

Микола ГРЕЧКА,

аспірант

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

м. Одеса, Україна

e-mail: billimilligan271@ukr.net

РИТОРИЧНІ ЗАСОБИ ВПЛИВУ В ПРОМОВІ АДВОКАТА (на матеріалі судового засідання в справі Семена Семенченка)

У статті досліджуються риторичні прийоми, що застосовуються адвокатом у судовій промові за конкретною кримінальною справою, яка розглядається в порядку кримінального провадження. Актуальність теми зумовлена важливою роллю усного судового мовлення як інструмента професійного впливу на процес формування судового рішення. Судова промова адвоката розглядається як складний комунікативний акт, спрямований не лише на виклад правової позиції сторони захисту, а й на переконання суду шляхом поєднання раціональних аргументів із емоційно психологічними засобами впливу.

У роботі проаналізовано найбільш поширені вербальні та невербальні риторичні засоби, зокрема інтонаційне акцентування, підтримання зорового контакту з аудиторією, а також маніпуляції інформацією. Особливу увагу приділено інтонації як інструменту смислового виділення ключових аргументів і структурування мовлення. Показано, що варіювання темпу, гучності та паузування сприяє зосередженню уваги суду на найбільш значущих обставинах справи.

Окремо розглядається роль невербальних засобів комунікації, передусім зорового контакту, який виконує функцію встановлення довіри, демонстрації впевненості адвоката та персоналізації звернення до судді як основного адресата риторичного впливу. У статті також аналізується маніпуляція інформацією як цілеспрямований добір і подання фактів, що дозволяє сформувати сприятливу для сторони захисту інтерпретаційну рамку сприйняття справи.

Досліджуваний судовий виступ вирізняється високим рівнем емоційної стриманої експресивності та підготовленості адвоката, який, на відміну від багатьох інших представників професії, активно використовує різноманітні риторичні прийоми для привернення уваги до власної аргументації та здійснення впливу на суддю. Зроблено висновок, що ефективність судової промови значною мірою залежить від умілого поєднання правової аргументації з вербальними й невербальними засобами риторичного впливу.

Ключові слова: риторичні прийоми, адвокат, промова, жести, інтонація.

Постановка проблеми. Органи адвокатури відіграють ключову роль у підтриманні законності, забезпеченні правопорядку та захисту основних прав і свобод людини. Адвокатський захист є невід’ємною та надзвичайно важливою складовою судового процесу, що гарантує його демократичність і справедливість. З метою здійснення ефективного представництва інтересів клієнта ад-

вокат повинен мати широкий спектр знань і професійних навичок, серед яких особливе місце посідають риторичні здібності. Володіння комунікативними техніками та вміння грамотно структурувати власний виступ є основними інструментами впливу на свідомість аудиторії. Водночас практика демонструє, що адвокати часто недостатньо зосереджують увагу на розвитку ораторських умінь, а також бракує ґрунтовних наукових досліджень, присвячених особливостям захисної промови. Та й загалом можна зазначити, що більшість адвокатів, готуючись до виступу в суді, більше акцентують увагу саме на виборі правових норм, які будуть використовуватися як основний засіб захисту, але залишають поза увагою той факт, що сутність та вагомість інформації може по-різному сприйматися оточуючими, в залежності від правильності подачі та представлення такої інформації. Це визначає актуальність теми для подальших теоретичних і прикладних напрацювань.

Мета статті. Проаналізувати риторичні засоби, а саме вербальні та невербальні прийоми, які використовуються у промові адвоката в судовому процесі, на прикладі конкретної справи з судової практики – а саме судове засідання від 29.04.2021 року щодо визначення запобіжного заходу по справі №554/11601/19 щодо притягнення до кримінальної відповідальності колишнього депутата Верховної Ради України Семенченка Семена Ігоровича.

Об’єкт дослідження: судове засідання від 29.04.2021 року щодо визначення запобіжного заходу по справі №554/11601/19 щодо притягнення до кримінальної відповідальності колишнього депутата Верховної Ради України Семенченка Семена Ігоровича, на основі матеріалів, які знаходяться у відкритому доступі.

Предмет дослідження: вербальні та невербальні риторичні прийоми адвоката, які він застосовує під час своєї промови у конкретному судовому засіданні від 29.04.2021 року щодо визначення запобіжного заходу по справі №554/11601/19.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню риторичних прийомів загалом та їх прояву у судовому процесі зокрема присвятили свої роботи такі вчені як Баліцька М.О., Модестова Т.В., Ковалинська І.В., Лисенко Н.О., Олійник О.Б., Горелов І.Н. та інші. На мою думку, одними з найбільш важливих досліджень є роботи саме І. Ковалинської, адже вона глибоко дослідила саму суть невербальної риторики та її різновиди. Наприклад, дослідниця зазначила, що «однією з основних функцій використання жестів у комунікації – є риторична функція» [1, с. 98]. У свою чергу, фундаментальне дослідження Л. Білошенко та Н. Лисенко присвячено визначенню поняття та сутність вербальних засобів риторики. Вчені зазначали, що «риторичні прийоми є важливою складовою мовного виразу, що використовується з метою переконати, вплинути на думки та емоції слухачів. Ці прийоми є видом лексичних засобів, які додають висловлюванню емоційного забарвлення, образності та переконливості» [2, с. 231]. У цьому твердженні можна побачити саму природу риторичних прийомів і зрозуміти, що адвокатська діяльність на пряму пов’язана з використанням риторичних прийомів з метою доведення своєї позиції та налаштування вірної комунікації з клієнтом. Крім того, Л. Білошенко та Н. Лисенко вказують на віднаходження в арсеналі мовця риторичних при-

йомів, зазначаючи, що «розуміння та вміння використовувати риторичні прийоми допоможе покращити комунікаційні навички та розуміння впливу мови на сприйняття слухачів» [2, с. 232].

Варто відзначити роботи М. Баліцької та О. Олійника, які розглядали риторичні засоби безпосередньо в юридичній діяльності. Наприклад, М. Баліцька розробила комплекс складових комунікаційної компетенції адвоката, який буде наведено у статті, а О. Олійник вказував, що «юридична риторика базується на загальних механізмах переконування у вірогідності висловлюваного, спираючись на норми національних чи міжнародних нормативно-правових актів...» [3, с. 22].

Виклад основного матеріалу. Найпоширенішою формою адвокатської діяльності є участь в судових процесах, де забезпечується захист законних прав і свобод осіб, які мають процесуальний статус підозрюваних, обвинувачених, підсудних чи засуджених, а також інших осіб, залучених до судового розгляду.

Використання риторичних прийомів у юридичній діяльності є проявом комунікації з боку адвоката та однією із складових його комунікативної компетенції.

Загалом, комунікативна компетентність адвоката охоплює цілий комплекс знань і вмінь, зокрема:

«– володіння двома або трьома мовами, знання професійного сленгу, особливостей спілкування в кримінальному середовищі, а також норм судової мови та ділового етикету;

– високий рівень мовленнєвої культури, що дозволяє ефективно сприймати та передавати інформацію, аргументовано висловлювати свою позицію та переконувати аудиторію;

– здатність розуміти мову тіла, розпізнавати ознаки нещирості чи маніпуляцій;

– навички встановлення контакту з людьми з урахуванням їх вікових, гендерних і соціальних характеристик;

– уміння діяти відповідно до ситуації, використовуючи її специфіку для досягнення комунікативних цілей;

– здатність впливати на співрозмовника так, щоб викликати довіру, розташування та сформувані позитивне ставлення до власної позиції;

– уміння адекватно оцінювати партнера по спілкуванню, розпізнавати потенційну загрозу або можливість співпраці, адаптуючи свою комунікативну стратегію та поведінку відповідно до розвитку ситуації» [4, с. 55]

Саме такий комплекс складових комунікаційної компетенції адвоката наводить М. Баліцька і ми можемо побачити, що більшість цих навичок має мету, яку ми вже зазначали раніше – вплинути безпосередньо на слухача. Тож можемо дійти до висновку, що велика кількість вчених виділяє саме це як головну мету застосування риторичних прийомів у юридичній діяльності.

Для більш детального аналізу та визначення конкретних риторичних засобів, що застосовуються у діяльності адвоката, розглянемо виступ одного з адвокатів по справі щодо притягнення до кримінальної відповідальності колишнього командира батальйону «Донбас» Семена Семенченка. Цим адвокатом є Владислав Добош. На момент розгляду справи у суді Семена Семенчен-

ка підозрюють у формуванні незаконної приватної військової компанії. Сам Семенченко переконув, що це була агенція, яка мала протидіяти російським приватним компаніям на кшталт «Вагнера». До того ж її зареєстрували у США, тому вона цілком законна. Для аналізу візьмемо безпосередньо розгляд справи по суті, а саме судове засідання від 29.04.2021 року про обрання запобіжного заходу для обвинуваченого. Справа розглядалася в Солом'янському районному суді міста Києва.

Варто зазначити, що в даному випадку буде аналізуватися виступ адвоката як частина кримінального процесу, відповідно для цього виступу будуть характерні всі особливості, що притаманні кримінальному провадженню (виступ адвоката після прокурора, підвищене суспільне значення розгляду справи і т.д.). Ми одразу можемо побачити, що адвокат належить до активного типу виступаючих, оскільки з перших секунд своєї промови використовує велику кількість невербальних засобів впливу [4, 00:02-00:10]. В. Добош активно використовує жестикуляцію, демонструючи на пальцях цифри, які він промовляє голосом. Безумовно, такий прийом спрямований, в першу чергу, на акцентуванні на цифрах, які мають безпосереднє значення для аргументації своєї позиції адвокатом.

Крім того, можемо побачити в арсеналі адвоката ще один невербальний риторичний прийом, а саме постійні дотики до свого піджака, ніби він з нього спадає (на самому початку виступу, на першій секунді запису) [5]. Цей жест кожен з нас бачив безмежну кількість разів у публічних виступах і цілком зрозуміло, що в кожному подібному випадку піджак сидить абсолютно нормально. Адвокат поправляє його виключно як спосіб надання собі додаткової впевненості та ділового вигляду, що також здійснює вплив на оточуючих. А використовує адвокат цей засіб безпосередньо через наявність аудиторного шоку на початку виступу. На наявність аудиторного шоку також вказує активна жестикуляція адвоката. Йдеться про «адаптивні жести» – рухи, спрямовані на пристосування до ситуації. У даному виступі ми бачимо від адвоката постійні рухи головою з метою оглянути приміщення, активні рухи руками, які не демонструють чогось конкретного і не мають мети, а просто слугують «заспокійливим» для адвоката. Крім того, час від часу адвокат переносить вагу тіла з однієї ноги на іншу та навпаки, що також вказує на його нервозність.

Варто зазначити, що протягом всього виступу адвокат постійно буде поправляти захисну медичну маску, яку кожен учасник засідання повинен був носити на той час у зв'язку з поширенням вірусу Covid-19. За загальним правилом постійні дотики до елементів одягу, які того не потребують, розцінюються як ознака невпевненості та нервозності. Так вважає І. Ковалинська, яка написала монументальну працю в сфері дослідження невербальних засобів комунікації і вказувала, що схожим риторичним елементом є «постукування пальцями по столу, що нагадує європейський мимовільний жест нервозності і хвилювання» [1, с. 249]. Але в даному випадку такий висновок був би хибним, враховуючи що особливістю подібних захисних масок є те, що під час активного потовиділення вони прилипають до обличчя, що ускладнює можливість особи говорити. Тож постійні дотики до маски з метою її відтягнення є цілком зрозумілими й обґрунтованими.

Цікавим є момент, зафіксований на 0:11 секунді виступу [5]. Ми бачимо, що виголошуючи промову адвокат оглядає залу судового засідання, зустрічається поглядами з усіма присутніми. Це має сенс й постійно використовується у будь-яких промовах, де важливо вплинути на слухача й встановити з ними певний контакт. Але варто зазначити, що в даному випадку це виглядає доволі дивно, тому що адвокату не має сенсу впливати на присутніх у залі осіб. Єдиний, чия увагу йому дійсно варто привертати і на чий міркування необхідно впливати – це суддя. Випадки використання суду присяжних у законодавстві доволі обмежені, тож така система судової влади відрізняється від американської, де адвокату необхідно ще вплинути на дванадцять пересічних громадян, які виступають присяжними. Враховуючи, що в Україні рішення по справі ухвалює безпосередньо суддя, такий невербальний жест я вважаю просто «звичкою», адже зрозуміло, що це не перший публічний виступ адвоката, й він звик тримати контакт з аудиторією.

Показовий момент зафіксований на 1:27 виступу, де адвокат робить «ліричний відступ» більше ніж на хвилину (закінчується на 2:25 секунді виступу). Тут він імпровізує. Цей момент я би називав саме «відступом», позаяк інтонація його промови змінюється в той момент, коли він говорить про відсутність незаконності в діях свого підзахисного. Варто зазначити, що в цей момент він як голосом, так й жестами акцентує увагу на абсурдності притягнення підзахисного до відповідальності. Після цього адвокат використовує інший риторичний засіб привернення уваги, а саме робить характерні паузи між словами, так би мовити «розставляє акценти». Під час цієї промови він використовує фразу: «Хочу вам чесно сказати». Після цих слів адвокат наводить декілька тез, які, на його думку, вважаються фактами, але такими не є. Такі прийоми, безумовно, не залишаються поза увагою судді. Крім того, в цей момент адвокат характерно спирається на дві руки, що є невербальним прийомом і вказує на бажання акцентувати увагу на важливості наступної репліки.

Далі адвокат використовує одразу декілька риторичних прийомів (2:10 виступу). По-перше, він жестом показує на матеріали справи, які перебувають у судді перед очима. Таким чином він надає достовірності та вагомості своїм словам, адже його слова напряму підтверджуються фактичними матеріалами. По-друге, зазначаючи дату звернення особи щодо вирішення її питання, адвокат голосом та інтонацією протягує слово «ааааажж», характерно акцентуючи увагу на тому, як давно було здійснено звернення і як довго на нього реагували. Цей риторичний прийом доволі рідко зустрічається в судових виступах, оскільки носять суто офіційний характер. Подібні моменти надають виступу певної художності. Я б визначав його як один з проявів інтонаційних прийомів, так як бажаний результат досягається за допомогою використання правильної інтонації мовлення: «Інтонаційно виразне мовлення допомагає повніше висловити думку, привернути увагу слухача, викликати в нього інтерес до співбесідника» [6, с. 13]. Тож даний прийом саме направлений на привернення увагу до сказаного.

Не можливо не відмітити момент, зафіксований на 3:03 відео, в якому адвокат здійснює фактично словесну маніпуляцію, вказуючи: «На мою думку, що є найбільш сумним, так це те, що руками суду намагаються тримати людей під

вартою, домашнім арештом і т.д.» [5]. Адвокат доволі вдало намагається змістити акцент з законності тих чи інших дій суду та правоохоронних органів на питання моральності таких дій.

Подібний прийом адвокат використовує ще раз на 04:27 відео, коли вказує, що «комусь дуже заважає робота як розвідки, так й безпосередньо мого клієнта». Фактично, адвокат акцентує увагу на упередженості правоохоронних органів по відношенню до його клієнта, при чому робить це не в агресивній манері, а розставляючи акценти, та виставляючи свою думку практично як доведений факт.

Одним з найцікавіших моментів виступу є фрагмент, зафіксований на 05:05 відео, де адвокат, користуючись тим фактом, що виступає раніше, ніж його опонент, показово прогнозує тези прокурора. Розуміючи, що прокурор буде використовувати показання певних свідків, В. Добош завчасно намагається применшити значення таких показів, зазначаючи, що такі свідки «були взяті на гачок» [5]. Причому адвокат супроводжує свій «спіч» активною жестикуляцією та використанням іронічної інтонації, тобто завчасно надаючи словам прокурора жартівливої форми. Таким чином адвокат дискредитує виступ прокурора ще до його початку. І далі адвокат продовжує використовувати тактику послаблення позицій прокурора, вказуючи на недоліки його роботи щодо «незрозумілих» вимог та висновків сторони обвинувачення. Прокурор, безумовно, вказував би ці риторичні трюки як активні дії щодо досягнення правосуддя, але адвокат вже виставив їх як зайві, як прояв «некомпетентності» та упередженого ставлення до підзахисного. Ці прийоми дійсно вважаються одними з найбільш ефективними серед риторичних засобів, адже опонент змушений буде починати свій виступ з позиції «наздоганяючого». Йому потрібно буде позбавитися негативного шлейфу, який залишився після промови адвоката.

Варто зазначити, що загалом виступ адвоката спрямований на позиціонування свого клієнта як добропорядного громадянина. Тож весь виступ адвоката наповнений художніми перебільшеннями одних фактів і применшення значення інших. Тут, на мою думку, має місце конкретний прояв маніпуляції, яка «може розглядатися як вид психологічного впливу, за якого майстерність маніпулятора використовується для прихованого впровадження в психіку адресата мети, бажань, намірів, відносин чи установок, що не співпадають з тими, які є у адресата на цей момент» [7, с. 35].

Наприклад, адвокат стверджує, що сімейний стан та статус його клієнта вказують на «беззаперечну» відсутність будь-яких ризиків щодо зміни запобіжного заходу на більш м'який. Адвокат робить це твердження безумовно усвідомлюючи, що існує величезна кількість інших чинників, які впливають на можливість зміни запобіжного заходу, але навмисно їх замовчує. Такої ж тактики адвокат дотримується, зазначаючи що окремим свідком були надані покази, що «абсолютно спростовують всі підозри щодо мого клієнта». Хоча цілком зрозуміло, що жодні покази не можуть мати настільки вирішальний характер для визначення сутності обвинувачення і це лише чергове перебільшення. Тож все це вказує на спроби адвоката маніпулювати думкою судді.

Висновки і перспективи дослідження. Підсумовуючи все вищесказане, можна прийти до висновку, що риторичні засоби (як вербальні, так й не вер-

бальні) відіграють надважливу роль в діяльності адвоката в судовому процесі. Саме завдяки застосуванню риторичних прийомів адвокат здійснює відповідний вплив на свого слухача, а враховуючи специфіку його діяльності, його задача саме «переманити» суддю на свою сторону. Під час дослідження ми побачили, що невід’ємною частиною успішної промови адвоката є вміння у правильний момент та у правильній формі застосувати зазначені риторичні засоби.

Щодо аналізу конкретного виступу адвоката, то під час його промови ми зафіксували велику кількість риторичних прийомів: інтонаційне акцентування, утримання уваги аудиторії, намагання підтримувати постійний зоровий контакт із суддею та іншими присутніми в залі судових засідань.

Я недаремно обрав саме цей виступ адвоката, адже він характеризується активним використанням риторичних прийомів, у чому ми й переконалися. Арсенал таких прийомів залежить від самого адвоката, адже у великій кількості випадків вони просто зачитують текст з аркуша, забуваючи про основну мету свого виступу – вплив на ту особу, яка безпосередньо ухвалює рішення.

Перспективи дослідження у цій сфері я вважаю необмеженими, так як існує ще величезна кількість адвокатських виступів, які заслуговують на окремий аналіз. Крім того, перспективи дослідження риторичних засобів обумовлюються загалом арсеналом та різноманітністю таких прийомів. Тож в цій сфері ще величезна кількість матеріалу, який потребує аналізу та наукового підходу.

Література

1. Багмут, А. Й., Борисюк, І. В., Олійник, Г. П., & Плющ, Н. П. (1977). *Типологія інтонації мовлення* (495 с.). Київ: Наукова думка.
2. Баліцька М. О. (2017). Комунікативна компетентність адвоката як предмет дослідження в юридичній психології. *Південноукраїнський правничий часопис*, (3), 54–57.
3. Гамаюнова К. В. (2017). Маніпуляція свідомістю людини як джерело інформаційно-психологічної загрози. *Актуальні проблеми адміністративно-правового забезпечення діяльності Національної поліції: тези доповідей учасників науково-практичної конференції курсантів та студентів*, Харків, 12 грудня 2017 р. (с. 34–37). Харків.
4. Ковалінська І. В. (2014). *Невербальна комунікація* (289 с.). Київ: Освіта України.
5. Лисенко Н. О., & Білошенко Л. Л. (2023). Риторичні прийоми як вид лексичних засобів. *Collection of Scientific Papers «ΛΟΓΟΣ»*. IV International scientific and practical conference “Scientific practice: modern and classical research methods”, Boston, USA, 26 May 2023 (с. 231–232). <https://doi.org/10.36074/lo-gos-26.05.2023.065>
6. Олійник О. Б. (2010). Становлення юридичної риторики як теоретико-прикладної спеціально-юридичної науки. *Часопис Київського університету права*, (3), 22–26.
7. ТОРНАДО БАТАЛЬОН and Lillia Jazz. (2021, 29 квітня). *43 Виступ адвокатів на судовому засіданні Семена Семенченка 29.04.2021 року* [Відео]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=gY15N-zCOV4>

References

1. Bahmut, A. Y., Borysiuk, I. V., Oliinyk, H. P., & Pliushch, N. P. (1977). *Typolohiia intonatsii movlennia* [Typology of speech intonation] (495 p.). Kyiv: Naukova dumka. [in Ukrainian].
2. Balitska, M. O. Komunikatyvna kompetentist advokata yak predmet doslidzhennia v yurydychnii psykholohii [Communicative competence of a lawyer as a subject of research in legal psychology]. *Pivdenoukrainskyi Pravnnychiy Chasopys* [Southern Ukrainian Legal Journal], (3), 54–57.
3. Hamaiunova, K. V. (2017). Manipuliatsiia svidomistiu liudyny yak dzherelo informatsiino-psykholohichnoi zahrozy [Manipulation of human consciousness as a source of information and psychological threat]. *Aktualni problemy administratyvno-pravovoho zabezpechennia diialnosti Natsionalnoi politsii* [Current issues of administrative and legal support for the activities of the National Police] (pp. 34–37). Kharkiv. [in Ukrainian].

4. Kovalynska, I. V. (2014). *Neverbalna komunikatsiia* [Nonverbal communication] (289 p.). Kyiv: Osvita Ukrainy. [in Ukrainian].
5. Lysenko, N. O., & Biloshenko, L. L. (2023). Rytorychni pryiony yak vyd leksychnykh zasobiv [Rhetorical techniques as a type of linguistic means]. *Collection of Scientific Papers «ΛΟΓΟΣ»*. IV International scientific and practical conference “Scientific practice: modern and classical research methods”, Boston, USA, 26 May 2023 (pp. 231–232). <https://doi.org/10.36074/logos-26.05.2023.065> [in Ukrainian].
6. Oliinyk, O. B. Stanovlennia yurydychnoi rytoryky yak teoretyko-prykladnoi spetsialno-yurydychnoi nauky [The development of legal rhetoric as a theoretical and applied special legal science]. *Chasopys Kyivskoho Universytetu Prava* [Journal of the Kyiv University of Law], (3), 22–26.
7. TORNADO BATALION and Liliia Jazz. (2021, April 29). *Ch3 Vystup advokativ na sudovomu zasidanni Semena Semenchenka 29.04.2021 roku* [Part 3 of the speech of lawyers representing Semen Semenchenko at the court hearing on 29.04.2021] [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=gY15N-zCOV4> [in Ukrainian].

Mykola Hriechka

Postgraduate Student Odesa I. I. Mechnikov National University Odesa, Ukraine
e-mail: billimilligan271@ukr.net

RHETORICAL MEANS OF INFLUENCE IN A LAWYER’S SPEECH (BASED ON THE COURT HEARING IN THE CASE OF SEMEN SEMENCHENKO)

The article examines rhetorical techniques employed by a defense attorney in a courtroom speech delivered in a specific criminal case considered within criminal proceedings. The relevance of the topic is determined by the significant role of oral courtroom discourse as a professional tool influencing the formation of judicial decisions. The defense attorney’s speech is viewed as a complex communicative act aimed not only at presenting the legal position of the defense, but also at persuading the court through a combination of rational arguments and emotional-psychological means of influence. The study analyzes the most common verbal and non-verbal rhetorical devices, in particular intonational emphasis, maintenance of eye contact with the audience, as well as information manipulation. Special attention is paid to intonation as a tool for semantic highlighting of key arguments and structuring speech. It is demonstrated that variations in tempo, volume, and pausing contribute to focusing the court’s attention on the most significant circumstances of the case. The role of non-verbal means of communication is examined separately, with particular emphasis on eye contact, which serves to establish trust, demonstrate the attorney’s confidence, and personalize the address to the judge as the primary recipient of rhetorical influence. The article also analyzes information manipulation as a purposeful selection and presentation of facts that allows the defense to form a favorable interpretive framework for perceiving the case. The analyzed courtroom speech is characterized by a high level of restrained emotional expressiveness and thorough preparation of the defense attorney, who, unlike many other representatives of the profession, actively uses a variety of rhetorical techniques to attract attention to his arguments and exert influence on the judge. The study concludes that the effectiveness of a courtroom speech largely depends on the skillful combination of legal argumentation with verbal and non-verbal rhetorical means of influence.

Keywords: rhetorical techniques, lawyer, speech, gestures, intonation.