

Шубенок Тамара Іванівна,
викладач кафедри
соціально-гуманітарних дисциплін

*(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ)*

ВПЛИВ ЗНАННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ НА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ У СПОЛУЧЕНИХ ШТАТАХ АМЕРИКИ І ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

Відповідно до Болонської Декларації, сучасні мови і навички комунікації мають зростаючу важливість у всіх професіях. Знання іноземних мов представляє необхідні умови для міжнародної співпраці в рамках юридичної професії. Таким чином, навчання іноземним мовам у галузі права, особливо англійської і німецької, є необхідним не тільки для професійної освіти студентів юристів, але також їх мобільності у рамках системи Європейських університетів.

Вивчення іноземної мови не тільки забезпечує особисті досягнення, воно може також забезпечити фінансові винагороди. Фактично, професіонал, який вільно розмовляє другою іноземною мовою, може заробити на 10-15 відсотків більше ніж особа, яка займає таку ж посаду, але говорить однією мовою.

Якщо особа вільно розмовляє двома або більше іноземними мовами, це відкриває більші можливості одержати роботу, ніж одномовним претендентам. Ці можливості існують у маркетинзі, перевізках, управлінні, продажах, банківської діяльності, освіті, праві, комунікації, державних відносинах, туризмі. Тому не дивно, що багато корпорацій потребують службовців, які розмовляють двома або більше мовами.

Так як світ стає все більше глобальним, то зростають вимоги у професіоналах, які розмовляють декількома мовами. Відповідно до оцінок Міністерства Праці США через 10 років на 42% зросте потреба в перекладачах, усних і письмових.

Кандидат на роботу, який розмовляє кількома мовами приверне до себе більше уваги, ніж одномовний кандидат. Відповідно до розповсюджених даних Британської Торгівельної Палати, понад 60% корпорацій, які збираються вести бізнес у інших країнах, не роблять це, тому що не мають достатньо багатомовних працівників.

Відносна нестача навичок знання іноземної мови серед населення Об'єднаного Королівства – задокументована. Нещодавнє опитування проведене газетою Гардіан виявило, що 39% молодих англійців не хочуть вивчати іноземні мови через те, що «більшість людей розмовляють англійською мовою», а 14% – через те, що суспільство «більшістю інших мов не кори-

стується».

Але для студентів, які сподіваються оволодіти юридичною професією – найбільш глобальною у перспективі – говорити іноземною мовою є дуже корисним, і найбільш бажаним для роботодавців.

Глобалізація юридичної практики означає, що багато міжнародних юридичних фірм не візьмуть на роботу юристів без мовленнєвих навичок, заявляє Патрісіо Грейн Лабат, партнер публічної міжнародної фірми Вольтера Фіетта, який говорить рідною іспанською, а також французькою і англійською. «У нашій професії мовленнєві навички є критичними, тому що як міжнародні юристи, ми застосовуємо слова у нашій роботі. При наборі співробітників я не розглядаю кандидатів, які вільно не спілкуються іноземною мовою» говорить він.

У нашому взаємозалежному світі знання іноземних мов дає юристам глобальне розуміння, яке є дуже корисним і дуже цінується роботодавцями. Завдяки знанням іноземних мов можна не тільки підвищити свої перспективи на кращу роботу у своїй країні, але також відкриваються перспективи працювати за кордоном.

Навіть деякі корпорації у США, які продають товари у своїй країні, мають потребу у співробітниках, які розмовляють іноземними мовами. Понад 10% американського населення розмовляють іспанською мовою, як першою, і їх кількість зростає.

Службовці, які можуть розмовляти більше ніж однією мовою, користуються більшим попитом, тому що їх менше. Внаслідок цього, багатомовні робітники розраховують на більшу заробітну плату. Британські експерти доповідають, що можливість розмовляти іноземними мовами може підвищити типову заробітну плату на 10-15%, а заробітна плата службовців вищого рівня може зрости на 10%.

Навіть службовці, які розмовляють двома або більше мовами, і працюють у військових або урядових органах, можуть одержати до 1000 доларів на місяць більше за те, що вони говорять іноземними мовами.

Працівники, які розмовляють іноземною мовою, і мають досвід працювати з іншими культурами, мають більші можливості для просування по службі. Великим компаніям потрібні менеджери, які можуть подорожувати у інші країни з намірами розвивати більш тісні зв'язки і закордонні операції. Меншим компаніям також потрібні багатомовні співробітники, які можуть поширювати їх бізнесові можливості у іноземних країнах і встановлювати нові зв'язки за кордоном.

Корпорації часто наймають перекладачів для перекладу іноземної кореспонденції, але також їм потрібні досвідчені менеджери, які можуть зустрічати і вітати клієнтів, і виконувати обов'язки обличчя компанії на іноземних ринках. Можливість вільно розмовляти іноземною мовою забезпечує найбільшу впевненість у пошуку роботи, розмірі заробітної плати і можливостей просування у службі.

Хоча англійська мова, безперечно, вважається глобальною мовою, ми можемо виграти також через знання другої і, навіть, третьої мови. Це було б великим досягненням у нашому глобалізованому світі.

Шумейко Олександр Михайлович,
викладач кафедри
соціально-гуманітарних дисциплін
*(Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ)*

САМОПРЕЗЕНТАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ВРАЖЕННЯМ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ УСПІШНОГО ПРОФЕСІЙНОГО ІМІДЖУ МАЙБУТНІХ ЮРИСТІВ

Прискорена динаміка розвитку сучасного суспільства, освіти та науки, промисловості та бізнесу в Україні зумовлює жорстку конкуренцію й постійне зростання стандартів та критеріїв відбору, що висуваються до молодих фахівців – учораших випускників закладів вищої освіти, зокрема, юридичного профілю. Звичайно, що головна увага роботодавців спрямована на оцінки в дипломі, фахову підготовку та досвід роботи за спеціальністю. Однак поза увагою залишається інший дуже важливий аспект: набуття молодим правником успішного професійного іміджу. Проблема полягає в тому, що, здобувши омріяний фах, молода людина повинна адаптувати себе в юридичній професії, здобути певний “фаховий” імідж та відповідні навички поведіння. Тому свідомо чи інтуїтивно молодий фахівець шукає для себе оптимальну стратегію самопрезентації. Іноді цей процес є швидким та безболісним, іноді – важким та потребує багато часу. Успішний імідж є особливо важливим для тих професій, що функціонують в системі “людина – людина”: юристів, правоохоронців, співробітників силових структур в цілому, педагогів, соціальних працівників, журналістів, лікарів, держслужбовців, менеджерів усіх рівнів тощо.

Використання стратегічної самопрезентації відбувається з обов’язковим урахуванням мотиваційної складової [2, с. 16]. Розрізняють самопрезентацію, що набувається (коли самопрезентація підпорядковується мотиву досягання) та захисну самопрезентацію (підпорядковується мотиву уникання невдачі). Самопрезентація, що набувається, характеризується вибором адекватних ролей та завдань, що відповідають соціальному стану, освіті, соціальному середовищу, рівню ідентифікації фахівця тощо. Захисна самопрезентація частіше за все не є усвідомленою. Тобто людина обирає неадекватне для рішення професійних завдань середовище (або з заниженими вимогами, або ж із непомірно високими).

При побудові власного професійного іміджу молодий фахівець послу-