

Rozwój sprawności interakcji ustnej w nauczaniu języka prawniczego

PAULINA DWUŹNIK

W procesie komunikacji interakcja jest oczywistością. Działania językowe dotyczą komunikacji, zatem kwestie sprawności w zakresie interakcji są bardzo istotne w uczeniu (się) języka obcego, w tym specjalistycznego.

Interakcja ustna jest działaniem językowym, w którym bezpośredni udział bierze dwóch lub więcej użytkowników języka albo osób uczących się. „W działaniach interakcyjnych użytkownik języka występuje na zmianę jako rozmawiający z jednym lub kilkoma rozmówcami i jako słuchacz, tworząc w ten sposób wspólnie rozmowę, czyli negocjując znaczenia zgodnie z określonymi strategiami współpracy” (ESOKJ 2003: 73). Nie można jednak powiedzieć, że interakcja jest sumą działań receptywnych i produktywnych, gdyż ze względu na dużą szybkość wymiany komunikatów oraz sprzężenie mówienia ze słuchaniem wymaga ona, oprócz stosowania wszystkich strategii recepcji i produkcji, także strategii ciągłego zarządzania procesem wymiany informacji. Głównym celem interakcji jest zbudowanie wspólnej wypowiedzi, co wymaga od rozmówców stosowania strategii współpracy interpersonalnej i ideologicznej, czyli próby zbliżenia się do siebie rozmówców (ESOKJ 2003: 81). Przystępującym do interakcji rozmówcom zawsze przyświeca jeden cel. Nawet w przypadku np. negocjacji, gdzie strony dialogu mają odmienne interesy, ich celem jest wypracowanie konsensusu i np. zawarcie ugody czy satysfakcjonującego porozumienia. Należy rozróżnić kilka rodzajów interakcji jako elementu procesu nauczania/uczenia się. Przedmiotem badań glottodydaktycznych jest bowiem zarówno interakcja zachodząca między nauczycielem a osobami uczącymi się czy między uczniami nawzajem, jak i proces nauczania interakcji jako działania językowego, który wydaje się szczególnie ważny w nauczaniu języków specjalistycznych. Według bardziej szczegółowego podziału interakcja ustna obejmuje przede wszystkim: rozumienie rozmówcy, rozmowę, dyskusję nieformalną, dyskusję formalną, współpracę zorientowaną na cel, pozyskiwanie towarów i usług, wymianę informacji, prowadzenie wywiadu i bycie jego podmiotem, korzystanie z telekomunikacji. Interakcja stanowi także fundament uczenia się (CEFR 2018: 82–83). Przykładami działań interakcyjnych w języku prawniczym są: wywiad z klientem, udzielenie porady prawnej, rozpoczęcie współpracy z klientem czy negocjacje umowy przez prawników.

Cechy i funkcje interakcji ustnej

Podstawowe cechy interakcji ustnej w porównaniu z interakcją pisemną to: spontaniczny charakter, duża prędkość, wzajemny wpływ uczestników, wymiana komunikatów, reaktywność, negocjowanie oraz współtworzenie znaczeń, dwukierunkowość komunikacji, współpraca, sprzężenie ze słuchaniem, efektywność przekazywania komunikatu, a także z reguły mniejsza poprawność językowa (Śpiewak 2016: 50). Poza tym, cechą charakterystyczną interakcji ustnej jest mniej lub bardziej świadome stosowanie przez rozmówców elementów paralingwistycznych, takich jak: język ciała, środki prozodyczne

i pozalingwistyczne środki akustyczne. Język ciała obejmuje nie tylko bardzo lubiane przez prawników, często wyuczone, gesty, lecz także mimikę, kontakt wzrokowy, dystans czy niekiedy kontakt fizyczny. Środki prozodyczne to z kolei jakość głosu, wysokość tonu, głośność czy zamierzone wydłużanie niektórych głosek w celu zwrócenia uwagi rozmówcy. Pozalingwistycznymi środkami akustycznymi są natomiast wszelkiego rodzaju dźwięki niosące tradycyjne znaczenia, ale nienależące do systemu fonologicznego (ESOKJ 2003: 84–85). Ponadto, interakcję w języku prawniczym charakteryzuje duża redundancja ze względu na częste powtórzenia, dążenie do precyzji języka, użycie terminów specjalistycznych, duża ilość pytań otwartych, zamkniętych i naprowadzających, stosowanie strategii unikania odpowiedzi i zmiany tematu.

Według najnowszej wersji CEFR – *Companion Volume with New Descriptors* (2018) podstawowymi funkcjami interakcji są funkcja interpersonalna, współpraca oraz funkcja transakcyjna. W języku prawniczym funkcja interpersonalna realizowana jest poprzez nawiązanie, utrzymanie czy zakończenie współpracy z klientem oraz budowanie zaufania. Współpraca zachodzi w każdym przypadku realizowania wspólnego celu interakcji, np. przy opracowywaniu umowy, przygotowaniu zeznania czy ustalaniu linii obrony. Przy sprzedaży usług czy negocjacjach ceny mamy do czynienia z funkcją transakcyjną.

Umiejętności konieczne do prowadzenia skutecznej interakcji w języku prawniczym

W trakcie swojej pracy zawodowej osoby wykonujące zawody prawnicze wchodzi w interakcje ustne i pisemne zarówno z innymi prawnikami, jak i z laikami. Stwarza to specyficzne trudności, gdyż klienci, świadkowie czy eksperci z innych dziedzin, niedysponujący gruntowną wiedzą prawniczą lub mający wiedzę z innych obszarów prawa, posługują się także innymi terminami. Dodatkowe wyzwania w interakcji specjalistycznej stanowią terminy nieprzetłumaczalne, często nowo powstałe w orzecznictwie europejskim, czy przepisy sformułowane w międzynarodowym angielskim Unii Europejskiej, które prawnik musi objaśnić laikowi, a które niewiele mają wspólnego z językiem angielskim stosowanym przez rodzimych użytkowników (Robertson 2012: 1234). Umiejętność przełączania kodów w trakcie rozmowy stanowi o sprawności interakcji oraz o skuteczności osiągnięcia zamierzonego celu komunikacyjnego. Sprawny rozmówca musi być zatem w stanie podać definicje terminów, w przystępny sposób wyjaśnić nieścisłości, podać przykłady, odpowiednio parafrazować oraz dysponować bogatym zasobem słownictwa, które umożliwi np. podanie synonimów czy

antonimów w sytuacji wymagającej wyjaśnienia omawianych treści.

Łatwo dostrzec, że wymienione umiejętności to jednocześnie umiejętności sprawnego glottodydaktyka. Inną ważną umiejętnością jest ciągła kontrola zrozumienia wypowiedzi, zadawanie pytań kontrolnych, używanie powtórzeń treści uważanych za najistotniejsze oraz końcowe podsumowanie interakcji. W interakcji, w której rozmówców dzieli także różnica kulturowe i ideologiczne, nieocenionym elementem jej planowania jest zapoznanie się z kulturą prowadzenia interakcji ustnej kraju, z którego pochodzi rozmówca. Ważnym elementem nauczania interakcji jest zatem rozwój kompetencji interkulturowej, a zatem zdolności ucznia do adekwatnego zachowania się w sytuacjach zetknięcia się z przedstawicielami innych kultur (Banach 2003: 3).

Znajomość ogólnie przyjętych norm zachowania i formuł językowych dotyczących powitania, kolejności zabierania głosu w rozmowie czy kończenia jej są niezbędnymi elementami kształcenia. Szczególnie interakcja z klientem obcojęzycznym, który znalazł się w sytuacji stresującej i wymaga pomocy, przebywając na terytorium najczęściej obcego państwa, wymaga od specjalisty – prawnika – dużej biegłości w budowaniu warunków interakcji.

Strategie interakcyjne

Podstawowymi strategiami działań interakcyjnych, podobnie jak w przypadku recepcji i produkcji, są: planowanie, wykonanie, ocena i korekta wypowiedzi (ESOKJ 2003: 82). Etap planowania wymaga wyznaczenia nadrzędnego celu interakcji, określenia luki informacyjnej oraz wyboru schematu interakcji. Prawnik przygotowując się do rozmowy z klientem, powinien opracować chronologię rozmowy, przygotować pytania i ewentualnie krótki plan (*checklist*). Etap wykonania wymaga stosowania strategii rozpoczynania, podtrzymywania, wznowiania, podsumowywania i kończenia interakcji. Prawnik musi wykazać umiejętności językowe i pozajęzykowe, takie jak: umiejętność stworzenia odpowiednich warunków do interakcji (*small talk*), umiejętność sterowania rozmową, rozpoznawanie strategii unikania odpowiedzi, potwierdzenie zrozumienia, prośbę o pomoc w zrozumieniu, niekiedy wielokrotne powtórzenia tego samego pytania oraz dążenie do zbliżenia się stanowisk rozmówców.

Dodatkowe strategie stosowane podczas interakcji ustnej to: wszelkiego rodzaju strategie monitorowania wypowiedzi, ciągłej kontroli zrozumienia, potwierdzania zrozumienia wypowiedzi rozmówcy czy nawiązywania do wcześniejszych wypowiedzi własnych

oraz rozmówcy/rozmówców. Strategie te wymagają wyższego poziomu kompetencji językowej oraz zdolności koncentracji i zarządzania procesem uwagi. Czasami (np. w przypadku długich rozmów z klientami czy spotkań w większym gronie ekspertów) należy sporządzać notatki z interakcji ustnej, by móc sprawnie nawiązywać do wcześniejszych treści. Techniki robienia notatek przy jednoczesnym śledzeniu przebiegu interakcji ustnej są każdorazowo pomocne i bardzo przydatne także w przypadku mediacji językowej.

Etap oceny interakcji wymaga udzielenia odpowiedzi na pytanie czy cel interakcji został osiągnięty. Może to nastąpić w momencie podsumowywania interakcji i zadawania pytań kontrolnych. Korekta polega na powrocie do interakcji, prośbie o wyjaśnienie oraz udzieleniu wyjaśnień, np. uściśleniu niejasnych terminów czy sformułowań.

Innymi przykładami strategii interakcji ustnej są: zabieranie głosu, podtrzymywanie wypowiedzi, oddawanie głosu innej osobie, podsumowywanie, zadawanie pytań, udzielanie odpowiedzi, prośba o wyjaśnienie, uzupełnianie, nawiązywanie czy korekta wypowiedzi, a także strategie uzupełniające, takie jak współpraca, organizacja wypowiedzi czy nawet strategii unikania odpowiedzi (Stenström 2014: 132). Powyższe strategie są niewątpliwie wykorzystywane w interakcji zawodowej osób wykonujących zawody prawnicze i jako takie są też niezwykle istotne jako elementy nauczania tej odmiany języka specjalistycznego.

Nauczanie interakcji ustnej

Z badania przeprowadzonego wśród nauczycieli różnych odmian języków specjalistycznych wynika, że najistotniejszymi czynnikami wpływającymi na interakcje nauczyciel-uczeń są: autentyczność treści nauczania, wiedza specjalistyczna, niehomogeniczność grupy, regularność uczestnictwa w zajęciach oraz cel zajęć/motywacja (Kic-Drgas 2017: 213). Nauczyciele biorący udział w badaniu podkreślali konieczność kolaboracyjnego charakteru procesu nauczania języków specjalistycznych ze względu na różnice poziomu wiedzy specjalistycznej uczniów i nauczyciela. Badani zwracali uwagę na możliwość odwołania się do wiedzy specjalistycznej uczniów w przypadku wątpliwości nauczyciela oraz na konieczność uzupełniania wiedzy nauczyciela np. poprzez konsultację ze specjalistami z danej dziedziny. Wyniki badania korespondują z wnioskami innych ekspertów, którzy postulują konieczność dalszych badań dotyczących wpływu poziomu wiedzy specjalistycznej ucznia i nauczyciela oraz sprawność przekazywania tej wiedzy na układ glottodydaktyczny (Szerszeń 2014: 113).

Niewątpliwie kolaboracyjny charakter zajęć z języków specjalistycznych oraz poczucie autentyczności i przydatności nauczanych treści mają ogromny wpływ na jakość interakcji pomiędzy uczniami a nauczycielem. Spore znaczenie mają także kompetencje społeczne, umiejętność stworzenia atmosfery zaufania oraz usuwanie rozmaitych barier w przestrzeni klasowej (zarówno materialnych, jak i niematerialnych). Wpływ na jakość interakcji ustnej ma również zmniejszanie fizycznego dystansu między uczniami oraz między uczniami a nauczycielem, dynamika uczestników aktów komunikacyjnych – zmiana organizacji sali wykładowej, przemieszczanie się i wymiana rozmówców – oraz tworzenie właściwych materiałów, które stanowią bodźce do podjęcia interakcji.

Nauczanie działań interakcyjnych w języku specjalistycznym musi opierać się na tworzeniu sytuacji jak najbardziej zbliżonych do sytuacji autentycznych. Przykładami takich sytuacji w kontekście języka prawniczego mogą być: wywiad, przesłuchanie, konferencja prawnika z klientami, negocjacje. Ciekawym rozwiązaniem są w tym przypadku zadania typu *ask-an-expert*, których podstawą jest właśnie zwrócenie się o poradę do specjalisty z danej dziedziny. „Jest to sytuacja, z którą uczący się może mieć do czynienia w przyszłej pracy, co stanowi czynnik motywujący do rzetelnego wykonania zadania. Zarazem uczeń oswaja się z medium, które będzie wykorzystywał w późniejszej rzeczywistej komunikacji zawodowej” (Gajewska, Sowa 2014: 268).

Nauczanie interakcji w języku prawniczym polega przede wszystkim na ćwiczeniu umiejętności konwersacyjnych, w tym: umiejętności rozpoczynania i kończenia rozmowy, umiejętności zabierania i oddawania głosu, zmiany tematu czy nawet przerwaniu rozmowy (Grzelak 2010: 272).

Ćwiczenia interakcyjne są wstępem i przygotowaniem do ćwiczeń mediacyjnych, a zatem do pośredniczenia w procesie komunikacji. Rolą nauczyciela jest tworzenie scenariuszy jak najbardziej zbliżonych do sytuacji rzeczywistych oraz banku najbardziej przydatnych formuł i struktur językowych (Grzelak 2010: 273).

Przykład zadania do ćwiczenia interakcji ustnej

Przykładem zadania mającego na celu ćwiczenie działań interakcyjnych może być przeprowadzenie rozmowy opartej na odgrywaniu ról w rozmowie prawnik-klient. Osoba biorąca udział w interakcji jako klient otrzymuje szczegółowy opis zdarzeń, w związku z którymi kontaktuje się z prawnikiem. Może to być opis wypadku, któremu klient uległ jako pieszy, kiedy podczas przechodzenia

przez jezdnię potrącił go jadący z niewielką prędkością samochód. W instrukcji do zadania interakcyjnego dla ucznia odgrywającego rolę klienta znajduje się informacja, że w trakcie rozmowy ze swoim prawnikiem ma on pominąć informację, że pojazd, który go potrącił, jechał z niewielką prędkością, oraz że on sam przekraczał jezdnię w miejscu niedozwolonym. W instrukcji dla klienta znajduje się także uwaga, że bardzo zależy mu na uzyskaniu od prawnika informacji dotyczących szczegółów obsługi prawnej, ewentualnych kosztów procesowych oraz czasu trwania postępowania sądowego.

Osoba odgrywająca rolę prawnika również otrzymuje zarys opisu wypadku, któremu uległ poszkodowany, ale bez szczegółów zamieszczonych tylko w instrukcji dla klienta. Prawnik ma za zadanie przede wszystkim przygotować się do wywiadu z klientem, zanotować pytania, które uzna za konieczne, oraz uzyskać o zdarzeniu jak najwięcej informacji, które mogą być istotne w przebiegu późniejszego postępowania. W instrukcji dla prawnika znajduje się też informacja, że jest on praktykantem w firmie prawniczej i nie ma kompetencji, by udzielać klientom informacji dotyczących kosztów obsługi prawnej, gdyż są one oceniane na późniejszym etapie, gdy firma zdecyduje się podjąć sprawę klienta.

Kolejnymi etapami tego zadania interakcyjnego są: uważne zaplanowanie interakcji, przyjęcie określonych strategii i schematu rozmowy, np. od zadania pytań otwartych w celu uzyskania ogólnego obrazu zdarzeń do szczegółowych pytań zamkniętych, zaplanowania celowych powtórzeń pytań, by sprawdzić, czy uzyskane odpowiedzi będą każdorazowo takie same oraz ustalenia jak największej ilości szczegółów. Następnie rozmówcy muszą przeprowadzić rozmowę, odtworzyć wydarzenia, wyjaśnić nieścisłości oraz – po stronie prawnika – udzielić informacji o konkretnych przepisach, jeśli takowe znają. Kolejnym etapem jest zakończenie rozmowy, ewentualnie prośba o dodatkowe wyjaśnienia, uzupełnienie informacji, a także wzajemna ocena skuteczności komunikacji uczestników wywiadu i korekta błędów.

Ważnym elementem przygotowania do wykonania zadania jest stworzenie odpowiednich warunków do interakcji, zapewnienie bezpośredniego kontaktu rozmówcom, stworzenie odpowiedniej atmosfery, np. poprzez udzielenie rozmówcom dokładnych informacji o kryteriach oceny interakcji (Betakova 2004: 3).

To zadanie bardzo dobrze uświadamia kursantom konieczność rozwoju umiejętności prowadzenia skutecznej interakcji i zwraca uwagę na istotę strategii planowania wypowiedzi, a także jej kontroli i korekty.

Podsumowanie

Ze względu na społeczny i międzykulturowy wymiar komunikacji międzyjęzykowej nauczanie działań interakcyjnych jest zadaniem wymagającym dużej wiedzy językowej i pozajęzykowej ze względu na szczególne potrzeby praktyków prawa, takie jak np. umiejętności związane z przygotowaniem prezentacji, przeprowadzenia konsultacji po angielsku czy negocjacji kwestii prawnych (Northcott 2009: 4). W interakcji specjalistycznej, w której dodatkowo dochodzą bariery wynikające z luki informacyjnej i różnego poziomu wiedzy fachowej rozmówców, jest ono wyzwaniem jeszcze trudniejszym.

Nauczanie interakcji nie polega jedynie na uczeniu recepcji i produkcji. Nie wystarczy bowiem nauczyć się słuchać i mówić, by móc skutecznie się porozumiewać. Nauczanie interakcji jest nauczaniem dialogu, czyli umiejętności osiągania wspólnych celów na drodze współpracy.

Umiejętność aktywnego słuchania oraz precyzyjnego formułowania własnych wypowiedzi to klucze do podjęcia interakcji. Strategie i techniki organizacji działań interakcyjnych pomagają ich uczestnikom uporządkować interakcję i efektywnie nią sterować. Świadomość różnic kulturowych i ideologicznych między rozmówcami pozwala zidentyfikować możliwe trudności i punkty wspólne w interakcji. Jednak tylko kształcenie postaw otwartości i umiejętności obrony swoich argumentów przy jednoczesnym uznaniu racji rozmówcy oraz umiejętność wypracowania wspólnych rozwiązań w sytuacjach trudnych pozwalają prowadzić skuteczną interakcję. Jedyną drogą do osiągnięcia takiego idealnego modelu współpracy są ćwiczenia praktyczne oraz uprawdopodobnienie ich kontekstu w rzeczywistych sytuacjach interakcyjnych.

BIBLIOGRAFIA

- Banach, B. (2003), *Tendencje interkulturowe we współczesnej glottodydaktyce*, „Języki Obce w Szkole” nr 3, s. 3–15.
- Betakova, L. (2004), *Testing spoken interaction*, BETA-IATE-FL, Uniwersytet Południowoczeski w Czeskich Budziejowicach.
- Gajewska, E., Sowa, M. (2014), *LSP, FOS, Fachsprache... Dydaktyka języków specjalistycznych*, Lublin: Werset.
- Grzelak, J. (2010), *Polski język prawa – w perspektywie glottodydaktycznej*, UAM, Poznań, s. 272–273, repozytorium.amu.edu.pl/bitstream/10593/352/1/Grzelak.pdf.
- Kic-Drgas, J. (2017), *A jeśli uczeń wie więcej – trudna interakcja na zajęciach z języka specjalistycznego*, „Neofilolog”, nr 49/2, s. 207–216.
- Northcott, J. (2009), *Teaching Legal English: Contexts and Case*, Institute of Applied Language Studies, University of

Edinburgh, s. 4, www.researchgate.net/publication/310793173_Teaching_legal_English_Contexts_and_Cases

→ Robertson, C. (2012), *EU Legal English: Common Law, Civil Law, or a New Genre?*, „European Review of Private Law” 20(5/6), s. 1215–1239.

→ Stenström, A. (2014), *An introduction to spoken interaction*, Nowy Jork: Routledge.

→ Szerszeń, P. (2014), *Platformy (glotto)dydaktyczne. Ich implementacja w uczeniu specjalistycznych języków obcych*, *Studi@ Naukowe*, t. 15, Warszawa: IKL@ UW.

→ Śpiewak, G. (2016), *Czy rozmawiasz po angielsku? – czyli dlaczego nie powinno uczyć się mówienia w języku obcym*, „*Języki Obce w Szkole*”, nr 2, s. 48–52.

→ Rada Europy (2018), *Common European Framework of Reference for Languages: Learning, Teaching Assessment. Com-*

panion Volume with New Descriptors, Council of Europe, s. 81–83, rm.coe.int/cefr-companion-volume-with-new-descriptors-2018/1680787989

→ Rada Europy (2003), *Europejski system opisu kształcenia językowego: uczenie się, nauczanie, ocenianie*, Warszawa: CODN.

PAULINA DWUŹNIK Absolwentka Wydziału Lingwistyki Stosowanej Uniwersytetu Warszawskiego (język angielski i niemiecki ze specjalnością nauczycielską i tłumaczeniową), absolwentka studiów podyplomowych w zakresie tłumaczeń prawniczych i sądowych, doktorantka na Wydziale Lingwistyki Stosowanej UW. Pracuje jako wykładowca Business and Legal English w Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. W pracy badawczej zajmuje się sposobami rozwoju kompetencji interakcyjnej i medycyjnej w glottodydaktyce specjalistycznej (język prawniczy).