

## МОВНІ АКЦЕНТИ В ПІДГОТОВЦІ МАЙБУТНІХ ЮРИСТІВ

**Гончаренко Світлана,**

*старша викладачка кафедри філології та перекладу  
Київського національного університету технологій та дизайну*

Окремо взята адвокатська промова – це монолог. Але цей монолог не є самостійною і самодостатньою одиницею. Це складова діалогу опонентів. І однією з особливостей цього діалогу може бути те, що він часто доволі розтягнутий по часовій шкалі, що додає як плюсів, так і мінусів.

Промова, як на мене, має лінгвістичну та іміджеву складові. Що робить промову успішною? На мою думку - це не тільки вербальні засоби, але й шарм, емоція, впевненість, вміння себе подати, навіть деякою мірою епатаж.

Коли я сказала, що це не тільки вербальні засоби, але й цілий перелік інших речей, то зовсім не мала на увазі мінімізувати вагу мови. Мова юриста – не просто шоу або змагання на красномовність. Мова юриста – то чітко вибудована, аргументована, майстерно подана промова. Вона має бути змістовною, логічною, зрозумілою, переконливою.

Після спілкування з провідним юристом України з корпоративного та міжнародного права ще раз впевнилася, що викладачі кафедри визначили правильний курс щодо підготовки фахівців-юристів, оскільки сфери, акцентовані під час розмови стосовно підготовки студентів з права є наступними.

Перш за все лексика, тут йдеться про вивчення профільної лексики за галузями права, що суттєво полегшує вхід молодого спеціаліста в професійне середовище. Наступний момент – бізнес лексика для проведення переговорів з клієнтами, окреслення проблем та подальшої комунікації щодо визначення дій. Ще один маркер - лексика для проведення презентацій та розвиток практичних навичок проведення презентацій. Четвертий - лексика для ведення ділової переписки.

Практикуючі юристи пропонують звернути увагу на застосування аналізу до тематичних статей та профільних матеріалів в плані використовуваної словникової складової, специфічних структур та наявних кліше.

Другий, не менш важливий момент - граматики. Маємо акцентуватися на вивченні та відпрацюванні граматики, типової для юриспруденції (контракти, судові справи, перемовини - тож модальні дієслова, умовні речення, непряма мова, тощо).

Третє направлення – аудіювання, а надто, напрацювання аудіо навичок сприйняття юридичної лексики на слух. Не просто слухання і розуміння, а передача матеріалу чи то в усній, чи то в письмовій формах з використанням вищезазначеної лексики, оскільки це одне з ключових вмінь – використання інформації, отриманої з різних ресурсів.

Далі розстановка акцентів. Сюди входить пунктуація, тому що лівова частка спілкування юриста припадає на письмову мову. Та не можемо скида-

ти з вагів уміння ефективно говорити, правильно акцентувати, мовчати, рухатись, стояти. Ораторська майстерність тут є незамінною.

І нарешті, структура юридичних документів. Це знання побудови і складання правових документів, включно з меморандумом, контрактами і судовою документацією.

Але, бувають випадки, коли немає можливості підготувати промову наслідуючи структуру, підхід, лексику вже наявних виступів. Наприклад, коли готувалась промова для першого виступу представника України на засіданні ВТО, тоді важливим було все. Тема визначена, але приклади мали бути, з одного боку, цікавими, з другого боку, політично нейтральними. Вибір тактики подачі матеріалу потребував ретельного вивчення доповідей попередніх років. Мали за мету підготувати яскравий і пам'ятний спіч, з тим, щоб українських фахівців і надалі залучали до подібного формату як компетентних і фахових. Виважено підійшли до об'єму викладеного матеріалу: потрібно було презентувати інформацію, підтримати її цікавими прикладами, але не затягнути, запобігаючи втраті інтересу до промовця і значить до країни, яку він представляє. До уваги приймалось навіть місцерозташування виступаючого по відношенню до слухачів, доречність жестів, тощо.

Спілкуючись з високопрофесійними юристами-практиками, неможливо не зробити висновок, що дуже важливо продовжувати працювати над вдосконаленням програмного забезпечення, вивчати досвід колег, розробляти нові підходи щодо подачі матеріалу. Напевно, що має сенс залучати професіоналів для спілкування з молоддю, бо вони на життєвих прикладах мають змогу продемонструвати важливість вищезазначених моментів навчання.

Тож семінари подібного формату дуже сприяють такій меті, оскільки співпраця допомагає створити в результаті синергію – молодого професіонала, впевненого, готового до вирішення робочих моментів, що використовує сучасні методи і інструментарій.

## **THE IMPORTANCE OF A FOREIGN LANGUAGE IN THE PROFESSIONAL ACTIVITY OF A LAWYER**

**Maryna Vyshnevskya,**  
*Senior lecturer of the Department of Philology and Translation  
Kyiv National University of Technologies and Design*

In the new socio-economic conditions with the expansion of foreign economic relations, entering the world market, the expansion of international cooperation in all areas of our life and the requirements for modern specialists are increasing. A modern specialist should be in demand not only on the regional but also on the world labor market, which necessitates the presence of certain professional and