

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ

**ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

ФАКУЛЬТЕТ ЗАОЧНОГО НАВЧАННЯ ЦИВІЛЬНИХ ОСІБ ННІ ПОЗН

Кафедра соціально-гуманітарних дисциплін

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни «**КОМУНІКАТИВНА КУЛЬТУРА ЮРИСТА**»

Для студентів факультету
заочного навчання цивільних
осіб ННІ ПОЗН

Дніпро – 2016

Конспект лекцій підготувала **Марченко О.В.** – завідувач кафедри соціально-гуманітарних дисциплін юридичного факультету Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, доктор філософських наук

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Побочий І.А., завідувач кафедри філософії та політології Національної металургійної академії України, доктор політичних наук, професор;

Шевцов С.В., професор кафедри філософії Національної металургійної академії України, доктор філософських наук, професор.

Конспект лекцій обговорений та схвалений на засіданні кафедри соціально-гуманітарних дисциплін юридичного факультету

“29” _липня 2016 р.,

протокол № 23

**ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ
КОМУНІКАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЮРИСТА
(2 год.)**

ПЛАН ЛЕКЦІЇ:

1. Поняття комунікації. Моделі, види і форми комунікації.
2. Ключові поняття теорії комунікації.
3. Комунікативне «ядро» особистості.
4. Комунікація у сучасному світі та її вплив на ціннісні орієнтири індивіда.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Марченко О.В. Комунікативна культура юриста : навчальний посібник / Марченко О. В. – Дніпропетровськ : «Інновація», 2015. – 200 с.
2. Барулин В.С. Человек и общественный мир как система // Личность. Культура. Общество. – 2005. Т.7. Вып. 2(26). – С. 208-234.
3. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалев. – М: Изд-во Моск. ун-та, 2008. – 200 с.
4. Бороздіна Р. В. Психологія ділового спілкування / Р. В. Бороздіна. – К. : «Інновація», 2006. – 224 с.
5. Гуревич П.С. Целостность человека как социальная проблема // Личность. Культура, Общество. 2003. Т. 5. Спец. вып. – №1-2. – С. 107-125.
6. Деркач А. А. Психология развития профессионала / А. А. Деркач, В. Р. Зазыкин, А. К. Маркова. – М : РАГС, 2010. – 124 с.
7. Дьячук И. А. Социальная коммуникация / И. А. Дьячук // Социально-гуманитарные знания. – 2006. – №1. – С. 298-302.
8. Іванов В. Основи теорії масової комунікації : Навч. посібник / За наук. ред. В. Різуна – К.: Центр Вільної Преси, 2010. – 258 с.
9. Эффективная коммуникация: история, теория, практика: Словарь-справочник / Отв. ред М.И. Панов. – М. : ООО «Агентство – «КРПА Олимп», 2005. – 960 с.
10. Коноваленко М. Ю. Теория коммуникации / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко. – М : Юрайт, 2012. – 415 с.
11. Межуев В.М. Культура как деятельность // Теория и практика культуры: Альманах. Вып.3. – М. : Из-во РАГС, 2005. – с.101-129
12. Лотман Ю.М. Будем работать для будущего // Воспитание души. СПб. : Искусство-СПБ, 2003, С. 158-190.

МЕТА ЛЕКЦІЇ

Мета – сформуванати у студентів знання щодо філософських, етичних, психологічних основ ділового спілкування, його норм й правил, шляхів застосування на практиці, особливостей етикету в різних умовах трудової діяльності.

ВСТУП

Навіть побіжний аналіз необхідних юристу умінь, навичок, ціннісних установок та особистісних властивостей дозволяє зробити висновок: готовність до продуктивної комунікації є невід’ємною складовою професійної компетентності юриста. І незалежно від того, створює він законопроект чи проводить слідство, виносить вирок чи захищає права підсудного, йому важливо бути готовим до вербальних та невербальних контактів і обміну інформацією, до вироблення оптимальної стратегії і тактики взаємодії у власній професійній діяльності. Відповідно, чим вищий рівень комунікативної культури юриста, тим ефективніше він вирішуватиме професійні завдання.

I. ПОНЯТТЯ КОМУНІКАЦІЇ. МОДЕЛІ, ВИДИ І ФОРМИ КОМУНІКАЦІЇ.

Термін «комунікація» стали використовувати у наукових дослідженнях на початку ХХ ст. У своєму загальнонауковому значенні він вживався як *«засіб зв’язку будь-яких об’єктів»*. В подальшому, отримавши найбільш широке застосування у соціологічних дослідженнях, пов’язаних із вивченням ролі інформації в соціумі, це поняття набуває соціокультурного смислу.

У визначенні «комунікації» немає загальноприйнятої думки. Так, американські учені Ф. Денс і К. Ларсон проаналізували 126 варіантів визначення даного терміну і дійшли висновку, що цей перелік може бути продовжений.

На сьогодні «комунікація» (від лат. *communis* – робити спільним; пов’язувати; форма зв’язку, взаємодії) найчастіше розуміється як:

1) засіб зв’язку будь-яких об’єктів матеріального і духовного світу, як певна структура, мережа;

2) спілкування, у ході якого люди обмінюються інформацією;

3) трансляція і масовий обмін інформацією з метою впливу на суспільство та його окремі структури.

У філософському розумінні, комунікація – це специфічний для суб’єктів спосіб взаємовідносин, спосіб буття людини у відносинах з іншими людьми. Часто використовується у екзистенціалізмі та персоналізмі й означає спілкування, засноване на взаємоповазі.

Комунікація може осмислюватися як система або як дія, взаємодія, процес. Відповідно у кожному випадку буде своя модель комунікації.

Найпростіша комунікація, прототипом якої можна вважати лист у плящі, що людина кидає у море, являє собою ланцюжок: джерело комунікації – сигнал – адресат. У такій комунікації зворотній зв'язок відсутній. Інший приклад найпростішої комунікації – модель американського політолога Г. Лассуелла, яка може бути представлена у вигляді питань: Хто повідомляє? – Що повідомляє? – Яким каналом? – Кому? – З яким ефектом?

Нелінійну комунікацію, обґрунтовану Т. Ньюкомбом, можна представити у вигляді трикутника, в якому вершини – комунікатор, комунікант і ситуація спілкування. Якщо перші два позитивно орієнтовані одне на одного, то вони націлені позитивно і на ситуацію спілкування.

Циркулярна комунікація, запропонована німецьким дослідником Г. Малецке, включає такі компоненти: комунікатор, отримувач, повідомлення і медіум (канал комунікації).

Двоступенева комунікація – вперше обґрунтована під час виборчої кампанії у США в 1940 році, а потім докладно описана соціологами П. Лазарсфельдом і Р. Метроном у 1955 році. Стосується вона, в першу чергу, масової комунікації. Дослідники довели, що спочатку інформація сприймається найбільш авторитетними членами групи – формальними чи неформальними лідерами, а вже від них надходить до усіх інших.

Дифузна модель Е. Роджерса має багато спільного із двоступеневою. На думку її розробника, немає потреби доносити інформацію до усіх членів суспільства. Достатньо привернути увагу до якоїсь ідеї лише 5% населення, й далі вона сама «розтечеться» у суспільній свідомості. Будь-яка ідея, доводив Роджерс, у своєму розвитку проходить шість етапів: привертання уваги, інтерес, оцінка, прийняття, підтвердження, закріплення.

Усі комунікації можна умовно об'єднати у такі види.

1. За масштабом процесу комунікації:

– масова, що відбувається на рівні великих соціальних груп, це державний і міждержавний рівень. Дозволяє донести інформацію до значної кількості людей, незалежно від їх територіального розташування (ЗМІ, Інтернет).

– середнього рівня – у соціальних групах та організаціях (внутрішньоорганізаційна). В межах організації: між членом організації та іншими структурними підрозділами, а також структурних підрозділів між собою.

– локальна – на рівні родини, дружнього кола.

2. За спрямованістю процесу комунікації:

– зовнішні (міжгрупові);

– внутрішньо групові.

За спрямованістю процесу комунікації виділяють також *міжособистісні та внутрішньоособистісні* комунікації.

3. За ступенем ініціативності виділяють активні комунікації і пасивні комунікації.

4. За ступенем організованості комунікації поділяються на випадкові (стихійні) та організовані. Навіть під час випадкових комунікацій можуть прийматися важливі рішення і обговорюватися серйозні питання.

5. Залежно від спрямування потоку інформації виділяють горизонтальні і вертикальні.

6. Залежно від використання певної знакової системи комунікації поділяються на вербальні та невербальні.

ВИСНОВКИ З ПЕРШОГО ПИТАННЯ:

Усі комунікації можна умовно об'єднати у такі види.

1. За масштабом процесу комунікації: масова, що відбувається на рівні великих соціальних груп, це державний і міждержавний рівень. Дозволяє донести інформацію до значної кількості людей, незалежно від їх територіального розташування (ЗМІ, Інтернет); середнього рівня – у соціальних групах та організаціях (внутрішньоорганізаційна). В межах організації: між членом організації та іншими структурними підрозділами, а також структурних підрозділів між собою; локальна – на рівні родини, дружнього кола.

2. За спрямованістю процесу комунікації: зовнішні (міжгрупові); внутрішньо групові.

За спрямованістю процесу комунікації виділяють також міжособистісні та внутрішньоособистісні комунікації:

3. За ступенем ініціативності виділяють активні комунікації і пасивні комунікації.

4. За ступенем організованості комунікації поділяються на випадкові (стихійні) та організовані. Навіть під час випадкових комунікацій можуть прийматися важливі рішення і обговорюватися серйозні питання.

5. Залежно від спрямування потоку інформації виділяють горизонтальні і вертикальні.

6. Залежно від використання певної знакової системи комунікації поділяються на вербальні та невербальні.

II. КЛЮЧОВІ ПОНЯТТЯ ТЕОРІЇ КОМУНІКАЦІЇ

Взаємодія – фундаментальна філософська категорія, яка відображає взаємообумовлені процеси впливу суб'єктів один на одного, розкриває характер безпосередніх або опосередкованих зв'язків між ними. Оскільки у ході взаємодії відбувається обмін інформації, її можна вважати універсальним джерелом освіти.

Залежно від ступеня внутрішньої «включеності» учасників у ситуацію взаємодії, вона може відбуватися на різних за глибиною рівнях: комунікації (цілеспрямований обмін інформацією), спілкування (діалог на міжособистісному рівні), спів-буття (духовне єднання).

Поняття «комунікація» і «спілкування» подекуди вживаються як синонімічні. І комунікація, і спілкування є формами відображення одного

фундаментального явища – взаємодії людей. В обох випадках мова йде про механізми, які мають на меті об'єднання, утворення певної спільноти. У гуманітарних науках спілкування розглядається в єдності трьох його аспектів: *комунікації* (передачі інформації), *інтерації* (взаємодії), *перцепції* (взаємосприйняття).

Перш ніж перейти до розгляду поняття «комунікативна культура», необхідно дослідити етимологію і змістове наповнення поняття «культура».

У первісному значенні латинське слово «cultura» означало обробку землі, догляд за нею з метою зробити її придатною для задоволення потреб людини. У Цицеронівському розумінні культура сприймалась, перш за все, як «обробка», плекання душі. Новоутворююча функція культури полягає у присвоєнні форми чомусь такому, що досі було хаотичним і безформним. Саме тому культура – це «інформатизація» у первісному латинському значенні цього слова – утворення, надання певного образу, форми.

У такому випадку не викликає сумніву думка стародавніх філософів, що «культурна душа» характеризується освіченістю, сформованістю. А оскільки кожна форма передбачає певну структуру, то культура є процесом структурування «душі» або, іншими словами, її ієрархізації. «Культурна душа» завжди має сформовану ієрархію норм, цінностей, прагнень, а її відсутність свідчить про відсутність форми, а отже і культури.

Комунікативна культура – система духовно-матеріальних цінностей у сфері функціонування комунікативних зв'язків різного рівня і різного профілю. Є складовою загальної культури.

ВИСНОВКИ З ДРУГОГО ПИТАННЯ:

Таким чином, **комунікативна культура юриста** передбачає сформованість у нього комунікативних знань, умінь, навичок (а також здатність їх застосовувати й удосконалювати), ціннісних орієнтирів і мотивів, стратегій мислення і поведінки у різних професійних ситуаціях, які у своїй сукупності стають внутрішньо зумовленим і стійким «образом» професійної комунікативної діяльності із індивідуальною «програмою» дій в системі соціальних відносин і власним комунікативним «стилем» життя індивіда.

ІІІ. КОМУНІКАТИВНЕ «ЯДРО» ОСОБИСТОСТІ

Одна із складових такого комунікативного ядра особистості – *здатність до децентрації*, що дозволяє їй виходити за межі свого власного «Я» і переносити центр уваги на інших людей, спільні із іншими справи, інтереси.

Розвиток в особистості здатності до децентрації важко уявити поза культивуванням такої складової комунікативного ядра особистості, як *здатність до емпатії*. За твердженням М. Бахтіна, емпатія передбачає відповідальне ставлення індивіда до своїх вчинків, слів, а також тих смислів, до утворення яких він причетний. Такий комунікативний процес спрямований на реалізацію модусу «буття» (Е. Фромм) і має виражений ступінь особистого «включення» учасників комунікації у цей процес, що є

свідченням їх взаємної зацікавленості, небайдужого, творчого характеру спілкування.

Позитивна спрямованість на спілкування – не менш важлива, ніж попередні, складова комунікативного ядра особистості. У зв'язку з цим Ю. Лотман зазначав: «Усяке спілкування є вихованням, адже ті, хто хоче спілкуватися, повинні налаштуватися на спільну хвилю, прагнути до взаєморозуміння, а отже, де в чому уподібнитись одне одному

Такий комунікативний процес цінний тим, що він реалізується у відповідності із принципом еволюції, який в даному випадку виявляється у якісній зміні внутрішнього світу суб'єкта: він стає глибшим, багатшим, удосконалюється в ході спілкування.

Аби процес комунікації був продуктивним, його учасники повинні *бути відкритими* для точки зору інших, усвідомлювати, що діалог може збагатити кожного з них, розширити горизонти взаємодії. Якщо ж в основу діалогу покладено принцип «володіння», то учасники комунікації ставляться до своєї точки зору як до власності.

Важливою для формування комунікативного ядра особистості є *здатність до рефлексії*, без якої неможливі подальший розвиток й самовдосконалення індивіда. Рефлексія, як одна із ознак людини розумної, її соціальної спрямованості, виявляється саме через механізми комунікації. У ході рефлексії індивідом здійснюється аналіз своїх емоцій, почуттів і переживань, а також виявляються наявні проблеми і можливі напрями їх вирішення.

Здатність до рефлексії тісно пов'язана із *прагненням кожної особистості до ідентифікації*, що забезпечує реалізацію сутнісних потреб людської екзистенції, і являє собою ще один компонент комунікативного ядра особистості. Цілком очевидно, що об'єктивацію свого «Я» людина в змозі здійснити лише у конструктивній, спрямованій на взаєморозуміння комунікації, в ході якої суб'єкти отримують і продукують нові знання про навколишній світ, про себе, своє місце у соціокультурному середовищі.

Таким чином, у результаті комунікації відбувається формування суб'єктивної цілісності образу «Я». Набуття ідентичності, хоча б у часткових проявах, а отже, становлення і розвиток цілісної особистості, й має бути результатом комунікативної діяльності.

ВИСНОВКИ З ТРЕТЬОГО ПИТАННЯ:

До переліку розглянутих нами складових комунікативного ядра особистості, а саме: здатності до децентрації, емпатії, рефлексії й ідентифікації, слід додати ще й такий аспект, як *сформованість моральних основ комунікації*. До них слід віднести усвідомлення цінності людського взаєморозуміння, спів-діяльності, комунікативного єднання; відповідальне ставлення до Слова й Дії; рефлексивне ставлення до світу.

IV. КОМУНІКАЦІЯ У СУЧАСНОМУ СВІТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЦІННІСНІ ОРІЄНТИРИ ІНДИВІДА.

У сучасному інформаційному просторі, зміст якого визначається засобами масової комунікації, людина не може в повні задовольнити комунікативні потреби через свою із цим простором змістову й структурну невідповідність. Ця проблема набуває все більшої актуальності із утвердженням у сучасній культурі чуттєвого начала, інтерес до якого підтримується і культивується засобами масової інформації. Задоволення тілесних бажань й комерційний успіх, які трапляються миттєво й без особливих зусиль, – ось визначальні пріоритети людського життя, активно насаджувані мас-медіа.

Під впливом масової культури, що розповсюджується за допомогою схем спрощеної раціональності, діяльність на усіх рівнях суспільної ієрархії набуває спрощеного й прагматичного характеру. А це, у свою чергу, призводить до поверхового освоєння цінностей і норм культури. Тож не дивно, що рушійними чинниками в діяльності сучасного індивіда виявляються прагнення задовольнити свої фізіологічні потреби й за будь-яку ціну отримати прибуток. Така тенденція свідчить про домінування «епохи інтересів», яка прийшла на зміну «епосі ідеалів», пріоритет у суспільстві інтересів меркантильних, орієнтованих переважно на матеріальні цінності.

Революція у галузі комп'ютерно-комунікативних технологій, посилення впливу Інтернету на свідомість сучасної людини, віртуалізація життя також зробили свій внесок у трансформацію ціннісних орієнтирів молоді.

Постає проблема: як, опрацьовуючи потоки інформації, не підпасти під вплив ЗМІ і навчитися формувати власну думку щодо тих складних процесів, які відбуваються у світі?

Інформаційні потоки, які людина сприймає через екранні форми комунікації, орієнтують її на розваги, поверхове ставлення до світу. Інтернетизація робить свій внесок у «знебарвлення» життєвого простору людини, надає йому віртуального характеру. Таким чином, відбувається перенесення діяльності суб'єкта із реальної дійсності в інші (ігрові, віртуальні) простори.

Тенденція до віртуалізації життєвого простору людини – явище не тільки культурологічне, а й соціальне. Вона засвідчує вибір пересічного обивателя між реальністю, у якій він не в змозі самореалізуватися, й екранною квазіреальністю, де є можливість, хоча б частково, в електронному варіанті, себе реалізувати.

Визначальними для розуміння специфіки комунікативних процесів у сучасному світі є такі фактори:

- індустріалізація культури, посилена технологізацією;
- докорінна трансформація системи цінностей;
- повсякчасне розповсюдження масової культури, що породжує людину «маси»;

- утвердження споживацької культури з «ринковим» ставленням до людини;
- становлення «мозаїчної», «кліпової» свідомості сучасної людини, яка існує в еkleктичному соціокультурному середовищі;
- криза ідентичності.

ВИСНОВКИ З ЧЕТВЕРТОГО ПИТАННЯ:

Відповідним чином змінюється й діяльність людини: вона теж стає поверховою, фрагментарною, орієнтованою переважно на розваги й отримання швидкого результату. Ось чому таким проблемним є на сьогодні утвердження дійсно культурних основ життєвих стратегій індивіда, адже реальні умови життя спонукають його скоріше до виживання.

Сформованість в особистості соціокультурного «ядра», цілісної світоглядної картини світу й дозволить уникнути маніпуляцій у комунікативному просторі і подолати фрагментарність життєвого простору індивіда.

ВИСНОВКИ ЗА ТЕМОЮ

1. Культура слова юриста передбачає сформованість у нього комунікативних знань, умінь, навичок (а також здатність їх застосовувати й удосконалювати), ціннісних орієнтирів і мотивів, стратегій мислення і поведінки у різних професійних ситуаціях, які у своїй сукупності стають внутрішньо зумовленим і стійким «образом» професійної комунікативної діяльності із індивідуальною «програмою» дій в системі соціальних відносин і власним комунікативним «стилем» життя індивіда.

2. У результаті комунікації відбувається формування суб'єктивної цілісності образу «Я». Набуття ідентичності, хоча б у часткових проявах, а отже, становлення і розвиток цілісної особистості, й має бути результатом комунікативної діяльності.

3. Серед найважливіших завдань, вирішення яких у кризовий період покладається суспільством на освіту, першочергової уваги потребує відновлення нормативно-ціннісних ідеалів, які ґрунтуються на культурних і духовних традиціях народу. Необхідно культивувати серед молоді прагнення до духовності, зокрема здатності виходити за межі свого індивідуального існування, аби проявити любов і турботу по відношенню до оточуючого світу; розуміння краси невід'ємно від добра й відповідальності перед суспільством і собою.

Сформованість в особистості такого соціокультурного «ядра», цілісної світоглядної картини світу й дозволить уникнути маніпуляцій у комунікативному просторі і подолати фрагментарність життєвого простору індивіда

МЕТОДИЧНІ ПОРАДИ ЩОДО ПІДГОТОВКИ ДО ДАНОЇ ТЕМИ

Під час лекції розглядаються базові, основоположні теоретичні положення комунікативістики.

При підготовці теми, студентам слід враховувати різнобічні наукові підходи до визначення, класифікації та розуміння комунікацій, їх форм та способів організації.

Рекомендується дослідження природи комунікативних процесів, їх змістових характеристик з урахуванням сучасних концепцій комунікативістики, що є необхідним для формування в майбутніх юристів високої культури слова.

Для вдалого засвоєння цієї теми, студентам варто звернутись не лише до базового (обов'язкового) списку літератури, а й до інших наукових джерел, які можна знайти у бібліотеці університету або у книжковому фонді навчально-методичного кабінету кафедри соціально-гуманітарних дисциплін.

Під час розгляду теми, слід, також, використовувати наукові праці як українських, так і зарубіжних вчених.

ТЕМА 2. КОМУНІКАЦІЯ У ПРАВІ І ПРАВО ЯК КОМУНІКАЦІЯ. (2 год.)

ПЛАН ЛЕКЦІЇ:

1. Професійна діяльність юриста у комунікативному вимірі.
2. Види юридичної комунікації.
3. Соціально-психологічні чинники ефективної комунікації юриста.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

13. Марченко О.В. Комунікативна культура юриста : навчальний посібник / Марченко О. В. – Дніпропетровськ : «Інновація», 2015. – 200 с.
14. Барулин В.С. Человек и общественный мир как система // Личность. Культура. Общество. – 2005. Т.7. Вып. 2(26). – С. 208-234.
15. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалев. – М: Изд-во Моск. ун-та, 2008. – 200 с.
16. Бороздіна Р. В. Психологія ділового спілкування / Р. В. Бороздіна. – К. : «Інновація», 2006. – 224 с.
17. Гуревич П.С. Целостность человека как социальная проблема // Личность. Культура, Общество. 2003. Т. 5. Спец. вып. – №1-2. – С. 107-125.
18. Деркач А. А. Психология развития профессионала / А. А. Деркач, В. Р. Зазыкин, А. К. Маркова. – М : РАГС, 2010. – 124 с.
19. Дьячук И. А. Социальная коммуникация / И. А. Дьячук // Социально-гуманитарные знания. – 2006. – №1. – С. 298-302.
20. Іванов В. Основи теорії масової комунікації : Навч. посібник / За наук. ред. В. Різуна – К.: Центр Вільної Преси, 2010. – 258 с.
21. Эффективная коммуникация: история, теория, практика: Словарь-справочник / Отв. ред М.И. Панов. – М. : ООО «Агентство – «КРПА Олимп», 2005. – 960 с.
22. Коноваленко М. Ю. Теория коммуникации / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко. – М : Юрайт, 2012. – 415 с.
23. Межуев В.М. Культура как деятельность // Теория и практика культуры: Альманах. Вып.3. – М. : Из-во РАГС, 2005. – с.101-129
24. Лотман Ю.М. Будем работать для будущего // Воспитание души. СПб. : Искусство-СПБ, 2003, С. 158-190.

МЕТА ЛЕКЦІЇ

Мета – сформувати у студентів знання щодо філософських, етичних, психологічних основ спілкування юриста, його норм й правил, шляхів застосування на практиці, особливостей етикету в різних умовах трудової діяльності.

ВСТУП

Навіть побіжний аналіз необхідних юристу умінь, навичок, ціннісних установок та особистісних властивостей дозволяє зробити висновок: готовність до продуктивної комунікації є невід'ємною складовою професійної компетентності юриста. І незалежно від того, створює він законопроект чи проводить слідство, виносить вирок чи захищає права підсудного, йому важливо бути готовим до вербальних та невербальних контактів і обміну інформацією, до вироблення оптимальної стратегії і тактики взаємодії у власній професійній діяльності. Відповідно, чим вищий рівень комунікативної культури юриста, тим ефективніше він вирішуватиме професійні завдання.

І. ПРОФЕСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЮРИСТА У КОМУНІКАТИВНОМУ ВИМІРІ

Право у сутності своїй засноване на комунікації: між законодавцем і громадянином, між законодавцем і суддівським корпусом, між сторонами договору, між учасниками судового процесу. Аналіз правового феномену у термінах комунікації має цілу низку переваг. Він дозволяє представити право як засіб людської взаємодії, а не лише як автономний результат. Такий підхід уможливорює широкий, плюралістичний аналіз, оскільки комунікація може бути виявлена на різних рівнях і у різних формах. Важливо, що таким чином дослідженню піддається відкрита динамічна система – комунікативний процес, а не закрита й суворо регламентована – норма.

Юридична комунікація – це особливий комплекс, що включає у себе різноманітні інформаційні конструкції й безпосередньо процедуру трансляції цих конструкцій. У більш широкому визначенні, це багатовекторний процес розвитку професійних контактів між учасниками правових дій, який реалізується в усній і писемній формі у ході створення, тлумачення та застосування правових норм; цей процес спричинений потребою у спільній діяльності і вбирає у себе обмін інформацією, сприйняття і розуміння однією людиною іншої, формування єдиної стратегії і тактики взаємодії у професійній юридичній діяльності.

Поняття «юридичний» виступає синонімом до слова «правовий», а діяльність юриста, в першу чергу, пов'язана із нормами права, про що свідчать навіть назви окремих видів цієї діяльності: правоохоронна, правоустановча, правозахисна тощо.

Аналіз наукової літератури дає підстави для виділення наступних особливостей професійної юридичної діяльності:

1. Наявність владних повноважень, що є одним із найбільш вагомих факторів міжособистісної взаємодії юриста з іншими учасниками кримінального та цивільного процесів. Неадекватне сприйняття цих повноважень людьми, які спілкуються з юристом, подекуди створює ілюзію, що комунікація має однонаправлений звинувачувальний характер.

Відповідно необдумане слово й недостатньо аргументована фраза з боку юриста може стати причиною серйозної психічної травми для іншого суб'єкта комунікації. Таким чином, професійне володіння словом передбачає вміння побудувати спілкування насамперед з урахуванням цих психологічних факторів.

2. Нерозривний зв'язок професійної, зокрема комунікативної, діяльності юриста із моральними принципами справедливості, гуманності, чесності тощо. Саме в мовленнєвому акті якнайкраще розкривається моральна сутність правоохоронця, його життєві і професійні принципи й переконання.

3. Сформованість так званого «юридичного мислення», яке дозволяє з допомогою «мови закону» оцінювати правові явища і процеси й відповідним чином на них реагувати. А це вимагає вміння правильно, з лінгвістичної точки зору, оформлювати думки у відповідних юридичних поняттях і категоріях.

4. Професія юриста немислима без творчості, адже кожна нова справа для слідчого, адвоката, прокурора чи судді являє собою нову «задачу», для вирішення якої потрібні не лише аналітичний розум, увага та здатність проникнути у внутрішній світ іншої людини, а й добре розвинені комунікативні якості, а саме вміння вибирати найбільш доцільні мовленнєві стратегії і тактики, прийоми роботи у кожній конкретній професійній ситуації – у ході проведення допиту, судових дебатів, при формулюванні рішення суду тощо.

5. Юристу у ході комунікації часто доводиться мати справу із активним або пасивним спротивом з боку інших осіб або мікрогруп. До того ж спілкуватися випадає із представниками різних професій і соціальних груп різного культурного рівня. І в кожному конкретному випадку треба знаходити потрібний тон, відповідні слова, аби мовлення юриста було належним чином сприйняте.

ВИСНОВКИ З ПЕРШОГО ПИТАННЯ:

В основі професійного успіху юриста – стійка мотивація до правозастосування та правотворчості, а це вимагає від нього сформованої професійної направленості. А оскільки реалізується професійна направленість в тому числі і в мовленні, то для майбутнього юриста вкрай важливо бути зацікавленим в освоєнні цієї комунікативної складової юридичної діяльності.

II. ВИДИ ЮРИДИЧНОЇ КОМУНІКАЦІЇ.

Залежно від виду юридичної практики, комунікація в галузі юриспруденції поділяється на такі типи:

1. *Законодавча комунікація* пов'язана із розробкою нормативно-правових приписів. Правотворча діяльність вимагає від юриста-професіонала спеціальних комунікативних знань, володіння добре розвиненими навичками писемного мовлення, що мають забезпечити точність, змістовність і зрозумілість мови закону.

2. Судова комунікація включає у себе сукупність актів мовленнєвого спілкування, прийнятих у судах загальної юрисдикції. Це спілкування, що має місце під час розгляду і розв'язання правових суперечок у ході адміністративного, цивільного, кримінального і конституційного судочинства, а також в господарському суді. Судова комунікація поділяється на судову комунікацію: (1) у цивільному процесі, (2) у кримінальному процесі, (3) у господарському процесі.

Оскільки у судовій комунікації передбачені процесуальні ролі судді, прокурора і адвоката, то відповідно виділяють *судову комунікацію, прокурорську комунікацію і адвокатську комунікацію*.

Суддя повинен уміти ставити питання, обґрунтовувати й адекватно формулювати рішення суду, безпомилково тлумачити зміст вербальних повідомлень, які містять ту чи іншу правову інформацію, публічно виступати на судових засіданнях. Актуальними є й такі особисті якості судді, як чуйність, емоційна рівноваженість, вміння слухати.

У діяльності *прокурора* актуальним є вміння ретельно аналізувати факти й робити на їх основі висновки, що вимагає критичності й гнучкості мислення, точності й логічності мовлення, уміння чітко й змістовно висловлюватися, наприклад, в звинувачувальній промові, уміння слухати і чути, майстерно будувати діалог. Прокурор повинен виявляти неабиякі вольові якості; його професійна діяльність часто потребує особистої ініціативи, наполегливості, цілеспрямованості та організаційних здібностей.

Для *адвоката* важливо володіти мистецтвом публічного мовлення, він має бути готовим до діалогу, полеміки, уміти інтерпретувати ті чи інші факти, події, положення, надавати консультації.

Загалом у комунікативній діяльності адвоката можна виділити два аспекти:

- по-перше, комунікативний контакт із підзахисним, який виникає, як правило, до суду, у ході бесіди із підзахисним;
- по-друге, комунікативний контакт із складом суду і з усіма іншими учасниками судового процесу.

В першому випадку необхідні уміння професійно вести діалог, ставити правильно запитання, у ході бесіди встановлювати довірливі стосунки із підзахисним, у другому – уміння полемізувати, належним чином аргументувати свою думку, логічно вибудовувати комунікативні контакти з учасниками процесу, ораторські здібності.

Успішна діяльність адвоката значною мірою залежить від вміння встановити контакт із підзахисним, взаємодіяти із суддею, слідчим, прокурором. Велику роль відіграє також організаційна діяльність адвоката: підготовка до процесу й належне застосування комунікативних прийомів та засобів, сформованих практикою і професійним досвідом.

У ході судової комунікації адвокату доводиться швидко приймати рішення. Тому дуже важливими є такі його риси, як самостійність, воля, вміння протистояти іншим учасникам процесу, наполегливість і рішучість. Небезпечним для адвоката є відсутність власної точки зору, невміння

обстоювати свої погляди, позиції, переконання. У цьому разі адвокат буде пасивний, інертний і захист здійснюватиме на низькому рівні.

3. *Нотаріальна комунікація* має місце при здійсненні нотаріальних дій. Від сформованості відповідних комунікативних умінь залежить успішність діяльності будь-якої нотаріальної служби, адже специфіка професійної діяльності нотаріуса і полягає у постійному спілкуванні із людьми. Серед найбільш значущих у даному аспекті умінь і навичок можна виокремити розвинені навички писемного мовлення, досконале знання особливостей підготовки юридичних документів, вміння вести професійний діалог. Для кваліфікованого нотаріуса характерні такі якості, як доброзичливість, уважність, вміння слухати й переконувати.

4. *Комунікативна діяльність слідчого*. Слідчий отримує необхідну для розкриття злочину інформацію від людей у ході спілкування із ними. На допиті часто вирішується доля допитуваного та інших причетних до справи людей. При цьому слідчому стануть у нагоді спеціальні наукові знання у сфері психології і тактики ведення допиту, а також майстерність, яка проявляється у професійному вмінні та навичках ведення допиту.

Слідчому вкрай необхідні такі комунікативні вміння і навички:

- ведення діалогу (під час опитування, допиту, очної ставки);
- постановки запитань;
- уважного слухання.

Слідчий має бути готовий подолати бар'єри у спілкуванні і мовленнєву агресію, нівелювати емоційну напругу у ході бесіди, сприймати підтекст у мовленні співбесідника.

ВИСНОВКИ З ДРУГОГО ПИТАННЯ:

Залежно від виду юридичної практики, комунікація в галузі юриспруденції поділяється на такі типи:

1. *Законодавча комунікація* пов'язана із розробкою нормативно-правових приписів.

2. *Судова комунікація* включає у себе сукупність актів мовленнєвого спілкування, прийнятих у судах загальної юрисдикції.

3. *Нотаріальна комунікація* має місце при здійсненні нотаріальних дій. Від сформованості відповідних комунікативних умінь залежить успішність діяльності будь-якої нотаріальної служби, адже специфіка професійної діяльності нотаріуса і полягає у постійному спілкуванні із людьми.

4. *Комунікативна діяльність слідчого*. Слідчий отримує необхідну для розкриття злочину інформацію від людей у ході спілкування із ними. На допиті часто вирішується доля допитуваного та інших причетних до справи людей. При цьому слідчому стануть у нагоді спеціальні наукові знання у сфері психології і тактики ведення допиту, а також майстерність, яка проявляється у професійному вмінні та навичках ведення допиту.

III. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ ЮРИСТА

Комунікація у професійній сфері – це соціально-психологічне явище, яке детерміновано конкретно-історичними, соціокультурними та особистісними особливостями учасників комунікативного акту. Важливу роль відіграє також соціальне становище, цілі і завдання власне професійної діяльності.

Ефективність ділового спілкування юриста визначається як структурою та етапами процесу спілкування, так і розвитком у нього відповідних якостей, навичок, умінь, зокрема:

- максимально використовувати соціально-психологічні характеристики комунікативної ситуації для реалізації своєї стратегічної лінії;
- будувати спілкування у відповідності із конкретною комунікативною ситуацією;
- враховуючи психологічні особливості партнера по комунікації, стимулювати активність партнерів;
- точно визначити етап завершення спілкування;
- прогнозувати можливі шляхи розвитку комунікативної ситуації, в рамках якої розгортається спілкування, а також прогнозувати реакції партнерів на власні комунікативні дії;
- психологічно налаштовуватися на емоційний тон партнерів по спілкуванню;
- утримувати ініціативу у спілкуванні;
- уміти «спровокувати» бажану реакцію партнера по спілкуванню;
- формувати соціально-психологічний настрій партнерів у спілкуванні і керувати ним;
- стимулювати ініціативу партнера по спілкуванню.

Для юриста важливо уміти долати психологічні бар'єри у спілкуванні, зусиллям волі знімати зайву напругу, мобілізувати психофізичний апарат на оволодіння ініціативою в спілкуванні. Необхідно вчитися внутрішньо налаштовувати себе, свої думки, емоції, почуття, на ситуацію спілкування, використовувати відповідні до ситуації жести, пози, рухи та їх динаміку, а також рівномірно розподіляти свої зусилля в спілкуванні.

Слід наголосити і на умінні використовувати у ході комунікації норми мовного етикету, що відповідають конкретній комунікативній ситуації. Це, зокрема, вміння організувати знайомство із партнерами по комунікації, адекватно ситуації висловити прохання, пропозицію, докір, співчуття, побажання.

Практична діяльність юриста включає у себе різноманітні інтелектуально-пізнавальні, оціночні, комунікативні дії, які передбачають аналіз поведінки, глибинних рушіїв тих чи інших вчинків людини, а також прийняття відповідних рішень і реалізацію їх у відповідності із встановленими процедурними вимогами. Робота слідчих, суддів, адвокатів, інспекторів митних служб та інших відрізняється наявністю значних

інтелектуальних навантажень, пов'язаних зі складністю завдань, що вирішуються, врахуванням великої кількості різноманітних (часом суперечливих) факторів.

ВИСНОВКИ З ТРЕТЬОГО ПИТАННЯ:

Характерна особливість комунікативної діяльності юриста – наявність у ній оціночних психічних процесів, мета яких полягає у визначенні своєї позиції, свого ставлення (позитивного чи негативного) до заяви, події, факту. Частіше оціночний процес з боку юридичного працівника являє собою розгорнуте зіставлення фактичних даних із оціночними критеріями – правовими нормами і вимогами. Проте, оціночне судження залежить не лише від об'єктивного стану справ, а й від потреб, інтересів і намірів юриста, від його особистісних якостей. Звідси можемо констатувати, що ефективна діяльність фахівця у юридичній галузі можлива за умови сформованості у нього таких якостей, як принциповість, об'єктивність, неупередженість, послідовність тощо.

ВИСНОВКИ ЗА ТЕМОЮ

1. Юридична комунікація – це особливий комплекс, що включає у себе різноманітні інформаційні конструкції й безпосередньо процедуру трансляції цих конструкцій. У більш широкому визначенні, це багатовекторний процес розвитку професійних контактів між учасниками правових дій, який реалізується в усній і писемній формі у ході створення, тлумачення та застосування правових норм; цей процес спричинений потребою у спільній діяльності і вбирає у себе обмін інформацією, сприйняття і розуміння однією людиною іншої, формування єдиної стратегії і тактики взаємодії у професійній юридичній діяльності.

2. Правова комунікація є не тільки феноменом права, а й спілкування. Її належить розглядати не просто як правову взаємодію, а як урегульований нормами права акт спілкування, інтерактивний діалог між суб'єктами права, реалізований за допомогою мови та інших знакових систем.

3. У сучасних умовах розвитку суспільства правова поведінка особи формується під впливом всієї системи соціально-економічних відносин, за умови активної ролі громадської свідомості. Ефективність комунікативних процесів, від якої істотно залежить динаміка та спрямованість самоорганізації суспільства, визначається ще й цілою низкою чинників юридичного, психологічного, соціо-психо-лінгвістичного, морально-етичного та інших планів.

МЕТОДИЧНІ ПОРАДИ ЩОДО ПІДГОТОВКИ ДО ДАНОЇ ТЕМИ

Під час лекції розглядаються базові, основоположні положення комунікації в прав.

При підготовці теми, студентам слід враховувати різнобічні наукові підходи до визначення, класифікації та розуміння комунікації в праві і права в комунікації.

Рекомендується дослідження комунікативної природи права, його змістових характеристик з урахуванням сучасних концепцій комунікативістики, що є необхідним для формування в майбутніх юристів високої культури слова.

Для вдалого засвоєння цієї теми, студентам варто звернутись не лише до базового (обов'язкового) списку літератури, а й до інших наукових джерел, які можна знайти у бібліотеці університету або у книжковому фонді навчально-методичного кабінету кафедри соціально-гуманітарних дисциплін.

Під час розгляду теми, слід, також, використовувати наукові праці як українських, так і зарубіжних вчених.

ТЕМА 3. ВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ СПІЛКУВАННЯ.

(2 год.)

ПЛАН ЛЕКЦІЙ:

1. Правовий текст: особливості творення та інтерпретації.
2. Усне мовлення як інструмент професійного спілкування.
3. Уміння слухати у професійній діяльності юриста.
4. Бар'єри у спілкуванні.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Марченко О.В. Комунікативна культура юриста : навчальний посібник / Марченко О. В. – Дніпропетровськ : «Інновація», 2015. – 200 с.
2. Барулин В.С. Человек и общественный мир как система // Личность. Культура. Общество. – 2005. Т.7. Вып. 2(26). – С. 208-234.
3. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалев. – М: Изд-во Моск. ун-та, 2008. – 200 с.
4. Бороздіна Р. В. Психологія ділового спілкування / Р. В. Бороздіна. – К. : «Інновація», 2006. – 224 с.
5. Гуревич П.С. Целостность человека как социальная проблема // Личность. Культура, Общество. 2003. Т. 5. Спец. вып. – №1-2. – С. 107-125.
6. Деркач А. А. Психология развития профессионала / А. А. Деркач, В. Р. Зазыкин, А. К. Маркова. – М : РАГС, 2010. – 124 с.
7. Дьячук И. А. Социальная коммуникация / И. А. Дьячук // Социально-гуманитарные знания. – 2006. – №1. – С. 298-302.
8. Іванов В. Основи теорії масової комунікації : Навч. посібник / За наук. ред. В. Різуна – К.: Центр Вільної Преси, 2010. – 258 с.
9. Эффективная коммуникация: история, теория, практика: Словарь-справочник / Отв. ред М.И. Панов. – М. : ООО «Агентство – «КРПА Олимп», 2005. – 960 с.
10. Коноваленко М. Ю. Теория коммуникации / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко. – М : Юрайт, 2012. – 415 с.
11. Межуев В.М. Культура как деятельность // Теория и практика культуры: Альманах. Вып.3. – М. : Из-во РАГС, 2005. – с.101-129
12. Лотман Ю.М. Будем работать для будущего // Воспитание души. СПб. : Искусство-СПБ, 2003, С. 158-190.

МЕТА ЛЕКЦІЇ

Мета – сформувати у студентів знання щодо видів, форм та специфіки вербального спілкування, його норм й правил, шляхів застосування на практиці, особливостей етикету в різних умовах трудової діяльності.

ВСТУП

Навіть побіжний аналіз необхідних юристу умінь, навичок, ціннісних установок та особистісних властивостей дозволяє зробити висновок: готовність до продуктивної комунікації є невід’ємною складовою професійної компетентності юриста. І незалежно від того, створює він законопроект чи проводить слідство, виносить вирок чи захищає права підсудного, йому важливо бути готовим до вербальних та невербальних контактів і обміну інформацією, до вироблення оптимальної стратегії і тактики взаємодії у власній професійній діяльності. Відповідно, чим вищий рівень комунікативної культури юриста, тим ефективніше він вирішуватиме професійні завдання.

I. ПРАВОВИЙ ТЕКСТ: ОСОБЛИВОСТІ ТВОРЕННЯ ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЇ.

Правовий текст може бути інтерпретований як комунікативно-пізнавальна одиниця (Т. Дрідзе), без якої право існувати не може. Право в цьому аспекті постає як порядок комунікативних відносин, що виникають на основі нормативно-правової інтерпретації різних правових текстів, що мають як вербальний, так і невербальний характер. Правовий текст створюється за допомогою специфічних мовних засобів, а тому необхідно спочатку розібратися, що являє собою мова права.

Оскільки правовий текст створюється за допомогою саме юридичної мови, або іншими словами, системи вербальних і невербальних символів, які позначають різні сторони і явища правової дійсності, відповідно, сама мова права може бути представлена як сукупність чотирьох типів слововживання:

- *мова закону*, або система словесних символів, які використовуються у ході спілкування законодавця із суб’єктами права засобами правових установок;

- *мова юридичної практики*, або система словесних символів, що використовуються у процесах реалізації права – у судочинстві, у роботі органів законодавчої та виконавчої влади, а також у діяльності органів місцевого самоуправління;

- *мова юридичної науки*, або система словесних символів, що використовуються спеціалістами у галузі права з метою пояснення і обґрунтування правових норм і побудови різноманітних теорій;

– мова правової освіти, або система словесних символів, які використовуються у процесах масового спілкування з метою правового виховання особистості.

Таким чином, юридична мова – сукупність граматичних, логічних і інших способів передачі та оформлення понятійного змісту права.

ВИСНОВКИ З ПЕРШОГО ПИТАННЯ:

Правовий текст може бути інтерпретований як комунікативно-пізнавальна одиниця, без якої право існувати не може. Право в цьому аспекті постає як порядок комунікативних відносин, що виникають на основі нормативно-правової інтерпретації різних правових текстів, що мають як вербальний, так і невербальний характер. Правовий текст створюється за допомогою специфічних мовних засобів, а тому необхідно спочатку розібратися, що являє собою мова права.

II. УСНЕ МОВЛЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОФЕСІЙНОГО СПІЛКУВАННЯ.

Вербальна комунікація передбачає використання мови з її багатою фонетикою, лексикою, синтаксисом. Усне мовлення – найважливіший інструмент професійного спілкування, форма існування мови, що безпосередньо проявляється у професійній діяльності юриста.

У психології розрізняють *внутрішнє і зовнішнє мовлення*. Внутрішнє мовлення не слід розглядати спрощено, у вигляді промовляння окремих слів або фраз «про себе». Воно являє собою більш складний процес, що є своєрідним підґрунтям для розгорнутого висловлювання вголос.

Внутрішнє мовлення є переважно ситуативним, тобто завжди пов'язане з певною ситуацією, умовами, які його викликають. Цим і пояснюються його фрагментарність, стислість. Поряд зі словами у внутрішньому мовленні можуть бути використані образи і схеми, тобто предмет мовлення може бути не названий, а поданий як образ (образ-схема).

Найпростішою формою зовнішнього мовлення є афективне, тобто таке, що складається з окремих вигуків, звичних мовних штампів. Спонукальним моментом такого мовлення є афективна напруга мовця. У ній часто відсутні чіткий задум, усвідомлений мотив. Тому, аналізуючи подібні афективно забарвлені висловлювання, можна зробити висновки про психічний стан особи. В окремих випадках подібні фрази можуть мати і симулятивний характер, коли свідок, наприклад, намагається ввести слідство, суд в оману щодо свого істинного емоційного стану, дійсного ставлення до подій.

Найбільш поширеною в юридичній практиці є усне *діалогічне мовлення* – основний вид мовлення, який використовується у процесі спілкування слідчого, судді, прокурора, адвоката з учасниками кримінального та цивільного процесів, різними посадовими та іншими особами.

Особливим видом усного мовлення є *монологічне мовлення*, що являє собою розгорнутий виклад системи поглядів, думок, знань людини. Монолог є одновекторним типом спілкування, що не вимагає комунікативної реакції

комуніката. Як форма мовлення монолог являє собою найбільш розлоге й логічно організоване повідомлення під час спілкування.

Ще одним різновидом зовнішньої мови є письмова мова – найбільш складний вид монологічного висловлювання, що вимагає точного знання предмета викладу, правильного використання лексико-граматичних кодів мови.

У кримінальному, цивільному процесі письмова монологічна мова використовується при складанні процесуальних документів, в яких виражається позиція їх упорядника, аналізуються докази, викладаються мотиви прийнятих рішень.

У зв'язку із чіткою регламентацією складання процесуальних документів в криміналістичній літературі можна зустріти термін «протокольна мова» («протокольний стиль викладу»). Під цим терміном мається на увазі не тільки сукупність спеціальних юридичних термінів і понять, а й певні мовні звороти, стилістичні правила складання процесуальних документів, їх обов'язкові реквізити.

За манерою мовної поведінки можна зробити висновок про індивідуально-психологічні особливості людини, її виховання, інтелектуальний розвиток, особливості мислення, психічний стан, характерні психічні відхилення або розлади психіки.

Найбільш поширеними порушеннями мовлення є:

- логорея – підвищена мовна активність, перескакування з однієї теми на іншу, коли мовець не чекає відповіді на свої питання;
- персеверація – багаторазова повторюваність висловлювань повністю або частково;
- розірваність мовлення, відсутність у ньому смислового змісту при зовні правильній граматичній формі, а також зайва докладність, перенасичення подробицями, в'язкість викладу;
- резонерство, мудрування, безпідставність і безплідність міркувань аж до їх повної безглуздості.

Свої особливості має мовна поведінка і в кримінальному середовищі, в якому поширений кримінальний жаргон. За кримінальним жаргоном співбесідника можна вивчати як психологію особистості окремого злочинця, його приналежність до певного злочинного співтовариства, так і психологію конкретних кримінальних груп.

ВИСНОВКИ З ДРУГОГО ПИТАННЯ:

Особливості мовної поведінки юриста безпосередньо пов'язані з його освітою, вихованням, соціальним статусом. Висловлювання юриста у процесі професійного спілкування наповнені правовими поняттями, містять мовні конструкції, що відповідають правилам мовного етикету, дотримання якого сприяє встановленню і підтриманню психологічного контакту, взаєморозумінню сторін.

ІІІ. УМІННЯ СЛУХАТИ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЮРИСТА.

Практика ділової взаємодії показує, що вміння цілеспрямовано, активно слухати є запорукою успіху у професійній діяльності. Уміння слухати – це необхідна умова розуміння позиції партнера, об'єктивної оцінки існуючих між партнерами по комунікації розбіжностей.

Ефективне слухання передбачає:

- сприйняття інформації від мовців, при якому слухач утримується від вираження своїх емоцій;
- заохочувальне ставлення до мовця, коли слухач ніби «підштовхує» його продовжувати вербальне спілкування;
- вплив на мовця, що спонукає його до послідовного («крок за кроком») розгортання думки .

Слухання – процес активний. Наукові дослідження показали, що сучасні адміністратори щодня витрачають 40% службового часу на слухання, водночас ефективність слухання (точність сприйняття інформації, процедурна культура, ефект розуміння тощо) у більшості з них, як правило, не висока – близько 25%.

Американський дослідник комунікативних процесів Келлі виділяє чотири види слухання.

1. *Спрямоване, критичне слухання*, коли учасник спілкування спочатку здійснює критичний аналіз повідомлення (найчастіше превентивно, тобто спілкування розпочинається вже з установкою на критичне сприйняття інформації), а потім намагається його зрозуміти. Таке слухання буває доречним там, де обговорюються рішення, проекти, ідеї, точки зору тощо.

2. *Емпатійне слухання*, при якому учасник ділової взаємодії приділяє більше уваги «зчитуванню» почуттів, а не слів. Таке слухання є ефективним лише в тому випадку, коли мовець викликає у слухача позитивні емоції.

3. *Нерефлексивне слухання*, що передбачає мінімальне втручання у мову співрозмовника при максимальній зосередженості на ній.

Нерефлексивне слухання прийнятне у таких ситуаціях:

- партнер «горить бажанням» висловити свою точку зору, ставлення до чого-небудь;
- партнер хоче обговорити наболілі питання, він переживає негативні емоції;
- партнеру важко висловити словами те, що його хвилює;
- партнер сором'язливий, невпевнений у собі.

Нерефлексивне слухання є доречним і тоді, коли співрозмовник має бажання висловити своє, вже сформоване ставлення до особи чи події, докладно пояснити власну точку зору з певного питання. Таке слухання корисне для встановлення суті і основного змісту справи, з якою, наприклад, клієнт звертається до юрисконсульта, або пропозиції чи скарги у ході проведення переговорів, в цілому для з'ясування потреб і запитів клієнта.

Специфіка нерефлексивного слухання полягає в умінні «уважно» мовчати, не перериваючи мову співбесідника своїми зауваженнями.

Нейтральні, по суті незначущі фрази («Так!», «Як це?», «Розумію вас...», «Що?») є тими «мінімальними» і найпростішими інструментами комунікації, які дозволяють змістовно продовжити бесіду.

4. *Активне рефлексивне слухання.* При такому слуханні із мовцем встановлюється зворотний зв'язок.

Юрист у спілкуванні із клієнтом повинен бути активним слухачем. Активне слухання проявляється у таких ознаках:

- слухач постійно дає зрозуміти співрозмовнику, що він уважно його слухає. Це проявляється у миміці, жестах, у підкресленні почутого за допомогою спеціальних слів, звуків, які мають переконати співрозмовника, що його розуміють;

- слухач час від часу повторює окремі фрази, сказані клієнтом для того щоб показати йому, що він уважно слухає;

- слухач дивиться в очі співрозмовнику, підтримує візуальний контакт із ним, підтверджуючи таким чином, що він зацікавлений у спілкуванні. Адже якщо не звертати уваги на вираз очей, жести і рухи свого співрозмовника, то ви почуєте лише незначну частину того, що він вам розповідає;

- слухач не повинен перебивати співрозмовника, його коментарі не можуть бути оцінюючими або звинувачувальними.

ВИСНОВКИ З ТРЕТЬОГО ПИТАННЯ:

Оскільки до юристів найчастіше звертаються люди із травмованою психікою або у стані психічної напруженості, фрустрації, то і ставлення до них має бути відповідним: чуйним, уважним, особливо у ситуації, коли вони вперше розповідають про себе та свої проблеми.

Незалежно від предмету професійного спілкування слід пам'ятати: якщо людина переконана, що її не слухають, вона не скаже того, що вам необхідно почути.

IV. БАР'ЄРИ У СПІЛКУВАННІ.

Найбільш типова помилка в оцінці процесу спілкування стає очевидною після фрази одного із співрозмовників: «Я сказав те, що хотів. Він зрозумів те, що я хотів сказати». Досить часто виявляється, що партнер зрозумів далеко не все або зрозумів зовсім не так, як хотілося оповідачеві.

Причиною такої ситуації, як правило, є численні бар'єри у спілкуванні, які умовно можна об'єднати у такі групи:

Семантичний бар'єр виникає тоді, коли ділові партнери користуються одними і тими ж знаками (у тому числі словами) для позначення абсолютно різних речей. Причини виникнення такого бар'єру можуть бути різними. Аби подолати семантичний бар'єр, необхідно знати особливості культурного, соціального розвитку партнера по спілкуванню, використовувати зрозумілу для нього лексику.

Фонетичні бар'єри виникають на перцептивному рівні, коли людина сприймає й ідентифікує елементи мовлення – слова, звуки тощо. Причина –

погана вимова (нечітка, коли людина ніби «жує» слова, або надто тиха, інші вади вимови).

Бар'єр, пов'язаний із невмінням слухати проявляється у тому, що партнер перебиває співрозмовника, починає говорити про своє або поринає у власні думки і зовсім не реагує на слова мовця.

Бар'єр модальностей виникає тоді, коли людина не замислюється над тим, який канал сприйняття є у співрозмовника пріоритетним: зоровий (візуальний), слуховий (аудіальний), кінестетичний.

Усвідомлення того, що у кожної людини є певний пріоритетний канал сприйняття, робить нас більш толерантними, а вміння його визначати дозволяє знайти адекватний спосіб спілкування з конкретним співрозмовником, зробити контакт з ним не тільки безконфліктним, але й ефективним.

ВИСНОВКИ З ЧЕТВЕРТОГО ПИТАННЯ:

Найбільш типова помилка в оцінці процесу спілкування стає очевидною після фрази одного із співрозмовників: «Я сказав те, що хотів. Він зрозумів те, що я хотів сказати». Досить часто виявляється, що партнер зрозумів далеко не все або зрозумів зовсім не так, як хотілося оповідачеві.

Причиною такої ситуації, як правило, є численні бар'єри у спілкуванні, які умовно можна об'єднати у такі групи: Семантичний бар'єр; фонетичні бар'єри; бар'єр, пов'язаний із невмінням слухати ;бар'єр модальностей;

ВИСНОВКИ ЗА ТЕМОЮ

1. Особливості мовної поведінки юриста безпосередньо пов'язані з його освітою, вихованням, соціальним статусом. Висловлювання юриста у процесі професійного спілкування наповнені правовими поняттями, містять мовні конструкції, що відповідають правилам мовного етикету, дотримання якого сприяє встановленню і підтриманню психологічного контакту, взаєморозумінню сторін.

2. Висловлювання юриста у процесі професійного спілкування наповнені правовими поняттями, містять мовні конструкції, що відповідають правилам мовного етикету, дотримання якого сприяє встановленню і підтриманню психологічного контакту, взаєморозумінню сторін.

3. Практика ділової взаємодії показує, що вміння цілеспрямовано, активно слухати є запорукою успіху у професійній діяльності. Уміння слухати – це необхідна умова розуміння позиції партнера, об'єктивної оцінки існуючих між партнерами по комунікації розбіжностей.

МЕТОДИЧНІ ПОРАДИ ЩОДО ПІДГОТОВКИ ДО ДАНОЇ ТЕМИ

Під час лекції розглядаються базові, основоположні положення вербальної комунікації.

При підготовці теми, студентам слід враховувати різнобічні наукові підходи до визначення, класифікації та розуміння вербальної комунікації, її форм та способів організації.

Рекомендується дослідження природи вербальної комунікації, її змістових характеристик з урахуванням сучасних концепцій комунікативістики, що є необхідним для формування в майбутніх юристів високої культури слова.

Для вдалого засвоєння цієї теми, студентам варто звернутись не лише до базового (обов'язкового) списку літератури, а й до інших наукових джерел, які можна знайти у бібліотеці університету або у книжковому фонді навчально-методичного кабінету кафедри соціально-гуманітарних дисциплін.

Під час розгляду теми, слід, також, використовувати наукові праці як українських, так і зарубіжних вчених.