

Міністерство освіти і науки України
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Навчально-науковий інститут філології
Кафедра стилістики та мовної комунікації

КОМУНІКАТИВНА ОСОБИСТІТЬ СУЧАСНОГО ЮРИСТА

Кваліфікаційна робота
освітнього ступеня «магістр»
студентки II курсу магістратури,
галузь знань 03 Гуманітарні науки,
спеціальність – 035 Філологія /
035.01, освітня програма
*«Українська філологія та
західноєвропейська мова»*
Анастасії Володимирівни
ЖУЧЕНКО
Науковий керівник:
к.філол.н., доц. Оксана ЛУЦЕНКО

«Допущено до захисту»
Протокол засідання
кафедри стилістики та мовної
комунікації
протокол №__ від «__»_____ 2024 р.
завідувач кафедри _____
д.філол.н., проф. Лариса ШЕВЧЕНКО

Київ
2024

АНОТАЦІЯ

Дослідження зосереджене на вивченні комунікативної компетентності юриста, значенні ефективної комунікації у його професійній діяльності, включаючи здатність адаптуватися до співрозмовника з огляду на контекст комунікації. Робота підкреслює, що ефективна комунікація та переконавчий мовний імідж є ключовими для встановлення довірчих відносин із клієнтами, формування авторитету серед колег та ефективного представлення інтересів у суді.

Об'єктом дослідження стали юридичні наукові, медійні та офіційно-ділові тексти Артема Афяна за період з 2013 по 2023 роки.

Предметом дослідження магістерської роботи є лексико-семантичні, граматичні, мовнориторичні засоби, що використовуються Артемом Афяном у різностильових юридичних текстах для досягнення комунікативної мети.

Мета дослідження полягає у лінгвокомунікативному аналізі мовнорівневих, мовнориторичних та функціонально-стильових особливостей правового тексту як ефективного засобу досягнення професійних цілей юриста.

Основними завданнями дослідження є: визначення теоретичних основ формування комунікативної компетентності юриста; характеристика комунікативних особливостей текстів успішного юриста з урахуванням міжнародних стандартів юридичної мовної компетенції; аналіз лексико-семантичних та граматичних елементів у правових текстах А. Афяна; розкриття мовнориторичних стратегій впливу його юридичних текстів на цільову аудиторію; дослідження функціональних різновидів юридичних текстів А. Афяна та оцінка ефективності різностильової комунікації на формування його професійного іміджу.

Структура дослідження включає зміст, вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел, що складається з 86 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 84 сторінок.

Для проведення дослідження було обрано комплексний методологічний підхід, що передбачає застосування різних наукових методів та інструментів.

Використано описовий метод для аналізу лексичних, граматичних і мовнориторичних елементів тексту, метод суцільної вибірки для виокремлення мовнорівневих елементів з метою формування практичної частини дослідження, компонентний аналіз для характеристики лексичних значень, а також лексико-семантичний аналіз для дослідження особливостей семантики лексичних одиниць. Аналітичний метод був застосований для аналізу юридичних текстів різних жанрів і стилів з метою виявлення специфіки внутрішньо-системної взаємодії мовних компонентів, що забезпечують ефективну комунікацію. Емпіричний метод використано для спостереження та аналізу публічних виступів, судових засідань та консультацій із клієнтами для виявлення практичного застосування мовних стратегій, а також прагматичний аналіз для дослідження цілей, комунікативних дій та особливостей комунікативного потенціалу юридичного тексту.

У дослідженні зроблено кілька ключових висновків. По-перше, виявлено, що комунікативна компетентність є невід'ємним складником професійної діяльності сучасного юриста, оскільки ефективне володіння мовою і здатність до адаптації у конкретній комунікативній ситуації значно підвищують якість юридичних послуг. По-друге, міжнародні стандарти мовної компетенції юриста відіграють важливу роль у формуванні його професійного іміджу і підвищенні конкурентоздатності на міжнародному рівні.

Ключові слова: комунікативна компетентність, ефективна комунікація, мовний імідж, лексико-семантичний аналіз, прагмалінгвістика, юридичні тексти, Артем Афян, мовнориторичні стратегії, міжнародні стандарти, функціонально-стильовий аналіз.

SUMMARY

The research focuses on the analysis of effective communication by a lawyer, its significance, and its role in professional activity, including the ability to adapt to the interlocutor and the context of communication. The work emphasizes that effective communication and a persuasive linguistic image are key to establishing trustful relationships with clients, building authority among colleagues, and effectively representing interests in court.

The object of the research is the legal, media, and official-business texts of Artem Afyan from the period of 2013 to 2023. The subject of the master's thesis research is the lexico-semantic, grammatical, and rhetorical means used by Artem Afyan in various stylistic legal texts to achieve communicative goals.

The aim of the research is the linguo-communicative analysis of the linguistic-level, rhetorical, and functional-stylistic features of legal text as an effective means of achieving a lawyer's professional goals. The main tasks of the research include: determining the theoretical foundations of forming a lawyer's communicative competence; characterizing the communicative features of texts by a successful lawyer considering international standards of legal language competence; analyzing the lexico-semantic and grammatical elements in Artem Afyan's legal texts; uncovering the rhetorical strategies of influence in his legal texts on the target audience; investigating the functional varieties of Afyan's legal texts and evaluating the effectiveness of various stylistic communication in shaping his professional image.

The structure of the research includes a table of contents, introduction, three chapters, conclusions, a list of references consisting of 86 titles. The total volume of the work is 84 pages.

A comprehensive methodological approach was chosen for the research, which involves the use of various scientific methods and tools. The descriptive method was used for the analysis of lexical, grammatical, and rhetorical elements of the text; the continuous sampling method for identifying linguistic-level elements to form the practical part of the research; component analysis for characterizing lexical meanings; and lexico-semantic analysis for studying the semantic features of units. The analytical

method was applied to analyze legal texts of different genres and styles to identify the specifics of the internal-system interaction of linguistic components that ensure effective communication. Additionally, the empirical method was used for observing and analyzing public speeches, court hearings, and client consultations to identify the practical application of linguistic strategies, and the pragmatic analysis for studying the goals of communicative actions and the features of the communicative potential of legal text.

The research draws several key conclusions. Firstly, it was found that communicative competence is an integral component of a modern lawyer's professional activity, as effective language proficiency and the ability to adapt linguistic style to specific situations significantly enhance the quality of legal services. Secondly, international standards of a lawyer's linguistic competence play a crucial role in shaping their professional image and increasing their competitiveness at the international level.

Keywords: communicative competence, legal communication, linguistic image, lexico-semantic analysis, pragmalinguistics, legal texts, Artem Afyan, rhetorical strategies, international standards, functional-stylistic analysis.

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ.....	2
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. Теоретичні основи формування комунікативної компетентності юриста.....	11
1.1. Складники ефективної юридичної комунікації: прагмалінгвістичний аспект.....	11
1.2. Міжнародні стандарти мовної компетентності юриста	18
1.3. Потенціал мовної освіти юриста у контексті компетентнісного підходу.. ..	299
1.4. Функції юридичної мови.....	31
1.5. Комунікативні особливості конкурентоздатного юриста: мовний імідж. 37	
Висновки до Розділу 1	455
РОЗДІЛ 2. Правовий текст Артема Афяна: мовнорівневі особливості та мовнориторичні стратегії	46
2.1. Лексико-семантичні та граматичні особливості юридичного тексту А. Афяна.....	46
2.2. Мовнориторичні стратегії впливу юридичного тексту А.Афяна	54
Висновки до Розділу 2	60
РОЗДІЛ 3. Функціонально-стильові різновиди юридичних текстів А. Афяна ..	61
3.1. Лінгвістичні особливості медійної комунікації А. Афяна.....	61
3.2. Наукова та офіційно-ділова комунікація А. Афяна.....	68
Висновки до Розділу 3	75
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	78

ВСТУП

У сучасному світі, де правова культура та рівень правової освіти суспільства неухильно зростають, роль юриста набуває нових вимірів. Якщо раніше основним завданням юридичних фахівців було володіння законодавчою базою та вміння користуватися юридичними процедурами, то нині до цього переліку додається ще одна істотна вимога – володіння ефективними комунікативними навичками, що є не тільки інструментом професійної діяльності, але й важливим чинником формування суспільного сприйняття юридичної професії загалом.

Комунікативна особистість юриста – це комплексна характеристика, що охоплює вміння добирати вербальні й невербальні чинники, що відповідають комунікативній ситуації, а також здатність адаптуватися до співрозмовника. Це відіграє ключову роль у встановленні довірчих відносин з клієнтами, формуванні авторитету серед колег та ефективному представленні інтересів в суді. Водночас комунікативні навички не є статичною величиною – вони передбачають постійний розвиток, самовдосконалення й адаптацію до змінюваних умов професійної діяльності та суспільних очікувань.

Актуальність даного дослідження зумовлена не лише зростанням вимог до професійної майстерності юристів, але й широким спектром комунікативних викликів, з якими вони стикаються у своїй практиці. Вивчення складників комунікативної особистості юриста дозволяє не тільки глибше зрозуміти механізми взаємодії юристів у правовому полі, але й дає можливість розробити ефективні стратегії підвищення фахової комунікативної компетентності, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню загального рівня правової культури суспільства.

Мета дослідження полягає у лінгвокомунікативному аналізі мовнорівневих, мовнориторичних та функціонально-стильових особливостей правового тексту як ефективного засобу досягнення фахової мети.

Завдання, що необхідно вирішити задля реалізації мети:

- встановити теоретичні основи формування комунікативної компетентності юриста;
- схарактеризувати комунікативні особливості текстів конкурентоздатного юриста з увагою до міжнародних стандартів юридичної мовної компетенції;
- встановити лінгвокомунікативну мету вживання лексико-семантичних та граматичних елементів у правових текстах А. Афяна;
- розкрити лінгвориторичні стратегії впливу юридичного тексту А. Афяна на цільову аудиторію;
- проаналізувати функціональні різновиди юридичних текстів А. Афяна та встановити ефективність різностильової комунікації на формування його професійного іміджу.

Об’єктом дослідження стали юридичні наукові, медійні та офіційно-ділові тексти А. Афяна за період з 2013 по 2023 роки.

Предметом дослідження стали лексико-семантичні, граматичні, мовнориторичні засоби, використовувані А. Афяном у різностильових юридичних текстах для досягнення комунікативної мети.

Методологічна основа дослідження. Вагомим теоретичним підґрунтям для нашого дослідження стали праці українських та світових науковців, які досліджували ефективність юридичної комунікації, зокрема Г.Лассвел, Р. Бредок та ін. Їхні праці забезпечують термінологійний апарат та класифікації нашого дослідження, що дає змогу всебічно розглянути та висвітлити порушене питання.

Матеріал дослідження – тексти лекцій, інтерв’ю та дебатів А. Афяна, оприлюднених на онлайн-ресурсах: UBA Students' League, Академія Консалтингового Бізнесу, Distributed Lab, Податковий консультант Київ, Blockchain Forum, Апостроф TV, skrupin.ua, Асоціація випускників юридичного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Вісник НААУ, UkrFin Forum, Radio NV, Juscutum Legal Engineering.

Теоретично-методологічна основа дослідження включає в себе, використання комплексного підходу до вирішення поставлених завдань, який передбачає застосування різних наукових методів та інструментів дослідження.

Для досягнення мети та вирішення завдань дослідження були використані такі **методи**:

- описовий (аналіз лексичних, граматичних і мовнориторичних елементів тексту);
- метод суцільної вибірки (виокремлення мовнорівневих елементів тексту задля формування практичної частини дослідження);
- компонентного аналізу (дає змогу схарактеризувати лексичні значення);
- лексико-семантичного аналізу (дослідження особливостей семантики лексичних одиниць);
- аналітичний метод (аналіз юридичних текстів різних жанрів і стилів для з'ясування специфіки внутрішньо-системної взаємодії мовних компонентів, що забезпечують ефективну комунікацію);
- емпіричний метод (спостереження та аналіз публічних виступів, судових засідань, консультацій з клієнтами для виявлення практичного застосування мовних стратегій);
- прагматичного аналізу (полягає в дослідженні цілей, комунікативних дій та особливостей комунікативного потенціалу юридичного тексту).

Новизна нашої роботи полягає у створенні на новому для лінгвістики матеріалі актуальної лексико-семантичної, граматичної, мовнориторичної класифікації мовних засобів сучасного юридичного тексту, а також розробки рекомендацій для оптимізації мовної поведінки правника. Важливим аспектом новизни є також визначення ролі мовного іміджу в контексті сучасних правових реалій України, зокрема, його впливу на ефективність правової діяльності та формування довіри до юридичної професії. Дослідження відображає специфіку мовного іміджу юриста на прикладі практикуючого юриста в Україні, що дозволяє виявити індивідуальні мовні стратегії та їхній вплив на професійний успіх. Окрім того, робота вносить вклад у розвиток наукових досліджень міждисциплінарного характеру, з'єднуючи правову науку та філологію в єдиному дослідницькому контексті.

Практичне значення нашої роботи визначається тим, що матеріали дослідження можуть бути використані у викладанні курсів і спецкурсів із юрислінгвістики, при підготовці посібників та підручників із цих курсів. Ілюстративний матеріал може бути використаний лінгвістами для вивчення засобів ефективної різножанрової юридичної комунікації. На матеріалі дослідження може бути сформовано міні-словник.

Структура роботи. Робота складається зі змісту, переліку умовних позначень, вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел з 86 найменувань. Загальний обсяг становить 84 сторінки.

РОЗДІЛ 1.

Теоретичні основи формування комунікативної компетентності юриста

1.1. Складники ефективної юридичної комунікації: прагмалінгвістичний аспект

Поняття комунікативної компетентності в прагмалінгвістичному аспекті означає вивчення способів, якими мова використовується у конкретних соціальних контекстах для створення певного враження або образу особи, особливо в професійній сфері [30]. Прагмалінгвістика як напрям досліджує взаємозв'язок між мовними висловлюваннями та контекстами їх використання, тобто вона аналізує мову в дії. Основна преміса прагмалінгвістики полягає в тому, що значення висловлювання визначається не лише його лінгвістичними компонентами, а й ситуацією спілкування, соціальними ролями учасників, їхніми намірами та очікуваннями. Важливим є також концепт мовних актів, який пояснює, що висловлюючи певні фрази, ми не просто щось кажемо, але і вчиняємо дії: пропонуємо, вибачаємося, наказуємо, обіцяємо тощо. В юридичній практиці прагмалінгвістика застосовується для аналізу юридичного дискурсу, включаючи те, як закони інтерпретуються та застосовуються в різних контекстах, як юристи формулюють аргументи та як судді приймають рішення. Розуміння мовних нюансів, контексту та прихованих змістів може впливати на результати судових справ та ділових переговорів. Завдяки прагмалінгвістичному підходу можна також вивчати, як мова впливає на формування та підтримання професійного іміджу юристів. Це може включати аналіз таких аспектів, як вибір словникового запасу, манера говоріння, структура мовленнєвих актів та їхня відповідність мовленнєвим стандартам та очікуванням.

Комунікативна компетентність юриста формується через його мовленнєву поведінку, добір стилістичних і риторичних засобів. Для юриста, як професіонала, що постійно працює з текстами законів та нормативними актами, має велике значення вміння чітко, точно та аргументовано висловлювати свої

думки. Спосіб, яким юрист представляє інформацію, може вплинути на довіру клієнтів, репутацію серед колег та результати судових справ [31, с. 233].

Українські філологи, які займалися питаннями комунікативної компетентності та його аспектами в прагмалінгвістиці: Сергій Єрмоленко, Лариса Масенко, Тамара Гундорова Василь Німчук, Бацевич Флорій, Бовдир Олена, Сусов Іван та Шестакова Світлана [10, 16, 33, 38, 49, 56, 67]. Ці та інші дослідники зробили значний внесок у розуміння того, як мова використовується для створення соціальних і професійних ідентичностей. У їхніх працях можна знайти аналізи варіативності мови, стратегій переконання, створення довіри за допомогою мови та інші важливі аспекти ефективної комунікації.

Важливо зауважити, про те, що ефективність комунікації є фундаментальним елементом комунікативної компетентності юриста, відіграючи вирішальну роль у його професійній діяльності та взаємодії з клієнтами, колегами, судовою системою та суспільством загалом. Здатність чітко, зрозуміло та переконливо висловлювати думки, аргументи та правові позиції є ключовою для успіху в юридичній сфері [25, с. 44].

Ефективна комунікація включає не тільки вербальний складник, але й уміння слухати, інтерпретувати невербальні сигнали, адаптувати свою мову до контексту та аудиторії, а також здатність до емпатії та встановлення довірчих відносин. Ці аспекти разом формують мовний імідж юриста як компетентного, надійного та доступного професіонала.

Ефективна комунікація реалізується у кількох аспектах: побудова довіри, переконання, професійний авторитет, вплив на громадську думку.

1. Побудова довіри. Ефективна комунікація сприяє формуванню та зміцненню довіри між юристом та клієнтом. Юристи, які вміють вислуховувати своїх клієнтів і чітко відповідати на їхні запитання, створюють основу для міцних та тривалих відносин [11, с. 14].

У цілому ефективна комунікація є невід'ємною частиною мовного іміджу юриста, визначаючи його успіх у професійній діяльності та сприяючи виконанню його ролі як захисника прав і свобод, наставника та експерта у сфері права.

Ефективна комунікація у відносинах між юристом та клієнтом починається з уважного вислуховування. Юристи, які активно слухають своїх клієнтів, не лише краще розуміють їхні проблеми та потреби, але й демонструють повагу та залученість. Таке ставлення сприяє створенню позитивної атмосфери та зміцненню довірчих відносин [47, с. 142].

Важливість чіткості та точності у комунікації також не можна недооцінювати. Юристи повинні бути здатні пояснювати складні правові питання зрозумілою мовою, уникаючи надмірного використання фахової термінології, що може заплутати клієнта. Такий підхід не лише сприяє кращому розумінню з боку клієнта, але й підкреслює компетентність та професіоналізм юриста.

Прозорість та відвертість у спілкуванні також є ключовими елементами ефективної комунікації. Юристи, які відкрито обговорюють потенційні ризики, очікувані результати та варіанти дій, допомагають клієнтам ухвалювати осмислені рішення. Це дозволяє уникнути непорозумінь та зберегти довіру клієнта навіть у складних ситуаціях.

Уявімо ситуацію, коли юрист спеціалізується на сімейному праві та має справу зі складним розлученням, де обидві сторони не можуть дійти згоди щодо опіки над дітьми та поділу майна. Клієнт, з яким працює юрист, переживає великий емоційний стрес і відчуває сильну прихильність до своїх позицій, що ускладнює переговорний процес [13, с. 19-20].

Юрист розпочинає з того, що активно слухає клієнта, виявляючи емпатію до його ситуації та емоцій. Це допомагає збудувати довіру та встановити зв'язок на глибшому рівні. Далі юрист пояснює клієнту складні юридичні аспекти справи зрозумілою мовою, розбиваючи їх на зрозумілі частини та використовуючи приклади з практики, що дозволяє клієнту краще зрозуміти своє становище та можливі наслідки різних рішень.

Враховуючи емоційний стан клієнта, юрист вирішує використати стратегію співпраці, замість конфронтації, під час переговорів з іншою стороною. Він акцентує на спільному бажанні обох сторін забезпечити найкраще

майбутнє для дітей та пропонує креативні рішення, які могли б задовольнити інтереси обох сторін [9, с. 23-25].

У результаті, завдяки терпінню, вмінню слухати та ефективно комунікувати, юрист досягає угоди, що задовольняє обидві сторони. Його здатність до емпатійного спілкування та пояснення складних правових понять не лише допомагає вирішити конкретну справу, але й зміцнює його репутацію як компетентного та дбайливого професіонала, здатного ефективно вирішувати навіть найскладніші юридичні проблеми.

2. Переконавання. У судовій залі або під час переговорів ефективність комунікації визначає здатність юриста переконати суддів, присяжних або іншу сторону в правоті своєї позиції. Вміння логічно структурувати аргументацію та адаптувати свій меседж до аудиторії може вплинути на результат справи [14, с. 122].

Переконавання у контексті ефективної комунікації юриста відіграє вирішальну роль у його здатності досягати бажаних результатів у судових засіданнях, переговорах та інших видах юридичної практики [15, с. 84]. Цей аспект комунікації об'єднує в собі не лише глибоке розуміння правових питань та логіку аргументації, але й психологічні навички, що дозволяють юристу встановлювати зв'язок з аудиторією, враховувати її особливості та налаштувати її на сприйняття своєї позиції.

Для ілюстрації розглянемо ситуацію в судовому процесі, де юрист представляє позивача у справі про відшкодування збитків. Юрист починає з встановлення контексту справи, чітко та послідовно викладаючи факти й обставини, що призвели до порушення. Використовуючи логічну структуру аргументації, юрист поетапно розбирає твердження опонента, підкріплюючи свої аргументи доказами та свідченнями [14, с. 123].

Однак для забезпечення переконання, юрист також застосовує елементи риторики та психології спілкування. Він використовує емоції, розповідаючи історію свого клієнта таким чином, щоб викликати емпатію та розуміння у

суддів. Юрист демонструє не лише факти, але й людський аспект справи, роблячи її ближчою та зрозумілішою для аудиторії.

Важливим складником переконання є також здатність юриста адаптувати свій виступ до особливостей аудиторії. Знаючи, що судді та присяжні можуть мати різний досвід та рівень знань у конкретній правовій галузі, юрист вибирає такі форми подачі інформації, що будуть найбільш зрозумілі та переконливі саме для них.

На завершення юрист підсумовує свої аргументи, знову наголошуючи на ключових моментах справи та закликаючи до справедливого рішення. Ця завершальна частина виступу є кульмінацією його переконавчих зусиль, де він використовує всі наявні засоби комунікації, щоб максимально вплинути на рішення суду.

Таким чином, ефективна комунікація переконання в судовій залі або під час переговорів вимагає від юриста не лише глибоких знань у праві та вміння логічно мислити, але й розуміння людської психології, уміння емпатійно спілкуватися та адаптувати своє мовлення до потреб аудиторії.

3. Професійний авторитет. Юристи, які використовують точну та вдумливу мову, підкріплену глибокими знаннями у правовій сфері, зміцнюють свій професійний авторитет. Ефективна комунікація демонструє їхню компетентність не тільки клієнтам, але й колегам та ширшій громадськості [12, с. 163].

Професійний авторитет юриста, підкріплений ефективною комунікацією, є фундаментом для побудови успішної кар'єри в правовій сфері. Це не просто зовнішнє визнання, а глибоке розуміння та повага до юриста з боку колег, клієнтів та громадськості, що базується на його знаннях, досвіді та способі ведення комунікації.

Ключ до формування такого авторитету лежить у здатності юриста не лише володіти глибокими та актуальними знаннями в галузі права, але й умінні чітко, логічно та переконливо висловлювати свої думки. Важливу роль відіграє також здатність до аналізу складних юридичних ситуацій та подання рішень у формі, доступній для розуміння не лише фахівцями, але й неспеціалістами [18, с. 241].

Професійний авторитет формується через постійне навчання та самовдосконалення, участь у професійних дискусіях, публікації статей у фахових виданнях та виступи на конференціях. Ці дії демонструють глибину знань юриста та його готовність ділитися досвідом з колегами та суспільством.

Ефективна комунікація в професійному авторитеті також передбачає здатність вести діалог, відкритість до нових ідей та готовність до критичного аналізу власних позицій. Юрист, який показує повагу до думок інших, вміє слухати та аргументовано відстоювати свою позицію, отримує повагу як висококваліфікований професіонал.

У випадках, коли юрист взаємодіє з клієнтами, його спроможність чітко пояснити правову ситуацію, можливі наслідки та стратегію дій, не залишаючи місця для непорозумінь або двозначностей, безпосередньо впливає на його репутацію як надійного радника.

Уявімо ситуацію, де досвідчений юрист веде справу зі складним корпоративним спором між двома великими компаніями. Справа має значний громадський резонанс та є предметом уваги ЗМІ. Юрист, розуміючи важливість ситуації, використовує свій професійний авторитет та ефективні комунікативні навички не лише для представлення інтересів свого клієнта в суді, але й для управління громадською думкою щодо справи.

На пресконференції, приуроченій до початку судового процесу, юрист викладає ключові аспекти справи, чітко пояснюючи складні юридичні питання, пов'язані зі спором, та наголошуючи на справедливості позиції своєї сторони. Він робить це, використовуючи не тільки фахову термінологію для демонстрації своїх глибоких знань, але й такі лексичні елементи, що забезпечать зрозумілість його аргументів широкій аудиторії [12, с. 61].

Під час судових засідань юрист демонструє високий рівень професіоналізму, адаптуючи свою аргументацію до потреб та очікувань суду. Його здатність аргументовано відстоювати позицію клієнта, враховуючи не лише законодавчу базу, але й етичні аспекти справи, заслуговує на повагу як з боку суду, так і колег по цеху [17, с. 143-144].

Водночас, юрист активно веде роботу з клієнтом, допомагаючи йому розуміти всі можливі ризики та перспективи справи. Його відкритість, чесність та вміння чітко комунікувати складні аспекти справи сприяють підтриманню довіри клієнта незалежно від її розвитку.

Після завершення справи юрист публікує серію статей, де аналізує ключові моменти цієї справи та її значення для подальшого розвитку корпоративного права. Це не тільки зміцнює його репутацію як експерта у певній галузі, але й сприяє професійному зростанню, підкреслюючи його здатність до глибокого аналізу та ефективної комунікації складних юридичних питань.

4. Вплив на громадську думку. Юристи часто беруть участь у громадському діалозі щодо правових питань, де їхня здатність ефективно комунікувати може вплинути на формування громадської думки, сприяти розумінню правових принципів та норм [12, с. 74].

Вплив юристів на громадську думку через ефективну комунікацію є важливим складником їхньої професійної діяльності та мовного іміджу. Цей вплив розгортається на тлі їхньої участі в громадському діалозі, де вони обговорюють правові питання, висловлюють фахові думки та аналізують законодавчі зміни. Через таку взаємодію з медіа, участь у публічних дебатах, написання статей та виступи на публічних форумах, юристи не тільки формують громадську думку, але й сприяють підвищенню правової обізнаності в суспільстві [45, с. 96].

Ефективна комунікація в цьому контексті передбачає здатність юриста перекладати складні правові концепції на зрозумілу мову, звертаючись до широкої аудиторії. Таким чином, вони не просто діляться своїми знаннями, але й допомагають громадянам краще розуміти правову систему, її принципи та механізми захисту прав і свобод [48, с. 14].

Впливаючи на громадську думку, юристи відіграють роль освітніх агентів, які сприяють формуванню критичного мислення та правової культури серед населення. Це особливо важливо в умовах, коли громадськість стикається з

правовими викликами або коли потрібно забезпечити підтримку важливих законодавчих ініціатив.

Наприклад, у випадку впровадження нових законів, що стосуються громадських прав і свобод, юристи можуть виступати як експерти, які пояснюють значення та наслідки цих законів для звичайних громадян, тим самим сприяючи інформативному громадському діалогу.

Крім того, у ситуаціях, коли права людини або основоположні свободи опиняються під загрозою, юристи, використовуючи свій професійний авторитет та ефективні комунікативні навички, можуть виступати в ролі захисників цих прав, впливаючи не тільки на громадську думку, але й на прийняття політичних рішень.

У цілому ефективна комунікація є невід'ємною частиною професійної компетентності юриста, визначаючи його успіх у професійній діяльності та сприяючи реалізації його ролі як захисника прав і свобод, наставника та експерта у сфері права.

1.2. Міжнародні стандарти мовної компетентності юриста

Вплив міжнародних стандартів на мовний імідж юриста потрібно розглядати через кілька ключових аспектів, які включають міжнародні юридичні норми, етичні стандарти та мовні компетенції, що необхідні для ефективної міжнародної практики.

1. Нью-Йоркська конвенція 1958 року про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень вимагає від юристів знання принципів міжнародного арбітражу. Це спонукає юристів використовувати спеціалізовану термінологію та адаптувати своє мовлення для міжнародної аудиторії.

Конвенція сприяла уніфікації юридичної мови у сфері міжнародного арбітражу. Юристи, які спеціалізуються на міжнародному арбітражі, повинні володіти відповідною термінологією, що підвищує їхній професійний імідж та

сприяє ефективному спілкуванню з колегами, клієнтами та арбітражними інституціями на міжнародному рівні.

Участь у міжнародному арбітражі вимагає від юристів не тільки знання мови та права, але й вміння спілкуватися з представниками різних культур. Юристи, які демонструють високий рівень міжкультурної компетентності, створюють імідж професіоналів, здатних до ефективної взаємодії в глобалізованому світі.

Міжнародна юридична термінологія відіграє ключову роль у світі міжнародного права та арбітражу. Вона слугує як основа для ефективного та точного спілкування між юристами з різних країн, дозволяючи їм знаходити спільну мову незалежно від культурних та мовних бар'єрів. Уніфікація юридичної мови допомагає уникнути непорозумінь та спрощує процес розгляду міжнародних арбітражних справ, що є особливо важливим у контексті зростання кількості транснаціональних юридичних взаємодій [62, с. 142].

Знання міжнародної юридичної термінології дозволяє юристам не лише правильно інтерпретувати міжнародні документи, такі як конвенції, договори та угоди, але й ефективно спілкуватися під час міжнародних переговорів, конференцій та семінарів. Це також сприяє розробці юридичних документів, що мають бути зрозумілі та прийнятні для міжнародної спільноти.

Важливість володіння міжнародною юридичною термінологією зростає у зв'язку з глобалізацією та посиленням міжнародної торгівлі та інвестицій. Юристи, які спеціалізуються на міжнародному арбітражі, міжнародному комерційному праві, правах людини або будь-якій іншій галузі міжнародного права, мають знати відповідну термінологію для забезпечення правильного тлумачення та застосування міжнародних норм.

Професійний імідж юриста значною мірою залежить від його здатності адекватно використовувати міжнародну юридичну термінологію, що свідчить про глибокі знання та професіоналізм у міжнародній юридичній сфері. Це не тільки підвищує довіру клієнтів та колег, але й сприяє побудові ефективних професійних мереж на міжнародному рівні [61, с. 55].

Оскільки Конвенція є ключовим елементом у системі міжнародного комерційного арбітражу, юристи, обізнані з її положеннями та практикою її застосування, демонструють високий рівень компетенції в міжнародному праві. Це свідчить про їхню комунікативну компетентність як спеціалістів, здатних навігувати в складних міжнародних юридичних питаннях.

Знання міжнародного права є фундаментальною необхідністю для юристів, які прагнуть ефективно діяти на міжнародній арені. Міжнародне право охоплює широкий спектр галузей, включаючи міжнародні договори, конвенції, міжнародний гуманітарний право, права людини, міжнародне економічне право, морське право та багато інших. Це правове поле створює умови для регулювання відносин між державами, а також між державами та іншими суб'єктами міжнародного права, такими, як міжнародні організації чи навіть індивіди.

Глибокі знання в цій сфері дозволяють юристам аналізувати міжнародні ситуації, складати міжнародні договори, вести переговори та захищати інтереси своїх клієнтів в міжнародних арбітражах та судах. Володіння міжнародним правом також сприяє розумінню глобальних процесів, що впливають на міжнародні відносини, економіку та політику.

У контексті міжнародного арбітражу, як наприклад, у випадку з Нью-Йоркською конвенцією, знання міжнародного права є критично важливим для правильного застосування міжнародних норм та визнання арбітражних рішень у різних юрисдикціях. Це вимагає не лише розуміння конкретних положень конвенцій, але й знання процедурних правил міжнародного арбітражу, а також принципів міжнародного приватного права, що регулюють колізії законів.

Юристи, які мають глибокі знання міжнародного права, здатні не тільки захищати інтереси своїх клієнтів на міжнародному рівні, але й вносять свій вклад у розвиток міжнародного права через наукові дослідження, публікації та участь у міжнародних юридичних форумах. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню їхнього професійного іміджу як визнаних експертів у галузі міжнародного права, здатних впливати на формування міжнародних норм і стандартів [2, с. 74].

Володіння англійською мовою та знання специфіки юридичного дискурсу, який сформувався навколо Нью-Йоркської конвенції, є важливим для міжнародної юридичної практики. Юристи, які ефективно використовують цю специфіку у своїй професійній діяльності, створюють собі імідж фахівців, здатних ефективно вирішувати міжнародні спори.

Професійна комунікація в контексті юридичної професії є критично важливою, оскільки вона об'єднує в собі не тільки правильне використання юридичної термінології, але й здатність до чіткого, переконливого та ефективного спілкування. Це включає в себе як письмове, так і усне висловлення думок, аргументацію, переговори, ведення дискусій та презентації. У контексті міжнародної юридичної практики особливо важливим є володіння англійською мовою, що стала лінгва франка у світовій юридичній спільноті.

Ефективна професійна комунікація вимагає не лише знань у галузі міжнародного права, але й розуміння культурних особливостей спілкування, що може суттєво впливати на результати переговорів або міжнародного співробітництва. Юристи, які володіють навичками міжкультурної комунікації, здатні будувати довіру та ефективно співпрацювати з клієнтами та колегами з різних країн.

Ключовим елементом професійної комунікації є також вміння складати юридичні документи, що відповідають міжнародним стандартам та вимогам. Це включає в себе контракти, заяви, судові документи та інші юридичні матеріали, що повинні бути не тільки юридично точними, але й зрозумілими для міжнародних партнерів [5].

Зрештою, професійна комунікація в міжнародній юридичній практиці вимагає від юристів високого рівня адаптивності, гнучкості та відкритості до навчання. Це не тільки сприяє ефективному вирішенню міжнародних спорів, але й відіграє ключову роль у формуванні професійного іміджу юриста як компетентного та надійного фахівця, здатного діяти на міжнародному рівні.

Практика застосування Нью-Йоркської конвенції спонукає юристів адаптувати свій професійний підхід до вимог міжнародних стандартів, зокрема,

у контексті документації, підготовки договорів та ведення справ, що мають міжнародний аспект. Це не лише підкреслює важливість володіння англійською мовою на професійному рівні, але й вимагає від юристів вміння правильно використовувати міжнародну юридичну термінологію, що безпосередньо впливає на їх мовний імідж.

2. Міжнародний кодекс етики юристів (IBA International Code of Ethics), який встановлює принципи чесності, цілісності та конфіденційності. Володіння навичками професійного спілкування та вміння точно висловлювати юридичні думки на міжнародному рівні підкріплює дотримання цих етичних стандартів.

Міжнародний кодекс етики юристів (IBA International Code of Ethics) [23], вперше прийнятий в 1956 році та оновлений у 1988 році, визначає ключові етичні принципи для юристів, які займаються міжнародною практикою права. Він містить 21 правило, що вважаються бажаними у поведінці всіх юристів у міжнародній практиці. Ці правила охоплюють стандарти професійної етики для юристів, які діють у іншій юрисдикції, підтримку честі та гідності професії як у професійній, так і в приватному житті, збереження незалежності професійних обов'язків, належну повагу до суду, відповідні стандарти поведінки при роботі з клієнтами, заборону на представництво конфліктних інтересів та правила щодо гонорарів та винагороди за послуги.

Вплив Міжнародного кодексу етики на мовний імідж юриста може бути виражений через його наголос на професійній гідності, повазі до суду, а також у вимогах до спілкування з клієнтами та колегами. Правила етики, що регулюють взаємини між юристами, а також взаємодію з судовими і арбітражними трибуналами, підкреслюють важливість дотримання високих стандартів в комунікації. Це включає чесність, цілісність, особисту незалежність та конфіденційність, які є ключовими принципами, що формують професійний імідж юриста.

Настанови IBA щодо представництва сторін у міжнародному арбітражі (IBA Guidelines on Party Representation in International Arbitration), прийняті в 2013 році, є більш сучасною спробою вирішити проблему нерівності

можливостей та невизначеності щодо застосовних національних кодексів поведінки. Ці настанови застосовуються не тільки до представників сторін, допущених до внутрішнього бару, але й до будь-якої особи, яка виступає в арбітражі від імені сторони та робить подання, аргументи або заяви до Трибуналу від імені такої сторони. Основними аспектами є заборона на заборону представникам сторін робити заздалегідь неправдиві подання фактів та обов'язок вжити заходів щодо виправлення таких подань, якщо стає відомо про їх неправдивість. Важливо, що ці настанови визначають поведінку юриста у міжнародному арбітражі, включаючи підготовку та представлення доказів, а також взаємодію зі свідками та експертами [43, с. 231].

Юристи, які дотримуються Міжнародного кодексу етики ІВА та відповідних настанов, демонструють зобов'язання до високих стандартів професійної поведінки, що безпосередньо впливає на їхній мовний імідж. Ефективне спілкування, засноване на принципах чесності, цілісності та конфіденційності, підкріплює довіру клієнтів і колег, а також забезпечує повагу у професійній спільноті та суспільстві в цілому.

Особливо важливою є прозорість у відносинах з клієнтами, зокрема у питаннях конфлікту інтересів та гонорарів. Така прозорість не тільки відображає високі етичні стандарти, але й сприяє створенню довірчих відносин з клієнтами, що є критично важливим для успішної юридичної практики.

У цілому дотримання Міжнародного кодексу етики ІВА та настанов сприяє підвищенню якості юридичних послуг на міжнародному рівні та зміцненню довіри та поваги до професії юриста. Це, у свою чергу, позитивно впливає на мовний імідж юристів, оскільки вони сприймаються як професіонали, здатні ефективно спілкуватися та захищати інтереси своїх клієнтів у складних міжнародних юридичних контекстах [21].

3. IELTS (International English Language Testing System) [70] та TOEFL (Test of English as a Foreign Language) [68] – визнані міжнародні іспити з англійської мови. Високий бал з цих іспитів свідчить про мовну компетентність юриста, що є необхідним для роботи в міжнародному правовому середовищі.

IELTS (International English Language Testing System) та TOEFL (Test of English as a Foreign Language) є двома провідними міжнародними іспитами, які оцінюють рівень володіння англійською мовою неюридичними носіями. Вони широко визнані університетами, роботодавцями, професійними асоціаціями та урядовими імміграційними агентствами по всьому світу. Для юристів, що прагнуть працювати в міжнародному контексті або з клієнтами, які не є носіями мови, володіння англійською на високому рівні є критично важливим.

IELTS.

1. Професійна компетентність. Високий бал IELTS свідчить про високий рівень володіння англійською мовою, що є невід'ємною частиною професійної компетентності у глобалізованому юридичному світі. Це може покращити сприйняття професіоналізму юриста серед міжнародних клієнтів та колег [70, с. 230].

Професійна компетентність є ключовим аспектом, що визначає успіх юриста у глобалізованому світі. Володіння англійською мовою на високому рівні, що може бути підтверджено через досягнення високого балу в IELTS, відіграє значну роль у формуванні цієї компетентності. Таке володіння мовою не лише полегшує спілкування з міжнародними клієнтами та колегами, але й відкриває додаткові можливості для юристів, дозволяючи їм брати участь в міжнародних справах, проектах та арбітражах. Це сприяє розширенню професійних горизонтів та зміцненню професійного іміджу серед колег та клієнтів на міжнародній арені. Високий рівень знань англійської мови є невід'ємним елементом професійної компетентності, що підкреслює здатність юриста ефективно працювати в міжкультурному середовищі, вирішувати складні задачі та надавати високоякісні юридичні послуги на міжнародному рівні.

2. Доступ до міжнародних ринків. Володіння англійською на рівні, підтвердженому IELTS, може відчинити юристам двері для роботи у міжнародних компаніях, глобальних юридичних фірмах та участі в міжнародних арбітражах.

Професійна компетентність у сфері права має вирішальне значення для юристів, які прагнуть досягнути успіху на міжнародному рівні. Вона зумовлює здатність юриста ефективно виконувати свої професійні обов'язки, адаптуючись до вимог глобалізованого правового середовища. Значення професійної компетентності поширюється на різні аспекти діяльності юриста, включаючи правову експертизу, етичні стандарти, комунікаційні навички та культурну чуйність.

Один із ключових аспектів професійної компетентності – це глибоке розуміння юристом не тільки національного, але й міжнародного права. Це вимагає від юристів не лише знань у конкретній юридичній галузі, але й усвідомлення глобальних тенденцій та змін у правових системах. Юристи, які працюють на міжнародному рівні, повинні володіти знаннями різних юрисдикцій та здатністю застосовувати ці знання при розв'язанні складних транснаціональних питань.

Крім того, професійна компетентність включає високий рівень етичних стандартів. Юристи повинні дотримуватися суворих етичних норм, забезпечуючи конфіденційність та захист інтересів своїх клієнтів. У міжнародній практиці це також включає розуміння та повагу до етичних кодексів різних країн та культурних особливостей, з якими юрист може зіткнутися.

Комунікативні навички та мовна компетентність відіграють вирішальну роль у професійній компетентності юристів, які займаються міжнародною діяльністю. Здатність чітко та переконливо висловлюватися, а також розуміння та використання міжнародної юридичної термінології є ключовими для успішної взаємодії з міжнародними клієнтами, колегами та судовими органами. Володіння англійською мовою на високому рівні, зокрема, може відкрити юристам двері для роботи у міжнародних компаніях.

Щодо TOEFL то, важливо зауважити таке.

1. Академічні та професійні можливості. Високий бал TOEFL часто є вимогою для вступу в іноземні юридичні школи та університети. Це також може

бути перевагою при поданні на роботу в міжнародні організації або участі в міжнародних юридичних проектах.

Академічні та професійні можливості, що відкриваються перед юристами з високими результатами TOEFL або аналогічних мовних іспитів, є значно ширшими і різноманітнішими, ніж може здатися на перший погляд. Володіння англійською мовою на високому рівні не просто є вимогою для вступу в іноземні юридичні школи та університети, але й стає ключем до глобального професійного співтовариства, відкриваючи двері до міжнародних організацій, корпорацій та юридичних фірм [68].

В академічному контексті високий бал TOEFL або IELTS слугує вирішальним фактором при вступі до престижних юридичних шкіл за кордоном, які часто вимагають від міжнародних студентів підтвердження володіння англійською мовою на рівні, достатньому для активної участі в академічному житті. Це не тільки лекції та семінари, але й можливість залучатися до дослідницьких проектів, наукових конференцій та міжнародних обмінів, що значно розширює академічний горизонт студента і сприяє глибшому розумінню різних юридичних систем і підходів.

З іншого боку, професійні можливості, що відкриваються завдяки високим мовним оцінкам, охоплюють не тільки традиційну юридичну практику, але й роботу в міжнародних організаціях, таких як ООН, Європейський Союз, Міжнародний валютний фонд та інші, де знання англійської мови є фундаментальною вимогою. Юристи з міжнародним досвідом і високим рівнем мовної компетентності також цінуються глобальними корпораціями, що мають інтереси в різних країнах і потребують радників, здатних навігувати у складнощах міжнародного права, транскордонних угод та міжнародних регуляторних вимог.

2. Мережування та співпраця. Демонстрація високого рівня володіння англійською може полегшити комунікацію з міжнародними партнерами, сприяючи більш ефективному мережуванню та співпраці.

Мережування та співпраця є ключовими елементами успіху в будь-якій професії, особливо в юридичній. Вони дозволяють професіоналам розширювати свої професійні горизонти, отримувати нові можливості та розвивати кар'єру. У контексті глобалізованого світу, де юридичні питання все частіше набувають транснаціонального характеру, здатність будувати міцні професійні зв'язки та ефективно співпрацювати з колегами з різних країн та культур стає вирішальною.

Мережування у юридичній професії охоплює широкий спектр діяльності, від участі в професійних асоціаціях та організаціях до відвідування конференцій, семінарів та інших заходів. Це також включає в себе активну участь в соціальних мережах та професійних платформах онлайн, де юристи можуть ділитися досвідом, знаннями та досягненнями. Такий підхід не тільки допомагає підтримувати існуючі контакти, але й сприяє встановленню нових зв'язків, що можуть привести до спільних проектів, обміну досвідом або навіть нових кар'єрних можливостей [55, с. 88-89].

Співпраця в юридичній сфері також має велике значення, оскільки вона дозволяє об'єднувати експертизу та ресурси для досягнення спільних цілей. Це може бути робота над міжнародними угодами, судовими спорами або дослідницькими проектами. Співпраця може відбуватися між юристами однієї фірми, а також на міжфірмовому рівні, де залучені фахівці з різних правових систем та спеціалізацій. У таких випадках, здатність до ефективної комунікації, взаємоповаги та культурної чуйності стає вирішальною для успішної співпраці.

Успішне мережування та співпраця вимагають від юристів не тільки професійних знань та навичок, але й розвинених комунікативних здібностей, відкритості до нових ідей та готовності до навчання [54, с. 55].

4. Стандарти та рекомендації АВА для юридичних шкіл включають вивчення міжнародного права та розвиток мовних навичок. Це вимагає від юристів не тільки глибоких знань у галузі міжнародного права, але й вміння ефективно спілкуватися англійською мовою [63, с. 3-4].

Стандарти та рекомендації АВА охоплюють широкий спектр аспектів професійної діяльності юристів, включаючи етичні зобов'язання, відповідальність та професійну компетентність. Одним із важливих аспектів, який впливає на мовний імідж юриста, є забезпечення доступу до мови в юридичних відносинах з клієнтами, які мають обмежені можливості володіння англійською мовою або стикаються з фізичними обмеженнями, такими як втрата слуху або мовних здібностей.

Згідно з останніми етичними висновками АВА, адвокати зобов'язані вживати активних заходів для забезпечення ефективної комунікації з такими клієнтами. Це може включати залучення перекладачів, використання асистивних технологій або інших методів перекладу мови. Основною метою є дотримання етичних стандартів професійної компетентності та комунікації, закріплених у Модельних правилах професійної поведінки АВА, що вимагають від адвокатів забезпечення компетентного представництва та ефективного спілкування з клієнтами.

Використання кваліфікованих та неупереджених перекладачів або технологій може сприяти забезпеченню, що юридичні поняття та ради будуть правильно зрозумілі клієнтами, незалежно від мовних бар'єрів. Окрім того, важливо враховувати соціальні та культурні відмінності, які можуть впливати на розуміння клієнтом юридичних порад та інших аспектів представництва. Це підкреслює необхідність для юристів не лише забезпечити мовний доступ, але й проявляти чуйність до культурних особливостей своїх клієнтів [56, с. 40].

Таким чином, дотримання стандартів і рекомендацій АВА щодо мовного доступу не лише відображає зобов'язання юристів до високих етичних стандартів, але й сприяє позитивному мовному іміджу професіонала.

1.3. Потенціал мовної освіти юриста у контексті компетентнісного підходу

Можливості удосконалення мовної освіти юристів в Україні постійно розвиваються завдяки ініціативам місцевих освітніх установ та міжнародної підтримки. Розвиток юридичної освіти, зокрема в аспекті мовної підготовки, є важливим для забезпечення відповідності сучасним вимогам глобалізованого світу і міжнародної юридичної практики [8, с. 66].

Згідно з проектом Концепції розвитку юридичної освіти велика увага приділяється підвищенню якості навчання та вдосконаленню мовної освіти. Основною метою є виключення сумнівних навчальних закладів з освітнього простору, забезпечення якісної підготовки юристів, яка включатиме глибоке вивчення іноземних мов.

Однією з ініціатив, спрямованих на підвищення кваліфікації юристів у галузі прав людини та міжнародного гуманітарного права, є проєкт «HELP для України», реалізований Радою Європи. У рамках цього проєкту передбачається розробка та адаптація навчальних курсів, які будуть доступні онлайн, офлайн або в гібридному форматі для юристів України. Це дозволить забезпечити максимальну доступність та зручність навчання для всіх зацікавлених сторін, незалежно від їх географічного розташування або специфіки роботи.

Проєкт "HELP для України", реалізований Радою Європи, є значною ініціативою з метою підвищення кваліфікації юристів у галузі прав людини та міжнародного гуманітарного права в Україні. Цей проєкт орієнтований на надання можливостей для навчання та розвитку юридичних фахівців, включаючи суддів, прокурорів, адвокатів, інших працівників судової системи та студентів-юристів. Важливість проєкту зростає у контексті сучасних викликів, зокрема в умовах військового конфлікту, коли знання міжнародних стандартів у галузі захисту прав людини набуває особливої актуальності [64, с. 171].

Основною метою проєкту є забезпечення українських юристів доступом до якісних освітніх ресурсів, що дозволять їм ефективніше застосовувати європейські стандарти прав людини та міжнародного гуманітарного права у своїй професійній діяльності.

Окрім розвитку спеціалізованих курсів, проєкт "HELP для України" також передбачає підтримку навчальних закладів системи правосуддя та Національної асоціації адвокатів України у підвищенні кваліфікації юридичних фахівців. Важливим аспектом є забезпечення навчальних програм актуальними та відповідними матеріалами, які відображають останні тенденції та рішення в сфері прав людини та міжнародного права.

Реалізація проєкту "HELP для України" сприятиме підвищенню рівня освіченості та професійних компетенцій юридичних фахівців в Україні, що є ключовим для зміцнення верховенства права та захисту прав людини.

Крім того, Україна співпрацює зі Світовим банком у рамках проєкту модернізації системи вищої освіти. Ця співпраця передбачає впровадження змін, що забезпечать підвищення якості навчання та підготовки випускників, включаючи юристів, до вимог сучасного ринку праці .

Співпраця України зі Світовим банком щодо модернізації системи вищої освіти є значним кроком до покращення якості навчання та адаптації освітніх програм до вимог сучасного ринку праці. Загальні зусилля щодо підвищення якості освіти та інтеграції інноваційних підходів в навчальний процес матимуть позитивний вплив і на мовну підготовку майбутніх юристів.

Проєкт, підтриманий Світовим банком, спрямований на покращення ефективності, якості та прозорості вищої освіти в Україні. Це включає розробку та впровадження різноманітних інструментів та механізмів оцінювання якості освіти, а також модернізацію навчальних програм і методик навчання. Одним із прикладів конкретних ініціатив є розробка програмного забезпечення для модуля «Банк тестових завдань», що використовуватиметься у Єдиному державному кваліфікаційному іспиті.

Загалом, така співпраця має на меті створити освітнє середовище, яке б не лише відповідало академічним стандартам, але й розвивало компетенції, необхідні для успішної професійної діяльності у сфері права, включаючи мовні навички. Це особливо важливо у контексті глобалізації та міжнародної інтеграції, де володіння іноземними мовами стає ключовим елементом професійної конкурентоспроможності юристів.

Підтримка Світового банку сприятиме впровадженню сучасних освітніх технологій та методик, що зможуть значно покращити мовну підготовку юристів, роблячи її більш актуальною та відповідною до потреб ринку. Це може включати інтеграцію спеціалізованих мовних курсів.

Таким чином, в Україні існують значні можливості для удосконалення мовної освіти юристів, що є важливим для підвищення їхньої професійної компетентності та конкурентоспроможності на міжнародному рівні.

1.4. Функції юридичної мови

Комунікативна компетентність юриста відіграє суттєву роль у його професійній діяльності, оскільки юридична професія передбачає постійну взаємодію з клієнтами, колегами, представниками судової системи та іншими учасниками правових відносин. Функції мови в контексті юридичної діяльності можуть бути розглянуті з кількох аспектів.

1. Комунікативна функція. Комунікативна компетентність полягає у забезпеченні ефективної взаємодії з різними аудиторіями. Юристи часто беруть участь у переговорах, де важливо точно та переконливо висловлювати свої думки, а також уміння слухати та реагувати на аргументи інших [10, с. 5].

Комунікативна функція мови юриста відіграє центральну роль у його професійній діяльності, оскільки юридична професія передбачає безперервну взаємодію з різними аудиторіями, включаючи клієнтів, колег, суддів, прокурорів та інших учасників правових процесів. Ефективне спілкування є ключем до

успіху в будь-якій юридичній справі, починаючи від консультування клієнтів і закінчуючи представництвом інтересів у суді.

Фахова мова юриста в цьому контексті формується на основі вибору слів, стилю мовлення, тону, а також здатності до аргументованого викладу думок. Він впливає на сприйняття юриста як професіонала, його авторитетність та переконливість. Комунікативна функція охоплює не лише зміст висловлювань, але й манеру їх подачі, що включає контроль над мімікою, жестами та іншими невербальними засобами комунікації [38, с. 196].

Вміння юриста чітко та логічно викладати свої думки, використовувати переконливі аргументи, адаптувати своє мовлення до потреб аудиторії, розуміння правової термінології та здатність до ефективного слухання є важливими складниками його комунікативної компетентності. Це дозволяє не тільки досягати конкретних професійних цілей, але й будувати довгострокові відносини на основі довіри та поваги.

Значення комунікативної функції зростає у складних та конфліктних ситуаціях, де потрібно знайти спільну мову з протилежною стороною або досягти компромісу. Ефективне спілкування може сприяти мирному вирішенню спорів, зменшенню напруженості та уникненню подальших конфліктів.

2. Переконавча функція. У судових засіданнях та інших юридичних процесах, де потрібно переконати суддів, журі чи інших зацікавлених сторін, комунікативна компетентність є інструментом впливу. Вибір словникового запасу, тону та стилю може значно вплинути на результати справи [7, с. 55].

Переконавчий мовний імідж юриста формується через комплексний підхід до використання мовних засобів, що включає не тільки аргументованість та логічність викладу, але й емоційний вплив, вміння використовувати риторичні прийоми, підбір лексичних засобів і синтаксичних конструкцій, інтонацію, що відповідає конкретній аудиторії та ситуації. Юристи, які володіють вмінням переконувати здатні не лише чітко та зрозуміло донести свою позицію, але й вплинути на емоції, сприйняття та, в кінцевому підсумку, рішення цільової аудиторії [28].

Однією з основних складників переконливої функції є здатність адаптувати своє мовлення до потреб і очікувань аудиторії. Це означає, що юрист повинен розуміти культурний, соціальний та психологічний контекст своїх слухачів, щоб вибрати найбільш ефективний підхід до комунікації. Наприклад, аргументи та стиль виступу, які будуть переконливими в академічному середовищі, можуть не спрацювати в неформальній бесіді з клієнтом або в емоційно напруженому судовому засіданні.

Ефективне використання мовних засобів, таких як аналогії, метафори, повторення, риторичні запитання, а також контроль над темпом мовлення, паузами та наголосами, може значно посилити переконливий ефект мови [26, с. 17]. Крім того, емпатія та здатність встановити емоційний зв'язок з аудиторією також є важливими аспектами переконливої комунікації.

Для ілюстрації переконливої функції мови юриста розглянемо приклад з практики. Юрист захищає клієнта, якого звинувачують у порушенні договірних зобов'язань. Використовуючи переконливий мовний ефект, юрист демонструє, що умови договору були двозначно сформульовані, і тому дії клієнта не можуть розглядатися як порушення. Він використовує логічні аргументи, приклади з схожих юридичних випадків та емоційне апелювання до справедливості, щоб переконати суд у правоті свого клієнта.

3. Функція представництва. Юристи часто діють, як представники своїх клієнтів або організацій, які вони представляють. Мовний імідж допомагає формувати сприйняття цих клієнтів або організацій у суспільстві та професійних колах [4, с. 9].

Через функцію представництва юрист не просто викладає факти чи правові аргументи, але й транслює певні цінності, стандарти та норми, які є важливими для його клієнта або організації, яку він представляє. Це може включати демонстрацію професійної компетентності, етичності, відповідальності, а також здатності до ефективного комунікації та захисту інтересів клієнта.

Мовний імідж у цьому контексті формується не лише через зміст висловлювань, але й через спосіб їх подачі, включаючи вибір слів, тон мовлення,

манеру поведінки та навіть зовнішній вигляд. Всі ці елементи спільно сприяють створенню позитивного образу юриста та зміцненню його позицій у професійному співтоваристві та суспільстві.

Наприклад, у судовому процесі юрист не лише захищає правову позицію свого клієнта, але й виступає в ролі його обличчя перед судом та громадськістю, формуючи сприйняття не тільки конкретної справи, але й самого клієнта. У переговорах юрист, представляючи інтереси компанії, не просто намагається досягти вигідних умов договору, але й демонструє відкритість до співпраці, професіоналізм та надійність організації.

4. Функція соціальної ідентифікації. Через мовний імідж юристи встановлюють свою професійну ідентичність. Використання специфічної термінології та мовних конструкцій дозволяє їм виділитися серед інших професій та підкреслити свою унікальність та кваліфікацію [46, с. 31].

Функція соціальної ідентифікації завдяки мові відіграє важливу роль у визначенні місця юриста як у професійному середовищі, так і в ширшому соціальному контексті [27]. Ця функція допомагає юристу не тільки встановлювати зв'язки з колегами та клієнтами, але й формувати свою репутацію як кваліфікованого фахівця, якому можна довіряти. Вона спирається на використання певної мовної поведінки, слів, фраз, стилів мовлення та навіть професійної жаргону, що дозволяє юристу підкреслити свою приналежність до юридичної професії.

Мовний імідж допомагає юристу демонструвати свою експертність і професійні знання, використовуючи точну та адекватну правову термінологію. Це не лише сприяє точності в правових питаннях, але й відіграє ключову роль у формуванні довіри та авторитету серед клієнтів і колег. Водночас, здатність адаптувати своє мовлення, роблячи його зрозумілим для неспеціалістів без втрати професійної глибини, вказує на високий рівень майстерності юриста у комунікації та веденні діалогу [44, с. 41].

Соціальна ідентифікація завдяки мові також важлива в контексті професійної спільноти, де юристи діляться своїм досвідом, обговорюють нові

тенденції у законодавстві та правозастосуванні. Володіння специфічним для професії лексиконом та синтаксичними конструкціями сприяє визнанню серед колег та може сприяти кар'єрному зростанню.

Крім того, у сучасному глобалізованому світі, де юридичні практики інтегруються на міжнародному рівні, здатність виявляти комунікативні компетентності для демонстрації знань у міжнародному праві, а також вміння спілкуватися англійською як мовою міжнародного правового спілкування, є важливим аспектом соціальної ідентифікації [20]. Це не лише розширює професійні горизонти юриста, але й підкреслює його спроможність працювати в міжкультурному середовищі.

5. Освітня функція. Юристи часто займаються просвітництвом, навчаючи клієнтів, студентів або громадськість юридичних питань. Вільне володіння мовою допомагає зробити інформацію доступною та зрозумілою для непрофесіоналів [41].

Освітня функція відіграє значну роль у професійній діяльності юриста, оскільки юридична професія передбачає не лише представництво інтересів клієнтів або захист у суді, а й поширення правових знань серед громадськості, клієнтів та молодших колег. Ця функція є особливо важливою у контексті зростаючої складності правової системи та необхідності підвищення правової обізнаності в суспільстві.

Юристи часто залучаються до освітніх ініціатив, таких як проведення семінарів, воркшопів, лекцій у вищих навчальних закладах, а також участі в підготовці навчальних матеріалів і публікацій. Через ці діяльності вони не тільки діляться своїми знаннями та досвідом, але й формують позитивний мовний імідж, демонструючи свою компетентність, доступність і відданість професії.

Освітня функція також включає здатність юриста адаптувати складну юридичну термінологію до потреб неспеціалістів, роблячи інформацію зрозумілою та доступною. Це може виявлятися у вмінні пояснити складні правові концепції простою мовою, використовуючи при цьому аналогії, приклади з життя та відмовляючись від надмірної фахової жаргонізації.

Крім того, у сфері юридичної освіти юристи виконують важливу роль менторів та наставників для студентів-правників та молодших колег. Вони діляться не тільки знаннями, але й цінностями та етичними принципами професії, формуючи тим самим майбутнє юридичної спільноти.

Освітня діяльність юристів також має важливе значення для розвитку громадянського суспільства, оскільки посилення правової обізнаності сприяє формуванню правової культури, зміцненню правопорядку та захисту прав і свобод громадян.

6. Функція етичного впливу. У сфері права, де етичні норми відіграють важливу роль, мовний імідж може сприяти дотриманню цих норм. Завдяки мові юристи демонструють своє ставлення до професійної етики, прав і обов'язків клієнтів, що може позитивно впливати на їхню репутацію та довіру до них [42].

Функція етичного впливу відіграє ключову роль у формуванні професійної ідентичності юриста та взаємин з колегами, клієнтами, суддями та ширшою громадськістю. Ця функція особливо важлива у контексті юридичної професії, де етичні стандарти встановлюють високі вимоги до поведінки, чесності, прозорості та конфіденційності.

Через мовний імідж юристи демонструють своє розуміння та дотримання етичних норм, які керують юридичною професією. Це може виявлятися у способі, яким вони обговорюють справи з клієнтами, у їхньому ставленні до конфіденційної інформації, у вмінні зберігати професійну відстань та уникати конфлікту інтересів.

Комунікативна компетентність юриста підкреслює етичні аспекти професійної діяльності, сприяє зміцненню довіри між юристом та його клієнтами, а також підвищує репутацію юриста в професійній спільноті. Вміння говорити про складні етичні питання, висловлювати свої думки та аргументи з повагою до етичних принципів та врахуванням різних думок свідчить про глибоке розуміння юристом своєї ролі в суспільстві та відповідальності, яку ця роль передбачає [37, с. 178].

Крім того, комунікативна компетентність відображає відданість етичним стандартам, сприяє формуванню здорового середовища в юридичній професії, де цінується прозорість, чесність і справедливість. Це також спонукає молодших колег до високих етичних стандартів у власній практиці.

Етичний вплив мовного іміджу юриста також має велике значення у вихованні правової культури серед громадян. Через публічні виступи, участь у освітніх програмах та медійні виступи, юристи можуть поширювати знання про права та обов'язки, важливість дотримання законів та етичних норм у суспільстві.

Отже, юридична мова виконує ключові функції забезпечення чіткості та однозначності правових норм, сприяє ефективному спілкуванню у правовій сфері, а також формуванню й застосуванню правової термінології та документів.

1.5. Комунікативні особливості конкурентоздатного юриста: мовний імідж

Формування мовного іміджу юриста в сучасних умовах є ключовим аспектом професійної діяльності, впливаючи на сприйняття його компетентності, надійності та авторитетності як у судовій залі, так і в ширшому професійному співтоваристві. Мовний імідж формується за допомогою різноманітних засобів та підходів, які включають в себе як володіння професійною термінологією, так і загальні комунікативні навички.

Мовний імідж юриста відіграє вирішальну роль у формуванні його професійного образу. Він впливає на довіру клієнтів та колег, визначає ступінь переконливості аргументації та сприяє успіху в судових процесах. Професійна мова, вміння чітко та логічно викладати думки, використання специфічної термінології, а також здатність адаптувати мовний стиль до контексту та аудиторії, є невід'ємними компонентами ефективної юридичної практики [50].

Складники мовного іміджу.

1. Професійна термінологія. Володіння специфічною юридичною лексикою є основою для точного та ефективного спілкування в професійній сфері.

Володіння професійною термінологією відіграє вирішальну роль у формуванні компетентності та авторитету юриста. Це не лише засіб для точного та ефективного спілкування в професійній сфері, але й показник глибокого розуміння правової системи та її нюансів. Професійна термінологія є мовою юриспруденції, що використовується для опису юридичних процесів, законів, правил і доктрин [53, с. 245].

Особливість юридичної термінології полягає в її точності та однозначності. Кожен термін має визначене значення, яке допомагає уникнути двозначності та непорозуміннь у правових документах і судовій практиці. Наприклад, терміни "договір" і "угода" мають чітке визначення та застосування в юридичній сфері, що відрізняється від їхнього повсякденного вживання.

Важливо також зазначити, що професійна термінологія відображає не тільки конкретні юридичні поняття, але й більш широкі правові принципи та ідеї. Вона слугує містком між теорією права та його практичним застосуванням, дозволяючи юристам ефективно спілкуватися як між собою, так і з клієнтами, суддями та іншими учасниками правового процесу.

Оволодіння професійною термінологією вимагає не лише знання визначень, але й розуміння контексту їх застосування. Це досягається через постійне навчання, читання юридичної літератури, а також практичний досвід. Регулярне оновлення знань є необхідним, оскільки правова система постійно розвивається, а з нею і її термінологія.

2. Комунікативні навички. Здатність до ефективної взаємодії з клієнтами, колегами та суддями, у тому числі вміння слухати та адаптувати свою мову до потреб аудиторії [8, с. 3-4].

Комунікативні навички юриста охоплюють широкий спектр здібностей, які необхідні для ефективної взаємодії у професійному контексті. Ці навички включають вміння слухати, вести діалог, адаптувати мовлення до потреб

аудиторії, чітко та зрозуміло висловлювати свої думки, а також ефективно використовувати невербальні засоби спілкування. Здатність до ефективного спілкування важлива не тільки для взаємодії з клієнтами та колегами, але й для представлення інтересів клієнта в суді, переговорів та консультацій.

Однією з ключових комунікативних навичок є активне слухання. Це не лише процес чуття того, що говорить, але й здатність розуміти, аналізувати та відповідати на інформацію в спосіб, що демонструє увагу та розуміння. Активне слухання дозволяє юристу краще зрозуміти потреби клієнта, виявити приховані занепокоєння та ефективно будувати стратегію захисту або переговори.

Вміння чітко та зрозуміло висловлювати свої думки є ще однією важливою комунікативною навичкою. Це включає в себе здатність структурувати своє мовлення, використовувати відповідну аргументацію та приклади, уникати юридичного жаргону, коли це необхідно, щоб зробити інформацію доступною для непрофесіоналів.

Адаптація мови до потреб аудиторії також відіграє ключову роль. Юрист повинен вміти змінювати свій стиль мови, тон і темп залежно від ситуації – чи це формальний судовий процес, неформальна зустріч з клієнтом або переговори з протилежною стороною. Розуміння аудиторії дозволяє вибудовувати ефективні стратегії спілкування, що сприяють досягненню бажаного результату.

3. Етика спілкування. Дотримання етичних норм у мовленні, що передбачає повагу до співрозмовника та уникнення дискримінаційної або образливої лексики [16, с. 2].

Етика спілкування в юридичній професії має вирішальне значення, оскільки вона визначає межі та принципи, за якими юристи повинні керуватися у своїх міжособистісних взаємодіях. Вона зумовлює стандарти поведінки, що забезпечують повагу, чесність, прозорість та професійність у спілкуванні, як в рамках юридичної спільноти, так і поза її межами [19, с. 175].

Основними принципами етики спілкування є повага до співрозмовника, чесність і прозорість, конфіденційність, відповідальність за слова та дії.

Повага до співрозмовника означає уникнення будь-яких форм образ, зневажливих коментарів або дискримінації. Юристи повинні виявляти повагу до усіх осіб, незалежно від їхнього статусу, посади, раси, статі, віросповідання, сексуальної орієнтації або будь-яких інших особистих характеристик.

Чесність і прозорість. Етика спілкування зобов'язує юристів бути чесними у своїх висловлюваннях і діях, не приховувати важливу інформацію та не вводити в оману співрозмовників.

Конфіденційність. Захист конфіденційної інформації є ключовим аспектом етичного спілкування. Юристи повинні гарантувати, що персональні дані та інформація, отримана в ході юридичної практики, зберігаються в таємниці і не розголошуються без належної причини або згоди.

Відповідальність за слова та дії. Етика спілкування передбачає, що юристи несуть відповідальність за свої слова та дії. Це означає, що вони повинні уникати висловлювань, які можуть бути викривленими, неправдивими або можуть завдати шкоди репутації інших осіб [22, с. 341].

4. Мовна культура – загальна культура мови, включаючи грамотність, виразність, а також вміння аргументовано та переконливо викладати свої думки.

Для формування та покращення мовного іміджу юристи можуть використовувати стратегії.

4.1. Продовження освіти. Відвідування спеціалізованих курсів, семінарів та майстер-класів з юридичної та мовної риторики. Це допоможе не лише покращити знання професійної лексики, але й розвинути вміння ефективно аргументувати свою позицію та впливати на аудиторію.

Важливість продовження освіти в юридичній професії не може бути переоцінена. Правова сфера постійно змінюється через нові законодавчі акти, судову практику та технологічний розвиток. Такі зміни вимагають від юристів неперервного оновлення знань та адаптації до нових умов. Крім того, розвиток професійних навичок, таких як юридична риторика, ефективне ведення переговорів, використання новітніх технологій у правовій практиці, значно

підвищує якість надання юридичних послуг та конкурентоспроможність фахівця на ринку.

Освітні програми для юристів пропонуються як національними, так і міжнародними юридичними асоціаціями, університетами та іншими навчальними закладами. Ці програми можуть охоплювати широкий спектр тем, від галузевого законодавства до міжнародного права, від корпоративного управління до прав людини. Багато програм зосереджені на практичних аспектах юридичної роботи, надаючи знання та інструменти, які можуть бути негайно застосовані в практиці [24].

Участь у цих програмах також сприяє професійному нетворкінгу, дозволяючи юристам зустрічатися та обмінюватися досвідом з колегами з різних регіонів та юрисдикцій. Це не лише розширює професійний світогляд, але й сприяє встановленню корисних контактів та розвитку міжнародної співпраці.

Крім формального навчання, продовження освіти може включати самостійне вивчення актуальної літератури, участь у вебінарах та онлайн-курсах, що стають все більш популярними завдяки своїй доступності та гнучкості.

4.2. Практика публічних виступів. Участь у конференціях, семінарах та інших публічних заходах дозволить вдосконалити навички виступу перед аудиторією та збільшити впевненість у собі [29, с. 64].

Практика публічних виступів є важливим елементом професійного розвитку юристів, оскільки значна частина їхньої діяльності вимагає ефективного спілкування ідеї перед аудиторією. Це може включати судові засідання, презентації для клієнтів, участь у юридичних конференціях та семінарах. Розвиток навичок публічних виступів допомагає юристам не лише підвищити свою впевненість, але й ефективніше донести думку, переконати інших у правильності своїх аргументів та налагодити взаєморозуміння з аудиторією.

Практика публічних виступів дозволяє юристам вдосконалити ряд ключових умінь, зокрема здатність структурувати свої думки, використовувати переконливу аргументацію, адаптувати свій виступ до потреб аудиторії, а також

контролювати невербальні засоби спілкування, такі як міміка, жести та тон голосу. Крім того, регулярні виступи перед аудиторією сприяють розвитку навичок швидкої адаптації до змінних умов і непередбачуваних ситуацій, які часто виникають під час публічних виступів.

Одним із ефективних способів практики публічних виступів є участь у професійних конференціях та семінарах, де юристи можуть представляти свої дослідження, кейси з практики або аналіз юридичних питань. Також корисним є виступ на місцевих зустрічах професійних спілок або юридичних асоціацій. Додатково багато юридичних фірм та організацій проводять внутрішні тренінги та майстер-класи з публічних виступів, спрямовані на розвиток комунікативних навичок своїх співробітників [34, с. 39].

4.3. Читання професійної літератури. Регулярне ознайомлення з фаховими виданнями, статтями, рішеннями судів допоможе не лише залишатися в курсі актуальних змін у законодавстві, але й розвинути здатність до критичного мислення та аналізу.

Читання професійної літератури є фундаментальним засобом для підтримки та розвитку юридичної експертизи. Воно включає в себе систематичне ознайомлення з науковими працями, статтями у фахових журналах, законодавчими актами, коментарями до них, а також аналізом судової практики. Цей процес дозволяє юристам залишатися в курсі останніх змін у законодавстві, новітніх тенденцій у юриспруденції, а також поглибити свої знання в конкретних галузях права.

Регулярне читання професійної літератури сприяє не лише збереженню актуальності знань, але й розвитку критичного мислення та аналітичних навичок. Аналізуючи різні підходи до вирішення правових проблем, юристи навчаються виявляти сильні та слабкі сторони аргументації, порівнювати різні погляди та формувати власну обґрунтовану думку [36, с. 183].

Читання професійної літератури також збагачує професійну мову юристів, збільшує їхній лексичний запас та допомагає краще володіти юридичною термінологією. Це особливо важливо для ефективного письмового та усного

спілкування з колегами, клієнтами, суддями та іншими учасниками правових відносин.

Окрім традиційних друкованих видань, значну роль в професійному розвитку відіграють електронні ресурси: юридичні бази даних, онлайн-журнали, блоги провідних експертів та інші цифрові платформи. Вони забезпечують швидкий доступ до величезної кількості інформації, що оновлюється в режимі реального часу.

Таким чином, читання професійної літератури – не просто спосіб підтримувати професійну компетентність на належному рівні, але й засіб самовдосконалення, що дозволяє юристу бути конкурентоспроможним на ринку юридичних послуг, ефективно захищати інтереси клієнтів та розвивати власну кар'єру.

4.4. Вивчення іноземних мов. У сучасних умовах глобалізації знання іноземних мов є значною перевагою, що розширює можливості професійного зростання та співпраці на міжнародному рівні [40, с. 61].

Вивчення іноземних мов відіграє значущу роль у професійному та особистісному розвитку, відкриваючи нові горизонти можливостей, зокрема у міжнародному співробітництві, доступі до глобальних ресурсів знань та культурному обміні. Особливо це стосується юридичної професії, де знання іноземних мов може значно розширити спектр діяльності, дозволяючи працювати з міжнародними клієнтами, займатися порівняльним правознавством, а також ефективно взаємодіяти з міжнародними організаціями.

Знання іноземних мов дозволяє юристам доступ до первинних джерел інформації, юридичних систем інших країн та міжнародного права, що є незамінним для глибокого розуміння міжнародних стандартів, договорів та конвенцій. Це також сприяє ефективному спілкуванню з колегами та клієнтами з різних країн, підвищуючи якість та доступність юридичних послуг.

Окрім практичної вигоди, вивчення іноземних мов сприяє розвитку когнітивних навичок, таких як пам'ять, увага, гнучкість мислення. Воно також

стимулює культурний обмін і розуміння, збагачуючи особистісний розвиток та відкриваючи нові перспективи для міжкультурної комунікації.

У контексті глобалізації, знання англійської мови стає майже обов'язковим для юристів, які прагнуть працювати на міжнародному рівні. Проте, залежно від географічного регіону діяльності та спеціалізації, можуть бути корисними й інші мови, наприклад, китайська, арабська, французька, іспанська або німецька.

Для ефективного вивчення іноземних мов існує безліч ресурсів: від традиційних курсів у мовних школах та університетах до онлайн-платформ, мобільних додатків, мовних клубів та інтенсивних мовних таборів.

На шляху формування мовного іміджу можуть виникати різноманітні виклики, зокрема, страх публічних виступів, труднощі з оволодінням професійною термінологією, недостатня грамотність чи вміння структурувати свої думки. Важливо поставитися до цих викликів, як до можливостей для зростання та розвитку, а не як до непереборних перешкод.

Мовний імідж юриста – це не лише засіб впливу на сприйняття його професіоналізму аудиторією, але й інструмент реалізації професійних цілей та завдань [39]. Увага до розвитку мовних навичок та культури спілкування є важливим складником успіху в юридичній кар'єрі. Врахування вищевказаних аспектів та рекомендацій допоможе не лише покращити мовний імідж, але й сприятиме професійному зростанню та розширенню можливостей в сучасному світі.

Висновки до Розділу 1

Отже, значення комунікативної компетентності в юридичній професії є важливим складником фаховості загалом. Вивчення комунікативної компетентності крізь призму прагмалінгвістики виявляє, що мова є не просто засобом комунікації, але й важливим інструментом у професійній діяльності юриста, його взаємодії з клієнтами, колегами та судовою системою. Дослідження внеску видатних українських філологів підтверджує багатогранність підходів до вивчення комунікативної компетентності. Функції юридичної мови, такі як комунікативна, переконавча, представницька, соціальної ідентифікації, освітня та етичного впливу вказують на важливість вміння юристами вибудовувати ефективну мовленнєву стратегію .

Також важливим аспектом є розгляд міжнародних стандартів мовної компетентності, що відкриває додаткові можливості для юристів на міжнародній арені. Здатність адаптуватися до глобалізованого правового середовища вимагає не лише володіння іноземними мовами, а й розуміння міжкультурних відмінностей, що значно впливає на мовний імідж юриста. Освітні інституції, визнаючи цю потребу, все частіше інтегрують міжнародні стандарти в свої програми, підкреслюючи значення мовної підготовки.

РОЗДІЛ 2.

Правовий текст Артема Афяна: мовнорівневі особливості та мовнориторичні стратегії

Артем Афян є впливовим юристом та керуючим партнером юридичної фірми Juscutum, що займається передовими юридичними практиками та інноваціями у сфері права. Він активно просуває інтеграцію технологічних рішень у юридичну практику, що демонструється створенням таких ботів, як PatentBot, SudoBot та StaffBot, що спрощують юридичні процеси та обслуговування клієнтів

А. Афян також відомий своєю участю в розвитку ІТ-права та інноваційних юридичних сервісів. Він отримав визнання як один із кращих адвокатів у сфері ІТ-права за версією Асоціації адвокатів України в 2018, 2019 та 2020 роках і є членом Всесвітньої асоціації юристів ІТ. Освіту А. Афян отримав у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка, де здобув ступінь магістра права.

Його інноваційний підхід до юридичної практики включає авторство першого в Україні мобільного додатку адвокатського захисту Legal Alarm та участь у першій трансатлантичній угоді про продаж нерухомості за криптовалюту Ethereum. А. Афян також співавтор законопроекту, що забороняє вилучення серверів правоохоронними органами, що є важливим кроком у захисті інформації в Україні.

2.1. Лексико-семантичні та граматичні особливості юридичного тексту А. Афяна

Юридична професія вимагає від своїх представників не лише глибоких знань у сфері права, але й високого рівня володіння професійною мовою. Лексико-семантичні особливості та синтаксичні конструкції, які використовують юристи, формують їхній мовний імідж і сприяють ефективній правовій комунікації. Розглянемо детальніше ці аспекти.

Лексико – семантичні особливості.

1. Спеціалізована лексика. Юридичний дискурс насичений термінологією, що охоплює поняття та визначення з різних галузей права. Це – договірні терміни, назви правових процедур, юридичні концепції тощо. Використання такої лексики демонструє професійну компетентність юриста [35, с. 41].

Спеціалізована лексика є фундаментальним елементом юридичної мови, що відображає глибину знань і професійну компетентність юриста. Цей аспект мови охоплює терміни та визначення, що використовуються для опису конкретних юридичних понять, процедур, прав і обов'язків, які є важливими для правової системи. Наприклад, терміни, такі як *"обтяження права власності"*, *"ліквідаційна маса"*, *"прецедентне право"*, *"рецидив злочинів"*, *"суб'єктивні та об'єктивні сторони злочину"*, *"недійсність угоди"*, *"принцип верховенства права"* [7], є не лише маркерами специфіки юридичної мови, а й відіграють ключову роль у правовій комунікації та аргументації [33].

Така спеціалізована лексика дозволяє юристам точно та однозначно висловлювати юридичні ідеї, уникати непорозумінь та сприяти ефективній взаємодії між усіма учасниками правового процесу. Вона сприяє створенню юридичних документів, що мають юридичну силу та можуть бути правильно інтерпретовані судами, юристами та іншими зацікавленими сторонами.

Використання спеціалізованої лексики також сприяє створенню іміджу юриста як висококваліфікованого фахівця, здатного ефективно навігувати у складному юридичному середовищі. Це виявляється в здатності до аналізу різних правових ситуацій, розумінні юридичних нюансів та формулюванні обґрунтованих правових висновків, що базуються на глибокому розумінні законодавства та юридичної практики.

З огляду на це, спеціалізована лексика не просто слугує інструментом для правового дискурсу, а й відіграє вирішальну роль у формуванні професійного мовного іміджу юриста, сприяючи його впізнаваності, авторитету та ефективності в юридичній сфері.

2. Абстрактна та узагальнена лексика. Юристи часто вдаються до використання абстрактних термінів та узагальнень для опису правових норм і принципів, що дозволяє їм говорити про загальні правила, не обмежуючись конкретними випадками [49, с. 278].

Абстрактна та узагальнена лексика є ключовими інструментами в юридичній мові, що дозволяє юристам формулювати загальні правила та принципи, а також обговорювати широкий спектр правових питань без зосередження на конкретних деталях. Така лексика включає слова та вирази, які несуть у собі узагальнене або абстрактне значення, дозволяючи об'єднувати різноманітні юридичні явища під загальними категоріями.

Наприклад, терміни *"правосуб'єктність"*, *"правопорушення"*, *"судовий прецедент"*, *"правова система"* [10] є абстрактними, оскільки кожен із них охоплює широкий діапазон конкретних явищ, станів або дій. Використання такої лексики дозволяє юристам аналізувати та обговорювати юридичні питання на високому рівні абстракції, роблячи їх зрозумілими для більш широкої аудиторії.

Узагальнені вирази, такі як *"набуття права власності"*, *"вчинення злочину"*, *"застосування правових санкцій"* [8], сприяють структуруванню юридичної думки, дозволяючи об'єднувати різні правові факти та явища в загальні категорії для легшого їх аналізу та інтерпретації.

Ця абстрактна та узагальнена лексика є важливою для формулювання юридичних норм і принципів, які мають застосовуватися до різноманітних та часто змінних обставин. Вона дозволяє юристам вибудовувати логічні та зрозумілі аргументації, що спираються на загальні правові принципи, тим самим сприяючи стабільності та передбачуваності правової системи.

Крім того, абстрактна та узагальнена лексика відіграє ключову роль у розробці та інтерпретації законодавства, де необхідно забезпечити їх застосовність до широкого кола ситуацій. Це дозволяє законам бути гнучкими та адаптивними, не втрачаючи при цьому точності та ефективності.

3. Полісемія та контекстуальність. Багато юридичних термінів мають кілька значень, що залежать від контексту. Це вимагає від юристів здатності точно використовувати мову, щоб уникнути непорозумінь [51, с. 18].

Полісемія та контекстуальність є значущими характеристиками юридичної мови, що впливають на інтерпретацію і розуміння юридичних текстів. Полісемія означає наявність кількох значень у одного слова або виразу, тоді як контекстуальність стосується того, як конкретний контекст впливає на розуміння цих значень. Ці особливості є критично важливими в юридичній практиці, де точність і однозначність мають вирішальне значення.

Наприклад, термін *"сторона"* може вказувати на учасника судового процесу, елемент договору, або навіть на геометричний об'єкт у контексті земельних спорів [9]. Точне значення залежить від контексту, в якому використовується термін. Аналогічно слово *"послуга"* може означати юридичну допомогу, медичне обслуговування або навіть комунальне обслуговування, знову ж таки залежно від контексту використання. Під час однієї з лекцій Артем Афіян наводив приклади для ілюстрації цієї концепції. Він зазначив: *"У справі про розподіл майна, сторона, яка програла суд, має право подати апеляцію."* В цьому випадку *"сторона"* вказує на учасника судового процесу. В іншому контексті, обговорюючи умови договору, Артем сказав: *"Згідно з контрактом, кожна сторона зобов'язана виконувати свої обов'язки."* Тут *"сторона"* означає учасника угоди. А під час семінару на тему земельних спорів він пояснив: *"При визначенні меж ділянки важливо враховувати довжину кожної сторони землеволодіння."* У цьому прикладі *"сторона"* означає геометричний об'єкт [17].

Аналогічно слово *"послуга"* може означати юридичну допомогу, медичне обслуговування або навіть комунальне обслуговування, залежно від контексту використання. Артем Афіян наводив такий приклад: *"Адвокатська послуга включає підготовку та подання всіх необхідних документів до суду."* Тут *"послуга"* означає юридичну допомогу. В іншій лекції він зазначив: *"Послуга з медичного обслуговування включає консультацію та лікування пацієнтів."* В цьому контексті *"послуга"* означає медичне обслуговування. Також,

обговорюючи комунальні питання, Артем підкреслив: *"Послуга з вивезення сміття надається щотижня згідно з графіком."* Тут *"послуга"* стосується комунального обслуговування [15].

Контекстуальність в юридичній мові також відіграє ключову роль у трактуванні законодавчих норм та судових рішень. Зміст юридичного документа, такого як закон або договір, може змінюватися залежно від контексту його застосування. Наприклад, термін *"надзвичайна ситуація"* [16] у контексті страхових полісів може охоплювати інший набір обставин, ніж у контексті трудового права.

Юристи мають враховувати полісемію та контекстуальність під час інтерпретації правових текстів, щоб забезпечити правильне застосування законів та уникнути правових помилок. Вони використовують контекстуальний аналіз, щоб визначити, яке саме значення терміна найбільш відповідає даній юридичній ситуації.

Це підкреслює важливість глибокого розуміння юридичної мови та здатності юриста аналізувати та інтерпретувати правові документи відповідно до їх контексту. Врахування полісемії і контекстуальності є фундаментальним для забезпечення юридичної точності та ефективності правової системи.

Щодо синтаксичних конструкцій.

1. Складнопідрядні та складносурядні речення. Юридична мова характеризується використанням складних синтаксичних конструкцій, що дозволяють детально висловлювати думки, викладати ланцюжок міркувань та встановлювати причиново-наслідкові зв'язки [57, с. 5].

У юридичній мові велику роль відіграють складнопідрядні та складносурядні речення, оскільки вони дозволяють формулювати складні ідеї та концепції з високим ступенем точності та деталізації. Ці синтаксичні конструкції є інструментами для вираження логічних зв'язків між ідеями та аргументами, а також для структурування правової аргументації.

Складнопідрядні речення складаються з головного та одного або кількох підрядних речень, пов'язаних із головним за допомогою підрядних зв'язків.

Підрядні речення можуть виконувати функції часу, місця, умови, мети, порівняння тощо. Наприклад: *"Якщо договір буде підписаний до кінця місяця, компанія надасть додаткову знижку"* [15], де частина *"якщо договір буде підписаний до кінця місяця"* є підрядним реченням, що вказує на умову.

Складносурядні речення складаються з двох або більше простих речень (сурядних частин), поєднаних сурядними сполучниками (і, але, або, проте тощо). Такі речення дозволяють висловлювати рівноправні ідеї або протиставляти аргументи. Наприклад: *"Клієнт надав усі необхідні документи, але банк все одно відмовив у кредиті"* [14], де кожна частина речення представляє окрему думку, а сполучник *"але"* використовується для встановлення контрасту між ними.

Ці конструкції дозволяють юристам детально викладати правові аргументи, вказувати на причиново-наслідкові зв'язки, формулювати умови та виключення, а також висловлювати комплексні судження та оцінки. Використання складнопідрядних та складносурядних речень є важливим для створення юридичних документів, таких як контракти, законопроекти, судові рішення, де необхідно точно та однозначно викласти правові положення та забезпечити їх правильне тлумачення та застосування.

2. Пасивна конструкція. Часто у юридичних документах та мовленні використовується пасивний стан, що дозволяє зосередити увагу на дії або стані, а не на суб'єкті дії. Це також надає тексту офіційного тону [60, с. 31-33].

Пасивна конструкція в юридичній мові використовується для того, щоб зосередити увагу на дії або стані, а не на особі, яка виконує дію. Це дозволяє викладати факти та обставини більш нейтрально та об'єктивно, що є особливо важливим у правових документах, де потрібно уникати суб'єктивізму або зайвої емоційності.

У пасивній конструкції зазвичай використовується форма допоміжного дієслова *"бути"* з пасивним дієприкметником. Наприклад, замість активного речення *"Компанія виплатила компенсацію"* можна використати пасивну конструкцію *"Компенсація була виплачена компанією"* [13]. У цьому випадку увага переноситься з суб'єкта дії (компанія) на об'єкт дії (компенсація).

Пасивні конструкції часто зустрічаються у юридичних текстах, таких як закони, рішення судів, юридичні звіти. Наприклад, в законодавчих актах можна зустріти формулювання на кшталт *"Закон прийнятий Верховною Радою"* або *"Рішення було ухвалено судом"* [11]. Ці приклади демонструють, як пасивна конструкція дозволяє зосередитися на результаті дії, а не на суб'єкті, що її виконав.

Використання пасивної конструкції також може слугувати для забезпечення формального та офіційного тону тексту, що підсилює відчуття серйозності та значущості правових документів. Такий стиль є важливим для створення авторитетного іміджу правових текстів у очах читачів та забезпечення їх правової ваги.

Пасивні конструкції можуть використовуватися також для того, щоб уникнути прямого називання суб'єкта дії, коли це небажано або коли суб'єкт невідомий. Наприклад, у юридичних звітах про правопорушення може бути сказано: *"Правопорушення було скоєно"*, що дозволяє залишити відкритим питання про особу правопорушника до моменту доведення її вини [12].

3. Номіналізація. Перетворення дієслів на іменники зустрічається у юридичній мові досить часто. Такий прийом допомагає створити абстрактні поняття, що можуть бути використані для узагальнення та класифікації юридичних явищ [59].

Номіналізація в юридичному мовленні – це процес перетворення дієслів або інших частин мови на іменники, що дозволяє ущільнити та узагальнити інформацію, зробити мовлення більш формальним і науково обґрунтованим. Ця мовна техніка використовується для створення абстрактних понять, які можуть вмістити складні процеси або явища в одному терміні, сприяючи ефективному юридичному аналізу та аргументації.

Прикладом номіналізації може слугувати перетворення дієслова *"порушити"* на іменник *"порушення"*. У юридичному контексті це дозволяє обговорювати факт порушення без необхідності зосереджуватись на конкретній дії або суб'єкті, який її виконав. Так, замість *"Компанія порушила умови"*

договору" можна сказати *"Порушення умов договору компанією"*, що надає висловлюванню більш абстрактного та офіційного характеру [7].

Інший приклад – перетворення дієслова *"застосувати"* на іменник *"застосування"*, як у фразі *"Застосування санкцій"* [15]. Це дозволяє обговорити процес.

Номіналізація сприяє також концентрації на правових концепціях та теоріях, а не на конкретних діях або подіях. Наприклад, перетворення *"захистити"* на *"захист"* дозволяє обговорювати широкий спектр аспектів захисту прав без деталізації конкретних ситуацій: *"Захист прав споживачів є важливим аспектом споживчого права"*.

4. Умовні конструкції. Для вираження гіпотетичних ситуацій, що мають юридичні наслідки, активно використовуються умовні конструкції [3, с. 221].

Умовні конструкції в юридичній мові використовуються для вираження гіпотетичних ситуацій, що мають потенційні наслідки або умови для виникнення певних правових дій. Ці конструкції дозволяють юристам обговорювати можливі сценарії та їх правові наслідки, а також формулювати умови у договорах та інших правових документах.

Одним з найпоширеніших прикладів умовної конструкції є використання слів *"якщо"* та *"то"*, як у фразі *"Якщо покупець не сплатить за товар протягом 30 днів, то продавець має право розірвати договір"* [9]. Така конструкція чітко визначає умову (несплата протягом вказаного терміну) та наслідок (право на розірвання договору).

Інший приклад – використання умовних форм дієслова для позначення менш імовірних або гіпотетичних ситуацій, наприклад: *"Будь-яка сторона могла б відмовитися від угоди, якби обставини змінилися радикально"* [10]. Це дозволяє обговорювати потенційні дії у контексті непередбачуваних змін, не стверджуючи, що такі дії обов'язково відбудуться.

Умовні конструкції також застосовуються у формулюванні правових норм та принципів, наприклад: *"Сторона, що порушила умови договору, повинна*

відшкодувати збитки" [10]. Це дозволяє вказати на правові наслідки порушення без необхідності посилення на конкретний випадок порушення.

Використання умовних конструкцій є невід'ємною частиною юридичної мови, оскільки право часто має справу з регулюванням майбутніх дій та взаємовідносин, що залежать від виконання або невиконання певних умов. Це дозволяє юристам формулювати точні та ефективні правові документи, адекватно реагувати на різноманітні ситуації та надавати вичерпні правові поради, враховуючи потенційні зміни обставин [6, с. 196].

Лексико-семантичні особливості та синтаксичні конструкції у мові юристів не лише забезпечують точність та недвозначність викладу, але й формують їхній професійний імідж. Володіння юридичною мовою сприймається як ознака експертності, здатності аналізувати складні правові ситуації та формулювати виважені юридичні висновки. Це створює враження надійності та професіоналізму, зміцнюючи довіру клієнтів та колег.

2.2. Мовнориторичні стратегії впливу юридичного тексту А.Афяна

Артем Афян застосовує різноманітні риторичні прийоми та мовні стратегії, щоб зробити своє мовлення ефективним і впливовим. Він інтегрує ці елементи у свої публічні виступи з метою не лише передачі інформації, але й залучення уваги аудиторії, стимулювання до роздумів та формування переконань.

1. *Phathos* (емоційне звернення). Артем Афян використовує емоційні апеляції для зв'язку з аудиторією на глибшому рівні. Він може ділитися особистими історіями чи прикладами, що викликають співпереживання чи визнання, щоб підкреслити важливість юридичних питань у повсякденному житті.

Phathos у виступах Артема Афяна відіграє ключову роль у формуванні ефективного спілкування. Він використовує емоційні апеляції для того, щоб

зв'язатися з аудиторією на глибокому, особистісному рівні, стимулюючи емоційну відповідь, яка може підсилити сприйняття та вплив його аргументів.

Він демонструє розуміння того, що людські емоції є потужним драйвером уваги, запам'ятовування інформації та формування думок. Він може ділитися власними переживаннями або історіями своїх клієнтів, які відображають не тільки юридичні виклики, але й особисті боротьбу та перемогу. Це допомагає слухачам краще ідентифікувати себе з проблематикою, піднімати їхній емоційний інтерес і залученість до обговорюваної теми.

Використання емоційного звернення також може бути спрямоване на викликання співчуття, справедливості, етичних та моральних роздумів. Наприклад, обговорення А. Афяном важливості захисту прав інтелектуальної власності може бути представлено крізь призму несправедливості, яку відчувають автори при порушенні їхніх прав. Такі емоційні апеляції мотивують аудиторію не тільки розуміти важливість теми, але й відчувати необхідність вживання відповідних дій [69].

А. Афян знає, як дозувати емоційне звернення, щоб воно не переважало логічне обґрунтування, але слугувало ефективним доповненням до аргументації. Він стратегічно включає емоційні моменти у свої виступи, щоб підкріпити логічні аргументи та зміцнити етичні позиції, роблячи свої виступи більш переконливими.

2. Logos (логічні аргументи). А. Афян забезпечує логічну побудову своїх аргументів, використовуючи факти, статистику та аналітичні міркування. Це зміцнює його позиції та дозволяє аудиторії легше слідувати за складними юридичними концепціями.

У процесі формулювання логічних аргументів А. Афян демонструє здатність до критичного мислення, аналізуючи різні аспекти юридичних питань, виділяючи ключові моменти та визначаючи потенційні наслідки різних юридичних рішень. Він звертає увагу на зв'язок між причинами та наслідками, використовуючи це як основу для формування аргументів, що логічно впливають один на одного, тим самим підсилюючи свої позиції.

А. Афян також уміло вдається до дедуктивного та індуктивного міркування. Він може почати з загальних принципів або законів і рухатися до конкретних випадків (дедукція) або, навпаки, використовувати конкретні приклади для формулювання загальних висновків (індукція). Ці підходи дозволяють йому підкріплювати свої аргументи різними доказами, роблячи їх більш міцними та переконливими [66].

При використанні логічних аргументів А. Афян також показує здатність до передбачення та відповіді на потенційні заперечення. Він може передбачити контаргументи та заздалегідь включати відповіді на них у свій виклад, тим самим підвищуючи стійкість своєї позиції.

З прагмалінгвістичного погляду логічні аргументи у мові А. Афяна слугують не просто засобом передачі інформації, але й інструментом впливу на аудиторію, формування думок та стимулювання до дії. Вони забезпечують мові А. Афяна глибину, раціональність та переконливість, дозволяючи ефективно спілкуватися з аудиторією різного рівня підготовки та знань. Це робить його виступи не тільки інформативними, але й переконливими, спонукаючи слухачів до роздумів, переоцінки власних поглядів та, можливо, до змін у їх юридичній свідомості або поведінці.

3. Ethos (етичне звернення). Його мова відзначається високим рівнем професіоналізму та авторитетності. А. Афян виступає як експерт у своїй галузі, використовуючи свій досвід та знання для підтвердження достовірності своїх висловлювань.

А. Афян активно використовує свій досвід і знання, щоб підкреслити свою експертність у різних юридичних питаннях. Він часто ділиться персональним досвідом зі справ, над якими працював, що не тільки демонструє його практичні знання, але й створює зв'язок з аудиторією на основі реальних життєвих ситуацій.

Він також виступає за високі моральні та етичні стандарти в юридичній професії, часто звертаючись до принципів справедливості, чесності та відповідальності перед клієнтами та суспільством. Це дозволяє йому заручитися

довірою слухачів, оскільки вони бачать в ньому не тільки кваліфікованого фахівця, але й особу, яка дотримується високих етичних норм [65]. Афян зазначив: *"Коли ми захищали інтереси стартапу X, ми стикнулися з безпрецедентними юридичними викликами, але завдяки нашому досвіду та стратегічному підходу, ми змогли виграти справу, забезпечивши подальший розвиток компанії."* Цей випадок не лише ілюстрував його професіоналізм, але й допоміг аудиторії зрозуміти складні юридичні аспекти через призму реального кейсу [7].

У своїх виступах А. Афян часто наголошує на важливості відповідальності юристів за результати своєї роботи, підкреслюючи важливість забезпечення прав і свобод клієнтів. Це не тільки підвищує його етичне звернення в очах аудиторії, але й сприяє формуванню уявлення про юридичну професію як про відповідальну та морально орієнтовану діяльність.

Прагмалінгвістичний аспект етичного звернення А. Афяна полягає в тому, що воно слугує не просто як тло для передачі інформації, а як засіб впливу на аудиторію, формування довіри та авторитету. Через демонстрацію експертизи, відкритості та відданості етичним принципам, він виступає не лише як передавач знань, але й як приклад для наслідування, що робить його мовлення особливо переконливим і резонансним.

4. Кларифікація та уточнення. А. Афян не уникає уточнень або повторення важливих моментів для кращого розуміння, особливо коли вдається до складних аргументів або нових концепцій.

При кларифікації А. Афян часто вдається до переформулювання складних понять, використовуючи аналогії, приклади або порівняння, що допомагають аудиторії краще уявити та зрозуміти матеріал. Він може розкласти складні юридичні процеси на більш прості елементи, що робить інформацію доступною для широкого кола слухачів.

Уточнення є ще одним важливим елементом його мовлення. А. Афян усвідомлює, що навіть невеликі непорозуміння можуть призвести до серйозних помилок у розумінні юридичних питань. Тому він часто використовує додаткові

пояснення, вставляє уточнюючі зауваження або надає додаткові приклади для підкріплення своїх аргументів та забезпечення повного розуміння представленої теми.

Ці стратегії кларифікації та уточнення демонструють глибоке розуміння А. Афяном прагматики мови – того, як мова впливає на отримання, обробку та інтерпретацію інформації аудиторією. Він враховує потреби слухачів та адаптує свою мову таким чином, щоб максимізувати зрозумілість і впливовість своїх повідомлень.

Такий підхід не лише забезпечує ефективність комунікації, але й сприяє формуванню довіри та авторитету А. Афяна як юриста, який прагне до зрозумілості, відкритості та точності у своїх виступах.

5. Використання емпатії та емоційного зв'язку. Звернення до особистих історій, використання гумору та емоційних апеляцій створюють емоційний зв'язок з аудиторією, роблячи комунікацію більш запам'ятовуваною та впливовою.

Використання емпатії та емоційного зв'язку А. Афяном є важливим складником його комунікативної стратегії, що відображає прагмалінгвістичний підхід до взаємодії з аудиторією. Цей підхід дозволяє А. Афяну не лише передати інформацію, але й збудувати міцний зв'язок зі слухачами, сприяючи глибшому емоційному сприйняттю його повідомлень.

Емпатія виявляється через його здатність відчувати та розуміти емоційні стани аудиторії, а також через здатність висловлювати співчуття і підтримку. Він демонструє розуміння хвилювань та викликів, з якими можуть зіткнутися люди у юридичних контекстах, і використовує це розуміння для створення зв'язку на основі спільних людських цінностей та досвіду.

Емоційний зв'язок з аудиторією А. Афян будує, використовуючи особисті історії, та приклади з життя, що відображають ширший спектр людських емоцій – від радості до розчарування. Це дозволяє аудиторії не тільки краще зрозуміти предмет обговорення, але й відчути його на особистісному рівні, збільшуючи емоційну зацікавленість.

У своїй мові А. Афян також активно використовує вокальну динаміку та невербальні засоби комунікації, такі як жести, міміка та паузи, для підсилення емоційного впливу своїх слів. Ці елементи допомагають йому надавати додаткову експресію своїм повідомленням, роблячи їх більш виразними та запам'ятовуваними.

Прагмалінгвістично використання емпатії та емоційного зв'язку сприяє досягненню основної мети комунікації – ефективної взаємодії між спікером і аудиторією.

б. Посилання на джерела. А. Афян підкріплює свої аргументи посиланнями на законодавчі акти, судову практику, наукові роботи та думки визнаних експертів, забезпечуючи високу аргументованість та надійність своїх висловлювань.

Отже, проаналізовані риторичні прийоми та мовні стратегії не лише підсилюють зміст виступів А. Афян, але й забезпечують високий рівень залучення аудиторії. Вони роблять його мову не тільки інформативною, але й переконливою та запам'ятовуваною, а це є демонстрацією високої майстерності у сфері публічних виступів.

Висновки до Розділу 2

Було проведено детальний аналіз правового тексту А. Афіяна, що охопив ключові аспекти – лексико-семантичні та граматичні особливості, а також мовнориторичні стратегії впливу. Основна увага була зосереджена на глибокому аналізі специфіки професійної мови А. Афіяна, його вмінні ефективно використовувати юридичну термінологію для точного висловлювання думок, а також його здатності адаптувати складні правові концепції для різної аудиторії – фахової і нефахової.

Було виявлено, що комунікативна компетентність А. Афіяна характеризується високим рівнем професіоналізму, чіткістю викладу матеріалу, а також здатністю до емоційного звернення, що забезпечує ефективне залучення та утримання уваги аудиторії. Його виступи відзначаються гнучкістю у використанні мовних стратегій та риторичних прийомів, спрямованих на забезпечення зрозумілості, доступності та переконливості висловлюваного.

А. Афіян майстерно використовує риторичні засоби, такі як аналогії, метафори та повтори, для підкріплення своїх аргументів і акцентування уваги на ключових ідеях, тим самим підвищуючи ефективність своїх виступів. Він демонструє вміння адаптувати мовлення до потреб конкретної аудиторії, використовуючи спеціалізовану та загальнодоступну лексику, що робить його повідомлення зрозумілими як для фахівців, так і для непрофесіоналів.

Важливу роль у формуванні мовного іміджу Афіяна відіграє його здатність до кларифікації та уточнення складних понять, що забезпечує глибше розуміння матеріалу аудиторією та сприяє ефективній комунікації.

РОЗДІЛ 3.

Функціонально-стильові різновиди юридичних текстів А. Афяна

3.1. Лінгвістичні особливості медійної комунікації А. Афяна

Лінгвістичні особливості публічних виступів А. Афяна відображають його глибоке розуміння юридичної матерії, вміння адаптувати складні концепції для різних аудиторій, а також його навички ефективної комунікації. Ось декілька ключових аспектів:

1. Чіткість та структурованість мови. А. Афян викладає матеріал логічно і послідовно, що дозволяє слухачам легше слідувати за ходом його думок. Він використовує вступ, основну частину та висновок для організації своїх виступів, забезпечуючи їх легкість сприйняття.

Цей аспект можна розглядати як основу його прагмалінгвістичної стратегії, спрямованої на ефективну комунікацію з аудиторією. У прагмалінгвістиці особлива увага приділяється не тільки тому, що говориться, але й як це говориться, щоб досягти певної мети комунікації. Використання А. Афяном вступу, основної частини та висновку у своїх виступах є ключовим для забезпечення логічності та послідовності викладу, що є вирішальним для залучення та утримання уваги слухачів.

У вступі А. Афян зазвичай встановлює контекст обговорення, визначає ключові теми та цілі свого виступу. Це допомагає слухачам швидко орієнтуватися у предметі розмови та розуміти його актуальність. Така підготовка слухачів до сприйняття інформації сприяє кращій концентрації уваги та підвищенню інтересу до виступу.

Основна частина виступу містить детальний розгляд обраних питань, де А. Афян використовує аргументацію, аналіз та приклади для підкріплення своїх тез. Чітка структура основної частини, де кожна ідея адекватно розвинута та логічно пов'язана з наступною, сприяє глибшому розумінню матеріалу. Він

ефективно маневрує між темами, зберігаючи цілісність викладу, що дозволяє аудиторії легко слідувати за ходом його думок.

У висновку А. Афян зазвичай підсумовує основні пункти свого виступу, підкреслює їх важливість та може запропонувати напрямки для подальших досліджень або дій. Такий підхід не тільки зміцнює засвоєння матеріалу аудиторією, але й мотивує до активної участі в дискусії або до подальшого вивчення проблеми.

Прагмалінгвістичний аспект медійної комунікації А. Афяна також виявляється у його здатності адаптувати виклад до потреб і очікувань аудиторії, використовуючи зрозумілу лексику, наочні приклади та включення слухачів у процес комунікації. Ця здатність до адаптації сприяє ефективному взаєморозумінню та взаємодії з аудиторією, підвищуючи загальну ефективність комунікативного процесу.

2. Використання спеціалізованої та загальнодоступної лексики. Юрист майстерно балансує між використанням юридичних термінів для точності викладу та загальнодоступних слів для кращого розуміння слухачами. Це робить його виступи зрозумілими як для фахівців, так і для непрофесіоналів.

Вміння А. Афяна балансувати між спеціалізованою та загальнодоступною лексикою є виразним прикладом його прагмалінгвістичної компетенції. Прагмалінгвістика, розглядаючи мову у контексті її використання, наголошує на важливості вибору лексики з огляду на комунікативні цілі та аудиторію. А. Афян застосовує цей принцип, оптимізуючи свою мову для досягнення максимального розуміння та залучення слухачів.

Спеціалізована лексика дозволяє А. Афяну точно викладати юридичні концепції, забезпечуючи фаховість дискусії. Використання термінів, як-от *"прецедентне право"*, *"інтелектуальна власність"*, *"фідучіарні обов'язки"* [16], підкреслює його експертність та допомагає фахівцям у галузі права точно інтерпретувати його аргументи.

Водночас він свідомо інтегрує загальнодоступну лексику та пояснювальні конструкції, коли звертається до ширшої аудиторії. Він може переформулювати

складні ідеї простішими словами, наприклад, замість *"фідучіарні обов'язки"* використовувати *"обов'язок діяти в інтересах інших"*. Такий підхід не тільки робить інформацію доступною для непрофесіоналів, але й сприяє кращому засвоєнню матеріалу [9].

Ключовим аспектом прагмалінгвістичної стратегії А. Афяна у медійному тексті є його здатність адаптувати використання лексики залежно від контексту комунікації та потреб аудиторії. Така гнучкість дозволяє ефективно керувати процесом комунікації, оптимізувати взаєморозуміння та збільшити вплив своїх повідомлень на слухачів. Це виявляється, наприклад, у спроможності А. Афяна наблизити абстрактні юридичні поняття до повсякденного досвіду аудиторії, використовуючи аналогії та порівняння, які роблять його мову не лише зрозумілою, але й захопливою. Наприклад, під час виступу на юридичному семінарі він зазначив: *"Уявіть собі, що ви придбали квиток на літак, але замість прямого рейсу вас змушують робити кілька пересадок без попередження. Так само і в юридичних процесах, коли одна зі сторін намагається внести зміни до контракту без згоди іншої, це створює невизначеність і порушує права."* Це порівняння дозволило аудиторії краще зрозуміти складність правової проблеми через знайомий життєвий досвід [8].

Такий підхід не лише засвідчує його майстерність як юриста та спікера, але й підкреслює важливість розуміння прагмалінгвістичних основ у професійній комунікації, де вміння досягати розуміння та згоди між різними аудиторіями є ключовим.

3. Риторичні засоби: тропи і стилістичні фігури. Для надання експресивності мові медійних текстів та, як наслідок, підвищення його ефективності А. Афян використовує різноманітні риторичні прийоми, такі як аналогії, метафори, повтори, що допомагають акцентувати увагу на ключових ідеях і робити його аргументацію переконливішою. Також, під час свого виступу на конференції з питань прав людини, Афян використав аналогію, щоб пояснити принцип верховенства права: *"Верховенство права — це як фундамент будинку. Без нього вся структура стає нестабільною і може впасти у будь-який момент."*

Повага до закону є основою стабільного і справедливого суспільства." Ця аналогія дозволила аудиторії легко зрозуміти складну юридичну концепцію через знайомий образ [16].

Використання А. Афяном риторичних засобів як частини його прагмалінгвістичної стратегії є фундаментальним елементом у побудові ефективної комунікації. Риторичні прийоми, такі як аналогії, метафори, та повтори допомагають формуванню переконливих аргументів і підсилюють вплив на аудиторію, сприяючи кращому засвоєнню інформації.

Аналогії дозволяють А. Афяну зробити складні юридичні концепції більш зрозумілими для широкої аудиторії, бо вибудовуються шляхом порівняння їх з повсякденними ситуаціями або загальновідомими фактами. Цей прийом сприяє встановленню ментальних зв'язків між новими знаннями та вже відомою інформацією, полегшуючи їхнє розуміння та запам'ятовування. Наприклад, під час виступу на конференції з питань інтелектуальної власності Афян пояснив значення авторських прав, порівнюючи їх з правом власності на майно: *"Уявіть собі, що ви побудували будинок своїми руками. Авторські права — це як ключ від цього будинку, що захищає вашу працю і дає вам можливість контролювати, хто і як користується вашим творінням."* Це порівняння допомогло аудиторії краще зрозуміти важливість охорони інтелектуальної власності [7].

Метафори в мові А. Артема діють як потужний інструмент для вираження абстрактних ідей через більш конкретні та знайомі образи. Вони не лише додають емоційного відтінку, але й спонукають аудиторію до глибшої рефлексії над темою, викликаючи візуальні асоціації, що підсилюють запам'ятовування. Наприклад, під час виступу на конференції з питань корпоративного права він порівняв компанію з кораблем: *"Компанія — це корабель, що пливе крізь бурхливі води ринку. І якщо капітан не знає курсу, корабель може збитися з шляху і зазнати аварії. Юридичні консультації — це наші карти і компас, які допомагають тримати курс на успіх."* Ця метафора дозволила слухачам краще зрозуміти важливість стратегічного юридичного планування [7].

Повтори використовуються ним для підкреслення ключових ідей та тез, роблячи його аргументацію більш насиченою та зосередженою на конкретиці. Через повторюване використання важливих понять чи висловлювань забезпечується те, що центральні моменти його виступу глибоко врізаються в свідомість слухачів, сприяючи кращій їх засвоюваності. Наприклад, під час однієї з прес-конференцій Афян наголошував на важливості верховенства права: *"Верховенство права — це основа нашої демократії. Верховенство права — це гарантія нашої свободи. Верховенство права — це захист наших прав і свобод."* Повторення цієї ключової фрази підкреслило її важливість і зробило основний меседж виступу більш запам'ятовуваним. [15].

Ці риторичні засоби, інтегровані у мову цього юриста, відіграють критичну роль для реалізації прагмалінгвістичного аспекту його комунікації, трансформуючи її з простої передачі інформації у процес активної взаємодії з аудиторією. Вони допомагають зробити медійні тексти не тільки інформативними, але й впливовими, здатним змінювати погляди, формувати думки та спонукати до дії, що є ознакою майстерності.

4. Інтерактивність та взаємодія з аудиторією. А. Афян часто звертається до аудиторії з питаннями, запрошує до діалогу, використовує гумор та особисті історії, що допомагає залучити увагу слухачів та робити виступ більш динамічним та цікавим.

Інтерактивність та взаємодія з аудиторією в публічних виступах А. Афяна відіграють вирішальну роль у створенні ефективної комунікації. Він розуміє, що залученість аудиторії та її активна участь у дискусії збільшують шанси на глибше розуміння представленої інформації. А. Афян використовує питання як інструмент для привертання уваги слухачів, стимулюючи їх до роздумів і готуючи ґрунт для подальшого обговорення. Такий підхід сприяє створенню діалогу, а не одностороннього монологу. Наприклад, під час вебінару на тему *"Правові аспекти стартапів"*, Афян активно взаємодіяв з аудиторією, регулярно задаючи питання: *"Як ви думаєте, які юридичні ризики найбільше загрожують вашому проекту?"* та *"Чому важливо мати юридичну підтримку з самого*

початку?" Ці питання спонукали слухачів активніше думати та обговорювати свої ідеї, що сприяло кращому засвоєнню матеріалу [9].

Запитання, які він ставить, можуть бути як риторичними, так і вимагати безпосередньої відповіді, що дозволяє аудиторії відчувати свою важливість у процесі комунікації. Це також дає змогу А. Афяну адаптувати свій подальший виклад залежно від реакції аудиторії, забезпечуючи більшу відповідність його повідомлення інтересам та потребам слухачів.

Використання гумору та особистих історій є іншим ключовим аспектом його стратегії залучення аудиторії. Гумор може розрядити атмосферу, особливо при обговоренні складних або спірних тем, роблячи комунікацію більш доступною і менш формальною. Особисті історії, з іншого боку, дозволяють створити емоційний зв'язок з аудиторією, роблячи інформацію більш запам'ятовуваною. Ці елементи додають динаміки виступам А. Афяна, роблячи їх не тільки інформативними, але й захоплюючими та впливовими.

Прагмалінгвістичний аналіз такого підходу підкреслює, що А. Афян не просто передає інформацію, але й активно працює над тим, щоб зробити її значущою та релевантною для кожного слухача. Його здатність вести діалог, а не монолог, демонструє розуміння того, що успішна комунікація залежить не тільки від змісту повідомлення, але й від способу його подачі та здатності адаптуватися до поточного контексту.

5. Мовна адаптація до контексту та аудиторії. А. Афян показує гнучкість у своїх виступах, адаптуючи свою мову та стиль до конкретної аудиторії та контексту. Він може складно та детально говорити на професійних форумах або більш доступно і просто на публічних лекціях для ширшої аудиторії.

Адаптація мови медійних текстів до контексту та аудиторії, яку демонструє А. Афян, є зразком його глибокого розуміння прагмалінгвістичних принципів ефективної комунікації. Цей підхід відображає здатність говорити не тільки з урахуванням теми, але й особливостей аудиторії та контексту, в якому відбувається спілкування. Така гнучкість не тільки підвищує зрозумілість, але й

сприяє ефективності комунікації, оскільки забезпечує краще засвоєння інформації слухачами.

На професійних форумах А. Афян може вдаватися до складної термінології та детального аналізу, оскільки аудиторія там зазвичай складається з фахівців, знайомих з предметом обговорення. Він може використовувати специфічні юридичні концепції та теорії, виходячи з припущення, що слухачі мають достатній рівень знань для розуміння такого мовлення. У цьому контексті, його мова спрямована на обмін думками, обговорення складних питань і спільне розв'язання проблем. Наприклад, під час виступу на Міжнародному юридичному форумі в Києві Афян говорив про концепцію *"юридичного ризик-менеджменту"* в контексті корпоративного права. Він сказав: *"Необхідно впроваджувати комплексні системи ризик-менеджменту, що включають юридичний аудит і постійний моніторинг відповідності нормативним вимогам. Це дозволяє не тільки мінімізувати ризики, але й забезпечити стабільність і прозорість корпоративної діяльності."* Цей детальний аналіз був спрямований на фахівців, які глибоко розуміють ці концепції і можуть застосувати їх у своїй роботі [9].

На публічних лекціях або виступах для ширшої аудиторії навпаки, він адаптує свою мову, роблячи її більш доступною і зрозумілою. Він може спрощувати складні юридичні поняття, використовувати більше прикладів із повсякденного життя та уникати надмірної спеціалізованої лексики. Це дозволяє неспеціалістам краще зрозуміти суть обговорюваних питань і сприяє залученню широкої аудиторії до діалогу.

Така адаптація підкреслює важливість контекстуальної свідомості у комунікації. Врахування різниці у знаннях, досвіді та інтересах аудиторії дозволяє А. Афяну не тільки передати інформацію, але й забезпечити її засвоєння, викликати інтерес і мотивацію до подальшого вивчення питань.

6. Використання прикладів та історій. Для наочності та кращого засвоєння матеріалу А. Афян вводить у свої виступи конкретні приклади, історії з практики, кейси, що дозволяє аудиторії краще уявити собі обговорювані поняття та принципи.

Ці лінгвістичні особливості свідчать про високу майстерність А. Афян як публічного спікера та юриста, його здатність до ефективної комунікації складних ідей у зрозумілій формі, залучення та утримання уваги аудиторії.

Важливо зауважити, що лінгвістичні особливості медійних текстів А. Афяна, вказують на здатність залучати та утримувати увагу аудиторії, ефективно передавати складні ідеї та спонукати до рефлексії та дії.

Чіткість та структурованість публічних виступів сприяють сприйняттю А. Афяна як оратора, який цінує час та увагу своєї аудиторії, вміло керуючи інформаційним потоком. Це створює відчуття компетентності та впевненості, демонструючи, що він глибоко обізнаний у предметі розмови.

Інтерактивність та взаємодія з аудиторією, включаючи залучення до діалогу, використання гумору та особистих історій, зміцнюють імідж А. Афяна як відкритого та доступного спікера, готового до обміну думками та встановлення емоційного зв'язку зі слухачами.

У цілому лінгвістичні особливості медійної мови А. Афяна не тільки визначають його як вмілого комунікатора та експерта у своїй галузі, але й впливають на сприйняття його особистості аудиторією, зміцнюючи його імідж як надійного, зрозумілого та впливового оратора, здатного вести за собою, надихати та викликати довіру.

3.2. Наукова та офіційно-ділова комунікація А. Афяна

Дебати як жанр офіційно-ділового стилю в юридичному підстилі є однією з форм мовного втілення діалогічного спілкування, що відбувається у структурованому і регламентованому форматі. Цей жанр використовується у контекстах, де необхідно обговорення певних питань або аргументація за та проти конкретних тез чи політичних позицій з метою прийняття рішення або формування громадської думки.

У юридичних дебатах учасники використовують вузько спеціалізовану термінологію, а мова відзначається підкресленою логічністю і структурованістю.

Аргументація, як основа дебатів, вимагає чіткості, обґрунтованості та послідовності викладу, що відповідає нормам офіційно-ділового стилю, особливо у контексті правових дискусій.

Протягом дебатів, які можуть відбуватися у судових засіданнях, на професійних форумах чи в рамках законодавчих процесів, особлива увага приділяється не тільки змісту аргументації, але й формі висловлювань. Емоційна стриманість, відсутність особистісно забарвлених висловлювань і збереження формального тону є ключовими у підтримці об'єктивності та неупередженості, що є характерними для текстів офіційно-ділового стилю.

Важливою особливістю дебатів в юридичному контексті є використання доказової бази: нормативних актів, судових прецедентів, юридичної доктрини та інших авторитетних джерел. Це допомагає учасникам формулювати переконливі аргументи та сприяє високому рівню аргументації, необхідному для розгляду складних юридичних питань.

Офіційно-ділова комунікація А. Афяна.

1. Об'єктивність. Висловлювання в офіційно-діловому стилі мають бути об'єктивними, відображаючи факти без особистісних оцінок чи емоцій. Це допомагає уникнути суб'єктивізму і забезпечити нейтралітет у правових текстах.

Як приклад, можемо навести зразки із дебатів А. Афяна на форумі, присвяченому обговоренню нових змін у законодавстві про інтелектуальну власність. Під час своєї промови А. Афян сконцентрувався на представленні статистичних даних, висновків експертів та прецедентного права, що стосується патентного законодавства. Він уникав висловлювань, що могли б бути інтерпретовані, як суб'єктивні чи емоційно забарвлені, зосередившись замість цього на аналізі наслідків змін для стартапів та великих корпорацій, використовуючи при цьому докази з різних джерел. Наприклад, Афян зазначив: *"За даними Державного департаменту інтелектуальної власності, кількість зареєстрованих патентів у минулому році зросла на 15%. Це свідчить про зростання інноваційної активності, проте нові зміни в законодавстві можуть*

ускладнити процедуру отримання патентів для стартапів, що потенційно сповільнить їх розвиток." [13].

Також важливим моментом було те, що під час обговорення А. Афян не обмежувався лише правовими аспектами, але також включав в контекст економічні і технологічні тенденції, що впливають на інтелектуальну власність. Це демонструвало глибоке розуміння не тільки законодавчої бази, але і реального впливу законів на інноваційну діяльність в Україні.

Завдяки такому підходу дебати з А. Афяном були особливо продуктивними, оскільки вони допомогли учасникам зосередитися на фактичних аргументах і даних, а не на персональних думках чи політичних позиціях.

2. Точність і лаконічність. Кожне висловлювання повинно бути точним і стислим, щоб уникнути можливих непорозумінь або правових колізій. Юридичні тексти вимагають чіткої аргументації і викладу, оскільки кожне слово може мати вагомий правовий наслідок.

А. Афян, відомий своїм досвідом у юридичній практиці, часто використовує принципи точності та лаконічності у своїх публічних виступах та юридичних документах. Наприклад, під час дебатів з питань новітніх змін в законодавстві про інтелектуальну власність, Артем демонстрував вміння чітко і стисло формулювати свої думки. Він описував складні юридичні концепції, використовуючи вдумливо підібрану термінологію, що дозволяло уникнути юридичних невизначеностей та забезпечувало прозорість аргументації.

Один з яскравих моментів, де виявилася точність його мови, був коли А. Афян обговорював вплив нововведень на права винахідників. Він детально аналізував, як зміни в законодавстві вплинуть на патентну систему, використовуючи точні юридичні формулювання для опису потенційних правових сценаріїв. Його виступ не містив зайвої інформації, а кожен аргумент був підкріплений конкретними прикладами зі справ та судової практики, що додавало ваги його словам *«Зміни до статті 35 Закону про патенти значно розширюють права винахідників, дозволяючи їм контролювати використання їхніх винаходів навіть після передачі прав на них. Це означає, що винахідник*

зберігає право на роялті незалежно від поточного власника патенту." Його виступ не містив зайвої інформації, а кожен аргумент був підкріплений конкретними прикладами зі справ та судової практики, що додавало ваги його словам [9].

Такий підхід не тільки забезпечив лаконічність викладу, але й допоміг слухачам точно зрозуміти, які правові ризики та можливості виникають із запропонованих законодавчих змін. Це, в свою чергу, сприяло глибшому розумінню теми, що є важливим у правовому контексті, де кожне слово може мати вирішальне значення.

Наукова комунікація А. Афяна представлена жанром лекції. Лекція – це форма науково-навчального спілкування, призначена для систематичного викладу матеріалу перед аудиторією. Це може бути як група студентів, так і учасники наукового семінару. Головна мета лекції – не тільки передати знання, але й сприяти розумінню наукових ідей, теорій та концепцій.

1. Інформативність. Лекція насичена фактами, даними, статистикою, теоретичними поясненнями, що спрямовані на розширення знань слухачів. Тексти лекцій А. Афяна насичені термінологією, що охоплює широкий спектр юридичних дисциплін, включаючи корпоративне право, інтелектуальну власність, цивільне та комерційне право. Водночас він здатен пояснювати складні поняття зрозуміло, роблячи юридичну інформацію доступною для непрофесіоналів.

А. Афян демонструє високий рівень володіння юридичною термінологією, використовуючи її для точного вираження юридичних концепцій і нюансів. Наприклад, під час лекції у програмі «Legal Talks», А. Афян сказав: *"Принцип верховенства права є фундаментальним для забезпечення прав і свобод громадян"*, це підкреслює його розуміння ключових юридичних принципів [16].

У контексті обговорення інтелектуальної власності, А. Афян використовує вузькоспеціальні терміни, такі як *"авторське право"*, *"товарний знак"*, *"патент на винахід"* та ін.: *"Захист товарного знака в умовах глобалізації вимагає від*

компаній особливої уваги до реєстрації та моніторингу їх інтелектуальних активів на міжнародному рівні" [14].

Говорячи про корпоративне право, А. Афян згадує про "диліженс перевірку", "корпоративні злиття та поглинання", наголошуючи на важливості ґрунтовної підготовки до таких процесів: "Детальна **диліженс перевірка** є ключовою для визначення реальної вартості активів під час злиття чи поглинання" [11].

2. Структурованість. Лекція має чітку структуру, що допомагає аудиторії краще засвоювати матеріал. Зазвичай вона включає вступ, основну частину та висновки. Структурованість лекцій А. Афяна вирізняється своєю здатністю до чіткого та впевненого викладу матеріалу.

3. Логічність. Матеріал подається логічно, кожна частина лекції послідовно впливає з попередньої, аргументи підкріплюються доказами.

Наприклад, свою лекцію про правові аспекти інтелектуальної власності А. Афян розпочав із загальної концепції інтелектуальної власності, пояснюючи її значення у сучасному світі, далі – логічно переходив до детальнішого аналізу законодавства, використовуючи приклади з міжнародної практики для підкріплення своїх аргументів. Це дозволяло слухачам послідовно слідувати за ходом його думок, зрозуміло визначати основні моменти презентації.

Важливим моментом в його викладі було використання реальних судових прикладів, що стосуються порушень прав на інтелектуальну власність. А. Афян наводив конкретні приклади зі справ, деталізуючи судові рішення, що підтверджували його аргументацію про необхідність суворішого регулювання. Ці приклади не лише підкріплювали його слова доказами, але й демонстрували практичне застосування теоретичних положень у реальних умовах.

4. Науково вмотивований добір мовних засобів. Лекція характеризується використанням наукової термінології, фахових виразів та відсутністю емоційно забарвлених елементів.

Наприклад, в одній зі своїх лекцій з правових аспектів управління корпоративними правами, А. Афян детально розглядав юридичні процедури,

використовуючи специфічні терміни такі як *"акціонерне угоди"*, *"право голосу"*, *"корпоративні конфлікти"* та ін.. Його мова була стриманою та позбавленою будь-якої неформальності, що допомагало слухачам краще зосередитись на суті юридичних питань.

У своїх наукових статтях, опублікованих у фахових виданнях, А. Афян завжди вживає вузькоспеціалізовану лексику: Це підтверджує його здатність точно й лаконічно формулювати думки, що є надзвичайно важливим у юридичній практиці, де кожне слово має конкретне значення.

Разом із тим, для посилення своїх аргументів при поясненні складних юридичних концепцій він може використовувати аналогії, що містять метафори: *"Подібно до того, як капітан керує кораблем у шторм, так і юрист має вести свою справу через хвили юридичних викликів"* [12].

А. Афян також вдається до емпатичних повторів для підкреслення важливості певних ідей: *"Право – це не просто норми, не просто правила, а фундамент, на якому стоїть суспільство"* [18]. Такий спосіб викладу допомагає аудиторії краще усвідомити і запам'ятати ключові меседжі.

Використовуючи метафори, А. Афян описує процес захисту прав інтелектуальної власності як *"відстоювання території у безкрайньому морі цифрового простору"* [8] що забезпечує наочне та запам'ятовуване зображення юридичної боротьби в сучасних умовах.

5. Інтерактивність. Незважаючи на домінування монологу, сучасні лекції часто включають елементи інтерактивності, такі як відповіді на запитання, дискусії та практичні завдання, що допомагають кращому засвоєнню матеріалу.

Наприклад, під час одного зі своїх виступів на тему *"Правові виклики цифрової ери"* А. Афян застосував інтерактивні опитування, в яких використав мобільний додаток для збору думок аудиторії про регулювання інтернет-приватності. Це дало можливість учасникам висловити свої погляди та побачити різноманітність думок у реальному часі, що значно підвищило взаємодію і зацікавленість.

Він також застосовує питання-відповідь у своїх виступах для активізації аудиторії: "Що є найважливішим у захисті права на приватне життя? Це постійна боротьба за баланс між суспільним інтересом та особистим простором" [14].

Також А.Афян включає кейси у свої презентації, пропонуючи учасникам аналізувати реальні юридичні сценарії та обговорювати потенційні рішення групами. Після групової роботи учасники презентують висновки, що сприяє глибшому зануренню у матеріал та кращому його засвоєнню.

Такий підхід не тільки покращує розуміння теми слухачами, але й розвиває їхні аналітичні навички, спонукає до критичного мислення та навчає ефективного вирішенню проблем. Інтерактивність у лекціях А. Афяна підкреслює його інноваційний підхід до юридичної освіти та практики, роблячи його одним з провідних експертів у своїй галузі.

Висновки до Розділу 3

Аналіз функціонально-стильових різновидів юридичних текстів А. Афіяна дозволяє зробити висновок про його високу майстерність як юриста і комунікатора. Його вміння адаптувати складні юридичні концепції для різних аудиторій демонструє глибоке розуміння предмету та потреб слухачів. Він ефективно використовує прагмалінгвістичні стратегії, забезпечуючи чіткість і структурованість мови, баланс між спеціалізованою та загальнодоступною лексикою, а також вміло вплітаючи риторичні засоби, такі як аналогії, метафори та повтори.

Інтерактивність та взаємодія з аудиторією, включаючи питання, гумор і особисті історії, сприяють залученню слухачів і роблять його виступи більш динамічними та цікавими. Об'єктивність, точність і лаконічність у викладі матеріалу підвищують ефективність його комунікації, допомагаючи уникати можливих непорозумінь і правових колізій.

Виступи А. Афіяна на професійних форумах демонструють його здатність використовувати складну термінологію та детальний аналіз, що сприяє глибокому розумінню юридичних питань фахівцями. Завдяки використанню конкретних прикладів і історій він робить свої аргументи більш зрозумілими та переконливими. Таким чином, лінгвістичні особливості медійної, наукової та офіційно-ділової мови А. Афіяна не тільки визначають його як вмілого комунікатора та експерта у своїй галузі, але й сприяють зміцненню його іміджу як надійного та впливового оратора.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

У магістерській роботі було проведено комплексний аналіз комунікативної компетентності юриста на прикладі різностильових текстів А. Афяна. Було встановлено, що комунікативна компетентність юриста включає не лише вибір вербальних і невербальних елементів, але й здатність адаптуватися до співрозмовника та контексту комунікації, що є критично важливим для ефективної взаємодії з клієнтами, колегами, представниками судової системи та іншими учасниками правових відносин.

Також було з'ясовано, що ефективна комунікація та переконувачий мовний імідж відіграють ключову роль у встановленні довірчих відносин з клієнтами, формуванні авторитету серед колег, а також ефективному представленні інтересів в суді. Особливу увагу було приділено прагмалінгвістичному аспекту комунікативної компетентності, що дозволяє глибше зрозуміти механізми взаємодії в правовому полі та розробити ефективні стратегії підвищення комунікативної компетентності.

Акцентовано увагу на важливості неперервного самовдосконалення та адаптації до змінюваних умов професійної діяльності та суспільних очікувань, що вимагає від юристів постійного розвитку їхніх мовних навичок.

Було проведено аналіз різножанрових текстів юриста Артема Афяна. Було виявлено, що мова А. Афяна характеризується високим рівнем професіоналізму, чіткістю викладу матеріалу, а також здатністю до емоційного звернення, що сприяє ефективному залученню та утриманню уваги аудиторії.

Цей аналіз підкреслив специфіку професійної мови А. Афяна, який використовує юридичну термінологію для точного висловлювання думок та адаптує складні правові концепції для нефахової аудиторії.

Загалом, було проведено комплексне дослідження мовного іміджу юристів, з акцентом на значущість професійної мови, важливість продовження освіти, розвитку комунікативних навичок через практику публічних виступів, значення читання професійної літератури та необхідність вивчення іноземних

мов. Дослідження показало, що мовний імідж відіграє критичну роль у формуванні професійної ідентичності юриста, його сприйнятті колегами та клієнтами, а також впливає на ефективність правової діяльності.

Дослідження підкреслює важливість постійного професійного розвитку, включаючи самоосвіту та навчання, як засіб досягнення високого рівня майстерності у мовному вираженні та ефективній фаховій комунікації. Також було наголошено на значенні практики та досвіду в публічних виступах для розвитку впевненості та здатності до переконання.

У цілому дослідження вказує на те, що для досягнення успіху в юридичній професії, комунікативна компетентність є не просто доповненням до професійних навичок, а ключовим компонентом ефективної правової практики, що вимагає уваги, розуміння та постійного вдосконалення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аккурт В. Лінгвістичні особливості модальності переконання у мові обвинувача в судовому дискурсі. Одеса. Південноукр. нац. пед. ун-т ім. К.Д. УШ, 2019. 200 с.
2. Александров Д. Риторика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ: Зтє вид-во, 2004. 321 с.
3. Амелін О. Імідж прокурорів та прокуратури в Україні: сучасний концепт. Київ: Навч.наук. інститут права ім. князя Володимира Велик., 2022. 13 с.
4. Андрієвська В. В. Мова й мовлення в структурі професійної компетентності психолога. Наукові записки інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України. Київ: Нора-Друк, 2010. Вип. 38. С. 46–64.
5. Антоненко-Давидович Б. Д. Як ми говоримо / Б. Д. Антоненко-Давидович. Київ: Вид. дім «Academia», 1991. 254 с.
6. Артикуца Н. Мова права і юридична термінологія. Київ: Києво-Моги́л. акад., 2004. 271 с.
7. Афян А. "Навіть гонорари у криптовалюті не компенсують працю, до якої не лежить серце". соціація випускників юридичного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка. URL: <https://alumni.law.knu.ua/interviu/196-artem-afyan-navit-gonorari-u-kriptovalyuti-ne-kompensuyut-pratsyu-do-yakoji-ne-lezhit-sertse>.
8. Афян А. Не потрібно робити вигляд , що Україна може заборонити Bitcoin. Апостроф TV. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=5bogHVRQLNs>.
9. Афян А. Проблематика інвестицій в іноземні цінні папери. UkrFin Forum. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=pZpMF3TCvdc>.
10. Афян А. Про судову реформу та податкові спори. Податковий консультант. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=zx1wy-iAkBc&t=107s>.
11. Афян А. Про те, чому штормить Юскутум. skrupin.ua. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=44iFGMf6d4M&t=162s>.

12. Афян А. Репутація юридичної фірми. UBA Students League.
URL: <https://www.youtube.com/watch?v=yeLuUM4Nkew&t=1216s>.
13. Афян А. Як блокчейн змінить право. Distributed Lab.
URL: https://www.youtube.com/watch?v=LPb_hM27uM0.
14. Афян А. Як запалювати юридичні зірки в Juscutum. Академія Консалтингового бізнесу.
URL: https://www.youtube.com/watch?v=8j0fh_LVwyI&t=2506s.
15. Афян А. Blockchain Conference Kyiv 003 2016. Blockchain Forum.
URL: <https://www.youtube.com/watch?v=GVAjqCTosV0>.
16. Афян А. PatentBot: чому скоро зникнуть 90% юристів? Radio NV.
URL: <https://www.youtube.com/@radioNVua>.
17. Афян А. RTI гроші. Juscutum Legal Engineering.
URL: <https://www.youtube.com/watch?v=4uUYsS39Mh4>.
18. Бабич Н. Д. Практична стилістика і культура української мови: навч. посіб. / Н. Д. Бабич. Львів: Світ, 2003. 432 с.
19. Барановська Л. В., Циганій С. О. Культура мови як складова культури професійно-правового спілкування працівників юридичної галузі. Вісник Національного авіаційного університету. Серія: Педагогіка, Психологія. 2015. № 6. с. 23–25.
20. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник / Ф. С. Бацевич. Київ: Академія, 2009. с. 346.
21. Білевич Н. Мистецтво володіння словом у професійній діяльності юриста. Київ: НАВС, 2017. 261 с.
22. Білик Т. Профіль пасивного мовленнєвого іміджу. Херсон: Наук. молодь: інновац. підходи в освіті та науці, 2015.
23. Білик Т. Психологічні особливості мовленнєвого іміджу особистості. Інститут психології ім. Г. С. Костюка Нац. АПН України, 2012.
24. Білик Т. Структура мовленнєвого іміджу. Херсон, 2012. 324 с.
25. Білик Т. Функції мовленнєвого іміджу. Херсон, 2013. 411 с.

26. Бовдир, О. Б. Комунікативна компетентність студентів юридичних спеціально спеціальностей: зміст та структура. Наукові записки. Серія: Педагогічні науки. 2015. №135.
27. Бондаренко В. Специфіка сучасної юридичної лінгвістики. Львів : Львів. держ. ун-т внутр. справ, 2021. 404 с.
28. Бурлака Д. Комунікативна складова у професійній культурі юриста. Харків: Харків. нац. ун-т внутр. справ, 2020.
29. Вісник НАУ. Звіт про діяльність за 2020 рік. 2020. 65 с. URL: [https://unba.org.ua/assets/uploads/news/visnyky/Vestnik_NAAU_05\(73\)_2021%20\(1\).pdf](https://unba.org.ua/assets/uploads/news/visnyky/Vestnik_NAAU_05(73)_2021%20(1).pdf).
30. Гаврилюк О. Метафора, її природа та роль у мові та мовленні. 2-ге вид. Київ: Вісн. Нац. техн. ун-ту України «Київ. політехн. ін-т», 2013.
31. Гринцишин У. Структурно-семантичні типи градаційних синтаксичних конструкцій.
32. Деренчук Н. Мовний портрет сучасного українського політика. Луцьк: Вінн. держ. пед. ун-т ім. Михайла Коцюб., 2019. 228 с.
33. Діомідова О. Сучасна юридична лінгвістика: перспективи розвитку. Харків: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2014. 22 с.
34. Доценко О. Лінгвістична експертиза законопроектів як запорука якості норм права. Запоріжжя: Вид. дім "Гельветика", 2022.
35. Єрмоленко С. Я. Нариси з української словесності: стилістика та культура мови / С. Я. Єрмоленко. Київ: Довіра, 1999. с. 431.
36. Загальний кодекс правил для адвокатів країн Європейського Співтовариства: Кодекс Європ. співтовариства від 01.10.1988 р.
37. Іванців О. Сугестивні технології створення іміджу. Львів: Львів. нац. ун-т ім. Ів. Франка, 2014. 326 с.
38. Іванців О. Феномен іміджу у сучасній лінгвістиці. Дрогобич: Дрогоб. держ. пед. ун-ту ім. Ів. Франка, 2019. 80 с.
39. Кабиш О. Лексична та граматична інтерференція у фаховому мовленні юристів. Київ: Нац. авіац. ун-т, 2023.

40. Кацавець Г. М. Мова ділових паперів: підруч. / Г. М. Кацавець, Л. М. Паламар. Київ: АЛЕРТА, 2004. 320 с.
41. Клещова О. Є. Культура української мови (за кредитно-модульною системою): навч. посіб. / О. Є. Клещова, О. М. Кравчук. Луганськ: Вид-во ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2011. с. 219 с.
42. Колотій Н. Роль невербальних засобів комунікації у формуванні іміджу майбутніх фахівців. Миколаїв: Чорном. нац. ун-ту ім. Петра Могили, 2021. 198 с.
43. Короткова Ю. М. Поняття структури і культури мовлення юриста. Правовий часопис Донбасу. 2019. № 2. С. 148–149.
44. Кочан М. Юридична термінологія крізь призму лінгвістики. Київ: Наук. вісн., 2018. 411 с.
45. Лесько А. Проблеми розвитку лінгвістичних здібностей майбутніх юристів у процесі вивчення правових дисциплін. Київ: Навч.-наук. ін-т права Нац. ун-ту вод. госп-ва та природокористування, 2020. 103 с.
46. Лексика і фразеологія: [монографія] / В. О. Винник, В. Й. Горобець, В. Л. Карпова [та ін.]; АН УРСР, Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні. Київ: Наук. думка, 1983. 742 с.
47. Лисичкіна І. Лінгвістична перспектива позитивного іміджу силових структур. Харків: Нац. акад. Нац. гвардії України, 2019.
48. Луценко О. Українська наукова мова: навч. посібник. Київ: ФОП Гуляєва В.М., 2020. 128 с.
49. Мазур Т. Лінгвістичні особливості мови в юриспруденції. Ірпінь: УДФСУ, 2021. 298 с.
50. Марусич Н. Ю. Українська мова за професійним спрямуванням. Культура професійного мовлення: навч. посіб. Київ, 2012. 236 с.
51. Марченко Ю. Г. Комунікативна компетентність як одна з ключових компетентностей майбутнього юриста. Наукові праці. Серія: Педагогіка, психологія і соціологія. 2009. № 5/1 (155). с. 183–187.

52. Нариси з соціолінгвістики: [посібник] / Л. Масенко; Нац. ун-т "Києво-Могилянська академія". Київ: Києво-Могилян. акад., 2010.
53. Ольховик А. Просодичні засоби створення іміджу британських політиків: Дипломна робота. Вінниця: Вінн. держ. пед. ун-т ім. Михайла Коцюб., 2018. 99 с.
54. Орлова О. Юридична лінгвістика. Дніпро: ДДУВС, 2016. 214 с.
55. Петрушенко О. Юридична лінгвістика мартіна гайдегера. Вінниця: Канали юрид. історії, 2020. 15 с.
56. Підгрушний В. Особливості мовного іміджу в сучасній лінгвістиці. Київ: Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування, 2015.
57. Плотницька І. М. Ділова українська мова: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 256 с.
58. Плясун О. Імідж-білдинг України: лінгвістичний аспект. *Folia Philologica*, 2021.
59. П'ятецька О.В. Юридичний термін у лінгвістичному аналізі: навч.посібник. Київ: Азимут-Україна, 2020. 101 с.
60. Рекомендації міжнародної асоціації юристів щодо представництва сторін в міжнародному арбітражі: Рек. від 25.05.2013 р.
61. Свиридов О. Роль мови в інтелектуальному формуванні особистості. Херсон: Матер. Всеукр. студ. наук.-практ. конф., 2017. 353 с.
62. Семиченко В. А. Формування психологічної компетентності студентів у процесі вивчення курсу психології. Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. Київ: Нора друк, 2001. Вип. 21. С. 250–257.
63. Сербенська О. А. Культура усного мовлення: практикум: навч.посіб. / О. А. Сербенська Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 216 с.
64. Семіотична структура темпорального дейксиса і комунікативно-функціональний контекст / С. С. Єрмоленко // *Мовознавство*. 2010. № 2-3. с. 156-167. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/MoZn_2010_2-3_14.

65. Скурідін Р. Українська мова в юриспруденції: шляхи вдосконалення. Дніпро: ДДУВС, 2023. 295 с.
66. Славова Л. Роль мовленнєвих стереотипів у формуванні іміджу американських та українських політиків. Ніжин: НДУ ім. М. Гоголя, 2009. 140 с.
67. Словник-довідник з культури української мови / Д. Гринчишин, А. Капелюшний, О. Сербенська, З. Терлак. 3-тє вид., Київ: Знання, 2006. 367 с.
68. Сусов І.П. Лінгвістична прагматика/Сусов І.П. Вінниця: Нова Книга, 2009. 272 с.
69. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. Довкілля, 2006.
70. Токарська А. С. Юридична лінгвістика — новий напрямок у науці / А. С. Токарська // Вісник ЛАВС МВС України. 2003. № 1. с.225-229.
71. Угода щодо застосування Європейської конвенції про зовнішньоторговельний арбітраж: Угода Орг. Об'єдн. Націй від 17.12.1962 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_336#Text (дата звернення: 06.03.2024).
72. Українська ділова і фахова мова: практ. посіб. на щодень / [М. Д. Гінзбург, І. О. Требульова, С. Д. Левіна, І. М. Корніловська]; за ред. М. Д. Гінзбурга. Київ: Фірма «ІНКОС», Центр навчальної літератури, 2007. 672 с.
73. Філюк Л. Кластерний аналіз дефініцій поняття «професійний імідж». Одеса: Од. нац. мед. ун-т, 2023. 350 с.
74. Царьов І., Грицай І. Культура професійного мовлення юриста. Київ: Дніпропетр. держ. ун-т внутр. справ, 2017. 140 с.
75. Ценко М. Б. Формування комунікативної компетентності майбутніх юристів. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого. 2014. № 4 (23). С. 45–49.
76. Чорнобай О. Л. Розвиток комунікативної компетентності юриста на етапах його професійного становлення. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Львів, 2015. с. 241–246.
77. Чулінда Л. Актуальні питання використання лінгвістичних знань у юриспруденції. Одеса: Од. юрид. акад., 2018. 229 с.

78. Шандра Н. Співвідношення понять образ риторика, мовна особистість і комунікативний імідж. Львів: Львів. нац. ун-т ім. Ів. Франка, 2014. 406 с.
79. Шестакова С. О. Мовленнєва компетентність як важлива складова комунікативної компетентності юриста / С. О. Шестакова // *Colloquium-journal*, 2020. - №6 (58). Ч.5. С. 56-60.
80. Юрчук О. Ф. Комунікативна компетентність правника в парадигмі інновацій. Українська мова в юриспруденції: стан, проблеми, перспективи: матеріали XIII Всеукр. наук.-практ. конф., 2018 р., м. Київ. У 2-х ч. Київ: Нац. акад. внутр. справ, 2017. Ч. 1. С. 31–33.
81. Ярова А. Лінгвістичні засоби формування іміджевої політики в галузі освіти: Кваліфікац. робота. Миколаїв: Миколаїв. нац. ун-т ім. В. О. Сухомл., 2022. 87 с.
82. Яхонтова Т. Когнітивно-дискурсивні основи формування корпоративного іміджу. Львів: Львів. нац. ун-т ім. Ів. Франк, 2015. 225 с. URL: (дата звернення: 16.03.2024).
83. American bar association. URL: https://www.americanbar.org/about_the_aba/ (date of access: 08.03.2024).
84. Help в Україні 2022-2023 - helpua. *helpua*. URL: <https://help-ukraine.org.ua/media/help-in-ukraine-2022-2023/> (дата звернення: 03.03.2024).
85. The TOEFL Tests. *ETS | Educational Research, Assessments and Learning Solutions*. URL: <https://www.ets.org/toefl.html> (date of access: 07.03.2024).
86. Welcome to IELTS. *IELTS*. URL: <https://ielts.org/> (date of access: 15.03.2024).