

4. Медведєв Ф.П. Українська фразеологія. Чому ми так говоримо.- Х., 1977. - 232 с.

Ценко М.Б.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ ЮРИСТІВ

Ділове спілкування — це інструмент професійної діяльності юриста. Уміння правильно і вільно спілкуватись, високий рівень культури спілкування створюють компетентний рівень діяльності юриста, визначають його професійну придатність та ефективність роботи.

Ділове спілкування — це комунікативний процес, що здійснюється в трудовій, професійній діяльності та спрямований на досягнення мети діяльності, встановлення ділових контактів, на виконання поточних завдань.

Спілкування у діяльності юриста виконує важливі завдання. По — перше, воно забезпечує загальну взаємодію юристів і у своєму колективі, і з юристами інших спеціалізацій, з якими доводиться співпрацювати. Різні рівні, статуси юристів, підпорядкування вимагають від фахівця не тільки різнобічних знань, а й високого рівня уміння спілкуватись, що є вагомою сучасною вимогою до юридичних працівників.

Наступним завданням спілкування є змістовний обмін інформацією між учасниками ділового спілкування. Інформативно — інструментальна складова розглядуваного процесу імперативно цілеспрямована. Спілкування юриста обов'язково вимагає досягнення результату, що, в свою чергу, базується не тільки на фаховій компетентності, обізнаності у справі, умінні застосовувати свої знання, а й на комунікативній компетентності, здатності точно, правильно, однозначно донести інформацію, розглумачити отримані відомості, зробити відповідні висновки тощо.

Важливою складовою юридичного ділового спілкування є потреба й необхідність впливати на співрозмовника, адекватно сприймати не тільки інформацію, а й самих суб'єктів спілкування, їхні цілі, потреби, переживання, проблеми. Як засіб взаємного впливу, з метою порозуміння, досягнення певної ефективності, ділове спілкування передбачає моральну й психологічну підготовленість, комунікативну сформованість, досвідченість юристів.

Слід зазначити, що спілкування юристів має дві основні форми: усну і писемну. І кожна відіграє визначальну роль у професійній діяльності. Форми спілкування пов'язані між собою, обумовлюють одна одну, обидві спрямовані на вирішення конкретних завдань правоохоронної і правозастосовної діяльності.

Специфіка діяльності правників, її суспільна і державна значущість, відповідальність, моральне суспільне навантаження обумовлюють характер тих вимог, які висуваються до юристів, і, зокрема, до характеру, змісту і рівня їхнього спілкування як до однієї із складових професійної майстерності. Сукупність цих вимог складають необхідний культурний рівень процесу і результатів спілкування.

Ефективне професійне спілкування юристів будується на основі певних принципів, умов, умінь. Розглянемо їх зміст і сутність.

Основоположними для комунікації юристів виступають моральні принципи суспільства. Особливістю будь-якого спілкування, є те, що воно являє собою суб'єкт-суб'єкту взаємодію, в якій беруть участь конкретні особи зі своїми особистісними якостями, властивостями, ціннісними орієнтаціями та цілями, з огляду на що спілкування завжди відбувається в моральному контексті. Отже, правник завжди повинен дотримуватися принципів гуманізму, справедливості, альтруїзму, толерантності тощо.

Базовим є принцип гуманізму, який реалізується через ціннісне, поважне ставлення до співрозмовника незалежно від віку, статі, статусу, національної, релігійної приналежності. Співрозмовець для правника завжди повинний виступати як цінність і мета, адже вирішення проблем іншої сторони спілкування є його професійним обов'язком, отже й особистим обов'язком. Через моральну якість спілкування юрист гарантує повагу і збереження людської гідності, як своєї, так і будь — якого співрозмовника. Юрист повинний бути чесним, порядним у спілкуванні зі своїми колегами, громадянами, що звертаються по юридичну допомогу.

Особливою якістю спілкування є толерантне ставлення до співрозмовників. Юристові доводиться постійно спілкуватися із людьми, які не завжди викликають довіру, повагу. Їхні мотиви, потреби, ставлення до можливостей розв'язання конфліктних ситуацій часто не відповідають вимогам права та особистим уявленням юриста щодо цих проблем. Виконавець юридичної діяльності — людина зі своїми проблемами, переживаннями, уподобаннями, знаннями і т. ін. І в процесі виконання своєї роботи стикається з іншими індивідуальностями, які можуть бути навіть протилежними його духовним настановам.

Суб'єктивний чинник може ставати перешкодою у передбачуваності ходу і результатів ділового спілкування. І проблема, що виникає, не у професійній некваліфікованості працівників, а в моральній невідповідності учасників спілкування, зокрема нехтуванні ними принципом толерантності. Юрист зобов'язаний найвищою мірою терпимо ставитись до будь-яких виявлень співрозмовника, поводитись стримано і поважно.

Серед важливих моральних умов спілкування слід виділити відповідальність і сумлінність, які сприяють створенню атмосфери довіри, взаємної поваги, результативності

комунікативної взаємодії. Відповідальний і сумлінний юрист всебічно розглядає проблему, з'ясовує всі деталі справи, вважає необхідним розтлумачити складні питання, застерегти і пояснити можливі дії і наслідки. Для фахівця є справою честі сумлінно виконати свої обов'язки, усвідомлюючи і професійну відповідальність, і моральну відповідальність перед колегами і громадянами.

Кожен громадянин суспільства очікує від юриста співчуття і співпереживання саме його проблемі. Об'єктивно зважаючи на зміст і умови цієї професійної діяльності, слід зауважити, що вимагати від фахівців співпереживання до кожної людини, справи складно. Людські морально — психологічні сили не безмежні, навіть якщо обрана професія — юрист. Проте, людяність, порядність, повага, дотримання справедливості повинні бути серцевиною комунікативного процесу юристів.

Наступною складовою ділового спілкування правника є соціально — психологічна взаємодія. Продуктивне спілкування багато в чому залежить від того, наскільки юрист психологічно підготовлений. У процесі розмови, бесіди, виступу тощо він має, перш за все, розуміти себе, усвідомлювати свої мотиви, цілі спілкування, свої комунікативні ті професійні можливості.

Разом із тим, він зобов'язаний враховувати мотиви і цілі співрозмовника. Вони можуть бути наявними і прихованими. Юристові необхідно розібратись, зрозуміти такі мотиви, щоб вчасно запобігти небажаному розгортанню мовленнєвої колізії. Тобто він має постійно тримати процес спілкування під контролем, оцінювати ситуацію, вчасно й адекватно реагувати на зауваження, критику, зміну тем і тональності комунікації.

З огляду на специфіку професії і на її соціальну значущість, юрист своєю діяльністю впливає на відповідні події.

Його професійна особистість також повинна бути ваговою і впливовою. Для правника важливо знати механізми впливу на співрозмовників, зокрема такі, наприклад, як навіювання, зараження, переконання, наслідування, уміти «подати» себе таким чином, щоб викликати довіру, поважну взаємність, авторитетність тощо.

Соціально — психологічна компетентність, про яку йдеться, включає в себе також знання про можливі перепони для порозуміння, можливі джерела виникнення конфліктів у спілкуванні, а також шляхи подолання протиріч.

Не менш вагомим у спілкуванні юристів є власне комунікативні уміння і навички, що включають уміння говорити, уміння слухати і відповідно адаптуватися у конкретній ситуації спілкування.

Уміння говорити базується на володінні мовою спілкування і культурі мовлення. Володіння мовою включає декілька ознак. Це уміння говорити грамотно, відповідно до норм літературної мови, вживати слова у відповідних їм значеннях, правильно наголошувати, дотримуватися стилю. Рівень володіння мовою описується поняттям культура мовлення, що полягає в синтезі володіння мовою і цілеспрямованому майстерному використанні виражальних засобів мови, обумовлених типом та умовами спілкування, його учасниками, а також стилем і жанром.

Важливою вимогою до культури мовлення є заборона змішування різних мов. Дотримання однієї мови протягом спілкування свідчить не тільки про високу культуру мовлення, а й про повагу до самої мови, про свідоме відповідальне і поважне ставлення мовця до свого спілкування, до співрозмовників, піклування про авторитет професії, яку від представляє.

Майстерність мовлення складається з багатьох складових. Серед найголовніших наведемо такі його ознаки:

- підготовленість до розмови, виступу тощо. Юрист завжди повинен бути готовим до спілкування. Не можна сподіватися на експромт. Публічність діяльності юриста вимагає не тільки високого фахового рівня, а й досконалих промов, уміння донести інформацію, довести свою думку, рішення. Отже, виходячи на спілкування, важливо добре підготуватися, знати що і як він буде говорити, як буде починати, як продовжить і чим закінчить розмову;
- мовлення повинно бути зв'язним, що досягається наявністю плану і неухильне дотримання його. Деякі самовпевнені спеціалісти вважають, що імпровізація — найкращий спосіб досконалої ділової розмови. Проте, це велика помилка, і відсутність зв'язного мовлення знижує якість спілкування і авторитет правника;
- мовлення має обумовлюватися метою. Якщо протягом спілкування фахівець усвідомлює мету, то це дозволяє раціонально вибрати засоби мовлення, засоби впливу, правильно і у найкращому порядку ставити акценти. Безумовно, спілкування залежить від конкретних обставин, місця, часу, суб'єктів, і ці обставини обумовлюють мету і зміст засобів мовлення і спілкування;
- розмова, виступ повинні бути змістовними, безпосередньо торкатися інтересів співрозмовників. Факти, відомості, аргументи, які використовує юрист, мають бути актуальними, такими, що стосуються саме цієї справи і тих осіб, які беруть участь у процесі;
- ділове мовлення повинно бути коротким, лаконічним. Юристові варто говорити стисло, по суті справи, не відвертати увагу від головного, не говорити абстрактних та незрозумілих для співрозмовника слів, термінів, професіоналізмів;

- мовлення повинно біти чітким, зрозумілим, ясным, переконливим. Юрист має турбуватися, щоб зміст його висловлювань був зрозумілий правильно. Правові поняття, відомі юристам, часто є таємницею для непідготовленого суб'єкта. Тому, залежно від аудиторії, мовець — юрист повинен дбати про ясність і зрозумілість сказаного;
- у діловому мовленні забороняється вживати вульгаризми, грубі слова, нелітературні вислови;
- майстерне мовлення передбачає відсутність слів і звуків — паразитів. Іноді люди навіть не помічають, що вживають такі слова. Проте, коли їх кількість занадто велика, слухач перестає сприймати зміст і сенс розмови, а спостерігає за неприємними звуками і словами. Окрім того, цей недолік може свідчити про недостатню підготовленість чи, навіть, непрофесіоналізм юриста, що є небажаним ефектом спілкування.

Ці та інші ознаки, як уміння говорити, застосовані у спілкуванні, є важливими передумовами досягнення необхідних результатів спілкування і, разом із тим, є запорукою набуття певної позитивної репутації та авторитету в колективі й у професії. Майстерне мовлення — це не дар, а результат цілеспрямовано отриманих знань і роботи над собою, підготовки, відпрацьовування, досвіду ділових бесід, виступів, промов тощо.

Надзвичайно важливим компонентом комунікативних здібностей є уміння слухати. Воно складається з двох основних елементів. По — перше, це здійснення «підтримки» співрозмовника, що виконується за допомогою уважного погляду, відповідної пози тіла, тобто направленості до іншого мовця, кивків головою, коротких реплік, уточнювальних питань, що підтверджують увагу до теми розмови та прагнення до розв'язання проблеми.

По — друге, процес слухання може супроводжуватися невеличкими коментарями в паузах того, хто говорить. Можна виділити такі за змістом види висловлювань: порада, зауваження, міркування, переведення уваги, зміна стилю тощо.

Процес слухання відіграє суттєву роль у діловому спілкуванні. Якщо воно майстерно відтворюється, спілкування сприймається таким, що задовольняє потреби співрозмовників, налаштовує на конструктивність взаємодії, викликає бажання й надалі співпрацювати. Тому досконалий мовець має слухати уважно, не поспішаючи говорити сам, надаючи можливість опоненту висловитись повністю, в деталях. Крім усього іншого, слухання дозволяє фахівцю більше дізнатися про справу, обміркувати її, налаштуватися на відповідь, а також вивільнити простір для того, щоб слухали потім його таким же чином уважно. Протягом слухання слід намагатися зрозуміти позицію співрозмовника, відчувати мотиви, цілі. Навіть, якщо з'ясовуються неприйнятні ситуації, слід уникати різких, саркастичних реакцій, зауважень, недоречної критики.

Спілкування як інструмент виконання професійної діяльності юриста обов'язково повинно бути оформленим, тобто здійснюватися у чітко визначений формі. Такою формою для спілкування є етикет.

Етикет ділового спілкування — це сукупність правил мовлення і поведінки, які регулюють зовнішні прояви співрозмовників для забезпечення оптимальної морально — психологічної атмосфери спілкування. Складовими етикету комунікації є етикет зовнішнього вигляду, мовленнєвий етикет, етикет невербальних засобів спілкування.

Важливо зауважити, що будь — яке спілкування починається із зовнішньої оцінки мовцями один одного. У професійному спілкуванні така оцінка надзвичайно вагома, адже

вона може стати вирішальною для наслідків спілкування. Свідомо чи несвідомо, але кожен з учасників спілкування через зовнішній вигляд опонента з'ясовує для себе міру його поваги до себе, до справи, міру самоповаги, самовпевненості співрозмовника. Зовнішній вигляд — це і свідчення соціальної і професійної приналежності, і показник рівня розвитку, професійної адаптованості, фахової компетентності тощо. Тому зовнішній вигляд юриста завжди повинний бути чистим, акуратним, охайним, доречно модним, функціональним, тобто відповідати місцю, обставинам, часу спілкування, враховувати особистісні характеристики партнера у комунікативному процесі.

Мовленнєвий етикет базується на загальних принципах ділової взаємодії. Це принцип пріоритету старшого за службовим станом, принцип поважного й доброзичливого ставлення до будь — якої особи, принципи порядності та відповідальності. Для юриста компетентність і професійність зовні у спілкуванні виявляється, по — перше, у ввічливому, коректному і тактовному поводженні із співрозмовниками, по — друге, в точності і фаховості сказаного, також, в обов'язковому, неодмінному дотриманні слова.

Мовленнєвий етикет призначений сприяти встановленню необхідних контактів, гармонізувати сам процес комунікації, забезпечувати оптимальну морально — позитивну атмосферу, запобігати конфліктам. Зміст мовленнєвого етикету складається з низки загальноповизнаних формул знайомства, рекомендування людей один одному, привітання, прощання, прохання, побажання, зауваження, поздоровлення, висловлення поваги, визнання, вдячності, співчуття тощо.

Слід зауважити, що ці правила мовленнєвої поведінки вироблені суспільством і обов'язкові для всіх членів суспільства. Проте, вони мають свою специфіку й особливості, пов'язані з професією юриста, також з конкретними

обставинами його спілкування, на що фахівець має зважати і враховувати.

Останньою етикетною складовою є етикет невербальних засобів спілкування. Невербальні прийоми несуть велике змістовне навантаження і можуть бути вирішальними у ході спілкування. Досягненню позитивних результатів сприяє небайдужий вираз обличчя, адекватна мімічна реакція на слова і переживання співрозмовника. Поза тіла і жести мають бути відкритими, зрозумілими, привабливими, не викликати бажання захищатись чи, навіть, припинити комунікацію.

Окрему увагу фахівцеві слід приділяти таким складовим мовлення, як тембр голосу, тон, голосність, темп мовлення, дикція тощо. Ці фонові елементи створюють, з одного боку, загальний настрій процесу спілкування, а з іншого, — забезпечують зрозумілість обговорюваної інформації, а також допомагають виявленню компетентності фахівця, створенню його репутації.

У процесі комунікативної діяльності юрист може стикатися з багатьма проблемними ситуаціями. Це, зокрема, виникнення конфліктів, критика його особи та його діяльності, маніпулятивна поведінка співрозмовника тощо. Саме не останньому ми вважаємо за потрібне зупинитись.

Сьогодні будь — який фахівець може мати у своєму арсеналі знань техніки ділового спілкування, розроблені науковцями, спеціалістами певних професій і галузей. Їх майстерне використання дозволяє значно підвищити ефективність цієї діяльності. Проте, на жаль, дуже незначна кількість юристів турбуються про рівень і якість свого спілкування.

Безумовно, специфіка діяльності правників така, що не вистачає часу і бажання для отримання додаткових знань, а тим паче для їхнього відпрацювання. Проте, завдання професії вимагають не тільки уступати в розмову,

здійснювати комунікативні кроки, а й отримувати результати. Тож і юристи, і їх співрозмовники вдаються до маніпулятивних дій.

Маніпулювання — це завуальована, неоднозначна поведінка мовця з метою досягнення певного прихованого результату. Сутність маніпулятивної поведінки полягає в тому, щоб за допомогою різноманітних прийомів, здебільшого психологічних, примусити співрозмовника думати, говорити, вчиняти не так, як вона бажає, а так як зручно чи вигідно іншій стороні.

Серед найбільш поширених прийомів маніпулювання, до яких можуть вдаватися співрозмовники, такі:

- використовувати незрозумілі слова, терміни, професіоналізми, граючи на недосвідченості співрозмовника;
- недоговорювати певну інформацію, що нібито пов'язане з особливими обставинами;
- виявляти уявну неухважність, втрачати важливі документи, не чути певні аргументи опонента;
- ставити багато питань одночасно, з яких відповіді потребує останнє, але не є ключовим, а другорядним;
- вимагати від співрозмовника дати однозначну відповідь, тим самим робити тиск на рішення опонента;
- уявно підтримувати співрозмовника у його аргументах, щоб заспокоїти, «приспати» пильність, а пізніше виступити із контраргументами;
- створювати «образ» дуже обізнаного, такого, що все знає, фахівця, якому можна вірити на слово, тим самим приховати аргументи, або нехтувати перевіркою фактів тощо.

Маніпулятивними можуть бути і дії опонента у спілкуванні. Найкращим варіантом ділового спілкування є уникнення маніпуляцій і сумлінне виконання службового обов'язку спілкуватися. Проте, якщо маніпуляцій

уникнути неможливо, то слід уміти їх розрізнити і знати як їм запобігти.

Серед методів ухилення від маніпулятивних дій можна виділити такі. По — перше, прямо сказати опоненту, про те, що маніпулятивний хід розкритий і з'ясувати справжні наміри опонента. По — друге, можна різними способами відвернути увагу співрозмовника від основної теми і «виграти» час для підготовки аргументів у подальшому спілкуванні. По — третє, у разі достатньої підготовки і впевненості, можна самому вдатися до контрманіпулятивних дій.

Отже, особливості ділового спілкування юристів випливають із специфіки професії і місця у ній саме спілкування. У цій діяльності воно не є обслуговуючим елементом, і не є формою задоволення потреб у спілкуванні, а виступає важливим інструментом організації професійної діяльності, якою є захист прав громадян. Саме таке завдання завжди є предметом професійного спілкування юристів.

Кожен юрист своєю діяльністю відповідає за репутацію у суспільстві правової системи держави. І в кожній конкретній справі, у кожному спілкуванні він має реалізуватися як компетентний фахівець. Культура спілкування юриста є одним з тих параметрів, які вказують на необхідні зусилля, яких він докладає для гарантування правового вирішення справ.

Набуття досконалого рівня комунікації — справа часу, досвіду і цілеспрямованої роботи над собою. Процес комунікативного самовдосконалення має базуватися на різнобічних знаннях у сфері спілкування. Навіть стислий розгляд особливостей ділового спілкування юристів надає можливість усвідомити багатокomпонентність і складність цього процесу. Набуття знань щодо майстерного професійного спілкування — справа системи вищої юридичної освіти, яка, на наш погляд, повинна містити спеціальний

навчальний курс. Лише за умови всебічного вивчення теорії та практичного навчального відтворення комунікативного процесу, майбутні юристи опанують важливий інструмент своєї професійної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Арсентьева Г.О. Спілкування як сумісна діяльність людей: соціально-філософський аналіз [Текст]: автореф. Дис.. канд.. філос.. наук: 09.00.03/ Г.О. Арсентьева; Запорізький держ. ун — т. — Запоріжжя, 2001. — 18с.
2. Грива О.А. Толерантность в поликультурной среде: монография/ О.А.Грива — М.: Издательство Национального педагогического университета им. Драгоманова, 2007. — 275 с.
3. Григорьева Т.Г. Основы конструктивного общения: практикум/ Т.Г. Григорьева. Новосибирск: Изд — во Новосибирского ун-та; Новосибирск: Совершенство, 1997. — 116 с.
4. Измайлова М.А. Деловое общение: Учебное пособие/ М.А. Измайлова — 4-е изд. — М.: Издательство-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. — 252 с.
5. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация/ В.Н. Панкратов. — М.: Изд-во Института психотерапии, 2001. — 208 с.
6. Формановская Н.И. Культура общения и речевой этикет/ Н.И. Формановская. — М.: ИКАР, 2005. — 250 с.

Харківська обласна державна адміністрація
Харківська міська рада
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого
Благодійний фонд на честь сім'ї Алчевських
Національна спілка композиторів України
Національна Всеукраїнська музична спілка

С. РАХМАНІНОВ ТА КУЛЬТУРА УКРАЇНИ

С. Рахманінов:
на зламі століть
Випуск 13
Книга II

Харків
2016

УДК 17.023.36
ББК 71 (4Укр)
С П

Рекомендовано до друку рішенням правління
«Благодійного фонду на честь сім'ї Алчевських»
від 28.03.2016. Протокол № 10
Рекомендовано до друку рішенням засідання
кафедри культурології Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого
від 25.03.2016. Протокол № 8

*Щира подяка шановній Коваленко Аллі Арестовні та Шрамко Юрію Меркурєвичу
за допомогу у виданні цієї книги*

Редакційна колегія:

Лозовий В. О. – (голова) доктор філософських наук, професор Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

Трубнікова Л. М. – (заступник голови) кандидат мистецтвознавства, професор Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

Ханнапов І. Д. – професор теорії музики консерваторії Пібоді університету Джонса Хопкінса (Балтимор, Меріленд).

Борисова В. І. – кандидат юридичних наук, професор Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, член-кореспондент Національної Академії правових наук України.

Бурова О. К. – доктор філософських наук, професор Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

Кузнецова О. Ю. – доктор педагогічних наук, професор Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

Роценко-Авер'янова О. І. – доктор мистецтвознавства, професор, проректор з науково-педагогічної та творчо-виконавської роботи Харківської державної академії культури

Сімонок В. П. – доктор філологічних наук, професор Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

Спасибо-Фатсєва І. В. – доктор юридичних наук, професор Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

Шило О. В. – доктор мистецтвознавства, професор кафедри образотворчого та декоративного мистецтва Харківського національного університету будівництва та архітектури.

Рецензенти:

Очеретовська Н. Л. – доктор мистецтвознавства, кандидат філософських наук, професор Харківського національного університету мистецтв імені І. П. Котляревського.

Медунієвський В. В. – доктор мистецтвознавства, професор Московської державної консерваторії імені П. І. Чайковського, заслужений діяч мистецтв Росії.

Відповідальний редактор-укладач: Трубнікова Л. М. – кандидат мистецтвознавства, професор Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

Родина Алчевських та її внесок в розвиток української культури. С. Рахманінов та культура України (С. Рахманінов: на зламі століть) Вип. 13: Наукові статті учасників XIV Міжнародного науково-теоретичного симпозиуму «С. Рахманінов та культура України (С. Рахманінов: на зламі століть). Родина Алчевських та її внесок в розвиток української культури.» Під ред. кандидата мистецтвознавства, професора Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого Л. М. Трубнікової. – Харків: ФОН Носач, В. А., 2016. – 272 с. ISBN 978-966-372-639-7.

В збірці надруковані наукові статті учасників XIV Міжнародного науково-теоретичного симпозиуму «С. Рахманінов та культура України (С. Рахманінов: на зламі століть). Родина Алчевських та її внесок в розвиток української культури», який було проведено в рамках XVIII Міжнародного фестивалю «С. Рахманінов та українська культура» (2016) кафедрою культурології Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Благодійним фондом на честь сім'ї Алчевських, Національною спілкою композиторів України, Національною Всеукраїнською музичною спілкою, в співробітництві з Всеукраїнським Рахманіновським товариством.

Призначається мистецтвознавцям, юристам, культурологам, філософам, філологам, соціологам та широкому колу читачів.

ISBN 978-966-372-639-7.

© Автори статей. 2016

ЗМІСТ

I ЧАСТИНА

3

<i>Трубнікова Л.М.</i>	
Родина Алчевських — сузір'я талантів.....	4
<i>Пивоваров В.М.</i>	
Поетичний світ Христі Алчевської.....	14
<i>Сердюк О. В.</i>	
«Что читать народу?»: до питання про суспільно-педагогічну діяльність Х.Д. Алчевської. 24	
<i>Рощенко (Аверьянова) Е.Г.</i>	
«Секреты Ее молодости», «Сражение Муз» и «Театр имени Т.Я. Веске»: три портрета Учителя вокала в жанре и форме Reminiscences (12 лет спустя...)	31
<i>Кучер Л.И.</i>	
Т.Я. Веске в воспоминаниях	43
<i>Можаев Ф.Н.</i>	
Творческая биография пунктиром	50

II ЧАСТИНА

58

<i>Стаття Н.</i>	
Сергій Рахманінов — forever!.....	59
<i>Трубнікова Л.М.</i>	
Прес-реліз Вісімнадцятого Рахманіновського.....	64
<i>Семенов Н.</i>	
Музична меморіалізація Бабиного Яру	71
<i>Ханнанов И.Д.</i>	
Гармония и голосоведение, ожидание, тяготение и разшерение	91
<i>Ермаков А.И.</i>	
Родословная Сатиных	113
<i>Сердюк А. В.</i>	
Иосиф Рубинштейн и Рихард Вагнер	121

Костина Л.М.

Духовная связь поколений. 142

Шило А.В.

Тема театра в творчестве С. А. Сорина (1939—1953)... 148

III ЧАСТИНА

175

Лозовой В.О.

Особливості української культури..... 176

Шумейко О.А.

Теоретичні аспекти комічного в художній літературі. 179

Лозовой В. О., Єрахторіна О. М.

Людинознавство як важлива складова
соціогуманітарної підготовки сучасного фахівця 183

Червякова О.Б.

Культура інформаційних відносин
як складник інформаційної безпеки особи..... 193

Селиванова И. А.

Некоторые проблемы правового регулирования
государственной собственности в Украине 204

Лисенко О. А.

Лексичне багатство мови юриста..... 213

Ценко М.Б.

Особливості ділового спілкування юристів..... 226

Сідак Л.М.

Саморозвиток національної еліти
в умовах сучасної духовної кризи суспільства..... 239

Меліхова Ю.А.

Спрямованість світогляду, соціально-психологічних
настанов діяльності судді 249

Денисенко О.Й.

Творчість Володимира Носаня..... 259

Відомості про авторів 268

Наукове видання

**С. РАХМАНІНОВ
ТА КУЛЬТУРА УКРАЇНИ**

С. Рахманінов: на зламі століть

До 25-річчя Незалежності України

Випуск 13

Книга II

Редактор — Трубнікова Л.М.

Коректор — Івашковський Д.В.

Технічний редактор — Онишко Є., Кравець Г.

Художнє оформлення — Носань В.А.

Підписано до друку 30.11.16. Формат 60х90/16.
Папір офсетний. Гарнітура Minion Pro. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 17. Наклад 300 прим.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 1002 від 31.07.2002 р.

ТОВ «Майдан»
61002, Харків, вул. Чернишевська, 59.
Тел.: (057) 700-37-30
E-mail: maydan.stozhuk@gmail.com