

**ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ДЕРЖАВИ І ПРАВА;
ІСТОРІЯ ПОЛІТИЧНИХ І ПРАВОВИХ УЧЕНЬ**

УДК 343.137.9

DOI 10.36919/3041-1149(Print).6,7.2025.13-21

Г. П. Власова,

доктор юридичних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
завідувач кафедри публічного права
факультету права та міжнародних відносин,
Київський столичний університет
імені Бориса Грінченка
email: ganna.vlasova78@gmail.com
ORCID 0000-0002-5616-3904

**ЗРОЗУМІЛІСТЬ ЮРИДИЧНОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ
ТА СПРОЦЕННЯ ЇЇ СКЛАДНОСТІ СПРИЙНЯТТЯ**

У статті розглядається проблема зрозумілості юридичної термінології та її впливу на сприйняття правових норм громадянами, зокрема тими, хто не має спеціальної юридичної освіти. Важливість цієї теми зростає в умовах сучасного суспільства, де правова грамотність є вагомим складовим ефективного функціонування правової держави та демократичного суспільства. Складність юридичної мови часто стає бар'єром для звичайних громадян, які стикаються з правовими питаннями, не маючи достатнього рівня знань у цій сфері. Аналізується вплив юридичних термінів, які через свою спеціалізованість можуть створювати непотрібні труднощі під час їхнього розуміння та застосування. Визначено, що складна юридична мова стає перешкодою для реалізації прав людини, що зі свого боку погіршує доступ до правосуддя та створює нерівність у правовому полі. Особливо це стосується тих випадків, коли громадяни не можуть повною мірою розуміти зміст правових документів, як-от договори, постанови, акти законодавства, що негативно впливає на їхні можливості захищати свої інтереси.

У статті також звертається увага на важливість спрощення юридичної мови без втрати її точності та змістовності. Підкреслено, що спрощення не означає зменшення юридичної сили норм, а є способом зробити правову мову більш доступною для широких верств населення. Для цього потрібно розробляти нові підходи до формулювання правових актів, які містять більш прості конструкції та терміни, що не змінюють їхньої сутності.

Однією з важливих проблем є те, що юридична мова інколи не тільки ускладнює розуміння, але й викликає недовіру до правових інститутів, оскільки створює відчуття відчуження від правової системи. Тому досліджуються соціальні та психологічні аспекти цієї проблеми, а також роль державних органів, які повинні брати на себе відповідальність за забезпечення доступності правової інформації для всіх громадян. Також розглядається значення правової освіти як інструменту, що може допомогти зменшити бар'єри в розумінні складних юридичних термінів.

У статті наголошується, що впровадження зрозумілої та доступної юридичної мови має сприяти підвищенню правової обізнаності населення, що зі свого боку покращить доступ до правосуддя та забезпечить реальне виконання правових норм. Важливо, щоб кожен громадянин мав можливість розуміти свої права й обов'язки, а також взаємодіяти з правовими установами без страху перед незрозумілими юридичними термінами.

Загалом стаття підкреслює, що зрозумілість юридичної термінології є важливим чинником для забезпечення доступу до правосуддя й підвищення рівня правової культури. Простота та ясність юридичної мови не повинні бути самоціллю, але їхня інтеграція в правову практику допоможе зробити правову систему більш ефективною, доступною та справедливою для кожного громадянина.

Ключові слова: зрозумілість юридичної термінології, спрощення юридичної мови, правова грамотність, доступність правової інформації, правосуддя, правова обізнаність, правова культура, правові документи, правовий доступ, правова освіта, сприйняття правових норм, юридичні стандарти.

Постановка проблеми та її актуальність. Юриспруденція нічим не відрізняється від інших сфер діяльності, крім незрозумілих і складних термінів. Вона має свою специфіку й особливості. Юридичні питання часто бувають заплутаними та супроводжуються великим стресом, тому важливо, щоб будь-яка людина не почувалася загубленою в цій складній системі. Наприклад, якщо юрист – доступний для роз'яснень, відповідає на запитання, дає зрозуміти, які етапи чекають далі, як вони вплинуть на справу, то клієнт відчувається значно спокійніше. Коли юрист знаходить час для обговорення, клієнт розуміє, що його ситуацію розглядають уважно і з усією відповідальністю.

Варто погодитись із тими дослідниками, які вказують, що системне дослідження юридичної термінології дає змогу точно окреслити сучасну концептуально-лексичну картину юриспруденції як таку, що тісно пов'язана з глибинними механізмами інтелектуальної діяльності людини, і це знаходить відображення у формуванні засобів виразу, в моделях і правилах її організації та в структурі самого юридичного дискурсу [2; 5].

Актуальність теми набуває особливого значення в умовах сучасного суспільства, де правова грамотність стає важливою складовою ефективного функціонування держави та її інститутів. Юридична термінологія є важливим інструментом правозастосування та правового регулювання, однак її складність і спеціалізованість можуть створювати бар'єри для розуміння та застосування норм права пересічними громадянами. Застосування складних термінів і конструкцій може призводити до ситуацій, коли навіть ті, хто безпосередньо стикається з правовими питаннями, не можуть повністю зрозуміти свої права й обов'язки. Це може мати серйозні наслідки, особливо у випадках, коли особи не можуть у належний спосіб захистити свої інтереси через нерозуміння змісту юридичних документів. Тому зростає потреба в тому, щоб юридичні терміни стали доступними та зрозумілими для широкого кола осіб.

З цієї причини вивчення й розробка методів спрощення юридичної мови, а також пошук способів адаптації складних термінів до вимог сучасного суспільства є важливими кроками для підвищення правової культури. Використання чітких, доступних та інтуїтивно зрозумілих термінів може сприяти більш ефективному функціонуванню правової системи, а також допомогти громадянам у реалізації їхніх прав. Спрощення юридичної мови не означає зменшення її точності чи значущості, а навпаки – полегшення її сприйняття без втрати змісту та юридичної сили.

Отже, актуальність цієї проблеми полягає в тому, що вона сприяє не лише підвищенню правової обізнаності населення, а й забезпечує реальний доступ громадян до правосуддя, даючи змогу їм повноцінно використовувати свої права в повсякденному житті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Опубліковано багато дисертацій і монографій, присвячених дослідженню зазначеного питання. Це, зокрема, роботи С. П. Хижняка, Н. А. Власенко, Т. В. Губасєвої, А. Н. Шепелева, А. Ф. Черданцева, О. В. Малюкової, Д. І. Милославської, Д. В. Чухвичева та ін. В Україні свої праці цій проблематиці присвятили такі автори, як І. О. Биля-Сабадаш, В. Д. Титов та С. Е. Зархіна, Н. В. Артикуца, С. П. Кравченко, М. Б. Вербенєц, С. А. Толста, П. М. Балтаджи, Т. С. Подорожна, З. А. Тростюк, І. А. Тітко та інші [1–4; 6–10]. Крім того, дослідженням різних аспектів цієї проблематики займалися такі автори: П. М. Рабінович, Ю. М. Тодика, М. І. Панов, А. П. Гетьман, С. П. Погребняк, Л. І. Чулінда, О. Ф. Скакун, О. В. Капліна, С. П. Головатий, Ю. Є. Зайцев та багато інших.

Виклад основного матеріалу. У розрізі цього питання про складність юридичної термінології як і для самих фахівців, на нашу думку, варто подумати і про тих людей (клієнтів), які звертаються за правничою допомогою. Адже увага до клієнта – це один із ключових елементів, що формує довіру в юридичних відносинах. Коли клієнт відчуває, що його проблеми справді важливі для юриста, що його слухають, розуміють і підтримують, у нього виникає впевненість у професіоналізмі та надійності цього спеціаліста. Уважність у стосунках з клієнтом також формує образ професіонала, якому можна довіряти. Люди схильні вірити тим, хто відвертий і чесний, особливо коли мовиться про перспективи справи, можливі ризики та шанси на успіх. Такий підхід показує клієнту, що юрист справді на його боці, а не просто виконує роботу заради гонорару. Відвертість і прозорість – це завжди краще, ніж обіцянки без обґрунтування, адже вони дають змогу уникнути непорозумінь і посилюють довіру.

А ще увага до клієнта створює емоційний зв'язок. У складних ситуаціях клієнт потребує не лише професійної допомоги, а й людського ставлення – відчуття, що його підтримують. Це може суттєво вплинути на досвід співпраці, зробити його теплим і позитивним. Згодом саме цей досвід формує лояльність клієнта. Він готовий повернутися до юриста з іншими питаннями й порекомендувати його своїм знайомим, знаючи, що в процесі роботи завжди буде повага та розуміння.

Юридичні послуги, подані простою мовою, підвищують задоволеність клієнтів і збільшують їхню лояльність, оскільки люди відчувають більшу впевненість у процесі. Це допомагає компанії або юристу, який займається приватною практикою, виділитися на ринку та залучити нових клієнтів через рекомендації.

Такий зрозумілий підхід може стати конкурентною перевагою та допомогти заробити більше коштом клієнтів, які охоче звертатимуться до юристів, що роблять процес зрозумілим. Задоволення клієнта – ключовий елемент успіху юридичної практики.

Ось кілька напрямів, як зробити клієнта задоволеним і забезпечити його позитивний досвід співпраці з ним.

1. Важливість спрощення та доступності правової інформації

Роз'яснення складних правових питань простою мовою схоже на те, як мовчазний лабіринт раптом освітлюють теплими ліхтарями. У клієнта, який звертається до юриста, часто є відчуття, що він потрапив у чужий світ. Тут панують інші закони, незрозумілі слова та терміни, що звучать, як заклання. І ось серед цього «юридичного лісу» з'являється юрист, який може говорити зрозуміло.

Уявіть, як клієнт сидить навпроти, уважно слухаючи. Він прийшов із питанням, яке викликає занепокоєння, можливо, навіть страх. І тут замість складних фраз, які нагадують абстрактну науку, він чує людську мову, слова, які малюють йому чітку картину того, що буде далі. Юрист спокійно пояснює, що насправді означає його ситуація, як діятиме закон і які можливі варіанти дій. Кожне пояснене слово – це як звільнення від частки страху, як ясність, яка розсіює туман.

Коли юрист говорить просто, лояльність клієнта зростає. Це наче зустріч із людиною, яка допомогла у важку мить, і тепер до неї хочеться звертатися знову. Тоді клієнт бачить у юристі не тільки експерта, а й людину, яка турбується про те, щоб зрозуміти й підтримати. І, як у гарній історії, клієнт хоче продовжити цю співпрацю, бо знає, що юрист зможе провести його крізь складні ситуації, не залишивши самого перед темним юридичним морем.

Це відкриває перед бізнесом двері, які залишаються закритими для багатьох. Уявіть конкурентів, що борються за увагу клієнтів, мов рибалки в неспокійних водах. Але бізнес, який свідчить зрозуміло й чесно, виділяється на їхньому фоні, наче маяк, що світить ясно і впевнено. До нього тягнуться не лише через його продукти чи послуги, а через сподівання знайти надійного партнера, відчути стабільність і впевненість.

Так створюється непомітна, але сильна конкурентна перевага, побудована на довірі, бо в світі, де обіцянки даються легко, але не завжди виконуються, компанія, яка робить складне простим і прозорим, перетворюється на місце, куди хочеться повертатися. Це як дім серед відкритого моря, де клієнт завжди може знайти відповіді, отримати підтримку й відчуття справжньої турботи.

2. Визначення потреб цільової аудиторії (ЦА)

Глибоке розуміння потреб клієнтів у юридичній сфері – це, по суті, як вивчення мови для кожної конкретної людини або групи, що звертається за допомогою. Уявімо, що перед юристом стоїть різна аудиторія: бізнесмени, які прагнуть захистити свої інтереси в договорах; звичайні громадяни, що потребують захисту прав у суді; літня пара, яка хоче скласти заповіт. Кожен із цих клієнтів має свої унікальні питання, переживання й рівень розуміння юридичних тонкощів.

Коли юрист заглиблюється в ці відмінності, він починає розуміти, які аспекти особливо важливі для кожного клієнта та які пояснення потрібно надати, щоб зробити процес простим і зрозумілим. Наприклад, бізнесмену, звиклому до конкретики та цифр, варто надати чіткі дані, розкривши фінансові чи комерційні наслідки юридичних рішень. А звичайному громадянину, який не стикається з правом щодня, більше підійде проста, жива мова без складної термінології – з поясненням кожного терміна, наче це дружня розмова.

Такий підхід допомагає не тільки донести інформацію, а й завоювати довіру. Клієнт відчуває, що його розуміють, що до нього ставляться з повагою, враховуючи його індивідуальні особливості. Це – не просто юридична послуга, а майже партнерська підтримка, яка робить складне зрозумілим і таким, що відповідає саме потребам конкретного клієнта.

Зрештою, глибоке розуміння потреб допомагає не лише перекладати юридичні терміни, а й адаптувати сам підхід. Клієнт відчуває, що він не просто отримує послугу, а що його супроводжують у процесі, пояснюючи, підтримуючи та допомагаючи на кожному етапі. Це дає відчуття безпеки й спокою, якого клієнти так часто шукають, звертаючись до юриста.

3. Зрозумілість юридичної мови: ключ до довіри клієнтів

Складні технічні терміни в юридичній сфері часто стають для клієнтів, наче стіна, що відділяє їх від розуміння своєї справи. Коли людина звертається до юриста, вона зазвичай уже має питання чи навіть переживання, а складна термінологія тільки додає страху й невизначеності. Наприклад, коли клієнт чує фрази на кшталт «субсидіарна відповідальність» або « правонаступництво », йому здається, що ситуація є значно складнішою, ніж він думав. Це часто викликає сумніви: чи зрозуміє він, що відбувається, і чи не зробить юрист помилок, які він не зможе вчасно помітити.

Саме тому важливо, щоб юрист використовував прості пояснення, які дають клієнту змогу не лише зрозуміти ситуацію, а й почуватися впевнено в процесі. Коли складні терміни пояснюються доступно, клієнт не відчувається чужим у своїй справі, навпаки, він відчуває контроль і впевненість у тому, що процес зрозумілий і передбачуваний. Наприклад, замість «ретроактивна дія законодавчого акта» варто сказати «закон, який працює і на ті випадки, які сталися раніше». Такі пояснення дають змогу клієнту зрозуміти сутність без складних уточнень, це економить час і знижує рівень напруження.

Зрештою, проста мова стає тим містком, що з'єднує юридичний світ із повсякденним життям клієнта. Це будує довіру, адже клієнт розуміє, що юрист дбає не тільки про професійне ведення справи, а й про його спокій і розуміння кожного кроку. Просте пояснення складного – це ознака того, що юрист цінує клієнта й прагне зробити процес максимально зручним і комфортним для нього.

4. Використання візуалізації для пояснення правових процесів

Візуалізація – це наче міст між складною юридичною інформацією та її простим, наочним розумінням. Коли клієнт стикається з непростим процесом, як-от реєстрація підприємства, розірвання шлюбу або оформлення заповіту, йому складно уявити всі етапи й те, що потрібно зробити на кожному з них. Схеми, графіки й інфографіки допомагають зробити ці процеси прозорими, простими для розуміння, додаючи ясності в місцях, де текстові пояснення можуть збивати з пантелику.

Ось, наприклад, для реєстрації підприємства використання такої схеми може візуально відобразити всі етапи: від подання документів до отримання свідоцтва про реєстрацію. На кожному етапі можна позначити, що саме потрібно клієнту: які документи підготувати, які органи відвідати, які терміни очікувати. А інфографіка допомагає показати взаємозв'язок між різними державними органами й пояснити, чому потрібен кожен документ. Наприклад, клієнт побачить, що реєстрація в податковій пов'язана з отриманням коду для сплати податків, а не є зайвою бюрократією.

На прикладі розірвання шлюбу графік чи діаграма може чітко показати основні етапи розлучення: від подання заяви до суду через розгляд справи до ухвалення рішення. Це дає клієнту зрозуміти, скільки часу зазвичай займає кожен етап і які документи потрібно подати. А інфографіка може пояснити права кожної сторони та процес поділу майна, опіки над дітьми, показуючи чіткі варіанти рішення, наприклад: «якщо майно спільне», «якщо немає дітей» або «якщо є шлюбний договір».

А ось ще один приклад – оформлення заповіту. Схема з покроковою інструкцією покаже, як скласти заповіт, щоб він був юридично чинним. Наприклад, кожен крок від зазначення спадкоємців до нотаріального посвідчення можна показати схемою, щоб клієнт бачив весь процес одразу. А інфографіка допоможе пояснити складні поняття, як-от «спадкова частка» або «незалежні свідки», з візуальними прикладами. Це допомагає уникнути непорозумінь щодо того, хто і як отримає майно.

Реальними перевагами візуалізацій для клієнта є простота й наочність, а також зниження тривожності. Клієнти часто краще розуміють візуальну інформацію (порівняно з текстовою), особливо, якщо вона демонструє складні етапи чи взаємодії. Візуалізація дає змогу бачити «картину з висоти», що надає ясність і структуру. Коли процес чітко структуровано в схемі чи графіку, клієнт почувається впевненіше, оскільки розуміє, що йому потрібно зробити й на що очікувати. Це значно знижує стрес, пов'язаний з юридичними питаннями.

5. Ефективна комунікація та маркетинг

Соціальні мережі та контент-маркетинг сьогодні перетворилися на найпотужніший інструмент, який дає змогу бізнесу пояснювати складне просто й доступно, вибудовуючи довіру та створюючи цінність для клієнтів. Уявімо юридичну сферу: терміни й процедури, що здаються клієнтам гіршими за лабіринт, часто стають перепорою на шляху до порозуміння. Але завдяки соціальним мережам і продуманому контенту будь-яка компанія може стати для своєї аудиторії не лише експертом, а й порадиником.

Що дає таке інформування клієнтам? Коли бізнес регулярно розміщує зрозумілий, структурований і корисний контент, клієнт перестає відчувати себе загубленим у морі юридичних понять. Він бачить, що це – не бездушна установа, а компанія, яка дбає про те, щоб кожен відвідувач сторінки міг легко зрозуміти, як, наприклад, відбувається процес реєстрації підприємства або які документи потрібні для складання заповіту.

Простота й людяність у подачі інформації допомагають бізнесу не лише відповідати на запити, але й випереджати їх. Компанія, яка в соцмережах ділиться реальними кейсами, простою мовою пояснює юридичні процеси, стає тією, якій хочеться довіряти. Це не просто приваблює нових клієнтів, а формує справжню лояльність. Адже коли клієнт відчуває себе поінформованим, він стає більш впевненим у своєму виборі, довіряє бізнесу більше та не шукає альтернативи.

Отже, роль соціальних мереж і контент-маркетингу для сучасного бізнесу є не лише рекламою. Це спосіб зрозумілою мовою показати свою експертність, допомогти клієнту та стати джерелом надійних знань. У світі, де інформації так багато, а часу так мало, бізнес, який вміє свідчити просто й зрозуміло, безперечно, отримує конкурентну перевагу.

6. Впровадження сучасних технологій: правові консультації онлайн

Цифрові технології в правовій сфері перетворилися на незамінних помічників, які відкривають доступ до правової інформації та послуг більш широкому колу людей. За допомогою чат-ботів, онлайн-консультацій та інтерфейсів для відстеження справ юридичні фірми й державні установи роблять свої послуги доступнішими, ефективнішими і зрозумілішими.

Чат-боти, наприклад, знімають перші бар'єри для клієнтів, які тільки починають шукати правову допомогу. Саме чат-боти можуть дати відповіді на базові запитання, роз'яснити етапи юридичного процесу чи навіть зорієнтувати людину, до якого відділу чи спеціаліста їй звернутися. Це зручно, швидко і, що не менш важливо, доступно 24/7. Чат-боти дають змогу отримати першу допомогу, навіть не виходячи з дому, і заощадити час на пошук потрібної інформації.

Онлайн-консультації – ще один важливий крок у спрощенні доступу до юридичних послуг. Багато питань можна розв'язати віддалено, не витрачаючи час на особисті зустрічі. Через відеозв'язок чи повідомлення клієнт може звернутися до юриста, отримати консультацію, обговорити можливі рішення й отримати практичні рекомендації. Онлайн-консультації дають змогу обслуговувати більше людей з різних регіонів, надаючи можливість отримати кваліфіковану допомогу навіть у віддалених куточках країни.

Інтерфейси для відстеження справ – це новий стандарт прозорості та зручності. Завдяки спеціальним програмам або сайтам клієнти можуть у реальному часі бачити, на якому етапі перебуває їхня справа, які документи обробляються, чи заплановані судові засідання. Це дає відчуття контролю й знижує тривожність, адже клієнт завжди має доступ до актуальної інформації.

Завдяки цифровим технологіям юридична сфера перестає бути закритою та важкодоступною для більшості. Технології спрощують кожен етап правової допомоги – від першої консультації до завершення справи, роблячи процес доступним, прозорим і комфортним. У світі, де інформація має вирішальне значення, ті компанії, які використовують цифрові рішення, мають явну конкурентну перевагу, адже вони пропонують клієнтам не лише послугу, а й сучасний підхід до взаємодії з правом.

7. Відгуки й аналіз як інструмент покращення

Зворотний зв'язок від клієнтів – це справжній компас для будь-якого бізнесу, який прагне вдосконалювати свої послуги й продукти. Кожен відгук, коментар чи пропозиція від клієнта є не просто оцінкою, а й реальною підказкою, в якому напрямі потрібно рухатися, щоб зробити продукт або послугу більш зручною, зрозумілою та корисною для споживача.

Юридичні послуги – це особлива сфера, де для клієнтів важлива кожна деталь: чіткість у формулюваннях, доступність пояснень, прозорість процесів. Часто клієнти приходять із заплутаними життєвими ситуаціями, і те, як вони сприймають юридичну допомогу, може кардинально змінити їхній досвід. Саме через відгуки можна зрозуміти, які елементи послуг залишаються складними для клієнтів, а де, навпаки, варто внести додаткові пояснення, скоротити процеси або навіть спростити мову.

Наприклад, якщо клієнти неодноразово зазначають, що їм було важко зрозуміти певні юридичні терміни або процедури, бізнес отримує сигнал, що важливо додати доступніші пояснення чи створити інформаційні матеріали на цю тему. Відгуки також допомагають виявити моменти, де клієнтам бракує інформації чи підтримки на певних етапах. Іноді навіть маленька зміна, наприклад додавання короткої інструкції чи спрощення інтерфейсу для відстеження справ, може суттєво покращити досвід клієнта.

Постійний фідбек формує динамічний зв'язок між бізнесом і його аудиторією. Це не лише підвищує якість послуг, а й будує лояльність: клієнти бачать, що їхній голос має значення, що їхні потреби враховують і на них реагують. Так зворотний зв'язок стає своєрідним дороговказом до створення зручних, доступних і максимально зрозумілих послуг, завдяки яким клієнти не просто задоволені – вони впевнені, що їх почули та справді допомогли.

8. Додатковий прибуток через спрощення (на прикладах відомих компаній)

Ось кілька прикладів відомих компаній, які використовують спрощену мову й завдяки цьому досягають фінансового успіху через розширення клієнтської бази та збільшення повторних звернень.

1. Coca-Cola в своїй рекламі й упакувці використовує просту та зрозумілу мову. Це робить її продукцію доступною для всіх вікових груп. У результаті компанія зуміла залучити більш широку аудиторію та покращити продажі. Наприклад, кампанія Share a Coke змінила імена на пляшках на прості фрази, що сприяло залученню нових споживачів і підвищенню впізнаваності бренду.

2. Zappos відома своїм підходом до обслуговування клієнтів. Компанія використовує просту мову в своїй комунікації, що допомагає уникати плутанини. Це приводить до високого рівня задоволеності клієнтів, і, як результат, близько 75 % клієнтів повертаються за новими покупками. Високий рівень повторних продажів сприяє зростанню прибутку.

3. Intuit (QuickBooks) спростила терміни й інструкції в своїй бухгалтерській програмі QuickBooks. Згідно з даними компанії спрощення комунікації привело до 30 % зростання продажів. Це допомогло залучити малий бізнес, який часто не має бухгалтерської освіти, і збільшити базу користувачів.

4. Dropbox спростила свої інструкції та користувацький інтерфейс, використовуючи зрозумілі терміни. Це сприяло збільшенню кількості повторних користувачів на 20 %. Клієнти легше зрозуміли, як користуватися платформою, що підвищило їхню лояльність.

5. Mailchimp впровадила просту та доступну мову в своїх навчальних матеріалах і підтримці користувачів. У результаті компанія зменшила кількість запитів до служби підтримки на 40 %, що не тільки заощадило гроші, але й дало змогу зосередитися на покращенні продукту. Висока задоволеність клієнтів привела до збільшення повторних покупок.

6. Airbnb використовує просту зрозумілу мову в своїх описах об'єктів нерухомості та комунікації з користувачами. Це допомогло створити відчуття довіри та легкості, що привело до збільшення кількості зареєстрованих користувачів і повторних бронювань. Дослідження показують, що 90 % користувачів повертаються для нових бронювань.

Ці приклади свідчать про те, що спрощена мова не лише підвищує доступність інформації, але й приводить до збільшення клієнтської бази та повторних продажів, а це безпосередньо впливає на прибуток компаній.

Колеги, які використовують просту та зрозумілу мову, можуть суттєво виділитися на ринку, перетворившись на своєрідних «перекладачів» складної правової мови на доступну для широкої аудиторії. Це забезпечує їм ряд конкурентних переваг:

1) зростання довіри – розуміла й прозора комунікація викликає довіру та впевненість у клієнтів, які почуваються обізнаними і захищеними в правових питаннях;

2) розширення клієнтської бази – спрощена мова залучає нових клієнтів, особливо звичайних громадян і малий бізнес, які раніше могли уникати юридичних послуг через їхню складність;

3) зміцнення репутації через рекомендації – клієнти, які відчують комфорт і зрозумілість у спілкуванні із фірмою, охочіше рекомендують її іншим, що збільшує кількість нових звернень;

4) перевага над конкурентами – використовуючи доступну мову, юридичні фірми створюють власну нішу, демонструючи сучасний і клієнтоорієнтований підхід, що вигідно виділяє їх на тлі інших.

Юридичні фірми, що стають своєрідними «перекладачами» права, не лише підвищують свою привабливість, але й забезпечують постійне зростання та лояльність клієнтів, зміцнюючи свої позиції на ринку.

Висновок. Зрозумілість юридичної термінології є невід'ємною складовою ефективного правозастосування та забезпечення правової обізнаності громадян. Спрощення складної юридичної мови й адаптація термінів до загальнодоступного рівня дають змогу знизити рівень правової ізоляваності та забезпечити кращу взаємодію громадян із правовими інститутами. Важливою є не лише простота мови, а й її точність, що забезпечує захист прав людини, не знижуючи юридичної сили норм.

Отже, досягнення балансу між доступністю та точністю юридичних термінів сприятиме підвищенню правової культури й грамотності населення, а також полегшить процес реалізації правових норм у реальному житті. Це зі свого боку може привести до значного покращення ефективності правосуддя та зміцнення правової держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артикуца Н. В. Мова права і юридична термінологія : навч. посіб. 2-е вид., змін. і допов. К. : Стилос, 2004. 277 с.

2. Балтаджи П. М. Юридична мова правозастосовних актів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : 12.00.01 / НАН України, Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького. К., 2008. С. 18.

3. Биля І. О. Теоретичні основи використання нормотворчої техніки : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01. Х., 2003. 219 с.
4. Вербенец М. Б. Юридична термінологія української мови: історія становлення і функціонування : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01. К., 2004. 242 с.
5. Ковтун І. І. Словотвірна та структурно-семантична характеристика юридичної термінології. *Лінгвістичні дослідження* : зб. наук. праць ХНПУ ім. Г. С. Сковороди. 2012. Вип. 34. С. 231.
6. Косович В. М. Закон «Про нормативно-правові акти як засіб удосконалення нормативно-правових актів України». *Вісник Львівського університету*. 2011. Вип. 52. С. 10–20.
7. Подорожна Т. С. Законодавчі дефініції: поняття, структура, функції : монографія. Л. : ПАІС, 2009. 196 с.
8. Тітко І. А. Оцінні поняття у кримінально-процесуальному праві України : монографія. Х. : Право, 2010. 216 с.
9. Толста С. А. Правнича термінологія в законодавчих актах України : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01. К., 2006. 229 с.
10. Тростюк З. А. Понятійний апарат Особливої частини Кримінального кодексу України : монографія. К. : Атіка, 2003. 144 с.

REFERENCE

1. Artykutsia, N. V. (2004). *Mova prava i yurydychna terminolohiia* [Language of law and legal terminology] : navch. posib. 2-nd ed. K. : Stylos.
2. Baltadzhi, P. M. (2008). *Yurydychna mova pravozastosovnykh aktiv* [The legal language of law enforcement acts] : author's abstract of candidate of legal sciences dissertation : 12.00.01 / National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of State and Law named after V. M. Koretsky. Kyiv.
3. Bilia, I. O. (2003). *Teoretychni osnovy vykorystannia normotvorchoi tekhniky* [Theoretical foundations of legislative technique] : candidate of legal sciences dissertation : 12.00.01. Kharkiv.
4. Verbeniets, M. B. (2004). *Yurydychna terminolohiia ukrainskoi movy: Istoriia stanovlennia i funktsionuvannia* [Legal terminology of the Ukrainian language: History of formation and functioning] : candidate of philological sciences dissertation : 10.02.01. Kyiv.
5. Kovtun, I. I. (2012). *Slovotvyrna ta strukturno-semantychna kharakterystyka yurydychnoi terminolohiie* [Word formation and structural-semantic characteristics of legal terminology]. *In Lingvistychni doslidzhenia* : zb. nauk. prats KhNPU im. H. S. Skovorody [Linguistic Studies: Collection of scientific works of Kharkiv National Pedagogical University named after H. S. Skovoroda]. Vol. 34, p. 231.
6. Kosovych, V. M. (2011). *Zakon "Pro normatyvno-pravovi akty yak zasib udoskonalennia normatyvno-pravovykh aktiv Ukrainy"* [The law "On normative-legal acts as a means of improving the normative-legal acts of Ukraine"]. *Visnyk Lvivskogo universytetu*. [Bulletin of Lviv University. Legal Series], 52, 10–20.
7. Podorozhna, T. S. (2009). *Zakonodavchi definitsii: Poniattia, struktura, funktsii* [Legislative definitions: Concept, structure, functions]. L. : PAIS.
8. Titko, I. A. (2010). *Otsinni poniattia u kryminalno-protsesualnomu pravi Ukrainy* [Evaluative concepts in criminal procedure law of Ukraine]. Kh. : Pravo.
9. Tolsta, S. A. (2006). *Pravnychna terminolohiia v zakonodavchykh aktiakh Ukrainy* [Legal terminology in legislative acts of Ukraine] : candidate of philological sciences dissertation : 10.02.01. Kyiv.
10. Trostiuk, Z. A. (2003). *Poniatynyi aparat Osoblyvoi chastyny Kryminalnoho kodeksu Ukrainy* [Conceptual apparatus of the Special Part of the Criminal Code of Ukraine]. K. : Atika.

G. P. Vlasova. CLARITY OF LEGAL TERMINOLOGY AND SIMPLIFICATION OF ITS COMPLEXITY IN PERCEPTION

This article addresses the issue of clarity in legal terminology and its impact on the perception of legal norms by citizens, particularly those without formal legal education. The importance of this topic is increasing in modern society, where legal literacy is a crucial component of the effective functioning of the rule of law and a democratic society. The complexity of legal language often becomes a barrier for ordinary citizens who encounter legal issues without sufficient knowledge in this field. The article analyzes the impact of legal terms, which, due to their specialization, can create unnecessary difficulties in understanding and applying them. It is determined that complex legal language hinders the realization of human rights, which in turn worsens access to justice and creates inequality within the legal field. This is especially true in cases where citizens cannot fully comprehend the content of legal documents such as contracts, decrees, and legislative acts, negatively affecting their ability to protect their interests.

The article also highlights the importance of simplifying legal language without losing its accuracy and substance. It is emphasized that simplification does not mean reducing the legal force of norms but is a way to make legal language more accessible to the general population. To achieve this, new approaches need to be developed for formulating legal acts, which include simpler constructions and terms that do not alter their essence.

One of the key issues is that legal language not only complicates understanding but also creates distrust towards legal institutions, as it fosters a sense of alienation from the legal system. Therefore, the social and psychological aspects of this problem are explored, as well as the role of state institutions that should take responsibility for ensuring access to legal information for all citizens. The importance of legal education as a tool to help reduce barriers in understanding complex legal terms is also considered.

The author of the article emphasizes that the implementation of clear and accessible legal language should contribute to increasing legal awareness among the population, which, in turn, will improve access to justice and ensure the real implementation of legal norms. It is essential that every citizen has the opportunity to understand their rights and obligations and to interact with legal institutions without fear of incomprehensible legal terms.

Overall, the article underscores that clarity of legal terminology is a key factor in ensuring access to justice and enhancing the level of legal culture. Simplicity and clarity in legal language should not be an end in themselves, but their integration into legal practice will help make the legal system more effective, accessible, and fair for every citizen.

Keywords: *clarity of legal terminology, simplification of legal language, legal literacy, accessibility of legal information, justice, legal awareness, legal culture, legal documents, legal access, legal education, perception of legal norms, legal standards.*