

ТЕМА 7: ВИДАТНІ УКРАЇНСЬКІ ЮРИСТИ. НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ В ЗАКОРДОННИХ КРАЇНАХ

Мета: формування системних знань про видатних українських юристів та їх внесок у розвиток правової науки й практики України, а також ознайомлення з національними особливостями ділового спілкування в різних країнах світу для розвитку міжкультурної комунікативної компетентності майбутніх юристів.

План:

1. Видатні українські юристи.
2. Національні особливості ділового спілкування в країнах Заходу: Італії, ФРН, Іспанії, Великобританії; США та в інших країнах Північної Америки.
3. Національні особливості ділового спілкування в Японії, Китаї, Індії та в інших азійських країнах.
4. Національні особливості ділового спілкування в країнах, де сповідують іслам.
5. Національні особливості ділового спілкування в країнах Латинської Америки, Африки, Океанії, а також в Австралії та Новій Зеландії.

Перелік ключових термінів і понять: видатні юристи, правова спадщина, національні особливості, ділове спілкування, міжкультурна комунікація, діловий протокол, етикет, невербальна комунікація, міжнародні переговори, етноцентризм, культурний релятивізм, висококонтекстні культури, низькоконтекстні культури, монохронні культури, поліхронні культури, проксеміка, такесика, вербальна комунікація, бізнес-етикет, субординація, ієрархія, гендерні особливості.

Питання для самоконтролю:

1. Який внесок у розвиток української правової системи зробив Ярослав Мудрий?

2. Чому «Пакти й Конституції прав і вольностей Війська Запорозького» вважаються унікальним документом?

3. Які концепції розробив Богдан Кістяківський у сфері філософії права?

4. Які особливості ділового спілкування характерні для висококонтекстних культур?

5. Чим відрізняються монохронні та поліхронні культури у діловому спілкуванні?

6. Які риси ділового етикету є ключовими для Німеччини?

7. Як концепція «збереження обличчя» впливає на ділову комунікацію в азійських країнах?

8. Які особливості ділового спілкування характерні для ісламських країн?

9. Чому особисті відносини мають велике значення в країнах Латинської Америки?

10. Які рекомендації є найважливішими для юристів під час міжнародних переговорів?

Тести для самоконтролю:

1. *Хто є автором першої української конституції «Пакти й Конституції прав і вольностей Війська Запорозького»?*

- а) Ярослав Мудрий;
- б) Пилип Орлик;
- в) Богдан Кістяківський;
- г) Володимир Корецький.

2. *Який документ став першим кодифікованим збірником законів Київської Русі?*

- а) «Руська Правда»;
- б) «Конституція Пилипа Орлика»;
- в) «Закони Хаммурапі»;
- г) «Велика хартія вольностей».

3. Для яких культур характерна непрямá комунікація та акцент на невербальні сигнали?

- а) низькоконтекстні;
- б) висококонтекстні;
- в) монохронні;
- г) поліхронні.

4. Яка країна є прикладом монохронної культури з високою цінністю пунктуальності?

- а) Італія;
- б) Німеччина;
- в) Іспанія;
- г) Бразилія.

5. Що таке «гуаньсі» в китайській діловій культурі?

- а) система письма;
- б) мережа ділових зв'язків;
- в) релігійний обряд;
- г) форма контракту.

6. Який елемент є важливим у діловому спілкуванні в Саудівській Аравії?

- а) прямі переговори;
- б) жарти та неформальність;
- в) повага до релігійних норм;
- г) швидке прийняття рішень.

7. Яка країна з переліку є прикладом поліхронної культури?

- а) Японія;
- б) Великобританія;
- в) Мексика;
- г) Канада.

8. Який стиль комунікації переважає у Великобританії?

- а) емоційний та прямий;
- б) стриманий та непрямий;

- в) формальний з активною жестикуляцією;
- г) неформальний з акцентом на статус.

9. *Що є ключовим для успішних переговорів у Японії?*

- а) швидкість прийняття рішень;
- б) консенсус та гармонія;
- в) агресивна аргументація;
- г) індивідуальні рішення.

10. *Яка особливість характерна для ділового спілкування в Австралії?*

- а) висока формальність;
- б) неформальність та гумор;
- в) жорстка ієрархія;
- г) непряма комунікація.

Практичні завдання:

1. Складіть таблицю з іменами п'яти видатних українських юристів, їхніми основними досягненнями та внеском у розвиток юриспруденції.
2. Підготуйте коротку презентацію (5-7 слайдів) про одного з обраних юристів, акцентуючи увагу на його впливі на сучасну правову систему України.
3. Проаналізуйте національні особливості ділового спілкування в трьох різних країнах (наприклад, США, Японія, Німеччина) та порівняйте їх з українськими традиціями у вигляді схеми або таблиці.
4. Розробіть сценарій ділової зустрічі з представниками іноземної компанії, враховуючи правила етикету та культурні особливості спілкування у вибраній країні.
5. Запропонуйте варіанти стратегії успішної комунікації для українського юриста, який працює на міжнародному рівні, з урахуванням мовних, правових та етичних аспектів.

Теми доповідей для презентації на практичному занятті:

1. Ярослав Мудрий та «Руська Правда»: основи правової системи Київської Русі.

2. Конституція Пилипа Орлика – перший демократичний документ Європи.

3. Богдан Кістяківський: філософія права та концепція правової держави.

4. Діловий етикет у Німеччині: формальність, пунктуальність, структурованість.

5. Китайський стиль переговорів: роль «гуаньсі» та «збереження обличчя».

6. Особливості ділового спілкування в Японії: система «ринги» та значення гармонії.

7. Вплив ісламу на ділову культуру Саудівської Аравії.

8. Латинська Америка: значення особистих відносин у бізнесі.

9. Австралія та Нова Зеландія: неформальність та прямий стиль комунікації.

10. Міжкультурна компетентність юриста: як уникнути конфліктів у міжнародних угодах.

Ситуативні задачі:

1. Українська юридична фірма планує укласти угоду з японською компанією щодо спільного підприємства. На першій зустрічі японська сторона уникає прямої відповіді на пропозиції, часто говорить «ми це обов'язково розглянемо», але не називає конкретних термінів. Під час переговорів українські юристи намагаються швидко домовитися, але японські колеги постійно відкладають рішення.

Які культурні особливості японського ділового стилю впливають на цю ситуацію? Чому японська сторона уникає прямої відповіді? Які помилки допустили українські юристи у підході до переговорів? Як варто змінити стратегію комунікації, щоб досягти успіху?

2. Український юрист приїхав до Берліна для підписання контракту з німецькою компанією. Під час зустрічі він активно жестикулював, часто перебивав німецьких колег, щоб швидше перейти до суті справи, і

запропонував внести зміни в контракт усно, без детального письмового обґрунтування. Німецька сторона виглядала незадоволеною, а після зустрічі повідомила, що потребує часу для «додаткового аналізу».

Які норми німецького ділового етикету були порушені? Чому німецька сторона очікувала письмового обґрунтування змін? Як варто було поводитися українському юристу, щоб уникнути конфлікту? Які риси комунікації в Німеччині є найважливішими для юристів?

3. Українська ІТ-компанія уклала контракт із фірмою з ОАЕ, де був пункт про відсотки за прострочення платежів. Після підписання арабський партнер відмовився виплачувати штрафні санкції, посилаючись на заборону «риба» (відсотків) у ісламському праві. Українська сторона наполягає на виконанні умов, оскільки контракт підписано.

Які правові норми ісламу вплинули на цю ситуацію? Чому арабська сторона вважає пункт про відсотки неприйнятним? Як можна було запобігти конфлікту на етапі складання контракту? Які альтернативні механізми санкцій можна запропонувати, щоб врахувати вимоги шариату?

4. Український бізнес відправив юриста до Шанхаю для переговорів про співпрацю. Він одразу перейшов до обговорення контракту, не витрачаючи час на неформальні бесіди. Китайська сторона постійно переносила зустрічі, а згодом відмовилася від угоди, посилаючись на «відсутність довіри».

Що таке «гуаньсі» і яку роль воно відіграє в китайському бізнесі? Чому китайські партнери вважають неформальні бесіди обов'язковими? Які кроки варто було зробити українському юристу перед початком переговорів? Як можна відновити довіру китайської сторони після невдалої спроби?

5. Українська компанія уклала угоду з бразильською фірмою, де був чіткий дедлайн – 30 днів на виконання зобов'язань. Бразильська сторона не вклалася в термін, пояснюючи це «технічними причинами», і запропонувала продовжити строк ще на місяць. Українські юристи наполягають на штрафних санкціях, але бразильці вважають це надмірною формальністю.

Яке ставлення до часу характерне для бразильської ділової культури? Чому бразильська сторона не вважає затримку критичною? Як варто було сформулювати умови контракту, щоб уникнути конфлікту? Які компромісні рішення можна запропонувати, щоб зберегти відносини?