

Аннотация

С.А. Герасимович представляет собственный опыт использования в адвокатской практике инструментов практической психологии гуманистической направленности. В качестве цели работы с клиентом в статье выделена такая категория, как правовая позиция, а также проанализирован ряд психологических условий, способствующих ее формированию у клиента. По мнению автора, применение психологических методов воздействия позволяет существенным образом повысить и эффективность юридической помощи клиенту, и собственную успешность адвоката как специалиста.

Ключевые слова: *эффективность юридической помощи; юридически значимая критическая ситуация; правовая позиция; психологический контакт с доверителем; приемы активного слушания; техника ведения беседы; ориентировка в правовой ситуации; принятие клиентом ответственности за выбор способа защиты интересов.*

О месте психологического знания в адвокатской практике

Об успешном специалисте 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 собственное понимание адвокатом успеха в профессиональной деятельности. Сосредоточимся на успешности в глазах доверителя (клиента), главным показателем которой является то, что адвокат помог конкретному человеку решить конкретную юридическую проблему. Чем большему количеству клиентов адвокат сможет помочь, тем большее распространение получит молва о нем 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 доверителя является отнюдь не единственным условием достижения желаемых правовых последствий. Практика показывает, что благополучный исход юридически значимой ситуации не меньше, чем от квалифицированной работы юриста, зависит от способности доверителя понять собственные потребности и намерения, оценить свое поведение, воссоздать образ правовой ситуации и понять свое место в ней. Но это возможно только благодаря квалифицированной помощи специалиста. Однако никто, кроме адвоката, даже сам клиент, не видит ни самой внутренней работы клиента, ни ее результата. Наблюдение за тем, какой прогресс совершает сознание доверителя 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 адвоката с доверителем.

В первую очередь адвокат сталкивается с необходимостью правильно квалифицировать юридическую проблему клиента, поскольку от юридической квалификации уголовно-правового деяния, гражданско-правового деликта, нарушения обязательства, 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 обязательств¹.

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 вместе с ним еще один этап, который многие профессионалы не выделяют, минуя его «на автомате», полагаясь на свой опыт и зачастую игнорируя мнение самого доверителя. Считаю, что неслучайным условием того, что адвокат в процессе работы будет добиваться именно тех правовых последствий, наступления которых желает доверитель, является необходимость формализовать отношение клиента к проблемной ситуации в виде правовой позиции по делу.

Правовая позиция доверителя

Правовая позиция доверителя, с одной стороны, объективно отражает как фактическую и юридическую кар-

тину случившегося², так и характер материально-правового требования или соответствующий правовой статус (истец, ответчик, обвиняемый, потерпевший). С другой стороны, правовая позиция выражает субъективное отношение клиента к юридически значимой ситуации, что предопределяет выбор способов защиты интересов.

В идеале правовая позиция доверителя должна соответствовать наличной правовой ситуации. Однако в реальности такое совпадение — редкость, поэтому именно на стадии формирования правовой позиции доверителя адвокат интуитивно обращается к приемам, используемым в психотерапии, поскольку для реализации сугубо юридических целей необходимо осуществить психологическое воздействие на клиента. Рассуждая о том, какими средствами адвокат помогает ему выработать правовую позицию по делу, действительно можно говорить об интуиции или некоем даре, приписывать это опыту и другим качествам адвоката. Но все это имеет свое название: 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 его правовой проблемы.

На что мы обращаем внимание в первые секунды общения? На внешний вид, мимику, жесты, походку, голос и речь собеседника, что дает возможность понять его эмоциональное состояние и выбрать соответствующую тактику общения. Почему нам так важно распознать чувства доверителя? Как известно, 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 отно-

¹ Володина С.И. Адвокат-доверитель: возникновение отношений // Электронный ресурс, 2009. http://www.juristlib.ru/book_4920.html.

² Защита по уголовному делу: пособие для адвокатов / под ред. Е.Ю. Львовой. — М.: Юристъ, 1999. С. 33.

шение» к доверителю, которое подразумевает его без- оценочное принятие как целостной личности³.

Схема взаимоотношений адвоката с доверителем иног- да возникает сама собой с первых минут встречи, но по- рой адвокату необходимо приложить определенные уси- лия к тому, чтобы направить общение 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 общения⁴.

Следует отметить, что процесс установления психо- логического контакта начинается с возникновения вза- имного интереса между клиентом и адвокатом. Если для адвоката это общение является непременной составляю- щей профессиональной деятельности, то интерес кли- ента к адвокату как профессиональному помощнику не ограничивается обстановкой консультации, поскольку большинству клиентов важно, что представляет собой адвокат как человек. Дальнейшему психологическому сближению помогает подчеркивание чего-то общего, что объединяет адвоката и клиента, например: возраст, пол, факты биографии, увлечения, система ценностей. Возникновение наиболее тесного контакта между адво- катом и доверителем характеризуется появлением особой доверительности в отношениях между ними⁵. Довери- тельность в общении адвоката с клиентом предполагает откровенность, непременным условием которой являет- ся требование безопасности, которое обеспечивается кон- фиденциальностью отношений.

Доверительность отношений

Говоря о доверительности, как о непременной харак- теристике отношений адвоката с клиентом, в первую оче- редь следует отметить, что доверие как психологический феномен обычно возникает само собою, без целенаправ- ленных усилий адвоката. Безусловно, между людьми од- ного социального слоя со сходными взглядами на жизнь,

разделяющими одни и те же правила поведения, доверие вытекает из симпатий⁶. Однако клиентами адвоката подчас становятся люди ему социально чуждые, с искаженной системой морально-нравственных ценностей, а то и отягощенные психопатологическими характеристиками.

Вероятно, существуют какие-то универсальные усло- вия возникновения доверия. Думаю, что главной харак- теристикой доверия является именно «непоколебимая вера клиента в добрую волю консультанта и благие на- мерения по отношению к нему»⁷. Иными словами, дове- ритель ни на секунду не должен сомневаться в том, что адвокат прикладывает все свои силы и знания для об- легчения его участи.

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

Предполагаю, что и адвокат также имеет право от- крыто выражать свои эмоции, оспаривать слова и идеи клиента, не соглашаться с его поведением. Но сможет ли в таком случае клиент, основываясь только на про- фессиональных суждениях специалиста, оставаться уве- ренным в том, что адвокат действует в его интересах и ни при каких условиях его не оставит?

Вероятно, такой «безопасной» для клиента обстанов- ке могут способствовать честность и открытость адвоката. Честность для профессионала предполагает возможность рассказывать доверителю о вещах, которые нужны ему, чтобы чувствовать себя комфортно: например, о своей под- готовке, об опыте ведения подобных дел, о методах ра- боты. Сложнее отвечать на вопросы, затрагивающие цен- ностные категории: притворство или ложь относительно

³ Кочюнас Р. Психологическое консультирование. Групповая психотерапия: учеб. пособие для вузов. — М.: Академический Проект; Фонд «Мир», 2010. С. 63, 64.

⁴ Бодалев А.А. Психология общения. — М.: Институт практической психологии; Воронеж: НПО «МОДЭК», 1996. С. 111.

⁵ Скабелина Л.А. Психологические аспекты адвокатской деятельности: монография. — М.: Федеральная палата адвокатов, 2012. С. 114.

⁶ Более подробно об основаниях возникновения доверия см.: Зинченко В.П. Психология доверия. — Самара: Издательство СИОКПП, 2001. С. 53.

⁷ Файн С., Глассер П. Первичная консультация: Установление контакта и завоевание доверия. / пер. с англ. 2-е изд. — М.: Когито-Центр, 2010. С. 130.

своих истинных установок лишь подрывает доверие. У клиентов есть какое-то «шестое чувство», которое подсказывает, честен ли с ними специалист⁸. Быть открытым для доверителя означает готовность адвоката свободно обсуждать с ним 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 изложение возможных вариантов разрешения правовой ситуации⁹.

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 приемами активного слушания и техникой ведения беседы, поскольку от умения правильно вести беседу во многом зависят полнота и точность полученной адвокатом информации об обстоятельствах и характере проблемы доверителя. 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 необходимо¹⁰.

Под техникой ведения беседы понимают ряд приемов, позволяющих оказывать направленное воздействие на вербальную активность доверителя. Назову лишь некоторые из них: «вы-подход», минимальная обратная связь, пауза, различные формы вопросов, перефразирование, резюмирование и т.д.¹¹

Помимо названных методов выделяется также прием эмпатического слушания¹², использующийся в беседе в целях отражения чувств, то есть вербализации эмоционального опыта клиента, который является очень важным для понимания адвокатом запроса клиента. Это прием помогает адвокату выяснить отношение доверителя к событиям, повлекшим возникновение проблемы, к окружающим людям, самому себе и юридически значимой ситуации в целом.

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

Однако не следует забывать, что адвокат обязан помочь доверителю отстоять его суверенную позицию, а вовсе не в том, чтобы вывести его «на чистую воду». Тем не менее, наблюдая за собеседником, по тону его голоса, по глазам, по выражению лица и т.п. адвокат получает возможность оценить правдивость информации, транслируемой клиентом вербально, нащупать «болевы» точки, которые отражают его истинное отношение к проблеме. Но это все 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 доверителем адвокат может 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 завершается выбором способа защиты своих интересов.

⁸ Файн С., Глассер П. Указ. соч. С. 135.

⁹ Володина С.И. Адвокат-доверитель: возникновение отношений // Электронный ресурс, 2009. // http://www.juristlib.ru/book_4920.html.

¹⁰ Роджерс К. Консультирование и психотерапия: Новейшие подходы в области практической работы / пер. с англ. — М., 2008. С. 153.

¹¹ Подробное описание приведено в работе: Метод беседы в психологии: учеб. пособие / ред.-сост. А.М. Айламазян. — М.: Смысл, 1999. С. 51–64.

¹² Алешина Ю.Е. Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. — М.: Независимая фирма «Класс», 1999. С. 32–34.

С другой стороны, этот процесс сопровождается постепенным принятием клиентом ответственности за свой выбор. Двум этим процессам соответствуют два различных метода воздействия со стороны адвоката — объяснение и сопереживание, предполагающие также и различие в установках мышления самого адвоката: монологической и диалогической.

Что же представляет собой правовая ситуация, и какие сложности на этапе ее осознания и оценки возникают у клиента?

Во-первых, ситуация, в которую он попадает, 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. Оговорюсь, что изначально клиент попадает в ситуацию, связанную с нарушением права или закона, например из-за того, что он сам или его процессуальный оппонент пытались удовлетворить свои потребности без учета охраняемых законом частных или общественных интересов. Но в данном случае мы имеем в виду 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 определенной 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 ее 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 деятельности¹³.

Таким образом, усилия адвоката по созданию у доверителя ориентировки в правовой ситуации направлены на выделение предмета его актуальных потребностей, объяснение ему наличной проблемной ситуации, предложение вариантов решения проблемы. Образно говоря, адвокат 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 доверителю понять критическую ситуацию, помочь ему принять осознанное решение: отстаивать свои интересы или смириться с их нарушением, а если бороться, то какими средствами и т.д.?

Опыт подсказывает, что даже если у адвоката имеется уверенность в целесообразности выбора клиентом той или иной правовой позиции (или ее изменения), он должен помнить, что не обладает истиной в последней инстанции. Как правило, адвокат не имеет полной информации о произошедшем, поэтому решение о выборе правовой позиции по делу клиент должен принимать лично¹⁴.

В этот момент адвокату уместно «переключиться» на диалогическую установку и попробовать соприкоснуться с переживаниями доверителя. В данном случае под переживанием имеется в виду категория переживания-деятельности. Такое переживание понимается как особая деятельность, внутренняя работа по перестройке психологического мира, направленная на установление смыслового соответствия между сознанием и бытием¹⁵.

Но работа с переживанием доверителя предполагает владение адвокатом приемами «понимающей психотерапии». Суть этой работы заключается в поддержании актуального переживания клиента одновременно на трех уровнях¹⁶.

¹³ Понятие ориентировочной деятельности раскрывается в работе: Гальперин П.Я. Психология как объективная наука / под ред. А.И. Подольского. — М.: Институт практической психологии; Воронеж: НПО «МОДЕК», 1998. С. 158–164.

¹⁴ Слоновский Ю.В. Основы методики работы адвоката в уголовном деле // Адвокатская палата. 2013. № 12. С. 23.

¹⁵ Василюк Ф.Е. Психология переживания (анализ преодоления критических ситуаций). — М.: Изд-во Московского университета, 1984. С. 20–30.

¹⁶ Подробное описание приемов приведено в: Василюк Ф.Е. Уровни построения переживания и методы психологической помощи // Вопросы психологии. 1988. № 5. С. 27–37.

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

На уровне осознания с помощью приема понимания адвокат помогает доверителю открыть и выразить правду своего внутреннего опыта. Используя этот прием, он 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 доверителя самому формулировать дотоле неизвестные мысли, адвокат помогает ему решить задачу осмысления правовой ситуации. Полагаю, что критерий личностного смысла является оптимальным при выборе способа защиты интересов клиента.

В общем виде работа адвоката с переживаниями доверителя в отношении юридически значимой критической ситуации сводится к тому, чтобы, во-первых, понять внутренний мир клиента, во-вторых, продемонстрировать ему свое понимание, чтобы доверитель смог, сверив свои мысли, чувства и ценностные установки с тем, как их понял адвокат, точнее понять и смысл критической ситуации, и себя внутри нее.

Должен заметить, что для адвоката совсем не просто изменить привычную и характерную установку «давать советы» на совершенно противоположную — диалогическую. Но игра стоит свеч: в конечном итоге такое изменение формы взаимодействия с доверителем дает ему возможность 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.

Библиография

Алешина Ю.Е. Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. — М.: Независимая фирма «Класс», 1999.

Бодалев А.А. Психология общения. — М.: Институт практической психологии; Воронеж: НПО «МОДЭК», 1996.

Василюк Ф.Е. Психология переживания (анализ преодоления критических ситуаций). — М.: Изд-во Московского университета, 1984.

Василюк Ф.Е. Уровни построения переживания и методы психологической помощи // Вопросы психологии. 1988. № 5.

Володина С.И. Адвокат-доверитель: возникновение отношений // Электронный ресурс, 2009. http://www.juristlib.ru/book_4920.html.

Гальперин П.Я. Психология как объективная наука / под ред. А.И. Подольского. — М.: Институт практической психологии; Воронеж: НПО «МОДЕК», 1998.

Защита по уголовному делу: пособие для адвокатов / под ред. Е.Ю. Львовой. — М.: Юристъ, 1999.

Зинченко В.П. Психология доверия. — Самара: Издательство СИОКПП, 2001.

Кочюнас Р. Психологическое консультирование. Групповая психотерапия: учеб. пособие для вузов. — М.: Академический Проект; Фонд «Мир», 2010.

Метод беседы в психологии: учеб. пособие / ред.-сост. А.М. Айламазьян. — М.: Смысл, 1999.

Роджерс К. Консультирование и психотерапия: Новейшие подходы в области практической работы / пер. с англ. — М., 2008.

Скабелина Л.А. Психологические аспекты адвокатской деятельности: монография. — М.: Федеральная палата адвокатов, 2012.

Слоновский Ю.В. Основы методики работы адвоката в уголовном деле // Адвокатская палата. 2013. № 12.

Файн С., Глассер П. Первичная консультация: Установление контакта и завоевание доверия / пер. с англ. 2-е изд. — М.: «Когито-Центр», 2010.

Контактная информация об авторе: Герасимович Семён Александрович, адвокат, член Адвокатской палаты Московской области;

e-mail: advokat-gerasimovich@yandex.ru.