

## **О МЕСТЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ В АДВОКАТСКОЙ ПРАКТИКЕ**

Про успешного специалиста помогающей профессии говорят: «Он тонкий психолог, он в состоянии понять человека». Профессия адвоката – не исключение. Но что имеют в виду под словом «психолог», говоря о профессионале, ориентированном на работу с клиентом? И есть ли место «реальному» психологическому знанию в деятельности адвоката? Попыткам приблизиться к ответам на эти вопросы посвящена настоящая статья.

Оставим за скобками понимание адвокатом собственного успеха в профессиональной деятельности как удовлетворённость гонорарами. Сосредоточимся на успешности в глазах клиента, главным показателем которой является то, что адвокат помог конкретному клиенту решить конкретную юридическую проблему. Вероятно, чем большему количеству клиентов адвокат сможет помочь, тем большее распространение получит молва о нём, как об успешном адвокате. Атрибут известности вполне может быть принят в качестве внешнего критерия успешности адвоката. Однако оценка своей деятельности на основе такого критерия очень легко может привести к «головокружению от успехов».

Тем не менее, результат работы адвоката практически по любому делу складывается из нескольких составляющих. Компетентное использование адвокатом необходимых юридических средств для решения проблемы клиента является отнюдь не единственным условием достижения желаемых для клиента правовых последствий. Практика показывает, что благополучный исход юридически значимой ситуации, не меньше, чем от квалифицированной работы юриста, зависит от способности клиента понять собственные потребности и намерения, оценить своё поведение, воссоздать образ правовой ситуации и понять своё место в ней. Но эта деятельность клиента не происходит сама собой – она становится возможной только благодаря квалифицированной помощи специалиста. Однако никто, кроме адвоката, даже клиент, не видит ни самой внутренней работы клиента, ни её результата. Наблюдение за тем, какой прогресс совершает сознание клиента по структурированию и осмыслению юридической ситуации, вызывает у адвоката ощущение собственной силы и компетентности. Таким образом, внутреннее ощущение успешности профессиональной деятельности оказывается напрямую связанным с эффективностью оказания юридической помощи. Но каковы же условия эффективности юридической помощи как

таковой? Для ответа на этот вопрос попробуем определить основную проблематику работы с клиентом.

В первую очередь адвокат сталкивается с необходимостью правильно квалифицировать юридическую проблему клиента, поскольку от юридической квалификации уголовно-правового деяния, либо гражданско-правового деликта, либо нарушения обязательства, либо характера материально-правового требования зависит выбор способа защиты нарушенного или оспоренного права. Бесспорно, в этом случае залогом успеха является профессиональная компетентность адвоката, под которой понимается владение специальными знаниями и навыками межличностного общения, необходимыми для выполнения взятых на себя обязательств [1].

После этого адвокат может сориентировать клиента в возможных законных способах разрешения проблемы и защиты его интересов. Думаю, что не ошибусь, если назову профессиональное качество, выступающее на первый план на данном этапе, юридическим правосознанием, предполагающим ценностное отношение к праву как регулятору социальных связей.

Но прежде, чем адвокат приступит к решению проблемы клиента юридическими средствами, очень важно, на мой взгляд, пройти с клиентом ещё один *этап, который многие профессионалы не выделяют*, минуя его «на автомате», полагаясь на свой опыт и зачастую игнорируя мнение самого клиента. Считаю, что непременным условием того, что адвокат в процессе работы будет добиваться именно тех правовых последствий, наступления которых желает клиент, является необходимость формализовать отношение клиента к проблемной ситуации в виде правовой позиции по делу.

### **Правовая позиция клиента**

Что же представляет собой правовая позиция клиента? С одной стороны она объективно отражает как фактическую и юридическую картину случившегося [2, с.33], так и характер материально-правового требования или соответствующий правовой статус (истец, ответчик, обвиняемый, потерпевший). С другой стороны, правовая позиция субъективно выражает собственное отношение клиента к юридически значимой ситуации, что предопределяет выбор определённого способа защиты интересов.

И если говорить о формировании у клиента той или иной позиции, то желаемым свойством должно стать её соответствие наличной правовой ситуации. Как ни странно,

но именно в этом месте адвокат интуитивно обращается к приёмам, используемым в психотерапии, поскольку именно для реализации сугубо юридических целей необходимо осуществить психологическое воздействие на клиента.

Рассуждая о том, какими средствами адвокат помогает клиенту выработать правовую позицию по делу, действительно, можно говорить об интуиции или некоем даре, приписывать это опыту и другим человеческим качествам. Но всё это имеет своё название и вполне объяснимо с точки зрения психологической науки. Направленное воздействие на клиента в целях формирования у него адекватной правовой позиции, так или иначе, достигается благодаря применению ряда методов общей и практической психологии.

### **Установление и поддержание психологического контакта**

С чего адвокат начинает работу с новым клиентом? – С установления психологического контакта, необходимого для беседы, главная цель которой состоит в выяснении сути правовой проблемы клиента.

На что мы обращаем внимание в первые секунды общения? – На внешний вид, мимику, жесты, походку, голос и речь собеседника, – это даёт возможность понять эмоциональное состояние клиента и выбрать соответствующую тактику общения. Почему нам так важно распознать чувства клиента? – В адвокатской практике одним из принципов общения является запрет на осуждение клиента, даже если он совершил что-то недостойное с моральной точки зрения. Поэтому, основой психологического контакта является «безусловное позитивное отношение» к клиенту, которое подразумевает безоценочное принятие клиента как целостной личности [3, с.63-64].

Схема взаимоотношений адвоката с клиентом иногда возникает сама собой с первых минут встречи, но порой адвокату необходимо приложить определённые усилия к тому, чтобы направить общение с клиентом в конструктивное русло. Поэтому адвокату приходится с самого начала брать на себя инициативу в общении, выбирать способ коммуникации в соответствии с особенностями клиента и обстановки общения [4, с.111].

Следует отметить, что процесс установления психологического контакта с клиентом начинается с возникновения взаимного интереса между клиентом и адвокатом. Если для адвоката это общение является неременной составляющей профессиональной деятельности, то интерес клиента к адвокату как профессиональному помощнику не ограничивается обстановкой консультации,

поскольку большинству клиентов важно, что представляет собой адвокат, как человек. Дальнейшему психологическому сближению помогает подчёркивание чего-то общего, что объединяет адвоката и клиента, например: возраст, пол, факты биографии, увлечения, система ценностей. Возникновение наиболее тесного контакта между адвокатом и доверителем характеризуется появлением особой доверительности в отношениях между ними [5, с.114]. Доверительность в общении адвоката с клиентом предполагает откровенность, непременным условием которой является требование безопасности, которое обеспечивается конфиденциальностью отношений.

### **Доверительность отношений**

Говоря о доверительности, как о непременной характеристике отношений адвоката с клиентом, в первую очередь следует отметить, что доверие как психологический феномен обычно возникает само собою, без целенаправленных усилий адвоката. Безусловно, между людьми одного социального слоя со сходными взглядами на жизнь, разделяющими одни и те же правила поведения, доверие вытекает из симпатии [6, с.53]. Однако клиентами адвоката подчас становятся люди социально чуждые, с искажённой системой морально-нравственных ценностей, нередко личность клиента бывает отягощена психопатологическими характеристиками.

Вероятно, существуют какие-то универсальные условия возникновения доверия. Думаю, что главной характеристикой доверия является именно «непоколебимая вера клиента в добрую волю консультанта и благие намерения по отношению к нему» [7, с.130]. Иными словами, клиент ни на секунду не должен сомневаться в том, что адвокат прикладывает все свои силы и знания для облегчения его участи.

С учётом «хрупкости» психологической конструкции доверия, эмоциональная составляющая этого феномена выдвигается на первый план. Замечаете ли вы, как мы реагируем на выражение клиентом чувств? Если, например, клиент рассердится и открыто выразит свой гнев, что будет, если адвокат ответит ли ему в резких тонах, показав тем самым пренебрежение к его чувствам и ценностям или попыткам справиться с проблемой? Может ли клиент, изменивший свою позицию, колеблющийся или пребывающий в нерешительности, быть уверен в том, что адвокат не станет его упрекать или унижать за это?

Предполагаю, что и адвокат также имеет право открыто выражать свои эмоции, оспаривать слова и идеи клиента, не соглашаться с его поведением. Но сможет ли в

таком случае клиент, основываясь только на профессиональных суждениях специалиста, оставаться уверенным в том, что адвокат действует в его интересах и ни при каких условиях его не оставит?

Вероятно, такой «безопасной» для клиента обстановке могут способствовать такие условия как честность и открытость адвоката. Честность для профессионала – предполагает возможность рассказывать клиенту о вещах, которые нужны ему, чтобы чувствовать себя комфортно: например, о подготовке, об опыте ведения подобных дел, о методах работы. Сложнее отвечать на вопросы клиентов, затрагивающие ценностные категории: притворство или ложь относительно своих истинных установок лишь подрывает доверие. У клиентов есть какое-то «шестое чувство», которое подсказывает, честен ли с ними специалист [7, с.135]. Быть открытым для клиента означает готовность адвоката свободно обсуждать с клиентом любые вопросы и делиться профессиональной информацией.

Тем не менее, наряду с этими довольно «зыбкими» и трудноуловимыми психологическими категориями, непременным условием доверия клиента адвокату является очевидная для клиента компетентность адвоката в области передаваемой профессиональной информации, а также ясное и понятное клиенту изложение возможных вариантов разрешения правовой ситуации [1].

### **Активное слушание и техника ведения беседы**

Поскольку в основу правовых притязаний клиента, составляющих суть его правовой позиции, ложатся фактические обстоятельства дела, непременным условием оказания юридической помощи становится необходимость их выяснения. Весьма полезным для адвоката может стать владение приёмами активного слушания и техникой ведения беседы, поскольку от умения правильно вести беседу с клиентом во многом зависят полнота и точность полученной адвокатом информации об обстоятельствах и характере проблемы клиента. Активное слушание, как таковое, предполагает, что специалист может говорить или задавать вопросы, чтобы помочь клиенту высказаться, избавить его от каких-то страхов или тревоги, направить беседу на те предметы, которые были упущены или отвергнуты клиентом, чтобы обсудить неясные моменты, если это необходимо [8, с.153].

Под техникой ведения беседы понимают ряд приёмов, позволяющих оказывать направленное воздействие на вербальную активность клиента. Назову лишь некоторые

из них: «вы-подход», минимальная обратная связь, пауза, различные формы вопросов, перефразирование, резюмирование и т.д. [9, с.51-64].

Помимо названных методов выделяется также приём эмпатического слушания [10, с.32-34], использующийся в беседе в целях отражения чувств, то есть вербализации эмоционального опыта клиента, который является очень важным для понимания адвокатом запроса клиента. Этот приём помогает адвокату выяснить отношение клиента к событиям, повлекшим возникновение проблемы, к окружающим людям, самому себе и юридически значимой ситуации в целом.

Освоив технику вопросов, приёмы активного и эмпатического слушания, адвокат расширяет свои коммуникативные возможности: может продемонстрировать клиенту уровень своего понимания ситуации, проверить понимание ситуации клиентом, структурировать беседу, контролировать её тематику, поощрить вербальную активность клиента, расширить информационное поле беседы, а также уловить в словах клиента наличие скрытого содержания.

Однако не следует забывать, что адвокат обязан помочь клиенту отстоять его суверенную позицию и ни в коем случае не должен «выводить на чистую воду». Тем не менее, наблюдая за клиентом во время беседы, по тону голоса, по глазам, по выражению лица и т.п. адвокат получает возможность оценить правдивость информации, транслируемой клиентом вербально, нащупать «болевые» точки, которые отражают его истинное отношение к проблеме. Но это всё психологические условия воздействия. Какие же конкретные преобразования в сознании клиента происходят в ходе формирования у него правовой позиции?

### **Ориентировка в правовой ситуации**

В ходе общения с клиентом мы можем наблюдать, как в его сознании параллельно разворачиваются два психологических процесса. С одной стороны, клиент пытается сориентироваться в правовой ситуации, чтобы понять, как ему действовать, процесс ориентировки клиента завершается выбором способа защиты своих интересов. С другой стороны, этот процесс сопровождается постепенным принятием клиентом ответственности за свой выбор. Двум этим процессам клиента соответствуют два различных метода воздействия: объяснение и сопереживание, предполагающие также и различие в установках мышления самого адвоката: монологической и диалогической.

Что же представляет собой правовая ситуация, и какие сложности совладания с ней возникают у клиента?

Во-первых, ситуация, в которую попадает клиент, характеризуется новизной, поскольку одинаковых ситуаций не бывает, и обращение к адвокату как раз и связано с тем, что клиент не обладает опытом разрешения подобной ситуации.

Во-вторых, эта ситуация связана с наличием какой-либо потребности у клиента. Оговорюсь, что изначально клиент попадает в ситуацию, связанную с нарушением права или закона из-за того, что он сам или его процессуальный оппонент пытались удовлетворить свои потребности без учёта охраняемых законом частных или общественных интересов. Но в данном случае мы имеем ввиду иную потребность, возникающую в результате сложившегося положения вещей на момент обращения к адвокату. В качестве такой потребности, в зависимости от ситуации, могут выступать совершенно разные категории материальных и нематериальных благ, например: свобода, справедливость. С одной стороны, потребность побуждает клиента к достижению определённой цели, например, добиться восстановления нарушенного права, наказать обидчика, доказать невиновность, минимизировать наказание или избежать его совсем. С другой стороны, потребность заставляет клиента искать способ разрешения ситуации, поскольку готовых путей в силу её новизны у него не имеется. Но потребность диктует лишь побуждение, влечение к цели, а выбор пути, определение конкретного содержания действий или приспособление этих действий к наличным обстоятельствам становится задачей ориентировочной деятельности [11, с.158-164].

Таким образом, усилия адвоката по созданию у клиента ориентировки в правовой ситуации направлены на выделение предмета актуальной потребности клиента, объяснение клиенту наличной проблемной ситуации, предложение вариантов решения проблемы. Образно говоря, адвокат мысленно «облегчает» клиенту внешнюю трудность правовой ситуации, с тем, чтобы тот смог сделать выбор пути и способа действия на основе собственной системы жизненных отношений и ценностей.

### **Принятие ответственности**

Итак, выяснили, объяснили, предложили, а как быть дальше? Как помочь клиенту понять критическую ситуацию, помочь ему принять осознанное решение: отстаивать свои интересы или смириться; если бороться, то какими средствами и т.д.?

Опыт подсказывает, что даже если у адвоката имеется уверенность в целесообразности изменения или выбора клиентом той или иной правовой позиции, следует помнить, что адвокат не обладает истиной в её последней инстанции, и, как правило, не имеет полной информацией о произошедшем, поэтому решение о выборе правовой позиции по делу клиент должен принимать лично [12, с.23].

В этот момент адвокату уместно «переключиться» на диалогическую установку и попробовать соприкоснуться с переживанием клиента. В данном случае под переживанием я имею в виду категорию переживания-деятельности. В отличие от традиционного понятия переживания как непосредственной данности сознанию определённого психического содержания, переживание понимается как особая деятельность, внутренняя работа по перестройке психологического мира, направленная на установление смыслового соответствия между сознанием и бытием [13, с.20-30].

Но работа с переживанием клиента предполагает владение адвокатом приёмами *понимающей психотерапии*. Суть этой работы заключается в поддержании актуального переживания клиента одновременно на трёх уровнях [14, с.27-37].

Так, на уровне непосредственного переживания с помощью приёма эмпатии адвокат помогает клиенту испытать и выразить свои эмоции и чувства. Суть этого приёма состоит в том, что адвокат, во-первых, пытается уловить звучащее в высказываниях клиента актуальное переживание и, во-вторых, дать ему обозначение.

На уровне сознавания с помощью приёма понимания адвокат помогает клиенту открыть и выразить правду своего внутреннего опыта. Используя этот приём, адвокат, заостряет внимание клиента на несоответствии субъективного образа ситуации объективным обстоятельствам, но не отвергает «с порога» имеющийся у клиента образ и не принимает его безусловно, а относится к нему как к логическому допущению, побуждая процесс познания реальных обстоятельств, который должен привести к коррекции этого допущения.

На уровне рефлексии с помощью майевтических реплик – специальных вопросов, побуждающих клиента самому формулировать дотоле неизвестные мысли, адвокат помогает клиенту решить задачу на смысл. Полагаю, что критерий личностного смысла является оптимальным при выборе способа защиты интересов клиента.

В общем виде работа адвоката с переживанием клиентом юридически значимой критической ситуации сводится к тому, чтобы, во-первых, понять жизненный мир клиента, во-вторых, продемонстрировать клиенту своё понимание, чтобы клиент смог,

сверив свои мысли, чувства и ценностные установки с тем, как их понял адвокат, точнее понять себя и смысл критической ситуации.

Должен заметить, что не просто изменить привычную и характерную для профессионала установку «давать советы» на совершенно противоположную – диалогическую. Но «игра стоит свеч»: в конечном итоге такое изменение формы взаимодействия с клиентом даёт возможность клиенту не только самостоятельно сделать осмысленный и осознанный выбор пути решения проблемы и способа действия, но и принять на себя всю полноту ответственности за этот выбор.

\* \* \*

Можно быть юристом высочайшего класса и душевным обаятельным человеком одновременно, но чтобы *защищать* интересы клиента необходимо ещё и уметь «встраиваться» в мыслительный процесс клиента по формированию адекватной правовой позиции. Ведь борется за свои права, в первую очередь, сам клиент, а адвокат ему только *помогает*. Какой бы грамотной и безупречной с юридической и фактической точек зрения ни была позиция адвоката, отказ клиента от борьбы превращает её в пыль.

Если признать очевидным, что деятельность адвоката по решению профессиональных задач содержит в себе определённый психологический компонент, то нельзя не согласиться с тем, что осознанное использование адвокатом в работе с клиентом элементов психологической практики не превращает его в психолога, но, тем не менее, позволяет повысить эффективность оказания юридической помощи.

Считаю, что повышение адвокатом своей профессиональной компетентности, в том числе за счёт обогащения собственного опыта методологией смежных гуманитарных практик, вполне может способствовать распространению молвы об адвокате не только как о «тонком психологе», но и как об *истинном* защитнике интересов клиента. Ни этот ли критерий ложится в основу выбора клиентом своего адвоката?

## Библиография:

1. *Володина С.И.* Адвокат-доверитель: возникновение отношений // Адвокатская практика. - М.: Юрист, 2009, № 6. С. 2-4.
2. Защита по уголовному делу: Пособие для адвокатов // Под ред. *Львовой Е.Ю.* М.: Юристь, 1999. 216 с.
3. *Кочюнас Р.* Психологическое консультирование. Групповая психотерапия. Учебное пособие для вузов. М.: Академический Проект; Фонд «Мир», 2010. 463 с.
4. *Бодалев А.А.* Психология общения. М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1996. 256 с.
5. *Скабелина Л.А.* Психологические аспекты адвокатской деятельности: монография. М.: Федеральная палата адвокатов, 2012. 229 с.
6. *Зинченко В.П.* Психология доверия. Самара: Издательство СИОКПП, 2001. 104 с.
7. *Файн С., Глассер П.* Первичная консультация: Установление контакта и завоевание доверия. / Пер. с англ. 2-е изд. М.: «Когито-Центр», 2010. 238 с.
8. *Роджерс К.* Консультирование и психотерапия: Новейшие подходы в области практической работы: Пер. с англ. М., 2008. 512 с.
9. Метод беседы в психологии. Учебное пособие для студентов факультетов психологии высших учебных заведений по специальностям 52100 и 020400 - «Психология». Редактор-составитель *Айламазьян А.М.*, М.: «Смысл», 1999. 222 с.
10. *Алёшина Ю.Е.* Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. М.: Независимая фирма «Класс», 1999. 208 с.
11. *Гальперин П.Я.* Психология как объективная наука. Под ред. Подольского А.И., М.: Издательство «Институт практической психологии, Воронеж: НПО «МОДЕК», 1998. 480 с.
12. *Слоновский Ю.В.* Основы методики работы адвоката в уголовном деле // Адвокатская палата, 2013, № 12. С. 14-26.
13. *Василюк Ф.Е.* Психология переживания (анализ преодоления критических ситуаций). М.: Издательство Московского университета, 1984. 200 с.
14. *Василюк Ф.Е.* Уровни построения переживания и методы психологической помощи // Вопросы психологии. 1988. № 5. С. 2-4.