**Тема нашей работы: «**Невербальные средства общения в профессиональной деятельности юриста»

Каждый человек использует разные виды общения: он говорит, слушает, читает, поэтому общение является одним из самых сложных процессов в психологии. В деятельности юриста общение протекает в рамках разнообразных профессиональных действий: выступать перед аудиторией, например, адвокату или прокурору в прениях сторон во время судебного заседания; общаться с гражданином, обратившимся за помощью, при юридическом консультировании, административном разборе правонарушения, в ходе личного сыска, опроса, допроса, очной ставки и т.д. Специалист с юридическим образованием в своей деятельности может напрямую общаться с подозреваемыми или свидетелем, которые могут изменять свои показания. Они могут скрывать имеющиеся факты, заявляя, что ничего не видели и не совершали. Юристу приходится общаться в напряженной обстановке, в конфликтных ситуациях. **Поэтому юрист в таких условиях должен знать основы невербального общения с людьми и добиться эффективности общения благодаря организованной речи.**

**Актуальность избранной темы** заключается в том, что в последнее время в среде юристов, лингвистов, социологов, психологов и педагогов происходит возрастание интереса к невербальной коммуникации, к специфике функционирования невербальных средств общения в профессиональной деятельности людей .

Объект исследования - невербальные средства общения в речи юристов

Материалом для исследования стали видеоматериалы выступлений юристов

Цель исследования: выявление роли невербальных средств общения в деятельности юристов

**Речь – это визитная карточка юриста.** Как говорил известный юрист Анатолий Федорович Кони, “юрист должен быть человеком, владеющим нормами литературного языка у которого общее образование идет впереди специального”. Хороший юрист - это специалист обладающий умением не только вербального, но и невербального общения.

**Итак, средства общения делятся на два больших класса: вербальные и невербальные.** Вербальные-это письменная и устная речь, которая осуществляется при помощи слов.

Невербальные - это коммуникативное взаимодействие между людьми без использования слов: мимика, жесты, позы, интонации, темп речи, эмоциональная окраска голоса, паузы. **Невербальные средства общения используются для усиления речевого высказывания, воздействия на собеседника, установления психологического контакта.** Люди передают друг другу информацию при помощи жестов, мимики, взглядов и положения тела при межличностных коммуникациях.

В совокупности эти два способа общения помогают сделать речь юриста убедительной.

**Согласно американскому исследователю Мехрабиену,** 55% сообщений воспринимается через выражение лица, позы и жесты, а 38% — через интонации и модуляции голоса. Отсюда следует, что всего 7% остается словам, воспринимаемым получателем, когда мы говорим. Эти данные заставляют нас задуматься над значением невербального общения в деятельности юриста для установления эффективного контакта, обратить особое внимание на значение жестов и мимики человека.

Какую роль играют невербальные средства общения в деятельности юриста? Кони говорил: «Они способны говорить за человека значительно больше, чем он бы этого хотел». Например,жесты усиливают аргументацию говорящего.

**\* Жесты должны быть открытыми, фиксированными, уверенными.** Например, речь оратора будет убедительной, если его ладони раскрыты, а руки находятся на уровне груди и не прижаты к телу. Снова процитируем Кони: «Слишком частые однообразные, суетливые, резкие движения рук неприятны, приедаются, надоедают и раздражают».

**Кроме того, в своей деятельности юристы, особенно в правоохранительных органах, читают язык жестов**. Они пытаются угадать за словами скрытый, действительный смысл, уловить отношение говорящего к информации, событию, к ним самим, как бы «читают лицо». Это прежде всего выражение глаз, направление взгляда, особый рисунок носогубных складок, складок лба, положение головы, движения мышц лица.

**Особая роль в передаче информации отводится** **мимике** – движениям мышц лица, которую недаром называют зеркалом души. Исследования, к примеру, показали, что при неподвиж­ном или невидимом лице лектора теряется до 10-15% инфор­мации. Мимика передает эмоции, например, удивления, страха, гнева, отвращения, печали, счастья. Если жесты мы можем научиться контролировать, то мимику подделать практически невозможно.

**Язык глаз** также имеет большое значение. Во время выступления юриста необходимо постоянно обращаться взглядом к аудитории. Кони советовал: «У лектора не должно быть одной какой-то точки, к которой привлекается во время речи его взор».

**Поза** говорящего оказывает психологическое влияние на собеседника и выдает отношение к нему, уровень культурности и этичности, психическое состояние, намерение и др. Правильная поза оратора при выступлении– ноги на ширине плеч, одна нога на полступни впереди другой, на нее приходится 60% веса тела, за счет этого получается легкий наклон вперед в сторону аудитории. Такая поза говорит о расположенности выступающего к слушателям.

Кроме того, важным компонентом невербального общения является **внешний вид** (деловой костюм, аккуратная прическа, не отвлекающая внимания, сдержанный макияж у лиц женского пола). А.Ф. Кони в статье «Советы лекторам» писал: «Следует одеться просто и прилично. В костюме не должно быть ничего вычурного и кричащего. Это важно помнить, так как психическое действие на собравшихся начинается до речи, с момента появления лектора перед публикой…»

В ходе работы нами были рассмотрены выступления юристов, с целью исследования частоты и эффективности использования ими невербальных средств общения. Анализ видеозаписей показывает, что ряд адвокатов на судебных заседаниях произносят свою речь, механически зачитывая ее. Такую речь тяжело воспринимать, внимание рассеивается, через пару минут речь практически не воспринимается. Некоторые ораторы излишне часто жестикулируют, при этом закрывают лицо (рот) руками, почесывают нос во время выступления, раскачиваются всем корпусом, опираются на стол одной рукой, поправляют волосы.

В этом отношении наше внимание привлекла речь юриста Левиной Елены Михайловны на заседании суда. Она активно использует жесты, интонацию, язык глаз и таким образом держит внимание аудитории на протяжении всего своего выступления.

**Таким образом,** считывая невербальную информацию собеседника и умело подчеркивая (или скрывая) собственную, юрист получает уникальную возможность добиться успеха в профессиональной сфере и сфере личных взаимоотношений. Зная основные способы невербального общения, можно лучше понять и «раскусить» другого человека, когда он в общении с вами пытается контролировать свое поведение, ведь невербальные сигналы проявляются бессознательно, и ваш собеседник просто не может ими управлять. То есть благодаря невербальным средствам общения можно распознавать ложь и манипуляции со стороны других людей. А также невербальные средства общения помогают юристу сделать свою речь более убедительной и тем самым воздействовать на аудиторию.

***Список литературы***

1. Роль позы человека как одного из невербальных средств общения - психолог А. Шефлен, , В. Шюбц
2. Ивакина Н.Н. «Культура сужебной речи», «Основы судебного красноречия»
3. Лариса Геннадьевна Кыркунова к. филол. н., доцент кафедры русского языка и стилистики Пермский государственный национальный исследовательский университет
4. Кони А.Ф. Советы лекторам.
5. Михайловская Н.Г., Одинцов В.В. Искусство судебного оратора.

**Известные русские судебные ораторы**: А.Ф. Кони, К.К. Арсеньев, С.А. Андреевский, В.Д. Спасович, П.А. Александров, Ф.Н. Плевако

Адвокаты Левина, Салмин