

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ПРИВАТНИЙ ЗАКЛАД
«ДНІПРОВСЬКИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**



СУЧАСНА ПРИКЛАДНА ЛІНГВІСТИКА

Частина IV

**Дніпро
2026**

УДК 81'1(477)
ББК 81'2 УКР
С 91

Ухвалено до друку Науково-методичною радою Вищого навчального приватного закладу «Дніпровський гуманітарний університет» (протокол № 4 від 18.12.2025 р.)

Ухвалено до друку Вченою радою Вищого навчального приватного закладу «Дніпровський гуманітарний університет» (протокол № 5 від 25.12.2025 р.)

Сучасна прикладна лінгвістика. Збірник наукових праць. Дніпро: ВВПЗ «ДГУ», 2026. Ч. IV. 339 с.

(в авторській редакції)

У збірник увійшли наукові дослідження, які були оприлюднені на III Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні погляди на прикладну лінгвістику» (18 листопада 2025 року). Тематика статей охоплює актуальні питання щодо розвитку та становлення прикладної лінгвістики.

Матеріали наукових досліджень можуть бути використані у практичній діяльності фахівців зазначених напрямів діяльності та у навчальному і виховному процесах закладів освіти.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Крашеніннікова Тетяна Валеріївна – кандидат філологічних наук, доцент, завідувач кафедри міжкультурної комунікації та соціально-гуманітарних дисциплін ВВПЗ «Дніпровський гуманітарний університет»

Холод Ірина Василівна – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри міжкультурної комунікації та соціально-гуманітарних дисциплін ВВПЗ «Дніпровський гуманітарний університет»

Нежива Ольга Миколаївна – доктор філософських наук, професор, професор кафедри міжкультурної комунікації та соціально-гуманітарних дисциплін ВВПЗ «Дніпровський гуманітарний університет»

Запотічна Роксолана Андріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжкультурної комунікації та соціально-гуманітарних дисциплін ВВПЗ «Дніпровський гуманітарний університет»

Лимар Андрій Петрович – кандидат історичних наук, доцент, доцент кафедри міжкультурної комунікації та соціально-гуманітарних дисциплін ВВПЗ «Дніпровський гуманітарний університет»

Сковронська Ірина Юріївна – кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри міжкультурної комунікації та соціально-гуманітарних дисциплін ВВПЗ «Дніпровський гуманітарний університет»

Негодченко Ольга Петрівна – старший викладач кафедри міжкультурної комунікації та соціально-гуманітарних дисциплін ВВПЗ «Дніпровський гуманітарний університет»

Мірошник Андрій Дмитрович – фахівець Навчально-наукового відділу

© ВВПЗ «ДГУ», 2026

© Автори, 2026

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
Алексєєв Артур. Розроблення та оцінювання систем автоматичного створення навчальних матеріалів із використанням LLM для вивчення іноземних мов	6
Архіпова Тетяна. Мовою історії: «східна колекція» фотографа д. І. Єрмакова у дніпропетровському національному історичному музеї	14
Борисенко Світлана. Мовна експертиза як доказ у судовому процесі	20
Бутченко Тарас. Оціночні поняття у нормопроектуванні: семантичні межі та проблеми інтерпретації.....	30
Варакута Марина. Емпатійна мова психолога в роботі з травмованими сім'ями військовослужбовців.....	43
Вонсович Юлія. Інноваційні методи формування комунікативної компетентності у студентів медичних спеціальностей.....	53
Глущенко Ганна, Єрмакова Наталія. Роль екфразису у створенні візуального коду романів А. Сміт.....	61
Гутарук Наталія. Цифрові інструменти як засіб диференціації навчання англійської мови у закладах професійної (професійно-технічної) освіти	69
Данченко Ірина. Стиль і мова творів Роберта Музіля.....	78
Зав'ялов Дмитро. Нейронні механізми мовного перемикання у двомовних носіїв	86
Запотічна Роксолана. From medical jargon to clear communication: linguistic innovations in electronic health records.....	92
Запотічна Роксолана. The role of applied linguistics in enhancing communication in healthcare settings	100
Калашникова Тетяна. Вербалізація опозиції «свій-чужий» в сучасному суспільно-політичному дискурсі США	109
Квітинська Ліана. Семіотика: практичне використання символів і знаків ...	115
Козін Ігор, Андрішко Олег. Розроблення інтерактивних систем для навчання українській мові за допомогою технологій	135
Korsunskaja Viktoriia. Der Einfluss der Sprache auf die Entwicklung der Kommunikationskompetenz und die Persönlichkeit.....	142
Косович Ольга, Майданюк Юлія. Психолінгвістичні механізми кодового перемикання в білінгвальному мовленні	152
Краснокутський Олександр. Правові засади соціального захисту населення в Україні	160
Крашеніннікова Тетяна. Анатолій Михайлович Поповський: аналіз етнолінгвістичних праць	171
Кузнєцова Наталія. Інтегроване формування іншомовної та цифрової компетентностей майбутніх інженерів засобами ІКТ	177

Лимар Андрій. Соціолінгвістичний вимір радянської національної політики в Україні у 30-50-х рр. ХХ ст.	183
Лучанінова Ольга. Психолого-педагогічні чинники професійного мовлення викладача: інформаційно-дидактичний супровід	192
Ляшко Сергій. «Хто йдеш мимо...» Яна Жоравницького як зразок староукраїнського віршування народною мовою	200
Мильцев Олександр. Аналіз адрес власників земельних ділянок у США та підходи до виправлення помилок із використанням PostgreSQL	207
Моргунова Аліна. Духовна єдність людства як комунікативна парадигма теософії	218
Мосейко Анжела. Plain legal language – простота чи складність процесуальних документів	226
Мостова Анастасія. Інтеграція цифрових навичок у вищу освіту України: європейські орієнтири та дидактичні рішення	235
Нежива Ольга. Роль новизни у покращенні навчання та формуванні пам'яті в освітньому середовищі	243
Підвисоцька Галина. Problems of grammatical interference in the process of learning english	248
Руколянська Наталія. Абстрактні поняття кримінальної процесуальної субмови	257
Сергієнко Наталія. Стан та проблеми прикладної лінгвістики	265
Sydoriv Sergiy. Development and functioning of inclusive terminology	273
Сімічева Юлія. Онлайн дискурс як простір міжмовної взаємодії у глобалізованому світі	281
Сковронська Ірина. Маніпулятивні прийоми і види психологічного впливу у суперечках	290
Соїна Ірина. Linguistic and cultural contacts in foreign realities concept spheres	301
Титаренко Світлана. Психолінгвістичні механізми формування мовлення у дітей дошкільного віку	310
Холод Ірина. Professional english in psychology: applied linguistic approaches to terminology, discourse, and skills development	320
ВІДГУКИ, РЕЦЕНЗІЇ, НОВІ ВИДАННЯ	328
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	336

ЮРИДИЧНА ЛІНГВІСТИКА

**МАНІПУЛЯТИВНІ ПРИЙОМИ І ВИДИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ
У СУПЕРЕЧКАХ**

Ірина СКОВРОНСЬКА

*доцент кафедри міжкультурної комунікації та соціально-гуманітарних
дисциплін ВНПЗ «Дніпровський гуманітарний університет», кандидат
філологічних наук, доцент*

У статті йдеться про те, що вагоме місце у мистецтві мовного переконання загалом, та у юриспруденції, судочинстві зокрема посідає еристика. Вона передбачає використання тих видів психологічного впливу, які у ході розгляду судового провадження можуть доволі сильно різнитися. Під час дискусії, спору, суперечки всі учасники судового процесу застосовують власний арсенал засобів і способів впливу та переконання для досягнення власної мети. Через певні іміджеві ходи, вербальні та невербальні чинники застосовують ті заходи, які формують прихильність, оскільки, як відомо, жодне судове засідання не проходить без звернень до суду, висловлення прохань, щоб здобути прихильність суду.

Ключові слова: суперечка, судочинство, переконання, вплив, комунікація, вербальні чинники, невербальні чинники.

The article discusses the important role of eristic in the art of linguistic persuasion in general, and in jurisprudence and judicial proceedings in particular. It involves the use of psychological influences, which can vary considerably in the course of court proceedings. During discussions, disputes, and arguments, all participants in the judicial process use their own arsenal of means and methods of influence and persuasion to achieve their goals. Through certain image-building moves, verbal and non-verbal factors, they use measures that shape favour, since, as we know, no court hearing takes place without appeals to the court and requests to gain the court's favour.

Keywords: dispute, litigation, persuasion, influence, communication, verbal factors, nonverbal factors.

Постановка проблеми та її значення. Все життя сучасної людини проходить у маніпуляціях. Більшість маніпуляцій проходить несвідомо, і ті чи інші дії застосовуються неусвідомлено, але деякі використовують спеціальні прийоми, які ведуть до досягнення поставлених цілей [1, с. 24]. Судова мова має одну мету – забезпечити повне всебічне і об’єктивне дослідження обставин справи, сприяти винесенню законного, обґрунтованого і справедливого вироку. Тому тут особливу увагу варто звернути на вивчення застосування маніпулятивних прийомів та способи їх розпізнання.

Аналіз досліджень проблеми. Психологію маніпулятивних прийомів у спілкуванні вивчали чимало вітчизняних (О. Доценко, Р. Майборода, З. Ковальчук, І. Мельник) та зарубіжних (Г. Брайкер, Ч. Міллс) науковців. Ряд

дослідників визначають такі види психологічних впливів, як: самопрезентація, переконання, навіювання, деструктивна критика, формування прихильності, маніпуляція, примус, прохання тощо. Вважаємо за доцільне зупинитися на описі деяких із них.

Виклад основного матеріалу. Еристика посідає вагоме місце у мистецтві мовного переконання загалом, та у юриспруденції, судочинстві зокрема. Передбачення використання різних видів психологічного впливу, які водночас у ході розгляду судового провадження можуть доволі сильно різнитися, відбувається завдяки еристиці. Для досягнення власної мовної мети під час дискусії, спору, суперечки усі учасники судового процесу застосовують власний арсенал засобів і способів впливу та переконання. Через певні іміджеві ходи, вербальні та невербальні чинники застосовують ті заходи, які формують прихильність, оскільки, як відомо, жодне судове засідання не проходить без звернень до суду, висловлення прохань, щоб здобути прихильність суду. Переконання – свідомий вплив на іншу особу чи групу осіб, який є аргументованим та який змінює їх ставлення, наміри, рішення чи судження. Цей вид на даний момент є найпоширенішим для адвокатів чи прокурорів при виконанні їх професійних обов'язків.

Повідомлення про власну мету, презентацію, висловлення та демонстрацію власної компетентності для того, щоб особу оцінили за ряд чеснот, завдяки чому вона зможе переважати в судових засіданнях, називають самопросуванням. Зазвичай це можна побачити у судовому засіданні під час проголошення захисником та обвинувачем вступних доповідей у розгляді провадження судом присяжних через дослідження обставин, ситуацій, які характеризують особу підсудного.

Взаємодію між опонентами, співрозмовниками, коли один із них намагається з усіх сил контролювати поведінку та дії іншого, заохочує його поводитись саме так, як йому вигідно та зручно, визначають як маніпулювання. При цьому застосовують маніпулятивні прийоми, щоб співрозмовник не зрозумів, що він вже є об'єктом маніпулювання. Прийоми маніпуляції в



суперечках – це будь-який прийом, за допомогою якого намагаються спростити досягнення мети в суперечці для себе, проте для співрозмовника її ускладнити. Ці прийоми бувають коректні та некоректні. Можуть містити в собі хитрість як складову, проте вони без обману. Обмежень немає для некоректних прийомів, тобто можуть використовуватись усі засоби та способи: від свідомого маніпулювання і спеціального заплутування – до прямих погроз і застосування брутальної, грубої сили тощо. *Комунікативні маніпуляції з кожним днем набирають обертів та навіть становлять загрозу для інформаційно-психологічної безпеки кожної людини* [2, с. 4].

Існує кілька видів, напрямків та прийомів маніпулювання в суперечці між співрозмовниками, а саме: софізм у суперечках; мовне маніпулювання та його прийоми; невербальне маніпулювання та його прийоми; психологічне маніпулювання та його прийоми; маніпулювання в галузі тактики в суперечках [3].

Цілеспрямоване використання будь-яких особливостей застосування мовних висловів – це мовне маніпулювання. Його прийомами є: 1) розмивання сенсового значення; 2) синтаксичне перетворення (перекручення); 3) плавна підміна смислового значення вислову; 4) емоційний вплив; 5) маніпулювання з агентом дії.

Однак ряд дослідників вважають, що найкращими, найефективнішими прийомами в суперечках є так звані софізми або ж спеціальні помилки у критиці чи аргументації. Аргументи, котрими користуються в суперечках, можуть бути умовно поділені на великі дві групи. До однієї належать аргументи щодо предмету суперечки, а також теза, що є під захистом, або яка критикується. Такі аргументи мають назву *аргументи у справі*. Вони коректні, тому що саме вони мають застосовуватись в раціональній суперечці.

Аргументи другої групи не мають відношення до суті справи, тому що вони не спрямовані на критику тези суперечки чи на обґрунтування. Їх можна застосовувати лише з однією метою – одержати перемогу у суперечці. Тобто – це так звані доводи, аргументи для людини. Аргументи такого типу є

—•••••—

некоректними. Застосування їх може свідчити про те, що суперечка заради істини перетворюється на суперечку заради власної перемоги. До таких аргументів людини можна віднести: особистий брехливий аргумент (безглуздий, тактичний, брехливий, просто брехливий аргумент, аргумент для жалю, а також аргумент до публіки, до пихи, до людини, до мас, до вигоди, до особи, до освіченості, до сили тощо) [4, с. 85].

Деколи можуть застосовувати такі софістичні прийоми, котрі є приналежними до тез та форм аргументації та критики, наприклад: прийом *«нечітке формулювання тези»*, *«підміна критики тези критикою аргументів»*, *«набір слів, які не мають сенсу»*, *«спеціальне нерозуміння тез»* тощо.

Існують і тактичні прийоми маніпулювання у суперечках. До таких належать: захисний прийом, відповідний удар, контратака, контрприклад, контрзапитання, відтягування заперечення, так зване виведення опонента з рівноваги, відволікання уваги супротивника тощо [5, с. 21].

У маніпулюванні існують і такі прийоми, як: затяжна зміна сенсового значення виразу. Суть його полягає в тому, що одне і те ж явище (подія, дія) може бути описаним з допомогою мовних висловів, які можуть мати різне значення. Так, евфемізм – це застосування більш м'якого, прийняттого мовного вислову для позначення предмету. За його допомогою конкретний предмет здається опоненту більш приємним та менш загрозливим. Пейоративний вислів – це спеціальний поворотний евфемізм. Усе це прийоми *«розмивання сенсового значення»* – методи, суть яких полягає у застосування у текстах мовних висловів без точного сенсового значення. Тобто, це слогани, просто слова та пусті формули.

Розглянемо ще декілька прийомів: 1) *Прийом синтаксичного перетворення*. Сутність його полягає у підборі послідовності слів у висловах, які застосовуються в процесі критики та аргументації. 2) *Прийом маніпулювання агентом дії*. У ході спору застосовуються мовні конструкції, у яких немає агента дії, але якщо цей агент вказується, тоді маніпулюють його місцем, щоб у зручній для себе формі показати реальну ситуацію, викликати у слухачів будь-які

емоційні стани. 3) *Прийом емоційного впливу*. Використання особливостей мовних виразів для викликання у людей певних негативних або позитивних емоцій [6, с. 147].

Софізм – це спеціальна помилка в аргументації та критиці [7, с. 62]. Тому варто в цьому контексті розглянути ряд типів аргументів. Так, аргументи до істини – це такі аргументи, які мають відношення до предмету суперечки, тези, котрі критикуються або захищаються. Такі аргументами можна назвати аргументами до справи та до суті справи і кваліфікують їх як коректні, тому що саме вони мають застосовуватись в суперечці.

Аргументи, що спрямовані на людину – це такі аргументи, які можуть не стосуватись суті справи, які не спрямовані на обґрунтування чи критику тез спорів, проте їх застосовують лише з однією метою – отримати перемогу у суперечці. Такі твердження мають загальну назву – аргументи на людину. Назва їхня така, тому що вони скеровані на людину, на співрозмовника, на його дії та переконання тощо. Такі аргументи вважають некоректними, тому що у такому разі спір заради істини перетворюється на спір заради перемоги.

Неправдивий аргумент – це такий прийом, який використовується в процесах аргументації чи критики аргументів, неправдивість якого відома лише опоненту [8, с. 10]. Варто зазначити, що існують різновиди такого прийому, і до них належать: частково неправдивий аргумент; тактичний неправдивий аргумент; безглуздий неправдивий аргумент; неприкритий неправдивий аргумент; неправомірне звернення до науки; неправдивий аргумент як передумова запитання; неправдивий аргумент, який не промовляється; подвійна бухгалтерія; зв'язок аргументів; адвокатський аргумент тощо.

Від неправдивого аргументу доволі сильно відрізняється суб'єктивний аргумент. За допомогою цього аргументу опоненти стараються ввести в спір завчасно відому неправдиву думку, заставити опонента прийняти її. Суб'єктивний аргумент теж може бути неправдивим для нас, або не до кінця доведеним, проте при цьому ми знаємо, що наш опонент вважає його істиним.



Розглянемо ще декілька видів аргументів, без яких дане дослідження було б неповним. Так,

1) *аргумент до особи* – це такий прийом, за допомогою якого опоненту приписують певні недоліки, уявні або реальні, які висвітлюють його в смішному вигляді, критикують його розмовні можливості тощо;

2) *аргумент до публіки* – це такий прийом, за допомогою якого підтверджують тезу, її правдивість чи хибність, і завдяки цьому намагаються «відмахнутись» від думок, настрою слухачів, тих почуттів, які присутні у суперечці;

3) *аргумент для вигоди* – цей прийом полягає в апелюванні до того, що є природним для сучасної західної людини, а саме її вигоди. Якщо в аргументації застосовується аргумент до вигоди, то він дуже часто автоматично сприйметься як істинний;

4) *аргумент до мас* – це прийом, сутність якого полягає у тому, що людина намагається схилити на свій бік широке коло слухачів, використовуючи національні та расові забобони, неправдиві обіцянки, класові інтереси тощо. Найчастіше такі аргументи застосовуються у політичних диспутах. Іноді цей прийом називають демагогією;

5) *аргумент до людини* – сутність прийому полягає у тому, що людина підтримує власну позицію і наводить підстави, які висуваються супротивною стороною в спорі, або такі, що впливають із прийнятих нею аргументів;

6) *аргумент до нихи* – це прийом, який полягає у розхвалюванні супротивника з надією на те, що, зворушений компліментами, він подобрішає, розм'якне і стане поступливішим;

7) *аргумент до авторитету* – це прийом, який полягає у тому, що людина, з метою підтримки власної точки зору, апелює до ідей, імен, поглядів людей, які є авторитетами для супротивника. Навіть якщо вона не підтримує їх, аргумент до авторитету застосовується з огляду на те, що супротивник не відважиться сперечатися [9, с. 59].



Повне заперечення авторитетів – це прийом, який є протилежним попередньому. У дійсності є не дуже багато питань, на яких та чи інша людина досконало знається. У всьому іншому ми спираємося на певні авторитети, на знання, здобуте людством протягом всієї історії його розвитку. Тому повне заперечення авторитетів можна кваліфікувати тільки як недоумство, або софізм, якщо це робиться навмисно заради вигоди у суперечці.

Убивчий аргумент – це аргумент, який наносить рішучий удар по тезі супротивника. Після застосування цього прийому подальше відстоювання тези стає безглуздом. Такий довід використовується тоді, коли інші прийоми не дали ефекту. Убивчий аргумент стає сильнішим, якщо він співвідноситься з думкою авторитетної людини. Найчастіше його застосовують для припинення суперечки.

Аргумент до освіченості – це прийом, який полягає в посиланні на неосвіченість, неінформованість супротивника у питаннях, що належать до суті суперечки, згадування таких фактів або теоретичних положень, які не відомі нікому зі сперечальників і які вони не мають можливості перевірити. Ставка робиться на те, що супротивнику буде соромно зізнатися в необізнаності у певному питанні.

Аргумент до жалю – це прийом, який полягає у посиланні на тяжкі обставини, скрутне становище тощо. Він повинен викликати почуття жалю і співчуття у супротивника.

Аргумент до сили – це прийом, який полягає у погрозі неприємними наслідками (зокрема, застосуванням насильства) або примусу чи шантажу [9, с. 199-200].

На наш погляд, безумовної уваги заслуговують деякі прийоми. Окреслимо їх суть:

1) *Прийом «надмірна причепливість до аргументів»* – це прийом, який полягає у тому, що супротивник надмірно чіпляється до аргументів, які ви наводите, примушує вас доводити те, що є очевидним.

2) *Прийом «помноження аргументів»* – це прийом, який полягає у тому, що один і той самий аргумент повторюється декілька разів у різних формах та словах. Створюється ілюзія того, що сперечальник застосовує не один аргумент, а множину доказів. Цей прийом особливо часто застосовується у суперечці при слухачах, у довгих промовах тощо.

3) *Прийом «бездоказова оцінка аргументів супротивника»* – це прийом, який полягає у тому, що в процесі суперечки, почувши аргументи супротивника, починають одразу ж давати їм негативну оцінку: *софізм, гра слів, дурниця, нісенітниця* тощо. Такі оцінки, як правило, потім не обґрунтовуються, а стають аргументами тієї людини, яка їх проголошувала, без будь-якого доведення.

4) *Прийом «вимога надмірного уточнення тези»* – це прийом, який полягає у вимозі пояснення цілком очевидних речей та понять. Таке уточнення може призвести до нескінченної низки запитань та відповідей. Мета прийому затягування часу.

5) *Прийом «умисне нерозуміння тези»* – це прийом, який, полягає у зміні значення термінів, що застосовує супротивник. Мета прийому – зміна значення тези не на користь супротивника.

6) *Прийом «необґрунтоване звинувачення в неясності»* – це прийом, сутність якого полягає у тому, що з тези висмикуються окремі терміни, фрази, значення яких поза контекстом стає незрозумілим; на підставі цього висувають звинувачення в неясності та заплутаності всієї тези супротивника.

7) *Прийом «нечітке формулювання тези»* – це прийом, який полягає у навмисному нечіткому формулюванні тези, із застосуванням, наприклад, невідомих супротивнику висловів.

8) *Прийом «підміна критики тези критикою аргументів»* – це прийом, сутність якого полягає в тому, що на підставі факту спростування аргументів говорять про спростування тези. Однак зрозуміло, що спростування аргументів свідчить лише про необґрунтованість тези, але не про її спростування.

9) *Прийом «набір фраз, що не мають смислу»* – це прийом, який пов'язаний із помилкою «не підтверджую». Застосовуючи цей прийом,

супротивника збивають з пантелику набором фраз, які не мають смислу. Ставка робиться на те, що людина, сприймаючи промову, навіть якщо вона її не розуміє, буде думати, що за словами співрозмовника все одно щось криється. Застосування цього прийому не має сенсу лише тоді, коли співрозмовник чітко розрізняє, що йому зрозуміло, а що – ні, і не соромиться в цьому зізнатися.

10) *Прийом «відтягування заперечення»* – це такий прийом, який при застосуванні пов'язується з випадками, коли опонент надає доказ, який одразу неможливо заперечити. У такому випадку потрібно непомітно для опонента «відвести заперечення». До прикладу, викладають запитання пов'язані з наведеними аргументами, і в такий спосіб немов би прагнуть з'ясування якихось деталей, можуть почати давати відповіді здалека тощо. Саме в цей час бажають знайти відповідне заперечення і одразу переходять до нього [10, с. 107-109].

Існують ще так звані *захисні прийоми* – це такі прийоми, котрі мають місце в застосуванні під час відповіді на не дуже коректні прийоми опонента. Наприклад:

1) Перший полягає в тому, що потрібно надати аргументи щодо положення, котре ми доводимо, так, щоб було непомітно для опонента, що ці аргументи мають призначення суто для певної мети. Тобто якщо ми наведемо усі свої аргументи немов би між іншим, тоді нам потрібно буде лише зібрати їх в одне ціле – і тільки тоді наша думка буде доведена.

2) Другий прийом насправді є простішим. Коли помічаєте, що опонент злісно вже починає заперечувати кожен ваш аргумент, який ви обґрунтовуєте, тоді можна «загнати» його у таку пастку. Про той аргумент, який ми хочемо провести, ми нічого не кажемо, а натомість висуваємо певне положення, яке може суперечити йому та робимо вигляд, що саме цей аргумент хочемо застосувати. Якщо опонент починає заперечувати усі наші аргументи, відповідно він може і заперечити цю думку. Ось тут ця пастка і буде працювати. Коли заперечуємо думку, яка суперечить нашому ж доведенню, супротивник таким чином приймає наш аргумент, який ми б і хотіли привести йому [11].

3) *Зворотній удар* – це ще один прийом, у якому аргумент повинен обертатись проти того, хто його сказав. Тобто його сенс полягає в тому, що особу просять аргументувати ту чи іншу тезу, що її дискредитує. Натомість обґрунтовуючи цю тезу, особа починає висловлювати свою критику та невдоволення в сторону співрозмовника, котрий запитав. Якщо коротко, то сенс полягає в тому, щоб передати слова Аристотеля та втілити їх у реальність: Сказане проти нас ми обертаємо проти того, хто це сказав [12].

4) Надзвичайно ефективним прийомом, який полягає в нейтралізації супротивника, є *контрзапитання*. Тобто людині важко дати чітку та ясну відповідь на будь-яке поставлене їй запитання і врешті вона переадресовує це тому, хто це питання і задав. Такий прийом не знищує тез опонента, проте сильно перешкоджає суперечці та її розвиткові.

5) *Контрприклад* – це такий прийом, який має місце в умовній згоді і схваленні думок супротивників, не повторюючи їх, а вже потім наведенні прикладів чи випадків, які є добре знайомими всім учасникам спору.

Існує ряд прийомів, які призначені для виведення співрозмовника з рівноваги. Це брутальні, некоректні прийоми, в результаті застосування яких переходять на особистості, кривдять, зневажають співрозмовника, несправедливо звинувачують його, починають глумитися над сокровеним. Прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника – це прийоми, які мають такий вигляд: сперечальник хоче провести якусь думку без критичних зауважень супротивника. Для цього він або зовсім не висловлює її, а лише тільки має на увазі, або висловлює, однак в сірій, непомітній формі. А перед цим проголошує щось таке, що привертає особливу увагу супротивника. Якщо це зроблено успішно, то є багато шансів, що співрозмовник пропустить без критики цю думку, заради якої і був застосований цей прийом. *Прийом «ставка на хибний сором»* – це прийом, який використовує таку слабку рису людини, як бажання «здаватися кращою, ніж є насправді», не виказати супротивнику, що чогось не знаєш або не розумієш, «не впасти в очах співрозмовника» [13, с. 84].



Висновки. Для різних майстрів судової промови існує можливість застосування різних прийомів, але всі вони відрізняються психологічною спрямованістю і покликані викликати підвищену орієнтовну реакцію слухачів. Вступні частини промов усіх знаменитих судових ораторів відрізнялися стислістю. Але ця стислість особливого роду – стимул, який забезпечує спрямованість свідомості судової аудиторії. У кожному разі такий вступ приховано пов'язується з виниклою судовою ситуацією, наміром судового оратора, його процесуальної позицією. Тут формується психологічний настрій слухачів. Суд і судова аудиторія чекають від судового оратора об'єктивного сприяння в скрутному й іноді болісному пошуку відповідей на запити їх совісті. Судові дебати – не змагання в красномовстві. Слід пам'ятати, що базікання викликає лише роздратування.

Список використаної літератури

1. Майборода Р.В. Маніпулятивні типи особистості та їх роль у процесі комунікації. *Молодий вчений*. 2017. № 4.1 (44.1). С.21-24.
2. Голота Д. Особливості комунікативних маніпуляцій. *Psychology Travelogs*. 2024. №2. URL: <https://pt.khmnu.edu.ua/index.php/pt/article/view/187> (дата звернення: 03.10.2025).
3. Braiker H. B. Who's Pulling Your Strings? How to Break The Cycle of Manipulation. *McGraw-Hill Prof Med/ Tech*, 2004. 256 с.
4. Гребінь Н. Зміст маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу. Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г. С. Костюка. С.80-93.
5. Волинець П.П. Критерії прихованого психологічного впливу. *Актуальні проблеми психології. Екологічна психологія: зб. наук. праць*. 2010. Том 7. Вип. № 22. С. 15-20.
6. Лозниця С. Маніпуляція свідомістю: історико – культурні засади. *Філософська думка*. 2008. №1. С.142 – 155.
7. Татенко В. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. *Соціальна психологія*. 2003. №1. С. 60 – 72.
8. Татенко В. О. Психологія впливу: суб'єктна парадигма. *Наукові студії із соціальної та політичної психології: Зб. статей*. Київ, 2000. Вип. 3 (6). С. 3-18.
9. Основи соціальної психології: Навчальний посібник /О.А. Донченко, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т.М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін.; За ред. М. М. Слюсаревського. Київ: Міленіум, 2008. 495 с.
10. Самборська О. В. Соціально-психологічні механізми переконуючого впливу: Дис. канд. психол. наук: 19.00.05 / Київський ун-т ім. Т. Шевченка. Київ, 1997. 190 с.
11. Чаплак Я.В. Теоретико-методологічний аналіз поняття психологічного впливу в науковій психології / Я.В. Чаплак, Л. Кирилецька, Ю. Радомська. Електронний ресурс: Режим доступу. [http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Psihologia/2_82130.doc.htm] (дата звернення: 15.10.2025).
12. Найкращі цитати, вислови, думки Аристотеля. Цитатосфера. URL: <https://citasosfera.top> (дата звернення: 09.09.2025).
13. Riker, W. H. *The Art of Political Manipulation*. London: Yale University Press, 1986. 192 p