

УДК 347.9:340.115:331.104

DOI <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2020.4.65>**Наталія Клецова,**

канд. екон. наук, доцент,

доцент кафедри міжнародних відносин

Сумського національного аграрного університету

Анастасія Мартиненко,

студентка II курсу спеціальності «Міжнародне право»

Сумського національного аграрного університету

РОЛЬ СПІКЕРА У СУДОВОМУ ЗАСІДАННІ У РАЗІ ЗАСТОСОВУВАННЯ ПРИЙОМІВ ЮРИДИЧНОЇ АРГУМЕНТАЦІЇ: ПОРІВНЯННЯ ПРАКТИКИ ЗАХИСТУ ПРАВ ЖІНОК ПІД ЧАС РОЗГЛЯДУ СПРАВ У СФЕРІ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Стаття присвячена дослідженню вагомості ролі спікера у судовому засіданні у разі застосовування прийомів юридичної аргументації, зокрема порівнянню практики захисту прав жінок у сфері трудових відносин. Авторами було проведене дослідження щодо вміння презентувати себе як висококваліфікованого адвоката. Було встановлено, що влучне застосування певних типів юридичної аргументації спікера у судових засіданнях міжнародного формату сприяє зрештою формуванню ґрунтовних доказів. А питання юридичної аргументації напряму пов'язане з діалектикою, тобто мистецтвом вести спір, який повинен ґрунтуватися на переконанні співрозмовника. На прикладі дебатів Кеннеді та Ніксона авторами було встановлено, що харизма – це свого роду здібність однієї людини впливати на погляди інших людей. А це, відповідно, є однією із головних професійних якостей юристів-практиків, яка допомагає у донесенні власної сформованої лінії захисту із використанням видів юридичної аргументації. Для отримання певних висновків нами було здійснено ґрунтовний аналіз діяльності однієї із найвідоміших американських жінок-адвокатів Глорії Оллред. Аналіз позовів справ «Джиджі Гойетт проти Арнольда Шварцнеггера», «Джордана Чендлера проти Майкла Джексона», «Саммер Зервос проти Дональда Трампа», «Міріам (Мімі) Халей проти Харві Вайнштейна» стосовно порушення прав жінок у сфері трудових відносин дав змогу дослідити, які види юридичної аргументації були використані досвідченим спікером у судовому засіданні. Дійшли висновку, що на формування аргументів у справі «Саммер Зервос проти Дональда Трампа» вплинула так звана «топіки». Тобто важливою умовою правильності й переконливості міркувань адвоката в даному випадку були знання контексту, в якому формулювалась відповідна аргументація. А справі «Міріам (Мімі) Халей проти Харві Вайнштейна» була притаманна герменевтична модель юридичної аргументації, якої дотримувалась Оллред. Ключовим поняттям побудови її аргументації було формування так званого «герменевтичного кола», під яким слід розуміти можливість досягнення цілого через досягнення частин і навпаки, що, власне, й утворило успішне коло даної справи.

Ключові слова: Глорія Оллред, докази, оратор, позов, права людини, працевлаштування, професійний адвокат.

Постановка проблеми. У сучасному турбулентному, майже непередбачуваному, середовищі нагальним та актуальним серед юристів-практиків, політичних постатей, суддів постає питання формування іміджу досвідченого спікера. І таке прагнення є не випадковим. Навпевне, у житті кожної людини настає момент, коли вона чи він є не досить сміливим, не може підібрати влучних слів і, відповідно, подолати хвилювання. У часи

таких «невдач» ми починаємо навіть підбурювати себе і звинувачувати, що не маємо досить досвіду, як спілкуватися з людьми, як вести себе у непередбачуваних ситуаціях тощо. Інколи через це у суспільстві виникають міжособистісні непорозуміння, заздрість із приводу того, що хтось, навіть не докладаючи зусиль, здатний надихнути, переконати та повести за собою аудиторію, а для декого потрібно подолати цілий шлях перепон,

щоб аудиторія хоча б звернула увагу. Вміння презентувати себе як, наприклад, висококваліфікований адвокат приходить з умінням працювати над собою. Тож очевидним постає питання влучного застосування певних типів чи моделей юридичної аргументації спікера у судових засіданнях міжнародного формату, кінцевим результатом застосування яких є вміння наводити докази з метою обґрунтування певної думки, зміни позиції чи переконання іншої сторони. Враховуючи те, що сьогодні особливо актуальними є питання щодо захисту прав жінок у контексті трудових відносин, нами було вибрано декілька гучних кейсів стосовно даного питання та проаналізовано, як досвідчений адвокат-спікер може впливати на розгортання судових подій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ораторського хисту, прояву харизми адвокатів у судових засіданнях, застосування прийомів юридичної аргументації у міжнародній практиці судових засідань з питань трудових відносин присвячені праці таких вітчизняних та закордонних науковців, практиків, політичних фігур, як: Л. Блу [1], Д. Горден [2], В. А. Гошовська [3], Б. Девідсон [4], В. Кравченко [5], Е. Лазоренко [6], Г. Олдред [7], К. Павлін [8], Л. А. Пашко [3], Т. В. Сівашенко [9], О. Фокс Кабейн [10], Р. Хіршхорн [1], Ю. В. [Шевченко 9] тощо. Проте навіть сьогодні залишається велика низка питань, що потребують подальших досліджень, зокрема питання щодо професійного застосування прийомів юридичної аргументації спікерів у судових засіданнях і щодо того, як саме харизма і вміння адвоката презентувати свою справу може впливати на перебіг судових засідань, наприклад, у сфері трудових відносин.

Метою даної статті є дослідження ролі спікера у судовому засіданні у разі застосування прийомів юридичної аргументації, а також порівняння практики захисту прав жінок під час розгляду справ у сфері трудових відносин.

Виклад основного матеріалу. Питання юридичної аргументації прямо пов'язане з діалектикою, тобто мистецтвом вести спір, який повинен ґрунтуватися на переконанні співрозмовника. Так, найважливіші етапи історії діалектики тісно пов'язані з такими відомими іменами, як Аристотель, давньогрецькі мислителі Геракліт, Платон, Прокл, Сократ, а пізніше й з представниками школи німецької класичної філософії: Г. Гегелем, І. Кантом, Й. Фіхте, Ф. Шеллінгом тощо. Варто зацентувати увагу, що із самого початку діалектику філософи розу-

мили як мистецтво показу переваги одного аргументу над іншими. Сьогодні вміння спікера у судових засіданнях застосовувати мистецтво діалектики сфокусоване на певних методах ведення дискусії, які базуються не лише на силіогізмі, але й насамперед на сукупності доводів, які використовуються в спорі. І велика роль при цьому обов'язково належить різноманітності, динаміці, безперервному руху явищ і процесів, що мають істотне значення для правового дискурсу і обов'язково доповнюються харизмою. Саме тому оратор-адвокат у судових засіданнях, що програв справу, інколи виправдовує себе браком мистецтва харизми.

Практична діяльність таких адвокатів, як Корделл Палвін [8], Е. Лазоренко [6], Г. Олдред [7], доводить, що кожен клієнт прагне харизматичного, впевненого у собі адвоката, який має індивідуальний креативний підхід до побудови юридичної аргументації кожної справи. Водночас Л. Блу [1], Д. Горден [2], В. А. Гошовська [3], Б. Девідсон [4], В. Кравченко [5], Л. А. Пашко [3], Т. В. Сівашенко [9], Р. Хіршхорн [1], Ю. В. Шевченко [9] у своїх публікаціях доходять загального висновку, що саме адвокат – це та харизматична людина, яка повинна володіти особливим подарунком долі – здатністю своєю мовою впливати на суспільну думку з певного питання. Ми погоджуємося із висловлюваннями науковців-практиків та хочемо підкреслити, що йдеться про харизму як про талант висловлювати свої думки та емоції за допомогою точних і дотепних метафор, художньої міміки, мови тіла та водночас випромінювати абсолютну впевненість, демонструючи власні аргументи. Когось таким талантом «нагородила природа», комусь доводиться докладати чимало зусиль, щоб його набути.

Так, наприклад, аналізуючи джерело [11] стосовно дебатів між Кеннеді та Ніксоном, яке констатує цінність саме певних нюансів під час перебігу процесу, ми виявили, наскільки вміння стратегічно мислити та будувати аргументи стосовно дискусійного питання допомагає особі у самовизнанні та самостверженні. Зокрема, коли репортер попросив президента Дуайта Д. Айзенхауера назвати деякі внески свого віце-президента, Ейзенхауер відповів: «Якщо ви дасте мені тиждень, я можу придумати його. Я не пам'ятаю». Хоча зауваження було задумане як послання на власну психічну втому президента, демократи негайно використали його в телевізійному рекламному ролику, який закінчився твердженням: «Президент Ейзенхауер не міг згадати, але виборці згадають». Але під час самих дебатів присутність

кандидатів в ефірі не була лише справою харизми; це також було одним із косметичних засобів. Перед першими дебатами обидва чоловіки відмовилися від послуг візажиста, якого викликали з Нью-Йорка на подію. Бронзований і сяючий від тижнів агітації під відкритим небом, Кеннеді був більше готовий до свого великого плану, ніж його суперник. На його фоні блідий Ніксон в сіро-блідому костюмі став лише об'єктом глузування. Як результат – через півтора місяці Кеннеді переміг. Ми можемо зробити висновок про те, що вирішальним моментом стали дебати, на яких обидва кандидати мали змогу продемонструвати свої ораторські навички (або заплутатися у своїй нерозбірливості), проявити почуття гумору (або виявити його відсутність) та використати прихильність своїх конкурентів (або прославитися своїм гострим язиком) [11].

Наведені вище уривки із дебатів підтверджують вкотре й думку науковців, що харизма – це свого роду здібність однієї людини впливати на погляди інших людей. А це, відповідно, є однією з головних професійних якостей юристів-практиків, яка допомагає у донесенні власної сформованої лінії захисту із використанням видів юридичної аргументації. Адже юрист – це не проста професія: окрім ґрунтовних знань у юриспруденції, ця особа повинна мати хист до логічного мислення, до красномовства, до побудови аргументації власної думки. А харизма допомагає адвокату донести своє бачення до аудиторії саме в такому вигляді, який би допоміг спричинити фурор справи. При цьому варто розрізняти чарівність та харизму, адже люди з чарівністю зазвичай стають універсальними фаворитами, а харизматичні особистості не завжди подобаються усій аудиторії. Як зазначає тренер з кар'єрного просування та автор «Міфів про харизму» Олівія Фокс Кабане, «Людина може бути харизматичною, але не найпростішою у спілкуванні» [10].

А тепер виникає питання: коли Ви обиратимете собі для розгляду судового спору професійного, харизматичного адвоката, на якій відомій особі Ви б зупинились? Холоднокровному й зухвалому чоловікові, як Гарві Спектр із серіалу «Форс-мажори» чи як Кіану Рівзу у «Адвокат диявола»? А чи замислювались Ви, наскільки талановитою та розумною повинна бути жінка, щоб мати можливість заявити про себе у світі юриспруденції? Чи повинна жінка бути схожою на Аналізу Кітінг із американського серіалу «Як уникнути покарання за вбивство»?

Для того, щоб отримати відповіді на поставлені питання та зрозуміти, яким

чином відбувається застосування напрацьованих адвокатом щодо мистецтва красномовно й харизматично презентувати свої надбання на практиці, нами було обрано одну із найвідоміших американських жінок-адвокатів, володарку багатьох професійних нагород – Глорію Оллред. Зазначимо, що визнання та славу вона здобула завдяки боротьбі за права жінок, сексуальних меншин та жертв насильства. Велика кількість людей вважали цю галузь права сміливою заявою. Так, у своїй автобіографії Глорія Оллред заявила, що влітку 1966 року вона стала жертвою насильства, після чого виявила, що вагітна. Після інциденту майбутній юрист вирішила зробити незаконний аборт, який потягнув несприятливі наслідки, адже їй довелося тривалий час перебувати у лікарні [7]. Проте одна із найсміливіших і рішучих жінок в Америці не повідомила про зґвалтування в поліції, бо навіть не думала, що хтось може їй повірити. Саме тому, щоб жінки могли про це відкрито говорити, не боячись наслідків, Глорія вирішила спеціалізуватися на захисті жертв сексуальних домагань та насильства. Цікаво відзначити, що вона завжди береться навіть за найскандальнішу і суперечливу справу, із якою не кожний досвідчений юрист-практик може виступити у суді. Так, на її рахунок – справи судових позовів проти багатьох відомих людей у засобах масової інформації. Зокрема, справа Джіджі Гойетт проти Арнольда Шварцнеггера про інтимні стосунки в період роботи акторки над телеканалом. Під час балотування Шварцнеггера на пост губернатора їй навіть заплатили 20 000 доларів за мовчання, але потім адвокат жінки Глорія Оллред оприлюднила, що було близько 13 жінок, які також мали стосунки зі Шварцнеггером на робочому місці [12-13]. Також Глорія Оллред була задіяна й у справі з Майклом Джексонем. Вона представляла Джордана Чендлера, який висунув позов щодо сексуального насильства від Джексона під час підготовки кліпа [14]. Не минула вона увагою й справу проти чинного президента США Дональда Трампа. Саме смілива американка Саммер Зервос подала позов про захист честі та гідності до суду в Нью-Йорку проти тоді вже обраного президента США Дональда Трампа. У жовтні 2016 року вона звинуватила Трампа у сексуальних домаганнях, які мали місце у 2007 році в одній із кімнат готелю на Беверлі-Хіллз. Екс-учасниця шоу «Учень знаменитості», яке свого часу проводив Д. Трамп, сказала усім, що вона мала співбесіду із мільярдером щодо її працевлаштування. Під час розмови він почав її домагатися. Відповідь Дональда Трампа містила заперечення, на що Глорія Оллред,

яка була адвокатом жінки в даній справі, вимагала від нього доказів у вигляді спростування власних слів. І вже під час пресконференції 17 січня Оллред заявила, що «час закінчився», а жодних доказів не було. Однак вона зазначила, що, якщо Трамп привселюдно заявить і визнає, що все це був акт переслідування проти Зервос, процес буде зупинено. При цьому зазначимо, що у Кодексі Федеральних Законодавчих Актів США сексуальні домагання визначаються як «непрохані (небажані) сексуальні домагання та інші вербальні й фізичні вчинки сексуального характеру», якщо: згоду на такі домагання приховано або явно пов'язано з умовами найму працівника тощо [15].

Ми припускаємо, що на формування аргументів у даному судовому засіданні адвокатом Глорією Оллред вплинула і так звана «топіка». Адже топіка становить собою певну техніку, тісно пов'язану з логікою, риторикою і діалектикою проблемного мислення, яка істотно залежить від «місця», що використовується для знаходження доказів і застосування аргументації. Тобто важливою умовою правильності й переконливості міркувань адвоката у даному випадку були знання контексту, в якому формулювалась відповідна аргументація. Проте дана справа, хист Оллред бути гарним спікером у судовому засіданні, вміти наводити аргументи підштовхнули ще чотирьох жінок наважитися розповісти американським засобам масової інформації про сексуальні домагання мільярдера.

Окремо нами було досліджено, яким чином формується успіх оратора у судових засіданнях, що є ключовими факторами впливу на репутацію адвоката. Зокрема, досвід Глорії Оллред продемонстрував, що її активність у ролі професійного спікера-адвоката у специфічних судових засіданнях привертає увагу громадськості через засоби масової інформації до справ, які вона веде. А її сміливий виступ у 1981 р. із позовом на правозахисника Джона Г. Шмітц, колишнього сенатора Каліфорнії, за наклеп принесли їй компенсацію в розмірі 20 000 доларів від сенатора та публічне вибачення. Так, на нашу думку, саме критика, а інколи саме обурення з боку преси та людей, які жодним чином не погоджувались із позицією Глорії Оллред, зробили її успішним оратором у судових засіданнях.

Проводячи паралель між справами Оллред, ми детально проаналізували гучний скандал, який спалахнув у Голлівуді, щодо звинувачення американського режисера Харві Вайнштейна. І саме адвокат Оллред представляла постраждалих дівчат,

коли справа почала набирати публічності. Зокрема, Глорія представляла жінку Міріам (Мімі) Халеї, чия справа дійшла до суду [16]. Проте саме тоді набув неабиякого обговорення скандал Глорії Оллред із її донькою Лізою Блум, яка оголосила, що захищатиме Вайнштейна в суді. Згодом вона відмовилась брати участь у даному засіданні. У жовтні 2017 року такі видання, як BBC News, The New York Times, TSN. UA, заявляли, що протягом багатьох років Харві Вайнштейн знущався з жінок, з якими він працював. Харві визнав, що готовий нести відповідальність за свої минулі помилки та виправляти себе, але водночас звинуватив журналістів у наклепі, відсутності достовірної інформації та поширенні спекуляцій. Цей випадок показав, що сотні звинувачень, серед яких звинувачення відомих голлівудських актрис (Анджеліна Джолі, Салма Хайек, Ешлі Джадд, Ума Турман, Гвінет Полтроу), не набули покарання. І лише звинувачення колишньої асистентки режисера Голлівуду Міріам Хейлі та маловідомої актриси Джессіки Манн дійшли до суду. У всіх інших випадках Вайнштейн визнавав невідповідну поведінку стосовно вищезазначених, але не визнавав жодних фактів щодо сексуальних домагань. Навіть остання промова Вайнштейн у суді мала фразу «просто заплутався серед жінок». У грудні 2019 року адвокат Вайнштейна Артур Айдала заявив, що колишній співвласник компанії Вайнштейн зміг домовитися з більш ніж 30 жертвами і був готовий виплатити їм понад 25 мільйонів компенсацій. Так, нами було встановлено, що лише у двох випадках він був покараний: за зґвалтування третього ступеня – Джессіки Манн – Харві отримав 3 роки, а за перший ступінь сексуального злочину щодо Міріам (Мімі) Хейлі, адвокатом якої була харизматична Глорія Оллред, він отримав 20 років. У цих випадках присяжні визнали Вайнштейна винним, з трьох найсерйозніших виправдали. Загалом замість довічного ув'язнення Вайнштейн отримав 23 роки в'язниці.

Ми вважаємо, що даній справі була притаманна герменевтична модель юридичної аргументації, якої дотримувалась досвідчена адвокат Оллред. Ключовим поняттям побудови її аргументації було формування так званого «герменевтичного кола», під яким слід розуміти можливість осягнення цілого через осягнення частин і навпаки, що, власне, й утворило успішне коло даної справи. Проте навіть сьогодні у суспільстві є думка, що судді цих гучних справ піддалися впливу досвідченого спікера судового засідання – адвоката

Глорії Олред. Проте це залишається лише суб'єктивним твердженням окремих прошарків суспільства. Ми можемо лише стверджувати, що «Ефект Вайнштейна» викликав хвилю публічних звинувачень у домаганнях. Роберт Де Ніро, Дастін Гофман, Квентін Тарантіно, Пласідо Домінго та багато інших знаменитостей були змушені постати перед судом за вчинені діяння.

Висновки

Ми дійшли основного висновку: якщо адвокат прагне бути професійним оратором у судовому засіданні, він повинен поставити перед собою першочергову мету – допомогти людству в боротьбі за справедливість, що досягається лише самодисципліною, сміливістю, вірою в себе, безупинною працею над собою у застосуванні сучасних прийомів юридичної аргументації.

Список використаних джерел:

1. Blue L., Hirschhorn R. B. Charisma 101 for Lawyers. *Law.Com.* 2013. February 04. URL: <https://www.law.com/almID/1202586805484/> (Last accessed: 16.03.2020)
2. Goorden D. Dworkin and Phenomenology of the “Pre-Legal”? *International Journal of Jurisprudence and Philosophy of Law.* 2012. Vol. 25. # 3
3. Гошовська В. А., Пашко Л. А. Політичне лідерство : навчальний посібник. Київ : НАДУ, 2013. 300 с.
4. Davidson B. Why are lawyers so charismatic? *Quora.com.* 2019. November 9. URL: <https://www.quora.com/profile/Bob-Davidson-24> (Last accessed: 16.03.2020).
5. Кравченко В. И. Харизма как социокультурный феномен. *Человек и наука.* 2005. URL: <http://cheloveknauka.com/harizma-kak-sotsiokulturnyy-fenomen> (дата обращения: 24.03.2020).
6. Лазоренко Е. Україна в лідерах за зверненнями до Європейського суду з прав людини. *Закон і Бізнес.* 2018. 15 серпня. URL: https://zib.com.ua/ru/print/134108-ukraina_v_liderah_po_obrascheniyam_v_evropeyskiy_sud_po_prav.html (дата звернення: 15.03.2020)
7. Gloria Allred says she had a back-alley abortion after she was raped at gunpoint. *CNN.Com.* 2019. May 22. URL: <https://edition.cnn.com/2019/05/22/us/gloria-allred-abortion-protests/index.html> (Last accessed: 17.03.2020).
8. Palvin C. Charisma: Clients Want Lawyers Who Have It. 2014. April 2. URL: <https://www.cordellblog.com/client-development/charisma-clients-want-lawyers-who-have-it/> (Last accessed: 16.03.2020).
9. Шевченко Ю. В., Сівашенко Т. В. Харизматичне лідерство в антикризовому управлінні потенціалом підприємства. *Young Scientist.* 2014. № 8 (11). С. 61–64. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/8/57.pdf> (дата звернення: 14.02.2020).
10. Фокс Кабейн О. Міфи про харизму. *MakeRight.* 2013. URL: <https://ru.bookmate.com/books/y9KRZoAz> (дата звернення: 16.03.2020).
11. The Kennedy Nixon Debates. *History.com.* 2019, June 10. URL: <https://www.history.com/topics/us-presidents/kennedy-nixon-debates> (Last accessed: 16.03.2020).
12. Another Arnold Schwarzenegger Mistress Emerges – Cue Gloria Allred! *Eonline.com.* 2011. May 19. URL: <https://www.eonline.com/news/242823/anotherarnold-schwarzenegger-mistress-emerges-cue-gloria-allred> (Last accessed: 17.03.2020).
13. Kristin Perry, et al v. Arnold Schwarzenegger, et al. No. 10-16696 (9th Cir. 2011). *Justia US Law.* URL: <https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/ca9/10-16696/10-16696c-2011-02-25.html> (Last accessed: 17.03.2020).
14. Gloria Allred firmly believes Michael Jackson was a child molester. *Weatherinternal.com.* 2019. February 6. URL: <https://weatherinternal.com/gloria-allred-firmly-believes-michael-jackson-was-a-child-molester/> (Last accessed: 16.03.2020).
15. National Labor Relations Act. National Labor Relations Board. URL: <https://www.nlr.gov/how-we-work/national-labor-relations-act> (Last accessed: 29.03.2020).
16. Mimi Haley discusses Harvey Weinstein verdict and the ‘terrifying’ moment she took the stand. *ABC NEWS.* 2020. 25 February. URL: <https://abcnews.go.com/GMA/News/mimi-haley-discusses-harvey-weinstein-verdict-terrifying-moment/story?id=69196494> (Last accessed: 17.03.2020).

The article is devoted to the study of the speaker's role importance in the court hearing when applying the methods of legal argumentation, in particular comparing the practice of protection of women's rights in the sphere of labor relations. The authors conducted a study on the ability to present themselves as a highly qualified lawyer. It has been found that the speaker's correct usage of certain legal argumentation's types in court hearings of an international format, ultimately contributes to the formation of thorough evidence. And the question of legal argumentation is directly related to the dialectic, that is, the art of conducting a dispute that must be based on the interlocutor's conviction. The example of the Kennedy and Nixon debate found that charisma is one person's ability to influence other people's views. And this, accordingly, is one of the main professional qualities of legal practitioners, which helps in bringing about their own line of defense using the types of legal argumentation. In order to draw some conclusions, we conducted a thorough analysis of the work of one of the most famous American women lawyers, Gloria Allred. Analysis of “Gigi Goett vs. Arnold Schwarznegger”, “Jordan Chandler v. Michael Jackson”, “Summer Zervos v. Donald Trump”, “Miriam (Mimi) Halley vs. Harvey Weinstein” Lawsuits concerning the violation of women's rights

in employment, it provided an opportunity to examine what types of legal argumentations were used by an experienced speaker at the court hearings. We came to the conclusion that the formation of the arguments in the case of "Summer Zeros v. Donald Trump" was influenced by the so-called "Topic". Thus, an important condition for correctness and persuasiveness of reasoning in this case were awareness of the context, in which appropriate reasoning is formulated. And the case of "Miriam (Mimi) Halley vs. Harvey Weinstein" was an accompanying hermeneutical model of legal argumentation, which Allred adhered to. The key concept of her argumentation was the formation of the so-called "hermeneutic circle", which should be understood as the possibility of comprehending the whole through comprehension of the parts, and vice versa, which, in fact, formed the successful circle of this case.

Key words: Gloria Allred, evidence, speaker, lawsuit, human rights, employment, professional lawyer.

