

ПЕРЕГОВОРЫ: ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У СТУДЕНТОВ-ЮРИСТОВ НА ЗАНЯТИЯХ ПО АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ

Е. Г. Вьюшкина

*ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия»;
ул. Чернышевского Н.Г., зд.104, стр.3;
410056, г. Саратов, Россия; vyushkina@mail.ru*

Ведение переговоров является неотъемлемой частью профессиональной работы юриста, но, в большинстве случаев, учебные планы отечественных юридических вузов не содержат дисциплин, направленных на освоение данного вида профессиональной деятельности. Обучение коммуникативным аспектам переговоров в рамках базового курса английского языка и стилям, стратегиям и тактике переговоров в рамках элективной/факультативной дисциплины (на английском языке) позволяет формировать и развивать профессиональные компетенции студентов-юристов.

Ключевые слова: переговоры; английский язык как иностранный; студент-юрист; профессиональная компетенция; коммуникативная компетенция.

NEGOTIATIONS: TRAINING AND MASTERING LAW-STUDENTS' PROFESSIONAL COMPETENCES WITHIN AN EFL COURSE

E. G. Vyushkina

*Saratov State Law Academy; 104-3 Chernyshevskogo St.;
410056, Saratov, Russia; vyushkina@mail.ru*

Negotiating is an integral part of lawyers' professional activities, but in most cases, Russian law schools' curricula do not contain courses aimed at teaching negotiations. Teaching communicative aspects of negotiations as part of a basic EFL course and negotiation styles, strategies and tactics as part of an elective/optional subject (in English) allows for training and mastering professional competencies of law students.

Keywords: negotiations; EFL; law student; professional competence; communicative competence.

Система высшего образования постоянно развивается: меняются уровни образования, возникают новые специальности и направления подготовки, появляются инновационные подходы к обучению. Неизменным остается тот факт, что подавляющее большинство учебных планов для многочисленного разнообразия специальностей содержит дисциплину «Иностранный язык» (с некоторой вариативностью в названии), причем, чаще всего таким языком является английский. Говоря о целях освоения данной дисциплины, в первую очередь упоминают «формирование у обучающихся коммуникативной, общелингвистической и социалингви-

стической компетенций, обеспечивающих использование английского языка в повседневной и профессиональной деятельности» [1]. В рамках юридического образования можно утверждать, что данная дисциплина направлена на формирование и профессиональных компетенций, так как «вся профессиональная деятельность юриста реализуется путем взаимодействия с другими людьми, т. е. процессом межличностной коммуникации» [2, с. 185].

Независимо от выбранной специализации любой юрист является переговорщиком: адвокат частной практики выбирает для своего клиента наилучший способ разрешения конфликта, очень часто это переговоры или медиация; юрисконсульт готовит и обсуждает положения будущего договора и/или ищет пути выхода из сложившейся спорной ситуации и т.п. Переговоры завершаются успешно только тогда, когда стороны общаются конструктивно, т.е. обладают навыками создания доброжелательной обстановки за столом переговоров, получения информации, активного слушания. Такие навыки, безусловно, можно формировать и развивать на занятиях по английскому языку.

Поиск современной научной и учебной литературы по данной теме в первую очередь выдает большое количество статей и учебников по деловым переговорам, авторы которых фокусируются на вопросах международных отношений и/или бизнес-коммуникации [3; 4; 5]. Помимо этого, встречаются узкоспециализированные исследования и учебные пособия по ведению радиопереговоров на английском языке летчиками/авиадиспетчерами [6] и моряками [7]. Рассматривая переговоры, как одну из форм юридической коммуникации (на русском языке), подчеркивается значимость навыков эффективного переговорщика «для осуществления других форм юридической коммуникации (интервьюирования, консультирования, допроса, публичного выступления и др.)» [8, с. 164]. Авторы предлагают вести обучение переговорам «на протяжении всех лет учебы студента в юридическом вузе», начиная с дисциплин, связанных с русским языком и профессиональной коммуникацией, и заканчивая внедрением модулей и / или мастер-классов в правовые дисциплины [8]. Данная точка зрения, в целом, совпадет со взглядами автора статьи, отраженными как в учебниках для студентов-юристов и научных статьях, так и в разработанных рабочих программах элективных дисциплин, например, «Юридические переговоры на иностранном (английском) языке».

Необходимо отметить, что отличие юридических переговоров от деловых касается, в первую очередь, вопросов полномочий адвоката/юриста, которыми наделил их клиент, и не является существенным на начальном этапе обучения. На занятиях по английскому языку в нашем вузе формирование навыков ведения переговоров происходит в рамках развития навыков устной речи с использованием соответствующего раздела учебника [9, с. 3]. На первом этапе студентам предлагается изучить

и овладеть речевыми клише, используемыми для решения различных коммуникативных задач. Например, любые переговоры начинаются со встречи, приветствия и представления участников [9, с. 18]. Большинство студентов со школы знакомы с фразами, характерными для данной коммуникативной ситуации, но здесь необходимо обратить внимание обучающихся на профессиональный контекст общения и соответствующую ему официальность.

В каждом разделе учебника представлены речевые клише для осуществления различных задач, возникающих в переговорном процессе: обсуждение точек зрения (на этапе подготовки к переговорам), определение приоритетов и обоснование позиций (на этапе разработки повестки предстоящей встречи), обсуждение и формулировка повестки (в начале переговорной сессии), ведение и поддержание беседы в нужном русле (в ходе переговоров). Изученные речевые клише отрабатываются в простых упражнениях на повторение, перевод и/или заполнение пропусков, а также с применением метода кейс-стадии: в приложении предлагаются обучающие кейсы, составленные в соответствии с современными методическими рекомендациями [10, с. 37].

Развить полученные навыки и применить их на практике студенты могут при подготовке к конкурсу по ведению переговоров для студентов-юристов (на английском языке) [11]. В рамках конкурса студенты играют роль юристов, представляющих своих клиентов (компанию/организацию или частное лицо) на переговорах по решению спора (коммерческого, трудового, семейного) или заключению договора (купли-продажи, поставки, сотрудничества, трудового). За две-три недели до конкурса участники получают общую и конфиденциальную информацию для подготовки позиций. На конкурсе проводятся два или три раунда переговоров по разосланным заранее фабулам, которые могут быть, как связаны между собой, так и представлять независимые ситуации. Студентов оценивает жюри, как правило, из трех юристов-практиков и/или преподавателей по критериям, охватывающим понимание студентами ситуации и подготовку позиции, умение получать и анализировать информацию, навыки работы в команде, осознание целей «клиентов» и своих профессиональных обязательств перед ними, умение анализировать прошедшую переговорную сессию.

Подготовка к конкурсу ведется факультативно с опорой на упомянутую выше РПД элективной дисциплины «Юридические переговоры на иностранном (английском) языке», которая, собственно, является обобщением «тренерского» опыта автора, вовлеченного в подготовку команд к конкурсу уже более десяти лет. За исключением короткого периода непосредственно перед конкурсом, когда проводится анализ предложенных сценариев и подготовка позиций по кейсам, занятия состоят из двух частей: 1) изучение и обсуждение стилей, стратегий и тактики перегово-

ров; 2) отработка языковых средств, необходимых для успешной коммуникации на каждом этапе переговорного процесса. Последнее включает в себя упражнения, направленные на использование открытых вопросов для получения данных, способы уточнения услышанного, обобщение обсужденной информации, приемы ухода от ответа на неудобные вопросы. Студенты используют задачи из правовых дисциплин для фактического наполнения данных упражнений, что, помимо прочего, способствует развитию критического мышления.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что коммуникационная специфика профессии юриста предоставляет преподавателям иностранного (английского) языка возможность формировать и развивать у студентов компетенции, необходимые в их будущей профессиональной деятельности. Более того, навыки ведения переговоров на английском языке, которые участники демонстрируют на конкурсе, порой способствуют их дальнейшему трудоустройству, так как члены жюри достаточно часто предлагают студентам-участникам (не только победителям конкурса) стажировки, что является высокой оценкой профессиональных компетенций участников.

Библиографические ссылки

1. РПД Судебная деятельность [Электронный ресурс]. URL://disk.yandex.ru/d/JS4bEdNFkLvqBg/РПД%20Судебная%20деятельность (дата доступа: 10.01.2025).
2. *Жалинский А. Э.* Профессиональная деятельность юриста. Введение в специальность : учеб. пособие. М. : Изд. БЕК, 1997.
3. *Потапенко С. П.* Переговоры как тип деловой межкультурной коммуникации на иностранном языке // Наука и культура России. 2022. Т. 1. С. 215–218.
4. *Лю Т.* Применение стратегий английского языка в международных деловых переговорах // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 90-5. С. 10–12.
5. *Муллозода Р. Т.* Особенности ведения эффективных деловых переговоров // Актуальные исследования. 2024. № 13 (195). С. 13–16.
6. *Лысенко С. В., Курбаков А. В., Плотников В. В.* Английский язык радиообмена в авиации. М., 2024.
7. *Дражан Р. В., Байда Г. В.* О формировании навыков ведения радиопереговоров у курсантов морского вуза // EurasiaScience : сб. статей LXII Междунар. науч.-практ. конф., Москва, 30 июня 2024 г. М.: «Актуальность РФ», 2024. С. 139–140.
8. *Башиева З. В., Безземельная О. А.* Переговоры как форма юридической коммуникации // Вестн. Уфим. юр. ин-та МВД России. 2024. № 3 (105). С. 163–168.
9. *Вьюшкина Е. Г., Калмазова Н. А., Хижняк С. П.* Английский язык для юридических специальностей вузов : учеб. в 2 ч. Ч. 1. Саратов, 2021.
10. *Игнаткина А. Л.* Реализация компетентностного подхода в обучении английскому языку в сфере юриспруденции с применением метода кейс-стади // Вестн. ПНИПУ. Проблемы языкознания и педагогики. 2023. № 1. С. 33–45.
11. INC-Russia [Электронный ресурс]. URL: <https://vk.com/club119926447> (дата доступа: 10.01.2025).