

УДК 159.922

РОЗВИТОК КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ АДВОКАТІВ

Пономаренко В.В., к. психол. н.,
доцент кафедри правознавства

Полтавський інститут економіки і права

Кузьміна В.Ю., викладач
кафедри психології

Краматорський економіко-гуманітарний інститут

Турянський Г.Д., практичний психолог

У статті розглядається актуальна проблема розвитку комунікативної компетентності майбутніх адвокатів. Розкриваються професійні якості адвокатів, що допомагають їм досягати успіху у своїй роботі. Показано, що у професійній діяльності адвоката комунікативна компетентність є найважливішим чинником регуляції пізнавальної діяльності, обміну інформацією, встановлення комунікації.

Ключові слова: *комунікація, компетенція, комунікативні здібності, комунікативна компетентність, стиль комунікації, комунікативний процес, професійна діяльність, студенти – майбутні адвокати.*

В статье рассматривается актуальная проблема развития коммуникативной компетентности будущих адвокатов. Раскрываются профессиональные качества адвокатов, которые помогают им достигать успеха в своей работе. Показано, что в профессиональной деятельности адвоката коммуникативная компетентность является важнейшим фактором регуляции познавательной деятельности, обмена информацией, установления коммуникации.

Ключевые слова: *коммуникация, компетенция, коммуникативные способности, коммуникативная компетентность, стиль коммуникации, коммуникативный процесс, профессиональная деятельность, студенты – будущие адвокаты.*

Ponomarenko V.V., Kuzmina V.Yu., Turianskiy G.D. THE DEVELOPMENT OF COMMUNICATIVE COMPETENCE OF FUTURE LAWYERS

The article considers actual problem of development of communicative competence of future lawyers. Reveal professional quality of lawyers that help them achieve success in their work. It is shown that in professional activity of a lawyer communicative competence is most important factor of regulation of cognitive activity, exchange of information, establishment of communication.

Keywords: *communication, competence, communicative ability, communicative competence, communication style, communication process, professional activity, students, future lawyers.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України зростають вимоги до системи освіти, якості підготовки фахівців і рівня сформованості їх професійно-значущих характеристик, які значною мірою закладаються на вузівському етапі професійної підготовки. Актуальність досліджуваної проблеми зумовлена необхідністю пошуку прогресивної концепції підготовки майбутнього адвоката. Вивчення особливості розвитку комунікативної компетентності майбутніх адвокатів затребуване юридичною практикою, яка потребує конкретних даних про розвиток комунікативних компетенцій студентів майбутніх адвокатів, про взаємообумовлені якісні зміни в їх особистості. У зв'язку з цим виявлення умов і факторів, що детермінують розвиток комунікативної компетентності майбутнього адвоката, є актуальною науково-практичною проблемою, вирішення якої

дозволить керувати цим процесом, проектувати те, що можливо і доцільно здійснювати для такого розвитку.

Мета статті – розкрити сутність і структуру комунікативної компетентності адвокатів на основі ідентифікації зі структурою професійної компетентності. Конкретизувати наукове уявлення про стратегії професійної підготовки у вузі студентів – майбутніх адвокатів. Визначити засоби формування комунікативної компетентності студентів – майбутніх адвокатів.

Ступінь розробленості проблеми. Проблемою дослідження та розвитку комунікативної компетентності займався багато вчених, а саме: В.А. Аверін [1], О.Г. Асмолов [2], Г.Х. Бакірова [3], Б.Л. Борисов [4], М.І. Леонов [11], О.О. Леонтьєв [12], С.Л. Рубінштейн [13], В.О. Кан-Калік [8] та багато інших. У цьому аспекті дуже цікаві дослідження К.Е. Ізард [7], також великий інте-



рес викликають дані досліджень Д. Делла та Т. Лінди [6], Хаймз Д [15].

Спілкування, за М.І. Леоновим, – це специфічна форма взаємодії людини з іншими людьми як членами суспільства. В спілкуванні реалізуються соціальні відносини людей [11]. М.І. Леонов зазначає, що зміст та цілі спілкування є його невід’ємною частиною, яка залежить від потреб людини і не завжди піддається свідомому контролю [11].

«Техніка спілкування – це засоби перенастроювання людини на спілкування з людьми, її поведінка в процесі спілкування, а прийоми – засоби спілкування, що вона обирає, включаючи вербальне та невербальне», – зазначає О.Г. Асмолов [2].

Важливою частиною спілкування адвокатів є його спілкування між підлеглими, юристами, свідками. В зв’язку з цим майбутньому адвокату потрібно розвивати такі комунікативні якості, як вміння працювати з іншими людьми, вміння спілкуватися, взаємодіяти, переконувати, впливати на людей.

«Одними з необхідних вимог для цього є гнучкість, нестандартність, оригінальність мислення, здатність знаходити нетривіальні рішення», – зазначає В.О. Кан-Калік [8].

На думку С.Л. Рубінштейна, процес сприйняття однією людиною іншої виступає як обов’язкова складна частина спілкування та складає те, що називають перцепцією. Настільки людина в спілкуванні завжди виступає як особистість, настільки вона сприймається й іншою, як би «читаємо» іншу людину, розшифровуємо значення її зовнішніх даних. Враження, які виникають при цьому, відіграють важливу регулятивну роль у процесі спілкування [13].

Процес розуміння один одного «ускладнюється» явищем рефлексії. Під рефлексією Б.Л. Борисов розуміє «усвідомлення діючим індивідом того, як він сприймається партнером по спілкуванню. Це вже не просто знання або розуміння іншого, але й знання того, як інший розуміє його [4].

Навчити студентів психологічно правильно та ситуативно обумовлено вступати в спілкування, підтримувати розмову, прогнозувати реакції партнерів на власні дії, психологічно настроюватися на емоційний тон співрозмовників, оволодівати та утримувати ініціативу в спілкуванні, долати психологічні бар’єри, знімати зайву напругу, емоційно настроюватися на ситуацію спілкування, психологічно «приспосовуватися» до співрозмовника, адекватно ситуації вибирати жести, пози, ритм своєї поведінки, мобілізуватися на досягнення поставленого комунікативного завдання – це лише деякі проблеми, рішення яких дозволить майбутньому адвокату ефективно працювати [5].

Виклад основного матеріалу. У зв’язку з тим, що одним з основних компонентів юридичної діяльності є комунікативна складова, підготовка фахівця-юриста, на наш погляд, повинна бути спрямована на формування навичок публічного виступу, міжособистісної і групової комунікації. Сюди можна віднести і вміння бути «ефективним» слухачем, розпізнавати, аналізувати і застосовувати як вербальні, так і невербальні аспекти спілкування. В юридичній діяльності комунікативна компетентність стає потужним додатковим професійним ресурсом фахівця [5].

Професійна діяльність юристів згідно з класифікацією професій Є.О. Клімова, відноситься до типу «людина–людина». Вона передбачає певну емоційну компетентність і готовність до управління ситуаціями спілкування. Становлення юриста-професіонала розглядається сьогодні на основі розвитку ряду його психологічних якостей, серед яких емоційна компетентність і повага до інших.

Як зазначають Д. Делл., Т. Лінда комунікативні якості і спілкування – багатоплановий процес, необхідний для організації контактів між людьми в ході сумісної діяльності. І в цьому значенні відноситься до явищ матеріальних. Але в ході спілкування його учасники обмінюються думками, намірами, ідеями, а не тільки своїми фізичними діями або продуктами, результатами праці. Таким чином, спілкування сприяє передачі, обміну, координації утворень, існуючих в індивіда у вигляді уявлень, сприйняття, мислення [6].

Функції спілкування різноманітні. За О.Є. Тунік, їх можна виявити при порівняльному аналізі спілкування людини з різними партнерами, в різних умовах, у залежності від використаних засобів та впливу на поведінку та психіку учасників спілкування [14]. В системі взаємозв’язків людини з іншими людьми О.Є. Тунік виділяє такі функції спілкування, як інформаційно-комунікативна, регуляційно-комунікативна та афективно-комунікативна [14].

«Інформаційно-комунікативна функція спілкування – це, по суті, передача та прийом інформації як якогось повідомлення», – пише У. Еко. В ньому присутні два елементи: текст (зміст повідомлення) та відношення до нього людини (комунікатора). Зміна долі та характеру цих складників, тобто тексту та відношення до нього того, хто повідомляє, може істотно вплинути на характер сприйняття повідомлення і таким чином вплинути на процес взаємодії [16].

Інформаційно-комунікативна функція спілкування добре представлена у відомій моделі Г. Лассуелла, де в якості структурних одиниць виділяються такі ланки, як комунікатор (той, хто передає повідомлення), зміст повідомлен-

ня (що передається), канал (як передається), реципієнт (кому передається). Ефективність передачі інформації може висловлювати ступінь розуміння людиною переданого повідомлення, його сприйняття, включаючи новизну і актуальність інформації реципієнта [10].

Регулятивно-комунікативна функція спілкування, за У. Еко, спрямована на організацію взаємодії між людьми, а також на корекцію людиною своєї діяльності або стану. Ця функція визнана, щоб співвідносити мотиви, потреби, наміри, цілі, задачі; планувати засоби діяльності учасників взаємодії; коригувати хід виконання намічених програм; регулювати професійну діяльність. Спілкування тут може бути націлене на досягнення співпраці, встановлення вольової єдності дій людей, з'єднаних як у малі контактні групи, так і великі спілки. Показником ефективності реалізації цієї функції спілкування служить ступінь задоволеності спільною діяльністю та спілкуванням, з одного боку, та їх результатами – з іншого [16].

Афективно-комунікативна функція спілкування представляє собою, за У. Еко, процес внесення змін у стан людей, що можливо й при спеціальному (цілеспрямованому) та при мимовільному впливі. У першому випадку свідомість та емоції змінюються під впливом зараження (процесу передачі емоційного стану іншими людьми), навіювання або переконання. Потреба людини в змінах свого стану проявляється у нього, як бажання висловитися, вилити душу і т. п. Завдяки спілкуванню у людини змінюється загальний настрій, що співвіднесе інформаційній теорії систем. Саме спілкування може як посилювати, так і знижувати ступінь психологічної напруги [16].

У ході спілкування діють механізми соціальної перцепції, люди краще пізнають один одного. Обмінюючись враженнями, вони краще починають розбиратися в собі, вчать розуміти свої чесноти й недоліки. Спілкування з реальним партнером, як відмічалось раніше, може здійснюватися за допомогою різноманітних засобів передачі інформації: мови, жестів, міміки, пантоміміки. Люди різняться між собою вмінням користуватися цими засобами. Нерідко при розмові слова мають менше значення, ніж інтонація, з якою вони вимовляються. Те ж можна сказати про жести: іноді всього лише один жест може повністю змінити зміст вимовлених слів [15].

Як ми вже зазначали вище, спілкування – це специфічна форма взаємодії людини з іншими людьми як членами суспільства, у спілкуванні реалізуються соціальні відносини людей.

«Зміст та цілі спілкування є невід'ємною його частиною, залежать від потреб люди-

ни, не завжди піддаються свідомому контролю», – зазначає М.І. Леонов. Те ж саме можна сказати й про засоби спілкування. Цьому можна навчитися, але менше, ніж техніці та прийомам спілкування [11].

Під засобами спілкування розуміється те, яким чином людина реалізує конкретний зміст та цілі спілкування. Залежать вони від культури спілкування, рівня розвитку, виховання, освіти. Коли ми говоримо про розвиток у людини здібностей, вмінь та навичок спілкування, ми насамперед маємо на увазі техніку та засоби спілкування. Як вважає О.Г. Асмолов, техніка спілкування – це засоби перенастроювання людини на спілкування з людьми, її поведінка в процесі спілкування, а прийоми – засоби спілкування, що вона обирає, включаючи вербальне та невербальне [2].

Важливою частиною та прикладом повсякденного спілкування є спілкування між адвокатом та підлеглими. В зв'язку з цим майбутнім адвокатам потрібно розвивати такі комунікативні якості, як вміння працювати з іншими людьми, вміння спілкуватися, взаємодіяти, переконувати, впливати на людей.

Процес розуміння один одного «ускладнюється» явищем рефлексії. Під рефлексією Б.Л. Борисов розуміє усвідомлення діючим індивідом того, як він сприймається партнером по спілкуванню. «Це вже не просто знання або розуміння іншого, але й знання того, як інший розуміє мене, своєрідно подвоєний процес дзеркальних відображень один одного, глибоке, послідовне взаємовідображення, змістом якого є відтворення внутрішнього світу партнера, при чому в цьому внутрішньому світі, в свою чергу, відтворюється мій внутрішній світ», – зазначає Б.Л. Борисов [4].

Навчити студентів – майбутніх адвокатів, психологічно правильно та ситуативно обумовлено вступати в спілкування, підтримувати розмову, прогнозувати реакції партнерів зі спілкування на власні дії, психологічно налаштовуватися на емоційний тон співрозмовників, оволодівати та утримувати ініціативу в спілкуванні, долати психологічні бар'єри, знімати зайву напругу, емоційно налаштовуватися на ситуацію спілкування, психологічно «прилаштовуватися» до співрозмовника, адекватно ситуації вибирати жести, пози, ритм своєї поведінки, мобілізуватися на досягнення поставленого комунікативного завдання – це лише деякі проблеми, рішення яких дозволить адвокату ефективно працювати.

На основі спілкування розвивається комунікативність, як риса характеру, яка закріпилася в поведінці й є фундаментом для



формування таких якостей особистості, як спрямованість на спілкування, інтерес до людей, соціальна перцепція, рефлексія, емпатія. Всі ці якості можна вважати необхідними для роботи в такій сфері професії «людина-людина», до яких безпосередньо відноситься й робота юриста. Крім цього, дуже важливі й організаторські здібності, які проявляються й у здатності до самостійного прийняття рішень, особливо в складних юридичних ситуаціях, в ініціативності, в діяльності людини.

На думку М.І. Леонова, комунікативні здібності – це вміння та навички спілкування з людьми, від яких залежить його успіх. Люди різного віку, освіти, культури, різного рівня психологічного розвитку, які мають різний життєвий та професійний досвід, відрізняються один від одного за комунікативними здібностями [11].

Слід зазначити, що велике значення на процес комунікацій, насамперед, має комунікативна установка людини. На думку Р.С. Рубінштейна, ознаками негативної установки у спілкуванні є:

1. Завуальована жорстокість у відношенні до людей, у судженнях про них.

2. Відкрита жорстокість у відношенні до людей (особистість не приховує та не пом'якшує свої негативні оцінки та переживання з приводу більшості оточуючих: висновки різкі, однозначні та зроблені, можливо, назавжди).

3. Обґрунтований негативізм у судженнях про людей висловлюється в об'єктивно зумовлених негативних висновках про деякі типи людей та окремі сторони взаємодії.

4. Бурчання – схильність робити необґрунтовані узагальнення негативних факторів в області взаємовідносин із партнерами та в спостереженні за соціальною дійсністю.

5. Негативний особистий досвід спілкування з оточуючими.

6. Слід сказати, що виражена негативна установка на спілкування погано впливає на самопочуття партнера, тому що енергетику негативної комунікативної установки неможливо приховати від сенсорних систем партнера. Проблеми з'являються навіть тоді, коли людина намагається маскувати свій негативний настрій по відношенню до оточуючих.

Про низький рівень загальної толерантності свідчать такі особливості поведінки:

1. Коли людина не може або не хоче розуміти та сприймати індивідуальність інших людей. Індивідуальність іншого – це насамперед те, що складає особливе в ньому: дане від природи, виховання, засвоєне.

2. Оцінюючи поведінку, склад думок або окремі характеристики оточуючих, люди-

на в якості еталона розглядає самого себе. В цьому випадку людина відмовляє у праві на індивідуальність та включає партнера в ту чи іншу підструктуру своєї особистості. Більш того, в тому чи іншому сенсі вважає себе «істиною в останній інстанції».

3. Категоричність або консервативність в оцінках людей. Таким чином регламентується прояв індивідуальності партнера.

4. Нemoжливiсть приховати або хоча б згладити неприємні відчуття, що виникають при зіткненні з некоммуникабельними якостями у партнерів. Якості особистості партнера, які визначають сприятливий емоційний фон спілкування з ним, назовемо коммуникабельними, а якості партнера, які викликають негативне відношення до нього – некоммуникативними. Людина з низьким рівнем загальної комунікативної толерантності зазвичай демонструє некеруючі негативні реакції у відповідь на некоммуникативні якості партнера. Неприйняття в іншому викликають некоммуникабельні типи осіб, некоммуникабельні якості особистості та некоммуникабельні манери спілкування.

5. Спроби переробити, перевиховати свого партнера. Загалом це непосильне завдання. Спроби перевиховати партнера проявляються в жорсткій або м'якій формах, але в будь-якому випадку вони зустрічають його опір.

6. Спроби підігнати партнера під себе, зробити його зручним. У цьому випадку як би «мінються» ті чи інші якості особистості партнера, намагаючись регламентувати його вчинки або досягти схожості з собою, нанаштування на прийняття іншої точки зору.

7. Невміння вибачити іншому його помилки, ненавмисно завдані вам неприємності. В цьому випадку свідомість людини «застрягає» на різниці між особистими підструктурами – своєї та партнера. Звідси – образи.

8. Нетерпимість до фізичного або психічного дискомфорту, в якому опинився партнер. Таке спостерігається, коли партнер жаліється, капризує, нервує або чекає співучасті та співчуття. Людина з низьким рівнем комунікативної толерантності – душевно черствий, тому він не помічає подібних станів або вони його дратують. При цьому він ігнорує те, що сам буває у дискомфортних станах і звичайно розраховує на підтримку оточуючих.

9. Погана адаптація до характерів, звичок інших.

При розгляді проблеми розвитку комунікативних якостей не можливо не розглянути таку якість, як емпатія, що є ядром комунікації.

Емпатія, за Є.О. Клімовим, – розуміння емоційних станів іншої людини у формі

співпереживання та співчуття. Емпатія – це феномен соціально-психологічного походження, що виникає при взаємодії людини з людиною, твариною, при сприйманні витвору мистецтва. Як індивідуально-психологічна властивість, емпатія характеризує здібність людини до співпереживання та співчуття. Емпатія, продовжує автор, розташована у центрі комунікативних відносин між людьми. У комунікативній діяльності вона сприяє збалансуванню міжособистісних відносин, робить поведінку людини соціально обумовленою. Розвинена емпатія – один із найважливіших факторів успіху в тих видах діяльності, які потребують відчуття світу партнера зі спілкування: у психології, педагогіці, мистецтві, медицині, журналістиці та ін. Зрозуміло, що для діяльності викладача вона теж дуже важлива. Його діяльність пов'язана, в першу чергу, з мовленнєвою формою комунікації. Тому ми розглянемо її з цього боку [9].

Проблема організації ефективного спілкування майбутніх адвокатів може бути вирішена не тільки просвітою та підвищенням загальної культури спілкування, але й спеціальним тренінгом спілкування, в першу чергу, професійно спрямованим. Він передбачає навчання правилам спілкування, виділення орієнтовної основи останнього та побудову стратегій з використанням різних видів зворотного зв'язку в спілкуванні. Особливо важливий тренінг у представницькому спілкуванні і спілкуванні, націленому на швидке засвоєння професійної діяльності адвоката.

Щоб зрозуміти причини важливості навчання професійним прийомам спілкування, треба звернутися до тих труднощів, які зустрічаються в процесі міжособистісних контактів. Труднощі спілкування можуть бути розглянуті з позицій різних галузей психології: загальної, соціальної, психології праці, юридичної психології. Під час спілкування у його учасників спостерігаються різні стани, у кожного проявляються ті чи інші психічні якості особистості.

За даними Д. Делла та Т. Лінди, роль системотворчого фактору для всіх проявів труднощів виконують цілі спілкування, оскільки ці труднощі теж перешкоди на шляху до досягнення мети. Серед особистісних утворень, детермінуючих постановку цілей, спеціально виділяють мотивацію спілкування, яка зумовлює труднощі міжособистісної взаємодії [6].

Інші автори стверджують, що структура міжособистісного спілкування повинна розглядатися з боку внутрішньої та зовнішньої комунікації. В реальних актах спілкування ці сторони взаємозв'язані. Можна також відрізнити труднощі, які мають мотиваційну детермінованість, та труднощі, які виникають внаслідок

недосконалих засобів спілкування (В.А. Аверін [1], М.І. Леонов [11], О.Є. Туник [14]).

Висновки. Для того, щоб успішно виконувати свою роботу, адвокат повинен мати спеціальні здібності. До спеціальних відносяться ті здібності, від яких залежить успіх саме адвокатської діяльності:

1. У процесі професійного спілкування адвоката комунікативні здібності містять вміння керувати аспектами власної поведінки, які важливі для встановлення контактів із професійно значимими людьми.

2. Комунікативні здібності майбутніх адвокатів піддаються розвитку через спеціальні заняття та професійно спрямовані тренінги. Щоб організувати навчання професійним прийомам спілкування, треба звернутися до тих труднощів, які мають майбутні адвокати в процесі міжособистісних контактів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аверин В.А. Психология личности: учебное пособие / В.А. Аверин – СПб. : Изд-во В.А. Михайлова, 1999. – 89 с.
2. Асмолов А.Г. Психология личности: Принципы общепсихологического анализа / А.Г. Асмолов – М.: Смысл, 2002. – 416 с.
3. Бакирова Г.Х. Тренинг управления персоналом / Г.Х. Бакирова – СПб. : Речь, 2004. – 400 с.
4. Борисов Б.Л. Общительность стеснительность. Алхимия уверенности в себе. / Б.Л. Борисов – М.: Академический проект, 1998. – 224 с.
5. Васильев В.Л. Юридическая психология / В.Л. Васильев. – 3-е изд. – СПб. : Из-во «Питер», 2000. – 624 с.
6. Делл Д. Учебник по ораторству / Д. Делл, Т. Линда – Минск : Университэцкая, 1996. – 236 с.
7. Изард К.Э. Психология эмоций / К.Э. Изард. – СПб., 1999. – 464 с.
8. Кан-Калик В.А. Основы профессионального педагогического общения / В.А. Кан-Калик. – М. : Педагогика, 1987. – 438 с.
9. Климов Е.А. Психология профессионала / Е.А. Климов – М., 1996. – 412 с.
10. Коломінський Н.Л. Психологія менеджменту в школі (соціально-психологічний аспект): монографія / Н.Л. Коломінський. – К. : МАУП, 2000. – 286 с.
11. Леонов Н.И. Психология делового общения: учеб. пособие. – 3-е изд., испр. и доп. / Н.И. Леонов. – М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2005. – 256 с.
12. Леонтьев А.А. Педагогическое общение / А.А. Леонтьев – М.: Нальчик: Эль-Фа, 1996. – 95 с.
13. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн – СПб.: Питер, 2001. – 720 с.
14. Туник Е.Е. Стили управления : Тест. / Е.Е. Туник – СПб. : Дидактика Плюс, 2002. – 48 с.
15. Хаймс Д. О речевой компетенции / Д. Хаймс – М., 1992. – 316 с.
16. Эко У. Отсутствующая структура. Введение в семиотику / У. Эко – СПб. : Питер, 1998. – 240 с.