

Dr. Endrefi Istvánné

SZAKÉRTŐI RETORIKA A BÍRÓSÁGON

Az igazságügyi írásszakértő – talán mert a kriminalisztikai szakterületek közül a legszubjektívebbet műveli – viszonylag gyakran kerül olyan helyzetbe, amikor írásba foglalt szakvéleményét szóban is meg kell védenie, annak ellenére, hogy minden igazságügyi szakértő ismeri az „aranszabályt”: szakvéleménybe írni csak olyat szabad, amit bizonyítani is tud.

Úgynevezett szakvélemény-ütköztetésekre leginkább bírósági tárgyalások keretében kerül sor, amikor is komoly szakmai vita során igyekeznek az ugyanabban az ügyben eltérő szakvéleményt adó írásszakértők egymást, nem kevésbé a jelenlévő laikusokat (beleértve a bírót) meggyőzni a saját szakvéleményük megalapozottságáról, köznapi nyelven szólva, a maguk igazáról. Ez a szereplés komoly szónoki képességeket feltételez, mely képesség – sajnos - nem velünk született tulajdonság, de megtanulható elemei vannak, és van, aki egészen művészi szintre képes emelni azt. A szónoki stílussal a szónoklattan, vagy más néven a retorika foglalkozik.

A retorika jelentését az ókortól napjainkig igen sokféleképpen határozták meg: „A beszéd művészete” (Arisztotelész, aki 3 beszédajtát különböztetett meg: - törvényszéki (bíróság előtt elmondott beszéd), - tanácskozái (fontos döntések előtti beszéd), - szemléltető (ünnepi gyülekezet előtti beszéd)), „A rábeszélés mestersége” (Korax), „A meggyőzés művészete” (Gorgiasz), „Mesterség, a filozófia előiskolája (Platon), „Művészies szólásmód” (Cicero), „A jól beszélés tudománya” (Quintilianus), „A kifejezés, vagyis a stílus tudománya” (Petrus Ramus), „A nyilvánosság előtti megszólalás tudománya” (Grétsy László), „A hatékony kommunikáció lehetőségének tudománya” (Bencze Lóránt), „Nyilvános közlés” (Bíró Mária). A retorika szó alatt tehát mindig valamilyen közéleti, nagy nyilvánosság előtti megszólalást értünk. Molnár Katalin (2001) úgy véli, a retorikának ma már sokkal szélesebb értelemben használt jelentését jobban tükrözi az előadói stílus kifejezés, melynek jellemzői a szóban való

elhangzás, a több vevőhöz, közérdekű témáról való szólás, a figyelemfelkeltés mint cél, a meggyőzés, egy téma ismertetése, stb. és hogy előre fel lehet rá készülni.¹

Az előadás olyan nyilvános szereplés, amelynek alapját ugyan az előadó szakmai ismeretei jelentik, de megfelelő retorikai készség, a nyelvi eszközök tudatos megválasztása és a szemléltető technikai eszközök használatában való jártasság nélkül nemcsak a kommunikáció válik sikertelenné, hanem az előadó szakmai kompetenciája is csorbát szenved.²

A szónok (előadó) tevékenysége, mely lényegében nem változott az eltelt évezredek során:

- kötelezettségei hagyományos értelemben:
 - o megszólalás felelőssége
 - o meggyőzés szándéka
 - o jó cselekedetre buzdítás célja
 - o felkészülés igényessége
 - o a beszédmű tudatos szerkesztése (ennek 7 lépcsője: 1. principium – kezdet, bevezetés, 2. narratio – elbeszélés, 3. digressio – kitérés, 4. propositio – részletezés, 5. argumentatio – bizonyítás, 6. refutatio – cáfolás, 7. peroratio (epilogus) – befejezés)
- a beszédmű elkészítésének folyamata Arisztotelész szerint:
 - o invencio (a téma kigondolása, anyaggyűjtés)
 - o diszpozíció (a gondolatok elrendezése, számolva a várható hatással)
 - o elokució (kidolgozás, végső formába öntés)
 - o memória (a beszéd betanulása, hangos gyakorlása)
 - o akció, pronuciáció, deklamáció (szóbeli előadás, a felelősség vállalása az elhangzottakért)³

Az előadásmódot alapvetően meghatározza a meggyőzés módszerének választása, melynek lényege: el akarjuk érni partnerünknel, hogy megértse, elfogadja, jónak tartsa az elgondolásunkat olyannyira, hogy melléje álljon.

Az érvelés általános szabályai:

- rövid és összefüggő legyen,
- kiegészítő érvek is legyenek a fő érvek mellett,

¹ Molnár Katalin: Kommunikáció a rendvédelmi munkában. Jegyzet a Rendőrtiszti Főiskola hallgatói számára, Budapest, 2001. 45. o.

² Bíró Mária-Nyárády Gáborné: Közéleti kommunikáció, Perfekt Kiadó, Budapest, 2004. 92. o.

³ Bíró-Nyárády: I. m. 72-73. o.

- fontos a kötőszavak (pl. aztán, végül, vagyis) használata a különálló gondolatok összekapcsolásában,
- kulcsérvek többszöri elisméltése.⁴

Azt a módot, ahogyan közölnivalónkat különböző szóbeli vagy írásbeli műfajokban a megfelelően kiválasztott és elrendezett nyelvi elemek segítségével kifejezzük, stílusnak nevezzük.⁵ A stílus a kommunikációs folyamat egészét átszövi, „színt, ízt, élelet” visz az információk pusztá átadásába. Nélküle a kommunikáció elviselhetetlenül színtelenné válna.⁶ A kommunikáció során információk közvetítése vagy cseréje történik. Amikor például a szakértő a bírósági tárgyaláson való megnyilvánulása során gondolatait közvetíti a hallgatóság felé (verbális kommunikáció), megjelenésével, mimikájával, gesztusaival, testtartásával, tekintetével, hangszínével, hangsúlyával, stb. érzelmeit, hangulatát is kifejezi (nem verbális kommunikáció). A mit mondás lényegében tehát a verbális kommunikáció, az pedig, hogy mindez hogyan történik, a nem verbális kommunikáció.⁷ Retorikai stílus nincs érzelmek nélkül, és minél inkább kifejezőbbek tudunk lenni verbális és nem verbális kommunikációnk által, annál inkább képesek vagyunk hatni a minket hallgatókra.

Azonban lehetnek olyan tényezők (a bírósági tárgyalásokon szinte mindig vannak ilyenek), amelyek „megzavarhatják”, de legalábbis befolyással bírnak a szónoki formára. Ilyen tényező lehet maga a kommunikációs szituáció, amikor a laikus (de sokszor okoskodó) jogászok (ügyvédek, ügyészek) keresztútjába kerül a szakértő és olyan kérdésekre kell választ adnia, amelyeknek már a feltevése is rossz szakmai szempontból. Sajnálatos és tipikus magyar sajátosság, amikor a szakértő (különösen írásszakértőknél fordul ez elő) ahelyett, hogy világosan, közérthetően, indulatoktól mentesen, kizárólag az értelemre hatóan adja elő szakmai érveit, inkább személyeskedni kezd a másik szakértővel, úgy próbálva „legyőzni” őt, hogy kétségbe vonja annak szakmai tudását. Ezekre a váratlan helyzetekre csak alapos felkészüléssel tud megfelelően reagálni a szakértő. Rögtönözni csak az tud, aki előtte sokat készült, gyakorolt, meghallgatta mások kritikai észrevételeit és hibáit igyekezett korrigálni. Fontos még a hallgatóság megfelelő stílusban való megszólítása, hogy jóindulatát már az elején elnyerje. Az első jól megválasztott szavak már a vita kezdetén pozitív érzelmeket tudnak kelteni a közönségben. Magára a szakmai vitára pedig érvelési technikákkal kell

⁴ Bíró-Nyarády: I. m. 76. o.

⁵ <http://www.lib.jgytf.u-szeged.hu/alknyelv/s.htm>

⁶ Molnár Katalin: I. m. 12. o.

⁷ Molnár Katalin: I. m. 16. o.

felkészülni. Arisztotelész 28 toposza közül a szakértőknek talán legjobban ajánlottak a következők:

- indukció-dedukció módszerének alkalmazása
- ok-okozati következtetés az eltérések feloldására
- magyarázattal való érvelés módszere: azoknak javasolt, akik objektíven akarják meggyőzni vitapartnerüket
- érvelés kérdésekkel (szuggesztív kérdés, csapda-kérdés, ellen-kérdés, stb.)

Hogyan készüljön elő az előadó az előadására (szónok a beszédére)? Mindenekelőtt az alábbi kérdéseket kell tisztáznia (kommunikációs kérdések): Ki? Miről? Mit? Kinek? Milyen céllal? Hogyan? Milyen érvelési technikával? Milyen szerepkörben?

Ezután a sikeres előadásra/beszédre való felkészülés érdekében az alábbi lépéseket tegye meg:

1. téma, a mondanivaló, a cél és a szándék megfogalmazása (Miről, mit, kinek és miért?)
2. Anyag- és adatgyűjtés (szakmai anyagok, szakirodalom)
3. Jegyzetek készítése
4. Általános é speciális felkészülés
5. Anyagrendezés (rendszerezés, kiegészítés, válogatás)
6. Lényeges-lényegtelen szétválasztása
7. Terjedelem meghatározása
8. Vázlatkészítés
 - logikai vázlat
 - sorrendi vázlat
 - kulcsmondatok
 - dokumentációs vázlat (illusztráció)⁸

De a szakértőnek alkalmazkodnia kell a mindenkori bíró stílusához is. Egy vitában a résztvevők közül a legfontosabb szerep mindig a vitavezetőé, ez esetben a bíróé, akik különböző személyiségű emberekként más-másképpen vezetik le az ún. vitát. Van közöttük olyan, aki türelmesen végighallgatja a szakértői álláspontokat, bármilyen hosszán is adják elő azt, van, aki folyton közbevág türelmetlenségből vagy azért, mert nem érti, de szeretne tisztában lenni azzal, hogy miről vitáznak a felek vagy egyszerűen csak szeret újabb és újabb kérdéseket feltenni.. Nem könnyű az ilyen szituációkhoz igazodni. Hogy ezt mégis éppen milyen stílusban tesszük, függ - többek között - a vérmérsékletünktől, a szocializálódottságunktól, a kulturális környezetünktől.

⁸ Bíró-Nyárády: I. m. 79. o.

Megalapozottnak tűnik az a feltevés, hogy velünk született személyiségünk, „vérmérsékletünk” befolyásolja a kommunikációnk módját, tehát hogy a kommunikációnak különböző individuális stílusfajtái léteznek. Hasonlóan megalapozott az a feltevés is, hogy az adott társadalmi kultúra melynek keretei között kommunikálunk, szintén befolyásolja kommunikációnk mikéntjét, tehát, hogy a kommunikációnak különböző kulturális stílusfajtái vannak. A kommunikációkutatás már mindkét feltételezést számtalanszor tesztelte. Ahogy az várható volt, szoros összefüggést találtak a vérmérséklet és a kommunikációs stílus között. A különböző személyiséggel rendelkező emberek ténylegesen különböző módokon kommunikálnak.⁹

Ennek ellenére, az a szakértő, aki egy bírósági tárgyaláson érveit felsorakoztatva meggyőzni akarja a hallgatóságát az igazáról, a bírót pedig a számára megfelelő állásfoglalásra bírni, nem árt, ha erre a szerepre jó előre felkészül és nem hagyja, hogy a tárgyaló teremben bármilyen oknál fogva az érzelmei uralkodjanak el rajta. Mit kell(ene) ehhez tennie? Használjon választékos, ünnepélyes, sokszor túlzó szavakat. A fokozás, a nyomósítás kedvéért gyakran éljen rokon értelmű szavakkal. A közérthetőség kedvéért általában kerülje az idegen szavakat, az archaizmusokat és a neologizmusokat. A mondatszerkesztésben a cáfolás vagy bizonyítás végett szeresse a halmozott mondatrészeket, a felsorolásokat, használja ki a figyelemfelkeltés nyelvi eszközeit. Alkalmazza a kifejező erejű felkiáltó és kérdő mondatokat. Ügyeljen a helyes légzéstechnikára, mondathangsúlyra, hanglejtésre, hangnemre és állandó szemkontaktusa legyen a hallgatósággal.

Összefoglalásul: milyennek kell tehát lennie a jó szónoknak? Erkölcsileg hitelesnek (felelősségvállalása nem kérdőjelezhető meg), találmányosnak (aktuális szituációhoz való alkalmazkodás), jó szerkesztő (képes az összegyűjtött anyagok logikus elrendezésére), van stílusérzéke (képes az alkalomnak, a témának, a hallgatóságnak leginkább megfelelő stílust és hangnemet megtalálni), jó emlékezőtehetsége van (képes memorizálni a legfontosabb érveket, kulcsmondatokat), kiváló előadó (beszéde tiszta, érthető, megfelelően artikulált).

⁹ K. E. Rosengren: Kommunikáció, Typotex, Budapest, 2006. 102. o.

Irodalomjegyzék:

BÍRÓ MÁRIA-NYÁRÁDY GÁBORNÉ: Közéleti kommunikáció, Perfekt Kiadó, Budapest, 2004.

MOLNÁR KATALIN: Kommunikáció a rendvédelmi munkában. Jegyzet a Rendőrtiszti Főiskola hallgatói számára, Budapest, 2001.

ROSENGREN, K. E.: Kommunikáció, Typotex, 2006.

<http://www.lib.igytf.u-szeged.hu/alknyelv/s.htm>