна промова зазвичай складніша за звинувачувальну, оскільки має переконати слухачів переглянути вже усталене уявлення про справу.

Важливе значення в цьому дослідженні має саме мовлення. У межах лінгвістики та фонетики існує велика кількість класифікацій мовленнєвих параметрів. Звук, у свою чергу має наступні характеристики – висотний рівень, гучність тембру та паузація.

Подані фізичні характеристики створюють основу для складнішого явища – просодії. Просодія охоплює взаємодію висоти, тембру, сили голосу, темпу та пауз, формуючи особливе інтонаційне оформлення мовлення. У судовому дискурсі просодія набуває особливої ваги: вона не лише передає зміст промови, а й впливає на її переконливість, виразність, емоційне забарвлення та сприйняття аудиторією – зокрема, суддями та присяжними.

Тему дослідження обрано, оскільки спілкування із судовою аудиторією – одне з важливих завдань судового риторика. Тут мають гармонійно поєднуватися засоби переконуючої комунікації. Це високий професіоналізм, етичні засади, красномовство риторика, його майстерність публічно говорити. Щоб активувати увагу слухачів, мовець використовує голосові прийоми. Скажімо, підвищує або понижує голос, змінює темп мовлення. Бажаючи підкреслити значимість тієї чи іншої фрази, виступаючий промовляє її повільно, голосно, виразно, увиразнює інтонаційно окремі слова» [6, с. 84].

Увага була сконцентрована на конститутивній та емоційній просодичних функціях та їх використання у судових захисних промовою юристів. У процесі експериментально-фонетичного дослідження з'ясувалося, що повноцінний аналіз мовлення дикторів неможливий без урахування просодичного забарвлення, яке супроводжує послідовність слів у висловленні та точно відображає його комунікативний намір. Також важливим чинником є паузація, що надає мовленню природності.

Окрім того, емоційна насиченість мови диктора відіграє ключову роль у взаємодії зі слухачем, оскільки він має викликати позитивне враження, демонструвати доброзичливість, щирість, утримувати увагу та уникати монотонності.

Теоретико-методологічний підґрунтя аналізу просодичних параметрів, що зумовлюють персуазивний потенціал мовлення, становить методика комплексного експериментально-фонетичного дослідження, обґрунтована у працях Н. О. Кравченко [1, с. 227] та Н. О. Бігунової [2, с. 230].

**Матеріалом дослідження** послуговували промови судових юристів британського та американського варіанту англійської мови: Judd E. Stone, II in *Whole Woman's Health v. Jackson*, Frederick Liu in *City and County of San Francisco v. Environmental Protection Agency*, E. Joshua Rosenkranz in *Google LLC v. Oracle America Inc*

В дослідженні розглядалися промови двадцяти юристів, які були розгруповані в залежності від гендеру: юристи-чоловіки та юристи-жінки. Загальний обсяг склав 274 фрази, загальним обсягом звучання 31:56 хвилини.

У процесі дослідження здійснено аналіз просодичних маркерів, що сприяють реалізації переконувального впливу, зокрема висоти голосу, темпу мовлення, гучності, пауз та інтонаційних моделей, що включають шкалу та ядерний тон.

Приклад переконуючих фраз:

*One argument is the sort of broader argument that just, the no-aid clause is just constitutionally defective, like, by its very nature, because it is discriminatory, is not capable of being applied, and, therefore, the court should just remand and tell the court you just can't apply this illegal rule (юрист-чоловік).*

*And all I'm saying is that there's no case nor any statute that has a waiver of sovereign immunity, certainly not with respect to a section, that's --can -- that says we waive it as to the claim, but if you can -- you can only bring the claim and succeed on it if there's a second waiver (юрист-жінка).*

У результаті проведеного дослідження можна зробити висновок щодо особливостей просодичних характеристик судових захисних промов юристів жіночої та чоловічої статі.

Адвокати-чоловіки демонструють чітку тенденцію до використання середнього висотного рівня (53%), що формує образ професійної врівноваженості та контролю, тоді як їхні колеги-жінки приблизно однаково часто вдаються до високого висотного рівня (40%) та середнього висотного рівня (42%), що додає промові енергійності та емоційного наповнення. Ця особливість може бути пов'язана з необхідністю компенсувати традиційні стереотипи про жіночу мову в професійному середовищі.

Гучність мовлення також розподіляється по-різному: чоловіки переважно використовують високу гучність (66%), що підсилює враження рішучості та авторитету, тоді як жінки частіше обирають середній рівень (56%), демонструючи баланс між впливовістю та дипломатичністю. Темп мовлення у чоловіків переважно сповільнений (48%), що дозволяє акцентувати увагу на ключових аргументах, у той час як жінки віддають пере-

Таблиця 1

Результати дослідження шкал і термінальних тонів (%) у судових промовах

Юристи	шкали			термінальні тони			
	низхідні	рівні	висхідні	LF	LR	HF	HR
Чоловіки	56	26	18	49	22	24	5
Жінки	42	32	26	42	34	14	10

вагу середньому темпу (52%), що надає їхній промові живості та динаміки.

Паузація в обох категоріях була переважно середньою, проте в чоловічих промовах було помічено більше довгих пауз (26%), які структурують мовлення та підкреслюють важливість аргументів, тоді як жінки набагато частіше за чоловіків використовують короткі паузи (40%). Інтонаційні шкали в чоловіків переважно низхідні (56%), що надає мовленню категоричності й точності, у той час як жінки, хоч і також віддають перевагу низхідним шкалам (42%), але демонструють більшу різноманітність, включаючи частіше застосування рівних (32%) та висхідних шкал (26%), що може свідчити про орієнтацію на діалогічність та експресивність.

Термінальні тони також відрізняються: чоловіки, як і жінки переважно завершують фрази Low Fall (49% та 42%, відповідно), підкреслюючи остаточність аргументів, але жінки активніше використовують Low Rise (34%), що може вказувати на відкритість до обговорення. Ці відмінності відображають різні стратегії: чоловічий стиль орієнтований на логічну структурованість і авторитетність, жіночий – поєднує переконливість з гнучкістю та емоційною виразністю.

Таким чином, гендерні відмінності впливають на просодію судового мовлення адвокатів. Просодичні характеристики судової промови адвоката відіграють вирішальну роль у переконуванні. Вони сприяють чіткості, виразності та емоційному впливу на аудиторію, що є невід'ємною частиною ефективної судової аргументації. Чоловіки орієнтуються на строгість, логічну структурованість та авторитетність, тоді як жінки поєднують переконливість з гнучкістю та емоційною виразністю. Тобто відмінності чоловіків та жінок у використанні просодичних засобів свідчать про різні стратегії комунікації, які однаково ефективні у досягненні мети – захисту інтересів клієнта та впливу на рішення суду.

#### *Література:*

1. Кравченко Н. О. Синергічність англословного релігійного дискурсу (теолінгвістичний підхід). Одеса, 2017. 408 с.
2. Бігунова Н. А. Позитивна оцінка: від когнітивного судження до комунікативного висловлювання. Одеса: КМ ОМД, 2017, 600 с.
3. Афанасьєва М.В. Переконливий виступ у суді: монографія. Одеса: видавництво «Юридика». 2024. 122 с.
4. Кравченко С.П. Лінгвістичні особливості юридичного дискурсу URL: <https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/9a1eb4b8-2f9a-4f5c-a136-ffdeffce4937/content?utm>
5. Online Etymology Dictionary, 2025. URL: <https://www.etymonline.com/word/argumentation#26510>
6. Кістяник В. І. Особливості аргументації в судах загальної юрисдикції. 2015.
7. Бурак О. В. Конституційні основи організації судової влади у зарубіжних країнах. Вісник Академії адвоката-тури України. 2009. No 14. С. 163–167.
8. Балашкевич Я.Г. Мовні засоби як інструмент впливу в американському суді. URL: <https://naub.oa.edu.ua/movni-zasoby-yak-instrument-vplyvu-v-am/?utm>
9. Скураговська Т. А. Аргументація в американському судовому дискурсі (на матеріалі справ за участю суду при-сяжних): дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04. Київ, 2002. 196 с.

#### **Grigorian N., Dyomina N. Prosodic Peculiarities of a Lawyer's Speech Behavior in Courtroom discourse**

**Summary.** The article is devoted to a comprehensive analysis of argumentation as the core instrument of persuasion in legal discourse, with particular emphasis on courtroom defense speeches delivered by lawyers. Argumentation is examined as a complex communicative phenomenon that integrates logical, ethical, and emotional components and serves as a key means of influencing the audience within judicial proceedings. The paper outlines the historical origins of the concept of argumentation and traces the development of theories of persuasion from classical Greek and Roman rhetoric to modern cognitive and pragma-dialectical approaches, demonstrating that persuasive effectiveness depends both on the quality of arguments and their adaptation to a specific communicative context.

Special attention is paid to the distinctive features of legal discourse, characterized by its institutional nature, terminological precision, syntactic complexity, formulaic expressions, and limited use of expressive means. The defense (advocacy) speech is analyzed as a specific genre of courtroom discourse that performs not only an informational but also a persuasive and psychological function. The study describes the classical rhetorical structure of a judicial speech and highlights the significance of the rhetorical categories ethos, logos, and pathos as fundamental strategies for influencing judges and jurors.

The central focus of the article is an analysis of the prosodic characteristics of courtroom defense speeches. Based on an experimental phonetic study, the research examines pitch level, loudness, speech tempo, pausing, intonation scales, and terminal tones as key prosodic parameters. The findings reveal notable gender-related differences in the use of prosodic means by male and female lawyers. Male speakers tend to demonstrate greater restraint, authority, and logical structuring, often employing medium pitch levels, higher loudness, slower tempo, longer pauses, and falling intonation patterns. In contrast, female lawyers more frequently combine persuasive power with emotional expressiveness, dynamism, and greater intonational variability, including higher pitch levels, moderate loudness, shorter pauses, and the use of rising and level tones, which may indicate a more dialogic communicative orientation.

The article concludes that prosody plays a decisive role in effective judicial argumentation, significantly enhancing clarity, expressiveness, and emotional impact on the audience. Despite evident gender differences in prosodic strategies, both male and female communication styles are shown to be equally effective in achieving the primary goal of a defense speech – protecting the client's interests and influencing judicial decision-making.

**Key words:** argumentation, courtroom speech, loudness, persuasion, pitch level, pauses, prosody, tempo.

Дата першого надходження статті до видання: 24.02.2026

Дата прийняття статті до друку після рецензування: 19.03.2026

Дата публікації (оприлюднення) статті: 29.04.2026