УДК 37.091.33

Кривич Н.Ф.

КОМУНІКАТИВНИЙ ПІДХІД ЯК ПАРАДИГМА ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНЬОГО ФАХІВЦЯ

У статті розглянуто питання про професійно-комунікативну компетентність майбутніх юристів із огляду на проблему культуромовної підготовки майбутніх фахівців, оскільки для них важливим є творити мовну стратегію, дотримуючись норм.

Ключові слова: професійно-комунікативна компетентність, юрист, мовна стратегія, конкурентоздатний.

У сучасних дослідженнях пропонуються різні визначення комунікативної компетенції: в одних – це рівень сформованості міжособистісного досвіду, необхідного індивіду з тим, щоб у межах власних здібностей та соціального статусу успішно функціонувати у певному суспільстві (Т.О. Вольфовська); в інших – це спроможність людини здійснювати спілкування як складну багатокомпонентну динамічну цілісну мовленнєву діяльність, на характер якої можуть впливати різноманітні фактори (О.П. Петращук); або як здатність координувати взаємодію окремих її компонентів задля забезпечення ефективності та результативності комунікації (В.М. Топалова).

Аналіз наукової літератури надав змогу визначити професійну компетентність як інтегративне особистісно-професійне утворення, яке реалізується у психологічній та технічно – операційній готовності особистості до виконання успішної, продуктивної та ефективної професійної діяльності з використанням засобів мови або в умовах культури та забезпечує можливість ефективної взаємодії з навколишнім середовищем.

У сучасних дослідженнях термін «професійна компетентність» розглядається як знання мови, високий рівень практичного володіння як вербальними, так і невербальними її засобами, а також досвід володіння мовою на варіативно-адаптивному рівні залежно від конкретної мовленнєвої ситуації.

Важливим структурним компонентом професійної компетентності є комунікативна компетентність, яка є якісною характеристикою особистості фахівця і охоплює сукупність науково-теоретичних знань, практичних умінь і навичок у сфері здійснення професійної комунікації, досвід здійснення професійної взаємодії, стійку мотивацію професійного спілкування.

Поняття комунікативнї компетентності досліджувалися як зарубіжними, так і вітчизняними вченими (Л. Біркун, Л. Брахман, С. Брумфіт, О. Волобуєва, Р. Джонсон, Г. Китайгородська, С. Козак, С. Мельник, Е. Пассов, С. Савіньон, М. Свейн, Д. Хаймс, Д. Шейлз). Нині існує декілька підходів щодо структури цього феномена. Д. Хаймс поєднував у цьому

понятті граматичну (правила мови), соціально-лінгвістичну (правила діалектної мови), дискурсивну (правила побудови змісту висловленого) і стратегічну (правила підтримки контакту зі співрозмовником) компетентність [5]. Л. Брахман відносив до комунікативної компетентності: мовну, дискурсивну, розмовну, прагматичну, соціально-лігвістичну, стратегічну, мислительну складові. С.Козак розглядає іншомовну комунікативну компетентність як професійно важливу рису особистості фахівця і виокремлює чотири головні компоненти: лінгвістичний, соціокультурний, стратегічний, професійний .

Так С.Савіньон визначає комунікативну компетентність як здатність функціонувати у реальних умовах спілкування, тобто в динамічному обміні інформацією, де лінгвістична компетенція повинна пристосуватися до прийому обширної інформації як лінгвістичного, так і паралінгвістичного характеру. Вчена робить акцент на успішності комунікації, яка залежить як від готовності і бажання комуніканта йти на ризик висловлювати свої думки власною мовою, так і від його винахідливості щодо уміння користуватися власним словниковим запасом та відомими йому граматичними структурами для передачі повідомлення. Важливу роль, на її думку, в комунікації відіграють невербальні засоби (жести, міміка, інтонація), а лінгвістична правильність при усій її важливості може розглядатися у якості одного з компонентів іншомовного комунікативного обміну [8].

Такі вчені, як М.Кенела і М.Свейна в моделі комунікативної компетентності виокремлюють чотири компоненти-компетенції:

– граматична компетенція – рівень засвоєння комунікантом граматичного коду, що включає словниковий запас, правила правопису і вимови, словотворення і побудови речень;

– соціолінгвістична компетенція – уміння доречно використовувати і розуміти граматичні форми у різних соціолінгвістичних контекстах для виконання окремих комунікативних функцій (опису, повідомлення, переконання, запиту інформації);

– дискурсивна компетенція, або компетенція висловлювання – здатність поєднувати окремі речення у зв'язне повідомлення, дискурс, використовуючи для цього різні синтаксичні і семантичні засоби;

– стратегічна компетенція – здатність використовувати вербальні і невербальні засоби при загрозі зриву комунікації у випадку «недостатнього рівня компетентності комуніканта або через наявність побічних ефектів» [7]. Сучасні дослідники підкреслюють, що саме ця модель комунікативної компетентності мала значний вплив на подальші наукові дослідження проблеми.

Вивчення поглядів спеціалістів із даного питання (Г.Богін, А.Вербицький, Н.Гез, І.Зімняя, Т.Костюкова, Є.Пассов) дозволяє нам охарактеризувати комунікативну компетентність студентів немовних факультетів як ситуативну категорію, що відображає здатність майбутнього спеціаліста реалізовувати: знання професійні (про специфіку професійної діяльності) та лінгвістичні (граматики, фонетики, лексики), комунікативні

уміння (здійснювати ефективне спілкування), професійно-особистісні якості викладача (комунікативність, толерантність, здатність до подолання психологічного бар'єру під час іншомовного спілкування) і досвід професійного спілкування, що сприяють креативному рішенню різноманітних практико-орієнтованих задач, які виникають у процесі навчання.

Комунікативність – сукупність істотних, відносно стійких властивостей особистості, що сприяють успішному прийому, розумінню, засвоєнню, використанню й передаванню інформації.

Намагання стати центром спілкування, неадекватне усвідомлення позиції партнерів, ігнорування їх кутів зору; гіпокомунікативність – нездатність нормально контактувати, організовувати зворотний зв'язок із співрозмовником. Якщо гіперкомунікативність робить співрозмовника надокучливим, то за гіпокомунікативності розмова, як правило, згасає, партнери в процесі спілкування відчувають внутрішній дискомфорт і незадоволення його результатами. Обидві форми прояву комунікативності не відповідають вимогам до спілкування.

Комунікативність – вміння говорити і слухати. Потрібно оволодіти навичками ораторського мистецтва, вміти переконувати аудиторію, надати їй естетичне задоволення від промови, вплинути на волю, свідомість, почуття слухачів, викликати емпатію (якщо це необхідно). Для працівника соціально-культурної сфери важливо слухати уважно, зацікавлено, враховувати тип співрозмовника (мобільний, регідний). Це також система налагодження обміну інформацією з ринком збуту продукції, що дає змогу підприємству адаптуватися до ринкових умов, котрі змінюються, і домагатися поставленої мети. Концепція маркетингової К. — один з ефективних напрямів розробки засад спільної співпраці, реалізації спільних взаємовигідних проектів, програм, планів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

1. Інтелектуальна комунікативність – процес міжособистісного сприйняття і встановлення взаєморозуміння, знаходження спільної мови. Комунікативність реалізується в здатності групи створювати оптимальні шляхи взаімоінформації у визначенні спільних позицій, суджень, прийняття групових рішень. Ідеальним еквівалентом інтелектуальної комунікативності є здатність членів групи розуміти один одного з півслова.

2. Емоційна комунікативність — міжособистісні зв'язки емоційного характеру, динамічний процес переважаючого емоційного настрою групи, її емоційні потенціали. Емоційна комунікативність проявляється в реалізації народної мудрості: «Розділена радість – дві радості, розділене горе – півгоря».

3. Вольова комунікативність – здатність групи протистояти труднощам і перешкодам, її своєрідна стресостійкість, надійність в екстремальних ситуаціях.

4. Референтні за емоційною комунікативності – еталонність емоційної атмосфери групи для особистості і її задоволеність цією атмосферою.

5. Інтрагрупова активність за емоційною комунікативності – емоційний вплив на особистість усередині групи.

6. Інтрагрупова активність по вольовій комунікативності – здатність групи максимально активізувати своїх членів у вольовому та інтелектуальному відношенні в екстремальних ситуаціях.

7. Референтні по вольовій комунікативності – підвищення еталонності групи, підкреслене дотримання норм, цінностей, традицій групи в екстремальних умовах.

Комунікативність – це процес взаємодії між людьми, в ході якої виникають, виявляються і формуються міжособові стосунки. Комунікативність передбачає обмін думками, відчуттями, переживаннями і тому подібного.

Кажучи про таке явище як комунікативність особистості, слід мати на увазі, що це явище необхідно розглядати не лише як сукупність деяких характерологичних властивостей і якостей, що дозволяють здійснювати процес спілкування, але і те, що комунікативність особистості є компонентом мотиваційно-потребної сфери. Це має на увазі собою те, що комунікативність вимагає наявність відповідної спрямованості особистості, що визначає соціальну і етичну вагу особистості, її потреби, інтереси, переконання, ідеали і відповідні ціннісні орієнтації, як правило, що не безпосередньо мотивують поведінку, а що виконують координуючу функцію, у тому числі і «фільтруючу».

Комунікативність в цілому визначається такими компонентами, як комунікативна активність, емоційна реактивність в спілкуванні, комунікативна упевненість, комунікативний об'єкт.

Розвиток комунікативності особистості починається з формування у людини такої спрямованості особистості, при якій цінність людського спілкування знаходиться не на периферії, а в центрі системи ціннісних орієнтацій людини.

Поняття комунікативності необхідно доповнити елементами, що відносяться до усвідомлення діяльністного середовища (соціального та фізичного), що оточує людину і здатністю дії на неї для досягнення своїх цілей, а в умовах спільної роботи робити свої дії зрозумілими для інших.

Все це передбачає усвідомлення:

а) власних потреб і ціннісних орієнтацій, техніки особистої роботи;

б) своїх перцептивних умінь, тобто здібності сприймати що оточує без суб'єктивних спотворень і «систематизованих сліпих плям» (стійких упереджень відносно тих або інших проблем);

в) готовності сприймати нове в зовнішньому середовищі;

г) своїх можливостей в розумінні норм і цінностей інших соціальних груп і культур (реальний інтернаціоналізм);

д) своїх відчуттів і психічних станів у зв'язку з дією чинників зовнішнього середовища;

е) рівня своєї економічної культури (відношення до місця існування — житла, землі як джерела продуктів харчування, рідного краю, архітектури і т. п.).

Одним з центральних чинників комунікативності є здатність людини адекватно відображати особові і індивідуальні особливості навколишніх людей.

Комунікативність передбачає ситуативну адаптовність і вільне володіння вербальними і невербальними засобами соціальної поведінки.

Основними джерелами придбання людиною комунікативності є життєвий досвід, мистецтво, загальна ерудиція і спеціальні наукові методи. Всі ці джерела мають для кожного з нас різну суб'єктивну значущість, що проте ведуча роль у будь-якому випадку належить життєвому досвіду.

Особливе місце в структурі життєвого досвіду займає досвід міжособового спілкування. До сфери життєвого досвіду слід віднести також рівень досконалості професійної і побутової діяльності, оскільки успішні трудові операції комунікативно значимі для формування в повсякденній культурі моделей комунікативної поведінки. Загальна ерудиція також є одним з необхідних компонентів комунікативності. Під загальною ерудицією розуміється запас достовірності і систематизованих гуманітарних знань, таких, що відносяться до історії та культури людського спілкування, які має в своєму розпорядженні даний індивід.

Професійні комунікації – це специфічна форма взаємодії людей, що припускає їх спілкування, обмін думками, відомостями, ідеями і т.д., в процесі здійснення трудової діяльності в певній предметній області [1].

Значення комунікацій в різних професійних сферах неоднаково. Є професії, в яких людина взаємодіє переважно з якими-небудь технічними механізмами, природою, при цьому міжособистісні комунікації досить обмежені. Професійна діяльність юриста, будучи тісно пов'язаною з суспільством, людьми, реалізується в процесі постійних міжособистісних комунікацій. Все, що робить юрист, втілюється у зверненнях, посилах до третіх осіб, групі людей, суспільству. Досить сказати, що будь-який текст, написаний юристом, будь то проект угоди, вирок суду, проект нормативного правового акта та ін.. У підсумку має бути обговорено, узгоджений, вироблений спільно, оприлюднений, доведений до відома. Тільки в процесі міжособистісної комунікації здійснюються переговори юриста із зацікавленими особами, розглядаються судові справи, доводяться до відома адресатів думки і рішення юристів [2].

Правова комунікація не зводиться до процесу обміну інформацією. Розглядаючи комунікацію як акт правового спілкування, можна виділити її інформаційну сторону, яка виражена в специфічній мовній формі і визначає правила поведінки суб'єктів, встановлені нормами права, і інтерактивну сторону, яка визначається організаційними формами комунікативної взаємодії. Такий організаційною формою комунікативної взаємодії суб'єктів права може бути діалог. Основою діалогу є розходження в позиціях учасників правового спілкування на дозвіл проблеми юридичного характеру

[3]. На основі інтерсуб'єктівного характеру діалогу можна виділити міжособистісну і групову правові комунікації.

У професійному спілкуванні юриста існують постійні і тимчасові комунікації.

Постійні комунікації полягають у носить триваючий характер спілкуванні з колегами в професійному колективі. Це участь у колегіальних обговореннях правових проблем, взаємодія з вищестоящими особами, з підлеглими, спільне здійснення групою юристів різних видів робіт.

Тимчасові комунікації полягають у спілкуванні з особами, що звернулися за правовою допомогою, з суддями та іншими учасниками судового розгляду і т.д.

Професійні комунікації юриста можуть здійснюватися в рамках процесуальних форм (коли вони строго регламентовані нормами процесуального права – кримінального, цивільного, арбітражного), а можуть нс мати суворого характеру юридичної процедури (наприклад, прийом громадян, здійснюваний співробітником поліції, прокурорським працівником, адвокатом, суддею). Строгі процесуальні форми, які регламентують виробництво попереднього розслідування, судового розгляду, служать гарантією дотримання прав їх учасників.

Істотне значення для юриста має мовна комунікація. Юрист, добре володіє промовою, має набагато більше можливостей в досягненні професійного успіху. Професійна мова юриста орієнтована на розуміння іншими людьми з метою впливу на їх свідомість і діяльність, а також на соціальну взаємодію. Вона набуває важливий зміст і соціальне значення: консультування особи, яка звернулася за правовою допомогою, підтримання обвинувачення або захисту у кримінальному процесі, обґрунтування позиції сторони в цивільному або арбітражному процесі. Юрист зобов'язаний у своїй промові точно і відповідально відображати юридично значимі обставини по справі, випадки і події в житті людей, зміст, сенс і значення правових норм. Юристу постійно доводиться вдаватися до різних мовним формам, а також оцінювати особливості мовної поведінки інших осіб [4]. На думку психолога Чонсі М. Депью, ніяка інша здатність, якою може володіти людина, не дає йому можливості швидко зробити кар'єру і домогтися визнання, як здатність добре говорити. На підтвердження цього британський дослідник ділової комунікації М. Орган стверджує, що ставлення інших людей до нас тільки на 30% визначається тим, що ми говоримо, і на 70% залежить від того, як ми говоримо [4].

А.Е. Жалинский виділяє наступні загальні інструменти міжособистісних комунікацій:

а) мова і в цілому використовувані знакові системи, понятійний апарат, які повинні бути якщо не загальними, то, щонайменше, які сприймалися всіма учасниками взаємодії. На основі і в рамках спільної мови здійснюються вибір цілей, усвідомлення інтересів і формування позицій учасників взаємодії, тобто самого юриста-професіонала і його партнерів;

б) стратегію, тактику і манеру поведінки юриста в процесі взаємодії, включаючи співвідношення переконання, навіювання, відбір і дозування аргументів;

в) визначення системи і меж поступок у процесі взаємодії, прийнятних результатів взаємодії, як для юриста, так і для його партнерів;

г) вибір відповідних умов взаємодії, включаючи місце, час, наявність сторонніх осіб і т.д.

Комунікативна ситуація ділового знайомства – це початковий етап встановлення психологічного контакту. За часом ця ситуація дуже нетривала. Але вона включає в себе цілий ряд дуже важливих підготовчих дій, спрямованих на взаємну демонстрацію партнерами свого соціального статусу, своїх соціальних ролей, шанобливого ставлення один до одного.

У цей короткий, але дуже важливий для подальшого розвитку діалогу проміжок часу відбувається обмін етикетної інформацією, орієнтування в партнері: оцінюються особливості його поведінки, характеру, самооцінка, його «Я-концепція». Прогнозується, наскільки партнер зацікавлений у спілкуванні, яке рольовий, позиційне спілкування для нього найбільш краще.

У зазначеній ситуації (крім зустрічей на «нейтральній території») можливі наступні два основні варіанти. Перший з них, коли юристу доводиться приймати відвідувачів у своєму службовому приміщенні (у себе на роботі або в кабінеті, наданому йому там, де він тимчасово зайнятий якимись справами). І другий варіант, коли юристу необхідно зустрітися з тією чи іншою особою там, де останній знаходиться, у тому числі і за викликом останнього.

Розглянемо деякі особливості комунікативної поведінки юриста в найбільш поширеною ситуації ділового знайомства при прийомі їм відвідувачів у своєму службовому кабінеті. Перш за все, слід пам'ятати, що таке спілкування нерідко починається задовго до того, як вимовляються перші слова, звернені один до одного. Важливе значення для майбутнього спілкування має охайний зовнішній вигляд юриста, порядок на його столі, у службовому кабінеті.

Власне сам процес безпосереднього спілкування, встановлення психологічного контакту починається з так званої контактної фази, тобто з моменту, коли відвідувач входить в службовий кабінет юриста і представляється йому. Як довго триває ця фаза? На думку деяких авторів, основа наших майбутніх відносин з співрозмовником закладається в перші 10-15 секунд з спілкування з ним [3]. І всі подальші відносини між людьми багато в чому будуть залежати від того, чим були заповнені ці перші секунди спілкування.

Що необхідно зробити, як слід себе вести юристу в цей такий короткий проміжок часу? Як завжди, все виявляється так просто і так мало вимагає від нас зусиль, і в той же час як же часто це забувається нами! Перш за все, увагу до себе, до своїх справ, наскільки б вони не були невідкладні, слід переключити на увійшов відвідувача (викликаного свідка і т.д.). З цього

моменту починають діяти такі елементарні правила поведінки: ввічливість в обігу, природність і гідність власної поведінки, такт [4]. Ці прості правила передбачають, що з увійшов перш за все повинен бути встановлений візуальний контакт, супроводжуваний привітанням, зробленим у відкритій, доброзичливій формі, із запрошенням входити і сідати на заздалегідь приготовлене місце.

Певною мірою початок діалогу буде залежати від того, з'явився відвідувач за викликом або він прийшов з власної ініціативи, не поставивши до відома заздалегідь про свій візит.

У різних інструкціях по спілкуванню багатьма авторами даються поради використовувати з метою встановлення психологічного контакту посмішки, компліменти (так званий «ефект погладжування»). У цілому з цими рекомендаціями можна погодитися. Однак слід враховувати деякі особливості професійного спілкування юриста. Ці особливості вимагають від нього особливого такту, відчуття міри і навіть інтуїції.

Це пов'язано, перш, за все з тим, що юристу дуже часто доводиться вислуховувати людей у зв'язку з різного роду драматичними, а часом і трагічними подіями, до яких вони в тій чи іншій мірі мали відношення. І беручи з посмішкою на обличчі відвідувача, який звернувся зі своєю бідою, можна мимоволі викликати в нього роздратування і навіть більше того – неприязнь. Хоча це зовсім і не означає того, що особа юриста неодмінно має бути похмурим і непривітним. Та й сама посмішка, якщо вона доречна і пов'язана з наміром юриста захистити права громадянина (усмішка участі, підтримки, схвалення дій заявника), може викликати у відповідь позитивні до нього почуття і повагу.

Також суперечливі думки можна зустріти і щодо компліментів – наскільки вони доречні, особливо на початковій стадії спілкування під час ділового знайомства. Здається, справа зовсім не в тому, висловлювати їх чи ні. Важливіше інше: щоб вони були доречні, мали під собою певну підставу і були щирими, як би «до речі» сказаними. А приводами для них можуть бути самі різні обставини. Навіть неформально проявлений інтерес до якихось обставинах з життя людини, коли йому довелося проявити свої позитивні якості, може зіграти роль своєрідного компліменту.

У ситуації ділового знайомства під час контактної фази необхідно продемонструвати своєму партнерові по спілкуванню повагу, доброзичливість, своє бажання вислухати, зрозуміти його позицію і надати їй необхідну правову допомогу.

Уміння слухати – найважливіша якість, що свідчить про комунікативної компетентності юриста. Готуючись до прийому відвідувача, слід заздалегідь створити необхідні умови, які б не заважали того викладати свої думки, не відволікали увагу. Все стороннє, що може перешкодити бесіді, має бути усунуто.

Вислуховуючи заявника, неприпустимо займатися іншими справами, навіть якщо вони і не заважають сприйняттю його розповіді. При необхідності перервати почату розмову треба вибачитися, ще раз

продемонструвавши шанобливе ставлення до відвідувача. Якщо останньому важко впоратися з хвилюванням, можна непомітно перевести розмову на яку-небудь нейтральну тему.

Поведінка юриста повинна заохочувати відвідувача найбільш повно, об'єктивно викладати все, що він вважає за потрібне повідомити. Цьому значною мірою сприяють: легкі схвальні кивки головою, доброзичливий, зацікавлений погляд, нейтральні фрази, які свідчать про те, що заявника уважно слухають, стежать за ходом його думок, адекватно реагуючи на ті чи інші деталі розповіді. Невміння слухати (вислуховувати) того, хто звернувся до юриста, слід розглядати як комунікативного бар'єру на шляху встановлення психологічного контакту.

Оскільки до юристів найчастіше звертаються люди, психіка яких в якійсь мірі травмована, переживають моральні страждання, стан психічної напруженості, фрустрацію, ці відвідувачі вимагають до себе більш чуйного, більш уважного ставлення особливо в ситуації, коли вперше розповідають про особистісно значущих для них обставинах.

Деякі з них, будучи в стані емоційної схвильованості, відчувають гостре бажання виговоритися. Однак, незважаючи на певну надмірність їх висловлювань, неприпустимо демонструвати викликане цим роздратування, відволікатися, перебивати їх.

Тому в подібного роду комунікативних ситуаціях найбільш поширене так зване нерефлексивне слухання, тобто вислуховування відвідувача без аналізу (рефлексії), без втручання з боку, що надає йому повну можливість виговоритися. Від юриста ж потрібно всього лише вміння «уважно мовчати», супроводжуване короткими вербальними або невербальними (погляд, жести, кивки головою, міміка) сигналами.

Використання юристом прийомів слухання повинне відповідати його емоційно-рольовому поведінці в процесі спілкування з звернулися до нього суб'єктом. У разі невідповідності того чи іншого прийому комунікативної ситуації поведінка юриста може оцінюватися заявником як нещире і приводити до напруженості, натягнутості або навіть до повного розриву відносин.

І на закінчення ще про одну комунікативної ситуації, яка може складатися в процесі спілкування під час вислуховування відвідувача, коли звернувся до юриста громадянин в силу особливостей свого характеру, не рахуючись з часом юриста, починає завзято повторювати, по суті, вже сказане, явно намагаючись схилити останнього на свою сторону (а таке дійсно часто трапляється, особливо, коли юрист є представником правоохоронного органу). У подібних випадках можна у ввічливій формі перервати його. І якщо він не реагує на зауваження, можна більш рішуче нагадати йому.

При необхідності відвідувачу роз'яснюються його права та обов'язки, дається правова оцінка тим подіям, які його цікавлять, висловлюються рекомендації щодо того, як йому слід зробити у подальшому.

У тому випадку, якщо прийшов на прийом громадянин займає хибну позицію, наполягаючи на ухваленні заходів, що суперечать положенням закону, наводяться додаткові аргументи, роз'яснюється порядок оскарження. Велике значення для збереження психологічного контакту має чітка, ясна, переконлива аргументація, заснована на положеннях закону, для більшої наочності иллюстрируемого прикладами з практики вирішення аналогічних питань. Способи аргументації, термінологія, темп мови підбираються з урахуванням освітнього, інтелектуального рівня, особливостей характеру суб'єкта, його віку.

У ході аргументації неприпустимі обороти, що підкреслюють недостатню ерудицію суб'єкта, нерозуміння ним очевидних істин. Недоцільно висловлювати оціночні судження, що підривають його самооцінку, вести діалог тоном, що не терпить заперечень.

Підтекст таких фраз легко вгадується, і людиною з ранимим самолюбством може сприйматися як прояв до нього зневажливого ставлення. Тим більше, що подібні мовні звороти не містять жодної аргументації, але в результаті їх вживання акценти в діалозі зміщуються з конструктивного обговорення якихось питань на оцінку особистих якостей відвідувача, внаслідок чого виникає неприязнь, своєрідний психологічний антагонізм, що призводить у подальшому до непотрібних непорозумінь, скарг з наступним зверненням до вищих інстанцій.

Не слід недооцінювати значення ситуації, завершальній службовий діалог. По-перше, вона не тільки закріплює у свідомості людини думка про те, хто його приймав, але і нерідко формує його ставлення до правоохоронних органів у цілому. І по-друге, ситуація виходу зі спілкування в значній мірі впливає на подальші комунікативні процеси, якщо діалог з цією особою буде продовжений.

Ситуація виходу зі спілкування передбачає дотримання сторонами певних ритуальних форм мовної поведінки: від стилістично нейтральних, найбільш простих формул прощання до декілька ускладнених форм з висловлюванням різного роду побажань. Нерідко безпосередньо самого акту прощання передує певна підготовка, своєрідна перехідна фаза, під час якої юрист підводить відвідувача, якого він приймав, до необхідності завершувати розмову, вдаючись до вживання різного роду нейтральних фраз.

Ситуації прощання нерідко супроводжують вираз задоволення з приводу відбувся знайомства, слова подяки на адресу особи, що виконав свій громадянський обов'язок, який заявив про випадки порушення законності і т.п. У тих випадках, коли прогнозується продовження розпочатого діалогу, ситуація прощання служить своєрідною підготовчої частиною майбутньої зустрічі.

Формули прощання вживаються самі різні, від нейтральних до виражають те чи інше ставлення до відвідувача. Цьому значною мірою сприяють різні візуальні, жести-мімічні, інтонаційні сигнали, що супроводжують мовлення. Прощання, як і привітання, може доповнюватися

рукостисканням, супроводом відвідувача до виходу з кабінету в знак особливої до нього поваги.

Таким чином, комунікативні навички реалізуються юристами в процесі професійного спілкування як з колегами, так і з громадянами, і включають в себе правовий, психологічний, етичний, мовної компоненти. Комунікативні навички юриста є однією з найважливіших складових професійного успіху. І навчання у виші за напрямом підготовки "юриспруденція" повинно бути спрямоване, у тому числі на формування цих навичок та вміння адекватно застосовувати їх в конкретній ситуації.

У процесі побудови педагогічних основ розвитку комунікативної компетентності вчені спираються на відповідні принципи навчання:

– гуманізація навчального процесу, яка полягає в розкритті особистісного потенціалу студента під час його професійної підготовки;

– професійно-орієнтована комунікативна направленість процесу вивчення мови, яка реалізується шляхом використання сукупності методів навчання (комунікативного, аудіолінгвального, аудіовізуального); форм (ділова гра, створення практико-орієнтованих ситуацій, бесіда, «круглий» стіл);

– активізація пізнавальної діяльності в галузі реалізацій положень особистісно-орієнтованого підходу;

– підсилення мотивації навчання за рахунок використання не лише поширених методів навчання, але й комп'ютерних і Інтернет-технологій у процесі вивчення мови [2, с. 78]. Отже, характерною особливістю принципів навчання з предмету «Рідна мова» є орієнтація навчального процесу на розкриття потенціалу особистості студента під час практичного оволодіння професійно-орієнтованою рідної мовою, а не лише на засвоєння відповідної суми знань і умінь з метою складання екзамену з даного курсу.

Таким чином, сформульовано задачі для формування комунікативної компетентності в умовах немовних спеціальностей вищих навчальних закладів: розробити зміст освіти з предмету в контексті компетентнісного підходу; визначити етапи вивчення тематичних розділів програми протягом чотирьох семестрів; виявити критерії та показники розвитку комунікативної компетентності студента; визначити організаційно-педагогічні умови розвитку досліджуваної компетентності; враховувати специфіку майбутньої професійної діяльності студентів; розробити комплексну програму навчання, враховуючи міждисциплінарні зв'язки й комплементарний характер сучасних наукових знань [2. с. 65].

Тенденція до професіоналізації викладання мов загалом реалізується у формуванні навичок спілкування за професійною тематикою, однак такий підхід, як свідчать дослідження та практика, не дозволяє вирішувати задачу формування умінь та навичок, необхідних студентові для здійснення завдань професійного змісту з використанням засобів мови. Тому формування іншомовної професійної компетентності, яке передбачає «накладання» навичок на предметний зміст професії під час виконання професійних завдань, вбачається як підхід, у межах якого викладання дисципліни «Рідна

мова» у навчальному плані підготовки майбутнього фахівця, не формально, а змістовно буде спрямовано на досягнення загальної мети навчання студента у вищому навчальному закладі – формування його професійної компетентності. Перспективним напрямом наукових досліджень іншомовної професійної компетентності може стати розробка дидактичної моделі її формування у студентів вищих навчальних закладів з урахуванням можливостей інформаційних освітніх технологій, застосування інноваційно-комунікаційних технологій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бориснев С.В. Соціологія комунікації: навч. посібник для вузів. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – С. 14.
2. Васильев А.Н. Основы культуры речи. – М.: Просвещение, 1990.
3. Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання / [науковий редактор українського видання доктор пед. наук, проф. С.Ю. Ніколаєва]. – К. : Ленвіт, 2003. – 273 с.
4. Зязюн І.А., Сагач Г.М. Краса педагогічної дії. – К.: У-Ф інститут, 1997.
5. Жалинский А.Е. Вступ до спеціальності "Юриспруденція". Професійна діяльність юриста: підручник. М .: Проспект, 2009. – С. 166.
6. Макушина Є.Б. Правова комунікація як феномен права і спілкування // Вісник Хмельницького державного університету. Сер. 9: Право. 2004. № 1. – С. 141-143.
7. Носкова Л. Культура мови як якість мови // Юридичний світ. 2005. № 11. – С. 73.
8. Носкова Л. Культура мови як якість мови // Юридичний світ. 2005.№ 11. – С. 73.
9. Овчарук О. Компетентності як ключ до оновлення змісту освіти / Стратегія реформування освіти в Україні : Рекомендації з освітньої політики. – К.: «К.І.С», 2003. – С. 57–81.
10. Тенищева В.Ф. Интегративно-контекстная модель формирования профессиональной компетенции: автореф. дис. на соискание уч. степени д. пед. наук: 13.00.01 «Общая педагогика, история педагогики и образования» / В. Ф. Тенищева. – М., 2008. – 44 с.

В статье рассмотрен вопрос о профессионально-коммуникативной компетентности будущих юристов с точки зрения на проблему культуроязыковой подготовки будущих специалистов,поскольку для них важно создавать языковую стратегию,придерживаясь норм.

Ключевые слова:профессионально-коммуникативная компетентность юрист языковая стратегия конкурентноспособный.

The article emphasizes the importance professional-communicative competence of the future lawyers. The problem of linguistic training of the future scientists and lawyers is considered since the ability to build a language strategy adhering to the rules is an essential quality of a modern specialist.

Keywords: professional-communicative competence, lawyer, language strategy, competitive.