

М. А. Бирюкова*

Деловой иностранный язык в процессе профессиональной подготовки юристов

Аннотация. В статье рассматривается роль и место дисциплины «Деловой иностранный язык» в процессе профессиональной подготовки учащихся юридических вузов. Знание делового иностранного языка необходимо для общения в любой профессиональной сфере. Деловой иностранный язык является в настоящее время существенным компонентом процесса преподавания языка специальности. В статье рассматриваются различные методики преподавания делового иностранного языка и пути повышения его эффективности.

Ключевые слова: юридический вуз, деловой иностранный язык, профессиональная коммуникация, кейс-стади, small talk.

DOI: 10.17803/1994-1471.2018.93.8.202-205

UN IDIOMA EXTRANJERO COMERCIAL EN EL PROCESO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE ABOGADOS

En el siglo 21 Rusia está entrando en un período de la globalización y convirtiéndose rápidamente en una parte integral de la comunidad mundial: se están desarrollando contactos empresariales y personales con socios extranjeros, y si antes estos contactos episódicos se llevaban a cabo a través de intérpretes, en la actualidad se convierte en una realidad cotidiana y en una necesidad. En las condiciones modernas, un gran número de personas se ven obligadas a desplazarse por el mundo en busca de trabajo, lugares de estudio, oportunidades para una mejor realización de sus capacidades intelectuales y creativas, crecimiento profesional. El conocimiento de lenguas extranjeras se convierte en una condición necesaria para la actividad profesional. Hoy, nadie duda del

hecho de que la posesión de un idioma extranjero se convierte en una parte integral de la cartera de un profesional, ya que en un mundo globalizado, la posesión de solo el idioma nativo no es suficiente para un crecimiento profesional exitoso. Al convertirse en participante del proceso de Bolonia, Rusia asumió una serie de obligaciones que implicaron cambios radicales en el sistema de educación superior rusa, incluida la transición a un sistema educativo de dos niveles (bachiller y máster) y el sistema de puntaje de evaluación del conocimiento (ECTS), la necesidad de armonizar currículos y programas con Universidades europeas, apoyo y desarrollo de la movilidad estudiantil, reconocimiento mutuo de diplomas, etc.¹ El conocimiento de lenguas extranjeras se está convirtiendo en una

¹ Brändle T. 10 Jahre Bologna Prozess. Chancen, Herausforderungen und Problematiken. VS Research 2010.

© Бирюкова М. А., 2018

* Бирюкова Марина Анатольевна, кандидат культурологии, доцент, заведующий кафедрой иностранных языков Московского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) marinabir1@yandex.ru
125993, Россия, г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 9

нecesidad objetiva para los estudiantes rusos que desean integrarse en el sistema educativo europeo. En las condiciones de las realidades modernas, la cuestión de la conveniencia de intensificar la interacción entre los procesos de estudiar una especialidad (profesión) y dominar una lengua extranjera profesional es cada vez más aguda. La profesionalización ya no debería considerarse aislada de la educación, incluidos los idiomas extranjeros. Se supone que los estudiantes de universidades no lingüísticas (incluidas las legales), por una parte, podrán comenzar a estudiar el idioma de la especialidad en la etapa inicial de la educación y, por otra parte, obtener conocimiento profesional multilateral de fuentes de información extranjeras, analizarlas y compararlas con experiencia doméstica. Cabe señalar que las tareas anteriores, que la realidad actual nos plantea, deberían decidirse no solo en la audiencia, sino también en el nivel del Ministerio de Educación y el liderazgo de una u otra universidad en particular. Un ejemplo de tal conversación interesada es la sesión científica y educativa «Derecho y Economía. Reestructuración del espacio educativo en función de los requisitos de los Estándares educativos estatales federales (EEEF) de educación superior (3+)» el 6 de abril de 2017 en la Universidad Estatal de Derecho de Moscú (UEDM) de O. Kutafin. Los invitados y oradores fueron personas que, por un lado, dominan perfectamente la situación en el mercado laboral, y por otro lado, están muy interesados en resolver los problemas de encontrar jóvenes profesionales. Son representantes del Ministerio de Educación y Ciencia de la Federación Rusa, el Servicio Antimonopolio Federal de Rusia, el Tribunal de Arbitraje, la Cámara Federal de Abogados y, por supuesto, los directores de universidades de toda Rusia. Sólo una pequeña lista de informes muestra cuán urgente es encontrar jóvenes profesionales: «El mercado laboral del personal legal: el estado y las perspectivas de desarrollo» (Prokofiev D.Yu., jefe de la empresa para la búsqueda de personal jurídico de Norton Caine), «Participación del empleador en el proceso educativo de la universidad» (Demanova S.V. Universidad Estatal de Saratov), «Empleo de graduados de facultades de derecho: dificultades y riesgos» (Klochkova A.V. Universidad Estatal de Moscú de Lomonosov M.V.), etc. Es in-

teressante que casi todos los oradores enfatizaron repetidamente que los graduados de las facultades de derecho no solo deben ser grandes especialistas en su campo, sino que también tener un nivel bastante alto de lengua extranjera comercial y especialidad, y de forma inesperada y optimista se expresó la declaración de algunos oradores sobre la demanda en el mercado laboral de otros idiomas, excepto el inglés.

Hablando de la profesionalización de la enseñanza de una lengua extranjera en una universidad, es necesario distinguir entre los conceptos de lengua extranjera «profesional» y «profesionalmente orientada», porque en nuestra opinión una lengua extranjera comercial puede considerarse equivalente a una lengua extranjera orientada profesionalmente solo si se trata de enseñar una lengua extranjera de futuros ejecutivos y gerentes. En otros casos, un idioma extranjero comercial se puede considerar ya sea como una disciplina independiente o como un componente del curso de idioma extranjero «profesionalmente orientado».

El conocimiento de un idioma extranjero comercial es necesario para la comunicación en cualquier campo profesional. Un idioma extranjero comercial es actualmente un componente esencial de la enseñanza del idioma de la especialidad. La experiencia de enseñar idiomas extranjeros en una facultad de derecho muestra que ambos componentes difieren no solo en la elección de los temas discutidos en la clase, sino también en varios métodos metodológicos. Por lo tanto, en la clase de lengua extranjera comercial, los profesores deben practicar el amplio uso de juegos de rol relacionados con las empresas y tratar temas tales como marketing, ventas, cultura corporativa, comercio internacional, colocación laboral, publicidad, desarrollo de personal y otros. Los componentes obligatorios de este curso son el desarrollo de habilidades para escribir cartas comerciales, negociar, incluso por teléfono, realizar presentaciones y reuniones de negocios, a menudo en un idioma extranjero, correspondencia comercial, recibir visitantes e invitados de la compañía y mucho más. Al mismo tiempo, los estudiantes deben prestar especial atención a las características estilísticas de un idioma extranjero comercial, como la inadmisibilidad de utilizar unidades de fraseología, jerga, dialectos, etc. Está

claro que estas habilidades son típicas para cualquier esfera de actividad profesional, incluidos los abogados.

Lamentablemente, la cantidad insuficiente de horas asignadas para el estudio de la disciplina «Lengua extranjera» no permite implementar completamente las tareas establecidas, pero nos obliga a buscar formas de mejorar la eficacia de las clases.

Como una de las formas de resolver este problema, uno podría recomendar el uso del llamado «método de marcos». El autor de este método, el científico lingüista-cognitivo estadounidense Marvin Minsky, da la definición del concepto «marco» en la década de 1970, (ingl. frame — marco) como un cierto escenario, la secuencia de acciones, el algoritmo de comportamiento en una situación o situación dada.² En nuestro caso, ejemplos de tales situaciones o escenarios pueden ser el procedimiento de entrevista, empleo, accidentes automovilísticos, apoyo legal para la transacción de compra de apartamento, un fragmento de la sesión en la corte, interrogatorio de testigos; negociaciones, reunión de negocios, etc. El método presente le permite «vivir» muchas situaciones, desde la más simple, pero la más necesaria (saludo, despedida, presentación, etc.) hasta lo más difícil en el sentido lingüístico y profesional. Dado el número extremadamente pequeño de horas asignadas para el estudio de un idioma extranjero, se puede recomendar la incorporación de elementos del lenguaje comercial en casi todas las lecciones. Entonces, por ejemplo, repitiendo el tema «Familia», se puede incluir el aprendizaje de escribir un currículum, hablando de educación, sería muy apropiado familiarizar a los estudiantes con los documentos necesarios para estudiar en el extranjero, y en el tema «Apartamento» se podría realizar reuniones comerciales del comprador y vendedor del apartamento, de un gerente para la venta y contratación de viviendas con clientes potenciales, etc. Sin embargo, creando una situación particular hay que prestar la atención de los estudiantes sobre el llamado aspecto lingüístico y cultural. Si se propone un ejemplo de apertura de una cuenta bancaria,

es necesario prestar atención a algunas cosas. Por ejemplo, en los Estados Unidos, si abres una cuenta, es necesario presentar dos documentos: una licencia de conducir que reemplaza el pasaporte interno y una tarjeta de seguridad social, uno de los documentos básicos de ciudadanos estadounidenses. Además del nombre del propietario, también contiene el número de identificación y la firma del propietario. Discutiendo cuestiones de empleo, se debe tener en cuenta que en Francia, por ejemplo, no hay libros de trabajo, y un análogo aproximado es un certificado que el empleador le da al empleado. Por lo tanto, se debe concluir que el entrenamiento en el uso de ciertos marcos no solo requiere cierto comportamiento, sino que también incluye un cierto componente etnocultural. Por eso, se resulta obvio que, uno puede usar los marcos, cuyas posibilidades son verdaderamente ilimitados como una de las formas exitosas de resolver el problema de optimizar el proceso educativo. Un profesor que puede evaluar con seriedad las oportunidades de los estudiantes y poder interesarlos lo elige.

En la etapa final del trabajo sobre cierto tema lexico-gramatical, parece conveniente usar el llamado estudio de caso. «El estudio de caso» — es un método interactivo de enseñanza, cuya esencia es «comprender, analizar críticamente y resolver problemas específicos orientados a la práctica (casos)». La tarea de los estudiantes es comprender la situación de vida concreta propuesta, formular y calificar el problema y desarrollar un cierto algoritmo de actividad que conduzca a su solución».³ Este método ofrece excelentes resultados al estudiar un idioma extranjero comercial, ya que brinda a los estudiantes la oportunidad de trabajar en un grupo en el mismo campo de problemas, estimula la creación de nuevos comportamientos, desarrolla actividades cognitivas y, no menos importante, fomenta el espíritu de competencia y competitividad saludables. El estudio de caso se caracteriza por una especialidad como la sinergia, cuando el efecto total del trabajo grupal en el caso es significativamente mayor que el efecto obtenido del trabajo de un estudiante individual en este caso. Este fenómeno

² Minsky M. Marcos para la representación del conocimiento / Traducido del inglés por Grinbaum O.N. M. Mir, 1979.

³ Surmin Yu. P. ¿Cuál es el método del caso? Una visión teórica y práctica. // El sitio «Ventana a la metodología de enseñanza situacional». URL [http:// www.casemethod.ru](http://www.casemethod.ru).

se transmite perfectamente en la fórmula $1 + 1 + 1 + 1 = M$, donde $M > 4$. Está claro que el trabajo sobre este método requiere una considerable preparación preliminar del maestro (establecer metas, proporcionar a los estudiantes las palabras clave y la información necesaria), y de los estudiantes no solo interés y motivación, sino también conocimiento suficiente de un idioma extranjero. Es este método el que permite combinar la capacitación en un idioma extranjero comercial profesionalmente orientado. Particularmente una presentación no estándar del material debe ser bienvenida, como, por ejemplo, un artículo en un periódico, un estudio sociológico, una reunión de un grupo de trabajo, una conferencia telefónica, etc. Es este método el que permite a los estudiantes adaptarse mejor a situaciones de vida reales y potencialmente posibles.

Hablando de un idioma extranjero comercial, es imposible no mencionar al menos brevemente un componente importante de la comunicación comercial, la llamada «la charla». Como se dijo anteriormente, «la participación exitosa en el proceso de comunicación en un idioma extranjero sobre temas profesionales depende no solo del conocimiento de las características lingüísticas y socioculturales de los socios extranjeros, sino también de la capacidad de aplicar este conocimiento a la situación específica»⁴. Un lugar especial en el proceso de establecer un contacto comercial está ocupado por la conversación «la charla». Es en este momento que se establece el primer contacto entre los parti-

cipantes en la comunicación comercial y se establecen las bases para su cooperación posterior. Debe tenerse en cuenta que todos los interlocutores, independientemente de su cultura y país de origen, llevan a cabo conversaciones de «la charla» sobre temas que se abstraen de los negocios, pero cada conversación se construye de acuerdo con ciertas reglas con las que los estudiantes deben estar familiarizados. Es interesante que es difícil de encontrar una traducción adecuada para «la charla» en inglés. En ruso se acerca como más cercano, el concepto de «conversación secular», pero para el ruso es más bien arcaísmo, mientras que en inglés «la charla» es parte del uso masivo y tiene elementos universales.

Entre otros, este es un cierto conjunto de temas de naturaleza neutral, una prohibición de temas de conflicto y rotundez al expresar la propia opinión, respetando los requisitos de etiqueta del habla y la igualdad en el proceso de comunicación, afabilidad demostrativa hacia un compañero, etc. En el proceso de juegos de roles, cuyo rol mencionamos anteriormente, es posible llamar la atención de los estudiantes sobre las características conductuales y del habla en el proceso de «la charla», como prohibir largos monólogos o pausas, interrumpir a un compañero o usar bromas o ironías que puedan entregar al interlocutor ciertos inconvenientes. Todo lo anterior confirma una vez más la necesidad de prestar gran atención a los estudiantes que estudian un idioma extranjero comercial y enfatiza la gran importancia de elegir los métodos adecuados para enseñarlo.

Материал поступил в редакцию 15 апреля 2018 г.

BUSINESS ENGLISH IN THE PROCESS OF TRAINING PROFESSIONAL LAWYERS

BIRYUKOVA Marina Anatolievna — PhD in Culturology, Head of the Foreign Languages Department of the Kutafin Moscow State Law University (MSAL)
marinabir1@yandex.ru
125993, Russia, Moscow, ul. Sadovaya-Kudrinskaya, d. 9

Abstract. *The article considers the role and place of the discipline “Foreign Business Language” in the process of vocational training for law students. Knowledge of a foreign business language is necessary for communication in any professional field. A foreign business language is currently an essential component of the legal language teaching. The article explores different methods of teaching a foreign business language and ways to enhance its effectiveness.*

Keywords: *law university, legal language, foreign business language, professional communication, case study, small talk.*

⁴ Romanova M. V. Formación de las habilidades de «la charla» como un componente de la comunicación comercial intercultural El boletín de la UELM. Edición 12 (698), página 118, Moscú 2014.