

Гончаренко С.М.

старший викладач кафедри
філології та перекладу,
*Київський національний університет
технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

РОЗВИТОК МОВНИХ НАВИЧОК В ПРОЦЕСІ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ЮРИСТІВ

Окремо взята промова юриста – це монолог. Але цей монолог не є самостійною і самодостатньою одиницею. Це складова діалогу опонентів. Однією з особливостей цього діалогу може бути те, що він часто доволі розтягнутий по часовій шкалі, що додає як плюсів, так і мінусів. Промова має лінгвістичну та іміджеві складові. Що робить виступ юриста успішним? Це не тільки вербальні засоби та своєчасні жести, але й шарм, емоція, впевненість, вміння себе подати, навіть деякою мірою епатаж *. Говорячи, що це не тільки вербальні засоби, але й цілий перелік інших речей, то зовсім не мала на увазі мінімізувати вагу мови. Мова юриста – не просто шоу або змагання на красномовність. Мова юриста – то чітко вибудована, аргументована, майстерно подана промова. Вона має бути змістовною, логічною, зрозумілою, переконливою.

Юрист - публічна особа. Промови мають різну мету, як то публічні промови на міжнародних форумах, промови на прес-конференціях та судові промови з метою представлення інтересів клієнта. Вказані виступи мають різну мету, отже і структуру. Та у всіх цих випадках тільки теоретичного аналіз і розуміння того, з яких складових (елементів) будується промова і які мовні інструменти застосовуються, абсолютно недостатньо. Практика показує, щоб вільно володіти



іноземною лексикою чи конструкцією, потрібно десятки разів використати їх в мові (проговорити, повторити, вбудувати в речення), тож за логікою, той самий підхід має використовуватися і для більш глобальних практик, як то схема побудови промови. Після спілкування з одним з провідних юристів України з міжнародного та корпоративного права ще раз впевнюєшся, що викладачі-філологи визначили правильний курс щодо підготовки фахівців-юристів, але завжди є місце для вдосконалення. Сфери, акцентовані під час розмови, стосовно підготовки студентів з права є наступними. Перш за все лексика, тут йдеться про вивчення профільної лексики за галузями права, що суттєво полегшує вхід молодого спеціаліста в професійне середовище. Наступний момент – бізнес лексика для проведення переговорів з клієнтами, окреслення проблем та подальшої комунікації щодо визначення дій. Ще один маркер - лексика для проведення презентацій та розвиток практичних навичок проведення презентацій. Четвертий - лексика для ведення ділової переписки.

Практикуючі юристи пропонують звернути увагу на застосування аналізу до тематичних статей та профільних матеріалів в плані визначення найбільш вживаної словникової складової, специфічних структур та наявних кліше.

Другий, не менш важливий момент - граматики. Маємо акцентуватися на вивченні та відпрацюванні граматики, типової для юриспруденції (контракти, судові справи, перемовини - тож модальні дієслова, умовні речення, непряма мова, тощо).

Третє направлення – аудіювання, а надто, напрацювання аудіо навичок сприйняття юридичної лексики на слух. Мається на увазі не просто слухання і розуміння, а передача



матеріалу чи то в усній, чи то в письмовій формах з вживанням вищезазначеної лексики, оскільки це є одним з ключових вмій – фахове використання інформації, отриманої з різних ресурсів.

Далі - розстановка акцентів. Сюди входить пунктуація, тому що левова частка спілкування юриста припадає на письмову мову. Та не можемо скидати з вагів уміння ефективно говорити, правильно акцентувати, видержувати паузу, коли треба мовчати, рухатись, стояти. Ораторська майстерність тут є незамінною.

І нарешті, структура юридичних документів. Це знання побудови і складання правових документів, включно з меморандумом, контрактами, судовою документацією і заявами. Але, бувають випадки, коли немає можливості підготувати промову, наслідуючи структуру, підхід, лексику вже наявних в країні виступів. Наприклад, коли готувалась промова для першого виступу представника України на Публічному форумі СОТ, важливим було все. Приклади за визначеною темою мали бути, з одного боку, цікавими, з другого боку, політично невмотивованими. Вибір тактики подачі матеріалу потребував ретельного вивчення доповідей представників інших країн попередніх років. Мали за мету підготувати яскравий і пам'ятний спіч, з тим, щоб українських фахівців і надалі залучали до подібного формату як компетентних і фахових. Виважено підійшли до об'єму викладеного матеріалу: потрібно було презентувати інформацію, підтримати її цікавими прикладами, але не перевантажувати, запобігаючи втраті інтересу до промовця і значить до країни, яку він представляє. До уваги приймалось навіть місце розташування виступаючого по відношенню до слухачів, доречність жестів, тощо.



Можливим рішенням для залагодження подібних практичних питань, як на мене, могла б бути організована і цілеспрямована співпраця з провідними юридичними компаніями країни, які мають безцінний досвід роботи з міжнародними організаціями і компаніями.

Доцільно було б вивчити рейтинг юридичних компаній та їх спеціалізацію. Провести перемовини з представниками компаній з тим, щоб партнери та провідні юристи поділилися практичним досвідом, з одного боку, та напрацюваннями щодо стилю та структури сучасного юридичного мовлення, з іншого. Прекрасно було б мати окремий ресурс, доступний для викладачів, юристів та філологів, в якому містилися б дозволені матеріали, реальні сучасні виступи та промови або витяги, щоб фахівці мали змогу аналізувати їх з точки зору лексики та структури мови, а також мати можливість використовувати їх, як «кейси» для відпрацювання необхідних навичок. Не будучи практикуючими юристами, філологам доволі важко знаходити необхідну кількість кейсів для відпрацювання певного прийому достатню кількість разів, з тим, щоб студенти могли впевнено користуватись ним в майбутньому на практиці.

Спілкуючись з високопрофесійними юристами-практиками, можна зробити висновок, що дуже важливо продовжувати працювати над вдосконаленням програмного забезпечення, вивчати досвід колег, розробляти нові підходи щодо подачі матеріалу. Напевно, що має сенс залучати професіоналів для спілкування з молоддю, бо вони на життєвих прикладах мають змогу продемонструвати важливість вищезазначених моментів в навчанні.

Тож заходи подібного формату дуже сприяють означеній меті, оскільки співпраця допомагає створити в результаті синергію – молодого професіонала, впевненого,



*Матеріали XVII-ї Міжнародної науково-практичної конференції
(07 січня 2022 р., Ларнака (Кіпр), дистанційно)*

готового до вирішення різноманітних робочих моментів, що використовує сучасні методи і інструментарій.

Список використаних джерел:

1. <https://radako.com.ua> Олексій Шевчук. Адвокатська промова як візитівка захисника, - поради експерта.

