

Научная статья
УДК 808.5

НАВЫКИ СЛУШАНИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮРИСТА

Зиля Вагизовна Баишева

Уфимский университет науки и технологий, Уфа, Россия, zbaisheva@yandex.ru,
ORCID: 0009-0005-8053-7733

Аннотация. В статье рассматриваются умения и навыки слушания, значимые для успешного осуществления юристами профессиональной деятельности. Автор делится своим опытом обучения студентов юридического вуза слушанию. Подчеркивается, что навыки слушания являются неотъемлемой составляющей профессиональной коммуникативной компетентности юриста, поэтому на занятиях по речевым дисциплинам следует уделять особое внимание развитию у будущих юристов умения слушать. Делается вывод о насущной необходимости разработки соответствующей методики, которая должна опираться на эффективный опыт преподавателей юридических вузов, а обучение должно иметь практическую направленность. Цель статьи – привлечь внимание исследователей к проблемам коммуникативной подготовки студентов юридических вузов, в частности, к вопросам обучения слушанию: организации процесса обучения, максимально результативного в плане овладения обучающимися ключевыми коммуникативными навыками, и разработки соответствующей методики.

Ключевые слова: умения и навыки слушания, профессиональные коммуникации юриста, приемы активного слушания, интервьюирование, медиация, юридическое консультирование.

Для цитирования: Баишева З. В. Навыки слушания в профессиональной деятельности юриста // Вестник Уфимского юридического института МВД России. 2024. № 4 (106). С. 146–153.

Original article

LISTENING SKILLS IN THE PROFESSIONAL ACTIVITY OF A LAWYER

Zilya V. Baisheva

Ufa University of Science and Technology,
Ufa, Russia, zbaisheva@yandex.ru, ORCID: 0009-0005-8053-7733

Abstract. The article examines the listening skills that are important for the successful implementation of professional activities by lawyers. The author shares her experience of teaching law school students to listen. It is emphasized that listening skills are an integral part of a lawyer's professional communicative competence, therefore, special attention should be paid to the development of listening skills in future lawyers in speech disciplines. It is concluded that there is an urgent need to develop an appropriate methodology, which should be based on the effective experience of law school teachers, and training should have a practical focus. The purpose of the article is to draw the attention of researchers to the problems of communicative training of law students, in particular, to the issues of teaching listening: organizing the learning process that is as effective as possible in terms of mastering key communication skills by students and developing appropriate methods.

Keywords: listening skills, professional lawyer communications, active listening techniques, interviewing, mediation, legal advice.

For citation: Baisheva Z. V. Listening skills in the professional activity of a lawyer // Bulletin of Ufa Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2024. No. 4 (106). P. 146–153. (In Russ.)

© Баишева З. В., 2024

Введение

Одним из важнейших факторов (если не самым важным) успешности коммуникации является умение коммуникантов слушать, а «неумение слушать является основной причиной неэффективного общения, поскольку именно оно приводит к недоразумениям, ошибкам и проблемам»¹.

Слушание – это сложный процесс, включающий не только восприятие речи говорящего, но и осмысление услышанного и его понимание. Развитые навыки слушания помогают получить максимально полную информацию, усвоить ее, правильно оценить несоответствие во взглядах с собеседником; эффективно воздействовать на собеседника в направлении развития им мыслей; стимулировать говорящего на продолжение коммуникации; продемонстрировать уважительное отношение к собеседнику, его мыслям и чувствам. По сути, слушание – это основа коммуникации. Ведь главный результат слушания – понимание собеседника, а без понимания общение не может быть успешным.

Бесспорно, навыки слушания важны в любой профессиональной коммуникации. По подсчетам исследователей, примерно 40 % рабочего времени представителя лингвоинтенсивной профессии уходит на слушание². При этом следует отметить, что в среднем «эффективность слушания (точность восприятия информации, процедур-

ная культура, эффект понимания и др.), как правило, у большинства не очень высока – около 25 %»³. Понятно, что недостаточно развитое умение слушать у работника неизбежно сказывается на эффективности его профессиональной деятельности.

В профессии юриста навыки слушания особенно значимы, так как в рамках выполнения своих профессиональных обязанностей каждому юристу приходится постоянно общаться с разными людьми (коллегами в профессиональном коллективе, гражданами, обратившимися за правовой помощью, и др.), при этом нередко целью общения становится получение информации от собеседника. Навыки слушания способствуют установлению доверительных отношений с участниками коммуникации, успешному решению вопросов.

Умения и навыки слушания, как правило, исследуются в психологическом и социологическом аспектах [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9 и др.]. Виды слушания в деловой коммуникации рассматриваются в учебной литературе⁴. Есть исследования, посвященные рассмотрению методики обучения учащихся средних школ [10; 11 и др.]. В интернете обнаруживается множество сайтов, на которых специалисты разного рода дают советы по техникам активного слушания⁵.

В юридической учебной литературе вопросам активного слушания уделяется внимание при рассмотрении различных

¹ Рытченко Т. А., Татаркова Н. В. Психология деловых отношений: учебное пособие, руководство по изучению дисциплины, учебная программа по дисциплине. М., 2005. С. 56.

² Шевчук Д. А. Деловое общение: учебное пособие. Ростов-на-Дону: Феникс, 2007 // Livelib. URL: <https://www.livelib.ru/book/124666/readpart-delovoe-obschenie-shevchuk-da/~2> (дата обращения: 14.10.2024); Скаженик Е. Н. Деловое общение: учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. С. 16.

³ Скаженик Е. Н. Деловое общение: учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. С. 16.

⁴ Бороздина Г. В. Психология делового общения. М.: ИНФРА-М, 2006. 224 с.; Психология делового общения: учебник / Н. В. Бордовская, С. Н. Костромина, Е. В. Зиновьева [и др.]; под ред. Бордовской Н. В. М.: КноРус, 2017. 291 с.; Логутова Е. В., Якиманская И. С., Биктина Н. Н. Психология делового общения : учеб. пособие. Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2013. 196 с.; Большунов А. Я., Киселева Н. И., Марченко Г. И., Новиков А. В., Тюриков А. Г., Чернышова Л. И., Деловые коммуникации: учебник для бакалавров / под редакцией доцента Л. И. Чернышовой. М.: Финансовый университет, Департамент социологии, 2018. 338 с. и др.

⁵ Например: Галенкова М. Развитие навыков активного слушания // Мое резюме. URL: <https://myresume.ru/blog/navyuki-aktivnogo-slushaniya/> (дата обращения: 13.10.2024).

форм профессиональной коммуникации юриста¹. Вопросы повышения эффективности профессиональной юридической коммуникации и развития коммуникативных умений и навыков юриста затрагиваются в ряде научных работ [12; 13; 14 и др.]. Однако нам не удалось обнаружить серьезных научных исследований, касающихся проблем слушания в юридической профессиональной деятельности и методики обучения слушанию студентов – будущих юристов. Между тем очевидно, что преподаватели речевых дисциплин в юридических вузах недостаточно внимания уделяют обучению студентов слушанию. Возможно, это связано и с отсутствием соответствующих методик.

Актуальность нашей работы определяется малоизученностью данного вопроса в науке и необходимостью разработки методических приемов, направленных на развитие и совершенствование умений и навыков слушания у студентов – будущих юристов.

Методы

Были использованы следующие методы исследования: анализ психологической и методической литературы; обобщение собственного педагогического опыта; тестирование в диагностической функции для выявления уровня соответствующих умений, навыков обучающихся; контроль, включающий в себя мониторинг, то есть «регулярный контроль действий с целью обнаружения их соответствия ожидаемому результату» и «отслеживание процесса преобразования» [15]. Тестирование и контроль, проведенные в начале и в конце обучения студентов в курсе «Профессиональные коммуникации юриста», позволили выявить степень результативности

упражнений и заданий по развитию умений и навыков слушания.

Обсуждение и результаты

В рамках осуществления разных форм профессиональной коммуникации навыки слушания помогают юристу на основе полученной от собеседника информации осмыслить конкретную ситуацию, разобраться в ней, выявить определяющие ситуацию моменты и найти наиболее приемлемый вариант решения проблемы; установить доверительные отношения с коммуникантом, применяя различные приемы слушания, демонстрируя интерес к его речи; избегать конфликтных ситуаций, которые могут возникнуть из-за недопонимания или неправильного понимания слов собеседника.

Так, интервьюирование – это «собеседование с клиентом с целью получения у него информации, имеющей правовое значение»². То есть главная задача юриста в рамках интервьюирования – получение максимально полной и достоверной информации от гражданина. Иногда собеседование проходит недостаточно успешно: юрист «обвиняет клиента в неискренности, утаивании фактов, в умышленном введении в заблуждение и т. п.»³. В чем кроются причины таких неудач?

Это может быть связано с неумением юриста концентрироваться на беседе с клиентом. Соответственно, умение сосредоточиться на решении проблемы, слушать не отвлекаясь следует рассматривать как важный навык слушания. Концентрация способствует пониманию сути проблемы, помогает выявить такие части информации, которые клиент по каким-то причинам не сообщает.

К навыкам слушания следует отнести и умение правильно интерпретировать слова

¹ Профессиональные навыки и этика юриста: учебное пособие / О. Г. Иванова, Л. В. Майорова, А. Д. Назаров [и др.]; под общ. ред. Ивановой О. Г. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2022. 148 с.; Воскобитова Л. А., Захаров В. В., Ливи М. Профессиональные навыки юриста: Опыт практического обучения. М.: Дело, 2001. 416 с. и др.

² Воскобитова Л. А., Захаров В. В., Ливи М. Профессиональные навыки юриста: Опыт практического обучения. М.: Дело, 2001. С. 144.

³ Шевченко И. А., Хорошев И. А., Богданова И. С. Профессиональные навыки юриста. Техники решения профессиональных юридических задач: учебно-практическое пособие. М.: Издательство «Проспект», 2015. С. 52.

говорящего и его ответы на вопросы. Здесь юристу важно не поддаваться влиянию стереотипов, нельзя забывать, что люди думают и говорят об одном и том же по-разному, нельзя «додумывать» за клиента. Выяснить реальный смысл сообщаемого помогает применение приемов активного слушания: *выяснения*, представляющего собой обращение к клиенту за уточнениями при помощи фраз: «Что вы имеете в виду?», «Пожалуйста, уточним это» и т. п.; *перефразирования*, предполагающего формулировку сообщения гражданина своими словами с применением фраз: «Как я понял вас...», «Вы думаете, что...», «По вашему мнению...» и т. п.; *резюмирования*, то есть подытоживания основных моментов из сказанного клиентом с применением фраз: «Ваши основными идеями, как я понял, являются...», «Если теперь подытожить сказанное вами, то...»¹ и т. п.

Использование этих приемов предполагает постановку уточняющих вопросов в процессе общения. Такие вопросы позволяют разяснить непонятные моменты, уточнить детали, удостовериться в точности понимания сообщения и вместе с тем показывают интерес юриста к словам клиента, демонстрируют понимание и поддержку с его стороны и тем самым способствуют созданию атмосферы доверия, располагающей к дальнейшему открытому общению.

Отдельно отметим еще один важный прием активного слушания, которым должен владеть юрист. Это прием «отражения чувств». Успешность интервьюирования во многом определяется умением юриста проявлять сочувствие и поддержку, понимать переживания клиента и показывать это понимание. Используя в ходе слушания фразы «Я понимаю, что Вы сейчас чувствуете», «Я понимаю, как Вы расстроены» и т. п., юрист работает на установление доверительных отношений и создание обстановки, благоприятной для обсуждения сложных вопросов.

К важным навыкам слушания следует отнести также умение юриста считывать информацию, передаваемую говорящим с помощью невербальных средств коммуникации. Мимика, жесты, интонация и др. порой передают больше информации, чем слова. Как известно, невербальные средства могут дополнить вербальное сообщение новой информацией, не выраженной словесно, могут изменить смысл сказанного, они выражают эмоции, показывают отношение к собеседнику, характеризуют собеседника и др. Именно невербальные сигналы часто выражают то, что человек не хочет сказать или не может.

Рассмотренные здесь навыки слушания являются важным составляющим успешного интервьюирования. Они также значимы для проведения эффективного консультирования, так как любое юридическое консультирование начинается с получения от гражданина информации, имеющей правовое значение, и эффективность консультирования определяется именно точностью, достоверностью и полнотой полученной информации.

Особую роль играют умения и навыки слушания в медиации. Важнейшая функция медиатора, от которой во многом зависит успешность всей процедуры, – быть активным слушателем. На этапах *презентации*, когда стороны излагают причины конфликта, желаемые результаты его решения, другую информацию, которая может быть значимой для урегулирования конфликта; *дискуссии*, в ходе которой участники медиации обсуждают услышанное на предыдущем этапе, высказывают свое мнение и замечания; *кокуса*, когда в ходе индивидуальной беседы каждой стороны с медиатором выявляются какие-то новые обстоятельства, относящиеся к разбираемой ситуации, а также возможные точки соприкосновения сторон по спорному вопросу, медиатор активно слушает, уточняет непонятные ему моменты в ходе выступления каждой стороны, пересказывает услышанное,

¹ Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика для юристов: учебное пособие. Ростов-на-Дону: издательство «Феникс», 2002. С. 30.

подчеркивая в своей речи факты, их интерпретацию для того, чтобы удостовериться в правильности своего понимания услышанного, а заодно идет уточнение для каждой стороны понимания ситуации оппонентом.

При этом применяются те же приемы активного слушания, что и в процессе интервьюирования или консультирования – выяснение, перефразирование, резюмирование, отражение чувств. Все эти приемы помогают понять, оценить, запомнить полученную информацию, прояснить подробности, направлять общение, верно интерпретировать информацию¹.

Именно приемы активного слушания дают возможность медиатору передать каждому участнику конфликта позицию противоположной стороны без острых, эмоциональных моментов, доступно для понимания каждой стороны, не исказив при этом смысл сказанного [16].

На занятиях по речевым дисциплинам, начиная с первого курса обучения будущих юристов, следует уделять особое внимание развитию и совершенствованию умений и навыков слушания. Процесс обучения должен быть организован как последовательное движение от простого к сложному, от теории к практике.

Обучение следует начинать с теоретических знаний о механизмах, видах, правилах слушания, о типичных ошибках слушания, о значимости и специфике слушания в профессиональной юридической деятельности. Далее теоретические знания подкрепляются практическими заданиями типа: 1) прочитайте текст (объемом 2–2,5 тыс. знаков), перескажите его подробно, старайтесь не упустить детали; 2) прослушайте 2–3-минутное выступление одного из студентов группы, определите главную тему и идею речи, определите ее композицию (т. е. укажите основ-

ные вопросы, которые рассматривались в речи, и в какой последовательности), определите, как выступающий аргументировал свои взгляды, определите формы резюмирования, примененные выступающим. По ходу выступления записывайте главные тезисы выступающего своими словами. Подобные задания способствуют развитию умения концентрировать внимание в процессе слушания, выделять в услышанном главное и детали.

Применение приемов активного слушания предполагает умение задавать вопросы, поэтому следующий блок заданий должен быть связан с усвоением вопросно-ответной формы речевой коммуникации, ее места в профессиональной деятельности юриста, а также видов вопросов и ответов. Практические упражнения и задания этого блока: 1) определите вид вопроса (открытый, закрытый, альтернативный, вопрос-переспрос, уточняющий, подтверждающий, контрольный, зеркальный, встречный и др.)²; 2) прослушайте выступление одного из студентов и задайте ему вопросы по теме выступления; и пр.

Как отмечалось выше, важным навыком слушания является умение понимать информацию, передаваемую при помощи невербальных средств. Для развития этого умения следует усвоить знания о невербальных средствах коммуникации, их функциях, значении в общении. Особое внимание следует уделить классификации невербальных средств и усвоению значений конкретных невербальных приемов. Практические задания также должны быть направлены на отработку интерпретации различных невербальных средств, применяемых говорящим в процессе речи: 1) охарактеризуйте следующие жесты и мимику: собеседник закусывает верхнюю или нижнюю губу; собеседник

¹ Подробнее об этом см.: Басалаева Н. В., Левшунова Ж. А., Шелкунова Т. В. Медиативные технологии в образовательном процессе: учебное пособие / под ред. Н. В. Басалаевой. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2023. 96 с.

² Задание взято из: Баишева З. В. Профессиональные коммуникации юриста: Практикум: учебное пособие // Профессиональная наука. URL: http://scipro.ru/conf/lawyer_communications3_24.pdf. (дата обращения: 10.10.2024).

в ходе речи прикасается к носу; руки за спиной, голова высоко поднята, подбородок выставлен; при рукопожатии: рука сверху, ладонь развернута вниз и др.; 2) опишите, как выглядят позы: растерянности; готовности к долгой беседе; неприязни к собеседнику и др.; 3) решите задачу: Вы – руководитель. При обсуждении на совещании предстоящей отделе работы вы обнаружили рассогласование поступающих от одного из участников обсуждения вербальных и невербальных сигналов. Выражая вербально готовность к активной работе, данный сотрудник бросает на руководителя быстрый презрительный взгляд. Какие вербальные и невербальные средства коммуникации следует использовать руководителю в дальнейшем общении с этим сотрудником? Что нужно сделать, чтобы нейтрализовать возникший негатив в коммуникации? Аргументируйте свою позицию¹.

Обработке всех навыков слушания способствует проведение ролевых игр. Например, в рамках изучения различных форм профессиональной юридической коммуникации может быть проведена игра «Юридическое интервьюирование». Студенты группы разделяются на пары (юрист и гражданин, пришедший на интервьюирование) и в паре готовятся к проведению собеседования по данному сюжету. Далее на занятии каждая пара показывает свой вариант интервьюирования, остальные студенты группы внимательно слушают, смотрят, затем оценивают, называют что, по их мнению, было сделано правильно, а что не понравилось. Так организуется работа с каждой парой студентов. В итоге каждый студент получает возможность побывать в ситуации интервьюирования, приближенной к реальной, побыть в роли юриста и оценивающего со стороны действия юриста. В ходе ролевой

игры отрабатываются различные коммуникативные навыки, важные для профессиональной деятельности юриста, в том числе и навыки слушания.

Студенты обычно с большим удовольствием участвуют в ролевых играх и в других интерактивных занятиях. Поэтому, если позволяет время, можно провести еще и другую ролевую игру по какой-либо другой форме юридической коммуникации, несколько усложнив задание. Так, можно провести игру «В юридической консультации». При этом студенты каждой пары предварительно получают лишь небольшой объем информации о проблеме, с которой гражданин обратится к юристу за консультацией. Например, «к юристу обратился мужчина с просьбой составить ему исковое заявление о взыскании ущерба, причиненного дорожно-транспортным происшествием».

Непосредственно на занятии студент, исполняющий роль гражданина, получает дополнительную информацию: «Проблема клиента заключается не в отсутствии искового заявления или неумении его составлять, а в том, что организация – владелец транспортного средства, водитель которой был признан виновным в дорожно-транспортном происшествии, отказалась возмещать причиненный вред. Соответственно, интерес клиента заключается в том, чтобы получить возмещение вреда. А за помощью в составлении именно искового заявления он обратился потому, что не знал иных вариантов решения своей проблемы»². Задача студента в роли юриста значительно усложняется: ему необходимо здесь и сейчас разобраться в действительном положении дел и правильно проконсультировать гражданина. Понятно, что в таком варианте проведения игры каждая пара студентов должна получить свой сюжет, отличный от других.

¹ Задания взяты из: Баишева З. В. Профессиональные коммуникации юриста: Практикум : учебное пособие // Профессиональная наука. URL: http://scipro.ru/conf/lawyer_communications3_24.pdf. (дата обращения: 10.10.2024).

² Сюжет взят из: Шевченко И. А. Интервьюирование и консультирование клиента. Техники эффективной коммуникации: пособие для начинающих юристов. Красноярск: ООО «Центр информации», 2013. С. 8–9.

Здесь приведены лишь некоторые задания, которые с успехом применяются на занятиях по дисциплине «Профессиональные коммуникации юриста». Студенты с интересом выполняют эти задания, а контрольные мероприятия показывают их высокую эффективность.

Заключение

Таким образом, умения и навыки слушания являются крайне важным фактором эффективности коммуникации. Первостепенное значение навыки слушания имеют в профессиональной деятельности юриста, так как все юридические профессии относятся к лингвоинтенсивным. Целью же профессиональной коммуникации юриста почти всегда является получение от собеседника информации, имеющей правовое значение. Именно развитые навыки слушания способствуют и созданию благоприятной

атмосферы для доверительного общения, и получению максимально полной и достоверной информации.

На занятиях по речевым дисциплинам следует последовательно и целенаправленно проводить работу по развитию и совершенствованию умений и навыков слушания у студентов – будущих юристов, уделяя этой работе значительно больше времени, чем затрачивается сегодня.

Необходима разработка специальной методики обучения студентов юридических вузов навыкам слушания. Эта методика, несомненно, должна опираться на успешный практический опыт преподавателей юридических вузов и ориентироваться на интерактивное обучение, нацеленное на развитие и совершенствование у обучающихся соответствующих коммуникативных умений и навыков.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Аминов И. И. Психология делового общения: монография. М.: Омега-Л, 2005. 304 с.
2. Тимченко Н. М. Психология и этика делового общения: монография. 3-е изд., стер. М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. 484 с.
3. Дыченко Л. Ф. Психология делового общения: монография. Самара: Изд-во Самарского науч. центра РАН, 2010. 153 с.
4. Варнаева А. Е. Умение слушать – необходимая составляющая коммуникативной компетентности личности // Психология и педагогика служебной деятельности. 2023. № 3. С. 108–112.
5. Беркли-Ален М. Забытое искусство слушать. СПб.: Питер Пресс, 1997. 256 с.
6. Солодухина А. О., Солодухин О. А. Юридический диалог: теория и практика, круг проблем. М.: Экспертное бюро, 1998. 128 с.
7. Гоулстон М. Умение слушать осознанно. М.: Манн, Иванов и Фербер. 2020. 237 с.
8. Данziger П., Скотт Л. Искусство слушания: как слышать и понимать собеседника. М.: Эксмо. 2017. 294 с.
9. Мартынова И. А. Слушание как ключ к успешному взаимодействию с клиентами. Ярославль: Юридический факультет ЯГПУ, 2020. 130 с.
10. Сегова Т. Д. Обучение слушанию как виду речевой деятельности в 5–6 классах: дис. ... канд. пед. наук. Екатеринбург, 2006. 296 с.
11. Нефедова Н. В. Обучение слушанию как виду речевой и учебной деятельности учащихся старших классов: дис. ... канд. пед. наук. Екатеринбург, 2004. 171 с.
12. Усманова Е. Ф. Речевая коммуникация в юридической практике: дис. ... канд. юрид. наук. Саранск, 2005. 188 с.
13. Плужник И. Л. Специфика формирования профессионально значимой коммуникативной компетенции у студентов юридического профиля // Право и образование. 2003. № 2. С. 96–103.
14. Казанина Т. В. Формирование умений профессионального общения как условие успешности профессиональной деятельности юриста. дис. ... канд. пед. наук. Владивосток, 2001. 192 с.
15. Строкова Т. А. Методологический аппарат мониторинга в образовании и его понятийная система // Образование и наука. 2006. № 3 (39). С. 17–26.

16. Соловьева А. В., Пилипенко Н. А. Потенциал коммуникативных и психологических технологий в процедуре медиации // Человеческий капитал. 2019. № 6 (126). С. 209–216.

REFERENCES

1. Aminov I. I. Psychology of business communication: monograph. M.: Omega-L, 2005. 304 p. (In Russ.)
2. Timchenko N. M. Psychology and ethics of business communication: a monograph. 3rd ed., ster. M.; Berlin: Direct Media, 2016. 484 p. (In Russ.)
3. Dyachenko L. F. Psychology of business communication: monograph. Samara: Publishing House of Samara Scientific Center of the Russian Academy of Sciences, 2010. 153 p. (In Russ.)
4. Varnaeva A. E. The ability to listen is a necessary component of a person's communicative competence // Psychology and pedagogy of professional activity. 2023. No. 3. P. 108–112. (In Russ.)
5. Berkeley-Alain M. The Forgotten Art of Listening. St. Petersburg: Peter Press, 1997. 256 p. (In Russ.)
6. Solodukhina A. O., Solodukhin O. A. Legal dialogue: theory and practice, range of problems. Moscow: Expert Bureau, 1998. 128 p. (In Russ.)
7. Goulston M. The ability to listen consciously. M.: Mann, Ivanov and Ferber. 2020. 237 p. (In Russ.)
8. Danziger P., Scott L. The Art of Listening: how to hear and understand the interlocutor. M.: Eksmo. 2017. 294 p. (In Russ.)
9. Martynova I. A. Listening as the key to successful interaction with clients. Yaroslavl: Faculty of Law of YAGPU, 2020. 130 p. (In Russ.)
10. Segova T. D. Teaching listening as a type of speech activity in grades 5–6: dis. ... Cand. of Ped. Yekaterinburg, 2006. 296 p. (In Russ.)
11. Nefedova N. V. Teaching listening as a type of speech and educational activity of high school students: dis. ... Cand. of Ped. Yekaterinburg, 2004. 171 p. (In Russ.)
12. Usmanova E. F. Speech communication in legal practice: dis. ... Cand. of Law. Saransk, 2005. 188 p. (In Russ.)
13. Pluzhnik I. L. The specifics of the formation of professionally significant communicative competence among law students // Law and education. 2003. No. 2. P. 96–103. (In Russ.)
14. Kazanina T. V. Formation of professional communication skills as a condition for the success of a lawyer's professional activity. dis. ... Cand. of Ped. Vladivostok, 2001. 192 p. (In Russ.)
15. Strokova T. A. Methodological apparatus of monitoring in education and its conceptual system // Education and Science. 2006. No. 3 (39). P. 17–26. (In Russ.)
16. Solovyova A. V., Pilipenko N. A. The potential of communicative and psychological technologies in mediation procedure // Human capital. 2019. No. 6 (126). P. 209–216. (In Russ.)

Информация об авторе:

З. В. Баишева, доктор филологических наук, доцент.

Information about the author:

Z. V. Baishev, Doctor of Philology, Associate Professor.

Статья поступила в редакцию 18.10.2024; одобрена после рецензирования 23.10.2024; принята к публикации 28.11.2024.

The article was submitted 18.10.2024; approved after reviewing 23.10.2024; accepted for publication 28.11.2024.