

Итак, высокий уровень сформированности эстетических вкусов обнаружено в 7,98% респондентов экспериментальной и 7,98% студентов контрольной групп. На достаточном уровне находились 11,48% респондентов экспериментальной и 11,88% студентов педагогических университетов контрольной групп. В 40,27% студентов экспериментальной и 38,24% респондентов контрольной групп выявлен низкий уровень. Начальный уровень по результатам констатирующего обследования зафиксировано в 40,27% респондентов экспериментальной и 41,9% студентов контрольной групп.

Результаты констатирующего эксперимента подтвердили, что внедрение педагогических условий и технологии воспитания эстетических вкусов у студентов педагогических университетов – это путь повышения уровня эстетического воспитания студенческой молодежи. Так, большинство студентов не имеют четкого осознания эстетических категорий и значимости эстетического отношения к окружающему миру в своей жизни, не готовы к раскрытию творческого потенциала, но это не исключено при условии привлечения респондентов к участию в воспитательных мероприятиях, конкурсах, смотрах самодеятельности.

Проанализировав результаты констатирующего эксперимента, можно утверждать, что сформированность эстетических вкусов у студентов педагогических университетов близка к низкому и начальному уровням. Таким образом, полученные результаты подтверждают необходимость разработки и внедрения технологии и педагогических условий воспитания эстетических вкусов у студентов педагогических университетов.

Литература

1. Маврина І.В., Ягловская Є.К. Розвиток взаємодії та спілкування дошкільнят з однолітками // Щоденник вихователя: розвиток дітей дошкільного віку / За ред. О.М. Дьяченко, Т.В. Лаврентьева. – М., 2001. – С. 106-118.
2. Педагогический энциклопедический словарь [Текст] / гл. ред. Б.М. Бим-Бад; Редкол.: М.М. Безруких, В.А. Болотов, Л.С. Глебова и др. – М.: «Большая Российская энциклопедия», 2003. – 528 с.

Цыганій С.А. ©

Ассистент кафедры уголовного права и процесса Юридического института Национального авиационного университета; аспирант кафедры педагогики и психологии профессионального образования Гуманитарного института Национального авиационного университета (г. Киев, Украина)

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ КУЛЬТУРЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПРАВОВОГО ОБЩЕНИЯ ЮРИСТА

Аннотация

В данной статье представлены отдельные аспекты рассмотрения феномена культуры профессионально-правового общения. Уделено внимание определению роли коммуникативной составляющей в профессиональной активности юристов. С использованием психологического подхода рассмотрены особенности проявления коммуникативного, перцептивного и интерактивного аспектов общения в профессиональной деятельности правозащитников. В структуре профессионально-правового общения выделены общие навыки общения, общеправовые коммуникативные умения и специализированные юридические умения и навыки установления контактов.

Ключевые слова: культура, профессионально-правовое общение, будущие юристы, коммуникация, перцепция, интеракция.

Keywords: culture, professional and legal intercourse, future lawyers, communication, perception, interaction.

В наш информационный век, когда миллионы зарабатываются (и тратятся) одним нажатием на кнопку или одним звонком, когда информация и ее источник-носитель – мысль и речь являются главным богатством каждого отдельного человека, деятельность любого юриста стоит дорого именно благодаря

© Цыганій С.А., 2015 г.

его мышлению и уменню донести свою мысль. Если быть более точными - мыслительный процесс юриста, его умение общаться и есть источник доходов этого же юриста. Это происходит потому, что воплотить какую-то идею в ее физическую оболочку в виде иска, жалобы или заявления может рука любого человека. Но вот наполнить смыслом и жизнью это самое заявление, вопреки нашему желанию сможет уже не каждый человек, и, к сожалению, даже не каждый юрист. Чем меньше шаблона будет допущено юристом в своей практике, тем более вероятен правильный исход в поисках истины и достижение оптимального для клиента результата [1, С.19].

Поэтому так важно в процессе обучения будущих правозащитников сформировать культуру их профессионально-правового общения – как залога успеха реализации функций будущей профессиональной деятельности.

Многие известные ученые изучали проблемы профессиональной подготовки будущих юристов (А. Алексеев, В. Балюк, А. Жалинский, Р. Жеругов, В. Иванов, И. Колчанова, Е. Протас, Б. Пугинский, В. Топорин, А. Тиркин, И. Упоров и другие), вопросы формирования их культуры языка и речи (Л. Барановская, А. Васильева, Л. Введенская, Б. Головин, В. Гольдин, К. Горбачевич, Л. Коваль, В. Костомаров, Н. Кострица, Л. Мацько, Л. Павлова, М. Пентилюк, О. Сиротинина, Н. Шанский, Л. Щерба и другие). Проблемы профессиональной культуры юриста были отражены в работах таких ученых, как: Е. Аграновский, Н. Бура, А. Венгеров, А. Грищук, Ю. Денежный, А. Жалинский, И. Ильин, В. Каминская, М. Козюбра, А. Козловский, В. Костицкий, В. Котюк, А. Костенко, В. Лазарев, С. Максимов, Е. Назаренко, Н. Орзих, П. Рабинович, А. Ратинов, С. Савчук, В. Сальников, А. Семитко, М. Соколов, А. Скакун, В. Таций, В. Темченко, И. Фарбер и другие. Однако вне сферы их изучения осталась проблема формирования культуры профессионально-правового общения будущих юристов в процессе обучения в высшем учебном учреждении. Требуют конкретного исследования как сама сущность данного феномена, так и структура культуры профессионально-правового общения, средства и педагогические условия ее формирования.

Общение – многоплановый процесс установления и развития межличностных контактов, обусловленный совместной жизнью, деятельностью людей, их отношениями, которые складываются по самым различным поводам. В более узком смысле, в контексте рассматриваемой нами проблемы, общение является составной частью профессиональной деятельности юриста независимо от его специализации. «Люди не просто общаются в процессе выполнения ими различных функций, но они всегда общаются в некоторой деятельности «по поводу» ее» [2, С. 317].

В социальной психологии в структуре общения выделяются три его неперенные составляющие: коммуникативная сторона, перцептивная сторона, интерактивная сторона.

Под коммуникативной стороной общения понимается собственно сам процесс обмена информацией между людьми. Этот обмен осуществляется с помощью вербальных и невербальных средств. Вербальная коммуникация предполагает использование языка с его богатой фонетикой, лексикой, синтаксисом. Язык – важнейший инструмент профессионально-правового общения, форма существования языка, который функционирует и непосредственно проявляется в ней. Речь, мышление тесно связаны с деятельностью людей в процессе их общения между собой. Язык является объективным явлением в жизни общества, отражает исторические ценности, накопленные многими поколениями, речь представляет собой процесс использования языка в общении между людьми [5, С.39].

В языке выражаются социально-психологические особенности человека, особенности его мышления, направленность, отношение к объективной реальности, в том числе и к использованию самого языка.

В психологии различают внутреннюю и внешнюю речь. Внутреннюю речь не следует рассматривать упрощенно, в виде произнесения отдельных слов или фраз «о себе». Она представляет собой более сложный процесс, который готовит развернутое речевое высказывание. Внутренняя речь занимает промежуточное положение между замыслом и развернутой устной речью, она имеет свернутый характер. Это «язык для себя» в отличие от внешней «речи для других». Внешняя речь имеет устную или письменную форму.

Наибольшее распространение имеет устная диалогическая речь – основной вид общения, который используется в процессе общения следователя, судьи, прокурора, адвоката с участниками уголовного, административного, гражданского судопроизводства, с различными должностными и другими лицами. Диалогическое взаимодействие направлено, прежде всего, на взаимное ознакомление сторон с занятой позицией, на выяснение отношения к различным явлениям, событиям, людям и т.д. Содержательной стороной диалога является обмен мнениями. Важным является значение диалога во время допроса.

Особым видом устной речи является монологическая речь, представляющая собой развернутое изложение системы взглядов, мыслей, знаний человека. Монологическая речь, как правило, имеет четкий план. Обычно она заранее готовится [6, С.150]. Как и диалогическая, монологическая речь сопровождается невербальными, жестово-мимическими, интонационными сигналами. Однако их употребление носит более сдержанный характер, особенно если монологическая речь протекает в форме доклада, лекции, выступления в суде. Такую форму монологической речи иногда называют эпической речью. К ней прибегают в ходе судебных прений, при произнесении речей обвинителем, защитником, подсудимым.

Кроме эпической, существует и так называемая драматизирующая монологическая речь, которая имеет более живой, более экспрессивный характер. Ее в большей степени сопровождают жесты, мимика.

Еще одной разновидностью внешней речи является письменная речь – наиболее сложный вид монологического высказывания, что требует точного знания предмета изложения, правильного использования лексико-грамматических кодов языка. В связи с существующей четкой регламентацией составления процессуальных документов можно встретить термин «протокольная речь» (протокольный стиль изложения). Под этим термином подразумеваются не только совокупность специальных юридических терминов и понятий, но и определенные обороты, стилистические правила составления процессуальных документов, их обязательные реквизиты. К протокольному стилю изложения предъявляются определенные требования: использование однозначных терминов, исключающих их произвольное толкование; употребление точных и кратких формулировок, определенных фразеологических оборотов, определений; краткое изложение материала [7, С.5].

Общение начинается с элементарного – владения словом, речью. Они насыщают жизнь каждого человека. Но в профессии юриста слову принадлежит решающая роль. Надо знать цену слову, особенно, если от этого слова может зависеть судьба человека – оно может как воодушевить человека, так и причинить ему невыразимую боль. Языковая грамотность и сформированность речевых умений являются базисом для развития коммуникативности – профессионально важного качества, которое является компонентом профессиональной компетентности работников правозащитной сферы.

Возможности юриста пользоваться словом связаны прежде всего с богатством его словарного запаса, с точным употреблением (использованием слов в соответствии с их значением) научных понятий. Вместе с тем у него должна быть сформирована и общая эрудиция, которая позволит компетентно выполнять свои функции, работая с различными клиентами и другими объектами профессиональной деятельности.

Юрист – это публичная личность, его деятельность протекает в условиях постоянных социальных контактов, что обуславливает потребность использования таких речевых единиц и продуцирование их таким способом, чтобы информация воспринималась однозначно. Поэтому у него должны быть сформированы навыки правильного произношения звуков, нормативной постановки ударения. Речь его должна быть чистой, без элементов как профессионального, так и социального сленгов.

Юристу надо уметь излагать мысли точно, ясно, логично. Сложность этого процесса связана с тем, что речь – это мышление вслух. Ясно, логично, убедительно говорит тот, кто также и мыслит. Не развив свой интеллект, невозможно говорить убедительно и профессионально.

Одним из необходимых технических умений профессионально-правового общения является умение пользоваться выразительными возможностями речи:

- эмоциональной выразительностью (экспрессивностью). Слова, произносимые без выражения чувств, бесстрастно и равнодушно, утрачивают много в своем воздействии, силе. В интонации речи должны воплощаться отношение говорящего к произносимому, звуковая артистичность. По некоторым исследовательским данным, понимание речи на 40% зависит от ее экспрессивной партитуры;
- лексической выразительностью – использование точных, ярких, нестандартных, образных слов и словесных оборотов, синонимов, омонимов, терминов;
- фонетической выразительностью – хорошим произношением, дикцией, ритмикой, темпом, громкостью. Плох «пулеметный» темп, еще хуже крик, а тем более визг. Старая восточная мудрость гласит: если ты кричишь, значит, ты не прав и слаб;
- грамматической и звуковой выразительностью.

Профессиональная речь юриста отличается ясностью вложенной в нее мысли, выразительностью слов и интонаций, четкостью произношения, нужной громкостью, использованием разнообразных словесных оборотов, ярко сформулированных выражений, применением уменьшительных и ласкательных слов, идиом, афоризмов, пословиц, дидактических повторов, подытоживаний и др.[4,С.215].

Психологи выделяют также и перцептивную сторону общения. В процессе общения между участниками происходит активное взаимное восприятие сторон. Восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотношение их с личностными характеристиками индивида, которого воспринимаем и интерпретацию на этой основе его поступков. В профессионально-правовом общении важное значение в процессе взаимного восприятия сторон имеет рефлексия – процесс осознания индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это своего рода размышление, связанное с анализом собственных рассуждений и выводов.

Немаловажную роль в создании модели профессионально-правового общения юриста с контрагентом играет первое впечатление. Первое впечатление о человеке в социальной психологии рассматривается в качестве сложного психологического феномена, включающего в себя чувственный, логический и эмоциональный компоненты. На формирование первого впечатления о собеседнике, правозащитника, независимо от его специализации влияют следующие факторы:

- фабула дела;
- особенности внешнего вида и поведения;
- ситуация, тот социальный фон, на котором воспринимается данный субъект;
- субъективный фактор, то есть наши личностные качества, психическое состояние, отношение к

различным сторонам действительности.

Безусловно, первое впечатление имеет огромное влияние на стиль общения, но в процессе общения высококвалифицированный юрист вносит коррективы в соответствии с полученной информацией.

В процессе общения происходит не только обмен информацией, взаимное восприятие сторон, но и организуется взаимодействие людей, происходит своеобразный «обмен действиями» на вербальном или невербальном уровне. Специфика восприятия правозащитником своего собеседника, по-нашему мнению, состоит в объективном формировании его образа. Установление контактов с ним должно происходить с использованием принципов делового общения (организованного, заранее подготовленного, ориентированного на определенную цель). Юрист поэтому постоянно должен работать над своей внутренней и внешней техникой. Уместным с этой точки зрения является известное изречение А. Макаренки, который подчеркивал значение внутренней и внешней техники педагога для влияния на воспитуемых: «Я сделался настоящим мастером только тогда, когда научился говорить «иди сюда» с 15-20 оттенками, когда научился давать 20 нюансов в постановке лица, фигуры, голоса» [3]. Профессия юриста тоже, как и профессия педагога, относится к социономической группе, чем объясняется тождество требований к ним.

Психологическое взаимодействие между людьми, профессиональные контакты между специалистами, между ними и объектами их деятельности происходит с использованием вербальных и невербальных средств общения, визуального контакта, с помощью выбора оптимальной дистанции. Поэтому успешность профессиональной деятельности юриста в значительной мере зависит, помимо знаний закона, и от уровня развития его коммуникативных способностей и сформированности его коммуникативных умений, которые являются составляющими его готовности устанавливать отношения с людьми, убеждать человека, учитывая его индивидуально-психологические особенности, в важности предлагаемой ему процессуальной роли, пробудить у него интерес к общению в связи с теми или иными обстоятельствами, имеющими правовое значение. В связи с этим, говоря о профессиональном общении юриста, необходимо учитывать не только его процессуальные (допрос, очная ставка), но и непроцессуальные формы, в основе которых лежат принятые в обществе, в той или иной социальной среде правила вербального и невербального поведения, устойчивые этикетные формулы обращения, отражающие внешние проявления отношения любого человека к окружающим, к различным социальным ценностям. Поэтому в структуру культуры профессионально-правового общения юристов можно включить такие группы компонентов: общие навыки общения (которыми должен обладать каждый человек, независимо от профессии, социального статуса и т.д.), общеправовые умения (специфические умения общения, определяемые характером и задачами профессиональной деятельности) и специализированные юридические умения и навыки (в зависимости от конкретной, узкой специализации правозащитника).

Литература

1. С. Боднарчук, В. Масюк. Инновационный подход к оплате юридических услуг или за что платят адвокатам? Вестник Одесской адвокатуры. Одесса, 2011. - №4. – 50 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. - М.: Аспект Пресс, 2004. - 376 с.

- Макаренко А.С. Сочинения. В 7 т. — М., 1958. — Т. 5. — С. 233—234.
- Столяренио А.М. Юридическая педагогика: Курс лекций. — М. Тандем; Экмос, 2000. — 496 с.
- Волоскобитова Л.А. Профессиональные навыки юриста. Опыт практического обучения. - М.: Дело, 2001. - 416 с.
- Пентелюк М.Г., Марунец Г.Г., Гайденко Г.В. Ділове спілкування та культура мовлення: Навч. посібн. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 224 с.
- Михайлов А.И., Подголин Е.Е. Письменная речь при производстве следственных действий. Для служебного пользования. - М., 1980. - 80 с.