

У своєму дослідженні ми спираємось на розуміння комунікативних умінь як такої властивості особистості, яка базується на вольових якостях і характерологічних рисах, її комунікативних здібностях і потребах та формується на основі отриманих раніше знань і навичок, виявляється в умінні виконувати комунікативну діяльність в нових умовах.

Особливості комунікативних умінь полягають у тому, що вони забезпечують дії, котрі:

- а) повинні бути орієнтовані на «зустрічне» ставлення;
- б) крім реалізації предметного змісту реалізують особистісні особливості;
- в) певним чином емоційно забарвлені;
- г) можуть здійснюватись тільки на психічному рівні і не виявлятися зовні.

Визнаючи право дослідників на власні судження про зміст і структуру комунікативних умінь, ми схильні розглядати всі запропоновані класифікації як такі, що доповнюють, а не заперечують одна одну.

2. Праці науковців, які займаються вивченням проблеми розвитку комунікативних умінь, містять ряд способів класифікації суб'єктів спілкування за рівнями розвитку даних умінь, в основу яких покладені різні показники, що вважаються авторами найсуттєвішими, а критерії, взяті ними за основу, різняться кількісно та якісно, повторюють або доповнюють один одного.

Відповідно до визначених у літературі з проблеми дослідження критеріїв ми виділяємо наступні рівні розвитку комунікативних умінь: низький рівень (первинні професійні уміння); середній рівень (орієнтовно сформовані уміння); високий рівень (сформовані уміння).

3. На основі аналізу психолого-педагогічної літератури з проблеми дослідження та результатів опитування викладачів щодо ймовірних факторів розвитку комунікативних умінь, ми виділили психолого-педагогічні фактори розвитку комунікативних умінь майбутніх учителів, які за способом їхнього впливу можна поділити на чотири групи:

- перша група (змістові фактори) стосується змістового компонента діяльності з розвитку комунікативних умінь;
- друга група (спонукальні фактори) стосується мотиваційного компонента;
- третя група містить організаційні фактори, що здійснюють вплив через специфіку організації процесу;
- четверта група (соціально-зумовлені фактори) об'єднує фактори, що стосуються суб'єктів даної діяльності.

Розвиток комунікативних умінь потребує організації навчального процесу на основі наступних педагогічних умов:

- організація гуманістично спрямованих відносин в системі викладач–студент, студент–студент;
- професійно-педагогічна спрямованість навчального процесу;
- організація навчання на основі добору форм і методів, які забезпечують суб'єкт-суб'єкту взаємодію;
- зміст навчального матеріалу;
- створення позитивної мотивації студентства до розвитку комунікативних умінь та ціннісного ставлення до комунікативної діяльності;
- забезпечення високого рівня комунікативної компетентності викладачів;
- дотримання учителем у повсякденній практичній діяльності норм професійної етики.

Виділені нами шляхом теоретичного аналізу психолого-педагогічної літератури комунікативні уміння потребують подальшої деталізації, визначення міри значимості і складності для майбутнього учителя кожного уміння, виявлення рівня володіння майбутніми учителями комунікативними уміннями, вивчення впливу педагогічних дисциплін на розвиток комунікативних умінь, що й буде завданням нашого дослідження на наступному етапі.

Циганій С. О.

Національний авіаційний університет

СТРУКТУРА ПРОФЕСІЙНО-ПРАВОВОГО СПІЛКУВАННЯ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ ПРОФЕСІЙНО-ПРАВОВОГО СПІЛКУВАННЯ У МАЙБУТНІХ ЮРИСТІВ

Говорячи про сучасні вимоги до юриста, ми не обмежуємося тими формально-юридичними стандартами, які затверджує Міністерство науки й освіти України, хоча вони, безумовно, служать відправною точкою у визначенні якісних характеристик спеціаліста. Більш важливими і складними є вимоги, які висуває представникам юридичного професійного цеху динамічне, суперечливе, складне й багатогранне життя. На жаль, сьогодні суспільна оцінка представників юридичної професії далека від позитиву. І, нажаль, велика кількість проблем, пов'язана з підготовкою юридичних кадрів, саме з методичними проблемами юридичної освіти.

Юрист – загальна назва професії, яка об'єднує усіх тих, хто служить закону. Адвокат, прокурор, нотаріус, юрисконсульт, трудовий або податковий інспектор – все це юристи відповідних спеціальностей, кожна з яких пов'язана з певною галуззю права. До обов'язків юриста входить підготовка і складання

договорів, контрактів, участь у підготовці юридичних висновків, консультування з різних правових аспектів, участь у переговорах з клієнтом і юристами, які представляють контрагентів по угодам, представлення клієнта у судах, в різних органах державної влади, а також представлення інтересів клієнта перед контрагентами та партнерами по бізнесу, проведення огляду та аналізу чинного законодавства та запропонованих законодавчих актів, складання аналітичних документів з різних правових питань. Всьому цьому і навчають студента у вищих навчальних закладах, тільки навчальні плани не передбачають формування культури професійно-правового спілкування майбутнього юриста, яка є однією з необхідних складових професіоналізму правознавця. Бо саме в спілкуванні проходить більша частина робочого часу юристів.

Спілкування в процесі оволодіння певним фахом виступає у вигляді «міжособистісної взаємодії, є сукупністю зв'язків та взаємовпливів, що виникають і закріплюються між людьми у процесі їх спільної діяльності» (Семиченко В. А., 1998).

У професійній діяльності фахівець, особливо якщо мова йде про правознавця, використовує мову як знаряддя діяльності і засіб спілкування. Бездоганне володіння нею означає правильність мовлення (відповідність мовним нормам), адекватність (повна відповідність задумові), логічність, стислість, багатство мовних засобів. Мова може навіть у професійній сфері використовуватись на різних рівнях. Навіть коли усі фахівці користуються одними і тими ж самими словами, зміст цих слів різко змінюється в залежності від рівня працівників: чим він нижчий, тим зміст конкретніший, чим вищий, тим абстрактніший, складніший, змінюється обсяг поняття, зв'язки, відношення, що стоять за ним (Барановська Л. В., 2002).

Вимогливість до мови професійного спілкування пояснюється певною закономірністю: мова – необхідна складова будь-якої людської діяльності, зокрема професійної. У багатьох випадках рівень мовленнєвої культури людини обумовлює успішність її професійної діяльності і може розглядатись як індикатор здібностей людини до певної професії (Сапожніков Н. В., Скрибник Е. К., 1979).

Тому в структуру культури професійно-правового спілкування юристів можна включити такі групи компонентів: загальні навички спілкування (якими повинен володіти кожна людина, незалежно від професії, соціального статусу і т.д.), загально-правові вміння (специфічні вміння спілкування, зумовлені характером і завданнями професійної діяльності) та спеціалізовані юридичні вміння та навички (залежно від конкретної, вузької спеціалізації правознавця).

До загальних навичок спілкування традиційно відносять інформаційну, інтерактивну та перцептивну функцію спілкування.

Інформаційна – функція обміну інформацією між суб'єктами спілкування. Останні виступають як комунікатор (той, що передає інформацію) та реципієнт (той, хто отримує інформацію), періодично обмінюючись ролями (знайти інформацію, виділити головне в повідомленні; знайти аргументи; сформулювати питання і відповідь; зробити висновок; викладати ясно, грамотно і виразно; володіти голосом; використовувати невербальні засоби спілкування).

Інтерактивна функція спілкування проявляється через обмін діями, речами впродовж взаємодії. Успішність її реалізації суттєво визначається тими завданнями, які поставили суб'єкти спілкування щодо нього, та узгодженістю цих завдань (встановити контакт з співрозмовником; підтримувати контакт в ході спілкування; переконати співрозмовника; сформулювати розпорядження; піддати позицію співрозмовника аргументній критиці; організувати групове рішення проблеми).

Перцептивна функція спілкування розгортається як сприймання співрозмовника із подальшим формуванням першого враження чи ставлення до співрозмовника (оцінити свій стан в момент спілкування; вловити настрій співрозмовника; передбачити відповідну реакцію партнера; визначити, як умови (час, місце) сприяють або заважають спілкуванню; стримувати емоції).

Основою для виділення загально-правових умінь спілкування є сукупність всіх відмінних рис юридичної діяльності (знання норм права, оперувати юридичною термінологією; володіти основами ораторського мистецтва; складати процесуальні документи).

Також необхідно виділити спеціалізовані юридичні вміння та навички спілкування. Дані вміння залежать від вузької, специфічної спеціалізації правника. Наприклад адвокатська діяльність передбачає глибокі знання законодавства, людської психології, вмінням застосувати її на практиці (спілкування з клієнтами, якими можуть виступати як потерпілі так і обвинувачені, які можуть бути з різних верств населення та з різними психотипами, свідками), досконалим володінням ораторським мистецтвом (виступи в суді), володінням технічною, медичною, бухгалтерською термінологією (читати і розуміти висновки судової експертизи), навички письмового спілкування (звернення, клопотання); тоді як нотаріуси переважно спілкуються писемною мовою, яка передбачає розуміння бажання клієнта, знання офіційно встановлених форм документів, вміння давати чіткі, емкі формулювання, які не будуть передбачати двозначного тлумачення, та вмінням доступно донести до клієнта значення того чи іншого документу. І в кожному напрямку роботи правознавця свої, специфічні вміння професійно-правового спілкування.

Як **висновок** до поданого матеріалу можна запропонувати думку самих студентів: ефективність навчання студентів професійного спілкування залежить від педагогічної майстерності викладачів, складовими якої є як їхня компетентність, так і гуманне ставлення до студентів, комунікативні здібності (Барановська Л.В., 2002) і, безумовно, прагнення навчального закладу випускати не просто осіб з дипломом правознавця, а справжніх юристів-професіоналів.