

© И.Л. ПЛУЖНИК

irinapluzhnik@gmail.com

УДК 34:378.14:316.77

**СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ
КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ В ПОДГОТОВКЕ
СТУДЕНТОВ ЮРИДИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ НА ОСНОВЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ**

АННОТАЦИЯ. В статье автором выделяются структура и содержание ключевых компонентов коммуникативной компетенции студентов в профессиональных контекстах юридической сферы в соответствии с требованиями новых образовательных стандартов. Предлагаются пути ее формирования в учебном процессе вуза.

SUMMARY. The article examines the core constituents of communicative competence in professional legal contexts within the framework of latest educational standards. The ways of core communicative competencies development for training law students are presented for consideration and implementation.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Компетенция, коммуникативная компетенция, профессиональная коммуникативная компетенция, ключевые коммуникативные стратегии и тактики, государственные образовательные стандарты.

KEY WORDS. Competence, communicative competence, professional communicative competence, core communicative strategies and techniques, national educational standards.

Введение в действие Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки «Юриспруденция», квалификация «бакалавр» [1], явилось своего рода демаркационной линией, обозначившей переход от традиционного приоритета знаний, навыков и умений как конечных целей образования выпускников вузов к формированию у них профессионально значимых компетенций.

В свете новой образовательной парадигмы, ориентированной на овладение компетенциями, на первое место выходит необходимость подготовки качественно нового выпускника юридического профиля за счет приобщения к мировым стандартам достижений профессионального образования. В мировой практике понятие «компетенция» справедливо выступает в качестве ключевого по следующим основаниям: оно объединяет в себе интеллектуальную (знания) и операционную (навыки, умения) составляющие образования; предполагает идеологию интерпретации содержания образования, формируемого «от результата», подразумевает формирование как личностных, так и поведенческих характеристик выпускника, необходимых для сферы его деятельности [2-4].

Соответственно, профессиональную компетенцию можно определить как интегративный способ реализации личности в контексте ситуаций профильной сферы деятельности, который гармонично сочетает в себе свойственные ей когнитивную базу, деятельностные характеристики и поведенческие образцы [5; 44-45].

Специалисты юридического профиля высоко востребованы как в нашем обществе, так и во всем мире. Именно поэтому проблема профессиональной компетенции будущих юристов не теряет своей актуальности. Начиная с 90-х гг. XX в., в российской и зарубежной юриспруденции наблюдалось особое внимание к повышению уровня профессиональной подготовки юристов. Например, в США результатом этого явился пересмотр роли юридического образования в обществе с точки зрения изменения акцентов в подготовке студентов-юристов и внесения в их образовательные программы обязательных курсов по профессиональной коммуникации и юридической этике [6], [7; 85]. В российском юридическом образовании также наблюдается изменение приоритетов в подготовке студентов юридического профиля, причем существенное внимание уделяется вопросам обучения профессиональному общению (коммуникации) и формированию нравственных норм поведения. Так, например, МГУ, на правах ведущего вуза страны, на протяжении последних лет проводит для российских студентов-юристов конкурс эссе «Профессиональная этика юриста», организует семинары и мастер-классы с известными российскими и зарубежными юристами, на которых обсуждаются и демонстрируются составляющие профессиональной компетенции.

Именно коммуникативная компетенция является частью профессиональной культуры и способствует формированию социальной роли будущего юриста, поскольку речевая коммуникация отражает социальные смыслы профессиональной деятельности в сфере «человек-человек».

Проведенный нами анализ ФГОС по юриспруденции (бакалавриат) позволяет сделать вывод, что представленные в нем характеристики общекультурных компетенций выпускника имеют широкий диапазон: соблюдение принципов этики юриста (ОК-2); способность к обобщению, анализу, постановке цели и выбора путей ее достижения (ОК-3); способность строить логически верную, аргументированную, ясную устную и письменную речь (ОК-4); готовность к кооперации с коллегами и работе в коллективе (ОК-5); владение навыками профессионального общения на иностранном языке (ОК-13) [1]. Из сказанного явствует, что подготовка будущего юриста нацелена на формирование осознанных и гибких механизмов эффективной коммуникации в профессиональных контекстах.

Коммуникативная компетенция личности складывается из коммуникативных целей, коммуникативных стратегий и коммуникативных тактик. Коммуникативная цель представляет собой конечный результат, на который направлен коммуникативный акт, а коммуникативная стратегия, как часть коммуникативного поведения, состоит из вербальных и невербальных средств, используемых для достижения коммуникативной цели. Стратегия представляет собой общую рамку, канву коммуникативного поведения, коммуникативная тактика — конкретные шаги и приемы для реализации стратегии [8; 8-9]. Сказанное дает нам основание рассматривать коммуникативную компетенцию юриста как систему профессиональных качеств, включающих способность выбирать адекватные

коммуникативные стратегии и тактики в соответствии с поставленной целью; грамотно и вариативно использовать речевые средства для ясного изложения мысли, выразительности, четкой аргументации.

Анализ юридической литературы и опыт общения в совместных проектах с практикующими юристами России, Великобритании, Канады, США позволил нам выделить наиболее типичные, ключевые профессиональные функции, которые необходимы для формирования устно-речевой профессиональной компетенции юриста любого профиля. К ним относятся: активное слушание, умение задавать вопросы, консультировать, вести переговоры (досудебный порядок урегулирования спора), осуществлять представительство по гражданскому или защиту по уголовному делу. Поскольку рамки статьи не позволяют детально рассмотреть все составляющие коммуникативной компетенции юриста в различных видах его профессиональной деятельности, мы остановимся на возможных образцах реализации профессиональной компетенции юридического профиля на примере деятельности консультирования и переговоров.

Эффективная реализация каждого из этих видов деятельности предполагает обязательное использование следующих базовых коммуникативных стратегий: а) приветствия; б) активного слушания, сбора фактов и уточнения деталей на основе вопросов разных типов; в) резюмирования; г) рекомендаций; д) завершения действий (консультирования, переговоров, защиты). Коммуникативной целью приветствия является обеспечение позитивного имиджа юриста перед клиентом, стремление произвести положительное впечатление и расположить к себе. Стимулирующие к диалогу позитивно звучащие начальные фразы позволяют обеспечить деловую атмосферу. Примерная коммуникативная стратегия юриста может быть представлена следующими фразами: «Итак, в чем проблема?»; «Я вас помню, вы мне уже звонили».

Для того, чтобы консультировать клиента или убедить противника во время досудебных переговоров, необходимо продемонстрировать, что юрист не только слышал, но и понял сказанное. Это подразумевает умение внимательного слушания и точного цитирования или правильного перефразирования сказанного, поскольку речевые пассажи говорящих бывают довольно объемными и могут изобиловать деталями. С целью сбора фактов и уточнения деталей необходимо владеть различными видами слушания: пассивным и активным.

Пассивное слушание предполагает использование невербальных компонентов: использование пауз молчания и жестов, стимулирующих говорение собеседника (контакт глаз, поза заинтересованности, одобрительное кивание).

Активное слушание в наибольшей мере проявляется в кратком резюмировании услышанного, коммуникативной целью которого является проверка эффективности обратной связи и обеспечения эмоционального контакта и эмпатии, т.е. демонстрации клиенту того, что его мысли и чувства поняты, приняты и находят отклик. Например: «Я вполне понимаю, почему вы этим так обеспокоены» очень важно в тех случаях, когда его эмоции являются важными факторами в деле (например, матримониальные дела). Выражение одобрения также сопутствует поддержанию коммуникации. Оно проявляется во фразах, выражающих внимание, интерес и понимание («Да-да, я понимаю»); в приглашении продолжать говорить или сделать уточнение («Продолжайте, расскажите подробнее»). Большое значение имеют коммуникативные умения резюмировать

сказанное, так как клиенты не всегда ясно выражают мысли, и юристу необходимо их четко сформулировать: «Если я вас правильно понял, вы сказали, что ... ?».

Прогнозирование желаемой коммуникативной цели, например, уточнение деталей или сбор фактов, влияет на выбор типа вопросов (открытых или закрытых), которые задает юрист. Открытые вопросы дают максимальную свободу для ответа тому, кому они задаются. Примерами открытых вопросов могут служить следующие: «Итак, что случилось?»; «Как вы на это отреагировали?». Закрытые вопросы, напротив, предполагают конкретный нераспространенный ответ «да» или «нет», несколько слов или предложение. Они являются наводящими и служат подтверждением предположений юриста: «Это случилось в воскресенье утром, не так ли?».

Преимущество использования открытых вопросов заключается в том, что они дают возможность клиенту говорить о том, что он считает наиболее важным, стимулируют ассоциации и возможное появление новой информации. Использование вопросов закрытого типа в целом является весьма эффективным, поскольку позволяет безболезненно провести клиента через ситуации, вызывающие стресс, получить от него точную информацию, позволить ему обрести уверенность и справиться с беспокойством, напрячь память, уточнить неясные моменты. Формирование профессиональной коммуникативной компетенции включает овладение ситуативно целесообразным использованием коммуникативных стратегий. Чувство меры в выборе коммуникативных стратегий — важная составляющая профессиональной компетенции юриста. Отмечается, что значительный эффект в процессе ведения дела имеет правильно избранная последовательность в использовании открытых и закрытых вопросов. Как правило, сначала рекомендуется применять открытые вопросы, а когда они перестают быть эффективными, их можно сузить до уровня закрытых [2], [3]. При этом для дальнейшего уточнения проблемы используются пробные вопросы. В юридической литературе отмечается, что хороший эффект могут иметь следующие коммуникативные тактики: 1) возвращение на одну ступень назад (для восстановления того, что было сказано, например: «Напомните мне об этом еще раз. Начните с того момента, который предшествовал инциденту»; 2) использование наводящих вопросов, когда клиенту трудно выразить мысль самому, например: «Итак, у вас с господином Икс и до этого были разногласия?»; 3) использование объяснения, предшествующего вопросу: «Я знаю, что вы очень рады тому, что с вас сняли обвинение, но если вас снова осудят, приговор будет вам вынесен немедленно»; 4) перекрестная проверка ответа для выявления некоторых неточностей или противоречий в повествовании клиента: «Если вы говорите, что не знаете о произошедшем инциденте, почему вы так изменились в лице, услышав имена его участников?».

Следующая, наиболее часто используемая профессиональная коммуникативная стратегия юриста — ведение досудебных переговоров по урегулированию дела до передачи его в суд. Коммуникативной целью данной стратегии является снижение или устранение конфликта и достижение компромисса. Здесь, в силу морально-этических проблем, юристу зачастую приходится использовать уклончивые ответы или отказываться от комментариев, поскольку он не может себе позволить лгать. Коммуникативной стратегией для достижения компромисса

является соблюдение баланса между коммуникативными тактиками: задаванием вопросов, резюмированием, контрвопросами, гипотетическими уступками, суммированием достигнутых позиций, ультимативными предложениями.

Во время переговоров желательно демонстрировать, что юрист слышал и понял сказанное, даже если он не согласен с этим. В середине переговоров целесообразно задавать чередующиеся открытые и закрытые пробные вопросы. Например: «Есть ли допущения, которые вы можете принять?» Эффективным является подчеркивание интересов или нужд клиента: «Почему ваш конкурент хочет получить именно этот участок? Может ли быть другой путь для взаимодействия ваших интересов?». В конфликтных ситуациях весьма важно уметь перефразировать агрессивно звучащие вопросы, чтобы сгладить ситуацию и достичь консенсуса.

В процессе формирования коммуникативных компетенций необходимо развивать способность наблюдать за характером развития ситуации. Если ситуация становится безвыходной или отдельные ее моменты слишком затянутыми, целесообразно применение следующих коммуникативных тактик: 1) резюмирования достигнутых соглашений (уступок); 2) выдвижения и озвучивания гипотетических или условных уступок: «Если бы господин Икс поступил таким образом, могли бы вы с этим согласиться и подписать контракт?»; 3) суммирования юристом достигнутых позиций и подчеркивания степени важности достигнутого: «Итак, мы пока договорились о следующем..., есть надежда на достижение желаемого результата».

Мы полагаем, что приведенные выше модели эффективной коммуникации при выполнении определенных профессиональных функций должны использоваться в процессе формирования профессиональных коммуникативных компетенций студентов юридического профиля на протяжении всех лет обучения в вузе на базе различных дисциплин, как профессионального цикла, так и цикла ГСЭ, что адекватно самой природе компетенции, которая интегративна по своей сути. Подтверждением необходимости этого являются полученные нами результаты опытно-экспериментальной работы, проведенной в условиях естественного учебного процесса в вузах юридического профиля Тюменской области (с общим охватом более 300 студентов). Полученные данные свидетельствуют о том, что у будущих юристов «на выходе» явно недостаточно сформированы профессионально-значимые коммуникативные компетенции, несмотря на то, что они демонстрируют высокий уровень устремлений к их освоению (95%), однако при этом имеют крайне низкие процентные показатели по всем параметрам, обеспечивающим эффективную коммуникацию. Например, более 50% студентов не волнует мнение окружающих. Всего 44% студентов считают необходимым проявление эмоциональной отзывчивости. 60% студентов не считают нужным скрывать свои эмоции, даже если они имеют негативный оттенок. 40% студентов «не будут ограничивать свое поведение, даже если оно вызывает негативную реакцию окружающих». 62% студентов не считают большим недостатком перебивать собеседника, не дослушав его до конца, если содержание разговора не представляет для них интереса.

Полученные экспериментальные данные свидетельствуют о явной необходимости формирования у студентов базовых, ключевых коммуникативных компетенций юриста. Однако в новых образовательных стандартах

обозначена лишь цель — формировать компетенции, а наполнение этой цели реальным содержанием в условиях образовательного процесса остается за преподавателями вузов.

Мы полагаем, что процесс формирования коммуникативных компетенций юриста может иметь место уже на начальном этапе вуза, поскольку формирование профессионального коммуникативного поведения — процесс длительный. Думается, что модуль по профессиональной коммуникации может быть внедрен в базовые курсы большинства юридических дисциплин и продолжаться на протяжении всех лет обучения в вузе, т.е. иметь сквозной характер. Включение в учебные планы или программы юридических вузов специальных курсов, направленных на формирование коммуникативной компетенции во всей ее разветвленной структуре, позволит выпускникам не только эффективно выполнять свою профессиональную деятельность, но и стать профессионально мобильными и сензитивными к гуманистической и этической сторонам профессиональной деятельности, с которыми они будут сталкиваться всю последующую жизнь.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 030900 Юриспруденция (квалификация/степень «бакалавр») от 4 мая 2010 г. №464.
2. Cross, I.J., Gibson, A.T. *Legal Skills*. London, 2005.
3. Cooper Byron, D. The Intergration of Theory, Doctrine and Practice in Legal Education // *Journal of the Association of Legal Writing Directors*. 2006. №3.
4. Новиков А.М. *Российское образование в новой эпохе*. М., 2000.
5. Плужник И.Л. *Формирование межкультурной коммуникативной компетенции студентов в процессе профессиональной подготовки*. Монография. М.: РАН, Институт научной информации по общественным наукам, 2003. 215 с.
6. *Teaching and Learning Legal Professionalism* // American Bar Association Section of Education and Admissions to the Bar. 1996. 230 p.
7. Плужник И.Л., Кузнецов П.С. Специфика юридического образования в США // *Российское право*. 2009. №11-12(64-65). С. 84-90
8. Клюев Е.В. *Речевая коммуникация*. М., 1998.