DOI:10.35774/app2024.04.123
УДК 378.091:340.1

Володимир Янчишин,
аспірант Тернопільського національного педагогічного університету ім. Володимира Гнатюка, адвокат

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МУЛЬТИКУЛЬТУРНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ В ПРОЦЕСІ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ-ПРАВНИКІВ

У статті розглянуто практичні аспекти педагогічної підготовки мулькультурної компетентності юристів. В умовах зростання різноманіття суспільних відносин та комунікації серед майбутніх юристів їм необхідно оволодіти методикою та прийомами ефективного спілкування і створення довірливих відносин з клієнтами, які є представниками різних культур, етно-релігійних та мовних спільнот, соціальних прошарків. Автором рекомендовано ряд механізмів проведення практичних занять (тренінгів) для розвитку та відпрацювання мультикультурної комунікації. Певні практичні рекомендації спрямовані на допомогу педагогам-викладачам у процесі підготовки студентів-правників до застосування мультикультурної компетенції в їх професійній діяльності.

Ключові слова: *мультикультурна компетентність, студенти-правники, юристи, клієнт, комунікація.*

Yanchyshyn V.
Peculiarities of forming multicultural competence in the process of training law students

The article deals with the practical aspects of pedagogical training of lawyers' multicultural competence. Given the growing diversity of social relations and communication among future lawyers, they need to master the methods and techniques of effective communication and establishing trusting relationships with clients representing different cultures, ethno-religious and linguistic communities, and social strata. The author recommends a number of mechanisms for conducting practical classes (training sessions) for the development and practice of multicultural communication. Certain practical recommendations are aimed at assisting teacher educators in the process of training law students to apply multicultural competence in their professional activities.

In conclusion, given the significant benefits of intercultural skills to a lawyer's intercultural competence, law student training should be offered as a minimum through an elective course, if not mandatory, in the curricula of all law schools across the country. As part of such a course, it is advisable to offer a set of seminar sessions in which professors can use the five skills of the Bryant and Peter methodology to teach law students how to interact with and solve problems that may arise in the course of working with different clients. Regardless of which model is used, intercultural competence skills should be taught in law schools.

Keywords*: multicultural competence, law students, lawyers, client, communication.*

Постановка проблеми. Існує багато факторів, які слід враховувати, в тому числі можливі мовні та культурні відмінності між юристом і його клієнтом. Ці відмінності можуть стати бар'єром, що впливають на здатність юриста досягнути успіху в його справі.

У всезростаючому мультикультурному суспільстві культурна компетентність стає все більш важливою для професіоналів, щоб створювати ефективні робочі стосунки зі своїми клієнтами та адекватн реагувати на їх потреби. Походження як клієнтів, так і постачальників послуг може впливати на якість комунікації та рівень довіри між ними.

Сьогодні багато професій вимагають культурної компетентності. Наприклад, багато закладів охорони здоров'я та медичних шкіл вимагають від своїх студентів підготовки з міжкультурної компетентності. Ці освітні ініціативи з культурної компетентності в медичній освіті широко варіюються і включають в себе мовну підготовку, лекції та інтерактивні заняття, семінари, факультативні курси, програми занурення, компоненти в навчальних програмах резидентури тощо [1]. Натомість не створено формального еквівалента для юристів чи студентів-правників. Оскільки неминуче, що юристи матимуть клієнтів різного культурного походження, важливо, щоб вони також стали культурно компетентними. Не лише юристи, які працюють на безоплатній основі, наприклад, у юридичних клініках, а й юристи, які працюють в юридичних фірмах з платними клієнтами, також виграють від підвищення мультикультурної компетентності.

© Володимир Янчишин, 2024

Наприклад, юристи, які працюють pro bono можуть мати клієнтів, які пережили травму і відчувають себе незручно. У той же час, юристи, які працюють у великій корпоративній фірмі, можуть мати міжнародних клієнтів, які знайомі з роботою юрicsd, але дотримуються певних звичаїв при укладанні бізнес-угод. Ці культурні норми та очікування можуть гальмувати відносини між юристом та клієнтом не менше, а то й більше, ніж мовні бар'єри [2].

Мета і завдання дослідження. Насамперед важливо з'ясувати завдання та структуру навчальної програми, яка фокусується на мультикультурній компетентності правників. Вони підкреслюють важливість навичок культурної компетентності для майбутньої кар'єри студентів-правників як професіоналів, які будуть працювати в сучасному різнорідному та динамічному суспільстві.

Виклад основних результатів дослідження. Культура може мати великий вплив на взаємодію людини з іншими людьми. Вона чинить вплив на: сприйняття людиною подій; на те, яке значення вона надає ролям, ієрархії чи особистим стосункам; пріоритети щодо прав особистості порівняно з групою; вирішення конфліктів; емоції та спосіб їх прояву; готовність обговорювати делікатні особисті питання [3]. Наприклад, у деяких культурах не схвалюється звернення за психологічною допомогою, адже члени цієї спільноти не бажають обговорювати делікатні особисті питання або погоджуватися на терапію після пережитої травми. Інший приклад того, як бізнес-практики можуть відрізнятися залежно від культурних особливостей і цілей притаманний для США. Там прибуток розглядається як законна мета. Успіх у бізнесі можна виміряти емпірично, а трудова етика є високорозвиненою. Натомість для японців основна увага може зосереджуватися не на гонитві за прибутком, а на людській ефективності. Тут превалює колективістське (групове) начало, цінність якого важливіша за інтереси індивіда [4]. Культура не лише формує наші цінності та норми поведінки, але й впливає на те, як ми судимо і взаємодіємо з іншими людьми. Таким чином, важливо, щоб юристи знали, як завоювати довіру клієнта з урахуванням його культурних особливостей, так і те, як приписувати поведінці та спілкуванню клієнта бажаний для нього сенс [5].

Культурні відмінності можуть перешкоджати спілкуванню і довірі між юристом та його клієнтом. Тому метою прагнення до культурної компетентності є усунення бар'єрів для інтерсуб'єктного доступу [4]. Бар'єри доступу виникають, коли непорозуміння або нерозуміння перешкоджають успішному представництву. З підвищенням мультикультурної компетентності, юристи мають більше можливостей будувати довірливі стосунки та спілкуватися зі своїми клієнтами. Коли юристи та клієнти походять з різних культур, їм часто складніше створити довірливі відносини між адвокатом і клієнтом, в яких обидві сторони почуваються комфортно, обмінюватися чесною і точною інформацією [6]. Наприклад, культура або минулий досвід клієнта можуть змусити його не довіряти людям, які не є частиною його культури [7]. Іноді люди вважають за краще звертатися за послугами (юридичними, медичними чи іншими) до професіоналів, які належать до їхньої етнічної групи. Або ж клієнт може не мати довіри до адвоката через негативне упередження щодо адвокатів загалом. Оскільки довіра є важливою складовою побудови будь-яких відносин.

Одна з цілей заняття з культурної компетентності - навчити студентів будувати довірливі відносини між юристом і клієнтом, які належать до інших культур, ніж їхня власна. Крім того, вивчення мультикультурної компетентності має на меті дати можливість юристам і клієнтам розуміти поведінку та комунікацію один одного18

Коли люди походять з різних культурних середовищ, вони можуть надавати різні значення не тільки одному й тому ж набору фактів, але й мові тіла інших людей [7]. Юристи повинні бути навчені потенціалу помилкового приписування та розробляти стратегії для перевірки себе та своїх інтерпретацій фактів, наданих їм клієнтами [8].

Одним із способів може бути менш формальне спілкування з клієнтом, з використанням меншої кількості юридичного жаргону, щоб соромязливий клієнт відчував себе більш комфортно і був готовий говорити. Наприклад, клієнт, який розуміє юридичний жаргон, можливо (якщо має великий досвід роботи з юристами) може образитися, якщо юрист розмовляє з ним менш формально. Таким чином, спосіб, у який юрист спілкується вербально, а також через мову тіла, залежить від контексту. Адвокати повинні адаптуватися в залежності від клієнта та ситуації, яка може змінюватися протягом відносин між адвокатом та клієнтом. Важливо, щоб адвокати, юристи ставили запитання, знали про культурно-специфічні сигнали мови тіла та гнучко реагували на них під час взаємодії зі своїми клієнтами [7].

Дослідники проблеми Браянт і Пітер запропонували для розвитку мультикультурної компетентності майбутніх правників навчальну модель з п'яти навичок [2].

До першої належать «ступені відокремлення і зв'язку». У цій вправі студентам пропонується визначити подібності та відмінності між ними та їхніми клієнтами. Подібності та відмінності можуть стосу-

ватися раси, етнічної приналежності, статі, соціально-економічного походження, віку та сексуальної орієнтації. Після того, як студенти визначили ці риси, викладач просить групу проаналізувати, як ці подібності та відмінності впливають на відносини між юристом і клієнтом, особливо під час процесу збору інформації [2]. Ця навичка є корисною, оскільки коли студенти-правники визначають подібності та відмінності між собою та своїми клієнтами, вони можуть побачити, як можуть виникнути можливі культурні непорозуміння, упередження та стереотипи. Важливо, щоб студенти не лише зосереджувалися на відмінностях, але й шукали схожість, уміли визнати спільні зв'язки між явищами і процесами.

Друга навичка передбачає глибше дослідження можливих наслідків подібності та відмінності, які існують між клієнтом, особою, яка приймає юридичні рішення та адвокатом. Ці три особи складають «три кільця» [2]. Цей процес передбачає розгляд того, як може виглядати успішний клієнт для особи, яка приймає юридичні рішення, наприклад судді, і як фактичний клієнт порівнюється на основі подібності та відмінності клієнта [9]. Студенти юридичного факультету повинні обдумати, які неявні культурні цінності та норми закону будуть застосовуватися до їхніх потенційних клієнтів і як це впливає на відносини адвокат-клієнт. Наприклад, суддя може мати упереджене сприйняття або стереотип до незаможного клієнта, що може вплинути на його чи її рішення. Усвідомлення цього ризику може підказати адвокату дізнатися більше про історію та особисте життя клієнт. Наявні відомості адвокат може представити судді як обставини, що пом'якшують покарання. Студентам-юристам слід розглянути, наскільки подібні та чим відрізняються «три кільця», як вони можуть вплинути на їхню юридичну стратегію у справі клієнта [10].

Третя навичка «Паралельні всесвіти» вчить студентів досліджувати альтернативні пояснення поведінки клієнтів, думаючи про численні інтерпретації або «паралельні всесвіти» [10]. Особливо корисним є мозковий штурм щодо інших можливих причин поведінки клієнта, коли студент може автоматично оцінювати клієнта або дії клієнта негативно, і може зменшити ймовірність того, що студент робить неправильні припущення щодо причини та значення поведінки клієнта [11]. Наприклад, адвокат може інстинктивно думати, що клієнт, який не готовий надати подробиці події, має відношення до її справи. Однак клієнт може почуватися некомфортно, обговорюючи деталі з юристом протилежної статі, або може не знати конкретного слова іноземною мовою (за потреби) для опису події. Можливо, клієнт навіть серйозно постраждав унаслідок отриманої травми або вважає недоречним обговорювати подію на основі її культурних чи релігійних переконань. Якщо студент уважно подумає, він може зрозуміти, що існує багато альтернативних причин, які могли б пояснити поведінку клієнта, а не його початкову негативну поведінку [9].

Четверта навичка «підводні камені, червоні прапорці та ліки» сприяє взаємодії з клієнтами на основі на основі врахування культури, сценаріїв, ритуалів і розуміння клієнта [12]. Хоча перші три звички готують студентів мислити як юрист, який інтегрує різні культури, аналіз справ і взаємодії з клієнтами стосується якраз четвертої навички. Навичка фокусується на міжкультурній комунікації [4]. Студенти визначають певні завдання у звичайній взаємодії клієнт-адвокат, яка може бути прикладом особливо проблематичної міжкультурної зустрічі [5]. Зі свідомою увагою до процесу спілкування та попередньої підготовки під час зустрічі з клієнтами студенти можуть визначити потенційні міжкультурні «підводні камені» та «червоні прапори», такі як вказівки на те, що клієнт незалучений, злий, активно відчуває дискомфорт або використовує термінологію юриста [10]. Наприклад, студенти можуть підготуватися до співбесіди шляхом розробки вступного ритуалу та сценарію для пояснення судового процесу. Під час планування потенційних «червоних прапорців» студенти повинні підготувати потенційні засоби виправлення непорозумінь і розривів між учнем і клієнтом. Наявність списку цих культурно чутливих виправлень допоможе студенту вивчити стратегії виправлення, наприклад, спрямувати розмову на одну з висловлених клієнтом проблем або запитати у клієнта приклади, які ілюструють цю проблему та показати тип рішення, яке вони шукають [2].

П'ята навичка «верблюд» передбачає саморефлексію студента, дослідження себе як культурної істоти, усвідомлення власних стереотипів та упереджень. Останнє може дозволити студентам активно запобігати або принаймні намагатися запобігти негативному впливу своїх стереотипів і упереджень на стосунки між юристом і клієнтом. У цій справі також варто визнати великий вплив зовнішніх факторів, таких, як стрес, які можуть взаємодіяти з наявними стереотипвми та упередженнями, і негативно впливають на взаємодію адвокат-клієнт. Ця навичка пропонує два способи роботи з упередженнями і стереотипами: 1) створення умов, за яких упередженість і стереотип менш імовірні; 2) сприяння рефлексії та змінам з метою усунення проблеми [2]. Процес самоаналізу допомагає студентам навчитися поважати клієнтів і реагувати на їх індивідуальні потреби.

Юридичні навчальні заклади повинні вимагати або принаймні пропонувати курс міжкультурної компетентності для усіх студентів-юристів, щоб підготувати їх до ефективної професійної у нашому дедалі

різноманітнішому світі [12]. Семестрові семінари були б найкращим методом викладання міжкультурної компетенції юриста, оскільки отримання такої компетентності є безперервним процесом, що вимагає тривалого навчання. Хоча студент не отримає повної, «неусвідомленої компетентності» усього за п'ятнадцять семестрових тижнів, один семестр буде достатнім для студентів, щоб отримати принаймні деякі навички, необхідні для культурної чутливості, які вони можуть далі розвивати у клінічному та реальному досвіді юриста.

Формат роботи в малих групах сприяв би обговоренню та створенню більш комфортного середовища для відкритості студентів у висвітленні їх особистих упереджень, стереотипів, досвіду роботи з клієнтами. Теоретики міжкультурного навчання стверджують, що важливо створити сприятливе навчальне середовище, у якому студентам вирішуватимуть проблеми упередженості і влади [13]. Підтримка важлива, щоб зменшити опір студентів навчанню та допомогти студентам впоратися з тим, що може бути важким досвідом, тоді як професійний виклик необхідний, щоб навчати студентів і заважати їм робити шкоду своїм клієнтам [10].

Цей варіант семінару або використання відповідних задач-казусів як компоненти заняття з вивчення та формування первинних практичних навичок юриста буде корисним насамперед для першокурсників. Студентам-юристам було б корисно познайомитися з теорією міжкультурної компетентності якомога швидше.

Окреслимо технологію застосування вказаної методології з пропозиціями щодо застосування в середовищі юридичної освіти.

По-перше, студенти повинні усвідомити свої власні упередження, такі як можливий етноцентричний спосіб мислення, який впливає на припущення та судження про своїх клієнтів [13]. Відповідно до розглянутих навичок 1 і 2, студенти повинні обміркувати подібності та відмінності між собою і їх клієнтамив, а також проаналізувати наслідки наявних подібностей та відмінностей, які існують між клієнтом, адвокатом та іншими учасниками комунікації.

По-друге, створення ізоморфних атрибуцій для розуміння поведінки клієнта важливе для того, щоб студенти навчилися бути гнучкими і робити ізоморфні атрибуції, використовуючи навичку 3. Концепція атрибуції ілюструє, як юристи можуть надавати різне значення фактам історії клієнта або поведінки клієнта під час міжкультурної взаємодії перед тим, як студентів попросять уявити різні причини для поведінки клієнта [14]. Наприклад, професор може показати відеосценарій про те, як клієнтка прийшла на зустріч зі своїм шістнадцятирічним сином. Студенти повинні подумати про своє початкове відчуття щодо того, чому представлений син клієнтки, а тоді провести мозковий штурм і скласти список альтернативних пояснень. Можуть бути численні причини, через які син клієнтки супроводжував її. Також потрібно буде визначити варіанти поведінки адвоката у даній ситуації - адвокат дозволить сину клієнтки почекати в кімнаті для допиту чи попросить його почекати надворі? Чи повинен закон дозволити сину клієнтки виступати перекладачем чи звернутися за послугами до професійного перекладача? Можуть виникнути такі проблеми, як конфіденційність проблеми, які суперечать культурним нормам і уподобанням клієнта. Початкові інтерпретації студентами ситуації, ймовірно, базуються на їх власному досвіді. Однак мислення паралельного всесвіту спонукає студентив думати над альтернативними поясненнями і усвідомити, що їм може знадобитися пристосування своєї поведінки відповідно до альтернативних причин поведінки клієнта. Вони повинні ділитися своїми ідеями з іншим студентом-партнером під час обговорення в класі, щоб вони могли також вивчати інтерпретації своїх однокласників [14].

По-третє, незасудження в міжкультурних взаємодіях. Незважаючи на осудливий характер правової культури, юристи повинні навчитися не засуджувати іншу сторону під час міжкультурних зустрічей. Професори можуть навчати вмінню залишатися безосудним, використовуючи навички 3, 1 і 5. Вправи можуть включати в себе залучення студентів до аналізу негативного судження, яке вони колись висловили щодо клієнта [7]. Водночас вивчення альтернативних пояснень можуть наражати студентів на обмеження покладатися на власний досвід і запобігати миттєвим судженням під час інтерпретації поведінки клієнта [4]. Навички 1 і 5 стали іншими корисними способами протистояти негативу суджень.

По-четверте, формування навичок міжкультурної комунікації може бути використане для підвищення навичок міжкультурного спілкування учня. Цих навичок можна навчити шляхом перегляду та перекладу відеозаписів інтерв'ю, імітації рольових ігор в аудиторії та роздумів студентів. Наприклад, студенти можуть ідентифікувати різноманітні вступні ритуали, які використовуються різними культурами, інтегрувати їх у свої змодельовані інтерв'ю [3]. Вони також повинні практикувати навички глибокого слухання та

інтерпретації невербальних сигналів клієнта. Ці навики мають величезне значення піж час міжкультурних взаємодій [1, p. 121].

Здатність порівнювати поведінку клієнтів зі своєю власною та відчувати непорозуміння під час рольової гри може допомогти студентам розпізнати потенційні «підводні камені» і «сигнальні прапорці», а також дати їм можливість потренуватися в пошуку відповідних засобів. Відмінності та подібності між юристом і клієнтом також можуть впливати на допит адвокатом, оскільки люди, як правило, задають додаткові запитання, коли чиясь історія не відповідає тому, що вони зробили б самі, і утримуються від формулюваньзапитання, коли недоцільно вживати заходів задавати відповідні запитання та утримуватися від певних припущень. Завдяки рольовій грі студенти мають отримати можливість відчути, як бути і тим, і іншим адвокат і клієнт. Студенти навчатимуться, не лише адаптуючи свої власні поведінки і тактики під час гри в адвоката, а й від визнання культур норми та підказки, які вони дають як клієнт.

Отримання зворотного зв'язку від свого партнера дасть можливість також допомогти студентам навчитися розпізнавати певні «підводні камені» і «сигнальні прапорці». Наприклад, після завершення вправи студент-клієнт може пояснити, які підказки та інформування він підхопив і де студент-юрист міг поставити більш актуальні запитання або уникнути непорозумінь [2]. Дискусія між партнерами та практика виконання обох ролей допоможуть студентам обдумати ситуаційні казуси, познайомити їх з технологією розпізнавання проблем міжкультурної компетентності та розробкою стратегій для забезпечення найкращого представлення, незважаючи на міжкультурні бар'єри.

Висновки. Оскільки малоймовірно, що адвокат буде займатися адвокатською діяльністю без взаємодії з кимось з іншого культурного середовища в певний момент його або її кар'єри (чи це клієнт, свідок, суддя чи інший юрист), студенти юридичного факультету можуть отримати велику користь від розширених культурних компетенцій. Міжкультурна компетентність дозволяє юристам створювати довірливі стосунки зі своїми клієнтами, а також ефективно спілкуватися та розуміти потреби своїх клієнтів. Враховуючи значні переваги міжкультурних адвокатських навичок міжкультурної компетентності, підготовка повинна пропонуватися як мінімум через курс за вибором, якщо він не є обов'язковим у навчальних програмах усіх юридичних шкіл по всій країні.

В рамках такого курсу доцільно запропонувати набір семінарських занять, в рамках яких професори можуть використовувати п'ять навичок за методологією Брайанта та Пітера з метою навчити студентів-юристів, як взаємодіяти та вирішувати проблеми, що можуть виникнути у процесі роботи з різними клієнтами. Незалежно від того, яка модель використовується, навички міжкультурної компетентності слід викладати в юридичних навчальних закладах. Адже давно доведено, що здатність здійснювати ефективне представництво інтересів клієнтів з різним досвідом значно сприятиме успіху майбутніх юристів.

Список використаних джерел

1. Pate S. Cultural Competency Training: Preparing Law Students for Practice in *Our Multicultural World*. 2014. 62 UCLA L. REV. DISC. 140. 156 p.
2. Susan Bryant, The Five Habits: Building Cross-Cultural Competence in Lawyers. 2001. 8 Clinical L. REV. 33, 39.
3. Robert L. Gegios & Stephen D. R. Taylor. Cross-Cultural Competency: A Non negotiable Skill for Lawyers Involved in International Commerce. URL: http://www.primerus.com/businesslaw-articles/cross-cultural-competency-a-non-negotiable-skill-for-lawyers-involved-in-international-commerce-624201.htm (дата звернення: 23.10.2024).
4. Katherine Frink-Hamlett, TheCaseforCulturalCompetency, *N.Y. L.J.,* Apr. 25, 2011. URL: http://www.law.northwestern.edu/career/markettrends/2011/ plebiuwle1po.pdf (дата звернення: 23.10.2024).
5. Медведенко С. В,, Ситько С. О. Проблеми формування міжкультурної комунікативної компетентності майбутніх юристів. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2023. №1 С. 242–247.
6. Adams t. Cultural Competency: A Necessary Skill for the 21st Century Attorney. *Lzw Raza Journal*. 2012. Volume 4. Issue 1. pp. 1–22.
7. Hamaniuk V., Karpiuk V., Shumilina I., Ustinova V. The concept of «intercultural competence» in educational and scientific discourses. *Educational Dimension.* 2024. Vol. 11. pp. 1-27. URL: https://doi.org/10.55056/ed.715 (дата звернення: 11.10.2024).
8. Vasylenko, O.: Intercultural competence: Concepts, structure, principles and methods of development. Adult Education: Theory, Experience, Prospects. Dec. 2022. Vol. 22(2). 59–67. URL: https://doi.org/10.35387/od.2(22).2022.59-67 (дата звернення: 14.10.2024).

9. Reimann, D.: Inter-und transkulturelle kommunikative Kompetenz. *ProDaZ.* 2015. pp. 1–29. URL: https://www.uni-due.de/imperia/md/content/ prodaz/reimann_intertranskulturelle_kompetenz.pdf (дата звернення: 23.10.2024).
10. Rembach, O.O.: Development of Future Lawyers Intercultural Competence in Foreign Languages Training. Universytetski naukovi zapysky 63(3), 387–400 (2017), URL: http://old.univer.km.ua/visnyk/1673.pdf (дата звернення: 25.10.2024).
11. Maksymovych O. V. Intercultural competence as a subject of sociological theoretical approach in terms of social and cultural interaction studies at the borderlands. *Habitus.* 2020. 1(12). pp. 97–104. URL: https://doi.org/10.32843/2663-5208.2020.12-1.16 (дата звернення: 23.10.2024).
12. Halchun N. P. Theoretical understanding of the concept of intercultural competence in modern scientific research. Innovative Pedagogy. 2021. Vol. 35. pp. 157–163. URL: https://doi.org/10.32843/2663-6085/2021/35.32 (дата звернення: 23.10.2024).
13. Deardorff D. K. (ed.). The SAGE Handbook of Intercultural Competence. *Sage Publications.* 2009. URL https://www.ucg.ac.me/skladiste/blog_7764/objava_67219/fajlovi/Interkulturalna%20kompetencija.pdf (дата звернення: 27.10.2024).
14. Borisko N. Problems of cross-cultural training of pre-service foreign language teachers. The scientific and methodological journal «Foreign Languages». Feb 2018. Vol. 1. pp. 9-20. URL: https://doi.org/10.32589/im.v0i1.124861 (дата звернення: 28.10.2024).

References

1. Pate, S. (2014). Cultural Competency Training: Preparing Law Students for *Practice in Our Multicultural World,* 62 UCLA L. REV., DISC., 140 [in English].
2. Bryant, S. (2001). *The Five Habits: Building Cross-Cultural Competence in Lawyers.,* 8 Clinical L. REV. 33, 39 [in English].
3. Robert, L. Gegios & Stephen, D. R. Taylor. Cross-Cultural Competency: A Non negotiable Skill for Lawyers Involved in International Commerce. Retrieved from http://www.primerus.com/businesslaw-articles/cross-cultural-competency-a-non-negotiable-skill-for-lawyers-involved-in-international-commerce-624201.htm [in English].
4. Frink-Hamlett, K. (2011). The Casefor Cultural Competency, *N.Y. L.J.*. Retrieved from http://www.law.northwestern.edu/career/markettrends/2011/ plebiuwle1po.pdf [in English].
5. Medvedenko, S. V. & Sytko, S. O. (2023). Problemy formuvannia mizhkulturnoi komunikatyvnoi kompetentnosti maibutnikh yurystiv [Problems of forming intercultural communicative competence of future lawyers]. *Pivdennoukrainskyi pravnychyi chasopys - South Ukrainian Law Journal, 1,* 242-247 [in Ukrainian]
6. Adams, T. (2012). Cultural Competency: A Necessary Skill for the 21st Century Attorney. *Lzw Raza Journal, 4(1),* 1-22 [in English].
7. Hamaniuk, V., Karpiuk, V., Shumilina, I. & Ustinova, V. (2024). The concept of «intercultural competence» in educational and scientific discourses. *Educational Dimension, 11,* 1-27. Retrieved from https://doi.org/10.55056/ed.715 [in English].
8. Vasylenko, O. (Dec. 2022). Intercultural competence: Concepts, structure, principles and methods of development. *Adult Education: Theory, Experience, Prospects, 22(2),* 59-67. Retrieved from https://doi.org/10.35387/od.2(22).2022.59-67 [in English].
9. Reimann, D. (2015). Inter-und transkulturelle kommunikative Kompetenz. *ProDaZ,* 1–29. Retrieved from https://www.uni-due.de/imperia/md/content/ prodaz/reimann_intertranskulturelle_kompetenz.pdf [in English].
10. Rembach, O. O. (2017). Development of Future Lawyers Intercultural Competence in Foreign Languages Training. *Universytetski naukovi zapysky 63(3),* 387-400. Retrieved from http://old.univer.km.ua/visnyk/1673.pdf [in English].
11. Maksymovych, O. V. (2020). Intercultural competence as a subject of sociological theoretical approach in terms of social and cultural interaction studies at the borderlands. *Habitus, 1(12),* 97–104. Retrieved from https://doi.org/10.32843/2663-5208.2020.12-1.16 [in English].
12. Halchun, N. P. (2021). Theoretical understanding of the concept of intercultural competence in modern scientific research. *Innovative Pedagogy, 35,* 157-163. Retrieved from https://doi.org/10.32843/2663-6085/2021/35.32 [in English].

13. Deardorff, D. K. (ed.). (2009). The SAGE Handbook of Intercultural Competence. *Sage Publications*. Retrieved from https://www.ucg.ac.me/skladiste/blog_ 7764/objava_67219/fajlovi/Interkulturalna%20 kompetencija.pdf [in English].
14. Borisko, N. (Feb. 2018). Problems of cross-cultural training of pre-service foreign language teachers. T*he scientific and methodological journal «Foreign Languages», 1,* 9-20. Retrieved from https://doi.org/10.32589/ im.v0i1.124861 [in English].

Стаття надійшла до редакції 18.11.2024