

Психологические условия формирования правовой позиции клиента в адвокатской практике

С.А. Герасимович

Адвокатская палата Московской области, Москва, Россия

Е.И. Захарова

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Поступила: 3 июня 2016/ Принята к публикации: 28 июня 2016

Psychological conditions of developing client legal position in lawyer's practice

Semyon A. Gerasimovich*

Moscow Region Chamber of Attorneys, Moscow, Russia

Elena I. Zakharova

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

*Corresponding author. E-mail: advokat-gerasimovich@yandex.ru.

Received: June 3, 2016 / Accepted for publication: June 28, 2016

В статье предпринят анализ возможностей, которые открывает использование инструментов практической психологии в адвокатской практике. Авторами выделены психологические аспекты такой юридической категории как правовая позиция, а также ряд психологических условий, способствующих ее формированию у клиента. Описаны конкретные паттерны поведения как адвоката, так и клиента, связанные с установлением и поддержанием психологического контакта и доверительных отношений между ними. Говорится об использовании приемов активного слушания. Показаны возможности создания ориентировки клиента в правовой ситуации. Представлены результаты исследования условий эффективности взаимодействия адвоката с клиентом в процессе формирования правовой позиции.

Результаты включенного наблюдения за ситуацией взаимодействия адвоката с клиентом свидетельствуют о том, что эффективность работы адвоката по формированию правовой позиции клиента связана с качеством психологического контакта и доверительностью отношений между ними. Одним из показателей эффективности работы адвоката по формированию правовой позиции клиента является полнота ориентировки клиента в правовой ситуации. Показано, что связь полноты ориентировки клиента в правовой ситуации с эффективностью работы опосредована использованием адвокатом приемов активного слушания и техникой ведения беседы.

Таким образом, расширение адвокатом своей профессиональной компетентности за счет освоения психологических методов воздействия на клиента позволяет существенным образом повысить эффективность оказания юридической помощи.

Ключевые слова: правовая позиция, психологический контакт, доверительность отношений, приемы активного слушания, техника ведения беседы, ориентировка в правовой ситуации.

The paper reports the results of an analysis of opportunities provided by using the tools of practical psychology in lawyer's practice. The authors distinguish psychological aspects of such legal category as a legal position, and also a variety of client's psychological conditions that foster its formation. They also describe specific patterns of behaviour of a lawyer and a client which promote establishing and maintaining of a psychological contact and confidential relations between them. The authors show the opportunities to create a client's orientation in a legal situation, using the methods of active listening. They also present the results of research on the conditions that provide an effective interaction between a lawyer and a client in a course of formation of a legal position.

The results of participant observation of a lawyer-client interaction reveal that the effectiveness of a lawyer's work on formation a client's legal position is related to a quality of psychological contact and a credibility of relations between them. One of the indicators of this effectiveness is completeness of client's orientation in his/her legal situation. They show that the relation between these indexes is mediated by the use of methods of active listening and conversation techniques.

Thus, developing his professional competence by mastering psychological methods of impact on a client, a lawyer can significantly increase his efficiency of rendering a legal aid.

Keywords: legal position, psychological contact, credibility of the relations, methods of active hearing, methods of conversation, orientation in a legal situation.

Наряду с психологами к числу представителей помогающих профессий относят адвокатов (Райкова, 2011), основной обязанностью которых является оказание юридической помощи. Представляя и защищая частные интересы клиента (Буробин, 2006), адвокат работает с ним в тесном контакте, квалифицирует юридическую проблему, ориентирует его в возможных законных способах разрешения этой проблемы, помогает формализовать его отношение к проблемной ситуации в виде правовой позиции по делу, способствуя решению проблемы юридическими средствами. Цель оказания юридической помощи заключается в нахождении наиболее благоприятного для клиента выхода из трудной ситуации. Выбирая ту или иную форму защиты интересов клиента, адвокат отталкивается от правовой позиции клиента, которая является ключевым моментом оказания помощи по гражданскому или уголовному делу.

Правовая позиция (или позиция по делу) представляет собой сложное и многогранное понятие, выражающее как фактическую и юридическую картину случившегося (Львова, 1999), так и характер материально-правового требования клиента и соответствующий этому требованию правовой статус (истец, ответчик, обвиняемый, потерпевший и др.). Кроме того, правовая позиция является

психологическим образованием. Она содержит собственное отношение клиента и к юридически значимой ситуации в целом (гражданско-правовой спор, деликт, уголовное преследование и пр.), а так же к отдельным элементам и субъектам ситуации (размер требований, объем обвинения, собственное поведение, поведение других участников правоотношения и т.д.), что соответствует психологической категории «внутренняя позиция» (Божович, 2009). Правовая позиция реализуется в поведении клиента.

Чтобы разграничить психологические аспекты этого понятия с его фактологической и юридической стороной, в дальнейшем под правовой позицией клиента мы будем понимать отношение клиента к правовой ситуации, его ориентировку в ней и выбор адекватного способа защиты своих интересов

Поскольку основным элементом, определяющим содержание позиции по делу, являются фактические обстоятельства, которые клиент включает в описание своей версии (Воскобитова, 2006), для эффективной защиты интересов клиента адвокату необходимо иметь наиболее достоверное и полное представление о фактах. Об этом адвокат предупреждает клиента. Однако полнота и достоверность раскрытия клиентом адвокату обстоятельств совершения им или другим лицом правонарушения или обстоятельств, явившихся причиной граждан-

ско-правового спора, зависит от целого ряда условий.

Безусловно, в начале сотрудничества клиент опирается на спонтанно сложившуюся у него внутреннюю позицию, которая побуждает его действовать в направлении, необходимом для удовлетворения потребностей в безопасности, справедливости, реализации иных жизненных ценностей. Однако даже продуктивная позиция клиента далеко не всегда является правовой, поскольку она не основана на юридических нормах,

а зачастую и не соответствует наличной правовой ситуации. Чтобы разграничить психологические аспекты этого понятия с его фактологической и юридической стороной, в дальнейшем под правовой позицией клиента мы будем понимать отношение клиента к правовой ситуации, его ориентировку в ней и выбор адекватного способа защиты своих интересов.

В связи с этим основной задачей, встающей перед адвокатом, является необходимость формирования у клиента адекватной правовой позиции, поскольку от этого зависит выбор способа защиты его интересов. Решение этой задачи требует от адвоката умения не только правильно выстроить взаимоотношения со своим доверителем (Володина, 2009), но и воздействовать на него психологическими средствами, которые он выбирает на основании собственного опыта работы, с учетом характера отношения клиента к ситуации и особенностей его поведения. Но часто юрист использует целый ряд средств психологического воздействия на клиента, не только не имея специальной подготовки в данной области, но и не осознавая, что имеет дело со специальными психологическими компетенциями. Мы полагаем, что расширение представлений адвоката о содержании и потенциале используемых средств психологического воздействия может способствовать повышению эффективности решения задачи по формированию правовой позиции клиента.



Семён Александрович Герасимович – адвокат
Адвокатской палаты Московской области
<http://gerasimovich.pro>
E-mail: advokat-gerasimovich@yandex.ru



Елена Игоревна Захарова – кандидат психологических наук, доцент кафедры возрастной психологии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова
E-mail: e-i-z@yandex.ru

Обоснование выдвигаемых гипотез

Целью эмпирического исследования стало выявление психологических условий эффективного решения задачи по формированию адекватной правовой позиции клиента. Для выдвижения гипотезы исследования был осуществлен анализ содержания профессиональной деятельности адвоката, позволивший выявить ряд условий, связанных с наличием у него ряда психологических компетенций¹.

Во-первых, это наличие доверия к адвокату. Среди взрослых и достаточно зрелых людей, как правило, встречается понимание того, что недостаток информации может привести к неверному решению. Некоторые из них так и говорят: «К адвокату, как к врачу», и раскрывают перед адвокатом все обстоятельства, и даже такие, которые, по сути, противоречат желаемому ими результату разрешения дела. Однако клиенты из числа молодежи редко сразу открываются незнакомому человеку (Бодалев, 1996). И адвокату, прежде чем начать оказывать юридическую помощь, порой приходится буквально завоевывать доверие клиента.

Во-вторых, необходимую информацию о фактах адвокат получает со слов клиента в его интерпретации. Поэтому вопрос достоверности изложения во многом зависит от степени владения адвокатом техникой ведения беседы, умения задавать вопросы, способности «ухватить» суть правовой проблемы.

В-третьих, вопрос полноты и объективности информации, предоставляемой клиентом, связан с аффективной нагруженностью ситуации. Редко к адвокату обращаются люди в состоянии спокойствия и умиротворенности. Ситуация нарушения прав или законных интересов, равно как задержание по подозрению в совершении преступления не могут не вызывать у клиента душевного волнения или переживания. В данном случае переживание понимается нами как «эмоциональная, форма данности субъекту содержания его сознания» (Василюк, 1984, С. 3). Интенсивность переживаний человека в определенный момент времени может

зависеть от многих факторов: его характера, общего эмоционального тона, времени, прошедшего после события и других. Поэтому полнота и объективность информации о фактических обстоятельствах дела, предоставляемой клиентом адвокату, во многом зависит от умения последнего установить с клиентом психологический контакт, помочь ему совладать с чувствами, сосредоточиться и шире посмотреть на ситуацию.

Кроме объективных условий, фактических обстоятельств, влияющих на

является умение адвоката способствовать созданию у него ориентировки в правовой ситуации, учитывающей соответствие его версии фактическим обстоятельствам дела, позиции противной стороны, правовые нормы и последствия их применения. Эта задача является конечной в процессе формирования правовой позиции клиента, а успешность ее решения во многом зависит от вышеперечисленных условий.

Таким образом, гипотеза исследования заключается в том, что в качестве

Часто юрист использует целый ряд средств психологического воздействия на клиента, не только не имея специальной подготовки в данной области, но и не осознавая, что имеет дело со специальными психологическими компетенциями

формирование правовой позиции по делу, важную роль играют и субъективные условия. Среди них в первую очередь следует выделить отношение клиента к правовой ситуации. В уголовном судопроизводстве отношение клиента к обвинению в преступлении формализовано как полное или частичное признание либо отрицание вины в содеянном. В гражданском процессе оно выражается в характере материально-правового требования. Такое отношение редко возникает сразу после какого-либо юридически значимого события. Чаще оно складывается постепенно, по мере осознания произошедшего и его последствий. Осознание приходит не только в результате обдумывания, анализа причин, но и в результате оценивания ситуации и с точки зрения морали, и с точки зрения права. Однако не всегда осознанное в той или иной степени отношение клиента бывает адекватным наличной пра-

ве условий, способствующих повышению эффективности работы адвоката по формированию правовой позиции клиента, могут выступать следующие:

- качество психологического контакта;
- доверительность отношений;
- использование адвокатом приемов активного слушания и техники ведения беседы;
- полнота ориентировки клиента в правовой ситуации.

Методы исследования

Исследование проводилось методами опроса и включенного наблюдения.

Практическая часть исследования проводилась в два этапа.

Целью первого этапа было выяснение степени осведомленности практикующих адвокатов о психологических условиях, способствующих повыше-

Не менее важным условием формирования правовой позиции клиента является умение адвоката способствовать созданию у него ориентировки в правовой ситуации, учитывающей соответствие его версии фактическим обстоятельствам дела, позиции противной стороны, правовые нормы и последствия их применения

вовой ситуации. Зачастую собственные чувства и эмоции не позволяют клиенту увидеть и услышать другую сторону.

Поэтому не менее важным условием формирования правовой позиции кли-

нию эффективности работы адвоката по формированию правовой позиции клиента. На этом этапе мы провели опрос практикующих адвокатов по ключевым, с нашей точки зрения, моментам их вза-

¹ Возможности выдвижения гипотезы обусловлены профессиональной адвокатской практикой С.А. Герасимовича.

имодействия с клиентом. Чтобы заострить внимание респондентов на конкретных поведенческих проявлениях клиента и адвоката в ситуации взаимодействия, опросные листы содержали список утверждений, сформулированных как бы от лица несведущего человека. Утверждения были построены по принципу «от обратного», предлагались варианты ответа: «согласен», «не согласен», «затрудняюсь ответить». Нами было опрошено 35 адвокатов, имеющих стаж работы не менее одного года и различную специализацию в области права. Выборка формировалась стихийно в судебных учреждениях Москвы и Московской области.

Цель второго этапа заключалась в проверке гипотезы о наличии связи между психологическими условиями взаимодействия адвоката с клиентом и эффективностью его работы по формированию правовой позиции последнего. На этом этапе исследования перед нами стояли следующие задачи:

1. Определение параметров включенного наблюдения в условиях взаимодействия адвоката с клиентом.
2. Сбор данных об использовании адвокатом психологических средств и ответных реакциях клиента.
3. Анализ эффективности работы адвоката.

В первую очередь нами были определены параметры включенного наблюдения, на основании которых осуществлялся анализ психологических условий взаимодействия адвоката с клиентом. Данные параметры в форме конкретных поведенческих проявлений были внесены в протокол включенного наблюдения. В ходе обработки данных анализировалась частота встречаемости параметров как на стороне адвоката, так и на стороне клиента.

Сначала мы выделили ряд ключевых моментов взаимодействия адвоката с клиентом, по которым можно было бы судить о качестве психологического контакта. Мы обратили внимание на то, что готовность адвоката к встрече с конкретным клиентом и понимание своей компетентности в правовой проблеме клиента, может ослабить у адвоката тревогу, придать ему уверенность в своих силах (Скабелина, 2012). Начало бесе-

ды с общепринятых нейтральных фраз, демонстрация адвокатом не только благожелательного, уважительного тона, но и профессиональной компетентности (Файн, Глассер, 2010; Володина, 2009) позволяет «ослабить страх и укрепить надежду» клиента (Кочунас, 2010, С. 82).

Поскольку схема взаимоотношений адвоката с клиентом не всегда возникает сама собой с первых минут встречи, адвокату приходится проявлять инициативу и прикладывать усилия для того, чтобы направить общение в конструктивное русло. Обращение адвоката и клиента друг к другу в привычной и комфортной для адресата форме, которую мы назвали симметричностью обращения, способствует взаимному расположению собеседников, а любое изменение в обращении клиента к адвокату, либо отказ от обращения как такового, указывает на изменение его отношения к адвокату (Файн, Глассер, 2010).

Об углублении психологического контакта между клиентом и адвокатом можно судить по тому, как прогрессируют отношения между ними: от взаимного интереса к дальнейшему психологическому сближению и окончательному обособлению в диаду (Скабелина, 2012). Весьма важным моментом, способствующим сохранению психологического контакта, является безоценочное принятие клиента как целостной личности, когда адвокат не осуждает клиента даже если тот совершил что-то недостойное с моральной точки зрения (Кочунас, 2010). Это не исключает, однако, необходимости выяснения тех или иных мотивов поведения клиента и в некоторых случаях позволяет «примирить клиента с самим собой» (Львова, 1999, С. 15). Также мы обратили внимание на такое условие, непосредственно задающее тон взаимоотношениям адвоката с клиентом, как пространственная организация общения (Скабелина, 2012).

Далее, мы выделили ряд моментов, по которым можно судить о возникновении доверительных отношений между адвокатом и клиентом. Поскольку в ходе общения с адвокатом клиент порой не только раскрывает реальные факты конкретного дела, но и делится своими мыслями, опасениями, переживаниями и надеждами (Буробин, 2006), непрерывным условием такого общения яв-

ляется конфиденциальность. Поскольку доверие клиента к адвокату, основанное на непоколебимой вере в добрую волю и благие намерения адвоката по отношению к нему (Файн, Глассер, 2010) является внутренней позицией, внешним свидетельством возникновению доверия между ними может служить тот факт, что клиент и адвокат могут безбоязненно выражать свои эмоции.

Весьма важным условием возникновения доверительных отношений являются также честность и открытость перед клиентом. При этом показателем доверия может стать уверенность клиента в том, что адвокат относится к нему с уважением, несмотря на имеющиеся разногласия. Поскольку обязанность адвоката состоит в том, чтобы защищать, а не доискиваться правды (Слоновский, 2013), еще одним параметром, свидетельствующим о доверительности отношений, является демонстрация клиенту того, что адвокат верит его словам.

Анализируя психологические условия доверительности отношений, мы не могли не отметить специфические для юридической практики моменты, разрушающие доверие, или препятствующие его возникновению. К ним относятся: непроцессуальное общение с судом или стороной обвинения, сокрытие содеянного клиентом другого преступления либо намерение клиента осуществить последнее (побег, взятка, угроза), а также преступный склад личности клиента (Познышев, 2007).

Также мы выделили ряд моментов, свидетельствующих о степени использования адвокатом приемов активного слушания и техники ведения беседы. Поскольку для формирования у клиента правовой позиции первостепенное значение имеют фактические обстоятельства дела, о которых адвокат получает представление, в первую очередь, со слов самого клиента, нежелание адвоката слушать клиента ставит под вопрос возможность оказания квалифицированной юридической помощи, как таковой. Об умении выслушать свидетельствует то, что адвокат способен выразить искреннюю заинтересованность клиентом, как человеком, и его проблемой.

На практике адвокаты часто сталкиваются с ситуацией, когда клиент буквально

«вываливает» свою проблему и у адвоката в связи с этим возникает естественное желание прервать словесный поток клиента и структурировать беседу, чтобы сразу выяснить проблему. Однако минимальная вербальная активность адвоката в начале беседы способствует тому, что клиент сосредотачивает внимание на раскрытии именно сути своих проблем и обстоятельств дела.

Умение выслушать клиента – это активный процесс, который предполагает обратную связь с мыслями и чувствами клиента, направленный на то, чтобы помочь клиенту высказаться (Роджерс, 2008). На применение адвокатом приемов активного слушания в беседе с клиентом может указывать использование, например, «вы-подхода» (Айламазьян, 1999), минимальной обратной связи (Алешина, 1999), обоюдного молчания – паузы (Кочунас, 2010), эмпатического слушания (Кочунас, 2010).

Принципиальное значение для получения представления о проблеме клиента имеет фактическая информация. Об уровне владения адвокатом техникой ведения беседы можно судить по его умению правильно задавать вопросы клиенту – закрытые, открытые и выясняющие, в зависимости от того, чего он хочет узнать. (Айламазьян, 1999), а также пользоваться техниками перефразирования (Кочунас, 2010) и резюмирования (Трунов, 2013).

Поскольку вербальный канал передачи информации в случае непосредственного общения адвоката с клиентом является не единственным, на владение техникой беседы может указывать и использование адвокатом невербальных особенностей общения, таких, как структурирование времени, модальность голоса, контакт глаз, выражение лица (Кочунас, 2010), выражение глаз (Мэй, 2010).

С психологической точки зрения, правовая ситуация, в которую попадает клиент, характеризуется, во-первых, новизной, поскольку обращение к адвокату, как правило, связано с осознанием невозможности разрешить возникшие трудности и противоречия, возникшие средствами наличного знания и опыта (Петровский, Ярошевский, 1990). Во-вторых, эта ситуация связана с наличием у клиента какой-либо потребности

(Гальперин, 1998), в качестве которой могут выступать различные категории материальных и нематериальных благ, таких как свобода и справедливость.

Поскольку профессиональные стандарты² не позволяют адвокату навязывать клиенту свою точку зрения и требовать от него изменения собственной позиции, решение о выборе правовой позиции либо об ее изменении остается за клиентом. Также мы выделили ряд задач ориентировочной деятельности клиента, по результатам решения которых, можно сделать вывод о полноте его ориентировки в правовой ситуации. Правовая ситуация предполагает одновременное наличие следующих показателей:

- для клиента: новизна ситуации, уяснение наличной правовой ситуации, принятие ответственности за выбор пути или способа действия;
- для адвоката: выделение предмета потребности клиента, объяснение наличной правовой ситуации, ясное и понятное изложение возможных вариантов разрешения правовой ситуации (Володина, 2009).

Сбор данных осуществлялся одним адвокатом во время консультаций по гражданским делам, а также во время первых бесед с подзащитными по уголовным делам. Протокол наблюдения состоял из двух колонок – в одной осуществлялась фиксация показателей, свидетельствующих о наличии тех или иных психологических условий для адвоката, в другой – для клиента. В качестве критерия эффективности работы адвоката нами был выбран показатель изменения адекватности правовой позиции. Данный показатель дважды оценивался экспертным путем до и после взаимодействия с адвокатом по следующим сугубо юридическим основаниям:

- соответствие юридической квалификации или законность требований;
- основан на доказательствах.

Оценка адекватности правовой позиции проводилась вторым адвокатом, не принимавшим участия в сборе данных.

Выборка носила случайный характер и была сформирована путем включения в нее всех случаев обращения к адвокату за юридической помощью на протяже-

нии нескольких месяцев. Всего в исследовании приняли участие 32 клиента, в том числе 22 мужчины и 10 женщин. В возрасте от 19 до 21 года – 6 человек, от 22 до 40 лет – 25 человек и от 41 до 50 лет – 7 человек. По уголовному делу – 24 человека и по гражданскому делу – 8 человек.

Результаты опроса адвокатов

В ходе опроса нам удалось выяснить, в какой степени практикующие адвокаты осведомлены о том, что на эффективность их работы по формированию правовой позиции клиента оказывают влияние психологические условия взаимодействия.

Во-первых, большинство адвокатов имеют представление об условиях, способствующих установлению и поддержанию психологического контакта с клиентом, и считают своей задачей стабилизацию эмоционального состояния клиента, в том числе, за счет снижения собственной тревоги, безосеночного принятия клиента. Однако обращает на себя внимание неосведомленность адвокатов в вопросах пространственной организации общения.

Во-вторых, большинство адвокатов не имеют представления о психологических условиях, способствующих установлению доверительных отношений с клиентом. Значительная часть адвокатов, невзирая на определенные профессиональные принципы, не считают конфиденциальность обязательным условием при оказании юридической помощи. Большинство опрошенных коллег считают, что естественные живые формы общения, допускающие критику сказанного друг другом, способны стать препятствием для возникновения доверия между клиентом и адвокатом. При этом скрытое осуждение адвокатом клиента может остаться незамеченным для последнего.

В-третьих, адвокаты в своем большинстве продемонстрировали психологическую некомпетентность в области использования приемов активного слушания и техники ведения беседы. Они отвергали необходимость выслушивания клиента, недооценивали значение пауз и минимальной обратной связи, не счи-

¹ Кодекс профессиональной этики адвоката (принят Первым Всероссийским съездом адвокатов 31.01.2003; ред. от 22.04.2013). Российская газета, № 222, 05.10.2005.

тали, что, задавая вопрос клиенту, адвокат должен строить его в зависимости от того, какой ответ он ожидает услышать. При этом следует отметить, что большинство опрошенных все-таки догадывались о том, что явное рассогласование слов клиента и выражения его лица является поводом для выяснения истинного отношения клиента к проблеме.

В-четвертых, подавляющая часть адвокатов имеют неверное представление о принципах разделения ответственности между клиентом и специалистом, поскольку считают возможным оставить за собой выбор способа решения проблемы и приложить все усилия, чтобы убе-

дить клиента изменить ошибочную, по их мнению, позицию. Кроме того, большинство адвокатов вообще не понимают свою роль в ориентировочной деятельности клиента, поскольку считают основной задачей – просто подсказать клиенту выход из сложившейся ситуации.

Таким образом, большинство опрошенных адвокатов показали низкий уровень психологической компетентности, который не позволяет им в полной мере учитывать психологические условия при формировании правовой позиции клиента и не может не сказываться на эффективности их профессиональной деятельности.

Результаты включенного наблюдения

Анализ качества психологического контакта проводился нами с помощью функции «Описательные статистики» программы SPSS. При количестве показателей от 4 до 20, среднее составило 12,75, стандартное отклонение – 4,77. Это позволило выделить три уровня психологического контакта:

- низкое качество контакта – в 18% случаев (количество отмеченных показателей не превышало 7);
- среднее – в 66% случаев (от 8 до 17 показателей);

Табл. 1. Результаты опроса адвокатов.

Формулировка вопроса	Количество ответов в %		
	согласен	не согласен	затрудняюсь ответить
Компетенция адвоката ограничена вопросами права, а с волнением и тревогой клиент может справиться самостоятельно	3	97	0
Адвокат вправе оценивать поступок клиента с точки зрения морали и права и не обязан скрывать ни жалости, ни осуждения клиента	20	66	14
Настоящему профессионалу нет необходимости готовиться к встрече с новым клиентом	26	69	5
Расположение клиента напротив консультанта в большей степени способствует взаимопониманию	63	23	14
Условия конфиденциальности должны соблюдаться только по желанию клиента, когда ему есть что скрывать	17	80	3
Юридическая консультация – не место для выражения эмоций, адвокату и клиенту необходимо сдерживать свои чувства	51	40	9
Подвергая сомнению и оспаривая слова клиента, адвокат рискует утратить его доверие	60	29	11
Несовпадение систем жизненных ценностей клиента и адвоката вызывает необходимость скрывать свои истинные установки	66	17	17
Если клиент «вываливает» на адвоката свои проблемы, целесообразно остановить его «словесный поток» и структурировать беседу	80	11	9
Паузы в беседе с клиентом создают напряжение и могут указывать на некомпетентность адвоката в правовой проблеме клиента	20	63	17
Задавая вопрос клиенту, адвокат должен его строить в зависимости от того, какой ответ он ожидает услышать	29	71	0
Адвокату не следует задавать клиенту вопросы на личные темы и выяснять, какие чувства он испытывает в данной правовой ситуации	34	55	11
Интерес адвоката к фактическим обстоятельствам ограничивается информацией, которую клиент счел возможным до него донести	34	63	3
Явное рассогласование слов клиента и выражения его лица является поводом для выяснения истинного отношения клиента к проблеме	45	23	31
Опытный профессионал не должен перекладывать на клиента ответственность выбора альтернативного способа решения проблемы	19	62	19
Поскольку редкий клиент говорит адвокату правду, необходимо все слова клиентов подвергать сомнению	50	41	9
Адвокату следует приложить все силы для того, чтобы убедить клиента изменить ошибочную правовую позицию	63	25	12
Основная задача адвоката – подсказать клиенту выход из сложившейся юридически значимой ситуации	78	13	9

Table 1. Results of the lawyer survey.

The wording of the question	Number of Answers, %		
	Agree	Do not agree	Difficult to answer
The competence of the lawyer is limited to issues of law, while the client's excitement and anxiety can be managed without a lawyer	3	97	0
The lawyer is entitled to evaluate the customer's action in terms of morality and law, and is not obliged to hide neither his pity nor condemnation of client	20	66	14
A true professional is not obliged to prepare for a meeting with a new client	26	69	5
Client location opposite the consultant is more conducive to mutual understanding	63	23	14
Privacy terms and conditions must be met only by the client consent when he/she has something to hide	17	80	3
Legal advice is not a place to express emotions, the lawyer and the client needs to keep back their feelings	51	40	9
Questioning and challenging the client's words the lawyer risks losing his/her confidence	60	29	11
The discrepancy between the systems of vital client values and those of the lawyer shall result in concealing their true attitudes	66	17	17
If the client "throws" to the lawyer his/her problems it is advisable for the lawyer to stop the "verbal flow" and to structure the conversation	80	11	9
Pauses in conversation with the client create tension and may point to the incompetence of the lawyer in the legal issues	20	63	17
By asking the question to the client the lawyer should build it depending on the nature of response he expects to hear	29	71	0
The lawyer should not ask the client questions concerning personal issues and find out what feelings he/she experiences in the legal situation	34	55	11
The interest of the lawyer to the actual circumstances is limited by those facts the client found it possible to mention	34	63	3
The apparent discrepancy between client words and his/her facial expression is an occasion to clarify the client's true attitude to the problem	45	23	31
An experienced professional should not shed his/her responsibility in order to choose an alternative method of solving the problem	19	62	19
Since the rare client tells the lawyer the truth all the words of client should be thrown doubt upon	50	41	9
The lawyer should make every effort to convince the customer to change the erroneous legal position	63	25	12
The main task of the lawyer is to tell the client out of the current legal situation	78	13	9

– высокое – в 16% случаев (18 и более показателей).

Таким образом, распределение случаев взаимодействия по качеству психологического контакта близко к нормальному.

Анализируя доверительность отношений, мы исходили из того, что доверие, как психологический феномен, либо есть, либо его нет. При обработке результатов показатели, разрушающие доверие учитывались со знаком «минус». Поэтому в тех 22% случаев, когда какие-либо проявления, свидетельствующие о возникновении доверия со стороны клиента, были незначительными либо вообще отсутствовали, мы посчитали, что доверительность отношений отсутствует. В остальных 78% случаев, по нашему мнению, доверительность отношений имела место быть.

Табл. 2. Качество психологического контакта.

Уровень контакта	Низкий	Средний	Высокий
Количество показателей	от 4 до 7	от 8 до 17	от 18 до 20
Количество случаев в %	18	66	16

Table 2. Quality of psychological contact.

Level of Contact	Low	Average	High
Number of Indexes	From 4 till 7	from 8 till 17	from 18 till 20
Number of Cases, %	18	66	16

Табл. 3. Доверительность отношений.

Наличие доверительности	Отсутствует	Имеется
Количество показателей	от -1 до 3	от 4 до 10
Количество случаев в %	22	78

Table 3. Trusting Relationship.

Trust Level	Absent	Present
Number of Indexes	from -1 till 3	from 4 till 10
Number of Cases, %	22	78

Табл. 4. Использование приемов активного слушания и техники ведения беседы.

Степень использования	Низкая	Средняя	Высокая
Количество показателей	от 3 до 7	от 8 до 18	от 19 до 37
Количество случаев в %	15	75	10

Table 4. Active listening techniques and the art of conversation.

Степень использования	Low	Average	High
Number of Indexes	from 3 till 7	from 8 till 18	from 19 till 37
Number of Cases, %	15	75	10

В ходе анализа использования адвокатом приемов активного слушания и техники ведения беседы при количестве показателей от 3 до 37, среднее составило 13, стандартное отклонение – 6,201. Было выделено три уровня использования данных приемов:

- низкая степень использования – в 15% случаев (количество отмеченных показателей не превышало 7);
- средняя – в 75% случаев (от 8 до 18 показателей);
- высокая – в 10% случаев (19 и более показателей).

Таким образом, распределение случаев взаимодействия по качеству психологического контакта близко к нормальному.

Табл. 5. Полнота ориентировки.

Полнота ориентировки	Неполная	Полная
Количество показателей	от 2 до 5	6
Количество случаев в %	34	66

Table 5. Fullness of orientation.

Fullness of orientation	Partial	Full
Number of Indexes	from 2 till 5	6
Number of Cases, %	34	66

Анализируя полноту ориентировки клиента в правовой ситуации, мы исходили из того, что ориентировка может быть полной только при наличии всех шести показателей. Качество ориентировки было оценено как неполное в 34% случаев, а как полное – в 66% случаев взаимодействия.

При помощи функции «Таблицы сопряженности» программы SPSS мы выполнили анализ связей между выделенными параметрами взаимодействия. При этом были установлены следующие связи:

- между качеством психологического контакта и использованием адвокатом приемов активного слушания и техники ведения беседы (коэффициент со-

пряженности Хи-квадрат Пирсона – 12,832, уровень значимости – 0,012);

- между качеством психологического контакта и полнотой ориентировки в правовой ситуации (коэффициент сопряженности Хи-квадрат Пирсона – 10,308, уровень значимости – 0,010);
- между использованием адвокатом приемов активного слушания и техники ведения беседы и полнотой ориентировки (на уровне тенденции, коэффициент сопряженности Хи-квадрат Пирсона – 5,550, уровень значимости – 0,062);

В случаях, когда качество психологического контакта между адвокатом и клиентом было выше, адвокат в большей степени использовал приемы активного

слушания и технику ведения беседы, при этом ориентировка клиента в правовой ситуации тоже была полнее.

Далее нами был проведен анализ эффективности работы адвоката по формированию правовой позиции клиента. В результате оценки адекватности правовой позиции клиентов до и после беседы с адвокатом выяснилось, что до беседы с адвокатом в 31% случаев правовая позиция клиента была полностью неадекватной, в 63% случаев – частично адекватной, а в 6% случаев – полностью адекватной наличной правовой ситуации. В результате беседы с адвокатом количество случаев полностью неадекватной позиции клиента сократилось до 9%, частично адекватной

– до 28%, а полностью адекватной – возросло до 63% случаев.

Таким образом, изменение адекватности правовой позиции клиента в процессе взаимодействия с адвокатом имело положительную динамику.

В целях оценки полученного эффекта взаимодействия нами было выделено три варианта изменений правовой позиции клиента:

- изменение отсутствует – в 25% случаев;
- частичное изменение – в 53% случаев;
- полное изменение позиции – в 16% случаев.

Поскольку в 6% случаев правовая позиция клиента была полностью адекватной до начала беседы с адвокатом, в целях оценки эффективности работы адвоката было решено исключить эти случаи из дальнейшего анализа.

Таким образом, изменение правовой позиции клиента после беседы с адвокатом было выделено нами в качестве критерия эффективности работы адвоката по формированию правовой позиции. В 25% случаев взаимодействия с клиентом, когда правовая позиция клиента не претерпела ни каких изменений, работа адвоката была признана неэффективной, а в 69% случаев положительной динамики изменения правовой позиции клиента – эффективной.

По завершении подготовительных процедур методом составления таблиц сопряженности нами была проведена проверка гипотезы о связях эффективности работы адвоката по формированию правовой позиции клиента с выделенными психологическими условиями взаимодействия. В результате чего были выявлены статистически значимые связи между эффективностью работы адвоката по формированию правовой позиции клиента и такими показателями как:

- качество психологического контакта (коэффициент сопряженности Хи-квадрат Пирсона – 6,172, уровень значимости – 0,046);
- доверительность отношений (коэффициент сопряженности Хи-квадрат Пирсона – 4,337, уровень значимости – 0,037).

Также на уровне тенденции была выявлена связь между эффективностью работы адвоката по формированию правовой позиции клиента и полнотой

ориентировки клиента в правовой ситуации (коэффициент сопряженности Хи-квадрат Пирсона – 5,488, уровень значимости – 0,064).

Кроме того, нами была выявлена возрастная специфика показателя эффективности работы адвоката. Выборка была разделена на 3 группы, соответственно возрастам клиентов: от 19 до 21 года, от 22 до 40 лет, от 41 до 50 лет. После анализа связей в каждой из групп, в случаях взаимодействия с клиентами в возрасте с 19 до 21 года дополнительно были выявлены связи между эффективностью работы адвоката по формированию правовой позиции клиента и использованием приемов активного слушания и техники ведения беседы (коэффициент сопряженности Хи-квадрат Пирсона – 6,000, уровень значимости – 0,014).

Обсуждение результатов

Подводя итоги проведенных исследований можно утверждать (вопреки распространенным в профессиональном сообществе установкам), что эффективность работы адвоката по формированию правовой позиции клиента связана с качеством психологического контакта и доверительностью отношений между клиентом и адвокатом. Полагаем, что данные, полученные в результате обоих исследований в этой части не вступают в противоречие между собой и вполне согласуются с постулатами практической психологии.

Невысокую значимость связи между эффективностью работы адвоката и использованием приемов активного слушания по всей выборке (при высокой значимости этой связи в случаях взаимодействия с клиентами в возрасте с 19 до 21 года) мы объясняем тем, что процесс формирования правовой позиции клиента опосредован ориентировочной деятельностью клиента. Но полнота ориентировки клиента в правовой ситуации невозможна без понимания адвокатом сути правой проблемы и знания фактической стороны дела, для выяснения которой и используются приемы активного слушания. По всей видимости, такие особенности юношеского возраста, как потребность в общении и стремление достигнуть более высокого социально-

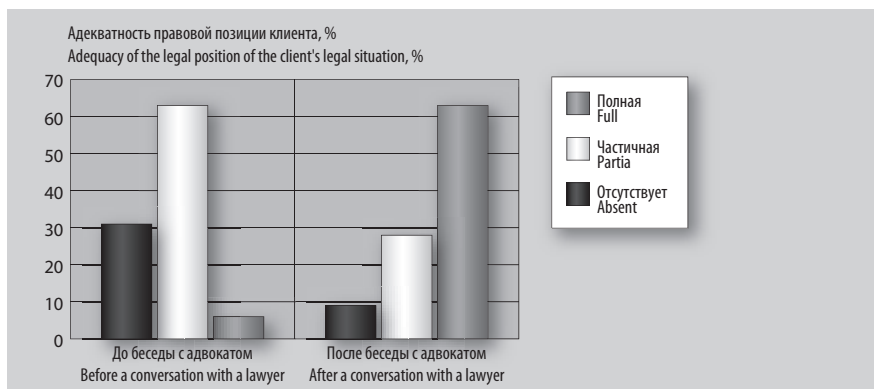


Диаграмма 1. Изменение адекватности правовой позиции клиента.

Figure 1. Changing the adequacy of the legal position of the client.

го статуса, позволяющего самостоятельно решать свои проблемы, стимулируют ориентировочную деятельность.

С другой стороны, наличие статистически значимой связи между использованием адвокатом приемов активного слушания и полнотой ориентировкой клиента в правовой ситуации, указывает на то, что более интенсивное использование адвокатом психологических приемов побуждает клиента к активному действию, то есть, к самостоятельному ориентированию в правовой ситуации. Поэтому, по всей видимости, активное

которого предполагает длительное общение с людьми, необходимо рассматривать в качестве одной из составляющих его профессиональной компетенции.

Выводы

1. Эффективность работы адвоката по формированию правовой позиции клиента связана с качеством психологического контакта, обеспечивающим высокую степень открытости и эмоциональную стабильность клиента.

Табл. 6. Эффективность работы адвоката.

Эффективность работы адвоката	Отсутствует	Полная
Изменение правовой позиции клиента	Отсутствует	Частичное или полное
Количество случаев в %	25	69

Table 6. Efficiency of lawyer's job.

Efficiency of lawyer's job	Absent	Full
Changing the legal position of the client	Absent	Partial or Full
Number of Cases, %	25	69

слушание является связующим звеном между полнотой ориентировки клиента и эффективностью работы адвоката.

Мы считаем, что большинство адвокатов недооценивают возможности, которые открывает использование таких психологических методов взаимодействия с клиентом, как приемы активного слушания, техника ведения беседы и создание ориентировки для повышения эффективности работы по оказанию юридической помощи.

В заключение считаем необходимым заметить, что владение навыками практической психологии адвокатом, как специалистом помогающей профессии, деятель-

2. Степень доверительности отношений между адвокатом и клиентом отражается на эффективности работы адвоката по формированию правовой позиции клиента.
3. Средством достижения полноты ориентировки клиента в правовой ситуации выступает использование адвокатом приемов активного слушания и техники ведения беседы.
4. Овладение адвокатом навыками практической психологии способствует повышению его профессиональной компетенции и позволяет быть более эффективным.

Литература:

- Адвокат: навыки профессионального мастерства // под ред. Л.А. Воскобитовой, И.Н. Лукьяновой, Л.П. Михайловой. – Москва : Волтерс Клувер, 2006. – 592 с.
- Адвокатская тайна // под ред. В.Н. Буробина. – Москва : Статут, 2006. – 255 с.
- Алешина Ю.Е. Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. – Москва : Класс, 1999. – 208 с.
- Бодалев А.А. Психология общения. – Москва : Институт практической психологии; Воронеж : МОДЭК, 1996. – 256 с.
- Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте. – Санкт-Петербург : Питер, 2009. – 400 с.
- Василюк Ф.Е. Психология переживания (анализ преодоления критических ситуаций). – Москва : Изд-во Моск. ун-та, 1984. – 200 с.
- Володина С.И. Адвокат-доверитель: возникновение отношений // Адвокатская практика. – 2009. – № 6. – С. 2–4.
- Гальперин П.Я. Психология как объективная наука / под ред. А.И. Подольского. – Москва : Институт практической психологии; Воронеж : МОДЭК, 1998. – 480 с.
- Защита по уголовному делу : пособие для адвокатов // под ред. Е.Ю. Львовой – Москва : Юрист, 1999. – 216 с.
- Кочюнас Р. Психологическое консультирование. Групповая психотерапия : учеб. пособие для вузов. – Москва : Академический Проект; Мир, 2010. – 463 с.
- Метод беседы в психологии : учеб. пособие для студентов / ред.-составитель А.М. Айламазьян. – Москва : Смысл, 1999. – 222 с.
- Мэй Р. Искусство психологического консультирования. Как давать и обретать душевное здоровье // пер. с англ. М. Будыниной, С. Римского. – Москва : Институт Общегуманитарных Исследований, Апрель Пресс, 2010. – 224 с.
- Познышев С.В. Криминальная психология: преступные типы. – Москва : ИНФРА-М, 2007. – 302 с.
- Психологический словарь // под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – Москва : Политиздат, 1990. – 494 с.
- Райкова Е.Ю. Терапия и профилактика профессионального выгорания у представителей помогающих профессий // Молодой ученый. – 2011. – № 5. – Т. 2. – С. 140–306.
- Роджерс К. Консультирование и психотерапия: Новейшие подходы в области практической работы. – Москва : Психотерапия, 2008. – 512 с.
- Скабелина Л.А. Психологические аспекты адвокатской деятельности : монография. – Москва : Федеральная палата адвокатов, 2012. – 229 с.
- Слоновский Ю.В. Основы методики работы адвоката в уголовном деле // Адвокатская палата. – 2013. – № 12. – С. 14–26.
- Трунов Д.Г. Индивидуальное психологическое консультирование. – Москва : Этерна, 2013. – 384 с.
- Файн С., Глассер П. Первичная консультация: установление контакта и завоевание доверия. – Москва : Когито-Центр, 2010. – 238 с.

References:

- Aylamazyan, A.M. (Ed.) (1999) Conversation method in psychology: textbook for students. Moscow, Smysl, 222.
- Burobin, V.N. (Ed.) (2006) Attorney-client privilege. Moscow, Statut, 255.
- Alyoshina, Yu.E. (1999) Individual and family counseling. Moscow, Klass, 208.
- Bodalev, A.A. (1996) Psychology of communication. Moscow, Voronezh MODEK, 256.
- Bozhovich, L.I. (2009) Personality and its formation in childhood. St Petersburg, Piter, 400.
- Fine, S., & Glasser, P. (2010) Initial consultation: establishing contact and gain confidence. Moscow, Kogito Tsenter, 238.
- Galperin, P.Ya., (1998) Psychology as an objective science. Moscow, 480.
- Kochyunas, R. (2010) Counselling. Group psychotherapy: manual for schools. Moscow, Academicheskij Proekt, Mir, 463.
- Lvova, E.Yu. (Ed.) (1999) Protection in a criminal case: A guide for lawyers. Moscow, Yurist, 216.
- Mae, R. (2010) Arts counseling. How to give and to take mental health Moscow, Institut Obshchegumanitarnykh Issledovaniy, 224.
- Poznyshv, S.V. (1990) Criminal psychology: criminal types. Moscow, INFRA-M, 302.
- Petrovsky, A.V., & Yaroshevsky, M.G. (1990) Psychological Dictionary. Moscow, Politizdat, 494.
- Raykova, E. Yu. (2011) Treatment and prevention of burnout in helping professions representatives. *Young scientist [Molodoy uchenyy]*. 5, Vol. 2, 140 – 306.
- Rodzher K. (2008) Counseling and psychotherapy: The latest approaches in the field of practical work. Moscow, Psykhoterapiya, 512.
- Skabelina, L.A. (2012) Psychological aspects of advocacy: monograph. Moscow, Federal'naya palata advokатов, 229.
- Slonovskiy, Yu.V. (2013) Basic methods of lawyer's work in the criminal case. *Advokatskaya palata*, 12, 14-26.
- Trunov, D.G. (2013) Individual psychological counseling. Moscow, Eterna, 384.
- Vasilyuk, F.E. (1984) Life experience (analysis of overcoming critical situations). Moscow, Izdatel'stvo Moskovskogo universiteta, 200.
- Vlodina, S.I. (2009) Attorney-principal: the emergence of relations. *Lawyer's practice [Advokatskaya praktika]*. 6, 2-4.
- Voskobitova, L.A., Lukyanova, I.N., & Mikhaylova, L.P. (Eds.) (2006) *Lawyer: the skills of professional skills*. Moscow, Wolters Kluwer, 592.