

МЕТОДОЛОГІЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ЮРИСПРУДЕНЦІЇ

УДК 342.096:[808.5:(347.96+343.13)]
DOI <https://doi.org/10.32782/yuv.v4.2025.1>

М. Афанасьєва,

доктор юридичних наук, професор,
професор кафедри конституційного права
Національного університету «Одеська юридична академія»

ПЕРЕКОНЛИВИЙ ВИСТУП У СУДІ: ВІД КЛАСИЧНОЇ РИТОРИКИ ДО СУЧАСНОЇ ЮРИДИЧНОЇ ПРАКТИКИ

Постановка проблеми. У юрис-тів є лише кілька хвилин, щоб переконати суд, адже, як відомо, тривалість уваги коротка, а терпіння – обмежене. Виступ у суді – це більше, ніж просто підготовка тексту по суті справи і репетиція перед дзеркалом. Виступ у суді – потужний професійний інструмент, що надає конкурентну перевагу у змагальному судовому процесі. До нього необхідно ставитися серйозно та готуватися ретельно.

Юристи застосовують у своїй промові елементи переконання, багато в чому інстинктивно, покладаючись на підходи, перевірені власним досвідом спроб та помилок. При цьому методи, тактики, стратегії переконливого виступу в суді, описані, проаналізовані та широко використовувалися ще античними філософами, юристами і риториками понад 2500 років тому. У статті тисячолітній досвід судової риторики взято за основу, переосмислено і доповнено з урахуванням сучасних реалій, щоб задовольнити практичні потреби представників юридичної професії.

Аналіз останніх досліджень. Проблематика судової риторики та технік переконання привертає увагу сучасних українських науковців.

Наприклад, монографія М. М. Ясинка «Судові дебати: право, психологія, риторика» (2014), аналізує судові дебати як складну й малорегламентовану стадію процесу. Автор поєднує правовий, психологічний і риторичний підходи, підкріплюючи теоретичні висновки прикладами з практики, що надає роботі прикладної цінності. Практичний аспект теми представлено у праці Я. П. Зейкана «Адвокатська техніка: методика підготовки прямого допиту і вступної промови» (2016), де детально розглядається підготовка вступної промови й допиту, стратегія взаємодії з судом у змагальному процесі. Системний виклад судової риторики представлено в навчальному посібнику В. В. Молдована «Судова риторика: теорія і практика» (2020). Автор досліджує структуру виступу, особливості впливу на судову аудиторію та класичні риторичні елементи – Ethos, Logos, Pathos.

Зазначені праці, попри їхню різну спрямованість – теоретичну, методичну та практичну – підтверджують актуальність розвитку судової риторики як окремої компетентності сучасного юриста. Водночас у науковому дискурсі все ще бракує системних досліджень, що поєднували б класичні риторичні підходи з аналізом

реалій сучасної юридичної практики в контексті змагального судочинства та трансформації професійної комунікації під впливом новітніх технологій і змін правосвідомості.

Метою статті є дослідження природи та структури переконливого виступу в судовому процесі як інструменту професійної ефективності юриста. Автор додає до класичних риторичних прийомів нові елементи, що разом складають систему, яка забезпечує переконливість судової промови. Особливу увагу приділено поєднанню класичних риторичних підходів із сучасними практиками, що дозволяє ефективно реагувати на виклики, зумовлені лімітом часу, інформаційними бар'єрами, емоційною напругою у залі суду тощо.

Виклад основного матеріалу. Ораторське мистецтво в усі часи відігравало велику роль. Для сучасних юристів Ісократ, Платон, Арістотель, Демосфен, Цицерон та Квінтіліан залишаються кращими вчителями. Читаючи твори цих філософів, ораторів, сучасний юрист не лише глибше оцінить багату історію юридичної професії, а й поліпшить професійну ефективність у суді. «Станемо на плечі гігантів», візьмемо на озброєння їхні знання та застосуємо запропоновані ними риторичні інструменти до сучасних реалій. До класичних і відомих риторичних прийомів: *Pathos* (звернення до авторитету та довіра до юриста), *Logos* (звернення до логіки і доведеність), *Ethos* (звернення до емоційної складової), додамо не менш важливі елементи: *Chronos* (час виступу), *Compositio* (елементи структури промови), *Kairos* (вчасність та доречність виступу), *Eikos* (правдоподібність), *Nomos* (звернення через право), *Telos* (цілеспрямована підготовка до виступу в суді) [1].

ΧΡΟΝΟΣ Цифрові технології та нові канали зв'язку зробили доступ до інформації практично необмеженим у просторі, часі й обсязі. Ми постійно перебуваємо у нескінченному потоці

інформації, а тому, зрозуміло, що кількість часу, що витрачається на кожне повідомлення скорочується.

Тривалість концентрації уваги це: час, упродовж якого людина може утримувати свої думки та інтерес на чомусь; проміжок часу, упродовж якого вона здатна подумки сконцентруватися на певній діяльності [2]. У суді час виступу так само залежить від тривалості концентрації уваги слухача. Необхідно спочатку привернути, а потім утримати увагу судді. Інакше промова – неефективна, вас просто перестануть слухати та чути. Мова йде саме про активне слухання, тобто вдумливу взаємодію під час промови, здатність зосереджуватися, приділяючи співрозмовнику свою увагу.

Отже, скільки у юриста є ефективного часу для промови в суді? Виходимо з того, що через 30 секунд слухач перестає звертати увагу на доповідача, якщо тема йому нецікава [3], а середня тривалість концентрації уваги дорослого до публічного виступу за останні десять років впала з 12 до 5 хвилин [4]. Зрозуміло, що не всі судові промови можна викласти за 5 хвилин. Але важливо пам'ятати, що лише зацікавивши слухача в перші хвилини виступу, у вас з'явиться можливість втримати його увагу довше. Коли промова змістово розрізнена та нецікава, слухач не зацікавлений слухати, його увага виснажується і поступово послаблюється, доки він буквально не перестає вас чути. З іншого боку, якщо ми слухаємо щось, що вважаємо цікавим, можемо зберігати концентрацію довше, ніж зазвичай. Тобто тривалість уваги може сильно відрізнятися залежно від змісту промови, особистих та зовнішніх факторів [5]. З урахуванням таких вихідних даних, щодо часу виступу, важливим є питання про структуру вашої промови.

COMPOSITIO. Давньогрецькі та римські ритори розробили класичну композицію промови, яка складається з шести частин: вступ (*Exordium*),

оповідання (Narratio), поділ (Partitio), підтвердження (Confirmatio), спростування (Refutatio) та висновок (Peroratio). Цей метод структурування промови використовується і досі, хоча у сучасних публічних виступах її основні частини часто визначаються як: вступ, основна частина та висновок. Незалежно від обраного підходу (класичного чи сучасного) очевидно одне: ваш виступ у суді має бути структурованим, мати композиційну єдність, а кожна частина виступу – мету й інструменти її досягнення. Розглянемо шість компонентів класичної композиції публічної промови.

Exordium. Вступ задає тон решті виступу, оскільки охоплює його загальні цілі. Він викликає інтерес слухача шляхом демонстрації важливості правової проблеми. У вступі юрист занурює слухача у промову, характеризує обговорювану тему та транслює матеріал, який зробить його одночасно уважним та сприйнятливим до аргументації.

Найкращий спосіб розпочати виступ – одним реченням викласти суть вашої справи (ключова тема). Йдеться не про формальну назву категорії справи, а про ціннісно-емоційне речення, щоб залучити почуття слухача. Ключова тема має бути розкрита так, щоб слухач міг зіставити власні цінності, принципи і переконання з цією темою та використовувати їх при обробці доказів, щоб прийняти рішення на вашу користь.

Narratio. Щоб виголосити переконливу промову в суді, її треба подати як історію. Битва історій у суді завершується тим, що переконливіша і правдоподібна стає правдою у остаточному судовому рішенні. Переконлива історія, що лежить в основі промови, є ключем до залученості слухача. Не потрібно розповідати суду сухі факти. Надайте контекст, довідкову інформацію, необхідні для розуміння обставин справи. Зазвичай, коли слухачі отримують незв'язану інформацію, вони починають відволікатися, втрачають інтерес і невдовзі

перестають слухати, бо не розуміють про що ви кажете. Історія допомагає організувати, запам'ятати факти та докази.

Після викладу фактів та вашої історії найбільш ефективним способом переходу до аргументації є *Partitio*. Це анонсування основних ключових питань, які ви плануєте навести, короткий зміст того, про що далі йтиметься і в якій послідовності. Думайте про цей розділ виступу як про дорожню карту для вашого слухача, дайте йому уявлення про те, куди ви його ведете, щоб йому було легше йти за вами. Це робить ваш виступ більш ясним, чітким, а суддю уважнішим, якщо він знає, про що ви говорите під час всього виступу.

Confirmatio. Це основна частина промови, в якій ви наведете свої аргументи та заперечення. Чітко визначайте кожен аргумент, пункт за пунктом із використанням, наприклад, форматів аргументації: CRAC, CREAC, CRuPAC [6]. Не забудьте також визначити лінію аргументації, послідовність представлення суду ваших аргументів. Розглядаючи порядок аргументів, ефективніше спочатку поставити найвагоміші, після них слабші, а завершити сильними аргументами.

Refutatio. У цьому розділі спростовуються контраргументи, заперечення опонента й обговорюється, чому ваші аргументи є більш переконливими. Вивчаючи думку протилежної сторони, ви посилюєте власні аргументи. У такий спосіб юрист демонструє, що вже ретельно розглянув спірні питання і дійшов єдиного розумного висновку.

Peroratio. Мета висновку – якомога переконливіше і запам'ятовуюче підбити підсумок виступу. Простий виклад фактів та доказів у висновку не допоможе. Якщо ви хочете, щоб суд запам'ятав те, що ви сказали, вам потрібно знову звернутися до цінностей, мотивацій, почуттів особи та ключової теми.

ЕТНОС – це риторичний прийом переконання, звернення до аудиторії через авторитет і довіру, фіксація уваги на надійності того, хто говорить. Слухача буде легше переконати, якщо юрист зможе продемонструвати, що він та його аргументи – авторитетні та заслуговують на довіру.

Ethos набуває одну з таких форм: «звернення до характеру», «звернення до авторитету» та «звернення до цінностей». Звернення до характеру розкривається через надійність, високі моральні якості юриста як особистості, що викликають довіру (стриманість, повага до інших, пунктуальність, принциповість, тощо); звернення до цінностей – через подібність з аудиторією, починаючи від зовнішнього вигляду та поведінки, завершуючи відповідальним ставленням до виконання професійних обов'язків; а звернення до авторитету розкривається через професійну репутацію, експертність юриста, посилення на авторитетні джерела під час промови. Ethos можна резюмувати як характер, авторитет та моральні якості самого юриста. Якщо слухач довіряє вам, він очікує, що сказане вами, – правда.

LOGOS. Звернення до розуму чи логіки аудиторії передбачає використання структури та об'єктивних доказів, причинно-наслідкових зв'язків, аргументації, щоб привернути увагу суду. Юрист може звернутися до слухача, використовуючи докладні пояснення для підтвердження ключових моментів, інформацію, яку можна перевірити доказами. Використовуючи Logos, юрист встановлює чіткі логічні зв'язки між ідеями. Тут мова йде про вербальну складову промови. Без належного Logos аудиторія може легко сприйняти виступ як нечітке чи просто неправильне повідомлення.

Logos розкривається через такі елементи, як:

– чіткість – запорукою чіткості вашого виступу є структура, яка допомагає переконувати слухача.

Структура служить сигналом, що інформація є достовірною, тим самим підвищуючи правдоподібність. Навпаки, відсутність структури є ознакою хаосу, незрозумілого, невиразного, недостовірного оповідання;

– лаконічність – нерідко багатослівність є результатом відсутності ретельної підготовки до виступу. Без підготовки вибрати головне, відокремити другорядне стає нездійсненним завданням. Приділіть спеціально час для того, щоб провести ретельне редагування виступу. Переконайтеся, що він буде якомога коротшим. Кожне слово у виступі повинно мати значення;

– конкретність – переконливий виступ у суді не має містити неоднозначності. Виступ має містити конкретні відповіді на всі ключові питання по справі. Використання конкретних тверджень допомагає слухачеві краще вас зрозуміти та зберегти інтерес;

– правильність – виступ у суді має містити лише правильну інформацію. Не допускайте неправдивих, хибних, помилкових тверджень, оскільки, по-перше, втрачається логіка викладення; по-друге, ви втратите довіру, повернути яку буде неможливо;

– послідовність – у послідовному виступі кожне речення, абзац, інформаційний блок чітко пов'язані з його ключовою ідеєю та метою. Кожен структурний елемент плавно перетікає у наступний без значних зрушень і стрибків та пов'язаний причинно-наслідковим зв'язком;

– повнота – повнота інформації означає, що немає юридично значимих питань, на які ваш виступ не дає відповіді, Ваша промова повна, якщо містить всю необхідну, суттєву інформацію для ухвалення рішення судом та запобігає інформаційним прогалинам;

– уважність – уважно поставтеся до правової позиції опонента та наданих ним доказів. Приділіть їм увагу під час виступу, тобто висловіть свої контраргументи, заперечення.

Будьте ввічливими та професійними, коментуючи аргументи процесуального опонента.

РАТНОС стосується звернення до почуттів, означає емоційне переконання слухача, свідоме викликання певних емоцій, щоб він відчував спірну ситуацію як сторона, яку ви представляєте. Pathos у публічному виступі зосереджує увагу на цінностях, інтересах, потребах і переконаннях особи, звертається до здатності слухача виявляти співчуття. Для цього, виступаючи з промовою, юрист свідомо вибирає слова, використовує образну мову, приклади, що викликають емоції.

Сильні сторони Pathos полягають у тому, що звернення до емоцій сильніше впливає на слухача, а створені образи запам'ятовуються краще ніж логічні судження. При цьому слабкі сторони Pathos полягають у можливій маніпуляції та нещирості.

Pathos також стосується невербальних та паравербальних засобів спілкування самого юриста зі слухачем, які нерідко розкривають більше інформації, ніж слова. Невербальні показники юриста: зоровий контакт, жести, погляд, мова тіла, міжособова дистанція, рух очима та міміка. Паравербальні прояви – це все що стосується голосу (тембр, темп, потужність, інтонація, дикція, паузи, наголоси тощо). Юристи починають передавати інформацію, не сказавши жодного слова, лише зайшовши до зали суду. Ми активно створюємо враження, про що, можливо, і не здогадуємося, і що не усвідомлюємо. Це відбувається тому, що невербальні та паравербальні прояви важче контролювати ніж слова і вони виявляються більш ширими.

КАІРОС – це «влучний момент», коли відкриваються можливості вплинути на слухача. Влучним вважається момент, що усвідомлено вибраний, і який складно виміряти, але просто пропустити. Як говорив Арістотель: «Будь-хто може розсердитися – це легко, але розсердитися на

правильну людину, потрібною мірою, у потрібний час, з потрібною метою і правильним способом – це не всім під силу і непросто» [7]. Цей вислів дуже влучно характеризує прояв кайрос. Ваш виступ має бути спрямований «...на правильну людину, потрібною мірою, у потрібний час, з потрібною метою і правильним способом...».

Завдання юриста – чуйно аналізувати ситуацію та усвідомлено обрати цей «влучний момент», коли необхідно пробудити увагу слухача. Це передбачає розуміння нюансів та динаміки ситуації, визнання унікальних можливостей, які вона надає. Це особливо важливо під час виступу в суді, де вплив слів багато в чому залежить від часу їх проголошення.

КАІРОС – це відповідність дискурсу конкретним обставинам часу, місця і аудиторії. На відміну від інших елементів, він динамічний, а не фіксований. Ця обставина вимагає від юриста високого ступеня гнучкості, спритності, розвиненого професійного відчуття.

ΕΙΚΟΣ – це правдоподібність, вірогідність. Це спосіб мислення про ймовірне і неймовірне, фактичне та контрфактичне, гіпотетичне і реальне. Судові процеси – це певне змагання у сторітелінгу: перемагає той, хто розповість більш правдоподібну, підтвержену доказами історію. Правдоподібна історія, яку розповідає у суді юрист, має нагадувати «реальність» або «те, що ми знаємо про реальність».

Факти стають переконливими, коли цілісно вплетені у сюжет і тут на допомогу приходить еїкос. Правдоподібність набуває таких форм: зовнішня узгодженість історії та внутрішня зв'язність подій у розповіді. Зовнішня узгодженість стосується відповідності вашої історії іншим історіям, які існують у суспільстві. Тобто запропонована вами послідовність подій є типовою, збігається з моделлю поведінки в соціумі, з певною культурою, ментальністю. Внутрішня узгодженість

історії – питання структурне. Події, дії мають бути взаємопов'язаними, а не просто розташовуватися у випадковому порядку. Дії повинні узгоджуватися у послідовності, яка відповідає такій характеристиці, як причинно-наслідковий зв'язок.

НОМОС – від давньогрецького «закон», «звичай». Звернення до аудиторії через право. Прийняття юридичних рішень є складним процесом, що включає розв'язання питань факту (*quaestio facti*), тобто реконструкцію фактів справи, і питань права (*quaestio juris*), а отже, виявлення застосовної правової норми, інтерпретація закону. Тому, крім подання історії (фактичних обставин) особи, яку юрист представляє, також важливо подати і нормативне підґрунтя справи, оскільки суду необхідно засвідчити нормативну обґрунтованість свого рішення.

Питання права – це питання, на яке суду необхідно відповісти, застосовуючи відповідні правові принципи та норми. У контексті прийняття юридичних рішень нормативне обґрунтування – це пояснення того, чому правова оцінка фактичних обставин вважається правильною. Закон, по суті, – це зразок, ідеальна модель поведінки, з якою ми зіставляємо наші фактичні обставини для виявлення відповідності/невідповідності.

В межах звернення до аудиторії через право, важливо розглянути правовий спір у широкому аспекті, охоплюючи не лише питання права, але і питання справедливості. Юрист, звертаючись до суду з промовою, має не лише зазначити норми права, але і продемонструвати, яке судове рішення стане проявом справедливості. Складність та різнобічність категорії «справедливість» зумовлює різноманіття її проявів. На сьогодні поширеним є поділ справедливості на такі види як: дистрибутивна, ретрибутивна, відновлювальна та процесуальна. Необхідно показати

суду, якої саме справедливості ви шукаєте.

ТЕЛОС – давньогрецький термін, що означає «кінець», «мета», «завершення». Telos 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. Не економте зусилля на цьому етапі. Щоб виступ у суді був ефективним, юристові важливо дотримуватися всіх стадій підготовки.

Висновки. Судова промова як форма публічного юридичного мовлення є інструментом реалізації права на ефективний захист і проявом принципу змагальності судочинства. Успіх представництва в суді залежить не лише від юридичної аргументації чи доказової бази, але й від здатності юриста донести свою правову позицію в переконливій, структурованій і професійно поданій формі. У сучасних умовах, коли тривалість уваги аудиторії обмежена, риторичні навички юриста перетворюються з допоміжного засобу на фактор професійної ефективності.

Дослідження підтверджує, що володіння класичними риторичними категоріями (Ethos, Logos, Pathos) у поєднанні з додатковими елементами (Xronos, Compositio, Kairos, Eikos, Nomos, Telos) сприяє формуванню довіри до виступу у суді, логічній цілісності правової позиції, своєчасності її подачі та переконливому впливу на слухача. Ці складові не лише підсилюють аргументи, а й забезпечують здатність ефективно реалізовувати процесуальні права особи, яку юрист представляє.

Змагальний характер судового процесу вимагає від представників сторін

не лише глибоких правових знань, а й уміння ефективно використовувати слово як знаряддя переконання суду. Виступ юриста у суді – це спосіб реалізації права бути почутим. Судова промова є не просто частиною процесу, а критично важливою формою впливу на судові переконання.

Таким чином, формування риторичної компетентності юриста має розглядатися як обов'язковий елемент його професійного становлення. Її належна підготовка та свідоме використання – це не лише ознака професіоналізму, а й засіб досягнення справедливості в судовому процесі.

У статті проаналізовано феномен судового виступу як форми публічного мовлення, що поєднує в собі елементи юридичної аргументації, риторичної побудови, психологічного впливу та переконання. У сучасному судовому процесі важливо не лише що саме говорить юрист, а й як він це робить. Здатність у лаконічній, логічно структурованій формі донести ключові положення, нівелювати сумніви, зняти питання суду та надати ясну правову пропозицію – є результатом не інтуїтивного натхнення, а цілеспрямованої підготовки.

Здатність до переконання в юридичному дискурсі – це не лише професійна навичка, а фундаментальний елемент реалізації права на ефективний захист. В епоху високої конкуренції у сфері правничої діяльності, успішне представництво інтересів клієнта неможливе без сформованих умінь чітко, лаконічно й аргументовано доносити правову позицію в усній формі. Саме тому риторична підготовка має стати органічною частиною професійного становлення юриста.

У центрі дослідження – класичні елементи риторичного мислення – *Ethos*, *Pathos*, *Logos*,

адаптовані до потреб сучасної юридичної практики та доповнені новими елементами: *Хроос*, *Compositio*, *Kairos*, *Eivos*, *Notos* та *Telos*. Ці складові не лише підсилюють аргументацію юриста, а й забезпечують здатність ефективно реалізовувати процесуальні права клієнта.

Стаття також окреслює актуальні виклики, пов'язані з підготовкою промови в суді, зокрема: інформаційне перевантаження, психологічну напругу, часові обмеження, складність аудиторії, а також часте недооцінювання ваги риторичних прийомів у процесуальному дискурсі. Метою публікації є не лише опис теоретичних засад переконливої судової промови, а й надання практичного орієнтиру для юристів, які прагнуть говорити так, щоб їх чули, розуміли й підтримували.

Ключові слова: судова риторика, правова аргументація, публічний виступ, змагальний судовий процес.

Afanasieva M. Persuasive court speech: from classical rhetoric to modern legal practice

The article explores the phenomenon of courtroom speech as a distinct form of public legal discourse that integrates elements of legal argumentation, rhetorical structure, psychological influence and persuasion. In contemporary judicial proceedings, not only what a lawyer says, but how it is communicated, plays a critical role. The ability to clearly and concisely articulate key legal positions, eliminate judicial doubts, address potential questions, and offer a coherent legal proposal is not a matter of spontaneous inspiration but the result of deliberate and systematic preparation.

Persuasive capacity within legal discourse is not merely a professional skill but a fundamental component in

the realisation of the right to effective legal representation. In an era of intense professional competition, effective advocacy is unattainable without the developed competence to present legal arguments in a clear, concise, and reasoned oral form. Rhetorical training must therefore be viewed as an essential and integral element of the legal professional's formation.

The study focuses on the classical components of rhetorical art – Ethos, Pathos, Logos – which are adapted to the demands of modern legal practice and complemented by additional conceptual categories such as Chronos, Compositio, Kairos, Eivos, Nomos ma Telos. These rhetorical tools not only enhance a lawyer's persuasive force but also contribute to the effective exercise of the client's procedural rights.

The article further identifies the current challenges associated with courtroom oral presentations, including information overload, psychological stress, time constraints, the complexity of the judicial audience, and the frequent underestimation of rhetorical devices in procedural discourse. The purpose of this publication is not only to provide a theoretical framework for persuasive courtroom speech but also to offer practical guidance for legal practitioners

who seek to speak in a manner that is heard, understood, and accepted by the court.

Key words: judicial rhetoric, legal argumentation, public speaking, adversarial litigation.

Література:

1. Афанасьєва М. В. *Переконливий виступ у суді : монографія*. Одеса : Видавництво «Юридика». 2024. 122 с.
2. Dictionary.CambridgeUniversityPress. URL: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/attention-span> (дата звернення: 08.07.2025).
3. Lowenbraun N. Why (And How) to Care About the First 30 Seconds of Your Talk. Duarte. URL: <https://surl.li/kdbbvz> (дата звернення: 08.07.2025).
4. Fisher B. Giving a speech? Conquer the five-minute attention span. Fortune. July 10, 2013. URL: <https://surl.lu/azwrwo> (дата звернення: 08.07.2025).
5. Keshirim R. Average Human Attention Span (By Age, Gender & Race). Supportive Care ABA. October 5, 2023. URL: <https://surl.li/xbyprv> (дата звернення: 08.07.2025).
6. Афанасьєва М. В. *Правова аргументація та юридичне письмо : монографія*. Одеса : Видавництво «Юридика». 2023. 124 с.
7. Oxford Essential Quotations (4 ed.) Edited by: Ratcliffe S. Oxford University Press. Online Version. 2016. URL: <https://surl.lu/berbln> (дата звернення: 08.07.2025).

Дата надходження статті: 09.07.2025

Дата прийняття статті: 14.07.2025

Опубліковано: 22.09.2025

Стаття поширюється на умовах ліцензії CC BY 4.0