

© И.Л. ПЛУЖНИК, Е.Х. РЕЧАПОВА

irinapluzhnik@gmail.com, ehrechapova@rambler.ru

УДК 340:82-51

**РОЛЬ ЯЗЫКА ПРАВА В СОСТАВЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ЮРИСТА
(на материале английского языка)**

АННОТАЦИЯ. Настоящая статья рассматривает проблемы, связанные с современными требованиями к культуре письменной речи при оформлении документов юридического профиля, а также социокультурными особенностями устного речевого общения в правовой сфере.

SUMMARY. The article is devoted to the issue of some characteristic features specific to legal documents. It also focuses on the socio-cultural aspects of verbal communication in the legal sphere.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Специфика языка права, письменные юридические документы, слова с широким значением, проблема двусмысленности, активное слушание, вербальные/невербальные коммуникативные тактики.

KEY WORDS. Legal language specifies, polysemantic words, obscure legal terminology, reflexive listening, verbal/non-verbal communication.

Язык является важнейшим средством общения и воздействия, механизмом получения и обработки информации, средством оптимизации всех видов человеческой деятельности. Юриспруденция относится к области лингвоинтенсивных областей знания, а юридическая деятельность принадлежит к сфере повышенной речевой ответственности. Владение устным и письменным словом является существенным признаком деловой квалификации юриста.

Интеграция нашей страны в мировое информационное пространство, процессы глобализации, универсализации знаний требуют от современного специалиста компетентности в отраслях как отечественного, так и зарубежного права, а также умения эффективно взаимодействовать с представителями других культур в целях личностного и профессионального роста. Практика показывает, что даже специалисты, владеющие иностранным языком, испытывают затруднения в понимании смысла иноязычной коммуникации в письменных и устных жанрах профессионального контекста в силу незнания норм профессионально-делового общения, а также специфики языка права, свойственного культуре другой страны.

Изучению лингвистических особенностей материалов правовой отнесенности посвящены работы многих исследователей (В.В. Алимов, F. Russel, C. Locke, R. Haigh).

В.В. Алимов выделяет следующие особенности письменной и устной речи на юридические темы: большая насыщенность юридических материалов лексикой, основную часть которой составляют юридические термины, многие из которых переводятся на русский язык словосочетаниями и описательно (remedy — средство судебной защиты, deterrence — средство удержания устрашением от совершения

преступных действий, indictment — обвинительный акт и т.д.); наличие в письменной и устной речи на юридические темы особых идиоматических выражений и фразеологических сочетаний, не употребляемых или редко употребляемых в общелитературном языке (to make default — не исполнять обязанности, не являться в суд; Marshal of the court — судебный исполнитель; to meet claim — оспаривать иск и т.д.); наличие некоторых стилистических отклонений от общелитературных норм, иногда довольно значительных. К ним автор относит: широкое применение в английском языке эллиптических конструкций (сокращенных, без артиклей), особенно в периодически составляемых типовых документах, форма и содержание которых изменяются в небольших пределах (сводки, сообщения, решения, заключения); наличие оборотов официально-канцелярского стиля в документах, посвященных общим или административно-хозяйственным вопросам; строго регламентированное употребление глагольных форм и оборотов речи специальной терминологии в определенных юридических документах; применение латинских слов и выражений в юридических текстах: mens rea — преступный умысел; stare decisis — обязывающая сила прецедентов; наличие сокращений, большинство которых используется только в юридических текстах и документах — ALJ — Administrative Law Judge — судья административного суда; USJC — United States Judicial Code — кодекс законов США о судостроительстве и т.д. [1]

Руперт Хей (Rupert Haigh) к особенностям письменных юридических документов относит, прежде всего, использование специфической терминологии. В частности, автор выделяет три вида терминов: термины, имеющие точное, строго определенное значение (terms of art). Они могут быть незнакомы человеку, далекому от области права, но не могут быть заменены никакими другими словами. Например, слово «lien» (право наложения ареста на имущество должника) или «indemnity» (соглашение между сторонами о выплате компенсации). Кроме того, многие юридические документы содержат часть, в которой стороны соглашаются, что определенные слова в документе будут использованы в определенном значении (defined terms). Так, фраза «completion date» может означать конкретную дату, а слово «Company» — определенную компанию.

Автор также относит к специфическим чертам письменных юридических документов наличие в них двойных и тройных синонимов, например, в выражении «null and void», означающем «потерявший законную силу» (о договоре), оба слова «null» и «void» имеют значение «недействительный, не имеющий законной силы»; в словосочетании «all and sundry», означающем «все и каждый в отдельности; все без исключения», слово «all» имеет значение «весь, вся, всецело», слово «sundry» — «всякая всячина, разное, неопределенное количество людей».

Еще одним специфическим свойством, которым обладают юридические документы, является присутствие глаголов «shall» и «must» для обозначения обязательств и «may» для обозначения свободы выбора (например, для сторон в договоре).

Кроме того, недостаточное использование знаков пунктуации также характерно для юридических документов. Например, в договорах об аренде могут отсутствовать даже точки [2].

С учетом вышеуказанных особенностей в настоящее время выработан значительный объем требований, предъявляемых к языку юриста при составлении письменных юридических документов (ПЮД). В частности, утверждается, что

использование простых слов в их прямом, а не переосмысленном значении существенно влияет на точность выражаемой мысли [3]. Слова с широким значением следует исключать, например, из ПЮД типа «контракт», поскольку партнеры должны четко определять все возможные условия договора. Так, если в контракте о найме на работу указывается, что работник будет получать дополнительную оплату за срочную работу, или за работу сверх нормированных часов (normal hours), то содержание понятия «normal hours» должно быть четко определено.

Зачастую нечеткие термины проникают в юридические документы посредством использования эвфемизмов, поскольку употребление слов с четким и ясным значением может представляться клиенту неприятным. Например, слово «adultery» заменяется словом «misconduct» или «intimacy». В частности, слово «wife» — жена заменяется такими словами как «partner» или «friend», чего следует избегать. Нечеткие слова приводят к неопределенности в трактовке явлений. Тем не менее употребление слов с размытым значением имеет место в использовании юридических документов, маркированных как ПЮД, связанных с переговорами между двумя или более сторонами. В этом случае целью использования этих слов является достижение компромисса при совершении сделки, что позволяет впоследствии избежать возможных разногласий. Например, если речь идет о соглашении относительно сроков строительства, то целесообразно будет указать более позднюю дату, используя при этом фразу «in a reasonable time, but no later than on December, 1, 2010».

Проблема двусмысленности связана с тем, что одно и то же слово может выражать несколько разных значений в зависимости от контекста. Приведем пример семантической двусмысленности. Например, слово «bar» может иметь значение «исключать», «таверна», «закрывать», а слово «light» обозначать «лампу», «огонь», «легкий», «правду» или «забавность, легкость». Для того, чтобы избежать семантической двусмысленности в тексте юридического документа, необходимо использовать при этом поясняющий синоним или синонимы, указывающие, в каком конкретно значении используется это слово.

Синтаксическая двусмысленность. Расположение одних и тех же слов в различном порядке может существенно изменить смысл. Например, во фразе «a gift for religious bodies or schools» слово «religious» можно трактовать как относящееся к слову «bodies», так и к словам «bodies» или «schools».

Контекстуальная двусмысленность. Слова, используемые в юридических документах, могут быть прозрачными по значению, но при описании дальнейших фактов в документе появляется двусмысленность. Например, избыточное использование таких местоимений как «he», «she», «him», «her», «it», «they» вместо имен собственных приводит к тому, что становится неясным, к кому из двух (или более) людей они относятся. Например, в предложении «The landlord will lease the house to the tenant and he will pay 10 000 pounds to him» неясно, кто подразумевается под местоимением «he» или «him». Если 10 000 фунтов оплачивается арендатором жилья, то необходимо сделать поясняющую поправку «только в случае выплаты арендатором 10 000 фунтов арендодателю, последний сдаст дом в наем арендатору».

По мнению многих авторов, составляющих юридические документы, следует отдавать предпочтение знакомым словам, избегая избытка латинизмов и тяжеловесной малознакомой юридической лексики. Так, слова accorded, afforded могут быть заменены словом given; глагол cease — глаголом stop; consequence — сло-

вом result; deemed — considered; effectuate — carry out; evince, indicate — show; expend — spend; expiration — end; feasible — possible; forthwith — immediately; implement — carry out; indenture — deed; institute — begin; lessee — tenant; lessor — landlord; per centum — per cent; portion — part; possess — have; procure — obtain; purchaser — buyer; remainder — rest; retain — keep; specified — named; suffer — permit; vendor -seller; whereabouts — location; with reference to — for.

Использование единичных слов или сокращение многосложных устойчивых выражений. Наблюдение за письменными юридическими документами показывает, что явления и факты, которые могут быть определены одним словом, обозначаются с помощью чрезмерно длинных фраз, состоящих из нескольких слов. В настоящее время наблюдается тенденция к использованию вместо них одинарных слов, например: 1st day of January 2009 — January 2009; and and singular — all; by means of — by; contiguous to — next to; covenant and agree — agree; does not operate to — does not; during such time as — while; enter into a contract with — contract with; falls into and becomes part of — becomes part of; for the duration of — during; for the reason that — because; in the event that — if; in lieu of — in place of; in order to — to; admit of — allow; afforded — given; at the time — when; cease — stop.

Использование архаизмов. В юридических документах следует избегать использования архаических слов, значение которых может отличаться от современного значения. Например, фраза «over seas» не должна использоваться в значении «abroad», поскольку «over seas» подразумевает четыре моря, окружающих Британские острова: Английский пролив, Северное море, Ирландское море, Северный Ледовитый океан. Таким образом, фраза «over seas» будет шире фразы «abroad».

Использование отрицаний. В целях более ясного выражения смысла желательно использовать слова в положительном, а не в отрицательном значении. Например, «10 000 pounds to my children, other than those who have not attained age 18» лучше заменить положительной формой «10 000 pounds to such of my children, as have attained age 18».

Однако профессиональные функции юристов не сводятся только к составлению юридических документов, в которых выражаются и закрепляются юридически значимые действия. Существенную роль играет устная межличностная коммуникация, особенности которой необходимо учитывать в ситуациях межкультурного взаимодействия, возникающих в иноязычном профессиональном контексте. Ситуации межкультурного взаимодействия обладают структурой, представленной коммуникативными стратегиями и тактиками, типичными из которых для юридической сферы являются консультирование, переговоры, запросы, урегулирование конфликтов и т.п.

Поскольку в правовой профессиональной коммуникации участвуют по меньшей мере два субъекта, достижение компромисса и консенсуса как результата кооперативной коммуникации возможно при условии не только действий высказывания субъекта общения, но и действий слушания, причем активного слушания друг друга, что предполагает взаимную активность и инициативу [4].

Рассматривая основные характеристики активного слушания в профессиональном юридическом общении, можно выделить три основных категории умений, проявляющихся во всех коммуникативных стратегиях, свойственных данной профессиональной сфере: установление контакта, поддержание общения, управление общением.

Активное слушание включает как вербальные, так и невербальные тактики: отражение, перефразирование, идентификация эмоций, резюмирование [5]. Отражение — это достоверное повторение слов говорящего, показывающее, что его услышали и поняли. Например, «So, you have said that you were upset. Is that right? You were excited» (Итак, вы заявили, что вы были расстроены. Правильно? Вы были взволнованы). Перефразирование используется для передачи слов говорящего своими словами для демонстрации понимания его мысли. Обычно перефразирование используется, если заявленная мысль была особенно важна и ее надо подтвердить. Например, «As far as I have got, your alibi can be proved by your neighbor» (Насколько я понимаю, ваше алиби может подтвердить сосед?). Перефразирование создает возможность связывать между собой разные темы разговора и создать атмосферу сопереживания и взаимопонимания.

Тактика идентификации эмоций используется с помощью перефразирования. Цель этой тактики — создать атмосферу доверия путем признания эмоций другой стороны и придания им внешнего выражения, а также демонстрация уважения к собеседнику. Например: «I see your feelings. You look excited, what troubles you?» (Я вижу, что вы взволнованы, что вас беспокоит?)

Тактика резюмирования нацелена на подведение итогов длительного обмена информацией, особенно если она состоит из блока идей. Поэтому коммуникативная цель резюмирования состоит не просто в суммировании информации, а в укреплении доверия между сторонами, поскольку тот, кто резюмирует, демонстрирует партнеру, что он его внимательно выслушал. Например, «So, to recap we can point out the following issues: 1, 2, 3» (Итак, резюмируя, мы можем выделить следующие пункты: 1, 2, 3.)

Вербальное общение в любой профессиональной сфере будет неполным без адекватных невербальных средств, которые создают атмосферу позитива: доверия, открытости, поддержки. Наиболее приемлемыми из невербальных средств являются следующие: паузы молчания, одобрительные возгласы, отражение мимики и жестов, характеристики мимики и жестов.

Паузы молчания — это смысловое пространство, дающее время обдумать, подумать, собраться с мыслями, контролировать эмоции. Одобрительные возгласы «Aha!», «Oh, yes», «Great», «Got it» демонстрируют включенность в разговор. Характеристики звучания — громкость, высота голоса, темпоритм имеют большое значение. Например, чрезмерно громкий голос, напористый или агрессивный тон неприемлемы в профессиональной культуре Англии, Канады.

Речевое общение — это сложный двусторонний процесс взаимодействия людей, диалог, в большинстве случаев предполагающий, с одной стороны, постановку вопросов, а с другой — ответ на них. В вопросно-ответной форме, как правило, проходят беседы, переговоры, консультации, телефонные разговоры и т. д. Вопросы помогают привлечь внимание собеседника, расположить его к себе, установить с ним доверительные отношения, получить необходимую информацию, побудить к конкретным действиям.

Вопрос представляет собой мысль, выраженную в вопросительном предложении и направленную на уточнение или дополнение знаний. В современной научной, учебной, методической литературе существуют различные классификации вопросов. Мы подразделяем вопросы на три основные категории: открытые, закрытые и исследовательские.

Открытые вопросы — стратегические по характеру. Они подталкивают к ответу, выявляют интересы партнера, предоставляют неожиданную информацию, вносят ясность, дают ключ к пониманию скрытых интересов партнера. Например «What is your opinion about him?» (Что вы думаете о нем?). Исследовательские вопросы подталкивают партнера к разъяснениям. Они полезны для тех тем, которые были обойдены в разговоре или если клиент избегает их. Например: «Could you tell me about it in more detail?» (Не могли бы вы рассказать мне об этом более подробно?).

Вопросы о последствиях также эффективны. Например, «What if you tell me about it right now?» (Что, если вы расскажете мне об этом прямо сейчас?). Закрытые вопросы предполагают ответ «да» или «нет» и используются для подтверждения конкретных сведений, поддающихся количественной оценке. Например: «Do you understand that you are guilty?» (Вы понимаете, что вы виновны?).

Таким образом, навыки поддержания общения, включающие приемы активного слушания и постановки вопросов, направлены на содержание любого типа коммуникации, включая собеседование, консультирование или переговоры. Владение ими как устными формами языка права, а также умениями оформлять письменные юридические документы, используя свойственные письменной речи лексико-грамматические и социокультурные средства, можно отнести к ключевым речевым и неречевым компетенциям специалистов юридического профиля в условиях профессионального общения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алимов В.В. Юридический перевод: практический курс. Английский язык: Учебное пособие. Изд. 5-е. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010.
2. Haigh, R., Legal Correspondence. Oxford University Press, 2006.
3. Russel, F., Locke, C. English Law and Language. Prentice Hall International, 1992.
4. Рогов Е.И. Психология общения. М.: Владос, 2001.
5. Adler, P.S. Beyond Cultural Identity: Reflections on Cultural and Multicultural Man // Intercultural Communication: A Reader. Belmont. CA: Wadsworth, 1987.