

**Библиотека адвоката**

**Федеральная палата адвокатов Российской Федерации  
Центр правовых исследований, адвокатуры и дополнительного  
профессионального образования Федеральной палаты адвокатов  
Российской Федерации**

---

**Л. А. Скабелина**

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ  
АСПЕКТЫ  
АДВОКАТСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Монография**

Москва  
2012

УДК 347.965  
ББК 67.75  
С42

*Автор:*

Л. А. Скабелина, канд. психолог. наук, доцент кафедры адвокатуры и нотариата МГЮА им. О. Е. Кутафина

*Рецензенты:*

Е. В. Семеняко, д-р юрид. наук, президент ФПА РФ;  
Л. В. Темнова, лауреат Премии Правительства РФ в области образования, д-р психолог. наук, профессор

**ФПА РФ благодарит Американско-Российский фонд по экономическому и правовому развитию (USRF), при поддержке которого было осуществлено данное издание**

С42 **Скабелина Л. А.** Психологические аспекты адвокатской деятельности: монография. — М.: Федеральная палата адвокатов, 2012. — 229 с.

ISBN

Монография посвящена психологическим аспектам профессиональной деятельности адвоката. В ней рассматриваются психология личности адвоката, особенности личности доверителя, психологические аспекты консультационной деятельности адвоката и его работы в суде. Даются практические рекомендации по построению профессионального имиджа, предотвращению и преодолению профессиональной деформации личности адвоката, использованию методов психологического воздействия в профессиональной деятельности. Освещены возможности использования адвокатом специальных психологических познаний.

Книга предназначена для практикующих адвокатов, стажеров и помощников адвокатов, преподавателей юридических вузов, слушателей курсов повышения квалификации, студентов и аспирантов.

УДК 347.965

ББК 67.75

ISBN

- © Федеральная палата адвокатов РФ, 2012
- © Центр правовых исследований, адвокатуры и дополнительного профессионального образования Федеральной палаты адвокатов РФ, 2012
- © Л. А. Скабелина, 2012
- © Редакционно-издательское оформление ООО «Авторитет», 2012

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Психологические аспекты всегда являлись важнейшей составляющей в профессиональной деятельности адвоката. «Душу человека хотят сделать из одного целого куска: либо свет, либо мрак, либо верил, либо нет, совсем упуская из виду те странные, неуловимые чувства, ту смену колебаний и надежд, из которой вся она составлена», — говорил в одной из своих судебных речей известный русский адвокат А. В. Бобрищев-Пушкин. Умение видеть, находить, выделять эти «неуловимые чувства», понимать и объяснять психологию доверителя — это тот профессиональный инструмент, без которого невозможно вести качественную защиту по делам, где рассматриваются те или иные поступки и деяния людей.

При всем многообразии литературы по психологии до сего дня у представителей судебной защиты не было учебника, который бы напрямую раскрывал психологические аспекты адвокатской деятельности. Нам приходилось черпать знания из разных источников, начиная от книг по психологии и заканчивая кинофильмами, в которых показана работа адвоката. Теперь такой учебник появился. Разумеется, он, как и любой труд такого рода, не может выступать в качестве исчерпывающего источника знаний по психологии адвокатской деятельности. Но то, что мы получили уникальное в своем роде исследование, которое сослужит добрую службу многим нашим коллегам, — несомненно.

Автор сумела поднять и обобщить огромный пласт научного и практического материала. Поле деятельности Ларисы Александровны Скабелиной — практическая психология. Но для нас особенно ценно то, что на этом поле она выделила для себя наш, адвокатский участок, исследовав на нем все особенности прикладного применения психологической науки.

Кроме безусловной научной добросовестности автора, хотел бы отметить и ее любознательность. Обращаясь к дореволюционным источникам сведений о психологических особенностях деятельности адвоката — трудам известных юристов и адвокатов Р. Гарриса и П. Сергеича, работам М. Винавера, А. Маклакова, Н. Карбчевского, А. Кони, автор помогает нам открыть для себя много нового из хорошо забытого ста-

рого, заставляя вспомнить, «откуда есть пошла» российская адвокатура. Образцы высокой школы адвокатского мастерства, которые оставили нам наши предшественники, до сих пор являются эталонными.

Весьма интересным представляется раздел, посвященный имиджу адвоката. Л. Скабелина обращает внимание прежде всего на психологическую составляющую этого понятия. Но и не связанные с этой составляющей внешние характеристики образа адвоката также представляют практический интерес.

И, конечно же, нельзя не отметить богатую палитру практических и методических рекомендаций, касающихся изучения психологии личности доверителя, психологических особенностей работы адвоката в суде и использования защитником специальных познаний психолога при проведении и оценке судебно-психологических экспертиз.

Нет сомнения, что книга Ларисы Александровны Скабелиной станет настольной для многих наших коллег, заботящихся о повышении качества труда и творчески относящихся к своей профессиональной деятельности.

*Евгений Семеняко,*  
доктор юридических наук,  
президент Федеральной палаты адвокатов,  
заслуженный юрист России  
*Светлана Володина,*  
кандидат юридических наук,  
директор Института адвокатуры МГЮА

\* \* \*

### **Как стать хорошим адвокатом и быть им**

Как вчерашний студент или начинающий юрист может войти в российскую юридическую элиту? Что надо делать и о чем думать, чтобы всегда быть востребованным и не оказаться аутсайдером?

Ответ «учиться и работать» звучит так же правильно, как и банально. Помните анекдот про унесенного ветром путешественника на воздушном шаре? «Где я?» — кричит он пешеходу, надеясь услышать название местности, а тот невозмутимо констатирует: «На воздушном шаре». Итак, дело не в кроссвордном «многознании» и не в стремлении трудиться 24 часа

в сутки вне зависимости от смысла занятий, а в том, чтобы обладать глубокими нужными знаниями, позволяющими заниматься интересной работой, приносящей максимальное материальное и моральное удовлетворение при минимально возможных для этого затратах времени.

Однако подобный результат может быть достигнут только тогда, когда имеются соответствующие ориентиры. В первую очередь таким ориентиром для юриста является Право — во всех его отраслях, проявлениях и взаимосвязях. Умение комплексно подойти к ситуации, дать квалифицированную юридическую оценку и найти правовые пути к разрешению проблемы — неотъемлемое качество профессионала.

Но достаточно ли такого умения для эффективной юридической деятельности? Известный отечественный философ, юрист и социолог Лев Иосифович Петражицкий писал в начале XX века: «...Политика права есть психологическая наука. Теоретическим базисом ее должно быть общее психологическое знание факторов и процессов мотивации человеческого поведения и развития человеческого характера и специальное учение о природе и причинных свойствах права, в частности учение о правовой мотивации и учение о правовой педагогике». Теперь мы имеем второй ориентир, иногда именуемый «человеческим фактором».

Касаясь влияния правовых институтов, Л. И. Петражицкий — основатель психологической школы права — верно замечал: «Основная тенденция исторического процесса образования и изменения правовых учреждений и их систем заключается в таком (бессознательном) приспособлении системы правовой мотивации и педагогики к данному состоянию народной психики, что путем психического воздействия соответственной правовой системы индивидуальное и массовое поведение и развитие народной психики направляется в сторону общего блага».

Таким образом, адвокат, служащий общему благу путем защиты прав и свобод граждан и организаций, не может обойтись без психологических знаний — о себе самом, о своих доверителях, о возможностях специалиста-психолога в судебном процессе. Из понимания этой необходимости исходила автор настоящей книги Л. А. Скабелина, сочетающая качества серьезного ученого и опытного практика.

Припоминаю случай. Как-то довелось общаться с ветераном органов государственной безопасности, и тот поведал, что во время учебы в специализированном учебном заведении на одной из первых же лекций им сказали: «Хотите быть опытными контрразведчиками — изучайте психологию». Хорошо, что в наше время сокровенные знания доступны не только работникам спецслужб. Читая книгу о психологических аспектах адвокатской деятельности, с удовольствием убеждаешься в этом вновь.

*С. С. Юрьев,*  
доктор юридических наук,  
председатель коллегии адвокатов «Межрегион»,  
профессор Российской академии адвокатуры и нотариата

## ВВЕДЕНИЕ

Вся работа адвоката идет в области человеческой природы. Люди — его рабочий прибор, люди — та нива, над которой он трудится. Измеряет ли он силы противника, настроение присяжных, оценивает ли умственные способности и добросовестность свидетеля, всё равно — ключ к успеху лежит в знании человеческой природы или человеческого характера<sup>1</sup>.

*Р. Гаррис*

Пятнадцать лет назад, начиная заниматься проблемами психологии профессиональной деятельности адвокатов, я была искренне удивлена тому обстоятельству, что учебники по юридической психологии адресованы будущим следователям, оперативным работникам, судьям, таможенникам, но не адвокатам. Отдельные главы в них были посвящены психологии личности следователя; психология следственных действий преподносилась с точки зрения поиска доказательств вины. Психологии адвокатской деятельности в лучшем случае отводился скромный параграф. Посчитав это очевидной несправедливостью, я занялась изучением возможностей практического использования адвокатами психологических знаний. Предлагаемая книга является результатом этой работы.

Опыт общения с адвокатами подтвердил предположение о востребованности ими психологических знаний. Современные адвокаты пытливы, целеустремленны, умны. Они стремятся использовать любые возможности, которые дает им современная наука, для решения стоящих перед ними профессиональных задач. На курсах повышения квалификации адвокатов, где я читаю лекции, они задают множество вопросов, подтверждающих их заинтересованность в психологических знаниях.

Профессия адвоката имеет много общего с профессией психолога. Более того, опытный, успешный адвокат — всегда

---

<sup>1</sup> *Гаррис Р.* Школа адвокатуры. Руководство к ведению гражданских и уголовных дел / Пер. с англ. П. Сергеича. М.: Изд-во СГУ, 2008. С. 21.

хороший психолог, в житейском смысле этого слова, психолог по наитию, психолог-практик, мудрый, тактичный, прозорливый собеседник. Однако между житейской и научной психологией есть разница. Можно вылечить простуду, полоская горло настоями трав, но когда возникают серьезные проблемы со здоровьем, мы обращаемся к профессиональным врачам. Психологические проблемы, с которыми сталкиваются адвокаты, безусловно требуют серьезных знаний в области современной психологии.

У человека, имеющего правовые проблемы, требующие обращения к адвокату, как правило, есть и психологические проблемы. Без учета и снижения их остроты невозможно грамотно выстроить взаимодействие с таким человеком, прогнозировать результаты сотрудничества. Представляя интересы доверителя в различных инстанциях, адвокат вступает в общение с разными людьми, от которых зависит итог его работы. Степень его влияния на них во многом детерминирована его психологической компетентностью. Наконец, от психологической грамотности адвоката зависит ощущение удовлетворенности собственным трудом, мотивы достижения успеха в профессиональной деятельности, стремление к самосовершенствованию и самореализации.

Психологическая компетентность является частью психологической культуры адвоката и элементом его профессионализма. В свою очередь, психологическая культура является элементом общей культуры, предполагает оптимально организованный и протекающий процесс жизни, обуславливает психологическое здоровье и присуща любой развитой и самоактуализирующейся личности.

Психологическая компетентность — это не только знания, умения и навыки в области психологии, выраженные профессионально значимые качества личности, способности, помогающие в решении профессиональных задач, но и личностные установки на восприятие и использование психологической информации, готовность применить психологические знания на практике. За внешними проявлениями в поведении доверителя адвокат должен уметь видеть его психическое состояние, черты характера, мотивы поведения, уметь прогнозировать поведение, выбирать наиболее эффективные техники взаимодействия в процессе общения. Психологическая компетентность адвоката — это его своеобразный



личный инструментарий, обеспечивающий эффективное решение профессиональных задач.

Политики, бизнесмены, врачи, другие профессионалы, чья деятельность связана с общением, активно осваивают знания из области психологии, используя их как инструмент для решения профессиональных задач. Применение достижений научной психологии способно существенно поднять уровень профессионализма современного адвоката. Особенно в подобных знаниях нуждаются молодые, начинающие адвокаты.

Первая глава книги посвящена психологии личности адвоката. В ней рассматриваются структура личности адвоката, профессионально значимые качества личности адвоката, проблемы профессиональной деформации личности адвоката. Отдельный параграф отведен работе адвоката над имиджем, где приводится структура имиджа, этапы его формирования, основные ошибки самостоятельной работы над ним.

Во второй главе рассматривается психология личности доверителя. В ней анализируются возрастные, половые, национальные особенности личности доверителя, приводятся различные классификации личности, позволяющие адвокату в ситуации дефицита времени и информации быстро сориентироваться и выбрать оптимальные приемы взаимодействия. Важнейшей детерминантой поведения доверителя являются его потребности. Также здесь анализируются психологические потребности доверителя.

Третья глава включает темы, касающиеся профессиональной деятельности адвокатов: психологические аспекты проведения консультаций, работы в суде, в том числе в суде присяжных; психологическое воздействие; невербальное общение. Текст сопровождается иллюстрациями, помогающими диагностировать эмоции, переживаемые собеседником.

В четвертой главе рассматриваются возможности использования адвокатом специальных психологических познаний при защите в уголовном и гражданском процессах. В ней описаны различные виды судебно-психологических экспертиз, сформулированы касающиеся их типовые вопросы, приведены примеры проведения таких экспертиз по уголовным и гражданским делам.

Эта книга не была бы написана без участия и поддержки моих коллег и родных. Не имея возможности перечислить

всех, кто прямо и косвенно имел отношение к замыслу создания книги и его реализации, назову лишь некоторых.

Я благодарна С. И. Володиной, Л. В. Темновой, С. С. Юрьеву, которые своим примером и добрым отношением вдохновляли меня на научную работу. Большое спасибо за терпение и понимание моей семье — родителям, сыновьям, мужу, которым, работая над книгой, я уделяла меньше внимания. Отдельная благодарность О. А. Александровой, откликнувшейся на предложение проиллюстрировать книгу.

В монографию вошли ранее издававшиеся материалы по различным психологическим аспектам профессиональной деятельности адвоката. Они дополнены новыми темами, примерами и иллюстрациями. Книга будет интересна практикующим адвокатам, юристам, занимающимся защитой прав граждан, психологам и всем интересующимся проблемами психологического сопровождения профессиональной деятельности адвоката.

# ГЛАВА 1

## ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ АДВОКАТА

Личностью человек не рождается, личностью он становится в процессе развития. В момент появления на свет о нем можно говорить как об индивиде, то есть представителе вида *homo sapiens*. Затем, в процессе социализации, человек становится личностью. Личность — это системное (социальное) качество, приобретенное индивидом в предметной деятельности, общении и характеризующее меру представленности общественных отношений в индивиде<sup>1</sup>.

Профессиональная деятельность оказывает влияние на развитие личности. Не все виды труда обогащают личность, некоторые, напротив, деформируют ее. Многое зависит и от самой личности, от ее отношения к выбранной профессии. Образование, профессиональные знания и умения, общие и специальные способности, социально значимые и профессионально значимые качества составляют профессиональный потенциал развития специалиста. Профессиональное становление личности можно определить как «формирование профессиональной направленности, компетентности, социально значимых и профессионально важных качеств и их интеграцию, готовность к постоянному профессиональному росту, поиск оптимальных приемов качественного и творческого выполнения деятельности в соответствии с индивидуально-психологическими особенностями человека»<sup>2</sup>.

### 1.1. Структура личности адвоката

Под структурой в современной философии понимают совокупность устойчивых связей объекта, обеспечивающих его целостность<sup>3</sup>. В современной психологии нет единого, все-

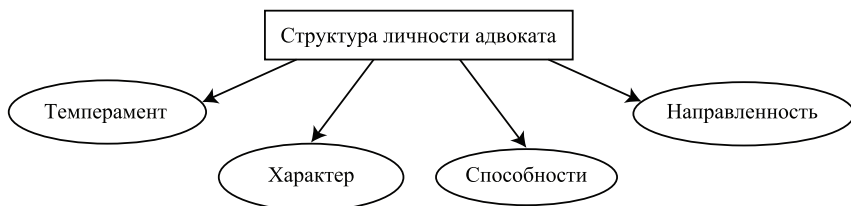
---

<sup>1</sup> См.: Введение в психологию / Под ред. А. В. Петровского. М., 1995. С. 386.

<sup>2</sup> Зеер Э. Ф. Психология профессий: Учебное пособие для студентов вузов. 5-е изд., перераб., доп. М.: Академический проект; Фонд «Мир», 2008. С. 34.

<sup>3</sup> См.: Краткая философская энциклопедия. М.: Изд. группа «Прогресс», 1994. С. 438.

ми признанного взгляда на структуру личности. Личность — сложное социально-психологическое образование, состоящее из ряда взаимосвязанных и взаимопроникающих подструктур. При рассмотрении структуры личности в нее обычно включают темперамент, характер, способности и направленность<sup>1</sup>.



Темперамент является одной из важнейших характеристик личности. Темперамент — это совокупность психических особенностей, характеризующих динамическую и эмоциональную сторону ее деятельности и поведения. Различают четыре основных типа темперамента: сангвинический, холерический, флегматический и меланхолический.

Сангвиник — человек подвижный, эмоциональный, быстрый, с проявляющимися во внешнем поведении чувствами, которые легко сменяют друг друга. Сангвиник как экстраверт ориентирован на внешнее окружение, легко сходится с людьми, быстро переключается с одного вида деятельности на другой, овладевает новыми навыками.

Холерик — быстрый, с сильно и внезапно возникающими чувствами, которые выражаются в поведении, вспыльчивый, но быстро отходчивый. Холерик менее пластичен, чем сангвиник, но более настойчив. Экстравертированность проявляется в легкости установления межличностных контактов, ориентированности на мир вещей и явлений.

Флегматик — человек уравновешенный, медлительный, спокойный, которого трудно вывести из себя; чувства его внешне мало проявляются. Флегматик с трудом переключается с одной деятельности на другую, медленно овладевает навыками, но терпелив и работоспособен. Представители флегматического темперамента трудно сходятся с людьми, являются выраженными интровертами.

---

<sup>1</sup> См.: *Маклаков А. Г.* Общая психология: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2008. С. 470.

Меланхолик характеризуется глубокими и сильными эмоциональными переживаниями, не склонен выражать их во внешнем поведении. Он неуверен в себе, обидчив, ненастойчив, быстро устает. Большинство меланхоликов — интроверты.

Немногие люди являются представителями чистого типа темперамента. В большинстве случаев мы наблюдаем смешанные типы. При этом темперамент жестко не связан со способностями, и те или иные способности могут встретиться одинаково часто при любом типе темперамента.

Физиологической основой темперамента являются врожденные и слабо подверженные воздействию внешней среды свойства нервной системы.

В зависимости от требований, предъявляемых профессией к нервной системе человека, К. М. Гуревич разделил все профессии на две группы:

1) с абсолютной профпригодностью — профессии, предъявляющие жесткие требования к особенностям нервной системы;

2) с относительной профпригодностью — профессии, не предъявляющие жестких требований к особенностям нервной системы.

подавляющим большинством профессий одинаково успешно могут овладеть люди с разными психофизиологическими особенностями, разными темпераментами. То есть большая часть профессий (в том числе профессия адвоката) относится к группе с относительной профпригодностью.

Представители любого типа темперамента могут быть успешны в профессии адвоката. Установлено, что если деятельность протекает в условиях, которые можно определить как нормальные, то зависимость между уровнем достижения, то есть конечным результатом действий, и особенностями темперамента отсутствуют<sup>1</sup>. Независимо от темперамента в нормальной, не стрессовой ситуации, результаты деятельности в целом будут одинаковыми.

Известны примеры успешной деятельности адвокатов с разными типами темперамента, экстравертов и интровертов. Современники отмечали «буйный натиск на противника, страстность, темпераментность, “фейерверки” в судебных

---

<sup>1</sup> См.: Там же. С. 564.

речах»<sup>1</sup> адвоката Николая Платоновича Карабчевского. В его выступлениях подчеркивали «стремительность, всесокрушающую энергию нападения, всегда открытого и прямого, убежденного в своей правоте»<sup>2</sup>. Случалось, что Николай Платонович действовал импульсивно, под влиянием сильного эмоционального возбуждения. Описана история, когда на суде жандармы схватили «трибуна революции» Ипполита Мышкина, вдохновенно ратовавшего за будущий строй, и пытались заткнуть ему рот. Н. П. Карабчевский, не выдержав, бросился на жандармского офицера с графином в руках<sup>3</sup>. В данном примере ясно видны типичные черты холерического темперамента.

Совершенно другим по темпераменту был известный адвокат А. Я. Пассовер. Его современник М. М. Винавер описывает его как замкнутого, не разгаданного никем, называл его ипохондрикком и отшельником, отмечал, что «дружба, интимность... были ему как бы от природы чужды»<sup>4</sup>. Специально подобранная служанка-чухонка, не умевшая говорить по-русски, неизменно отвечала, что хозяйина «нету дома». «В палитре у него не было ярких красок, да и вообще палитры у него не было, — не было у него и лирики: пафоса, страсти, обиды за поруганное моральное или иное общежитейское начало. У него плакалась, страдала и звала к возмездию поруганная логическая последовательность»<sup>5</sup>. Любопытно описание того, как преображался А. Я. Пассовер в момент выступления в суде. «Этот процесс — и только он — видимо его возбуждал и поднимал. Вот настает момент, когда нужно выступать. До этой минуты худенький человек в застегнутом на все пуговицы фраке, с адвокатским знаком не в петлице, как у всех, а на груди, в серых замшевых перчатках, сидел там, где-то в толпе, незаметный, опустив голову, закрыв глаза, — исхудалая желтая, мертвенная фигура. Настает его очередь, фигура угловатой походкой приближается к кафедре, раздастся какой-то неясный, никому не слышный роб-

<sup>1</sup> Утевский Б. С. Воспоминания юриста. М.: Юрид. лит., 1989. С. 148.

<sup>2</sup> Карабчевский Н. П. Около правосудия. Статьи, речи, очерки/Вступ. ст. Н. А. Троицкого. Тула: Автограф, 2001. С. 11.

<sup>3</sup> См.: Там же. С. 18.

<sup>4</sup> Винавер М. М. Недавнее. Воспоминания и характеристики. Париж, 1926. С. 86.

<sup>5</sup> Там же. С. 97.

кий шепот. Невольностораживаешь уши. Не к чему. Через минуту исчез уже куда-то маленький робкий человек, движения оживают, голос набухает сильными, подчас раскатистыми звуками, глаза раскрылись и блещут своим серым стальным блеском, лицо розовеет, точно молодая кровь в нем играет»<sup>1</sup>.

Психолог Б. М. Теплов обратил внимание на то, что у представителей разных темпераментов различаются способы достижения результатов и соответственно индивидуальный стиль деятельности. Действительно, профессионалы с неуравновешенной нервной системой, с преобладанием возбуждения над торможением, будут на первых этапах профессионализации совершать большое количество ошибок. Позднее они могут выработать свой индивидуальный стиль деятельности, и количество ошибок уменьшится. Профессионалы с преобладанием торможения на первых порах малопродуктивны, неактивны, что также может быть компенсировано выработанным в процессе профессиональной деятельности индивидуальным стилем деятельности. Бессмысленно стремиться изменить темперамент, однако индивидуальный стиль деятельности может компенсировать нежелательные в данной профессии свойства нервных процессов.

Наличие определенного темперамента не может являться противопоказанием к профессии адвоката, нет «хороших» и «плохих» типов темперамента. Но следует учитывать, что адвокатская деятельность связана с общением, чрезвычайно эмоционально насыщена. Достижение коммуникативной компетентности у представителя уравновешенного типа темперамента потребует меньших усилий, чем у неуравновешенного. Труд адвоката отличается частой сменой объектов общения, действий, ритма деятельности, поэтому особая подвижность сангвиника может принести дополнительный эффект.

Характер — это совокупность индивидуальных психических свойств, складывающихся в деятельности и проявляющихся в типичных для данного человека способах деятельности и формах поведения. Характер, в отличие от темперамента, является прижизненным образованием и может изменяться в течение жизни. Однако наиболее важным для формирования характера является период от рождения до окончания школы. К 17—18 годам характер можно считать в основном

---

<sup>1</sup> Там же. С. 99.

сформированным, и позднее он уже не меняется до неузнаваемости.

Различают эмоциональные, волевые и интеллектуальные черты характера. Из эмоциональных профессионально значимыми для адвоката будут отзывчивость, доброжелательность, тактичность, внимательность. К волевым профессионально значимым качествам личности адвоката можно отнести решительность, настойчивость, самообладание, самостоятельность, активность, организованность, целеустремленность. К интеллектуальным — сообразительность, находчивость, любознательность, глубокомыслие, эрудированность, наблюдательность, воображение.

Согласно другой классификации можно выделить черты характера, которые проявляются в отношении к людям, деятельности, окружающему миру и себе. К числу профессионально значимых качеств адвоката можно отнести черты, проявляющиеся в отношении к:

- людям, — честность, справедливость, совестливость, общительность, вежливость, чуткость, тактичность, отзывчивость, внимательность, гуманизм, доброжелательность, уравновешенность, терпимость, снисходительность, наблюдательность (проницательность, зоркость), эмпатичность (умение понимать внутреннее, эмоциональное состояние собеседника, сопереживать ему). По свидетельству А. Ф. Кони, известный адвокат В. Д. Спасович видел в подсудимом «собрата по человечеству»<sup>1</sup> и без лстивого попустительства имел разумное снисхождение к увлечениям молодого возраста;

- деятельности, — инициативность, соревновательная активность, трудолюбие, целеустремленность, выдержка, самообладание, решительность, терпеливость, смелость, энергичность, работоспособность, беспристрастность, настойчивость, ответственность, организованность, дисциплинированность, добросовестность, пунктуальность. Вспоминая адвоката К. К. Арсеньева, А. Ф. Кони отмечал в числе характерных его черт трудолюбие и добросовестность: «Как для юриста в истинном смысле слова для него не существовало во всех сферах его деятельности дел “важных и неважных”, обязанностей “серьезных и несерьезных”, а были лишь трудные

---

<sup>1</sup> Кони А. Ф. Собр. соч.: В 8 т. М.: Юрид. лит., 1968. Т. 5. С. 118.



и легкие, выполняемые с одинаковой добросовестностью и точностью»<sup>1</sup>;

- окружающему миру, — социализированность, гражданственность (социальная ответственность, готовность деятельно, энергично содействовать решению общественных проблем), гибкость, убежденность, оптимизм (вера в силы и возможности позитивного развития общества), принципиальность, уверенность в справедливости и важности своей профессии. По мнению современников, К. К. Арсеньев был «упорным оптимистом», с активной жизненной позицией. От него можно было услышать спокойную и содержательную критику, отповедь новому общественному явлению, закону, проекту, статье. Как сказал о нем А. Ф. Кони, это был «голос судьи и величественный голос вдумывающегося в будущее своей родины гражданина»<sup>2</sup>;

- себе, — альтруизм, самокритичность, стремление к самосовершенствованию, чувство собственного достоинства, уверенность, самоконтроль. Известно, что Ф. Н. Плевако всю жизнь занимался самообразованием, дочитывал то, что не успел прочесть в студенческие годы. Выезжая на судебные процессы в провинцию, он часто брал с собой философские труды для изучения в дороге.

Нежелательными для представителей адвокатской профессии будут такие черты характера, как эгоизм, лживость, грубость, безынициативность, ленивость, неуверенность в себе, неадекватная самооценка.

Следует учитывать, однако, что одни и те же внешне наблюдаемые проявления могут являться как проявлением характера, так и свойством темперамента. Например, сдержанность может быть свойством флегматического типа темперамента. Это не означает, что холерик не может быть сдержанным. Приложив усилия воли, целенаправленно формируя сдержанность, он достигнет желаемого результата. Но его сдержанность будет проявлением характера, а не свойством темперамента.

От профессионально значимых качеств личности следует отличать профессиональные способности.

Способности — это индивидуальные особенности, которые являются условиями успешного выполнения какой-либо оп-

---

<sup>1</sup> Там же. С. 155.

<sup>2</sup> Там же. С. 152.

ределенной деятельности или нескольких видов деятельности. Профессиональные способности не сводятся к простой сумме знаний, умений и навыков. Они проявляются и формируются у человека в процессе деятельности на основе задатков.

Задатки — это анатомо-физиологические и функциональные особенности человека (строение мозга, органы чувств, движение) и свойства нервной системы (активность, чувствительность и пр.). Но задатки не гарантируют развитие тех или иных способностей. Для того чтобы задатки проявились, нужны благоприятные условия. У человека могут быть скрытые до поры до времени способности, которые становятся реальными под влиянием профессиональной деятельности. Неспособных людей нет, важно суметь обнаружить свои способности и развивать их.

Различают способности общие и специальные. Общие способности определяют успех человека в различных видах деятельности. К ним относятся мыслительные способности, память, речь. Специальные — это те способности, которые определяют успех человека в специфических видах деятельности (математические, литературные, спортивные и др.).

Профессиональные способности следует отличать от профессиональных умений. Способности — это свойства человека, выполняющего деятельность, а умения характеризуют выполнение деятельности конкретным человеком. Способности более характеризуют личность, а умения — деятельность. Но способности реализуются в умениях и навыках. Профессиональные способности развиваются в деятельности.

Деятельность адвоката разнообразна, многогранна и требует развития целого ряда способностей. В первую очередь это умственные способности. Они включает в себя: критичность ума, его самостоятельность, глубину, пылливость; быстроту умственной ориентировки; скорость мышления. Люди, обладающие ярко выраженными умственными способностями, как правило, быстро осваиваются в новых видах деятельности, хорошо обучаются.

Кроме того, адвокату для успеха в профессиональной деятельности необходимы развитые коммуникативные способности, обеспечивающие эффективное профессиональное общение. Они включают в себя: способность устанавливать психологические контакты, поддерживать их; проницательность, способность понимать внутренний мир другого чело-

века; способности к сотрудничеству, достижению компромисса, разрешению конфликтных ситуаций; свободное владение вербальными и невербальными средствами общения.

Адвокат должен быть наделен и организаторскими способностями. Под ними понимают, во-первых, способность сплотить группу, воодушевить ее на выполнение поставленной задачи; во-вторых, способность правильно организовать свою собственную работу, планировать и контролировать ее. У опытного адвоката вырабатывается своеобразное чувство времени — умение правильно распределять дела, укладываться в намеченные сроки.

Под направленностью в отечественной психологии понимают совокупность устойчивых мотивов деятельности личности, установки, проявляющиеся во влечениях, желаниях, стремлениях, интересах, склонностях, идеалах, мировоззрении и убеждениях. Профессионализм — это не только характеристики производительности труда, но и особенности мотивации личности человека, системы его устремлений, ценностных ориентаций, убеждений.

Человек, выбравший профессию адвоката, должен иметь склонность к работе с людьми, интерес к людям, потребность в оказании им помощи, стремление совершенствовать умения и навыки, связанные с этой потребностью. Мотивы профессиональной деятельности адвоката могут быть разными, в том числе: мотив понимания предназначения профессии (стремление к справедливости, защита прав граждан, построение правового общества); мотив оказания помощи другим людям (альтруизм); мотив престижа профессии в обществе; мотив социального сотрудничества в обществе; мотив самореализации в профессии, достижения успеха<sup>1</sup>.

Приступая к выполнению той или иной составляющей профессиональной деятельности, адвокат должен осознавать и субъективно-эмоционально переживать ее цену с точки зрения социальной значимости. К сожалению, в современном мире отмечают тенденцию утраты понимания юридической практики как призвания, долга, миссии. Заслуживает глубокого уважения позиция адвоката Н. П. Карабчевского, выраженная им в словах: «Служение закону и морали я считал великой услугой для родины именно у нас в России,

---

<sup>1</sup> См.: *Маркова А. К.* Психология профессионализма. М.: Международный гуманитарный фонд «Знание», 1996. С. 74.

где и то и другое покоилось еще на шатких, колеблющихся основаниях»<sup>1</sup>.

Профессиональная направленность — это важнейшая характеристика личности адвоката. Адвокат должен осознавать свои возможности как соответствующие требованиям профессии, осознавать трудности, с которыми приходится сталкиваться в профессиональной деятельности, быть готовым к ним. Профессиональная направленность является одной из важнейших предпосылок формирования профессионализма адвоката.

Не способствует эффективной профессиональной деятельности адвоката мотив избегания неудач, мотив власти (склонность управлять социальным окружением, воздействовать на поведение других людей), мотив самоутверждения.

Мотивы, движущие профессионалом, являются основной характеристикой потенциала профессионала. Адвокаты, не обладающие выдающимися способностями, вынужденные преодолевать собственные ограничения, постоянно наращивающие профессиональные умения и навыки, могут оказаться более продуктивными, чем способные, но менее заинтересованные специалисты. На значение трудолюбия в деятельности адвоката указывал и Р. Гаррис. Он писал, что «старательная работа может во многом возместить недостаток опыта»<sup>2</sup>.

Важнейшей составляющей модели личности адвоката является и стремление к самосовершенствованию, постоянный профессиональный и личностный рост. Профессия адвоката требует от ее представителей непрерывного обновления знаний, совершенствования навыков, развития личностного потенциала. Без движения вперед в профессиональном и личностном развитии адвокат начинает отставать от требований, предъявляемых к нему обществом. Выделяют отличительные черты развитой личности. Это — умение удовлетворять собственные нужды без ущерба для других людей; высокие достижения в деятельности, так как она является объектом самовыражения; демонстрация энергии и жизнестойкости в повседневной жизни; открытость профессиональным переменам и новому жизненному опыту<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> *Карабчевский Н. П.* Указ. соч. С. 18.

<sup>2</sup> *Гаррис Р.* Указ. соч. С. 216.

<sup>3</sup> *Битянова Н. Р.* Психология личностного роста. М.: Международная педагогическая академия, 1995. С. 7.

Структура личности адвоката принципиально не отличается своими подструктурами от структуры личности представителя другой профессии. Разница обнаруживается при исследовании наполнения этих подструктур, при внимательном изучении их содержания.

## **1.2. Профессионально значимые качества личности адвоката**

Современные условия профессиональной деятельности адвоката предъявляют к нему высокие требования. Адвокату нужно многое знать и уметь. Он должен знать законы и уметь их анализировать и применять, уметь работать с документами, составлять ходатайства, заявления, иметь сформированные навыки работы с компьютером, обладать опытом публичных выступлений и многое другое. Но и этого недостаточно. Успех работы практикующего адвоката зависит не только от профессиональных знаний, умений и навыков, но и от его личностных качеств, от умения общаться, устанавливать доверительные, психологически комфортные отношения, от способности контролировать собственные эмоции, разрешать конфликты, организовывать эффективный труд помощников. Чтобы эффективно выполнять свою деятельность, современный адвокат должен обладать целым рядом психологических качеств, необходимых для данной профессии.

Профессионально значимые качества — это качества, влияющие на эффективность осуществления профессиональной деятельности. Они являются предпосылкой профессиональной деятельности и ее новообразованием, так как развиваются и совершенствуются в процессе труда.

Профессионально значимые качества необходимо рассматривать неотрывно от структуры личности.

В. В. Романов и М. В. Кроз разработали методику профессионального психологического отбора кандидатов на службу в органы прокуратуры РФ. Проанализировав социально-психологические особенности правоохранительной деятельности, они определили факторы профессиональной пригодности юриста<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Романов В. В. Юридическая психология: Учебник. М.: Юристъ, 1999. С. 306—324; Романов В. В., Кроз М. В. Руководство по профессиональному психологическому отбору кандидатов на службу в органы прокуратуры Российской Федерации. М., 1994.

Деятельность адвоката имеет свои особенности, отличающие ее от других юридических профессий. Одной из таких особенностей является отсутствие четкой иерархии, так называемой служебной лестницы. Отсутствие квалификационных разрядов, официального признания опыта и успеха в профессиональной деятельности приводит к тому, что для адвоката большое значение имеет имя, репутация, известность.

Равноправие сторон в судебном процессе продолжает оставаться декларативным, на практике обвинительная сторона имеет определенные преимущества. Часто адвокату приходится сталкиваться с активным противодействием, вести неуклонную борьбу за соблюдение буквы закона. Как следствие — большое количество стрессовых ситуаций, конфликтов. При этом результат труда адвоката не всегда очевиден. Защита может быть организована и выполнена хорошо, однако дело — проиграно.

У молодых адвокатов могут быть периоды незанятости или слабой занятости в работе. Это непростое испытание для начинающего профессионала. В такие моменты даже к уверенным в себе адвокатам приходят сомнения в правильности выбранного ими пути. Внутриличностные конфликты, связанные с необходимостью защищать людей, не вызывающих симпатию, тоже предъявляют повышенные требования к личности адвоката.

Учитывая особенности профессиональной деятельности адвокатов, можно выделить следующие группы профессионально значимых качеств личности адвоката:

- качества, характеризующие *социальную зрелость*. Они обеспечивают высокий уровень правосознания, социальной ответственности, стремление к саморазвитию, позитивный взгляд на мир в целом, доминирование социально-значимых мотивов профессиональной деятельности. К ним относятся честность, порядочность, ответственность, социальная терпимость, оптимизм, развитая воля, адекватная самооценка и т. п. Неблагоприятными качествами являются низкий нравственный облик, склонность к обману, безответственность;

- *интеллектуальные качества*. Помимо глубоких профессиональных знаний адвокату необходимо иметь развитый интеллект, гибкое творческое мышление, высокую умственную работоспособность, аналитический склад ума, прогностичес-

кие способности, активное восприятие, хорошую память, устойчивое внимание, развитое воображение. К интеллектуальным качествам можно отнести эрудированность, интеллектуальную гибкость, креативность, наблюдательность и т. п. Неблагоприятными для адвоката являются слабый интеллект, плохая память, неразвитая речь;

- *коммуникативные качества* — это те, которые обеспечивают способность устанавливать эмоциональные контакты, поддерживать доверительные отношения; умение слушать; ораторские способности; умения эффективно разрешать конфликты, контролировать собственные эмоции. Это — доброжелательность, проницательность, вежливость, эмпатийность, свободное владение вербальными и невербальными средствами общения, адекватная самооценка, развитая воля, самоконтроль и т. п. Л. Н. Толстой в романе «Воскресение» вкладывает в уста своего героя важнейший критерий, по которому можно допускать человека к работе с людьми: «Не чувствуешь любви к людям — сиди смиренно, занимайся собой, вещами, чем хочешь, но только не людьми». Качествами, затрудняющими общение, являются замкнутость, повышенная обидчивость, тревожность, агрессивность, эмоциональная неустойчивость.

- *организаторские качества* — это активность, инициативность, смелость, решительность, настойчивость, целеустремленность, самостоятельность, ответственность, организованность, дисциплинированность. Они нужны адвокату в первую очередь для правильной организации своего рабочего времени, планирования рабочего графика. Иногда адвокату приходится организовывать работу команды для эффективного решения профессиональных задач. Особенно организаторские качества нужны адвокатам, находящимся на руководящих должностях, — заведующему консультацией, председателю коллегии адвокатов, президенту гильдии адвокатов. Неблагоприятными качествами являются агрессивность, эмоциональная неустойчивость, безответственность, тревожность, недисциплинированность;

- *эмоционально-волевые качества* — это качества, обеспечивающие устойчивость к стрессу, высокий уровень самоконтроля, высокую работоспособность в экстремальных ситуациях. К ним относятся сдержанность, ответственность, терпеливость, гибкость, развитые адаптивные свойства нервной системы и т. п. Неблагоприятными качествами являются



несдержанность, вспыльчивость, грубость, агрессивность, импульсивность, быстрая истощаемость нервных процессов. «Несокрушимое спокойствие есть венец человеческого самообладания и одно из существенных свойств хорошего адвоката»<sup>1</sup>.

Профессионально значимые качества следует отличать от способностей. Способности имеют врожденный компонент, профессионально значимые качества могут быть основаны на врожденных предпосылках, а могут быть сформированы, несмотря на их отсутствие.

Профессионально значимые качества не тождественны профессиональным умениям и навыкам, так как последние — это характеристики деятельности, а первые характеризуют личность.

Выраженность профессионально значимых качеств личности необходимо учитывать при решении вопроса о профессиональной психологической пригодности человека, выбравшего адвокатскую профессию.

Психологическая профессиональная пригодность — это часть профессиональной пригодности, оценивающая соответствие индивидуально-психологических качеств личности требованиям профессии. Профессиональная пригодность в целом — это совокупность психологических и психофизиологических особенностей человека, необходимых и достаточных для достижения им — при наличии специальных знаний, умений, навыков — общественно приемлемой эффективности труда (включает в себя помимо психологических медицинские показатели).

Различают абсолютную профпригодность, когда человек должен соответствовать жестким требованиям профессии (например, людям с повышенной сонливостью в монотонной обстановке абсолютно противопоказаны водительские профессии), и относительную профпригодность, характерную для большинства профессий, включая адвоката.

Для определения соответствия кандидата требованиям профессии используется профессиональный отбор. Процедура современного профессионального отбора обычно включает психодиагностическое тестирование. Знакомясь с документацией (характеристиками, резюме, дипломами об образова-

---

<sup>1</sup> Гаррис Р. Указ. соч. С. 68.



нии), проводя собеседование, анализируя результаты тестов, направленных на оценку профессионально значимых качеств личности, способностей кандидата, психологи делают вывод о его профессиональной психологической пригодности, то есть о соответствии индивидуально-психологических качеств личности кандидата выбранной им профессии.

Е. А. Климов выделил четыре степени профессиональной пригодности:

1-я степень — непригодность к выбранной профессии (она может быть временной или практически непреодолимой);

2-я степень — годность к профессии (человек не имеет противопоказаний в отношении выбранной профессии, но нет и показаний);

3-я степень — соответствие данной профессии (имеются некоторые личные качества, которые явно соответствуют требованиям профессии);

4-я степень — призвание к данной профессии (высший уровень профессиональной пригодности человека).

Следует подчеркнуть, что психологическая профессиональная пригодность — это гибкое образование, которое складывается и совершенствуется в ходе обучения и выполнения профессиональной деятельности. Поэтому невысокие показатели профессиональной пригодности при выраженной мотивированности допустимы для тех, кто только начинает обучаться профессии адвоката. В дальнейшем, в ходе освоения профессиональных знаний, умений, навыков, целенаправленного развития профессионально значимых качеств личности в процессе обучения, соответствие личностных качеств требованиям профессии будет увеличиваться. Кроме того, в процессе профессионализации возможна некоторая компенсация недостаточно выраженных профессионально значимых качеств личности качествами, представленными в полном объеме.

В процессе освоения профессии у адвоката происходит формирование индивидуального стиля деятельности. По Е. А. Климову, индивидуальный стиль деятельности — это установившаяся система способов осуществления деятельности. Эта система обусловлена определенными личностными

качествами, являясь в то же время средством эффективно-го приспособления к объективным требованиям профессии<sup>1</sup>. Структура индивидуального стиля деятельности включает ядро и пристройку.

Ядро составляют особенности, способы деятельности, которые имеют место произвольно или без заметных усилий. Ядро индивидуального стиля основано на типологических свойствах нервной системы. Среди особенностей, составляющих ядро, выделяют те, что благоприятствуют успеху, и те, что противодействуют ему.

Надстройку образуют особенности, которые вырабатываются в процессе поиска. Среди них можно выделить особенности, имеющие компенсаторное значение, и те, что связаны с максимальным использованием положительных приспособительных возможностей.

При формировании индивидуального стиля деятельности, по мнению Е. А. Климова, следует сначала выделить в личности типологические особенности, которые являются благоприятными или хотя бы нейтральными по отношению к деятельности. А затем сконструировать необходимые элементы пристройки. «Формирование индивидуального стиля деятельности продвигает личность на всё более высокие уровни осуществления деятельности»<sup>2</sup>.

Так, например, адвокат, имеющий подвижную нервную систему, максимально использует свои скоростные ресурсы и способность быстро переключаться с одной ситуации на другую. Это становится составной частью его стиля. Адвокат, обладающий инертной нервной системой, может компенсировать ее недостатки за счет педантичности, четкости, организованности.

Определение психологической профессиональной пригодности человека к адвокатской деятельности в начале профессионального обучения полезно для планирования его саморазвития, самосовершенствования, для выработки в дальнейшем индивидуального стиля профессиональной деятельности с учетом «сильных» и «слабых» сторон, для работы над эффективным имиджем.

---

<sup>1</sup> См.: *Климов Е. А. Индивидуальный стиль деятельности//Психология индивидуальных различий. Тексты/Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, В. Я. Романова. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. С. 74.*

<sup>2</sup> Там же. С. 77.

### 1.3. Профессиональная деформация личности адвоката

Профессия часто влияет на личность, в особенности это касается специальностей, связанных с общением. Учителя, врачи, юристы, психологи больше других подвержены риску профессиональной деформации. Причем в наибольшей степени профессиональная деформация выражена у представителей тех профессий, чья работа связана с людьми, имеющими отклонения от нормы (физической, интеллектуальной, поведенческой).

Профессия адвоката тоже оказывает влияние на личность. И это влияние может быть положительным и отрицательным.

Возможности положительного влияния профессии адвоката на личность очевидны. Как правило, с годами благодаря профессии у адвокатов повышается коммуникативная компетентность: умения разбираться в людях, устанавливать психологический контакт, оказывать влияние на людей в процессе общения, эффективно разрешать конфликты, контролировать собственные эмоции и т. д. В процессе выполнения профессиональных обязанностей развиваются познавательные процессы: мышление, память, внимание; совершенствуются ораторские умения, расширяется кругозор. В процессе профессионализации адвокатов происходит развитие организаторских качеств личности: педантичности, дисциплинированности, самостоятельности, ответственности, умения организовать группу на решение конкретных задач.

Но на этом влияние профессии адвоката на личность не исчерпывается. К сожалению, можно наблюдать и примеры отрицательного воздействия этой профессии на личность.

Профессиональная деформация личности — это деструктивные изменения ее качеств, происходящие под влиянием профессиональной деятельности, негативно влияющие на продуктивность и создающие проблемы в личностном общении.

Профессиональная деформация появляется под влиянием стереотипов профессиональной деятельности, механизмов психологической защиты, возрастных изменений специалиста. Профессиональная деформация может носить эпизодический или устойчивый характер, быть поверхностной или глубокой, проявляться в профессиональной деятельности или распространяться на личностное общение. Профессиональная деформация может возникнуть на ранней стадии формиро-

вания специалиста, еще в процессе обучения, или позднее, в профессиональной деятельности. Она проявляется в манере поведения и речи, неадекватности восприятия людей и ситуаций, даже в физическом облике. Иногда говорят о профессиональном типе личности. Профессиональная деформация личности препятствует развитию и самосовершенствованию специалиста.

В литературе встречаются разные подходы к проблеме профессиональной деформации личности. Наиболее перспективным и научно обоснованным представляется тот, авторы которого считают профессиональной деформацией изменения в личности, происшедшие под влиянием профессии и влияющие не только на профессиональное общение, но и на повседневную жизнь, личностное общение. Например, представим себе учителя, проработавшего много лет в школе, личность которого подверглась профессиональной деформации. Он будет продолжать всех «учить» не только на работе, но и в семье и дружеской компании. Это отрицательно влияет на профессиональную деятельность и затрудняет повседневное, дружеское общение, создает проблемы личного характера.

Профессия адвоката относится к группе «человек — человек» и тесно связана с людьми, причем часть этих людей отличается асоциальным поведением. Поэтому адвокаты наряду с другими профессионалами тоже подвержены профессиональной деформации.

Профессиональная деформация адвоката проявляется в возникновении специфических психологических свойств личности, которые отрицательно сказываются на выполнении профессиональных обязанностей и в личной сфере. Она может стать серьезным препятствием на пути достижения адвокатом профессионализма.

Условно в профессиональной деформации адвоката можно выделить те проявления, которые являются общими для юридических профессий, и те, которые являются специфическими и обнаруживаются именно у представителей адвокатской деятельности.

К числу деформаций, проявляющихся у адвокатов как представителей юридических профессий, можно отнести:

— правовой нигилизм. Нигилизм — это отрицание общепринятых ценностей: идеалов, моральных норм, культуры, форм общественной жизни. Правовой нигилизм адвокатов

проявляется в неуважительном отношении к праву и подталкивает решать проблемы доверителя не на правовом уровне. С правовым нигилизмом мы сталкиваемся и у представителей других юридических специальностей, например следователей, оперативных работников и т. п. Эта профессиональная деформация может проявиться и в повседневном общении как отрицание любых идеалов, моральных норм, правил поведения в обществе;

— эмоциональную холодность, цинизм, доходящий до безразличия к судьбе доверителя. Часто, когда человек сталкивается в своей жизни с юристами (следователями, адвокатами и т. п.), он находится в сложной жизненной ситуации и в негативном эмоциональном состоянии. Человек испытывает тревожность, страх, депрессию, может быть перевозбужденным или, наоборот, заторможенным, плакать при встрече с адвокатом. Сталкиваясь с человеческим горем, некоторые адвокаты черствеют душой, становятся нечувствительными, неспособными проявить простое человеческое сочувствие. В профессиональном общении это приводит к обезличиванию доверителя, когда он воспринимается как объект воздействия, а его проблемы — как поломка, которую нужно устранить. В повседневном общении это может проявляться как эмоциональная холодность, снижение эмпатии в отношении к близким людям, родственникам.

Л. Н. Толстой глазами своего героя Нехлюдова точно подмечает у зрителя и конвойного офицера нечувствительность к человеческим страданиям, равнодушие, сформировавшиеся у них вследствие выполняемой ими работы. «Все эти люди, очевидно, были неуязвимы, непромокаемы для самого простого чувства сострадания только потому, что служили. Они, как служащие, были непроницаемы для чувства человеколюбия, как эта мощеная земля для дождя... они застрахованы от жалости, как эти камни от растительности» («Воскресение»);

— снижение уровня культуры общения. Оно наблюдается у адвокатов, специализирующихся на защите по уголовным делам и имеющим дело с определенной категорией людей. В процессе бесед, переходя на язык, понятный доверителю, адвокаты усваивают уголовный жаргон и начинают использовать его в повседневном общении. Со снижением уровня культуры можно столкнуться при общении со следователями,

оперативниками, сотрудниками ИТУ. Подобная деформация может проявиться и в общении с друзьями и родственниками;

— формализм, стереотипный подход к решению профессиональных задач. Высокая ответственность юристов, правовая регламентация их деятельности приводят к стремлению снизить степень ответственности за выполняемую работу. Работа по делам одних и тех же категорий (хулиганство, кражи, ДТП и т. д.) способствует тому, что у адвоката вырабатываются однотипные приемы и методы защиты, блокирующие способность творчески реагировать на появление новых обстоятельств, пропадает индивидуальный подход в работе с доверителями. В личном общении это может выразиться в стремлении подвести любую жизненную ситуацию под некий стандарт, как формальный подход к семейным проблемам;

— подозрительность. Юристам в своей работе нередко приходится иметь дело с тем, что слова собеседников позже не подтверждаются фактами. Вольно или невольно люди, рассказывая свою историю, искажают реальность. В повседневном общении эта деформация проявляется в установке не верить людям, подозревать их во лжи.

К специфическим деформациям, присущим именно представителям адвокатской профессии, относятся:

— установка «всех жалко, всех обижают, всем надо помочь». Подобно врачу, который, только взглянув на попутчика в поезде, уже ставит ему диагноз и советует, как надо лечиться, профессионально деформированный адвокат видит правовые проблемы всех, кто его окружает в повседневной жизни, и разъясняет права даже тем, кто в этом не нуждается. Благодаря профессиональным знаниям адвокат понимает, как можно помочь человеку решить его проблему, или видит необходимость предпринять меры, чтобы предупредить возможные проблемы в будущем, чувствует свою ответственность за соблюдение прав этого человека. И если все-таки остается безучастным к его судьбе, то начинает обвинять себя в том, что мог бы помочь своевременно, но не сделал этого. Навязчивое консультирование, принимающее формы поучения, раздача советов окружающим могут осложнять повседневное личностное общение;

— завышенная самооценка, позиция «всегда прав». В силу особенностей профессии адвокат должен преуспевать в уме-

нии всегда выглядеть в лучшем свете. Без навыков самопрезентации трудно быть успешным в этой профессии. Но иногда эти особенности гипертрофируются. Излишняя самоуверенность, изворотливость, неумение признавать свои ошибки — всё это не красит адвоката. Прибавим к этому овладение профессиональным понятийным аппаратом, законами формальной логики, предоставляющие широкие возможности для конструирования оправданий на все случаи жизни. Неприятно, когда это распространяется на сферу личного общения адвоката и любые свои поступки он может объяснить, приводя разумные доводы;

— противопоставление себя доверителям, позиция «клиент — мой враг». Неумение при заключении соглашения с доверителем четко обозначить круг собственных профессиональных обязанностей, отсутствие навыка установления доверительных, но деловых отношений с доверителем, неумение провести четкую грань между профессиональным и личностным общением, стремление позднее ограничить круг решаемых правовых проблем доверителя с тем, чтобы он «не сядил на голову», приводит к формированию установки «быть всегда настороже с клиентом», «держат ухо востро». Излишняя осторожность, подозрительность, стремление держать дистанцию не способствуют и развитию личных контактов.

Влияние профессии на личность неизбежно, но профессиональная деформация возникает не у каждого адвоката. Многое зависит от личностных характеристик адвоката (внутренние, субъективные факторы): возраста, пола, семейного положения, характера трудовой мотивации, ценностных ориентаций, установок, стрессоустойчивости, характерологических свойств, уровня эмпатии, стиля взаимоотношений в коллективе, уровня развития интеллекта, способностей, свойств нервной системы, неспособности к релаксации. Повлияют на возникновение профессиональной деформации и внешние причины (объективные факторы): условия обучения в вузе, стаж работы, то, какие наставники встретятся на его пути, психологический климат коллектива, в котором он трудится, перегрузки на работе, дефицит времени, протекание кризисов профессионального становления и т. п.

Говоря о профессиональной деформации личности адвоката, необходимо пояснить значение термина «эмоциональное выгорание». «Эмоциональное выгорание» является близким



по смыслу, но не тождественным понятию «профессиональная деформация». Термин «эмоциональное выгорание» был впервые предложен американским психиатром Фрейденбергом в 1974 г. Иногда используют как синонимические, близкие по смыслу выражения «эмоциональное сгорание» или «профессиональное выгорание».

Чаще синдром эмоционального выгорания встречается у тех профессионалов, кто вынужден во время выполнения своих обязанностей тесно общаться с людьми. Эмоциональное выгорание проявляется в условиях сильных эмоциональных нагрузок и выражается в чувстве безразличия, эмоционального истощения, изнеможения, в развитии негативного отношения к своим коллегам и доверителям, снижении самооценки. Адвокат с синдромом эмоционального выгорания не может отдаваться работе так, как это было прежде, испытывает ощущение тщетности своих профессиональных усилий, работа перестает приносить ему удовлетворение.

Эмоциональное выгорание возникает в результате внутреннего накопления отрицательных эмоций без соответствующей «разрядки», или «освобождения» от них. Оно ведет к истощению эмоциональных, энергетических и личностных ресурсов человека. С точки зрения концепции стресса Г. Селье, эмоциональное выгорание — это дистресс, или третья стадия общего адаптационного синдрома — истощение. В 1981 г. А. Морроу предложил яркий эмоциональный образ, отражающий, по его мнению, внутреннее состояние работника, испытывающего синдром эмоционального выгорания: «Запах горячей психологической проводки».

Выделяют три стадии эмоционального выгорания.

Первая стадия характеризуется снижением положительных эмоций, связанных с работой, возникновением чувства неудовлетворенности, тревожности, пустоты.

Вторая стадия обусловлена неприязнью и пренебрежительным отношением к доверителям, проявляющимися сначала в разговорах с коллегами, а затем постепенно и в присутствии доверителей.

На третьей стадии эмоционального выгорания профессионал становится равнодушным, теряет интерес не только к своей работе, но и к себе и близким людям.

Эмоциональному выгоранию может быть подвержен любой адвокат. Доказано, что скорость выгорания не связа-



на ни с образованием, ни с уровнем интеллекта, ни даже с оплатой труда. Главной причиной, способствующей эмоциональному выгоранию, является перегрузка. Те адвокаты, у кого мало работы, могут жаловаться на скуку, но им эмоциональное выгорание не грозит.

На подверженность эмоциональному выгоранию влияет отношение профессионала к делу: риск выгореть выше у тех, кто считает, что всегда должен быть сдержан и не имеет права на ошибку. Высокая персональная ответственность адвокатов, эмоциональная насыщенность профессионального общения являются дополнительным фактором, способствующим эмоциональному выгоранию.

Не менее опасна ситуация, в которой специалист постоянно ощущает, что его недооценивают, что его усилия не ведут к достижению намеченной цели и он никак не может изменить положение дел. Неудовлетворенность результатами профессиональной деятельности, недостаток самостоятельности способствуют развитию эмоционального выгорания. Опасна и самоизоляция в доброжелательной среде единомышленников. Проводя всё время на работе либо в дружеском общении с коллегами, можно «сгореть» всей консультацией. Чувство собственной значимости, напротив, способствует устойчивости по отношению к эмоциональному выгоранию.

Профессиональная деятельность адвокатов проходит в особых условиях нестабильности. Адвокаты самостоятельно ищут себе клиентов и, особенно начинающие, могут испытывать дефицит работы. Нестабильность рабочей нагрузки, публичность профессии, необходимость быть в курсе постоянно изменяющегося законодательства — все эти и другие стрессогенные факторы способствуют эмоциональному выгоранию.

Наиболее быстро выгорают специалисты с интровертированным темпераментом, индивидуально-психологические особенности которых не соответствуют требованиям коммуникативных профессий. Для таких специалистов характерны замкнутость, застенчивость, концентрация на профессиональных задачах. Вынужденные вступать в коммуникативные контакты по роду своей профессиональной деятельности, они прилагают для этого дополнительные усилия. Не имея избытка жизненной энергии, такие адвокаты накапливают эмоциональный дискомфорт и быстрее других истощаются.

Наличие внутриличностных конфликтов в связи с работой является дополнительным фактором, способствующим эмоциональному выгоранию. Внутриличностный конфликт — это столкновение противоположно направленных мотивов, потребностей, интересов, ценностей, целей. Потребность в оказании помощи другим людям, вступая в противоречие с потребностью в безопасности, создает почву для внутриличностного конфликта адвоката и повышает тем самым риск эмоционального выгорания. Женщины-адвокаты, переживающие противоречие между работой и семьей, находятся в еще более сложной ситуации.

Некоторые авторы рассматривают эмоциональное выгорание как разновидность профессиональной деформации. Это не совсем правильно. Представляется более обоснованной точка зрения Д. Г. Трунова, который считает, что различие заключается в том, что о синдроме выгорания нужно говорить в контексте профессиональной деятельности, а профессиональная деформация относится в основном к жизни вне работы. То есть синдром выгорания наблюдается тогда, когда в процесс выполнения профессиональных обязанностей проникает слишком много личного, происходит потеря контролирующей роли «профессионального» и внедрение «человеческого» в область профессиональной компетенции. А о профессиональной деформации есть смысл говорить тогда, когда в личную жизнь проникает слишком много профессионального, и, придя домой, человек продолжает нести на себе «деформирующий отпечаток» своей профессии и вести себя как специалист<sup>1</sup>.

В связи с проблемами профессиональной деформации личности адвоката, отрицательно влияющими на качество профессиональной деятельности и на его личную жизнь, способными привести к потере квалификации, появляется практическая необходимость разработки эффективных методов профилактики профессиональной деформации и реабилитации эмоционального выгорания.

Возможны следующие пути профилактики профессиональной деформации личности и реабилитации:

— проведение профессионального психологического отбора;

---

<sup>1</sup> См.: Трунов Д. Г. Синдром сгорания: позитивный подход к проблеме // Журнал практического психолога. 1998. № 8.

- повышение психологической компетенции адвокатов («предупрежден — значит вооружен»);
- психологическая диагностика и индивидуальное консультирование адвокатов;
- тренинги профессионального и личностного роста адвокатов;
- овладение приемами саморегуляции эмоционально-волевой сферы и самокоррекции профессиональной деформации;
- повышение квалификации адвоката<sup>1</sup>.

Некоторые авторы (например, Н. Б. Москвина) рассматривают профессиональную деформацию как возможную компенсацию более опасных нарушений физического и психического здоровья<sup>2</sup>. Такая профессиональная деформация, как эмоциональная холодность, нечувствительность к чужому горю, у адвоката может возникнуть именно по такому механизму, в качестве своеобразной защиты от излишних переживаний особо чувствительных профессионалов, работающих с людьми. Подобная деформация, возможно, предохраняет адвоката от более опасных нарушений психического, а может быть, и физического благополучия, от нервного, психического истощения. Вследствие этого профессиональную деформацию нельзя преодолевать до тех пор, пока неизвестно, от каких более серьезных проблем она может защитить адвоката.

Следует помнить, что при организации профилактики профессиональной деформации все «воспитывающие» воздействия на личность нужно реализовывать в пространстве, непосредственно примыкающем к сфере профессионального труда и по поводу этого труда. В качестве мер профилактики профессиональной деформации может служить смена вида деятельности в нерабочее время. Усталость от профессии снимается покоем, отдыхом. Если возникает пресыщенность профессиональным общением, следует сменить круг общения или побыть наедине с собой. Умственное же утомление, которое может быть одним из последствий профессиональной деформации, снимается прогулками или занятиями спортом.

---

<sup>1</sup> См.: *Безносков С. П.* Профессиональная деформация личности. СПб., 2004.

<sup>2</sup> См.: *Москвина Н. Б.* Попытка методологической автоэкспертизы диссертационного исследования: методология диссертационных исследований проблем образования в условиях модернизации. Волгоград, 2003.

У одних адвокатов профессиональная деформация, проявление синдрома выгорания влечет за собой снижение уровня профессионализма, проблемы в семье, а иногда и конец карьеры. Другим же осознание трудностей, поиск возможностей их преодоления как следствие профессиональной деформации открывает новые перспективы в профессиональном и личностном росте, становится стимулом для повышения квалификации и освоения новых вершин в профессии.

#### 1.4. Имидж адвоката

Внимание к проблемам формирования имиджа возросло в последние годы, когда у людей появилась проблема выбора, а у представителей ряда профессий — конкуренция в борьбе за потенциальных клиентов. Речь идет в первую очередь о профессиях, связанных с общением. Профессия адвоката предполагает коммуникации с самыми разными людьми, популярность, авторитетность, надежность ее представителей, а все эти характеристики во многом определяются привлекательным имиджем. Однако имидж может как облегчать, так и затруднять продвижение человека к вершинам профессии.

Имидж в переводе с английского означает «образ». Большой словарь иностранных слов определяет имидж как целенаправленно созданный образ<sup>1</sup>. Однако на практике имидж может быть создан и без специальных усилий. Образ профессионала, в нашем случае — адвоката, имеется в сознании окружающих людей, даже если носитель этого имиджа сознательно не создавал свой образ.

Мнение психологов о том, что такое имидж, больше соответствует практике использования этого термина. Психологический словарь определяет имидж как «сложившийся в массовом сознании и имеющий характер стереотипа эмоционально окрашенный образ кого-либо или чего-либо»<sup>2</sup>.

А. Ю. Панасюк справедливо отмечает, что, несмотря на похожесть, невозможно заменить слово «образ» на слово «имидж», так как в понятие «имидж» входят не только внешние, но и внутренние характеристики объекта. Он предлагает следующее определение: «...Имидж человека — это мнение об этом человеке у группы людей в результате сформирован-

---

<sup>1</sup> См.: Большой словарь иностранных слов. М.: ЮНВЕС, 2007. С. 247.

<sup>2</sup> Психология. Словарь. М., 1990. С. 134.

ного в их психике образа этого человека, возникшего вследствие прямого их контакта с этим человеком или вследствие полученной об этом человеке информации от других людей; по сути имидж человека — это как он выглядит в глазах других людей, или — что одно и то же — каково о нем мнение других людей»<sup>1</sup>. При этом имидж является феноменом индивидуального, группового или массового сознания.

Президент Лиги профессиональных имиджмейкеров доктор философских наук В. М. Шепель дает следующее определение: «Имидж — индивидуальный облик или ореол, создаваемый средствами массовой информации, социальной группой или собственными усилиями личности в целях привлечения к себе внимания».

Близким понятию «имидж» является термин «самопрезентация». Он происходит от английского слова, означающего «самоподача», то есть представление себя другим людям. В английском энциклопедическом словаре «самопрезентация» дословно означает «управление впечатлением о себе у других людей с помощью бесчисленных стратегий поведения, заключающихся в предъявлении своего внешнего образа другим людям». Таким образом, самопрезентация — это скорее внешняя сторона образа, в которой отражаются самые существенные его характеристики.

В. М. Шепель определяет самопрезентацию как «умение подавать себя, привлекая к себе внимание, актуализируя интерес людей к каким-то своим видео-, аудиокачествам». В качестве синонимов самопрезентации иногда используют понятия «самопредъявление», «управление впечатлением». Известно, что первое впечатление, формируясь в первые секунды общения, оказывает огромное влияние на последующие взаимоотношения. Есть даже такая расхожая фраза: «У вас не будет второго шанса произвести первое впечатление».

По мнению В. А. Лабунской, «самопрезентация — это не только управление впечатлениями других людей, но и один из способов получения знаний субъекта о себе, об отношении к самому себе»<sup>2</sup>. Психологи различают людей, обращающих

---

<sup>1</sup> Панасюк А. Ю. Имидж: определение центрального понятия имиджологии/Доклад на открытом заседании президиума Академии имиджологии 26 марта 2004 г. // [http://academim.narod.ru/art/pan1\\_2.html](http://academim.narod.ru/art/pan1_2.html)

<sup>2</sup> Лабунская В. А. Не язык тела, а язык души! Психология невербального выражения личности. Ростов н/Д: Феникс, 2009. С. 133.

внимание на впечатление, которое они производят на других, и тех, кому оно безразлично. Первых от вторых отличает интерес к мнению о них окружающих, большая способность контролировать свое самовыражение, внимательность к другим людям. Однако самопрезентация в той или иной мере постоянно присутствует в жизни каждого человека, является частью его жизни.

Говоря о сознательном управлении впечатлением, необходимо отметить, что цели самопрезентации могут быть разные. Один человек заинтересован в раскрытии своей индивидуальности, другой — в создании образа, далекого от реальности. Истории известны примеры манипулятивного подхода к общению. Рассматривая положительные характеристики личности, Н. Макиавелли писал: «Государям... нет никакой надобности обладать в действительности теми хорошими качествами, которые я перечислил, но каждому из них необходимо показывать вид, что он всеми ими обладает. Для государей очень важно уметь показываться милосердными, верными своему слову, человеколюбивыми, религиозными и откровенными»<sup>1</sup>.

В зависимости от целей имиджирования будут применяться различные тактики — самораскрытие, маскировка, самопрезентация. Нереальный, далекий от действительности имидж может быть эффективным только в непродолжительных по времени компаниях или когда существует возможность избежать прямого контакта с аудиторией. В противном случае подавление собственных эмоциональных состояний, длительное «вынужденное» поведение может привести к глубоким внутриличностным конфликтам.

Психологически комфортные имиджи обязательно согласованы с «Я-концепцией» человека. Под «Я-концепцией» понимается сумма представлений человека о себе, отношение к себе, степень самоуважения, самооценка. Для создания реального, убедительного, психологически комфортного имиджа необходимо хорошо знать себя и опираться при этом на свои положительные личностные характеристики. Иногда для уяснения этих характеристик достаточно самопознания с использованием методик психологической диагностики личностных характеристик, в других случаях может потребо-

---

<sup>1</sup> *Макиавелли Н.* Государь / Под ред. В. П. Бутромеева, В. В. Бутромеева. М.: ОЛМА Медиа Групп, 2010. С. 181.

ваться помощь специалиста-психолога или близкого друга, обеспечивающих взгляд «со стороны».

Как справедливо замечает президент Академии имиджологии доктор психологических наук Е. А. Петрова, категория «имидж» может применяться к любому объекту, становящемуся предметом социального познания: к человеку (персональный имидж), организации (корпоративный имидж), социальной позиции (имидж политического деятеля), профессии (имидж юриста), образованию (имидж выпускника Гарвардского университета), к торговой марке, предметам, отдельным потребительским характеристикам материальных объектов<sup>1</sup>. Кроме того, каждый человек имеет массу ситуативных имиджей, которые формируются в соответствии с законами феномена первого впечатления.

В зависимости от критерия, лежащего в основе классификации выделяют следующие типы имиджей: 1) по объекту (персональный и корпоративный); 2) по соотношению с другими объектами (единичный — множественный); 3) по содержанию (простой — сложный); 4) по оригинальности характеристик (оригинальный — типичный); 5) по контексту имиджирования (личный, профессиональный, политический); 6) по полу (мужской — женский); 7) по возрасту (молодежный — зрелый); 8) по социальной категории (имидж адвоката, политика, бизнесмена, поп-звезды и т. д.); 9) по длительности существования (общий — ситуативный); 10) по параметрам проявления (средовой, габаритарный, овеществленный, вербальный, кинетический) и др.<sup>2</sup>.

Говоря о личном имидже иногда выделяют самоимидж, воспринимаемый имидж и требуемый имидж. Такой подход отражает взгляд на имидж с разных сторон: со стороны своего «я», со стороны других людей, со стороны реалий и со стороны желаний. Самоимидж воплощает прошлый опыт и отражает нынешнее состояние самоуважения, доверия к себе. Воспринимаемый имидж — это то, как нас видят и слышат другие. Часто он не совпадает с нашим представлением о том, как нас воспринимают. Требуемый имидж озна-

---

<sup>1</sup> См.: *Петрова Е. А.* Имидж и судьба человека//[http://academim.narod.ru/art/petrova\\_sudba.htm](http://academim.narod.ru/art/petrova_sudba.htm)

<sup>2</sup> См.: *Она же.* Имиджология: проблемное поле и направления исследования/Тезисы доклада на Первом заседании Президиума 29 ноября 2003 г., г. Москва//[http://academim.narod.ru/art/pet\\_1.html](http://academim.narod.ru/art/pet_1.html)



чает, что некоторые профессии предполагают определенные имиджевые характеристики и иногда даже требуют ношения формы (например, мантии) как символа, необходимого для исполнения этой роли<sup>1</sup>.

По мнению Е. А. Петровой, имидж есть у каждого человека, и не один. Это обусловлено количеством социальных групп, в которые включен человек. Говоря об адвокатах, нас в первую очередь интересуют проблемы создания персонального, профессионального имиджа адвоката и корпоративного имиджа адвокатуры. Профессиональный имидж при этом должен гармонично сочетаться с персональным.

О корпоративном имидже можно говорить, имея в виду адвокатуру как профессиональное сообщество. Усилия, направленные на создание позитивного имиджа адвокатуры, — актуальная проблема ее успешного существования в современных условиях. В создании позитивного имиджа адвокатуры заинтересованы все адвокаты. И не только адвокаты, но и государство, общество, конкретные люди. Положительный имидж адвокатуры особенно важен в нашей стране, учитывая невысокий уровень правосознания граждан и задачу построения реального правового государства.

В рамках работы по созданию позитивного имиджа адвокатуры должно быть хорошо организовано информирование людей о достижениях адвокатов, о состоянии профессионального сообщества, о событиях, происходящих в нем, об отношениях между адвокатурой, государством, обществом. Немаловажно и то, как выглядит адвокат в глазах граждан страны, каковы — в их глазах — его психологические, профессиональные характеристики, особенности мышления и личности. Реализуя цель формирования позитивного имиджа адвокатуры, необходимо снимать интересные фильмы, вести передачи по радио и телевидению, писать увлекательные книги об адвокатах, в которых образы адвокатуры как организации и профессионального защитника как ее представителя были бы не только положительными, но и реальными. Большими ресурсами формирования позитивного имиджа адвокатуры обладает Интернет.

Адвокатура в России возникла после Судебной реформы 1864 года, проведенной царем Александром II, значительно

---

<sup>1</sup> См.: Имиджелогия. Как нравиться людям/Под ред. В. М. Шепель. М.: Народное образование, 2002.



позже чем в других странах. Вместо ликвидированных сословных судов появились суды присяжных, мировые суды. Была создана адвокатура, задачей которой стала защита прав граждан. В адвокатскую профессию пришли образованные юристы, выдающиеся личности, оставившие яркий след в истории адвокатуры: Ф. Н. Плевако, С. А. Андреевский, В. Д. Спасович, А. И. Урусов и др. Они отличались не только глубокими профессиональными познаниями, но и широкой эрудицией, ораторскими способностями.

Но и тогда образ адвоката в сознании людей не был однозначно положительным. Ф. М. Достоевский, признавая полезность такого учреждения, как адвокатура, писал: «...Избежать фальши и сохранить честность и совесть адвокату так же трудно, вообще говоря, как и всякому человеку достигнуть райского состояния»<sup>1</sup>. Припоминая народную мудрость «адвокат — нанятая совесть», он характеризует адвокатов как шустрых, плутоватых, «всегда собой владеющих, всегда изворотливых, всегда наживающихся»<sup>2</sup>. В народе адвокатов называли «брехунцами».

С. А. Андреевский, сменивший прокурорскую деятельность на адвокатскую, разделял защитников по уголовным и защитников по гражданским делам. Он считал, что юристами можно назвать лишь знатоков гражданского права. Уголовные же защитники, имеющие популярность «избранников» толпы, нередко развивают в себе актерские инстинкты, «легко увлекаются мишурой и необычайно быстро пошлеют...»<sup>3</sup>. Критикуя таких адвокатов, С. А. Андреевский отмечал, что уголовная адвокатура даже при лучших намерениях ее представителей подозревается обществом в своекорыстии и продажности. «Слепая масса публики, правда, торопится перед адвокатами и в случае беды легко отдается им в руки, веруя в их могущество. Но всё развитое общество невольно держит их в подозрении»<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> *Достоевский Ф. М.* Об адвокатах вообще. Мои наивные и необразованные предположения. Нечто о талантах вообще и в особенности/Из «Дневника писателя»//Цит. по: Адвокатская палата. 2007. № 2. С. 18.

<sup>2</sup> Там же. С. 19.

<sup>3</sup> *Андреевский С. А.* Судебные речи / Вступ. ст. Г. М. Резника. М.: Юрайт, 2010. С. 20.

<sup>4</sup> Там же. С. 44—45.

После революции 1917 года, в результате прихода к власти большевиков, адвокатура была упразднена Декретом Совнаркома от 22 ноября 1917 года и восстановлена Положением об адвокатуре от 26 мая 1922 года. Но представление об адвокатуре как организации, чуждой социалистическому обществу, оставалось доминирующим в СССР. Этому не в последнюю очередь способствовала высказанная В. И. Лениным в адрес адвокатов фраза: «...Эта интеллигентная сволочь часто паскудничает»<sup>1</sup>.

Что касается современных представлений населения России, то по результатам опроса общественного мнения (2005 г.) профессия адвоката считается сложной, престижной и денежной (об этом говорят соответственно 75, 78 и 68% опрошенных). Но делать из этого вывод о почетности профессии адвоката не стоит. Только немногим больше половины участников опроса (55%) полагают, что сегодня адвокаты пользуются уважением в обществе. При этом качество работы адвокатов оценивается невысоко. Большая часть опрошенных (41%) считают ее удовлетворительной. Половина тех, кому за последние несколько лет довелось пользоваться услугами адвокатов, остались недовольны оказанными услугами.

Присутствующий в сознании опрошенных образ русского адвоката противоречив. Одни — примерно треть опрошенных — в ответ на просьбу описать, каким они представляют образ современного адвоката, рисовали образ человека честного, принципиального, следующего закону, грамотного, опытного, защитника интересов людей, прав человека. Другие — около четверти опрошенных — рисовали образ взяточника, продажного человека, алчного, некомпетентного, малоэффективного, беспринципного, зависимого.

69% опрошенных считают, что адвокат должен быть предоставлен любому человеку, находящемуся под следствием, независимо от того, какое преступление ему вменяется. А то, что адвокат должен браться за защиту человека, обвинение в адрес которого он считает справедливым, одобряет только 51% респондентов<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Цит. по: *Ковалёва Д. Н.* Николай Платонович Карабчевский (1851—1925). Жизнь, творчество, личность/Авторыф. дис. ... канд. ист. наук. Саратов, 2010. С. 5.

<sup>2</sup> См.: Официальный сайт Фонда общественного мнения — <http://bd.fom.ru/report/cat/power/of052726>

В последние годы появилась новая область знания — имиджелогия, образовавшаяся на стыке философии, психологии, социологии, культурологии, экономики, костюмологии. По мнению Е. А. Петровой, сегодня назрела необходимость введения имиджелогии в систему подготовки специалистов широкого круга профессий, связанных с общением, так как человек, владеющий технологией имиджирования, успешнее строит свою карьеру и жизнь в целом.

Появились и специалисты в области имиджелогии — имиджмейкеры, создающие с учетом индивидуальных особенностей эстетически привлекательный облик заказчика. Главная задача имиджмейкера — помогать людям вызывать благоприятное впечатление у окружающих.

Редкий адвокат сегодня может позволить себе привлечь для сотрудничества имиджмейкера. Это не значит, что нельзя самостоятельно работать над имиджем. Понимая содержание этого понятия, зная структуру и этапы работы над имиджем, типичные ошибки формирования имиджа, любой адвокат может овладеть технологией создания и корректировки своего имиджа.

Работая над имиджем, необходимо определиться кому он адресован. Адвокат общается не только с доверителями, но и со следователями, судьями, прокурорами. Для представителей правоохранительных органов «хороший» адвокат — это «удобный» адвокат, не доставляющий хлопот, не мешающий решать им собственные профессиональные задачи. Очевидно, что интересы сторон обвинения и защиты не могут совпадать. Быть «хорошим» одновременно для следователя, прокурора и доверителя — невозможно. Безусловно, адвокат должен отстаивать интересы своего доверителя и ориентироваться, формируя свой имидж, в первую очередь на него. В глазах же своих процессуальных противников достаточно быть компетентным.

Можно выделить следующие этапы работы адвоката над имиджем:

- 1) определение адресата имиджа. На первом этапе необходимо определиться, кому адресован имидж, полезно составить примерный портрет человека, на которого вы хотите произвести впечатление. Для этого вспомните, с кем вам по роду профессиональной деятельности приходится чаще общаться, от эффективности взаимодействия с кем в первую

очередь зависит ваш успех. Составьте усредненный социально-психологический портрет адресата имиджа, включающий его возраст, пол, социальное положение, материальную обеспеченность, психологические характеристики (уверенность — неуверенность, пассивность — активность, эмоциональная устойчивость — неустойчивость и пр.);

2) формулирование «желаемого» образа. На этом этапе необходимо ответить на вопрос: каким представляет себе доверитель хорошего адвоката? Полезно спросить себя: что бы вы хотели, чтобы подумал о вас доверитель или работодатель? Какого результата работы над имиджем вы добиваетесь? (Например, вы хотели бы, чтобы доверитель подумал о вас: «Он профессионал в своем деле, ответственный, внимательный. Ему можно доверять», а работодатель: «Это тот человек, который мне нужен. Он достаточно компетентен и постоянно совершенствует свой профессиональный уровень».) В этом вам могут помочь знания о профессионально значимых качествах личности адвоката, данные опросов Фонда общественного мнения об адвокатах, информация о том, какие профессиональные компетенции особенно востребованы. Как показывают современные исследования, наиболее ценными и редко встречающимися компетенциями являются лидерская и коммуникативная компетентность, умение работать в группе, самоорганизация, умение грамотно подать себя и результаты своей работы<sup>1</sup>;

3) изучение себя, самопознание. Часто наши представления о себе не соответствуют тому, что думают о нас другие, и нашему «реальному Я». «Ne quidquam sapit qui sibi non sapit» (лат.), что означает: «Не знающий себя не знает ничего». Это важнейший этап работы над имиджем. Для того чтобы выяснить, насколько вы соответствуете «желаемому» образу, необходимо самостоятельно или с помощью психолога, используя психодиагностические методики, составить свой психологический портрет, включающий ваши достоинства и недостатки;

4) соотнесение своих характеристик с «желаемым» образом. Такое сравнение позволит выделить в себе те качества, которые выражены в необходимой степени, и те, которые нуждаются в развитии;

---

<sup>1</sup> См.: Рудина Л. Психологическое консультирование личности//[http://www.ci-journal.ru/article/39/200801image\\_consult](http://www.ci-journal.ru/article/39/200801image_consult)

5) выбор вербальных и невербальных приемов подчеркивания своих достоинств, совпадающих с «желаемым» образом (одежды, прически, улыбки, поз, жестов, голосовых характеристик, текстов, которые вы произносите, и т. д.). Внешний образ должен, с одной стороны, соответствовать требованиям делового этикета, с другой — быть индивидуальным. Этот этап очень трудоемкий. Полезно прослушивать аудиозаписи со своими выступлениями, беседами с посетителями, просматривать видеозаписи, фотографии. Экспериментируя с цветом одежды, моделями очков, разновидностями приветствий, рукопожатий, темпом речи, жестами и т. д., руководствуясь закономерностями восприятия человека человеком, необходимо выбрать те вербальные и невербальные приемы, которые оказывают «нужное» впечатление на собеседника;

б) саморазвитие, самосовершенствование, работа над собой. Те качества, которые оказались не в достаточной степени выражены в вас, нуждаются в развитии. Работая над собой, можно побороть страх выступления перед аудиторией, добиться большего самоконтроля эмоций, выработать умение проявлять внимание и терпение. Некоторые недостатки труднопреодолимы, например, те, что связаны с особенностями нервной системы, темперамента. В некоторых случаях недостатки можно попробовать представить как достоинства. Например, адвокату после длительной работы над преодолением эмоциональной неустойчивости удалось побороть ее, но не до конца. После вспышки эмоций, не сумев ее предотвратить, можно извиниться перед собеседником, прокомментировав ситуацию: «Ничего не могу с собой поделать — принимаю всё слишком близко к сердцу; не могу оставаться спокойным, когда сталкиваюсь с несправедливостью». Тогда ваша оплошность прибавит вашему образу в глазах собеседника искренности и человечности.

Рассматривая проблемы создания персонального имиджа адвоката, необходимо гармонично сочетать его вербальные (речевые) и невербальные проявления, характеристики внешнего облика, наблюдаемых проявлений активности и личностный образ. Имидж должен быть простым и выразительным, соответствовать социальным ожиданиям.

Большое значение при формировании индивидуального имиджа имеет выбор одежды. По мнению Н. А. Коробцевой, одежда — это не просто оболочка для тела, выполняющая физиолого-гигиенические и информационно-эстетические функции, но и средство невербального общения. Ведущим при этом является выбор стиля одежды, исходя из характеристик личности, профессиональной деятельности и характеристик аудитории, и выбор цвета одежды — с учетом психологии восприятия цвета, целей имиджа, индивидуальных характеристик человека.

На первом этапе осуществляется гармонизация одежды с внешностью заказчика, на втором — одежда должна соответствовать его личности, не вызывать дискомфорта, на третьем — проектирование необходимого имиджа в соответствии с задачами, стоящими перед личностью. Экспериментально доказано, что изменение стиля одежды влияет на изменение приписываемых характеристик личности, а следовательно, и на имидж профессионала<sup>1</sup>.

Важным фактором в одежде, отражающим статус ее обладателя, является цвет. В европейской культуре признаками высокого статуса считаются ахроматические цвета (черно-бело-серые), натуральные оттенки с преобладанием светлых тонов. Синий цвет тоже считается одним из наиболее приятных цветов спектра, классическим. Он хорошо сочетается с голубыми и серыми оттенками. Чем ярче и насыщеннее цвет, неестественнее оттенки, тем ниже воспринимается статус человека, использующего его в одежде.

Для деловой женщины допустимо большее разнообразие цветов. Естественные оттенки зеленого цвета (нефритовый, оливковый) могут выглядеть удачно, в отличие от ярко-зеленого или желтого цветов. Цвет красного вина, бордовый, дымчато-розовый — визуально благоприятные оттенки красного цвета. Их также можно успешно использовать в деловой одежде. Глубокий шоколадно-коричневый цвет идет людям с темными волосами, карими глазами и смуглой кожей. Нейтральными, приемлемыми для деловой одежды считаются светлые оттенки коричневого цвета.

---

<sup>1</sup> См.: Коробцева Н. А. Формирование индивидуального имиджа и проектирование одежды: актуальные проблемы и направления исследований // Имиджология — 2005: Феноменология, теория, практика: Материалы Третьего Международного симпозиума по имиджологии / Под ред. Е. А. Петровой. М.: РИЦ АИМ, 2005. С. 323—325.

Интересно отметить, что женщины, демонстрирующие в своем поведении невербальные коды, соответствующие поведению человека, имеющего высокий статус, воспринимаются другими, особенно мужчинами, как «угрожающие». Отдельные «соблазняющие» невербальные признаки интерпретируются как проявление женственности и снижают уровень тревожности мужчин в общении с такой деловой женщиной. Исследования показали, что высокие оценки внешнего облика получают деловые женщины, следующие стандартам «аккуратности», «скромности», «выражения искренности» и «добрых намерений», те, чей внешний облик гармонировал с экспрессивным поведением<sup>1</sup>. Однако чем чаще женщина относилась к группе «деловых», тем ниже оценивалась привлекательность ее внешнего облика, особенно мужчинами. Эти данные позволили высказать предположение о том, что компетентная женщина, имеющая привлекательный внешний облик, таит угрозу не только предпринимательской деятельности мужчин, но и предпринимательской деятельности женщин. Приведенные данные особенно ценны, так как исследования проводились в нашей стране, среди российский граждан.

Специалист в области имиджологии Л. Браун в случаях, когда вам предстоит видеосъемка, советует с осторожностью использовать в одежде белый, черный и красный цвета. Глазу и телекамере бывает сложно объединить крайние оттенки цветового спектра. Темные цвета поглощают свет, зрительно уменьшают изображение, могут угнетающе действовать на психику, поэтому их рекомендуют избегать при публичных выступлениях. Абсолютно черная классика почти вышла из моды на деловую одежду.

Слишком светлые цвета, напротив, отражают свет и зрительно увеличивают изображение. Вместо белой рубашки лучше использовать светло-серую или голубую. Некоторые цвета, например красный, вибрируют. Желтый и зеленый бросают неприятный отсвет на кожу. Если уж выбирать одежду для публичного выступления или телеинтервью, предпочтительными цветами будут те, что находятся в середине спектра. Выигрывают серые, голубые, жемчужные оттенки<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: *Лабунская В. А.* Указ. соч. С. 242—243.

<sup>2</sup> См.: *Браун Л.* Имидж — путь к успеху. СПб.: Питер Пресс, 1996. С. 29—35.





**Рис. 1. Типичный габитарный (внешний) имидж делового человека**

Если для мужчин-адвокатов беспрюирышным будет классический костюм, более светлая по тону рубашка, галстук, то для женщин допускается большее разнообразие моделей. Как показывают опросы, женщина-адвокат должна выглядеть консервативно, предпочтение отдается деловому костюму или строгому платью с пиджаком. Цветами престижа называют темно-синий, серый, бежевый. Рекомендуется длинный рукав и колготки (чулки) в любое время года. Специалисты советуют деловой женщине, независимо от семейного положения, носить обручальное кольцо. Обручальное кольцо свидетельствует о надежности, жизненном опыте, повышает статус женщины-адвоката в глазах собеседника. Не стоит злоупотреблять украшениями, допускаются тонкая цепочка, нитка жемчуга, небольшая брошь, серьги. Не рекомендуются громоздкие украшения, раскачивающиеся или переливающиеся. Они отвлекают внимание собеседника.



Более высоко оценивается статус людей в одежде, по силуэту приближенной к прямоугольнику, то есть в костюмы. Статус тех, кто надевает на деловую встречу платья, по силуэту приближенные к овалу и имеющие обтекаемые, закругленные формы, оценивается значительно ниже.

Исследования показывают, что мнение о рейтинге претендента на вакансию складывается в течение первых четырех минут и почти всегда превосхищает результат. Психолог Сандра Форсет исследовала эффект, производимый разными стилями женской одежды на потенциальных работодателей. Были разработаны четыре стиля — от наименее мужественного (легкое бежевое платье из мягкой ткани) до наиболее приближенного к мужскому (темный костюм строгого кроя с белой блузкой). Затем управляющих кадрами просили по видео просмотреть интервью с одними и теми же женщинами, попеременно надевавшими разную одежду, и решить, кого из них они приняли бы на работу. Женщин чаще всего брали на работу, когда на них был второй из «наиболее мужских» нарядов — бежевый костюм с жакетом-блейзером и шарфом на шее. Самый женственный наряд редко приносил успех.

Установлено влияние одежды и прически человека на оценку его профессиональной компетентности, физической и сексуальной привлекательности, на формирование отношения к нему как исполнителю определенной социальной роли. Современные исследователи полагают, что мужчины не уступают женщинам в стремлении создавать свой внешний облик. При этом, если женщины большее внимание уделяют своей физической привлекательности, то мужчины — таким аспектам своего внешнего облика, которые могли бы подчеркнуть их силу и статус. Внешне привлекательные люди превосходят малопривлекательных по целому ряду параметров: в успехе, личном обаянии, популярности, общительности, способности убеждать. В то же время изменение внешнего облика в сторону увеличения его привлекательности не всегда приводит к позитивному изменению отношений человека с окружающим миром и с самим собой<sup>1</sup>. Однако те, кто умеет целенаправленно конструировать свой внешний облик,

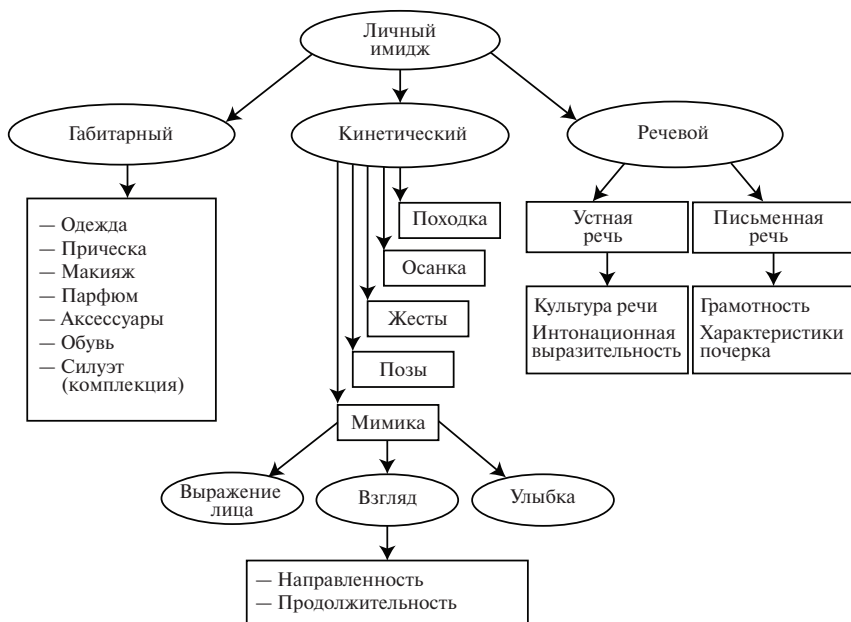
---

<sup>1</sup> См.: Лабунская В. А. Указ. соч. С. 165—167.

на всех этапах жизненного пути, особенно в зрелом возрасте, имеют более высокую самооценку<sup>1</sup>.

О возможностях формирования имиджа посредством одежды написано немало книг. В частности, этому посвящены работы психологов сестер Сориных («Имидж женщины и ее одежда», 2004; «Язык одежды...», 1998, и др.). Но, понимая общие требования к внешнему виду, принимая их в качестве руководства к действию, не надо забывать о том, что в имидже ценится индивидуальность. Умение создать неповторимый образ, найти свой стиль и подчеркнуть его вербальными и невербальными средствами особенно ценится в современном мире стандартов и стереотипов.

### Структура личного имиджа<sup>2</sup>



Форма (военных, летчиков, судей и т. д.) всегда способствует восприятию человека, одетого в нее, как более высокого по статусу. Однако в нашем обществе не принята форма

<sup>1</sup> См.: Лабунская В. А. Указ. соч. С. 178.

<sup>2</sup> «Структура личного имиджа» приводится по изданию: Орешкин В. Г. Тренинг формирования имиджа. 13 мастерских имидж-класса. Методическое пособие. СПб.: Речь, 2008. С. 38.

у адвокатов. Вопрос этот обсуждается, весомые аргументы приводят и сторонники, и противники ношения формы адвокатами. Похоже, что сегодня ни сами адвокаты, ни общество еще не готовы к этому нововведению.

Работа над имиджем требует знаний, времени и терпения. Рассмотрим самые распространенные ошибки самостоятельного формирования габитарного (внешнего) имиджа:

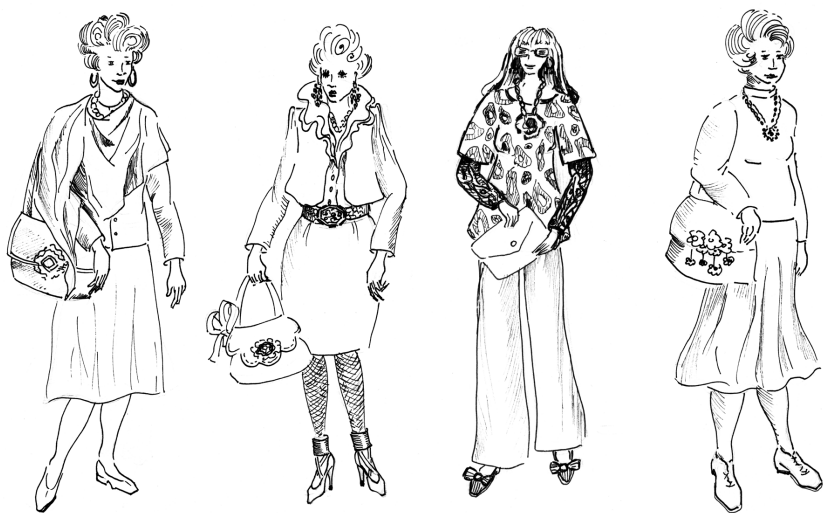
1. *Игнорирование адвокатом внешней составляющей имиджа.* Такие адвокаты слишком погружены в свой внутренний мир и считают внешнюю составляющую имиджа несущественной. Некоторые из них демонстративно игнорируют общепринятые нормы, противопоставляют себя им, не желают носить деловой костюм и быть такими, как все. Представьте себе адвоката, пришедшего на деловую встречу в байкерской куртке, рваных джинсах, с серьгой в ухе. Только в окружении подобных ему людей это может быть воспринято положительно. В другой аудитории он будет воспринят как личность, не заслуживающая доверия, непредсказуемая, экстравагантная.

2. Ситуация, когда *статусным элементам имиджа уделяется слишком много внимания.* Детали внешнего облика адвоката, естественно, важны в имидже, но излишняя концентрированность на них часто прикрывает комплексы и неуверенность в себе. Стремление подчеркнуть своим внешним видом свой высокий статус — не всегда уместно. Доверители — представители разных социальных слоев общества, разного уровня достатка — по-разному отреагируют на разодетого в дорогие одежды, чопорного адвоката. Считается, что для установления психологического контакта разница между ценой одежды адвоката и собеседника не должна быть непреодолимой. Адвокат может и иногда должен выглядеть «дороже» доверителя, но не настолько, чтобы последний подумал: «Сытый голодного не разумеет». Кроме того, совершенно неуместной является попытка адвоката своим внешним видом нарушить иерархию статусов в зале суда, где роль лидера, безусловно, принадлежит судье.

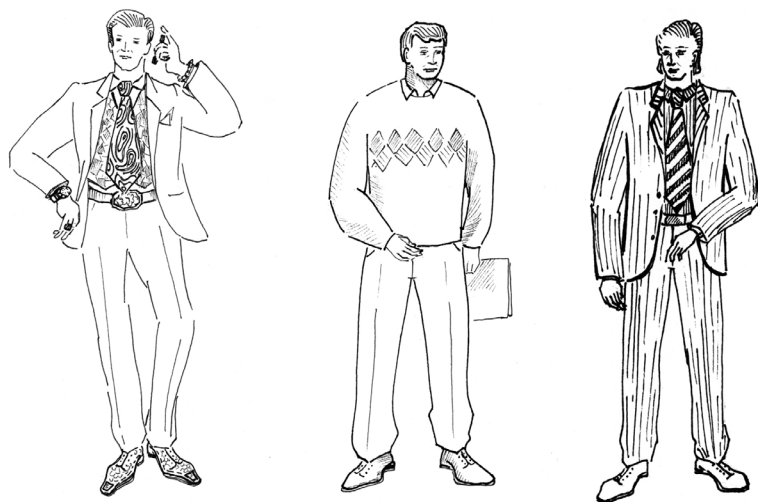
3. Попытка *скрыть за внешним обликом реальный достаток адвоката*, то есть выглядеть более преуспевающим, чем на самом деле. Такой адвокат стремится к покупке дорогих престижных вещей, полагая, что они продемонстрируют окружающим степень его успешности в профессии. Ничего плохого в этом стремлении нет, если все детали облика со-

ответствуют друг другу и недалеко от реального материального положения адвоката. Но если дорогие часы на адвокате сочетаются с дешевой, стоптанной обувью и неухоженными ногтями, то собеседник может принять их за подделку, а адвоката оценить как человека, стремящегося «пустить пыль в глаза». Статусность часто определяется деталями: состоянием ногтей, зубов, кожи, волос; качеством и соответствием друг другу аксессуаров (телефон, часы, ручка, портфель и пр.); манерой поведения (уверенность в себе, спокойствие, готовность к сотрудничеству) и т. д.

4. Безликость, *отсутствие индивидуальности* во внешнем облике. Следуя инструкциям, адвокат правильно подбирает себе одежду, соответствующую деловому образу. Его внешний вид «говорит»: «Я сосредоточен на работе, дисциплинирован, ответствен». Но образ адвоката — это не просто образ делового человека. Адвокатская профессия творческая, каждое дело, в котором занят адвокат, предполагает индивидуальный подход. Индивидуальность в образе адвоката может быть подчеркнута деталями костюма, ставшими его своеобразной «визитной карточкой».



**Рис. 2. Неудачные варианты габитарного (внешнего) имиджа женщин-адвокатов**



**Рис. 3. Неудачные варианты габитарного (внешнего) имиджа мужчин-адвокатов**

Кодекс профессиональной этики адвоката (ст. 8) обязывает адвоката придерживаться манеры поведения и стиля одежды, соответствующих деловому общению. В большинстве случаев для адвоката уместным действительно является офисный стиль, аккуратный и строгий. Именно такой образ ассоциируется в глазах доверителей с внимательным к деталям, аккуратным, ответственным профессионалом. Лишь отдельные адвокаты, занимающие высокие позиции в обществе, чья популярность очевидна, а профессионализм не вызывает сомнений, могут позволить себе относиться к своему образу с некоторым пренебрежением. Хотя именно они себе этого, как правило, и не позволяют.

К сожалению, сегодня многие адвокаты уделяют мало внимания формированию привлекательного имиджа, считая это лишним и незначительным. Однако ущерб, причиняемый таким подходом, может быть невосполним. От пренебрежения работой по созданию привлекательного имиджа страдает не только конкретный адвокат и его клиенты, но и адвокатура в целом. Небрежность в работе над образом адвоката бумерангом отзывается на общественном мнении относительно всего профессионального сообщества, мешая продвижению прогрессивных идей и в итоге — повышению уровня правосознания граждан нашей страны.

## ГЛАВА 2

# ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ ДОВЕРИТЕЛЯ

Успешность профессиональной деятельности адвоката напрямую связана с эффективностью его сотрудничества с доверителем. Можно быть высокоинформированным в правовых вопросах, но без учета психологических аспектов взаимодействия и сотрудничества с доверителем в адвокатской деятельности трудно рассчитывать на положительный результат. Немаловажной составляющей эффективного взаимодействия является знание психологии доверителя, которое подразумевает учет его возрастных, половых, национальных отличий, особенностей темперамента и характера, психического состояния, в котором он находится.

Говоря о профессиональной деятельности адвоката, используют два термина — «доверитель» и «клиент». Иногда их употребляют по отношению к одному и тому же человеку. Однако при внимательном рассмотрении эти термины имеют различные семантические оттенки.

При заключении соглашения на оказание юридической помощи по гражданскому делу, указывая фамилию, имя, отчество обратившегося, и позднее — в суде, используется понятие «доверитель». В соответствии с ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ», доверитель — это физическое или юридическое лицо, которому адвокат оказывает квалифицированную юридическую помощь по защите его прав, свобод и интересов, а также обеспечения доступа к правосудию. Употребление термина «доверитель» подчеркивает человечность, близость и искренность отношений с адвокатом, вызывает больше положительных ассоциаций. В доверии, лежащем в основе такого взаимодействия, отражается гуманность и нравственность профессиональной деятельности адвоката.

Термин «клиент» отражает деловую, коммерческую сторону взаимоотношений с адвокатом и более распространен в бизнес-адвокатуре и за рубежом. Однако в словаре С. И. Ожегова клиент — это «лицо, пользующееся услугами адвоката, нотариуса, банка» или «посетитель, заказчик»<sup>1</sup>. А в словаре

---

<sup>1</sup> Ожегов С. И. Словарь русского языка: 70 000 слов / Под ред. Н. Ю. Шведовой. 23-е изд., испр. М.: Рус. яз., 1991. С. 278.

русских синонимов «клиент» наряду с «верителем» назван как синоним слову «доверитель». Таким образом, можно говорить лишь о семантических оттенках этих двух терминов.

Адвокату по роду своей профессиональной деятельности приходится общаться с разными категориями граждан: обвиняемыми (подозреваемыми, осужденными), потерпевшими, свидетелями, их родственниками и знакомыми, с истцами и ответчиками, представителями бизнеса и т. п. Знание индивидуально-психологических особенностей этих категорий дает дополнительный ресурс для повышения качества решения профессиональных задач.

## 2.1. Возрастные особенности доверителя

При общении с деловым партнером следует учитывать его возрастные особенности. В первую очередь, обращают на себя внимание представители крайних возрастных групп — дети и пожилые люди. Еще А. Ф. Кони отмечал существенные отличия функционирования памяти представителей разных возрастов: «Детские воспоминания обыкновенно обратно пропорциональны — как и следует — протекшему времени, т. е. ближайшие факты помнятся детьми сильнее отдаленных. Наоборот, память стариков слабеет относительно ближайших обстоятельств и отчетливо сохраняет воспоминание отдаленных лет юности и даже детства»<sup>1</sup>.

Учитывая возрастные особенности психики, особое внимание следует уделить общению с *детьми*. Существует целый ряд уголовных дел, где дети являются потерпевшими и одновременно свидетелями преступления. По гражданским делам о детско-родительских отношениях дети являются главными фигурантами дела. Поэтому адвокат должен знать особенности детской психологии и обладать навыками общения с детьми.

Психика детей имеет существенные отличия. Познавательные процессы (восприятие, память, мышление, внимание, воображение) у детей не полностью сформированы и отличаются меньшим, чем у взрослых, объемом и произвольностью. Эмоции детей непосредственны и слабо контролируемы, волевые процессы не развиты.

---

<sup>1</sup> Кони А. Ф. Избранные произведения // [http://www.koob.ru/koni\\_a\\_f/](http://www.koob.ru/koni_a_f/)

Вследствие возрастных особенностей познавательных процессов, повышенной внушаемости детей их показания нередко вызывают серьезные сомнения у юристов. Одно время даже считалось, что дети — ужасные свидетели и доверять их показаниям нельзя.

В конце XIX века бельгийский психолог Варондек провел исследование. Он попросил 20 восьмилетних детей ответить на вопрос, какого цвета борода у их учителя. 19 из них ответили, какого цвета борода, и лишь один дал правильный ответ — у учителя вообще нет бороды<sup>1</sup>.

По мнению П. Экмана, дети лгут: чтобы избежать наказания; из-за стремления добыть нечто, чего иначе не получишь; защищая себя и друзей от неприятностей; чтобы завоевать признание окружающих; из-за стыда; охраняя приватность личной жизни; стремясь доказать свое превосходство<sup>2</sup>.

Неточность показаний детей может быть обусловлена не только их повышенной внушаемостью, склонностью к фантазированию и лжи, но и недостатком словарного запаса, неразвитостью произвольного внимания и памяти, возрастными особенностями восприятия и мышления.

Современные исследования показывают, что соблюдение ряда условий делает показания детей довольно точными. Опрашивая детей, следует учитывать, что на точность их рассказа влияют:

- 1) центральность деталей (лучше запоминаются необычные, центральные детали происходящего);
- 2) время, прошедшее от событий до опроса (чем меньше, тем лучше);
- 3) неоднократность событий;
- 4) способ предъявления информации (3—4-летние дети более точны в описании событий, которые они наблюдали непосредственно, а не в видеозаписи);
- 5) стиль допроса;
- 6) повторение вопросов (открытые вопросы способствуют запоминанию).

---

<sup>1</sup> См.: Экман П. Почему дети лгут?/Пер. с англ. М.: Педагогика-Пресс, 1993. С. 217.

<sup>2</sup> См.: Там же. С. 56.



В отношении некоторых аспектов событий (цвета, расположение мебели в комнате) 4—9-летние дети так же точны, как и взрослые<sup>1</sup>.

Беседуя с детьми, необходимо помнить об их ранимости, проявлять повышенное внимание и чуткость, быть понятным и терпеливым.

Ведущим видом деятельности дошкольника является игра, поэтому ребенок охотнее откликнется на предложение взрослого поиграть, чем побеседовать с ним. Расположив к себе ребенка, адвокату будет проще получить от него необходимую информацию.

Однако следует помнить, что получение от ребенка достоверных сведений требует серьезных специальных познаний. В некоторых странах полицейские проходят обучение навыкам беседы с детьми. Полицейских учат устанавливать психологический контакт с ребенком, правильно формулировать вопросы (они не должны быть навоящими, подсказывающими ответ). В Канаде для беседы с детьми, пострадавшими от сексуального насилия, используют анатомических кукол.

По тому, *как* рассказывает ребенок, можно заподозрить, что ему помогали реконструировать происшедшие с ним события. Например, дошкольнику должно не хватать слов для описания развратных действий, которые с ним совершали. Использование в рассказе взрослой лексики позволяет заподозрить участие старших по возрасту в описании истории того, что произошло с ребенком.

Подготовку детей к суду и их психологическое сопровождение желательно поручить специалисту (психологу или педагогу). Это необходимо не только для того, чтобы показания ребенка звучали убедительно, но и для минимизации негативных последствий возможной психологической травмы.

Продолжительность беседы юриста с ребенком дошкольного или младшего школьного возраста не должна превышать 20—30 минут, так как детское внимание неустойчиво и удерживать его дольше неспециалисту будет трудно.

*Подростковый возраст* (от 11 до 15 лет) считается переходным между детством и взрослой жизнью. Особенностью этого

---

<sup>1</sup> См.: Гулевич О. А. Психологические аспекты юриспруденции: учебное пособие. М.: Московский психолого-социальный институт, 2006. С. 251.

возраста является половое созревание. Главное новообразование подросткового возраста — появление чувства взрослости.

Психологи отмечают эмоциональную неуравновешенность подросткового возраста и связывают ее с гормональными и физиологическими процессами. Вспыльчивость, резкие смены настроения, ослабление тормозных процессов — таковы ее проявления.

Согласно некоторым психологическим тестам, нормы для подростков и юношей отличаются от норм взрослого. В частности, А. Е. Личко отмечала, что возраст с 14 до 18 лет является критическим для развития психопатий. В подростковом возрасте нередко наблюдается синдром дисморфомании (убеждение в наличии воображаемого физического дефекта). Для подростка характерно быть недовольным собственной внешностью, многие считают себя не просто некрасивыми, но уродливыми.

Противоречивость подросткового возраста проявляется в сочетании, казалось бы, не сочетаемого: с одной стороны, чувствительность к оценкам окружающих, застенчивость, с другой — самоуверенность, безразличие, развязность, повышенная критичность.

Взрослый для подростка уже не так авторитетен, как для младшего школьника. Подросток больше ориентирован на мнение своих сверстников. Именно то, что ровесники думают о нем и его поступках, беспокоит его больше всего. От взрослых подросток старается держаться подальше: перестает рассказывать родителям подробности своей жизни, прерывает при их появлении телефонные разговоры. Так проявляется его освобождение от влияния окружающих взрослых. На смену «морали подчинения» приходит «мораль равенства».

Психологические особенности подросткового возраста способствуют нарушениям социализации, которые могут проявляться в отклоняющемся, в том числе противоправном, поведении. У несовершеннолетних правонарушителей наблюдается деформация эмоциональной сферы, повышенная агрессивность, отсутствие способности к состраданию, отрицательные изменения воли.

Для несовершеннолетних преступников характерны:

— демонстрация пренебрежения нормами общепринятого поведения;

- пристрастие к спиртным напиткам, наркотикам, азартным играм;
- бродяжничество, побеги из дома и учебно-воспитательных учреждений;
- ранние половые связи;
- проявления мстительности, жестокости, насилия;
- умышленное создание конфликтных ситуаций;
- культивирование вражды к иным группам несовершеннолетних;
- привычка к присвоению всего, что «плохо лежит»<sup>1</sup>.

Преступность несовершеннолетних имеет характерные особенности. Их отличает специфическая мотивация (стремление к самоутверждению, лихачество, легкомыслие, подражание, страх быть отвергнутым группой). Большая часть преступлений совершается подростками в состоянии алкогольного или наркотического опьянения, в составе группы, лидером которой является 18—25-летний, имеющий криминальный опыт молодой человек.

Однако психологические особенности возраста — наивность, любопытство, повышенная внушаемость, доверчивость, отсутствие жизненного опыта, эмоциональная неустойчивость — способствуют тому, что подростки нередко становятся жертвами преступлений. Несовершеннолетних потерпевших не меньше, чем несовершеннолетних правонарушителей.

Учитывая психологические особенности подростков, можно дать следующие рекомендации по общению с ними:

- стараться беседовать с ними «на равных», подчеркнуто уважительно, внимательно относиться к самым разным проявлениям индивидуальности молодого человека;
- уметь видеть в каждом подростке хорошие стороны, отмечать их в беседе с ним и его родителями;
- не злоупотреблять доверием подростка, соблюдать конфиденциальность;
- нельзя беседовать с подростком с позиции силы, важно заинтересовать, мотивировать его на участие в беседе;
- быть терпеливым и последовательным, защищая интересы подростка.

---

<sup>1</sup> См.: Криминальная психология: Учеб. пособие / Авт.-сост. А. И. Ушаиков, О. Г. Ковалёв. М.: Изд-во Московского психолого-социального института — Воронеж: Изд-во НПО «МОДЭ К», 2007. С. 190—192.

*Юношеский возраст* (различают раннюю юность — 15—18 лет и позднюю юность — 18—23 года) характеризуется завершением физического созревания. В сравнении с подростковым юношеский возраст характеризуется большим самоконтролем и саморегуляцией. Это время личностного и профессионального самоопределения. Временные рамки этого возраста, как и других возрастов, несколько условны, так как связаны с индивидуальными темпами развития личности. Поэтому 14-летние подростки во многом схожи с 16-летними юношами.

Юность — это пора, когда молодой человек делает выбор жизненного пути, формирует жизненные планы. Это время оптимизма, надежд, веры в собственные силы. Молодой человек полон сил и желания осуществить свои планы.

Помимо потребности в личностном, социальном и профессиональном самоопределении, ведущими потребностями юности являются потребность в социально-психологической поддержке и защите, потребность в успехе. Главными достижениями этого возраста являются самостоятельность, социальная зрелость, коммуникативная компетентность.

Юность — пора становления самооценки, сопровождающаяся чувством непонятости, неуверенностью, проявляющейся иногда в агрессивности и внешней развязности. Как правило, именно в юношеском возрасте происходит переход от зависимости (правовой, экономической, нравственной) к независимости. Переход этот может сопровождаться различными формами асоциального и антисоциального поведения.

В юношеском возрасте расширяется круг общения, репертуар поведенческих возможностей. Именно в эту пору большинство людей приобретают верных, настоящих друзей на всю жизнь. Юность — время любви и дружбы. Возрастает интерес к моральным проблемам, юноши определяют для себя жизненные цели, понятие долга, верности, любви.

Юношеский возраст — время развития нравственных и эстетических чувств, завершения оформления характера, становления мировоззрения. Нравственное развитие характеризуется усилением сознательных мотивов поведения, формированием воли. Получают развитие такие качества, как целеустремленность, настойчивость, решительность, самостоятельность, ответственность.

Юношеский возраст характеризуется большей, по сравнению с подростковым, дифференцированностью эмоциональных реакций. Настроения молодых людей более осознанны и устойчивы, чем подростковые. Заметно расширяется сфера эстетических чувств.

Современные молодые люди проходят период активной социализации в условиях ломки старых ценностей, на смену которым новые еще не вполне сформировались. Экономическая и политическая нестабильность тоже не способствует гладкости протекания социализации в юношеский период. Отсюда озлобленность, пессимизм, растерянность некоторых молодых людей.

По мнению американского психолога Э. Эриксона, юность характеризуется появлением чувства своей неповторимости, индивидуальности, особенности. Молодой человек как бы примеряет новые для него роли, пробует их, но не усваивает окончательно.

Наиболее эффективные взаимоотношения с юношами складываются тогда, когда взрослый придерживается демократического стиля общения. Этот стиль предполагает гибкое поведение и твердые четкие правила. При общении с юношами необходимо объяснять мотивы своих действий, внимательно прислушиваться к мнению молодого человека, использовать власть только в случае крайней необходимости. Многие рекомендации по общению с подростками остаются актуальными и при беседе с юношами.

Между юностью и пожилым возрастом находится *период зрелости* (чаще всего его определяют границами от 23 до 60 лет). Зрелость — это пора, характеризующаяся наивысшим развитием духовных, интеллектуальных и физических возможностей человека. Именно в этот период происходит достижение личностной зрелости. Человек создает семью, достигает пика профессионализма, реализуется в различных сферах общественной жизни.

Социальная зрелость подразумевает наличие четырех основных составляющих: ответственности, терпимости, саморазвития, положительного мышления (отношения к миру)<sup>1</sup>.

Ответственная личность считает себя таковой по отношению ко всему происходящему в ее жизни. Ответственности

---

<sup>1</sup> См.: Бордовская Н. В., Реан А. А. Педагогика: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2000.

сопутствуют уверенность, спокойствие и социальная популярность. Формирование ответственности напрямую связано с самостоятельностью и свободой в принятии решения.

Другая важная составляющая зрелой личности — социальная терпимость. Речь не идет о терпимости, связанной со снижением чувствительности к раздражителю. Имеется в виду терпимость, обеспеченная установками: «каждый имеет право на свое мнение»; «все люди разные»; «каждый имеет право на ошибку» и пр. Такая терпимость сочетается с высокой эмпатийностью (способностью к сочувствию и сопереживанию) и может сочетаться с выраженной чувствительностью.

Потребность в саморазвитии — следующая составляющая зрелой личности. Стремление к саморазвитию является источником личностного и социального долголетия, с ним связаны профессиональные успехи. Целью личного самосовершенствования, самореализации в конечном итоге является максимальное использование своих знаний, умений, способностей.

Положительное мышление, позитивное отношение к миру, являясь интегративным компонентом, охватывает все предыдущие и присутствует в каждом из них. Положительное мышление характеризуется умением видеть достоинства наряду с недостатками, разумным оптимизмом.

Далеко не в каждом человеке в период зрелости можно наблюдать перечисленные качества. Наличие их свидетельствует о социальной зрелости личности. Среди доверителей можно встретить как социально зрелых, обнаруживающих наличие перечисленных качеств, так и тех, кто стремится переложить ответственность за свои проблемы на окружающих, в том числе на адвоката.

На период взрослости приходится пик развития интеллектуальных процессов (23—30 лет), коммуникативной компетентности (40—45 лет). Успешно социализированный человек самореализуется именно в этот период. Он создает семью, растит детей, достигает вершин профессионализма. Пик интеллектуального развития нельзя смешивать с пиком творческой продуктивности, который невозможен без опыта, знаний, профессионально значимых качеств. Поэтому время наивысшей профессиональной продуктивности может не совпадать с пиком интеллектуального развития.

Период взрослости сопровождается кризисами. Говоря о возрастных кризисах зрелости, называют обычно кризис

30 лет, кризис середины жизни (40—45 лет) и кризис позднего возраста (55—60 лет)<sup>1</sup>. Кризис — это время качественных изменений, результатом которых является переход личности на более высокую ступень развития. Кризисы неизбежны и закономерны в жизни человека, так как развитие протекает неравномерно, противоречиво и через разрешение внутренних конфликтов. Через разрешение кризисов происходит личностный рост человека, его психическое развитие.

Кризис середины жизни образно охарактеризовал Данте Алигьери: «Земную жизнь пройдя до половины, я очутился в сумрачном лесу». В период кризиса середины жизни появляется чувство неудовлетворенности, снижается самооценка, повышается конфликтность. Человек задает себе вопросы: «Что я сделал в жизни? Добился ли того, чего хотел?» Не всегда ответы на эти вопросы удовлетворяют человека.

Общаться с доверителем в кризисном возрасте сложнее, чем в другие периоды. Кризисы переживают все люди, но степень интенсивности их проявлений у всех разная. У одних они проходят за 3—4 месяца, у других — могут растянуться на годы.

Особая категория доверителей — *пожилые люди* (старше 60 лет). Пожилой возраст характеризуется растущей социальной изоляцией. На этой стадии жизненного пути человек теряет родных и близких, отделяется от ставших самостоятельными детей. Ухудшение здоровья, снижение уровня материального благополучия, утрата прежних социальных ролей ведут к изменению поведения и взглядов человека. Пожилые люди, как и инвалиды, относятся к наименее защищенной части общества.

С выходом на пенсию, добровольным отказом от социальных функций и ролей у некоторых людей наблюдается личностная деформация. «Явления деперсонализации такого рода приводят к функциональным нервным и сердечно-сосудистым заболеваниям — в общем, к психогенным заболеваниям», — писал Б. Г. Ананьев<sup>2</sup>. Здоровье пожилого человека ухудшается, снижаются фон настроения, самооценка, повышается впечатлительность, обостряется чувство родства

---

<sup>1</sup> См.: Хухлаева О. В. Кризисы взрослой жизни//Журнал практической психологии и психоанализа. 2010. № 2.

<sup>2</sup> Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. СПб.: Питер, 2010. С. 91.

и привязанности к родственникам. Многие пожилые люди переживают психологическое одиночество, которое проявляется в чувстве невостребованности, ненужности, исключенности из жизни.

Говоря о пожилых людях, иногда выделяют две возрастные группы — те, кому от 60 до 75, и те, кто старше 75<sup>1</sup>. Эти группы отличаются по своему психологическому и медицинскому состоянию. Для людей, входящих в первую группу, характерно сохранение достаточно высокого уровня активности мотивационных составляющих, наиболее значимыми проблемами для них являются нарушения социально-психологической адаптации и вызываемый этим дискомфорт. Для людей, входящих во вторую группу, на первый план выходят медицинские проблемы, связанные с ухудшением здоровья, слабостью и необходимостью постоянного ухода.

По успешности адаптации можно выделить группы пожилых — адаптировавшихся и неадаптировавшихся. Они отличаются друг от друга уровнем активности, стратегиями совладания с трудностями, отношением к миру и себе, удовлетворенностью жизнью. Для первых свойственно находиться в согласии со своим возрастом, уметь находить положительные стороны в своей жизни, быть оптимистом, испытывать радости. Успешно адаптировавшиеся пожилые люди пересматривают свои прежние взгляды на жизнь и вырабатывают новую, спокойную, самодостаточную позицию. У вторых — после выхода на пенсию — развивается пассивное отношение к жизни, они отчуждаются от окружения; сужается круг их интересов и снижаются показатели тестов интеллекта. Они теряют уважение к себе и переживают тягостное чувство ненужности<sup>2</sup>. В целом у пожилых наблюдается снижение адаптационных возможностей.

Творческие люди переживают старение легче других, с ними остается их опыт, навыки, любимое дело. Истории известны положительные примеры активности писателей, ху-

---

<sup>1</sup> См.: *Краснова О. В., Марцинковская Т. Д.* Особенности социально-психологической адаптации в позднем возрасте//Психология старости и старения: Хрестоматия: Учебное пособие/Сост. О. В. Краснова, А. Г. Лидерс. М.: Издательский дом «Академия», 2003. С. 183—198.

<sup>2</sup> *Анциферова Л. И.* Новые стадии поздней жизни: время теплой осени или суровой зимы?//Психологический журнал. 1994. Т. 15. № 3. С. 99—104.



дожников, музыкантов — Л. Н. Толстой, И. С. Бах, П. Пикассо и др.

По мнению некоторых исследователей, многомерная классификация пожилых людей дает больше информации для понимания положения и роли этой общности в современном российском обществе. Например, по одной из них выделяют пять типов пожилых людей:

Тип 1 представлен в основном женщинами с низким образовательным уровнем, тяжелым материальным положением. Это — *умиротворенные верующие*. Представители этого типа глубоко прониклись христианскими ценностями и относятся к своему незавидному положению спокойно, без озлобленности и стенаний, доброжелательны по отношению к другим людям. Они смирились с несправедливостью, воспринимая трудности как испытания, посланные Богом. Этот тип пожилых людей очень удобен для манипулирования, легко становится жертвами мошенников. Покорные и смиренные, такие люди не протестуют, не жалуются в вышестоящие инстанции.

Тип 2 — тоже преимущественно женский. Он представлен *обеспокоенной интеллигенцией* и по отношению к жизни противоположен первому. Имея высокий уровень образования, в прошлом принадлежа к средним слоям населения, представители этого типа в настоящее время испытывают серьезные материальные проблемы. Они не смирились со своим положением, протестуют против социальной несправедливости, остро реагируют на общественные проблемы. Это духовно богатая, культурно развитая часть пенсионеров, обеспокоенная социальным и имущественным расслоением общества, нравственной деградацией современников.

Тип 3 — *депривированные и больные*. Их главная отличительная особенность — плохое состояние здоровья, необходимость постоянного лечения. Представители этого типа, в основном женщины с низким образовательным уровнем, считают себя обиженными, ненужными даже собственной семье, никому не верят. Горестей в своей жизни хлебнули, по их словам, больше, чем радостей. Жить с ними в семье психологически трудно, так как они всем постоянно недовольны, озлоблены, испытывают ненависть к миру, в котором живут.

Тип 4 — *благополучные пожилые люди*. В этой группе объединились пенсионеры, в сравнении с остальными группами имеющие больший доступ к простейшим благам человеческо-

го существования. В ней больше мужчин, и это самый молодой тип пенсионеров, среди них 58% не достигли 70 лет, здесь самая высокая материальная обеспеченность. Они проживают в семье и имеют активный интерес к жизни за порогом дома. Среди них максимальная доля лиц с положительным итогом жизни, с хорошим социальным самочувствием, с ощущением бодрости не только духа, но и тела.

Тип 5 — *одинокие*. Главная особенность — факт проживания в одиночестве, отсутствие детей, смерть супруга. Большинство представителей этого типа высоко оценивают свое бывшее положение в обществе, живут сегодняшним днем и не строят долгосрочных планов. Нередко они становятся жертвами мошенников. Социально-психологическое самочувствие у них — одно из самых скверных<sup>1</sup>.

Ю. М. Антонян и Т. Н. Волкова выделяют следующие типы поведения пожилых людей:

- 1) социально-активный;
- 2) социально-пассивный;
- 3) социально-нейтральный;
- 4) антисоциальный<sup>2</sup>.

Преступники пожилого возраста отличаются от молодых преступников. Преступления, совершенные лицами старше 60 лет, часто связаны с внезапно возникшим чувством обиды, мести, с неадекватной по силе реакции на психотравмирующий фактор. Такие реакции обусловлены возрастными особенностями пожилых людей.

Среди преступлений, совершенных пожилыми мужчинами, значительная часть — насильственные. Пожилые преступники нередко совершают кражи путем злоупотребления доверием (мошенничества).

Причинами преступности людей пожилого возраста в настоящее время являются:

1) объективные общесоциальные, — процесс смены общественного строя привел к ощущению обделенности и несчастья, брошенности;

2) субъективно-личностные, — старики в местах лишения свободы (30—50%) имеют патологические изменения в психике<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Саралиева З. М., Балобанов С. С. Пожилой человек в Центральной России//Социологические исследования. 1999. № 12. С. 54—65.

<sup>2</sup> См.: Криминальная психология... С. 270.

<sup>3</sup> См.: Там же. С. 274.

Исследования психологов показывают, что интенсивность ощущений, как положительных, так и отрицательных, с возрастом снижается. Эмоции пожилых людей более «сглажены» по сравнению с эмоциями более молодых людей. Это совсем не означает, что пожилой человек эмоционально сдержан в процессе общения. Напротив, у него облегчен срыв на негативные реакции, вплоть до плача или крика.

У пожилых людей ухудшаются процессы приспособления психики к новым требованиям и обстоятельствам, труднее меняются привычки и стереотипы. С возрастом наблюдается ослабление психических функций: ухудшается память; снижаются умственные способности, внимание; замедляется восприятие. Договариваясь о новой встрече с пожилым человеком, необходимо записать, какие документы он должен принести; желательно иметь образцы подобных документов, которые можно ему показать. Учитывая возрастные особенности познавательных процессов, наглядность при общении с пожилым доверителем приобретает особое значение.

У пожилых людей может наблюдаться огрубление отдельных личностных черт, «портиться» характер. Это может выражаться в ворчании, излишней подозрительности, даже грубости пожилого человека. Обостряются личностные качества: осторожность переходит в подозрительность, бережливость — в скупость. Общаясь с пожилым доверителем, адвокату следует проявить снисходительность, быть особенно деликатным и вежливым.

С возрастом у человека повышается внушаемость. Легковерие пожилых людей способствует тому, что они становятся жертвами мошенников.

При внешней контактности пожилые люди не всегда психологически готовы завязывать новые знакомства. Некоторые из них приспособились к одиночеству, удовлетворяясь поверхностными формами общения. Пожилые люди часто предполагают неудачи в общении, боятся быть непонятыми, страшатся разочарований и эмоциональных потрясений. В результате многие из них избегают общения, хотя и страдают от его недостатка<sup>1</sup>. Бывает, что по нескольку дней пожилой человек ни с кем не разговаривает. Встреча с адвокатом, безусловно, для каждого из них — особое со-

---

<sup>1</sup> См.: Краснова О. В., Марцинковская Т. Д. Указ. соч. С. 183—198.

бытие, за которым вновь наступят будни. Поэтому, готовясь к встрече с пожилым человеком, адвокату полезно запастись терпением и временем.

С возрастом происходит ускорение субъективной скорости течения времени. Пожилые люди, говоря о времени, подчеркивают его скоротечность. При этом события, отдаленные во времени на десятки лет, они помнят значительно лучше, чем недавние. Внимание становится неустойчивым, пожилой человек легко отвлекается.

Пожилым возрастом — время страхов. Страх смерти, по оценкам специалистов, является основной причиной невротических и психических расстройств в старости. Кроме страха смерти, пожилым людям свойственны страхи болезни, одиночества, страх перед собственной беспомощностью.

Страх — это эмоциональная реакция на существующую угрозу. Кроме психологического, он имеет физиологический аспект, который проявляется в учащении пульса, изменении частоты дыхания, потоотделении, дрожи во всем теле, сужении кровеносных сосудов и т. д. Страх нарушает жизнедеятельность человека, приносит ему страдания.

Психика пожилого человека ищет различные способы борьбы со страхами. Характерными защитными механизмами становятся уход в себя, замкнутость, пониженное настроение, осторожность, склонность к критике окружения. Могут наблюдаться и усиленные резкие, в том числе агрессивные, реакции. Так пожилой человек защищается от страхов, присущих его возрасту. Всё это затрудняет установление психологического контакта в ходе беседы с адвокатом.

Многие из нас стесняются поддерживать разговор с пожилым человеком о том, что будет после его смерти, как бы он хотел распорядиться тем, что нажил, о наследстве, которое он оставит. Однако психологам известно, что доверительный спокойный разговор о том, что тревожит пожилого человека, уменьшает его страхи эффективнее, чем механизмы вытеснения, запрета, изоляции или проекции, лежащие в основе нашего желания избежать беседы на эти темы.

Навыки беседы с пожилым доверителем предполагают:

1) умение ограничивать время общения (можно вначале разговора предупредить пожилого человека о продолжительности консультации);

2) способность быть доброжелательным, проявлять уважение и терпение;

3) умение четко и понятно формулировать юридический аспект проблемы доверителя, обозначать его как тему беседы;

4) использование наглядности (образцы документов, схемы, фотографии, планы и пр.);

5) при необходимости получения на следующей встрече дополнительных документов — составление для него списка с пояснениями.

## 2.2. Гендерные (половые) различия доверителя

Психологами установлены существенные различия в психическом складе мужчины и женщины, поэтому взаимодействие адвоката с доверителем-мужчиной отличается от общения с доверителем-женщиной.

Оба пола сходны по многим физиологическим и психологическим характеристикам, в современном обществе мужчины и женщины становятся всё более похожими. Однако привлекают внимание и отличия, характерные для представителей разного пола. У мужчин переходный период наступает в среднем на два года позже, средний мужчина — выше средней женщины, физически сильнее ее, а умирают мужчины в среднем на пять лет раньше. Почерк мужчин более неравномерный, женский — более «правильный», красивый. Женщины в два раза чаще мужчин страдают от тревожности и депрессии, зато примерно в два раза реже совершают самоубийства, а вероятность того, что они станут алкоголиками, меньше в пять раз. Женщины лучше, чем мужчины, переносят боль, проявляют больше терпения при выполнении неинтересной, монотонной работы. В детстве девочки менее склонны к расстройствам речи и к синдрому гиперактивности, а во взрослой жизни — к асоциальным действиям<sup>1</sup>.

Ученые отмечают различия в строении и созревании мозга мужчин и женщин. Мозг мужчин немного тяжелее мозга женщин, и межполушарная асимметрия у мужчин выражена больше, чем у женщин.

---

<sup>1</sup> См.: Рапохин Н. П. Прикладная психология: учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. С. 130—131.

Человек — асимметричен, это проявляется в самых разных аспектах: в размерах частей тела (например, рук, ног), в расположении внутренних органов (например, печени, сердца), в «ведущих» конечностях (правши, левши), в «ведущих» глазах, ухе, полушарии мозга. Функциональная асимметрия мозга (правополушарность, левополушарность) определяет особенности восприятия, памяти, мышления, эмоций человека.

Левое полушарие мозга отвечает за абстрактное мышление, логическую память, вербальное общение. Левое полушарие работает последовательно, восстанавливая целое по частям. Правое полушарие обеспечивает конкретное, образное мышление, память на личные события, невербальную память, мимико-жестикальную речь, музыкальный слух. Правое полушарие обеспечивает целостное восприятие во всей полноте многообразия, творческое мышление. Большинство исследователей считают, что асимметрия мозга больше выражена у мужчин.

В зависимости от того, какое полушарие является доминирующим, людей делят на:

- левополушарных;
- правополушарных;
- равнополушарных (при отсутствии явного доминирования полушария).

Левополушарные люди отличаются словесно-логическим характером познавательных процессов, склонностью к абстрагированию, обобщению, однозначным, линейным восприятием мира, грамматически правильной речью, мышечной выносливостью. Их отличает подчеркнутая рациональность, рассудочность, обостренное чувство долга, ответственность. Они предпочитают действовать по схемам и шаблонам, у них отсутствует гибкость, непосредственность в выражении чувств. Среди левополушарных больше инженеров, математиков, физиков, философов, лингвистов, администраторов.

Правополушарные люди характеризуются преобладанием конкретно-образного мышления, целостным восприятием, развитым воображением, хорошей пространственной ориентацией. Их речь эмоциональна, экспрессивна, богата жестикацией и интонациями. Они отличаются открытостью, непосредственностью в выражении чувств, доверчивостью, наивностью, внушаемостью, действуют по настроению. Пра-

вополушарное мышление свойственно литераторам, журналистам, деятелям искусства<sup>1</sup>.

Оптимальным является гармоничное сочетание деятельности правого и левого полушарий, обеспечивающее разные виды мышления, восприятия, умение видеть проблему во всем ее многообразии и способность к восстановлению целого из частей.

В первые два-три года жизни у ребенка доминирует правое полушарие, между третьим и пятым годом жизни формируется доминантность левого полушария, которая продолжается в процессе школьного обучения, а в подростковом возрасте вновь начинает доминировать правое полушарие. В. С. Ротенберг, автор концепции поисковой активности и межполушарной асимметрии мозга, отмечает неравномерность созревания лобных отделов правого полушария мужчин и женщин. У мужчин наблюдается более длительное созревание структур правого лобного отдела, чем у женщин. Этим объясняется большее число гениев и умственно неполноценных среди мужчин и более высокая чувствительность к межличностным отношениям и частота депрессий у женщин<sup>2</sup>.

Женщины превосходят мужчин по эмоциональной возбудимости, они чаще испытывают как отрицательные, так и положительные эмоции. Мужчины лучше маскируют свои эмоции. Женщины свободнее выражают эмоции, у них сильнее выражена потребность в разрядке эмоционального напряжения, они чаще плачут. Получены данные, которые можно интерпретировать в пользу вывода о лучшей эмоциональной памяти у женщин, чем у мужчин. Эмпатия, способность к сочувствию, сопереживанию у женщин выражена сильнее. У мужчин слабее и реже переживания чувства вины, чем у женщин<sup>3</sup>. Женщины чаще меняют выражение лица, и лица у них разнообразнее, чем у мужчин.

---

<sup>1</sup> См.: *Сиротюк А. Л.* Обучение детей с учетом психофизиологии: Практическое руководство для учителей и родителей. М.: ТЦ Сфера, 2001; [http://www.pedlib.ru/Books/3/0318/3\\_0318-1.shtml](http://www.pedlib.ru/Books/3/0318/3_0318-1.shtml)

<sup>2</sup> См.: *Ротенберг В.* Межполушарная асимметрия, ее функция и онтогенез//Руководство по функциональной межполушарной ассиметрии. М.: Научный мир, 2009; <http://www.cerebral-asymmetry.narod.ru/6.Rotenber.pdf>

<sup>3</sup> См.: *Ильин Е. П.* Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины. СПб.: Питер, 2003.

Считается, что женщины более устойчивы к стрессам. Известно, что состояниям аффекта чаще подвержен мужчина, нежели женщина. При этом симптомы психического расстройства, депрессии чаще встречаются у женщин, чем у мужчин. Этот факт можно считать следствием гибкости женской психики. Уровень психических расстройств высок лишь у неженатых мужчин. Обычно женщины с большей готовностью, чем мужчины, признают у себя наличие психических расстройств и обращаются за помощью к врачу.

Женщины, как правило, более внушаемы и впечатлительны, чем мужчины. На них оказывают большее воздействие фотографии, видеозаписи трагических событий. Они больше подвержены групповому давлению, склонны к конформизму. Мужчины больше склонны к доминированию, у них сильнее выражен дух соревновательности.

Существенных различий в уровне интеллекта мужчин и женщин исследователями не обнаружено. Женщины в своей массе имеют средний уровень интеллекта, у мужчин средний интеллект встречается реже, зато среди них больше одаренных и умственно отсталых. Мужчины имеют некоторое превосходство в пространственной ориентации и понимании математических рассуждений<sup>1</sup>.

Известно, что свидетели-женщины лучше опознают женщин, а мужчины — мужчин. По одной из гипотез, это происходит потому, что при восприятии представителя своего пола свидетели стараются собрать информацию о его личностных качествах, а при восприятии представителя противоположного пола — решают вопрос о его внешней привлекательности. Рассказ женщин становится точнее, если собеседник демонстрирует полное понимание и поддержку свидетеля<sup>2</sup>.

В целом мужчины наблюдательнее женщин. Криминалисты указывают, что мужчины-свидетели точнее при описании событий, женщины же чаще допускают ошибки, неточности.

Смелых среди лиц мужского пола больше, чем среди лиц женского пола. Мужчины более склонны к конфликтам и асоциальному поведению, у них чаще наблюдается неадекватность эмоциональных проявлений. При этом женщины, разрешая конфликты, больше ориентированы на чужое мне-

---

<sup>1</sup> См.: Ильин Е. П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины. СПб.: Питер, 2003.

<sup>2</sup> См.: Гулевич О. А. Указ. соч. С. 250.



ние. Поэтому при разрешении конфликтов с участием женщин велика роль посредника. С этим связан тот факт, что женщины чаще обращаются за помощью к психологам, врачам и другим специалистам.

Среди преступников больше мужчин, чем женщин. Однако женская преступность (насильственная ее часть) растет быстрее, чем мужская<sup>1</sup>, в ней отмечаются отличные от мужской преступности тенденции. Поведение женщин-преступниц отличается дерзостью и жестокостью. Всё чаще женщины совершают мужские криминальные «профессии». Женщины совершают хищения государственного имущества в особо крупных размерах в шесть раз чаще мужчин, а кражи личного имущества — в два раза чаще<sup>2</sup>.

Если умышленные убийства чаще совершаются мужчинами, то неумышленные — женщинами. Такие убийства женщины совершают в состоянии алкогольного опьянения или аффекта, вызванного провоцирующими действиями потерпевших. Женщины-преступницы чаще убивают родственников, мужей, сожителей, знакомых. Большинство преступлений совершается женщинами на почве длительных семейно-бытовых конфликтов. Исследования показали, что для женщин, совершивших насильственные преступления, характерны низкие умственные способности, повышенная личностная тревожность, интравертированность, неуверенность в себе, конфликтность, злопамятность, подозрительность<sup>3</sup>.

Е. П. Ильин отмечает, что обнаружена зависимость между выбором женщиной профессии и выраженностью у нее маскулинности-фемининности. Женщины с выраженной маскулинностью склонны отдавать предпочтение профессиям, связанным с конкуренцией, борьбой (в том числе предпринимательской, адвокатской деятельности). Женщины с выраженной фемининностью выбирают традиционно «женские» профессии, связанные со служением.

Исследования показывают, что социальный интеллект, под которым понимаются способности правильно понимать

---

<sup>1</sup> См.: *Щербакова Л. М.* Женская насильственная преступность в современной России: криминологические проблемы: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2008.

<sup>2</sup> См.: *Ильин Е. П.* Указ. соч.

<sup>3</sup> См.: *Щербакова Л. М.* Указ. соч. С. 40—42.

поведение людей, лучше развит у девочек, чем у мальчиков<sup>1</sup>. Эти способности важны для более эффективного взаимодействия с другими людьми и успешной социальной адаптации. Отмечают превосходство женщин в речевых функциях. Как правило, девочки начинают говорить раньше мальчиков, более высокая потребность в речевой активности сохраняется у женщин и в зрелом возрасте.

Обнаружены различия между полами в отношении к похвале и вознаграждению. Женщины испытывают большую потребность в одобрении, в том, чтобы результаты их работы были отмечены окружающими. Мужчины более независимы от оценок окружающих.

Темами разговоров мужчин чаще всего бывают деньги, коммерческие дела, спорт; женщины обычно говорят об одежде, других женщинах, отношениях между людьми. Стиль общения мужчин более активный и предметный. Мужчины более прямолинейны в выражении своих потребностей, поэтому более понятны и предсказуемы. Женщины чаще говорят намеками, «договаривают» жестами, мимикой.

Для большинства мужчин говорить — значит передавать факты, мужчины в беседе более информативны, поэтому в деловой беседе с мужчиной женщине-адвокату рекомендуется:

- четче формулировать мысль, говорить более короткими предложениями, высказывать мысли последовательно, не перескакивать с одного на другое, не говорить намеками;

- быть сдержаннее в мимике (в среднем у женщин мимика разнообразнее и подвижнее);

- быть более бесстрашной, говорить монотоннее (интонационно речь женщин более разнообразная);

- не перебивать мужчину.

Мужчине-адвокату, ведущему деловую беседу с женщиной, нужно:

- знать, что женщины «договаривают» жестами, мимикой, способны вести одновременно несколько тем беседы;

- научиться распознавать интонации, жесты, мимику;

- демонстрировать эмпатию;

- знать, что женщины часто думают «вслух», то есть озвучивают рассуждения, а не выводы.

---

<sup>1</sup> См.: Ильин Е. П. Указ. соч.

Психологи заметили, что у женщин, находящихся в депрессии, возрастает потребность в прикосновениях. Чем чаще женщин обнимают или просто касаются, тем быстрее они выходят из депрессии. Существует целый ряд социально приемлемых прикосновений, которые допустимы при общении адвоката с доверителем-женщиной (рукопожатие; касание локтя, предплечья при сопровождении к месту проведения беседы или при оказании помощи снять пальто).

О. А. Гулевич приводит характеристики так называемых мужского и женского стилей речи. Для «женского» стиля характерно:

- 1) наличие ограничительных выражений типа «я думаю», «это кажется похожим», «если я не ошибаюсь», «возможно»;
- 2) подъем интонации в утвердительных предложениях (например, когда речь идет о скорости движения машины, то отвечает «двадцать, двадцать пять?» с повышением интонации);
- 3) повторение индикаторов неуверенности (например, «я не уверена»);
- 4) наличие интенсификаций (например, использование словосочетаний «очень близкие друзья» вместо просто «друзья»);
- 5) использование большого количества цитат;
- 6) использование «пустых» прилагательных типа «превосходный», «очаровательный», «милый».

«Мужской» и «женский» стили речи не всегда соответствуют полу выступающего. Исследования показывают, что свидетели (как мужчины, так и женщины), использующие «мужской» стиль речи оцениваются присяжными как более умные, компетентные, привлекательные и достойные доверия. Аналогичное влияние на присяжных оказывает и стиль речи адвоката<sup>1</sup>.

Существуют разные теории, объясняющие различия мужчин и женщин. Одна из самых известных, теория генетика В. А. Геодакяна о двух противоположных тенденциях. Первая тенденция — сохранение, закрепление, передача по наследству того, что полезно для выживания рода. Вторая — изменение, разнообразие, поиск того, что целесообразно для прогресса, что обеспечит приспособление к новым условиям. Эти тенденции обеспечиваются делением живых существ

---

<sup>1</sup> См.: Гулевич О. А. Указ. соч. С. 425—426.

на мужских и женских особей. В соответствии с этой теорией женские особи отвечают за первую тенденцию, мужские — за вторую. На мужских особях природа опробует новые приспособительные механизмы, поэтому их рождается больше и среди них больше мутаций (полезных и вредных). Женский пол предназначен для сохранения и передачи будущим поколениям полезных для выживания мутаций.

Другая теория объясняет различия мужчин и женщин социальными факторами. В соответствии с ней мужчины, занимаясь охотой, развивали пространственные способности и соответствующие им структуры мозга. Женщины, главным занятием которых было воспитание детей, развивали способности к общению и межличностному взаимодействию.

Необходимо помнить, что все приведенные характеристики относятся к «среднему» мужчине и «средней» женщине, коих в природе не существует. Современная женщина, как и современный мужчина, часто совмещает в себе «мужские» и «женские» качества. Тем не менее знание психологических различий между мужчинами и женщинами способствует учету этих особенностей в общении с ними, делает его более эффективным.

### **2.3. Национально-психологические особенности доверителя**

Россия — страна многонациональная, поэтому адвокату по роду своей профессиональной деятельности приходится общаться с представителями разных национальностей. Знание психологических особенностей представителей тех или иных наций поможет ему эффективнее взаимодействовать с самыми различными доверителями.

Национальные особенности психики человека изучает этнопсихология, которая возникла на стыке социологии, социальной психологии и этнологии (этнографии). Эта отрасль научного знания исследует психологическое своеобразие национального характера, национального самосознания, национальных традиций и поведения представителей различных этнических общностей<sup>1</sup>.

Национальная психика, по мнению В. Г. Крысько, имеет структуру, включающую в себя системообразующую и ди-

---

<sup>1</sup> См.: Этнопсихологический словарь/Под ред. В. Г. Крысько. М.: Московский психолого-социальный институт, 1999. С. 313.

намическую стороны. В системообразующую сторону входят национальное самосознание, национальный характер, национальный темперамент, национальные чувства и настроения, национальные традиции и привычки. Динамическая сторона психологии нации, в отличие от системообразующей, позволяет точно определить и осмыслить специфику выражения и функционирования национально-психологических явлений. В нее включают мотивационно-фоновые (своеобразие мотивов, целей этнической общности), интеллектуально-познавательные (своеобразие восприятия, мышления носителей национальной психики), эмоционально-волевые (своеобразные эмоциональные и волевые качества) и коммуникативно-поведенческие (охватывающие межличностное взаимодействие) особенности<sup>1</sup>.

Национально-психологические особенности способны определять на уровне личности характер функционирования психологических явлений. Представитель той или иной общности мыслит, ведет себя, общается так, как диктует ему его этническая среда, многолетний опыт национального развития. Национальная психология является продуктом истории, складывается под влиянием экономических, политических, природных условий, в которых данная нация живет длительное время. Национально-психологические особенности слабо подвержены воздействию объективных обстоятельств. Эти особенности многообразны у каждой общности, и их невозможно сравнить с каким-либо эталоном, взяв для этого психологию и формы проявления какой-то конкретной национальной общности<sup>2</sup>.

Многие психологические особенности людей, их отношение к закону, правоохранительным органам уходят корнями в национальный менталитет. В словаре по социальной психологии менталитет определен как «характерная для конкретной культуры (субкультуры) специфика психической жизни людей, детерминированная, в первую очередь, экономическими и политическими обстоятельствами и имеющая надсо-

---

<sup>1</sup> См.: *Крысько В. Г.* Социальная психология: Схемы и комментарии. М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001. С. 145.

<sup>2</sup> См.: *Крысько В. Г.* Введение в социальную психологию. Учебное пособие. М.: Изд-во МНЭПУ, 2000. С. 87.

знательный характер»<sup>1</sup>. Национальный менталитет проявляет себя в искусстве, религии, устном народном творчестве.

Но не надо забывать, что полиэтническое общество — это общество социального разнообразия. Современный человек, с одной стороны, сохраняет приверженность своей базовой культуре, а с другой — может совмещать в себе принадлежность к нескольким культурам. Развитие же любой культуры невозможно рассматривать в отрыве от межкультурного взаимодействия<sup>2</sup>.

Русские, представители древнейшей и самой многочисленной славянской нации, довольно легко адаптируются к новым для них условиям. Для них характерны человеколюбие и терпимость, храбрость и выносливость, общительность и готовность прийти на помощь.

Отмечают следующие модальные ценности представителей русской нации:

1. Патернализм. Он проявляется в ожидании отеческой заботы со стороны государства. 84,7% опрошенных русских твердо убеждены, что государство должно заботиться о своих гражданах, независимо от пола и возраста, в ответ обязуясь быть верноподданными, отсюда проявления долготерпимости русских.

2. Этатизм, или державность. Две трети русских считают, что Россия должна быть великой державой.

3. Эгалитаризм — как проявление стремления к равенству, отвержение приоритета представителей той или иной национальности в политике, экономике, финансах и пр.<sup>3</sup>

По наблюдениям Л. В. Алексеевой, практически нет русских пословиц, которые выражали бы положительное отношение к закону и лицам, его вершившим. Зато достаточно тех, где демонстрирует негативное отношение к праву: «Закон — дышло: куда захочешь, туда и воротишь»; «Что мне

---

<sup>1</sup> Социальная психология. Словарь/Под ред. М. Ю. Кондратьева//Психологический лексикон. Энциклопедический словарь: В 6 т./Ред.-сост. Л. А. Карпенко. Под общ. ред. А. В. Петровского. М.: ПЕР СЭ, 2006. С. 102.

<sup>2</sup> См.: Стефаненко Т. Г. Этнопсихология: практикум: Учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2008. С. 88.

<sup>3</sup> См.: Политическая психология. Учебное пособие для вузов/Под общ. ред. А. Деркача, В. Жукова, Л. Лаптева//[http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buk/Psihol/derk/05.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buk/Psihol/derk/05.php)

законы, коль судьи знакомы»; «Суд прямой, да судья кривой» и др. Она же отмечает в традициях русских взаимоотношений преобладание морального сознания над политическим и правовым и находит подтверждение в народной мудрости: «Деньги могут многое, а правда — всё»; «Кто за правду горой, тот истинный герой». На ее взгляд, «положительное отношение к праву в отечественном менталитете замещается верой в справедливость»<sup>1</sup>, а мораль россиянина носит конвенциональный характер, то есть основана на условном соглашении «ты — мне, я — тебе».

Деловое общение адвоката с представителями русской национальности требует контроля над ситуацией, большой взыскательности, профилактики присутствующих иногда элементов слабой самодисциплины и организованности<sup>2</sup>.

В целом, славянские народы (русские, белорусы, украинцы, болгары, поляки, словаки, чехи, югославы), несмотря на важные отличия друг от друга, очень близки между собой по генотипу, языку, культуре. Социально-психологические исследования свидетельствуют, что большинству из них присущи:

— высокая степень осмысления окружающей действительности, хотя несколько отсроченного по времени от конкретной ситуации;

— достаточно высокий общеобразовательный уровень и подготовленность к жизни и труду;

— уравновешенность в решениях, поступках и трудовой деятельности, реакция на сложности и трудности жизни;

— общительность, дружелюбие, готовность оказать поддержку другим людям;

— ровное, доброжелательное отношение к представителям других национальностей;

— отсутствие в обычных условиях повседневной жизни стремления к образованию микрогрупп по национальному признаку;

— в экстремальных условиях жизни и деятельности проявляют стойкость, самоотверженность, готовность к самопожертвованию<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Алексеева Л. В. Юридическая психология: учебное пособие. М.: Проспект, 2010. С. 42.

<sup>2</sup> См.: Этнопсихологический словарь. С. 230.

<sup>3</sup> См.: Там же. С. 239.

Народы Северного Кавказа имеют богатую и самобытную культуру. Несмотря на различия между представителями разных народностей Северного Кавказа, общность социально-экономических, политических и исторических условий развития привели к формированию сходных психологических особенностей. Данные этнопсихологических исследований показывают, что они наделены:

— высокоразвитым обостренным чувством национальной гордости, самолюбия и самоуважения, большой приверженностью национальным традициям и привычкам, способствующим поддержанию родовой сплоченности и ответственности;

— главным образом, чертами холерического и сангвинического типов темперамента, взрывной эмоциональностью, повышенной чувствительностью к чужим поступкам и суждениям, ярко выраженным стремлением к самовыражению и самопрезентации;

— большой самостоятельностью, активностью, упорством в достижении поставленных целей во всех видах деятельности, особенно в тех, которые индивидуально предпочтительны и выгодны;

— подчеркнутым вниманием и уважением к старшим по возрасту и социальному положению;

— достаточно высоким образовательным уровнем, хорошей физической подготовкой;

— стремлением к лидерству в многонациональных коллективах, а также к образованию микрогрупп по земляческому признаку<sup>1</sup>.

Многочисленные народы Дагестана выделены в отдельную группу. Они смелы, впечатлительны, обладают хорошими организаторскими способностями, религиозны. На первых порах для них характерны замкнутость, скованность в общении, настороженность в поведении. В межличностных отношениях не стремятся занимать лидирующее положение. В привычной для них обстановке отличаются общительностью и веселым нравом. У большинства дагестанцев высоко развито чувство национального достоинства и чести, в сельских районах сохранилась любовь к холодному оружию, пережиток кровной мести<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Этнопсихологический словарь. С. 159—160.

<sup>2</sup> См.: Там же. С. 56—57.



Народы Чечни и Ингушетии относятся к вайнахам и имеют много сходного в культуре и психологии. Чеченцев отличает ярко выраженное чувство родового коллективизма, строгое соблюдение национальных традиций, обостренное чувство собственного достоинства, эмоциональная горячность, впечатлительность. Одной из важнейших черт национального характера чеченцев является патриотизм. В многонациональных коллективах чеченцы держатся независимо, стараясь группироваться по этническому признаку<sup>1</sup>. Для ингушей характерна бóльшая, чем у чеченцев, выдержанность и умение контролировать свое поведение. Ингуши предпочитают строить отношения с представителями других этнических групп на основе взаимопонимания и сотрудничества, корректного отношения к обычаям и привычкам других народов. Их отличает неспешность в действиях, проницательность и сообразительность<sup>2</sup>.

У представителей малых наций исследователями отмечены объединяющие их особенности. Есть даже такой термин — «комплекс малой нации». Он проявляется в повышенной ранимости национальных чувств, стремлении акцентировать внимание на изъянах в поведении представителей крупных наций, намеренных попытках подчеркнуть значимость своей страны при решении подчас мелких вопросов в международных отношениях<sup>3</sup>.

Народы Средней Азии включают представителей узбекской, таджикской, туркменской, казахской и киргизской национальностей. Безусловно, все они имеют свои психологические особенности, но их объединяют и общие свойства. Это:

- практический склад ума, рациональный образ мышления;
- слабо выраженная внешняя эмоциональность, сдержанный темперамент, спокойствие и рассудительность;
- способность стойко переносить физические страдания, неблагоприятные климатические условия;
- высокая исполнительность, уважение к старшим;
- определенная степень замкнутости в своих национальных группах, особенно в начальный период знакомства, на-

---

<sup>1</sup> См.: Там же. С. 285—288.

<sup>2</sup> См.: Там же. С. 72.

<sup>3</sup> См.: Рапохин Н. П. Прикладная психология: учебное пособие. М. ФОРУМ: ИНФРА — М, 2007. С. 358.

стороженное отношение к представителям других национальностей<sup>1</sup>.

Интересные данные накоплены этнопсихологией при изучении представителей американского народа, английской, французской, финской, японской наций. При этом научные данные не надо смешивать с житейскими стереотипами. Стереотипы в науке (в том числе этнические) — результат обобщения ряда научных исследований.

Относительно этнических стереотипов существуют разные точки зрения. Распространено мнение о том, что они играют исключительно отрицательную роль. Возможно, это связано с тем, что раньше в науке чаще изучались негативные стереотипы подвергшихся дискриминации этнических меньшинств. Следствием этого явилось отождествление в сознании большинства людей стереотипов и предрассудков. Сторонники другой точки зрения считают, что стереотипы обеспечивают нас максимумом информации при минимуме интеллектуального усилия. При этом восприятие человека как члена группы вовсе не означает искажения его индивидуальности. Т. Г. Стефаненко отмечает, что стереотипизация существует не для того, чтобы экономить познавательные ресурсы воспринимающего индивида, а для отражения социальной реальности<sup>2</sup>.

Большое влияние на формирование национальных особенностей оказывает религия. То или иное вероисповедание (христианство, ислам, буддизм, иудаизм и пр.) способствует культивированию в воспитанниках определенных личностных характеристик. Имеют значение и направления религий. В христианстве это православие, католицизм, протестантизм. У каждого из них свои традиции и система воспитания, способствующие развитию определенных черт личности.

В настоящее время национальный вопрос является одним из важнейших не только в государственной политике многих стран, но и в повседневной жизни рядовых граждан. Живя в полиэтничном мире, современный адвокат должен быть способен к вариативности поведения в различной культурной среде, уметь эффективно взаимодействовать с представителями разных наций, обладать высокой этнокультурной компетентностью.

---

<sup>1</sup> См.: Этнопсихологический словарь. С. 161—162.

<sup>2</sup> См.: Стефаненко Т. Г. Этнопсихология: практикум: Учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2008. С. 27.

## 2.4. Социально-профессиональные характеристики доверителя

Значительное влияние на поведение доверителей в ходе делового взаимодействия с адвокатом оказывает их принадлежность к той или иной социально-профессиональной группе. Н. В. Рапохин выделяет и характеризует три группы партнеров — по деловым контактам: государственные служащие, бизнесмены и научные (инженерно-технические) работники<sup>1</sup>.

Отличительной особенностью государственных служащих является их «отчужденность» от предмета своей профессиональной деятельности. Настоящим владельцем предмета их труда является государство. Поэтому при выполнении своих профессиональных обязанностей они не столь ревностны. Основным мотивом деятельности государственных служащих является их карьерный рост. Продвижение вверх по служебной лестнице удовлетворяет потребности самоутверждения, обладания властью, повышения собственной значимости. Для государственного служащего характерно повышенное внимание к «настроению» начальства, он ревниво следит за карьерой своих коллег. В общении он осторожен, подозрителен, «закрыт».

Любопытны наблюдения Р. Пайпса, американского исследователя русской истории, сделанные им относительно чиновничества в России первой четверти XX века. Многие из них актуальны и сегодня. Он пишет, что, восходя к княжеской челяди, российское чиновничество сознавало себя прежде всего слугами монарха, а не слугами государства. Как личные слуги царя чиновники стояли над законом. Их было очень сложно обвинить и привлечь к суду. Виновного в том или ином проступке чиновника не судили, а просто перемещали на другой пост. Служившие ради престижа и привилегий монархисты в 1916 году, уже в 1917-м предложили услуги Временному правительству, а позднее и большевикам. Государственные служащие в России составляли замкнутую, отгороженную от остального общества касту, их отличало раболепие перед старшими по чину и грубость в отношении ко всем остальным<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Рапохин Н. П. Прикладная психология: учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. С. 120—123.

<sup>2</sup> См. Пайнс Р. Русская революция. Агония старого режима. 1905—1917//<http://readr.ru/payps-russkaya-revoluciya-agoniya-starogo-reghima-1905-1917.html?page=40>

В общении с представителями других слоев общества чиновники особенно внимательны к должности собеседника, диктующей его возможности. Поэтому, беседуя с ними, адвокату имеет смысл четко обозначить свой социальный статус и учитывать их установку на доминирование в общении.

Главный критерий успеха и мотив поведения бизнесмена — получение прибыли, стремление к расширению и накоплению капитала. Для того чтобы преуспеть, бизнесмену надо уметь быстро устанавливать контакт с разными по психологическим характеристикам партнерами, внушать им доверие, то есть обладать навыками самопрезентации. Кроме того, бизнесмен должен хорошо разбираться в людях, уметь видеть в них деловые личностные качества. По мнению Н. В. Рапохина, бизнесмены отличаются сниженным нравственным барьером при построении деловых и межличностных отношений. Интересы партнеров учитываются ими только до того момента, пока они не противоречат их собственным.

Целями обращения представителей бизнеса к адвокату, помимо получения юридической помощи, являются: попытки нахождения «связей», позволяющих решить проблему неформальным образом; поиск деловых партнеров; стремление переложить ответственность за какое-либо решение или подбор потенциальной «жертвы», чьими руками можно сделать «грязную» работу; попытки использовать авторитет адвоката для поднятия собственного имиджа; ослабление позиций конкурирующей фирмы (попытка «перекупить» адвоката); формирование «страховочных» механизмов; привлечение юриста в качестве партнера в игре «на зрителя». Опытные адвокаты, используя сам факт обращения и отказывая в выполнении некорректной просьбы, успешно преобразуют первоначальные цели визита, переводя их в русло профессионального сотрудничества<sup>1</sup>.

При общении адвоката с бизнесменом необходимо учитывать привычку последнего ценить свое время, высокую требовательность к деловым качествам партнера, подчеркивать строго деловую направленность беседы, «не лезть в душу», когда вас там не ждут.

Научные и инженерно-технические работники нацелены на достижение интеллектуальной независимости, авторите-

---

<sup>1</sup> См.: Пухова Т. Л. Бизнес-адвокатура. Советы «тертого калача». М.: ООО «Профобразование», 2004. С. 7—8.

та в научном мире. Труд научных работников — творческий и нацелен на получение результата. Большое значение для ученых имеют признание коллег, наличие публикаций, получение ученых степеней и званий. Они стремятся к поддержанию научных контактов со специалистами в своей сфере, к увеличению сложности и ответственности решаемых профессиональных задач. Нередко у научных работников наблюдается неудовлетворенность степенью признания собственных достижений. Этим людей отличает честолюбие, чувство собственного достоинства.

Исследования показывают, что либеральный стиль руководства научными работниками наиболее целесообразен. В лидере особенно ценится терпимость к инакомыслию, поощрение дискуссий, стимулирование творческой инициативы<sup>1</sup>. По политическим убеждениям они чаще являются демократами или либералами.

В деловом общении научные и инженерно-технические работники ценят свободу выбора, готовы к нестандартным, новым решениям, легче других признают право на ошибку.

В. Г. Крысько, рассматривая психологические особенности представителей различных классов, выделяет четыре группы: рабочий класс, класс буржуазии, средние слои населения и маргинальные слои<sup>2</sup>.

Основными особенностями психологии рабочего класса (индустриальных и сельскохозяйственных рабочих, средних и низших служащих) являются: трудолюбие, меньшая удовлетворенность (по сравнению с другими классами и социальными группами) своим социальным и материальным положением; слабый социальный конформизм; сильная мировоззренческая ориентированность; способность, а очень часто и настойчивое стремление к массовому выражению своих социальных и имущественных настроений и переживаний; большая подверженность влиянию идеологической (информационной, культурной, националистической) пропаганды и агитации; изолированность от близкого общения с представителями других классов и социальных групп; высокая степень внутриклассовой организованности и сплоченности.

---

<sup>1</sup> См.: *Аллахвердян А. Г., Мошкова Г. Ю., Юревич А. В., Ярошевский М. Г.* Психология науки. Учебное пособие. М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 1998.

<sup>2</sup> См.: *Крысько В. Г.* Социальная психология... С. 141.

В отличие от индустриальных сельскохозяйственные рабочие более выдержаны, настойчивы и менее подвержены резким перепадам в настроениях.

Психологическими особенностями класса буржуазии (высшие и средние собственники, высшие наемные управляющие, представители власти, финансовые олигархи) можно считать: рациональный образ мышления и деловой этики; высокую самоотдачу и способность к самоограничению в производственной деятельности; индивидуализм; выраженную потребность выстоять в конкурентной борьбе; стремление к получению максимальной прибыли; нацеленность на расширение своего дела; деловую (а часто и межличностную) агрессивность; стремление сохранить себя в составе привилегированного класса.

В группу представителей класса буржуазии В. Г. Крысько объединяет и высших и средних собственников, чиновников, обнаруживая у тех и других общие психологические характеристики. Представляется логичным выделение в отдельную группу государственных служащих по психологическим особенностям, отличающихся спецификой, о которых было сказано ранее.

Для средних слоев населения (мелкая буржуазия и мелкие собственники, интеллигенция и административный персонал), как правило, присущи следующие психологические особенности: трудолюбие; преданность профессии и своему делу; высокая степень ответственности и чувство долга; высокий прагматизм и индивидуализм; компетентность и организационный талант; умение перспективно мыслить. Периодически представителям средних слоев населения свойственно ощущать неустойчивость (эфемерность) своего труда, чувство страха, бессилия, неспособности повлиять на ход событий.

Маргинальные слои населения (безработные, нищие, бомжи) характеризуются: отсутствием веры в свои силы и возможности; неопределенностью связей с близкими людьми; часто возникающим чувством одиночества; убеждением в безвыходности своего положения; социальным страхом; беспокойством о будущем; иногда — моральной и духовной деградацией.

Маргинальной личности свойственна отчужденность, утраченное чувство принадлежности к окружающему социуму. Признаки маргинального поведения можно наблюдать

у эмигрантов, детей от межнациональных браков, мигрантов из сельской местности в город. Как бы маргинал ни поступил, кто-нибудь из значимых для него лиц не одобрит его. Маргинал постоянно живет в состоянии внутриличностного конфликта и ощущает уверенность в том, что окружающие обращаются с ним несправедливо<sup>1</sup>.

## 2.5. Темперамент, характер, ролевое поведение доверителя

Тип темперамента доверителя проявляется во многих сферах его деятельности. Еще А. Ф. Кони писал об особенностях показаний свидетелей, представителей разных темпераментов:

«Трамвай наехал на переходившую рельсы женщину и причинил ей тяжкие повреждения или, быть может, самую смерть вследствие того, что она не обратила внимания на предупредительный звонок или что таковой раздался слишком поздно. Сангвиник, волнуясь, скажет: “Это была ужасная картина — раздался раздирающий крик, хлынула кровь, — мне послышался даже треск ломаемых костей, эта картина стоит пред моими глазами, преследует меня, волнует и тревожит”. Меланхолик скажет: “При мне вагон трамвая раздавил несчастную женщину; и вот людская судьба: быть может, она спешила к любящему мужу, к любимым детям, под семейный кров — и всё разбито, уничтожено, остались слёзы и скорбь о невозвратной потере — и картина осиротелой семьи с болью возникает в моей душе”. Холерик, негодуя, скажет: “Раздавили женщину! Я давно говорил, что городское управление небрежно в исполнении своих обязанностей: можно ли поручать управление трамваем таким вагоновожатым, которые не умеют своевременно начать звонить и предупредить тем рассеянного или тупого на ухо прохожего. И вот результат. Судить надо за эти упущения, и строго судить”. А флегматик расскажет: “Ехал я на извозчике и вижу: стоит трамвай, около него толпа народа, что-то смотрят; я привстал в пролетке и вижу — лежит какая-то женщина поперек рельсов, вероятно, наехали и раздавили. Я сел на свое место и сказал извозчику: пошел скорее!”»<sup>2</sup>

Сангвиник обладает сильной, уравновешенной, подвижной нервной системой. Он общителен, в отношении с людьми

---

<sup>1</sup> См.: Рапохин Н. П. Прикладная психология... С. 73.

<sup>2</sup> Кони А. Ф. Избранные произведения//[http://www.koob.ru/koni\\_a\\_f/](http://www.koob.ru/koni_a_f/)



разговорчив, гибок, но поверхностен, затруднены постоянные усилия, его надо периодически поощрять. Зная это, адвокату необходимо так строить деловую беседу с доверителем-сангвиником, чтобы он был постоянно сосредоточен и включен в активную деятельность, не отвлекаясь на второстепенное. Сангвиник умеет контролировать себя, характеризуется высокой сопротивляемостью к трудностям и редко своим поведением преподносит адвокату неприятные сюрпризы в суде.

Нервная система холерика отличается силой, подвижностью и преобладанием процессов возбуждения над торможением. Холерик вспыльчив, но отходчив, нетерпелив, резок в общении, конфликтен. Когда холерик находится на «пике» эмоций, нет смысла спорить с ним, лучше переждать. Деловое общение с ярко выраженным доверителем-холериком может доставить много неприятных минут адвокату. С ним следует быть особенно терпеливым, подчеркнуто корректным, важно не позволить холерику втянуть вас в конфликт. В экстремальной ситуации реакции холерика мало предсказуемы, поэтому адвокату следует особое внимание уделить подготовке такого доверителя к суду и контролировать его состояние на всем протяжении процесса.

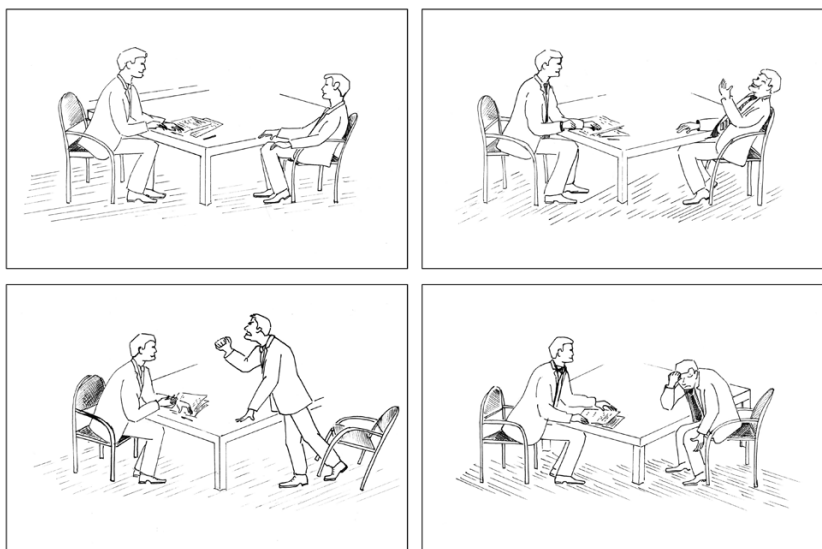
Флегматик имеет сильную, уравновешенную, инертную нервную систему. В общении флегматик спокоен, терпелив, его эмоции слабо дифференцированы, в деятельности — медлителен, способен на длительные усилия. Адвокату следует учитывать, что доверитель-флегматик медленно переключается с одной деятельности на другую, ему требуется дополнительное время для принятия решения. Не следует торопить флегматика, нужно быть терпеливым с ним. На суде или в другой экстремальной ситуации он вряд ли удивит вас всплеском эмоций, однако и рассчитывать на то, что он будет быстро реагировать на меняющиеся условия, не приходится.

Меланхолик наделен слабой нервной системой. Он характеризуется тревожностью, неуверенностью, замкнутостью. В деловом общении необходимо бережно относиться к доверителю-меланхолику, он повышенно чувствителен и склонен к сильным и продолжительным переживаниям. Доверитель-меланхолик больше других нуждается в поддержке и одобрении. В процессе общения с ним следует повышать его самооценку, хвалить за успехи, почаще проявлять к нему внимание. Поведение меланхолика в стрессовой ситуации, например в суде, может варьироваться от полного пассивного



равнодушия и отрешенности до всплеска эмоций с непредсказуемым исходом. Адвокату стоит побеспокоиться заранее о возможности сопровождения в суде доверителя-меланхолика близким ему человеком, родственником, способным оказать ему моральную поддержку.

Для определения темперамента собеседника опытному коммуникатору достаточно наблюдения. При этом следует уделять особое внимание темпу и громкости речи, скорости реакции, подвижности мимики, жестикуляции. При определении темперамента путем наблюдения необходимо помнить, что с годами некоторые проявления темперамента человека могут быть не такими яркими, как в молодости. Они маскируются, и это затрудняет различение свойств темперамента и проявлений характера.



**Рис. 4. Доверители — представители разных типов темперамента**

Темперамент и характер не являются синонимами. Если темперамент в своей основе имеет наследуемые от предков особенности нервной системы, то характер формируется в процессе развития и воспитания. Сдержанность, например, может быть проявлением флегматического темперамента, а может быть чертой характера, сформированной путем волевых усилий.

Известна типология характера, основанная на типе конституционного строения человека. Э. Кречмер предложил различать три конституционных типа: атлетик, астеник, пикник. В некоторых случаях знание типа конституционного строения доверителя поможет лучше понять характерные особенности его психики, прогнозировать поведение в стрессовой ситуации.



**Рис. 5. Доверители атлетического типа телосложения**

Представители атлетического типа строения тела характеризуются сильным развитием скелета и мускулатуры. Мужчины — чаще среднего или высокого роста — стройны, у них широкие плечи, упругий живот. У женщин атлетического типа можно наблюдать большее развитие жировой ткани, однако она при этом гармонирует с костно-мышечной системой. Часто у атлетов довольно грубые черты лица, широкие брови и мощный подбородок. Люди с таким строением тела активны, общительны, смелы, порой агрессивны, стремятся доминировать. Для них характерна сдержанность во внешнем проявлении чувств, нередко они эмоционально «холодны». В трудные моменты жизни (а именно тогда обращаются к адвокату) атлетики испытывают потребность в активных действиях. «Сделайте же что-нибудь, не сидите без дела!» — призывает атлетик адвоката.



*Рис. 6. Доверители астенического типа телосложения*

Люди астенического типа телосложения отличаются худобой, бледным кожным покровом, узкой грудной клеткой, длинными руками, вытянутым лицом, часто они высокого роста. Среди женщин-астеников встречаются и низкорослые. Обычно такое строение тела соответствует скованной осанке, неловкости движений. Представители астенического типа телосложения повышено мнительны, тревожны, склонны к одиночеству, испытывают трудности при установлении социальных контактов, сосредоточены на собственных проблемах. Как правило, это сложные натуры, внешне сдержанные, но очень чувствительные и ранимые. В критические моменты жизни они стремятся к одиночеству и обращаются к адвокату с заметным опозданием.

Пикнический тип телосложения характеризуется средним или маленьким ростом, фигурой, склонной к ожирению, слабой мускулатурой, широким лицом. Часто пикники имеют двойной подбородок и склонны к облысению. Пикники любят комфорт, приятную беседу, вежливое обращение. У них особенно выражена потребность в одобрении, их реакции немного замедлены. Они общительны, терпимы, добросердечны, чувствительны и способны к компромиссам.

В трудные периоды жизни представители пикнического типа телосложения испытывают потребность в поддержке, в дружелюбном окружении.



**Рис. 7. Доверители пикнического типа телосложения**

Э. Берн предложил анализировать общение, используя три возможные ролевые позиции собеседников — «родителя», «взрослого» и «ребенка»<sup>1</sup>.

«Родитель» — это такое состояние человека, когда его чувства, установки и поведение соответствуют роли родителя. На практике часто это конкретные воспоминания о том, как реагировали мать и отец на подобную ситуацию. Человек, пребывающий в роли «родителя», критикует, осуждает, приказывает. Он точно знает, что и как надо делать. Находясь в позиции «родителя», человек склонен опекать собеседника, даже если тот старше и опытнее. Соответствующими являются и невербальные сигналы «родителя»: «руки в боки»; руки, сложенные на груди; приподнятый подбородок; взгляд свысока.

<sup>1</sup> См.: Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы / Пер. с англ.; общ. ред. М. С. Мацковского. СПб.: Лениздат, 1992.

Состояние «взрослого» обращено к реальной действительности. Находясь в этом состоянии, человек воспринимает и перерабатывает поступающую информацию, принимает решения обдуманно, не спеша, без лишних эмоций. «Взрослый» реалистичен, внимателен и открыт для усвоения новой информации. Его жесты, позы, мимика говорят о внимании к сообщению, открытости и готовности к взаимодействию.

«Ребенок» — это состояние, соответствующее установкам и поведению, выработанному человеком в детстве. «Ребенок» импульсивен и естественен, он эмоционален и непосредствен. «Ребенок» в каждом из нас отвечает за творческое начало, за оригинальность и «острые» ощущения.



*Рис. 8. Состояние доверителей — «родителя», «ребенка», «взрослого»*

Согласно теории Э. Берна, в каждой из ситуаций взаимодействия человек может быть либо «взрослым», либо «ребенком», либо «родителем». Для оптимального функционирования личности, с точки зрения транзактного анализа, необходимо, чтобы в личности были гармонично представлены все эти три состояния. Каждая из них выполняет свои задачи. Однако случается, что одна из этих составляющих начинает подавлять другие, что ведет к нарушению общения.

Часто встречающейся проблемой взаимодействия в процессе общения является ослабление «взрослого». Если бе-

рет верх «родитель», то приходится иметь дело с человеком, который «всегда прав», стремится доминировать в общении и с трудом идет на компромисс. Доверитель в роли «родителя» считает себя компетентным в правовых вопросах, посмотрев несколько передач «Суд идет». Почитав юридическую литературу, такой человек полагает, что разбирается в специальных проблемах достаточно, чтобы давать советы и прогнозировать последствия предпринятых шагов.

Другим видом разбалансированности ролей является усиление роли «ребенка». Доверитель в состоянии «ребенка» не хочет принимать никаких решений, стремится избежать ответственности и по возможности переложить ее на чьи-нибудь плечи. Доверитель-«ребенок» эмоционален, его речь сопровождается фразами: «Какой ужас!»; «Как же так!»; «Не может быть!» Интуитивно он ищет опору, ему нужен человек, который точно знает, что нужно делать, и готов взять ответственность за принятые решения на себя. Дополняющим его позицию будет собеседник в роли «родителя».

В идеале взаимодействие адвоката и доверителя должно проходить в рамках общения «взрослого» со «взрослым». Доверитель в роли «взрослого» старается дать максимально полную информацию по проблеме, он открыт и искренен. Адвокат-«взрослый», задавая уточняющие вопросы, анализируя возникшую правовую проблему, предлагает возможные варианты ее решения. В совместном обсуждении преимуществ и недостатков разных правовых способов решения проблемы доверитель с помощью адвоката делает выбор. Позиция «взрослого» предполагает готовность брать на себя ответственность за принятые решения и их последствия.

К сожалению, доверителей, постоянно находящихся в роли «взрослого», не часто встретишь. Слишком соблазнительным представляется возможность переложить ответственность в случае неудачи на адвоката. Как говорится: «У победы много отцов, поражение — сирота».

Э. Бэрн описывает типичные «игры», в которые «играют» люди. Под «игрой» он понимает серию транзакций с четко определенным и предсказуемым исходом. Одна из таких игр — «Полицейские и воры», основным тезисом ее является утверждение о том, что от умения перехитрить полицейских многие преступники получают не меньшее удовольствие, чем от награбленной добычи. Взломщик, играющий в эту игру,

обязательно оставит свою «визитную карточку», совершив какую-нибудь бессмысленность. По утверждению полицейских, некоторые преступники ведут себя так, будто им нравится преследование и они стремятся быть пойманными<sup>1</sup>.

Многие законопослушные люди любят играть в эту игру в своем воображении. Этим объясняется популярность детективной литературы и кино во всем мире. Доверители, решая свои проблемы, иногда не на шутку увлекаются подобными играми, некоторым из них хочется во что бы то ни стало обыграть законодательную систему, взять над ней верх. Увлекаясь, они входят в роль «ребенка», забывая о риске и цене подобных игр.

Использование названных классификаций может быть полезно на начальном этапе общения, в ситуации дефицита времени и информации о собеседнике. Однако при всем удобстве использования рассмотренных классификаций необходимо понимать их определенную ограниченность. Деление всех людей на группы — весьма условно, ведь сложность личности, ее разнообразие невозможно втиснуть в определенные рамки. Многие люди являются неярко выраженными представителями того или иного типа или вообще смешанными типами. В каждом конкретном человеке в уникальном сочетании перемешаны возрастные, половые, национальные, классовые и другие особенности личности. Важно за всеми ними разглядеть самого человека.

Об этом — причта.

«Однажды ученик спросил у Мастера:

— Скажи, как мне научиться находить общий язык с любым человеком, с которым сталкивает меня жизнь?

— Это просто, — сказал Мастер. — Существует всего сто двадцать семь типов людей. Изучив все эти типы и узнав способы общения с каждым, ты не будешь никогда испытывать трудностей.

Ученик посвятил десять лет изучению ста двадцати семи типов людей и, когда счел свое обучение законченным, отправился в большой город. Но по дороге он был остановлен разбойником и ограблен. Вынужденный вернуться к Мастеру, он посетовал:

---

<sup>1</sup> См.: *Берн Э.* Указ. соч. С. 114—115.

— Мне не помогло мое знание! Я пытался определить тип этого разбойника и общаться с ним соответственно, но это не помешало ему ограбить меня!

— Однако ты остался жив — это ли не результат? — сказал Мастер. — Но мне очень жаль, что ты не понял главного. Ты не увидел за типом человека»<sup>1</sup>.

## 2.6. Потребности доверителя

Для чего к адвокату приходят люди? Адвокаты ответят: «Чтобы получить квалифицированную юридическую помощь». Некоторые рассуждают примерно так: «Если бы я был на месте доверителя, то пришел бы к адвокату в расчете получить грамотный совет специалиста», — то есть проецируют свои мысли, а иногда и чувства на других. Однако это может быть верно только в том случае, если посетитель похож на вас, и то — далеко не всегда.

Если спросить самих доверителей, зачем они приходят к адвокату, они ответят — за помощью. Тем не менее понимание значения «помощи» доверителем и адвокатом может отличаться. Адвокат часто понимает под «помощью» юридическую помощь (консультирование, представление интересов в суде и т. д.). Доверитель понимает «помощь» более широко, в житейском смысле этого слова, включая в нее и другие аспекты — психологическую поддержку, понимание, сочувствие. Многие из потребностей, актуальных для доверителя, не осознаются им или осознаются не в полной мере. Неудовлетворение же их в процессе взаимодействия с адвокатом оставляет чувство напряжения, ощущение дискомфорта, мешающие доверителю признать и оценить полезный результат консультирования.

Только ли за ответами на свои вопросы приходят люди к адвокату? Почему они в одном случае остаются довольными консультацией, а в другом — нет, даже если содержательно получили одинаковую информацию? Чтобы ответить на эти вопросы, рассмотрим взаимодействие адвоката и доверителя как психологическое явление. Обратимся к таким понятиям, как потребности и мотивы, лежащие в основе деятельности, и выделим таковые у доверителя.

---

<sup>1</sup> *Вачков И. В.* Психологический тренинг: методология и методика проведения. М.: Эксмо, 2010. С.



В данном контексте понятие «доверитель» используется в отношении физических лиц, которым адвокатами оказывается юридическая помощь в «целях защиты их прав, свобод и интересов, а также обеспечения доступа к правосудию»<sup>1</sup>. В этом случае доверитель — это человек определенного возраста, пола, представитель какой-то конкретной профессии, социального слоя, нации, имеющий жизненный опыт, установки, действующий в соответствии с конкретными мотивами. То есть это человек с набором специфических особенностей, отличающих его от других, Учитывая это, консультирование двух разных клиентов по одному и тому же вопросу пройдет совершенно по-разному. В такой ситуации опытный адвокат будет учитывать психологические особенности клиента, его состояние, мотивы и в соответствии с этим выстраивать взаимодействие с ним.

В соответствии с основополагающей в отечественной психологии теорией деятельности потребность — это исходная форма активности человека, состояние нужды в чём-то. Чаще всего имеется в виду отражение субъектом существующего противоречия между тем, что ему необходимо, и тем, что имеется в наличии. При этом ситуация расогласования (отсутствия того, что нужно в данный момент, или чрезмерное наличие чего-либо) может и не отражаться человеком, то есть не осознаваться. Неудовлетворенные потребности движут человеком.

Многие психологи рассматривают потребность как состояние, в частности — напряжения<sup>2</sup>. Когда потребность удовлетворяется, напряжение «разряжается». Если потребность долго не удовлетворяется, то напряжение может перерасти в психическую напряженность.

Потребности человека можно разделить на биологические (в еде, питье, кислороде и пр.) и социальные (в общении, самоутверждении, самореализации и пр.). В своем развитии потребности проходят два этапа: первый — до встречи с предметом, удовлетворяющим потребность, и второй — после этой встречи. На первом этапе потребность скрыта для субъекта. При опредмечивании потребности (в конце первого этапа) рождается мотив, который и определяется как предмет

---

<sup>1</sup> ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». М.: Эксмо, 2009. С. 3.

<sup>2</sup> См.: Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2008.

потребности. Мотив — это то, ради чего совершаются действия, а в конечном итоге, деятельность. Мотив — это побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребности. Но деятельность совершается не ради одного мотива, любая деятельность — полимотивирована<sup>1</sup>. По А. Маслоу, у человека одновременно имеется более десяти нереализованных потребностей, и подсознание расставляет их по степени значимости, образуя иерархию.

Это означает, что человек приходит к адвокату не только вследствие необходимости получения юридически грамотного совета, защиты его прав, но и по другим второстепенным, но немаловажным мотивам. Положительные эмоции у человека возникают, если с точки зрения мотивов деятельность проходит успешно, отрицательные — если не успешно. Удовлетворение потребностей приводит к чувству удовлетворенности, к повышению уверенности в себе, к ощущению собственной значимости, а игнорирование их — к неудовлетворенности и снижению самооценки. Поэтому чувство удовлетворенности от взаимодействия с адвокатом напрямую связано с удовлетворением потребностей доверителя.

Здесь имеет смысл разделить потребности и мотивы, которые актуализируются у доверителя, приходящего на консультацию к адвокату, и потребности и мотивы, которые движут им при совершении действий, требующих правовой оценки и помощи адвоката. При всей очевидной немаловажности вторых, остановимся подробнее на первых — тех, что побуждают человека прийти к адвокату, реализация которых создает у него чувство удовлетворенности от взаимодействия с адвокатом.

В психологии существует множество разных классификаций потребностей (У. Макдауголл, А. Маслоу, Г. Мюррей, Э. Фромм и др.). Не вдаваясь в обсуждение их достоинств и недостатков, рассмотрим некоторые из вероятных потребностей доверителя, обратившегося за помощью к адвокату.

*Потребность в безопасности* — одна из базовых потребностей человека. В иерархии, выстроенной А. Маслоу, ей отводится второе место, сразу за физиологическими потребностями. Она включает в себя: потребность в стабильности, зависимости, порядке, в свободе от страха, тревоги, хаоса;

---

<sup>1</sup> См.: *Маклаков А. Г.* Общая психология: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2008. С. 131.

потребность в структуре, порядке, законе, ограничениях; другие потребности<sup>1</sup>. В жизни эта потребность проявляется как предпочтение уже имеющейся работы — новой, заманчивой, но таящей неизвестность. Потребность в безопасности реализуется в предпочтении уже знакомого известного — новому, неизвестному, в страховании жизни и имущества, в установке различных охранных систем, сигнализации, в откладывании денег на «черный день».

А. Маслоу писал, что потребность в безопасности здорового, удачливого представителя общества, как правило, удовлетворена. Человек, живущий в мирном, стабильном, благополучном обществе, не боится природных стихий, хищников, тиранов. Однако в периоды социальных потрясений, революционных перемен, войн можно наблюдать обострение потребности в безопасности. Доминирование этой потребности имеет место и тогда, когда человек попадает в критическую, экстремальную для него ситуацию, когда возникает угроза его свободе и жизни. Именно в такие моменты он, как правило, и обращается за помощью к адвокату. Поэтому защита адвокатом интересов доверителя непосредственно связана с потребностью в безопасности.

Потребность в безопасности доверителя может быть выражена в разной степени. У пожилого человека, пришедшего за советом, как ему лучше распорядиться нажитым имуществом, она вряд ли будет острее, чем у других его ровесников. А вот у задержанного в СИЗО она может актуализироваться в такой степени, что не позволит ему рационально мыслить.

Опытные адвокаты знают, как трудно общаться с доверителем в такой момент. В кризисном состоянии человек утрачивает ясный взгляд на вещи, его переполняют мысли и чувства. Доверителя в таком состоянии необходимо успокоить, позволить ему выразить свои эмоции и дать понять, что подобные чувства естественны в подобных обстоятельствах. Правильным будет побеспокоиться о самочувствии доверителя, его состоянии здоровья, проявить участие и готовность помочь ему. Обсуждать сразу после задержания тактику защиты малоэффективно.

Реакция человека на опасность, связанная с пребыванием в местах, ограничивающих свободу, может быть отстрочен-

---

<sup>1</sup> См.: Маслоу М. Мотивация и личность. СПб.: Питер, 2006; URL: [http://www.i-u.ru/biblio/archive/maslow\\_motivacija/](http://www.i-u.ru/biblio/archive/maslow_motivacija/)

ной. Такой доверитель производит на адвоката впечатление собранного, эмоционально контролирующего ситуацию. Однако спустя некоторое время (недели, месяцы) неудовлетворенная потребность в безопасности может заявить о себе.

Потребность в безопасности пришедшего на консультацию доверителя может проявиться в отказе назвать свое имя, сообщить конкретные фамилии, адреса, в попытке рассказать о проблеме от имени «знакомого, желающего посоветоваться с адвокатом». Обеспечение условий доверительного общения, пояснение адвокатом принципа конфиденциальности способно существенно снизить остроту потребности в безопасности.

Непредсказуемость развития ситуации усиливает потребность доверителя в безопасности. Напротив, детальное проговаривание с адвокатом путей решения его проблемы, последствий принятых решений, предсказуемость помогают снизить остроту этой потребности.

Человек — существо социальное, общение является не просто потребностью, но и условием его жизни. *Потребность в общении* — одна из базовых потребностей человека, так как личность можно рассматривать только в системе общественных отношений. Формирование личности, ее реализация возможны только в общении.

М. И. Лисина определяет потребность в общении как стремление к познанию и оценке других людей, и с их помощью — к самопознанию и самооценке<sup>1</sup>.

Потребность в общении у людей выражена в разной степени. В связи с этим различают экстравертов и интровертов. Экстраверты общительны, любят находиться среди людей. Интроверты, напротив, замкнуты, предпочитают одиночество, с трудом устанавливают социальные контакты. Однако даже ярко выраженный интроверт время от времени испытывает потребность в общении.

Потребность в общении по-разному выражена в разном возрасте. В соответствии с периодизацией психического развития Д. Б. Эльконина в младенческом (0—1 год), младшем дошкольном (3—5 лет) и подростковом (11—15 лет) возрасте общение особенно важно, так как непосредственно связано

---

<sup>1</sup> См. в кн.: *Ильин Е. П.* Психология общения и межличностных отношений. СПб: Питер, 2009; [http://fictionbook.ru/author/evgeniyi\\_pavlovich\\_ilin/psihologiya\\_obsheniya\\_i\\_mejlichnostnyh\\_/read\\_online.html?page=2](http://fictionbook.ru/author/evgeniyi_pavlovich_ilin/psihologiya_obsheniya_i_mejlichnostnyh_/read_online.html?page=2)

с ведущей деятельностью и создает необходимые условия для появления новообразований.

Потребность в общении пожилых людей часто не удовлетворена в полной мере. Это связано с их определенной социальной изоляцией. Доверитель в этом возрасте приходит к адвокату, врачу, социальному работнику не только за консультацией, но и пообщаться. Под общением пожилые одинокие люди часто подразумевают монолог, произносимый ими при немом поощрении собеседника. Сдержанный, не поощряющий многословие доверителя, посматривающий на часы адвокат оставляет такого доверителя в недоумении, с чувством разочарования и непонятости.

У женщин в сравнении с мужчинами потребность в общении более ярко выражена, как и потребность в заботе о других. Это проявляется в их большей речевой активности. В отличие от мужчин, женщины, рассказывающие о прошедшем, сообщают обычно больше подробностей, деталей, чаще смотрят собеседнику в глаза.

Потребность в общении проявляет себя в желании быть услышанным и понятым, во внимании к своему сообщению. Снижению остроты этой потребности будут способствовать внимательная поза адвоката, зрительный контакт с доверителем, обращение к нему по имени, поощрение рассказа вербальными (уточняющие вопросы, резюмирование и пр.) и невербальными средствами.

У мужчин, в отличие от женщин, больше выражена направленность на получение информации. Современному человеку для нормального существования необходим постоянный приток информации. При этом *потребность в информации* в современном мире постоянно растет. Прекращение информационной связи может вызвать различные психические аномалии, вплоть до психических заболеваний<sup>1</sup>. Снижение количества информации (например, в следственном изоляторе) приводит к ухудшению самочувствия, эмоционального состояния, появлению депрессии. Действуя как активный социальный субъект, современный человек становится всё более зависим от информационных источников.

Доверитель, обратившийся за помощью к адвокату, безусловно, нуждается в информации относительно правовых

---

<sup>1</sup> См.: Грачёв Г. В., Мельник И. К. Манипулирование личностью. М.: Эксмо, 2003. С. 20.

возможностей решения его проблемы. На консультацию к адвокату его приводит потребность в истолковании юридического смысла ситуации, понимании значения формулировок закона. Оставшаяся неудовлетворенной потребность в такой информации, наличие «пробелов» в ней, отсутствие доверия к источнику толкают доверителя выслушать мнение не одного, а двух-трех и более юристов. Напротив, удовлетворение потребности в информации приносит человеку чувство глубочайшего удовлетворения.

Доверитель, находящийся в условиях ограничения свободы, испытывает повышенную потребность в информации относительно своих близких, родственников, событий, происходящих на свободе. В такой ситуации при поступлении информации извне срабатывают закономерности восприятия. Так, в частности, закон М. Лундта, сформулированный в 1925 году, гласит: любое первое сообщение о том или ином факте, событии оказывает более сильное воздействие на слушателя, аудиторию, чем последующие<sup>1</sup>. При этом первый, кто удовлетворил имеющуюся потребность в информации, оказывает решающее воздействие на формирование психологической установки к факту или событию. Изменить затем мнение, сложившееся благодаря первичной информации, значительно труднее, чем сформировать его. Это необходимо учитывать, сообщая доверителю ту или иную информацию.

Важное место в иерархии А. Маслоу отводится *потребности в принадлежности и любви*. В соответствии с этой потребностью люди стремятся строить отношения привязанности с другими людьми. Человек остро переживает нехватку друзей, отсутствие любимого, жены, детей. Если эта потребность не удовлетворена, человек «терзаем чувством одиночества, болезненно переживает свою отверженность»<sup>2</sup>, появляется пустота и враждебность.

А. Маслоу писал, что быть любимым и признанным очень важно для здорового чувства достоинства, человеку необходимо знать, что «его окружают “свои”, что он принадлежит к определенному клану, группе»<sup>3</sup>. Данная потребность может реализоваться в общении с адвокатом, если доверитель ощущает себя принадлежащим к той же группе, что и адво-

---

<sup>1</sup> См.: Грачёв Г. В., Мельник И. К. Указ. соч. С. 200.

<sup>2</sup> Маслоу М. Указ. соч.

<sup>3</sup> Там же.

кат. Мысленное объединение в группу может происходить по самым разным параметрам: возрасту, полу, социальному статусу, взглядам и убеждениям, манере общаться, национальной принадлежности и пр. Подчеркивание адвокатом общего между ним и доверителем снизит остроту названной потребности. Этому будет способствовать похожесть адвоката на своего доверителя и, напротив, мешать — непреодолимая дистанция в общении, устанавливаемая адвокатом. Адвокат, одетый в костюм, стоимость которого равна годовой зарплате доверителя, будет восприниматься им как «чужак», неспособный понять, а значит, и защитить его интересы.

Иногда неудовлетворенность этой потребности приводит к тому, что доверитель приходит на прием к адвокату не один, а «с группой поддержки» — родственником, другом, помощником. Это помогает ему ощущать себя частью какой-либо группы, а также может свидетельствовать об актуальности потребности в одобрении.

За потребностью в принадлежности и любви у А. Маслоу следует *потребность в признании и уважении*. В ней можно условно выделить потребность в самоуважении и уважении другими. Человеку необходимо ощущение уверенности, независимости и свободы. Ему важно осознавать свой статус достаточно высоким, а заслуги — признанными. Неудовлетворение этой потребности ведет к ощущению собственной неполноценности.

Особенно остро эту потребность ощущают молодые и пожилые люди. Подростки и юноши особенно требовательны в признании их значимости, равноправия со взрослыми. Это связано с возрастными особенностями психики, с процессами эмансипации (освобождения) из-под влияния родителей. Доверители пожилого возраста тоже особенно чувствительны к проявлениям знаков уважения и признания их заслуг. В общении с адвокатом они ждут положительной оценки своего жизненного опыта, знаний, уважения к их заслугам и наградам.

Демонстративное поведение, громкий голос, проявление готовности заплатить высокий гонорар — всё это может свидетельствовать о выраженной потребности в признании и уважении.

У взрослых, состоявшихся, успешных людей потребность в уважении удовлетворена. Однако ситуации, которые приводят таких людей к адвокатам, как правило, наносят серьез-



ный удар по самооценке и влекут за собой обострение потребности в уважении.

Подчеркивание адвокатом важности вопросов, с которыми к нему обращается доверитель, демонстрация вербально и невербально уважительного отношения к собеседнику способны существенно удовлетворить эту потребность. Знаки уважения, однако, должны быть максимально деликатными, тактичными и искренними.

Но как быть, если доверитель несимпатичен, а его поступки вызывают справедливый гнев? М. Барщевский заметил, что адвокату по роду своей деятельности иногда приходится общаться «не с лучшими представителями рода человеческого». Несмотря на это, по его мнению, адвокат должен «либо любить людей, либо интересоваться ими»<sup>1</sup>.

Высокий уровень социальной адаптации является одним из важнейших факторов профессиональной пригодности юриста. А социальная зрелость включает в себя ответственность, терпимость, саморазвитие и положительное мышление. Терпимость понимается здесь как проявление «терпимой» реакции личности адвоката на окружающую среду, людей. За такой терпимостью стоят установки: «все люди когда-нибудь ошибаются»; «каждый имеет право на свое мнение»; «агрессия и раздражительность часто провоцируются особенной ситуацией, в которой оказался человек»; «человек имеет право на срыв» и т. д.<sup>2</sup>. Такие установки позволяют минимизировать внутриличностный конфликт адвоката, вырастающий из противоречия: с одной стороны, необходимости выполнять профессиональный долг и с другой — негативной оценки поступков доверителя.

Принцип безоценочного принятия клиента психотерапевтом, предложенный гуманистической психологией (К. Роджерс), на наш взгляд, уместен и в ситуации, когда адвокат консультирует доверителя. Этот принцип подразумевает безусловное уважение адвокатом доверителя, безоценочное принятие его как личности, проявление эмоциональной теплоты и заботы о нем.

*Потребность в сопереживании, сочувствии и одобрении, поддержке, в эмоциональном тепле* испытывают многие из лю-

---

<sup>1</sup> Цит. по: Озерова М. Защитная реакция/Карьера. 1999. № 7, 1999; <http://www.kariera.org.ru/07—99/Profe071.html>

<sup>2</sup> См.: Бордовская Н. В., Реан А. А. Педагогика: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2000; <http://www.5ka.ru/bibliotek/Pedagog/Bordo/index.html>



дей, обращающихся к адвокату. Многие, но далеко не все. Представители бизнеса, разделяющие дело и эмоции, могут не нуждаться в эмоциональной поддержке.

Однако в нашей национальной традиции сочувствию отводится не последнее место. К адвокату приходят не только за юридическим советом, но и «поплакаться в жилетку». Потребность в сочувствии и сопереживании особенно выражена у представителей эмотивного типа акцентуации характера (по классификации К. Леонгарда). Им свойственны тревожность, болтливость, отзывчивость, слезливость. В общении с такими доверителями необходимо учитывать их чрезвычайную эмоциональную чувствительность. Безразличие, формализм, неискренность эмотивные доверители тонко чувствуют и реагируют на них болезненно. Дефицит сочувствия и сопереживания приводит к жалобам на непонимание их окружающими. Напротив, проявление адвокатом эмпатии ведет к установлению доверительных отношений.

Иногда отдельно выделяют *потребность в самопрезентации*. Понятие «самопрезентация» происходит от английского слова *self-presentation*, означающего «представление, показ самого себя». В. М. Шепель определяет самопрезентацию как умение подавать себя, привлекая к себе внимание, актуализируя интерес людей к каким-то своим качествам.

Проявление неудовлетворенной потребности в самопрезентации можно наблюдать в демонстративном поведении собеседника, в некоторой искусственности, ярко выраженном стремлении создать определенное впечатление. Стремление быть позитивно воспринятым собеседником, показать себя несколько лучше, чем есть на самом деле, может проявляться в умалчивании доверителем подробностей дела, характеризующих его не с лучшей стороны, в искажении фактов.

Испытывающие неудовлетворенную потребность в самопрезентации иногда допускают типичную ошибку в создании собственного образа с помощью одежды и аксессуаров. Намеренно демонстрируя адвокату собственные или взятые «напрокат» дорогие часы, украшения, ручку, телефон, не соответствующие стоимости остальной одежды и образу в целом, такие доверители обращают внимание на такие же внешние атрибуты успешности адвоката.

Исследователи отмечают национальные особенности склонности к самопрезентации. Так, по мнению авторов Эт-

нопсихологического словаря, народы Северного Кавказа отличаются «ярко выраженным стремлением к самовыражению и самопрезентации»<sup>1</sup>.

Близкой по смыслу потребности в уважении, но имеющей принципиальные отличия, является *потребность в самоутверждении, престиже и власти*. Самоутверждение личности связано со стремлением утвердить себя в социуме, с чувством собственного достоинства, честолюбием, стремлением к превосходству над людьми. Неудовлетворенная потребность в самоутверждении, престиже и власти движет человеком, стремящимся руководить, доминировать. В разумных пределах она может стать источником активности человека, делающего карьеру, добивающегося поставленных целей.

Однако неудовлетворенная потребность в самоутверждении, престиже и власти может проявлять себя не очень приятным в общении образом. Например, в стремлении руководить (в том числе адвокатом), регламентировать деятельность окружающих его людей. Такие доверители пытаются господствовать в общении, занимая более высокий относительный статус, не соответствующий ситуации взаимодействия с адвокатом.

А. Адлер отмечал, что стремление к превосходству компенсирует комплекс неполноценности человека. Интересно, что исследование мотива власти у представителей разных профессий показало, что он более ярко выражен у учителей, священников, журналистов, психологов, в отличие от административных служащих, врачей и юристов<sup>2</sup>.

Неудовлетворенная потребность в самоутверждении, престиже и власти вряд ли будет доминирующей в решении обратиться к адвокату. Однако человек с неудовлетворенной потребностью, ставшей особенностью его личности, будет выделяться среди других людей.

Психологический портрет человека с высоким мотивом власти таков: занимает руководящие должности; предпочитает индивидуальные виды спорта; нередко избирает профессию, позволяющую «манипулировать» другими; выбирает в качестве друзей менее ярких; выглядит инициативным, увлекающим за собой; его воспринимают как мало склонного к помощи; преувеличивает свои успехи; нередко обладает престижными

---

<sup>1</sup> Этнопсихологический словарь. С. 160.

<sup>2</sup> См.: Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. М.: Педагогика, 1986. Т. 1. С. 314.

вещами<sup>1</sup>. Такие люди менее склонны к эмоциональной вовлеченности в проблемы других людей, к взаимным чувствительным излияниям.

Присмотревшись внимательнее к доверителю, стремящемуся после развода через суд добиться права на общение со своим ребенком, нередко можно обнаружить в нем острую потребность в демонстрации власти над бывшей супругой и над ситуацией в целом.

*Потребность в справедливости* относится к важнейшим социальным потребностям человека. Справедливость, являясь одной из важнейших человеческих ценностей, наряду с моральным сознанием входит в состав правового и политического сознания<sup>2</sup>. Каждый человек имеет свое представление о справедливости. И в соответствии с ним стремится разрешить конфликты, с которыми сталкивается. От степени удовлетворенности потребности в справедливости зависит ощущение удовлетворенности жизнью в целом.

Исследования показали, что в обыденном сознании существует три различных представления о справедливости: а) соответствие действительности; б) хорошее и непредубежденное отношение к людям; в) исполнение закона. Первые два представления подчеркивают связь справедливости с моральным сознанием, а третье — с правовым<sup>3</sup>.

Неудовлетворенная потребность в справедливости иногда превращается в жажду справедливости. Тогда человек пытается изменить окружающий его мир в соответствии со своими представлениями об идеальном устройстве общества. Потребность в справедливости может принимать гипертрофированные формы и стать источником агрессии человека. Подобное можно наблюдать, рассматривая мотивы террористической деятельности, заставляющей людей игнорировать законы общества.

Потребность в справедливости особенно выражена у представителей сложных возрастов — подросткового и пожилого. Подросткам свойствен максимализм в силу особых процессов становления личности в этот возрастной период. Пожилым людям, сталкивающимся с проявлениями несправедливости в отношении них чаще других, тоже свойственна неудовлет-

---

<sup>1</sup> См.: Там же. С. 327.

<sup>2</sup> См.: Гулевич О. А. Социальная психология справедливости: Бизнес, политика, юриспруденция. М.: Аспект Пресс, 2007. С. 6.

<sup>3</sup> См.: Там же. С. 25.

воренность этой потребности. Наиболее незащищенные слои общества — инвалиды, пенсионеры, малообеспеченные, мигранты и пр. — также отличаются низким уровнем удовлетворенности потребности в справедливости.

*Потребность в комфорте, эстетические потребности* предполагают наличие у человека определенных излишков. О комфорте задумываются тогда, когда базовые потребности удовлетворены. Однако есть категория людей с обостренной потребностью в прекрасном. Такие люди, лишенные эстетических радостей, окруженные уродливыми вещами, чувствуют себя некомфортно. Лучшим способом улучшения их самочувствия является красивая обстановка, красивые люди.

Эстетические потребности в большей или меньшей степени обнаруживаются практически у всех. Имеется в виду как физический, так и душевный комфорт. Потребность в комфорте формируется техническим прогрессом. Современный человек, удовлетворив свои базовые потребности, стремится окружить себя тем, что делает жизнь легкой и приятной: сидеть на удобном стуле, слушать приятную музыку.

Трудно представить себе людей со стопроцентной удовлетворенностью всех потребностей. Тогда человечество застыло бы в своем развитии. По мнению А. Маслоу, средний американец удовлетворяет свои физиологические потребности на 85%, потребности в безопасности и защите — на 70%, в любви и принадлежности — на 50%, в самоуважении — на 40%, в самоактуализации — на 10%<sup>1</sup>. Исследования россиян наверняка показали бы другие цифры. У человека одновременно существует множество потребностей, большую часть которых он не осознает. Потребности человека так тесно переплетены, что очень трудно отделить одну из них от другой. При этом система мотивов одного человека, пришедшего к адвокату, будет существенно отличаться от системы мотивов другого. Все люди — разные. Количество и качество потребностей человека зависят от уровня его личностного развития, образа жизни, возраста, пола и других индивидуальных особенностей. Мотивы, являясь источником деятельности человека, в значительной мере характеризуют его. Ведущие мотивы в итоге превращаются в черты личности и определяют поведение человека.

---

<sup>1</sup> См.: Маслоу А. Указ. соч. \_

### ГЛАВА 3

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДВОКАТА

В процессе профессиональной деятельности адвокат проводит консультации, представляет интересы доверителя в судах и различных инстанциях, участвует в переговорах. Все эти виды деятельности наполнены психологическим содержанием и требуют от адвоката высокой психологической компетентности. Умения устанавливать и развивать психологический контакт, убеждать, предупреждать конфликты, снижать стрессогенность ситуации — всё это важные навыки, способные повысить качество профессиональной деятельности адвоката.

### **3.1. Психологические аспекты консультационной работы адвоката**

Консультационная работа адвоката — важная составляющая профессиональной деятельности. Адвокату, независимо от специализации, приходится заниматься консультированием. Это один из самых распространенных видов оказания юридической помощи. В то же время это наиболее сложный и психологизированный вид адвокатской деятельности, требующий специальных умений и навыков.

Консультирование — это вид юридической помощи, состоящий в разъяснении доверителям (как правило, после ознакомления с различными фактическими обстоятельствами дела) способов защиты и реализации их прав на основании действующего законодательства и правоприменительной практики путем формулирования рекомендаций по разрешению имеющихся у них правовых проблем<sup>1</sup>. Различают устное и письменное консультирование.

Устное консультирование — это коммуникативный процесс. В социальной психологии различают непосредственное и опосредованное, межличностное и массовое, личное и деловое, межперсональное и ролевое, вербальное и невербаль-

---

<sup>1</sup> См.: Макаров С. Ю. Особенности консультационной работы адвоката/Федеральная палата адвокатов РФ. М.: Новая юстиция, 2006. С. 8.

ное, законченное и незаконченное, доверительное и конфликтное, кратковременное и длительное общение.

Общение адвоката с доверителем в процессе устного консультирования — это, как правило, *непосредственное* общение. Опосредованное общение как исторически более поздняя форма общения появилось с изобретением письменности. В современных условиях общение может осуществляться посредством использования различных технических устройств (телефон, компьютер и т. д.).

Общение адвоката с доверителем на консультации является *межличностным* общением, так как связано с непосредственными контактами людей в различных группах. Массовое общение предполагает множество связей и контактов незнакомых людей в обществе или общение с помощью радио, телевидения, газет, журналов.

Общение адвоката с доверителем — это, безусловно, *деловое* общение, так как оно направлено на достижение конкретных целей, на решение профессиональных задач.

В процессе консультирования адвокат и доверитель являются носителями вполне конкретных ролей, ограничивающих их поведение. Такое общение является *ролевым*.

В процессе общения адвоката с доверителем ими используются и *вербальные* (словесные), и *невербальные* (позы, жесты, мимика и др.) средства общения.

Чаще всего консультирование адвокатом доверителя является примером *законченного* общения. Но по разным причинам случается, что консультация оказывается прерванной, не доведенной до своего логического завершения, и тогда общение остается *незаконченным*.

Адвокат стремится, чтобы процесс консультирования проходил в *доверительной* обстановке. Этому способствует соблюдение этических требований, закрепленных в Кодексе профессиональной этики адвоката; в п. 2 ст. 5 говорится, что «адвокат должен избегать действий, направленных к подрыву доверия»<sup>1</sup>. Доверительной обстановке в процессе консультирования способствует и сохранение профессиональной тайны, о которой говорится в ст. 6 Кодекса.

---

<sup>1</sup> Кодекс профессиональной этики адвоката. Принят I Всероссийским съездом адвокатов 31 января 2003 года (с изменениями и дополнениями, утвержденными II Всероссийским съездом адвокатов 8 апреля 2005 г. и III Всероссийским съездом адвокатов 5 апреля 2007 г.).

Кратковременное и длительное общение различаются в первую очередь продолжительностью. Но временные критерии длительности общения не всегда уместны в оценке общения адвоката с доверителем. Восприятие длительности и значимости общения может быть субъективным. Для пожилого человека консультирование у адвоката — важное событие, равному которому может не быть за последний месяц. Для него это субъективно длительное общение. Однако по временным критериям разовая консультация адвоката — это пример *кратковременного* общения.

Таким образом, профессиональное общение адвоката с доверителем в процессе консультирования можно охарактеризовать как межличностное, непосредственное, деловое, ролевое, законченное, доверительное, кратковременное общение с использованием вербальных и невербальных средств.

Как и в любом другом процессе общения, в консультировании можно выделить три составляющие: перцептивную, коммуникативную и интерактивную.

*Перцептивная* сторона общения представляет собой процесс взаимного восприятия общающихся. «Перцепция» в дословном переводе означает «восприятие». В данном случае имеется в виду не просто восприятие, но и взаимное оценивание, познание другого человека. Наблюдая за собеседником, адвокат формирует представление о нем как личности, начинает строить стратегию своего собственного поведения. В свою очередь, доверитель тоже оценивает адвоката. Важное значение при этом имеет то впечатление, которое складывается у людей в первые минуты знакомства. На процесс оценивания личности собеседника влияют жизненный опыт, профессия, самооценка, собственная «теория личности».

*Коммуникативная* сторона общения представляет собой процесс обмена информацией, который осуществляется с помощью вербальных и невербальных средств коммуникации. По манере речевого поведения собеседника адвокат может судить об образованности человека, иногда — об особенностях мышления, характере, его психическом состоянии в данный момент. Но общение не ограничивается словами. Психологами установлено, что 60—80% коммуникаций осуществляется за счет невербальных средств общения — мимики, жестов, поз. Специалисты по коммуникации считают, что в случае несовпадения вербальной и невербальной информации сле-



дует больше доверять невербальным сигналам, поскольку они меньше контролируются нашим сознанием.

*Интерактивная* сторона общения представляет собой взаимодействие партнеров по коммуникации, определенный «обмен действиями». Рукопожатие при встрече, передача документов для ознакомления — всё это примеры обмена действиями адвоката и доверителя в процессе консультирования.

В консультировании адвоката как психологическом действии можно выделить следующие стадии:

- 1) подготовительная;
- 2) установления психологического контакта;
- 3) сбора информации;
- 4) формулирования проблемы доверителя и возможных путей ее решения;
- 5) обсуждения возможностей решения проблемы;
- 6) завершающая;
- 7) оценочная.

На подготовительной стадии адвокат планирует консультирование, продумывает предстоящие действия. Он собирает информацию о личности консультируемого. В процессе предварительного разговора с записавшимся на консультацию, в беседе с рекомендовавшим его человеком, из СМИ сегодня можно получить некоторые сведения о личности консультируемого (возраст, пол, профессия, социально-экономический статус, примерная формулировка проблемы). Кроме социально-демографических данных, полезно узнать об индивидуально-психологических особенностях личности того, с кем предстоит встретиться. Такую информацию можно получить из бесед с людьми, знающими этого человека, или оценивая имеющуюся информацию о его действиях и поступках. Наибольший интерес представляют сведения о таких качествах, как эмоциональная уравновешенность, тревожность, подозрительность, решительность, ответственность. Если предстоит беседа с несовершеннолетним, необходимо узнать о его увлечениях, круге общения, проблемах. Анализируя факты биографии, актуальную жизненную ситуацию потенциального доверителя, не следует делать окончательных выводов о его личностных особенностях. Мнение, складывающееся о клиенте на предварительной стадии, не должно стать предубеждением, мешающим деловым отношениям. Оно лишь поз-



воляет планировать общение и предполагает необходимость корректировки в последующем.

Собрать сведения о человеке, с которым предстоит встретиться, можно только в случае, если консультация происходит по предварительной договоренности. Иногда адвокат не имеет такой возможности и действует в ситуации дефицита времени и информации, что не способствует эффективности его работы.

В случае консультирования по предварительной записи адвокат имеет возможность, зная о том, за разъяснением какой проблемы к нему обратятся, посмотреть последние материалы судебной практики, продумать тактику беседы, уточняющие, контрольные вопросы. Также адвокат определяет время и место проведения консультации. В зависимости от предполагаемой сложности проблемы или индивидуальных особенностей лица, обратившегося за помощью, адвокат может предпочесть встречу в начале или в конце рабочего дня, отвести на нее большее, чем обычно, время. Что касается места проведения консультации, то выбор часто зависит от того, в какой юридической фирме работает адвокат. Главное условие к помещению, в котором будет проводиться консультирование, — это возможность обеспечить в нем спокойную, защищенную от посторонних помех обстановку. Это должен быть отдельный кабинет, оборудованный рабочим столом с компьютером, достаточный по размеру, чтобы разместить в нем нескольких посетителей. В случае, если на консультацию приходит сразу несколько человек, всем им должно быть предоставлено удобное место, обеспечивающее возможность доверительно общаться с адвокатом.

Стадия установления психологического контакта начинается с момента встречи адвоката с человеком, записавшимся к нему на консультацию. Чтобы в дальнейшем управлять общением с целью решения профессиональных задач, адвокату необходимо с самого начала проявить инициативу, руководить процессом взаимодействия. Успешность этой инициативы будет зависеть от того, сумеет ли адвокат установить психологический контакт с доверителем, насколько быстро и точно он интерпретирует эмоциональные, волевые и интеллектуальные состояния собеседника и в соответствии с этим выберет оптимальную тактику общения.

Следует отличать психологический контакт от коммуникативного. Коммуникативный контакт означает взаимодействие

с целью обмена информацией. В отличие от него, психологический контакт предполагает взаимодействие людей в общении, основанном на доверии.

В психологическом плане процесс установления психологического контакта проходит последовательно три стадии: взаимное оценивание, взаимный интерес и обособление в диаду.

Взаимное оценивание адвоката и клиента происходит с первых секунд общения. По мнению специалистов, человек в первую очередь обращает внимание на внешний вид, экспрессивные реакции (мимика, жесты, походка), голос и речь собеседника. Внешний вид, поведение адвоката должны производить впечатление уверенности, ответственности, компетентности. Адвокат вежливо здоровается с посетителем, выходит ему навстречу, предлагает сесть.

Взаимный интерес адвоката и консультируемого обусловлен самой ситуацией общения. Посетитель заинтересован в получении квалифицированной юридической помощи по интересующему его вопросу, иначе он не пришел бы на консультацию. Адвокат заинтересован в общении с посетителем, так как это часть его профессиональной деятельности.

Обособление в диаду предполагает изоляцию от «чужих», возникновение особой доверительности отношений. Психологическому сближению способствует подчеркивание всего того общего, что объединяет адвоката и доверителя: возраст, пол, факты биографии, увлечения, взгляды на события в стране, ценимые в людях качества и т. д. Окончательное обособление в диаду приводит к сокращению дистанции между общающимися, употреблению местоимения «мы» и фразы «мы с вами», подчеркивающих близость, доверительный характер общения.

В то же время нужно помнить, что доверие, возникающее между адвокатом и клиентом в процессе консультирования, это не всеобъемлющее доверие, не то, которое бывает в дружбе, а ограниченное информацией и временем. При этом общение продолжает оставаться деловым, не становится личностным. Важно уметь выдержать равновесие, нарушение которого приводит к нежелательным последствиям.

Доверительность в общении предполагает откровенность. К сожалению, доверитель не всегда откровенен со своим адвокатом. Несмотря на предупреждение адвоката о том, что от полноты и достоверности информации зависит качество

оказания юридической помощи, сообщая подробности своего дела, доверителю очень трудно полностью избежать осознанного или неосознанного их искажения.

Доверие — важнейшая составляющая общения адвоката с доверителем. Не случайно слова «доверие» и «доверитель» имеют один корень. В соответствии с п. 1, ст. 1 ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» доверителями являются физические и юридические лица, которым адвокаты оказывают квалифицированную юридическую помощь в целях защиты их прав, свобод и интересов, а также обеспечения доступа к правосудию.

Консультируемый доверяет адвокату, если тот:

- явно для него компетентен в области передаваемой профессиональной информации;
- ясно и понятно излагает возможные варианты разрешения правовой ситуации;
- проявляет понятные, прогнозируемые и позитивные намерения<sup>1</sup>.

Установлению доверительных отношений будет способствовать профессиональная компетентность, порядочность и доброжелательность адвоката. Демонстрация адвокатом сочувствия, сопереживания, как и другие проявления эмпатии, всегда действует как подкрепляющий фактор, способствующий сближению участников общения. Эмпатия выражается в эмоциональном отклике, прочувствовании того, что переживает собеседник.

На возникновение доверия оказывает влияние и репутация адвоката<sup>2</sup>. Многие доверители обращаются к тому или иному адвокату по рекомендации лиц, которым они доверяют.

На процессе установления психологического контакта сказывается пространственная организация общения. Расстояние между общающимися, место, которое они занимают

---

<sup>1</sup> См.: Володина С. И. К вопросу о возникновении доверия клиентов в деятельности адвокатов//Адвокатура. Государство. Общество: сб. материалов V научно-практической конференции, 2008 г. /Федеральная палата адвокатов РФ. М.: Информ-Право, 2008.С. 156.

<sup>2</sup> См.: Она же. Проблемы доверия в профессии адвоката//Адвокатура. Государство. Общество: сб. материалов VI ежегодной научно-практической конференции, 2009 г. /Федеральная палата адвокатов РФ. М.: Информ-Право, 2009.С. 27.

за столом относительно друг друга, влияют на эффективность их взаимодействия.

Различают четыре основных способа расположения двух общающихся между собой людей относительно друг друга и обычного рабочего стола: независимая позиция, конкурирующе-оборонительная позиция, угловое расположение и позиция делового взаимодействия.

*Независимую позицию* занимают люди, не желающие взаимодействовать. Это положение расценивается как враждебное со стороны человека, чье личное пространство нарушено. Заняв места за противоположными сторонами стола, не напротив друг друга, люди тем самым подчеркивают отсутствие заинтересованности друг в друге. Это недопустимая позиция для общения адвоката с доверителем в процессе консультирования.

*Конкурирующе-оборонительная позиция* — это положение адвоката и клиента напротив друг друга за одним столом. Такое расположение подчеркивает соперничество, стремление придерживаться только своей точки зрения. Стол, расположенный между ними, становится барьером, препятствуя установлению психологического контакта. Эксперимент, проведенный в кабинете врача, показал, что в такой позиции только 10% пациентов чувствуют себя свободно и непринужденно. Эта цифра увеличилась до 55%, когда стол убрали<sup>1</sup>.

*Угловое расположение*, когда адвокат и посетитель сидят за смежными сторонами стола, — наиболее оптимальное для доверительной беседы, партнерских отношений. Эта позиция способствует постоянному зрительному контакту, предоставляет простор для жестикуляции, наблюдения за экспрессивным поведением друг друга. При таком расположении общающиеся могут использовать угол стола для ознакомления с документами.

*Позиция делового взаимодействия* идеальна для людей работающих вместе над каким-либо проектом. В этом случае люди сидят рядом с одной стороны стола. Иногда в процессе консультирования или чаще — когда адвокат выступает в роли защитника на предварительном следствии, участвует в следственных действиях, — такое взаимное расположение адвоката и доверителя подчеркивает их единение, позицию «заодно с доверителем».

---

<sup>1</sup> См.: Пиз А. Язык телодвижений. Н. Новгород: Ай Кью, 1992. С. 224.

Желательно, чтобы посетитель не сидел спиной к двери или окну (если кабинет находится на первом этаже). При таком расположении человек испытывает повышенную тревожность. Более надежная позиция — спиной к стене или защищенному пространству. Доверитель, для того чтобы чувствовать себя комфортно, должен иметь возможность зрительно контролировать пространство комнаты.

Если на консультацию к адвокату приходит сразу несколько человек, то задача адвоката усложняется. По первым словам вошедших в кабинет, по тому, как они расположатся на предложенных местах, кто из них начнет говорить, можно предположить лидера. Адвокат в такой ситуации должен установить контакт с каждым из присутствующих, сосредоточив главное внимание на говорящем. Даже если всё время рассказывает один человек, адвокат периодически должен поддерживать зрительный контакт с каждым из присутствующих. Важно не упускать из виду взгляды, которыми обмениваются посетители, эмоции, отражающиеся у них на лицах в процессе беседы.

Не всегда адвокату удается установить психологический контакт в процессе консультирования, но к этому следует стремиться.

Именно на стадии установления психологического контакта адвокат представляется (указывает свой официальный статус, стаж работы, специализацию), знакомится с посетителем, оговаривает порядок оказания консультации (продолжительность, правила адвокатской этики), объем юридической помощи, выясняет суть правовой проблемы и решает вопрос об оплате услуг. Если правовая проблема посетителя находится за пределами специализации адвоката или не удастся договориться по другим организационным вопросам, консультация не проводится.

На этой стадии можно говорить о возможности установления только первичного психологического контакта между адвокатом и клиентом. Процесс установления психологического контакта не заканчивается первыми минутами общения, он продолжается и на следующих стадиях консультирования.

Главный смысл стадии сбора информации в процессе консультирования состоит в получении адвокатом максимально полных и точных сведений по проблеме доверителя. Адвока-

ты называют эту стадию интервьюированием<sup>1</sup>. Она включает в себя свободный рассказ доверителя и его ответы на уточняющие вопросы адвоката.

Центральный психологический процесс, возникающий при этом у доверителя, — это воспроизведение — произвольное, целенаправленное восстановление образов. Его невозможно добиться без внимательности и сосредоточенности и клиента, и адвоката.

Внимание — это направленность и сосредоточенность психической деятельности на определенном объекте. Внимание подвержено периодическим произвольным колебаниям. В процессе консультирования адвокату важно не только уметь привлечь внимание доверителя, но и управлять им.

Для удержания внимания собеседника адвокату важно поддерживать с ним зрительный контакт. Считается, что в эффективной коммуникации примерно от 30 до 60% общения собеседники поддерживают зрительный контакт. Если зрительный контакт занимает меньше 30% времени разговора, то это оценивается как слабая заинтересованность собеседников в разговоре. Если больше 60%, то это воспринимается как демонстрация агрессии или особо близких отношений.

Классическая поза внимания — это «открытая» поза (не скрещенные руки и ноги), сопровождающаяся разворотом в сторону собеседника с небольшим наклоном туловища вперед, устремленный взгляд на собеседника, небольшой наклон головы набок, к плечу. Взгляд адвоката должен быть доброжелательным и заинтересованным, глаза — на одном уровне с глазами собеседника, в руках — ручка, на столе — листок бумаги. Ведение адвокатом записей во время консультирования, с одной стороны, способствует запоминанию и систематизации услышанной информации, с другой — демонстрирует уважение и внимательность к каждому слову доверителя.

Природа внимания такова, что оно не может удерживаться постоянно на высоком уровне. Внимание собеседника неизбежно колеблется, и важно уметь вовремя разрядить обстановку, дать возможность расслабиться перед очередным напряжением внимания.

---

<sup>1</sup> См.: Адвокат: навыки профессионального мастерства/Под ред. Л. А. Воскобитовой, И. Н. Лукьяновой, Л. П. Михайловой. М.: Волтерс Клувер, 2006. С. 27.

Полнота и точность полученной адвокатом информации зависят от его умения слушать доверителя. В психологии различают пассивное и активное слушание. Пассивного слушания — когда адвокат просто не перебивает свободный рассказ доверителя — для получения полной информации явно недостаточно. Если же оно вдобавок сочетается со взглядом, устремленным в монитор компьютера, то доверитель нередко расценивает это как отсутствие интереса адвоката к разговору.

Активное слушание предполагает искренний интерес к проблеме собеседника, уточнение сообщаемой им информации. Помимо внимательной позы, доброжелательного взгляда, ведения записей адвокатом, активное слушание предполагает также и специальные приемы:

— легкие кивки головой, междометия «гм», «угу», слова «да», «понимаю вас»;

— повторение слов собеседника, иногда с вопросительной интонацией, как бы переспрашивая;

— перефразирование высказываний собеседника, уточнение информации — «правильно ли я вас понял?..»;

— резюмирование — подведение итогов, краткий пересказ услышанного;

— уточняющие вопросы, в том числе открытые, которые требуют развернутых ответов и начинаются со слов «как», «когда», «где», «кто» и т. д.;

— демонстрация сопереживания, сочувствия собеседнику — «я понимаю ваши чувства...», «вам нелегко говорить об этом».

Активное слушание — это главная составляющая умения слушать. Оно помогает установить психологический контакт, расположить к себе собеседника, собрать информацию о правовой проблеме доверителя. Умение слушать — важнейшая составляющая коммуникативной компетентности адвоката. При этом в процессе слушания, знакомства с документами доверителя адвокату очень важно суметь отделить неопровержимые факты от интерпретаций и субъективных оценок.

На стадии сбора информации больше говорит клиент, но адвокат при этом не является пассивной стороной коммуникативного процесса, направляя процесс общения в нужное русло, управляя им и организуя его.

Стадия формулирования проблемы доверителя и возможных путей ее решения по своему психологическому содержа-



нию представляет разновидность познавательной деятельности адвоката. Наиболее важную роль в ней играют закономерности памяти, мышления адвоката, протекающих в сложных условиях воздействия на его психику неблагоприятных факторов. В первую очередь это эмоциональная насыщенность общения с доверителем, дефицит информации (иногда ее неточность), дефицит времени, воздействие отрицательных раздражителей, отвлекающих внимание, осознание значимости своих рекомендаций.

Под памятью в психологии понимают запечатление, сохранение, последующее узнавание и воспроизведение следов прошлого опыта<sup>1</sup>. Память адвоката должна отличаться достаточным объемом, прочностью запоминания, точностью воспроизведения, готовностью в нужный момент припомнить требуемые сведения. Наиболее значимой для профессиональной деятельности адвоката является память словесно-логическая (на словесное выражение мыслей), произвольная (с усилением воли и специальными приемами запоминания), долговременная (на длительное время) и оперативная (обслуживающая актуальные действия).

Мышление является высшим познавательным процессом и заключается в порождении нового знания на основе творческого отражения и преобразования человеком действительности<sup>2</sup>. Профессиональное мышление адвоката — преимущественно абстрактно-логическое (использующее понятия), теоретическое, дискурсивное (развернутое), репродуктивное (по образцу) и продуктивное (творческое). Развитые в достаточной мере перечисленные виды мышления позволяют адвокату решать самые сложные правовые проблемы, предлагать разные, в том числе нестандартные, пути их разрешения. Большое значение в процессе творческого мышления играет интуитивное мышление, минимально осознанное и характеризующееся отсутствием четко выраженных этапов. Профессиональная интуиция адвоката — результат многолетнего опыта работы.

В процессе консультирования способствуют запоминанию и стимулируют мышление адвоката:

---

<sup>1</sup> См.: *Маклаков А. Г.* Общая психология: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2008. С. 247.

<sup>2</sup> См.: Там же. С. 299.



- 1) запись фактов (цифр, дат, других данных), осуществляемая во время слушания доверителя;
- 2) структурирование информации, выделение главного, составление плана;
- 3) рисование схем, таблиц;
- 4) сравнение с уже имеющейся информацией, то есть нахождение сходства и различия путем сопоставления;
- 5) повторение, рассуждение вслух, проговаривание проблемы;
- 6) использование различных мнемотехник, специальных приемов запоминания.

На данном этапе консультирования уточняется и окончательно формулируется правовая проблема клиента. При этом иногда адвокат видит не только те проблемы, за разрешением которых к нему обратились, но и иные, неявные и не известные обратившимся гражданам. Адвокат должен сформулировать эти неявные, невидимые правовые проблемы и при необходимости дать в отношении них советы и рекомендации<sup>1</sup>.

Далее адвокат должен изложить доверителю все возможные варианты решения его проблемы. При этом необходимо указать преимущества и недостатки каждого из них, предоставив доверителю возможность самому выбрать наиболее приемлемый для него вариант. Это составляет содержание следующей стадии — обсуждения возможностей решения проблемы.

Можно выделить два основных стиля общения адвоката с доверителем: авторитарный и партнерский. При *авторитарном* стиле адвокат ориентируется в первую очередь на себя, рассматривая доверителя как не способного принять правильное решение самостоятельно. В этом случае адвокат однозначно высказывается в пользу одного предложенного им способа решения проблемы клиента. Остальные варианты оцениваются им как бесперспективные. При *партнерском* стиле общения адвокат ориентируется на доверителя, давая ему возможность самостоятельно сделать выбор в пользу одного из предлагаемых вариантов. После ознакомления со всеми обстоятельствами дела адвокат предлагает своему клиенту различные возможные варианты решения его проблем, оце-

---

<sup>1</sup> См.: Макаров С. Ю. Указ. соч. С. 39.

нивает наиболее вероятные последствия, эффективность выбранного пути, намечает стратегию и тактику осуществления принятого решения. Но выбор способа разрешения правовой проблемы должен сделать сам доверитель<sup>1</sup>.

Процесс разъяснения клиенту правовых вопросов — это коммуникативный процесс, в котором ведущая роль принадлежит адвокату. Речь адвоката при этом должна быть простой и понятной собеседнику. Не следует злоупотреблять специальной лексикой, произносить длинные предложения. Периодически надо проверять, понимает ли собеседник адвоката, не требуются ли ему дополнительные разъяснения.

Поддерживая внимание собеседника, адвокат время от времени должен использовать фразы «обратите внимание», «это очень важно», «запомните это». Наиболее важную информацию следует постараться выделить голосом, изобразить при помощи схемы на бумаге, дать возможность записать собеседнику. Иногда целесообразно подготовить письменную инструкцию о том, какие документы клиент должен принести на следующую встречу. При необходимости адвокат может предоставить письменную консультацию.

Следует также учитывать особенности человеческой памяти: доверитель лучше запоминает то, что он слышит в начале разговора, и то, что звучит в конце. Поэтому наиболее важную информацию адвокат дает в начале и в конце беседы.

Не всегда адвокат может дать советы и рекомендации по правовой проблеме клиента сразу же после ее формулирования. Иногда адвокату требуется время для получения дополнительной информации, обдумывания фактических сведений в свете норм права и актов судебной практики. Такое бывает, если клиент пришел на консультацию без предварительной договоренности, не принес с собой все необходимые документы, если адвокат не специализируется на данной отрасли права, а также в ряде других случаев. Тогда адвокат откладывает предоставление консультации и назначает доверителю время для следующей встречи<sup>2</sup>. В данном случае адвокат имеет возможность обсудить правовую проблему клиента (обезличив ее в целях сохранения конфиденциальности) со своими коллегами, разумеется, с соблюдением норм адвокатской этики. Это можно сделать, просто посоветовавшись

---

<sup>1</sup> См.: Адвокат: навыки профессионального мастерства... С. 52—53.

<sup>2</sup> См.: Макаров С. Ю. Указ. соч. С. 40.

с коллегой, а можно — с использованием отдельных приемов метода «мозгового штурма». Для этого обсуждение проблемы осуществляется с группой коллег, желательно разных по психологическим параметрам (одни — высказывают идеи, другие — критикуют; у одних — быстрая реакция, у других — медленная; одни склонны к риску, другие более осторожны и т. п.). В группе, работающей по методу «мозгового штурма», создается атмосфера творческого, доброжелательного и комфортного сотрудничества, поощряются любые идеи по поводу обсуждаемой проблемы. В таких условиях человек со средними способностями может почерпнуть в два раза больше идей, нежели размышляя над проблемой в одиночку.

Важнейшее значение для формирования положительного впечатления от взаимодействия адвоката и консультируемого, настроя на будущее общение имеет завершающая стадия. Она должна содержать короткое подведение итогов встречи. При этом в личностном плане завершающая стадия консультирования должна вызвать у доверителя положительные эмоции. Поэтому в заключение адвокат может выразить одобрение своевременности обращения за юридической помощью или подробности рассказа доверителя. Всегда есть что похвалить в собеседнике — нужно только приглядеться к нему внимательнее.

В психологии этот прием называется «поглаживанием», оно заключается в признании положительных моментов в поведении и личности собеседника, выражении понимания его. Применение «поглаживания» успокаивает, повышает самооценку собеседника, его уверенность в себе. Замечено, что это побуждает доверителя к ответному признанию достоинств адвоката, его профессионализма. Завершающая стадия консультирования закладывает фундамент для будущих встреч с доверителем.

Последняя стадия — оценочная — наступает после завершения общения с доверителем. Ее психологическим содержанием является осмысление адвокатом собственных действий в процессе общения с доверителем. На этой стадии адвокат оценивает свои действия на предыдущих стадиях общения, определяет причины своих неудач, роль собственных усилий и случайных обстоятельств в том, что сложилось успешно. Адвокат выделяет для себя то, что совпало с прогнозом на подготовительной стадии и что не совпало. Здесь же на-

мечаются основные подходы к будущему общению с доверителем, если таковое планируется.

Консультирование иногда становится первым шагом к длительному деловому сотрудничеству адвоката и доверителя. Адвокат может представлять интересы доверителя в различных инстанциях, выступать в качестве защитника в суде; может быть заключено соглашение на юридическое обслуживание. Тогда межличностные отношения, складывающиеся между адвокатом и доверителем, будут рассматриваться как процесс, имеющий определенные стадии развития. Длительное деловое общение включает фазы зарождения, формирования, ослабления или ухудшения и завершения отношений<sup>1</sup>. Консультирование в таком случае будет составлять содержание первой фазы длительного сотрудничества адвоката с доверителем.

В процессе как кратковременного, так и длительного общения адвокату необходимо учитывать индивидуально-психологические, социально-демографические, культурные особенности клиента. На выбор оптимального стиля взаимодействия оказывают влияние пол, возраст, профессия, социальный статус, темперамент, характерологические особенности личности доверителя. Адвокату целесообразно пользоваться принятыми в психологии типологиями темперамента, характера, конфликтных личностей.

Для многих граждан, пришедших на консультирование к адвокату, сам факт обращения за юридической помощью является неординарным, эмоционально значимым событием. Нередко человек при этом находится в кризисном состоянии, нуждается не только в юридической, но и в психологической помощи. Стресс, нервно-психическая напряженность, истощение нервной системы негативно влияют на познавательные процессы доверителя, задействованные при консультировании, мешают установлению психологического контакта с ним. Адвокат должен уметь минимизировать отрицательное влияние эмоций доверителя, в первую очередь, доброжелательным, корректным, вежливым обращением с ним. Клиенты, находящиеся в кризисных состояниях, требуют особого внимания, нуждаются в психологической поддержке со стороны адвоката. Игнорирование адвокатом состояния довери-

---

<sup>1</sup> См.: Рапохин Н. П. Прикладная психология: учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФА-М, 2007. С. 151.

теля не только снижает качество взаимодействия, но и вызывает у последнего чувство неудовлетворенности результатами консультирования.

### **3.2. Психологические особенности работы адвоката в суде**

Работа адвоката в суде — одна из разновидностей оказания правовой помощи доверителю. Защита законных интересов доверителя в гражданском и уголовном суде требует от адвоката не только глубоких познаний в различных отраслях права, но и знания этики, риторики, основ практической психологии. Представление интересов доверителя в гражданском процессе отличается от работы адвоката в уголовном суде, в том числе и по психологическим аспектам. Деятельность адвоката в суде присяжных тоже имеет свою специфику. Восстановленный в России в начале 1990-х годов суд присяжных, являясь самым насыщенным по своему психологическому содержанию, предоставляет широкие возможности использования его участниками различных психологических приемов.

С точки зрения психологических навыков деятельности адвоката в суде, можно выделить его взаимодействие с клиентом и другими участниками судебного процесса (судьей, прокурором, присяжными).

Психологическая подготовка доверителя (обвиняемого, потерпевшего, свидетеля, истца, ответчика) к суду предполагает не только разъяснение ему процедуры судебного разбирательства, подробное обсуждение выработанной по делу правовой позиции, тренировку ответов на возможные вопросы в суде, но и формирование психологической готовности к судебному заседанию.

Участие доверителя в судебном разбирательстве — серьезное испытание для его психики, и далеко не все справляются с ним успешно. Нередко адвокаты сталкиваются с тем, что, несмотря на подготовку выступления и ответов на возможные вопросы, клиент в суде начинает вести себя непредсказуемо, ломая заготовленную стратегию защиты. Отчасти это происходит потому, что, готовя доверителя к суду, адвокат недостаточно учитывает его индивидуально-психологические особенности и высокую стрессогенность ситуации. Эмоциональная стрессогенность ситуации судебного рассмотрения дела, с одной стороны, связана с ее субъективной значимостью для

доверителя, а с другой — с ее неопределенностью, оценкой вероятности успешного исхода дела. Экстремальная ситуация (судебное разбирательство для большинства людей таковой и является) приводит к сужению сознания, что, в свою очередь, нарушает ориентацию в окружающем пространстве.

Существуют характеристики личности, которые определяют успешность адаптации человека к стрессу. К их числу относятся в первую очередь уровень нервно-психической устойчивости, самооценка личности, ощущение собственной значимости для окружающих, уровень конфликтности, опыт общения, морально-нравственная ориентация, ориентация на требования ближайшего окружения<sup>1</sup>. Все эти характеристики формируют одну интегральную — личностный адаптационный потенциал.

Но адвокат не выбирает доверителей по критерию более высокого развития устойчивости к стрессу. Он представляет интересы самых разных по своим психологическим характеристикам людей. Поэтому адвокат должен уметь использовать различные приемы для снижения негативных последствий стресса на доверителя в суде. Рекомендуются следующие действия адвоката при подготовке клиента к суду:

1. Как можно более детальное ознакомление доверителя с процедурой судебного рассмотрения дела. «Чем большим объемом информации по волнующему вопросу располагает человек, тем меньше вероятность эмоционального срыва»<sup>2</sup>. Если это возможно, следует рекомендовать клиенту посетить открытые судебные разбирательства.

2. Подробное обсуждение с доверителем подготовленных стратегий отступления. Наличие запасного варианта снижает излишнее возбуждение, уменьшает страх перед неблагоприятным развитием событий, тем самым способствуя созданию оптимального фона для выполнения поставленной задачи.

3. Работа над повышением самооценки доверителя. С этой целью рекомендуется не скупиться на положительные оценки в действиях доверителя того, что действительно этого заслуживает, на добрые слова и проявления человечности. Необходимо подбадривать доверителя, отмечать его достижения.

4. Использование ролевых игр при подготовке выступления доверителя в суде, ответов на вопросы в прямом и пере-

---

<sup>1</sup> См.: *Маклаков А. Г.* Указ. соч. С. 466.

<sup>2</sup> Там же. С. 467.

крестном допросах с максимально возможным приближением к реальной обстановке. Имеет смысл тщательно подготовить свободный рассказ, с которого часто начинается допрос, продумать формулировки ответов на возможные вопросы.

5. Информирование доверителя об особенностях психического состояния участников судебного разбирательства. Необходимо призывать своего клиента к собранности, сдержанности, самообладанию, самому демонстрировать уверенность и спокойствие.

В отдельных случаях, готовя доверителя к судебному процессу, не обойтись без помощи психолога. Особенно это касается случаев, когда в суде предстоит выступать ребенку. Опытным подобного психологического сопровождения и ведения детей в судебном процессе обладают центры по защите детей от насилия, функционирующие в крупных российских городах. Психологическая подготовка и сопровождение несовершеннолетнего в суде обеспечивают не только решение правовой проблемы, но и минимизируют негативные последствия стрессовой ситуации на психическое развитие личности ребенка.

Если это невозможно, адвокат сам должен подготавливать своего клиента к суду, в том числе настраивать психологически, а также поддерживать его во время процесса.

Не менее важна беседа адвоката после окончания судебного разбирательства. Если дело выиграно, то такая беседа редко вызывает затруднения у адвокатов. Гораздо сложнее, если принятое судом решение не удовлетворяет доверителя. Беседа в такой ситуации будет нацелена на осознание итогов и планирование дальнейших действий. В случае принятия судом решения, неудовлетворительного для клиента, он может впасть в состояние депрессии, его активность снижается. Адвокат должен «присоединиться» к чувствам доверителя, проявить эмпатию. В беседе по завершении судебного разбирательства адвокату следует продемонстрировать готовность продолжать осуществление защиты интересов доверителя. По возможности нужно помочь доверителю увидеть решение суда как этап в решении проблемы. Для этого адвокату нужно иметь в запасе дополнительные аргументы, наглядные примеры из практики. Успех беседы после окончания судебного разбирательства во многом зависит от того, насколько правильно была проведена работа по подготовке клиента к суду.



Психологические аспекты взаимодействия адвоката с другими участниками судебного процесса рассмотрим на примере суда с участием присяжных заседателей.

О. А. Гулевич выделяет два типа психологических задач, которые адвокат решает в ходе судебного процесса с участием присяжных<sup>1</sup>. К первому типу относятся задачи, которые возникают на нескольких стадиях судебного процесса. Это:

- отбор и представление доказательств, разъяснение их содержания и значения;
- ознакомление присяжных с правовыми нормами;
- создание эмоционального настроения;
- установление и поддержание психологического контакта с присяжными.

На протяжении всего судебного процесса *обращение адвоката к доказательствам* различается целями, в зависимости от стадии. На стадии отбора и вступительных слов перед адвокатом стоит цель создать «рамку» для восприятия присяжными дальнейшей информации. Это может быть сделано при помощи «якорей», создающих фон для восприятия. Например, темы, связанные с безопасностью, семьей, патриотизмом, используемые адвокатом во вступительном слове, будучи такими «якорями», позволят присяжным соотнести судебное дело со своими ценностями и убеждениями, что приведет к возникновению у них определенного эмоционального настроения.

Целью представления адвокатом доказательств на стадии судебного следствия является понимание их присяжными. Специальные термины, используемые юристами, экспертами, затрудняют понимание, и адвокату при этом потребуются дополнительные усилия, направленные на разъяснение присяжным их смысла и привлечение внимания.

В ходе прений обращение адвоката к доказательствам преследует сразу несколько целей: убедить присяжных в своей правоте; разъяснить собственную версию происшедшего; обратить внимание присяжных на наиболее важные моменты; выделить те аспекты дела, которые соответствуют интересам защиты; объединить происшедшее во время судебного процесса в единое целое.

---

<sup>1</sup> См.: Гулевич О. А. Психологические аспекты юриспруденции: учебное пособие. М.: Московский психолого-социальный институт, 2006. С. 392—406.



Задача *ознакомления с правовыми нормами* на стадии отбора присяжных может быть решена с помощью использования определенной формы вопросов. Указание на презумпцию невиновности во вступительной речи создает «рамку» для последующего восприятия информации присяжными. В ходе судебного следствия адвокат может разъяснять присяжным содержание и смысл нормы недопустимости доказательств. Но особенно часты обращения адвоката к правовым нормам в ходе прений.

*Создавая определенный эмоциональный настрой* в зале суда, адвокат оказывает влияние на то, как будет воспринята информация, облегчает усвоение ее присяжными.

*Психологический контакт с присяжными* на протяжении всего процесса необходим адвокату для того, чтобы они ему доверяли.

По мнению О. А. Гулевич, кроме перечисленных, адвокат в суде присяжных решает еще две психологические задачи, возникающие только на одной стадии судебного процесса:

- 1) отбор коллегии присяжных;
- 2) коммуникация с другими участниками процесса (с оппонентом, судьей, присяжными, свидетелями, экспертом).

Важнейшей задачей адвоката при работе в суде присяжных является *отбор присяжных*, которые не имели бы предубеждений против его клиента и были бы склонны принять точку зрения защиты. Одной из важнейших проблем для адвоката при формировании коллегии присяжных является отсутствие возможности получить необходимую и достаточную информацию о кандидате в присяжные, позволяющую составить его психологический портрет. Получить такую информацию можно лишь из ответов кандидатов в присяжные на вопросы, заданные им в ходе отбора. Сторонам обвинения и защиты предоставляется возможность задать вопросы кандидатам в присяжные, и, анализируя ответы, они решают, кто из них должен попасть в коллегию. По мнению североамериканских консультантов, занимающихся психологическим сопровождением судебных процессов, эти вопросы могут выполнять четыре функции: собственно отбор присяжных, их убежденность в правильности точки зрения защиты, ознакомление с правовыми нормами и формирование отношения к сторонам и подсудимому.

Ответы кандидатов в присяжные на вопросы сторон, *во-первых*, позволяют сделать выводы о личностных осо-

бенностях потенциальных присяжных — чертах их характера, эмоциональном состоянии, установках, предубеждениях. Проанализировав работу зарубежных специалистов по отбору присяжных, О. А. Гулевич отмечает, что прямые вопросы о личностных особенностях, здоровье, правовых, религиозных установках, как правило, вызывают сопротивление кандидатов. Чтобы его минимизировать, адвокат может начать задавать вопросы со следующего вступления: «Вы решаете судьбу моего подзащитного, а я вас практически не знаю. Извините, если некоторые вопросы покажутся вам некорректными...» Можно также использовать косвенные вопросы для выяснения, например, *ориентации кандидата на серьезное наказание*, которая является одной из основных характеристик присяжных, оказывающих влияние на вердикт. Чтобы выявить такого кандидата, его можно спросить о том, пережил ли он в течение последних двух лет серьезные неприятности, например, смерть близкого человека или развод, потерю работы или испытывает острую неудовлетворенность своим профессиональным статусом. По мнению консультантов по отбору присяжных, такие люди признают необходимым серьезно наказать подсудимого и вознаградить потерпевшего.

Другая личностная характеристика, которая влияет на решение, принимаемое присяжным, — *авторитаризм*. Авторитаризм — это непринятие демократических прав человека. Авторитарному присяжному даже не нужно особенно доказывать вину подсудимого, ибо он уже предубежден против него. Авторитаризм практически не связан с социодемографическими характеристиками и полом. Однако известно, что авторитарных людей больше среди членов религиозных сект или сотрудников организаций с жесткой иерархической структурой, среди тех, у кого низкий уровень образования и низкий социально-экономический статус, среди тех, кто живет в зонах конфликтов или регионах, где происходят социальные катаклизмы, а также среди тех, кто находится в депрессии, пережил в течение последних двух лет смерть близких, развод, потерю работы.

Третья особенность становится важной, если подсудимым является человек, отличающийся от присяжных расовой или национальной принадлежностью. Тогда на решение присяжных могут повлиять *негативные стереотипы и предрассудки*. Люди не склонны искренне отвечать на вопросы, касающиеся

ся стереотипов и предрассудков. Но известно, что чем больше общаются между собой представители разных групп, тем меньше вероятность наличия у них негативных стереотипов друг против друга. Поэтому рекомендуются следующие вопросы: «Вы работаете с ... (название социальной группы)? Вы общаетесь с ними? Они ходят к вам в гости?»

На позитивное эмоциональное отношение влияет подобие установок подсудимого и присяжных. Так, люди чаще признают виновным и рекомендуют более серьезное наказание тому подсудимому, чьи установки не совпадают с их собственными.

Четвертая характеристика, которую адвокату необходимо учитывать при отборе присяжных, — это их *отношение к данному делу*. Бывает довольно сложно найти присяжных, которые ничего не знают об обстоятельствах рассматриваемого дела. На прямой вопрос: «Считаете ли вы себя предвзято настроенным по данному делу?» — скорее всего, будет получен отрицательный ответ. Поэтому для суждения о реальной предвзятости присяжного необходимо задавать косвенные вопросы. Если присяжный заявляет, что узнал о данном преступлении по телевидению, можно задать ему следующие вопросы: «Что конкретно вы услышали и увидели по телевизору?»; «Насколько вы доверяете сообщениям такого рода в средствах массовой информации, в частности телевидению?» — и на основании ответов сделать вывод о предвзятости либо непредвзятости<sup>1</sup>.

На решение присяжных оказывает влияние такая психологическая особенность, как *локус контроля*. Экстерналы, люди с «внешним локусом контроля», склонны объяснять результаты деятельности внешними обстоятельствами. Интерналы имеют «внутренний локус контроля» и приписывают результаты деятельности внутренним причинам — собственным усилиям и личностным качествам. Присяжные с внутренним локусом контроля предлагают наказывать подсудимого строже. Определить локус контроля присяжных, задавая им вопросы в процедуре отбора, сложно. В специальном тесте на его выявление испытуемым предлагается выбрать из двух утверждений то, с которым он больше согласен. Например, там, где экстернал выберет утверждение: «Многие неудачи происходят от невезения», — интернал предпочтет: «Неудачи людей являются результатом их собственных ошибок».

---

<sup>1</sup> См.: Власов А. А., Куксин И. Н. Адвокат в судопроизводстве. М.: Норма, 2005. С. 237.

Не отвергая идею влияния индивидуально-психологических особенностей присяжных на вердикт, зарубежные исследователи утверждают, что эта связь ограничена и научный отбор присяжных должен осуществляться профессионально подготовленными консультантами с учетом рассматриваемого дела и других особенностей судебного процесса<sup>1</sup>.

В судебной практике зарубежных стран действует правило, в соответствии с которым считается целесообразным отвод присяжных, бывших в прошлом жертвами преступлений (в особенности аналогичных тем, в совершении которых обвиняется подсудимый), так как им трудно быть объективными, а также лиц, чьи близкие работают в правоохранительных органах (на таких присяжных может быть оказано давление). Кроме того, адвокату следует воспользоваться правом безмотивного отвода, для того чтобы устранить от участия в деле лицо, в ходе опроса выразившее нежелание исполнять обязанности присяжного. Или если у адвоката сложится мнение, что в силу низкого интеллектуального уровня кандидат будет не способен справиться с обязанностями присяжного<sup>2</sup>.

До приведения заседателей к присяге адвокат может заявить о тенденциозности всего состава коллегии (ст. 330 УПК РФ), если сочтет, что этот состав коллегии не будет способен вынести объективный вердикт. Такое заявление должно быть обосновано и делается, если вследствие нарушения правил составления списков присяжных заседателей, порядка, в соответствии с которым граждане призываются к исполнению обязанностей присяжных, либо в силу иных причин принцип пропорционального представительства населения в коллегии присяжных оказался нарушенным. Примером может служить умышленное исключение из числа присяжных заседателей лиц определенной национальности, если характер дела таков, что национальные чувства могут повлиять на позицию заседателей. Или когда при рассмотрении дела об изнасиловании девочки в жюри присяжных подавляющее большинство составляют женщины<sup>3</sup>.

*Вторая* функция вопросов кандидатам в присяжные — создание «рамки» для восприятия последующей информации предупреждение о готовящемся на них воздействии. Для

---

<sup>1</sup> См.: Гулевич О. А. Указ. соч. С. 343.

<sup>2</sup> См.: Власов А. А., Куксин И. Н. Указ. соч. С. 238.

<sup>3</sup> См.: Там же. С. 241.

этого, формулируя вопрос, нужно побудить кандидата встать на место клиента адвоката («Поставьте себя на место тех, кто...»). Однажды идентифицировав себя с обвиняемым, присяжный в дальнейшем доверяет этому мнению больше, чем если бы он услышал его от другого человека. Или задать вопросы, позволяющие публично сформулировать точку зрения по интересующей адвоката позиции. Велика вероятность того, что он и в дальнейшем будет придерживаться ее. В качестве примера О. А. Гулевич приводит вопросы американского адвоката присяжным, желающего показать им, что водитель, подавший иск против компании, производящей автомобили, лично ответственен за произошедшую аварию: «Как много среди вас водителей?» (все кандидаты в присяжные поднимают руки); «Как много среди вас тех, у кого когда-либо была плохо надута шина?» (все кандидаты в присяжные поднимают руки); «У кого из вас в этом случае она лопалась?» (все кандидаты в присяжные поднимают руки); «Кто из вас терял контроль над своей машиной в подобной ситуации?» (никто из кандидатов не поднимает рук)<sup>1</sup>. Третий способ, так называемая прививка — предупреждение кандидатов в присяжные о готовящемся на них воздействии — может быть осуществлен следующим образом: «Мой оппонент собирается убедить вас в... Чувствуете ли вы себя в состоянии оценить данный случай объективно и определить то, что произошло на самом деле?»

*Третья* функция вопросов кандидатам в присяжные — ознакомление их с правовыми нормами. Эту функцию могут выполнять упомянутые вопросы, подразумевающие альтернативные ответы или помощь кандидату в формулировке ответа, соответствующего нормам закона. Например, адвокат спрашивает кандидата в присяжные: «Что вы считаете основанием для обвинения?» Кандидат отвечает: «Что он совершил преступление». Адвокат заканчивает его реплику, немного переформулировав ее: «То есть *доказано*, что он совершил преступление?»

*Четвертая* функция вопросов — формирование отношения к сторонам и подсудимому. Подсудимый оценивается как достойный наибольшего доверия, если присяжным заданы вопросы типа: «Сможете ли вы проигнорировать низкий

---

<sup>1</sup> См.: Гулевич О. А. Указ. соч. С. 404.

социальный статус подсудимого и обратить внимание на доказательства, свидетельствующие о его невиновности?»

В ходе отбора присяжных адвокат, задавая вопросы, устанавливает *первичный психологический контакт* с ними. Рассматривая специфику установления психологического контакта с присяжными, методы воздействия на них, следует учитывать, что коллегия присяжных представляет собой пример малой группы.

Малой группой в социальной психологии считается немногочисленная группа, «члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов»<sup>1</sup>. Оптимальным размером малой группы считается 5—12 человек; группы большего размера имеют тенденцию распадаться на подгруппы. Сразу после образования малой группы начинается процесс ее развития, заключающийся в последовательной смене этапов. Развитие малой группы сопровождается проявлением социально-психологических феноменов, к числу которых относят социально-психологический климат, групповую сплоченность, конформизм и групповое давление, влияние меньшинства и лидерство. С первой стадии и до завершения судебного процесса присяжные испытывают стресс, связанный с разрушением привычного распорядка дня, вхождением в новую группу, большим количеством новой информации, важностью решения, страхом сделать ошибку, эмоциями, сопровождающими разглядывание фото- и видеоматериалов. По результатам российских исследований, основными мотивами участия присяжных в судебном процессе являются восстановление справедливости и интерес к происходящему<sup>2</sup>.

Формальным лидером коллегии присяжных является староста. «Формальным» — потому что он имеет официальный статус лидера и его выбор осуществляется на первой стадии образования малой группы, когда структура еще не сложилась и члены группы не успели в полной мере проявить себя. Существует несколько основных правил, по которым присяжные выбирают старосту: добровольность, высокий статус,

---

<sup>1</sup> Андреева Г. М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. М.: Аспект Пресс, 2007. С. 183.

<sup>2</sup> См.: Гулевич О. А. Указ. соч. С. 291.

опыт участия в суде присяжных<sup>1</sup>. Иногда формальный лидер является одновременно и неформальным, если в ходе работы присяжных подтверждаются его лидерские качества, авторитетность. В группе из 12 человек может быть не один, а два, даже три неформальных лидера. Они возглавляют подгруппы, образуемые на основе общих взглядов и возникшей симпатии и сохраняющиеся при обсуждении вердикта. Выявлено, что у лидеров несколько выше показатели интеллекта, они более социально адаптированы, чем остальные члены группы. Эксперименты показали, что мужчины с высоким статусом наиболее влиятельны в группе присяжных. «Умелый адвокат, — писал Р. Гаррис, — всегда различит среди присяжных заседателей того, которому подчиняются другие; к нему он и обратит свою речь»<sup>2</sup>.

Согласно американским исследованиям более активны при обсуждении вердикта присяжные в возрасте 34—56 лет, с более высоким уровнем образования, правового и морального развития, ранее участвовавшие в судебных процессах<sup>3</sup>.

Для установления и развития психологического контакта с присяжными может быть использован следующий прием. На стадии отбора адвокат запоминает имена и отчества присяжных, род их занятий. Когда в ходе судебного разбирательства возникает вопрос, который относится к роду деятельности одного из присяжных, адвокат акцентирует внимание на том, что такой-то присяжный не даст «соврать», и далее по тексту выступления. С помощью этого приема польщенный вниманием присяжный вовлекается в «игру» на стороне защиты<sup>4</sup>.

Далее, на протяжении всего судебного процесса адвокату необходимо поддерживать и развивать психологический контакт с присяжными.

---

<sup>1</sup> См.: Там же. С. 362.

<sup>2</sup> *Гаррис Р.* Школа адвокатуры. Руководство к ведению гражданских и уголовных дел / Пер. с англ. П. Сергеича. М.: Изд-во СГУ, 2008. С. 24.

<sup>3</sup> См.: *Гулевич О. А.* Указ. соч. С. 366.

<sup>4</sup> См.: *Каракозов С. А.* Участие адвоката в подготовительной части судебного заседания в состязательном суде присяжных // *Адвокатура. Государство. Общество*: сб. материалов VI ежегодной научно-практической конференции, 2009 г. / Федеральная палата адвокатов РФ. М.: Информ-Право, 2009. С. 209.



Важнейшим элементом *коммуникации адвоката с другими участниками процесса* (оппонентом, судьей, присяжными, свидетелями, экспертом) является *процесс убеждения*. Убеждение основывается на уверенности в правильности определенного вывода. Результат убеждения — изменение установок и поведения человека.

Внутреннее убеждение — следствие сложной психической деятельности человека. В процессе убеждения можно выделить четыре взаимосвязанные стадии: внимание, понимание, принятие и запоминание<sup>1</sup>. Привлечение *внимания* достигается использованием специальных фраз («Обратите внимание», «Это важно» и др.), вопросами, адресованными аудитории, а также изменением интонации, громкости, темпа речи, паузами, подчеркивающими жестами. *Понимание* достигается умением адвоката четко и просто формулировать свои мысли, не используя специальные юридические термины. («От столпотворения Вавилонского не было языка, менее понятного людям, чем язык законников»<sup>2</sup>.) А в случае необходимости применения таких терминов адвокат должен доступно разъяснять их смысл. *Принятие* подразумевает не просто внимание и понимание слушающего, но и согласие с позицией говорящего. Принятие готовится еще на этапе формирования коллегии присяжных. В процессе коммуникации принятие обеспечивается налаженным психологическим контактом, использованием психологических методов воздействия на аудиторию, приемами риторики и грамотной аргументацией адвоката. *Запоминание* является важнейшей составляющей убеждения, поскольку длительность судебного процесса, постепенное снижение интереса и внимания к происходящему в зале суда приводят к тому, что присяжные забывают часть информации. Поэтому запоминание обеспечивается повторением адвокатом наиболее важных моментов, пониманием аудиторией информации, правильным распределением ее во времени, построением выступления с учетом законов памяти.

Эффективность коммуникации в зале суда обеспечивается использованием вербальных и невербальных приемов. К факторам, влияющим на эффективность сообщения, относятся:

- 1) особенности сообщения:

---

<sup>1</sup> См.: Гулевич О. А. Указ. соч. С. 409—410.

<sup>2</sup> Гаррис Р. Указ. соч. С. 218.



— последовательность выступлений (если два сообщения предъявляются друг за другом, то большее влияние оказывает первое из них, но если между ними проходит значительное время, то более эффективным оказывается второе [поскольку адвокат выступает в прениях после прокурора, лучше, чтобы его выступление прозвучало после перерыва]);

— длительность сообщения (по американским данным — от 30 минут до 1,5 часов [присяжные отмечают, что им меньше понравилась речь того юриста, которую они сочли более длинной]; Р. Гаррис отмечал: «Короткая речь сильнее длинной»<sup>1</sup>);

— структура сообщения (вступление, основная часть, заключение; использование модели истории);

— использование в речи вопросов (проблемных, логических, интригующих, полемических и пр.);

— повторение — последних слов говорящего или какой-либо идеи (переформулированное и ненавязчивое);

— интерпретация (замена отдельных слов, ударения, меняющие смысл сообщения: «То есть...», «Насколько я вас понял...» и пр.);

— оценка доказательств («Это — доказательства, документы. С ними нельзя спорить. Они есть»; «Экспертиза носит вероятностный характер»; «Это — факт. Передача денег была совершена»);

— двухсторонние и односторонние сообщения, аргументы (односторонние содержат только ту аргументацию, которая свидетельствует в пользу точки зрения адвоката, двухсторонние — наряду с аргументами в подтверждение точки зрения выступающего содержат аргументы, противоречащие ей: например в форме «да», «но»);

— примеры, сравнения, поговорки, цитаты (привлекают внимание, поясняют, создают настроение);

— термины для указания на подсудимого и описания его действий (преступление оценивается как более серьезное, если подсудимого не называют по имени, а при описании его действий используют глаголы, имеющие негативный эмоциональный оттенок);

— наглядность (схемы, графики привлекают внимание, способствуют пониманию информации; фотографии с места

---

<sup>1</sup> Там же. С. 44.

преступления повышают вероятность обвинительного вердикта);

2) особенности коммуникатора:

— компетентность (указание на собственную компетентность, на компетентность свидетеля, эксперта или демонстрация некомпетентности оппонента и его свидетелей, экспертов: «Вы были на месте преступления, вы видели...»; «Это не первое дело такого рода, в котором я принимаю участие»; «Если вы спали, как вы могли видеть?»);

— искренность коммуникатора (присяжные больше доверяют незаинтересованным экспертам, свидетелям, желающим давать показания; адвокат должен выглядеть убежденным в правоте своей позиции);

— надежность (соответствие слов здравому смыслу: «Женщины, я к вам обращаюсь: как можно за два часа выстирать и высушить куртку?»; соответствие сказанного другим доказательствам, последовательность в показаниях и утверждениях);

— законность («Закон обязывает меня...»; «Закон запрещает...»);

— сходство коммуникатора и присяжных заседателей («Мы с вами...»; «Для меня и для вас...»; «Я — такой же обыватель...»);

— внешняя привлекательность коммуникатора (не только адвоката, но и прокурора, эксперта, свидетеля, подсудимого, потерпевшего);

— личная привлекательность (личностные черты, возраст, семейное положение, привлекательная профессия, психологическое состояние, позитивное отношение окружающих, ненамеренность, оказание помощи потерпевшему, раскаяние и пр.);

— число коммуникаторов (вызывает доверие точка зрения, которой придерживается несколько коммуникаторов);

3) особенности аудитории:

— интеллектуальные (уровень интеллекта, наличие специальных знаний);

— мотивационные (заинтересованность в разрешении обсуждаемого вопроса: «Только от вас зависит...»; самооценка: «Чтобы вам было удобно»; «Господа присяжные, я вижу, вы устали...»);

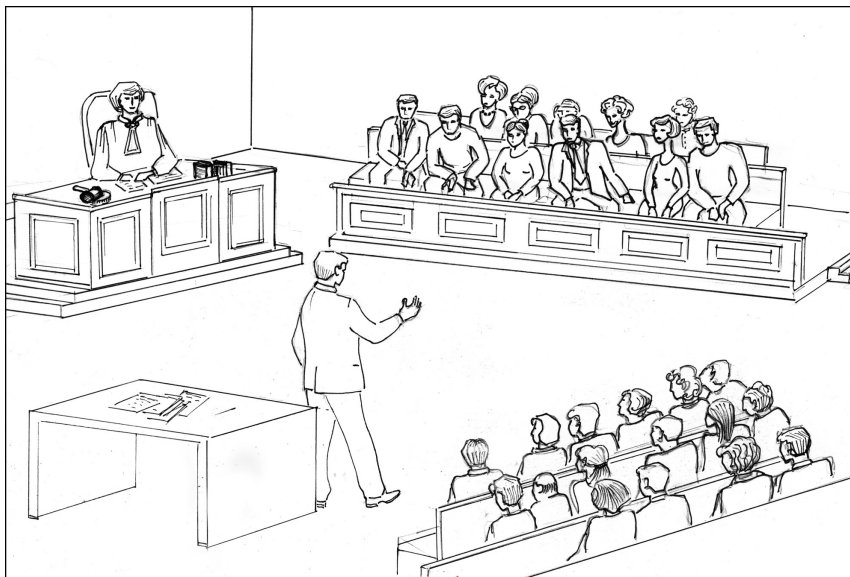
— аффективные (эмоциональное состояние аудитории — страх, чувство жалости, хорошее настроение и пр.)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См.: Гулевич О. А. Указ. соч. С. 414—446.

От темпа речи адвоката зависит то, *как* его будут слушать. Н. Миллер обнаружил, что ощущение правдивости у аудитории возрастает, когда человек говорит быстро<sup>1</sup>. Средняя скорость речи в 140—150 слов в минуту может быть усилена, прежде чем начнет снижаться ее понимание слушателями. Быстрая речь не оставляет слушателям времени на критику.

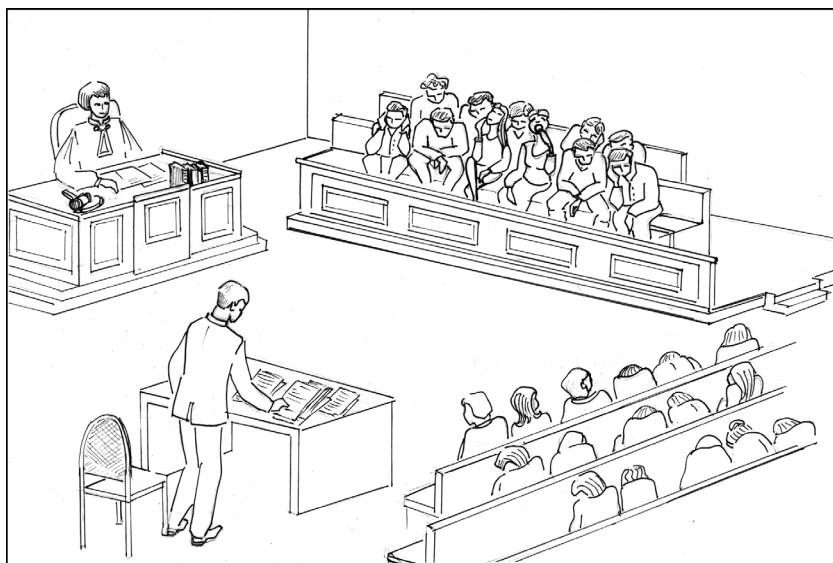
Выступление адвоката в суде — пример устной монологической речи. Защитительная речь, как правило, включает следующие части: вступление, анализ фактических обстоятельств дела, анализ юридической стороны предъявления обвинения, характеристику личности подсудимого, мотивов совершенного деяния и заключение.

Вступление должно привлечь внимание аудитории, вызвать у нее интерес, подготовить ее к восприятию информации. Остальные части выступления тоже должны содержать приемы поддержания внимания слушателей.



**Рис. 9. Умелое использование приемов привлечения и удержания внимания аудитории**

<sup>1</sup> См.: *Рогов Е. И.* Психология общения. М.: ВЛАДОС, 2002. С. 101.



**Рис. 10. Неумелое использование приемов привлечения и удержания внимания аудитории**

Письменная и устная речь отличаются по своей структуре. Если адвокат в суде читает речь, написанную заранее, то удержать внимание аудитории невозможно. Слушать и понимать такую речь очень сложно. Поэтому основные положения речи должны быть подготовлены адвокатом заранее, но не зачитаны по бумажке, а изложены простым, понятным языком.

При построении речи следует использовать закономерности памяти. Например, так называемый «фактор края»: лучше запоминаются начало и конец сообщения. Поэтому самые значимые аргументы и эффектные приемы следует поместить в начале и в завершении выступления. Лучше запоминается то, что понятно, поэтому предложения в речи адвоката должны быть короткими, четкими, не перегруженными специальной терминологией. Главный аргумент можно повторять, немного перефразируя по ходу выступления. Ненавязчивое повторение будет способствовать лучшему пониманию и запоминанию аргументов защиты.

Следует учитывать особенности аудитории присяжных. Присяжные как группа особенно чувствительны к эмоцио-

нальным выступлениям. Еще Г. Лебон писал, что «хороший адвокат должен больше всего заботиться о том, чтобы действовать на чувства присяжных...»<sup>1</sup>. Следует избегать монотонности речи. Для убедительности и лучшего запоминания аргументов защиты адвокату полезно использовать наглядность.

Возможны два способа расположения адвокатом доказательств в своей речи. Первый — от «слабого» к «сильному» — рекомендуется в случае однозначно положительной обстановки для стороны защиты. Второй — когда сначала приводится несколько сильных аргументов, затем ряд средних, а в завершение решающий и наиболее весомый аргумент является наиболее эффективным и универсальным способом<sup>2</sup>.

В суде присяжных подлежат исследованию личности обвиняемого и потерпевшего. Обращаясь к адвокатам, Р. Гаррис писал, что личность подсудимого должна «играть главную роль в вашей речи, как герой в главной роли на сцене»<sup>3</sup>. Речи выдающихся российских адвокатов (Ф. Н. Плевако, С. А. Андреевского, А. И. Урусова и др.) содержат тонкие психологические портреты подзащитных. Данные о личности обвиняемого важны для понимания всей картины происшедшего, способствуют установлению мотива совершения преступления. Личность потерпевшего исследуется в той мере, в какой это необходимо, для того, чтобы понять характер отношений между преступником и жертвой, мотивы и цели деяния, наличие отягчающих и смягчающих обстоятельств.

Характеристика личности подсудимого не должна быть стандартной. Социально-психологический портрет обвиняемого содержит описание основных подструктур личности, то есть анализ биографии и жизненной ситуации в настоящий момент, характеристику мотивационной сферы, ценностных ориентаций, особенности самооценки, интеллектуальные, эмоционально-волевые и коммуникативные качества. Особое значение в своей речи адвокату следует уделить качествам подзащитного, характеризующим непреднамеренность совершенного преступления, его случайный характер. Если же подзащитный не совершал того, в чем его обвиняют,

---

<sup>1</sup> Психология масс. Хрестоматия. Самара: БАХРАХ, 1998. С. 105.

<sup>2</sup> См.: *Каракозов С. А.* Указ. соч. С. 211—212.

<sup>3</sup> *Гаррис Р.* Указ. соч. С. 247.

то акцентировать следует «контраст между личностью подсудимого и приписываемым ему деянием»<sup>1</sup>.

Важное место в защитительной речи адвоката занимает анализ мотивационной сферы обвиняемого и конкретных мотивов совершенного им деяния. Анализ психологических мотивов подзащитного необходим для того, чтобы судить о виновности личности и степени ответственности за содеянное.

Успех речи в суде во многом зависит от последней ее части — заключения. Конец речи должен быть ярким, содержать выводы и наиболее сильные аргументы.

С годами у адвоката вырабатывается индивидуальный стиль выступления в суде. Опираясь на свои «сильные» стороны (развитые способности, сформированные умения, опыт, профессионально значимые качества), адвокат приходит к собственному неповторимому стилю коммуникации. В нем проявляется индивидуальность его личности, умение владеть словом, выстраивать логику подачи доказательств. Выдающиеся адвокаты прошлого и настоящего являются наглядными примерами уникальных ораторских способностей и обладания собственным стилем выступлений в суде. Например, защитительные речи известного русского адвоката С. А. Андреевского, облеченные в форму размышления вслух, звучали как приглашение судей к доверительной беседе<sup>2</sup>.

Одной из сложнейших составляющих работы адвоката в суде является его *участие в допросе*. Главная задача участия адвоката в допросе — предоставление присяжным нужной информации, обосновывающей позицию защиты и опровержение позиции противоположной стороны. Кроме того, присяжные заседатели гораздо менее терпимы к преувеличениям и лжи, чем судья, который за время своей работы в суде множество раз слышал доводы и контрдоводы противоположных сторон. Поэтому перекрестный допрос может быть инструментом, который позволит выявить ложь и преувеличение<sup>3</sup>. Р. Гаррис писал, что перекрестный допрос — «это есть умение выставить в наиболее выгодном для интересов вашего клиента свете те данные, которые заключаются в показаниях свидетелей противной стороны, дополнить их, если можно,

---

<sup>1</sup> Гаррис Р. Указ. соч. С. 243.

<sup>2</sup> См.: Андреевский С. А. Судебные речи. М.: Юрайт, 2010.

<sup>3</sup> См.: Эплман Дж. А. Техника перекрестного допроса. Тюмень: Скорпион, 1992. С. 8.

выяснением обстоятельств, которых не коснулся ваш противник, и заложить основания для опровержения этих показаний, *когда это нужно*»<sup>1</sup>.

Проведение адвокатом любого допроса невозможно без тщательной подготовки, которая включает в себя необходимость:

- 1) определить предмет допроса;
- 2) изучить личность допрашиваемого;
- 3) составить примерный план предстоящего допроса;
- 4) определить наилучший порядок для допроса свидетелей;
- 5) определить необходимые для использования при допросе материалы дела или вещественные доказательства<sup>2</sup>.

В процессе проведения допроса адвокат должен выглядеть уверенным, демонстрировать доверие свидетелю защиты, уважение — свидетелю оппонента, присяжным, быть спокойным и корректным, гуманным, внимательно слушать ответы допрашиваемого. Для адвоката, участвующего в перекрестном допросе, сформулированы следующие рекомендации:

- никогда не задавайте вопрос, если не знаете, какой ответ будет получен, и вопрос, способный вызвать неблагоприятный ответ;

- не пытайтесь получить от свидетеля всю необходимую информацию, не просите у свидетеля объяснения его показаний, выводы должны делать присяжные, суд;

- если вам нужно получить ответ на определенный вопрос, не задавайте прямо этого вопроса, свидетель может отказаться отвечать, задайте косвенные вопросы, из ответов на которые следует необходимый вам вывод;

- нельзя перекрестным допросом пытаться разъяснить непонятные факты, ибо открытая тайна может нанести удар собственной позиции;

- каждый вопрос должен преследовать конкретную цель, если спросить нечего, лучше промолчать;

- получив нужный ответ, остановитесь<sup>3</sup>. Р. Гаррис рекомендовал никогда не повторять вопрос, на который уже получен благоприятный ответ<sup>4</sup>. Лучшее — враг хорошего.

Адвокату целесообразно начинать допрос свидетелей обвинения с незначительных вопросов. «Пусть он убедится,

---

<sup>1</sup> Гаррис Р. Указ. соч. С. 10.

<sup>2</sup> См.: Адвокат: навыки профессионального мастерства... С. 298.

<sup>3</sup> См.: Там же. С. 322—323.

<sup>4</sup> См.: Гаррис Р. Указ. соч. С. 77.



что вы задаете только самые простые вопросы, на которые возможны только вполне очевидные ответы...»<sup>1</sup>. Такая тактика направлена на установление психологического контакта и снятие излишней тревожности допрашиваемого. Далее постепенно следует переходить к более существенным вопросам.

Возможно также применение метода «накопления согласий». Тогда адвокат задает несколько простых вопросов, на которые свидетель отвечает «да». После этого следует существенный для защиты вопрос. Предшествующее ему многократное повторение ответа «да» увеличивает вероятность того, что и в нужном случае будет дан такой же ответ.

Дж. Аллан Эпплман, считая, что слишком длинный перекрестный допрос неэффективен, потому что вызывает скуку в зале суда, указывает на следующие важные моменты при его проведении:

- личностные качества и манера поведения свидетеля и адвоката не должны вызывать раздражения присяжных, напротив, они должны вызывать доверие;

- присяжные должны желать поиска объективности;

- предложения, произносимые адвокатом, должны быть четкими, ясными, короткими, понятными;

- вопросы адвоката не должны быть хитрыми по формулировке, иначе присяжные подумают, что вопрос нечестный; нельзя передегивать показания свидетеля<sup>2</sup>.

При осуществлении адвокатом защиты в суде присяжных очень важен творческий подход. Рекомендации, которые можно дать начинающим адвокатам, усвоение собственного опыта и опыта коллег не должны вести к формированию стереотипов поведения в суде. В ходе процесса необходимо внимательно следить за реакцией присяжных, психологическим состоянием подзащитного, поведением оппонента, чтобы своевременно и гибко реагировать на них. Для этого адвокату нужно иметь в запасе целый арсенал приемов осуществления защиты, в том числе психологических, и уметь творчески их применять.

### 3.3. Невербальное общение в деятельности адвоката

Невербальное общение — важнейшая составляющая профессиональной коммуникации адвоката. Успешное невер-

---

<sup>1</sup> См.: Гаррис Р. Указ. соч. С. 97.

<sup>2</sup> См.: Эпплман Дж. А. Указ. соч. С. 14—15.



бальное общение может способствовать установлению и поддержанию психологического контакта с партнером, неуспешное — привести к недоверию, непониманию, антипатии во взаимодействии с доверителем, следователем, судьей.

Невербальное общение осуществляется с помощью невербальных средств (мимики, жестов, поз, действий и пр.), в отличие от вербального, то есть речевого общения. Считается, что 60—70% всей коммуникации осуществляется за счет невербальных средств общения<sup>1</sup>. Поэтому умение адвоката правильно интерпретировать невербальные сигналы собеседника, самому точно выразиться с помощью невербальных средств является составной частью его коммуникативной и психологической компетентности.

«Невербальное общение — это коммуникация между индивидами без использования слов, т. е. без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме»<sup>2</sup>. В процессе коммуникации опытный адвокат обязательно обращает внимание на выражение лица, позу собеседника, на его внешний вид и манеру поведения, на характеристики его голоса, покашливание и т. п. Все эти детали влияют на впечатление, которое складывается у адвоката о партнере по общению, на эффективность взаимодействия с ним в целом.

Установлено, что невербальные сигналы имеют два источника происхождения: биологическую эволюцию и культуру. Человек как представитель животного мира имеет в своем арсенале позы, движения, звуки эволюционного происхождения (проявления настороженности, страха, паники, радости и т. п.). В разных культурах эти эмоциональные реакции выражаются одинаковым способом. Однако значение некоторых поз, движений, жестов в разных культурах имеет иногда совершенно противоположное значение, что свидетельствует о культурном контексте невербальной коммуникации<sup>3</sup>. Кивание головой у болгар означает «нет», а отрыжка после еды в странах Азии — знак удовлетворенности угощением. Поэтому, учитывая невербальные сигналы при общении, следует помнить об их культурных отличиях.

---

<sup>1</sup> См.: Журавлёв А. Л., Соснин В. А., Красников М. А. Социальная психология: Учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. С. 123.

<sup>2</sup> Там же. С. 121.

<sup>3</sup> Там же. С. 122—123.

В современной социальной психологии выделяют следующие знаковые системы, используемые в невербальной коммуникации:

1) оптико-кинестетическая (жесты, мимика, пантомимика);

2) пара- и экстралингвистическая (качество голоса, паузы, смех, темп речи и пр.);

3) организация пространства и времени коммуникативного процесса (расстояние между общающимися, взаимное расположение и пр.);

4) визуальный контакт (движения глаз)<sup>1</sup>.

Е. И. Рогов приводит другую классификацию невербальных средств общения, добавляя в нее тактильные и ольфакторные:

1) визуальные:

— кинесика (движения рук, головы, ног, туловища, походка);

— выражение лица, глаз;

— поза, осанка, положение головы;

— направление взгляда, визуальные контакты;

— кожные реакции: покраснение, побледнение, вспотение;

— проксемика (пространственная и временная организация общения): расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство;

— вспомогательные средства общения: подчеркивание или сокрытие особенностей телосложения (признаки пола, возраста, расы);

— средства преобразования природного телосложения: одежда, прическа, косметика, очки, украшения, татуировки, усы — борода, мелкие предметы в руках;

2) акустические:

— паралингвистические (качество голоса, его диапазон, тональность): громкость, тембр, ритм, высота звука;

— экстралингвистические: речевые паузы, смех, плач, вздохи, кашель;

3) тактильные:

— такесика: прикосновения, пожатия руки, объятия, поцелуи;

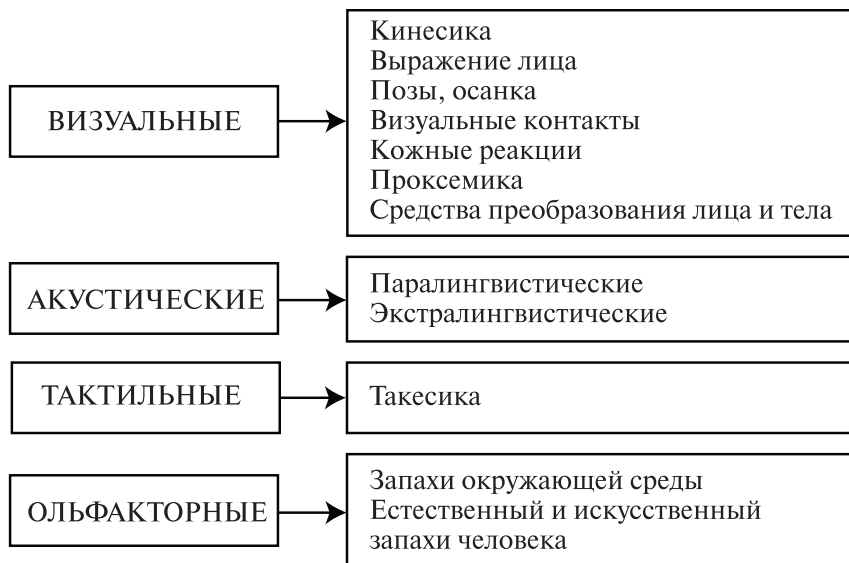
---

<sup>1</sup> См.: Андреева Г. М. Указ. соч. С. 92.

4) ольфакторные:

- приятные и неприятные запахи окружающей среды;
- естественный и искусственный запахи человека<sup>1</sup>.

### Невербальные средства общения



Визуальные невербальные средства — это те, которые могут быть замечены в процессе наблюдения. В первую очередь это мимика и пантомимика, то есть выражение лица, взгляд, поза, телодвижения.

Разным эмоциональным состояниям человека соответствует напряжение разных групп лицевых мышц. При этом не все лицевые мышцы одинаково хорошо поддаются контролю. В психологической литературе описано около 20 тыс. выражений лица. П. Экман попробовал составить «Атлас выражений лица», в который включил фотографии лиц, выражающих универсальные эмоции. Он разделил лицо на три области, способные двигаться независимо от остальных: брови — лоб; глаза — веки и переносица; и нижняя часть лица, включая щеки, рот, большую часть носа и подбородок. Атлас содержит фотографии этих разных областей лица. Удивлению, на-

<sup>1</sup> См.: Рогов Е. И. Указ. соч. С. 82.

пример, соответствует одна фотография бровей — лба, одна фотография глаз — век — переносицы и четыре фотографии нижней части лица<sup>1</sup>. Экман установил, что по нижней части лица лучше распознается гнев, страдание, радость. Труднее всего распознать эмоции по верхней части лица.

Различают два типа мимических проявлений: одни связаны с оценкой коммуникативной ситуации, другие — постоянно присущи человеку, независимо от происходящего с ним. Последняя — типичная для человека мимика возникает в результате пережитых им чувств и закрепляется как стабильная экспрессивная модель. Постоянная мимика означает состояние души человека, в котором он пребывает чаще всего<sup>2</sup>. Постоянные выражения лица не осознаются и будто приклеиваются к лицу, становясь частью личности.

Для того чтобы коммуникация была эффективна, необходим зрительный контакт между говорящим и слушающим. Считается, что он должен продолжаться от 30 до 60% времени беседы<sup>3</sup>. Примерно от 10 до 30% этого времени приходится на взаимные взгляды. Человек смотрит на собеседника в два раза чаще, когда слушает, чем когда говорит<sup>4</sup>. При этом взгляд может выражать самые разные чувства. Он может быть печальным, сердитым, радостным, восхищенным, задумчивым, снисходительным.

Исследования показали, что если на видеозаписи свидетель смотрит прямо в глаза, а не упирается взглядом в пол, его показания воспринимаются как сообщение, которому можно верить.

По взгляду собеседника можно определить степень его заинтересованности в беседе. Если человек прямо держит голову, значит придерживается нейтральной позиции; наклон головы к плечу соответствует заинтересованности, а наклон вниз — неодобрению. Прямой, открытый взгляд «глаза в глаза» воспринимается как выражение искренности и интереса к беседе. Если человек испытывает чувство стыда, вины, сму-

---

<sup>1</sup> См.: *Экман П., Фризен У.* Узнай лжеца по выражению лица / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2010. С. 51.

<sup>2</sup> См.: *Ягнюк К. В.* Невербальные аспекты взаимодействия психотерапевта и пациента / Журнал практической психологии и психоанализа. 2009. № 3.

<sup>3</sup> См.: *Рогов Е. И.* Указ. соч. С. 88.

<sup>4</sup> См.: *Ягнюк К. В.* Указ. соч.

шен или не заинтересован в разговоре, ему трудно смотреть в глаза собеседнику.

Возобновление «контакта глаз» происходит тогда, когда человек стремится получить дополнительную информацию. В таком случае, высказывая важные для него мысли, он наблюдает за реакцией слушающего<sup>1</sup>. Частое смотрение партнеров друг на друга является показателем «ненормальных» отношений: либо позитивных (любовь), либо негативных (безразличие или даже враждебность).

Такая расшифровка взгляда сложилась в ходе эволюционного развития человечества. Еще Ч. Дарвин изучал выражения эмоций у человека и животных. Замечено, что у многих животных, в частности у обезьян, упорное разглядывание партнера, сопровождающееся обнажением зубов, является сигналом угрозы<sup>2</sup>.

Большинство современных исследователей сходятся во мнении, что при интерпретации взглядов необходимо сопрягать частоту и интенсивность смотрения на другого с ролью участника общения (говорящий или слушающий). Эллисон предложил визуальный индекс доминирования (ВИД), стремления к превосходству. ВИД равен частоте контакта глаз во время слушания, деленной на частоту контакта глаз во время говорения. Чем меньше ВИД, тем выше склонность к доминированию<sup>3</sup>.

Интерпретируя «контакты глаз», следует помнить, что у некоторых народов существуют «культурные запреты» на пристальный контакт глаз, разглядывание и продолжительное смотрение.

Взгляд часто сопровождается определенной осанкой. Нейтральной позиции соответствует прямая осанка, заинтересованной — легкий наклон вперед, незаинтересованной — отклонение назад. Если собеседник отклонился на спинку стула, у него автоматически поднимается подбородок — получается взгляд свысока, сверху вниз. Такой взгляд демонстрирует превосходство над собеседником.

Поза доверителя отражает его эмоциональное состояние в данный момент. Поза — это определенное положение

---

<sup>1</sup> См.: *Лабунская В. А.* Не язык тела, а язык души! Психология невербального выражения личности. Ростов н/Д: Феникс, 2009, С. 278.

<sup>2</sup> См.: *Рогов Е. И.* Указ. соч. С. 93.

<sup>3</sup> См.: *Лабунская В. А.* Указ. соч. С. 280.

частей тела человека: головы, плеч, туловища, рук, ног. Наиболее известными являются «открытая» и «закрытая» позы. «Открытой» позе соответствуют разомкнутые руки и ноги, «закрытой» — скрещенные. «Открытая» поза демонстрирует готовность сотрудничать, «закрытая» — настороженность, недоверчивость, стремление защититься.

Но степень «открытости» и «закрытости» может быть разной. Так, максимально «закрытая» поза — это скрученные ноги (одна нога обвивает другую) и скрещенные на груди руки. Такую позу можно наблюдать у худеньких женщин. Так они сидят на стуле и так демонстрируют крайнюю степень «закрытости». Наиболее «открытая» поза — разведенные руки, ладони — вверх, разомкнутые ноги. Дополнительно готовность к взаимодействию подчеркивает доброжелательный взгляд, расстегнутый пиджак.

Встречаются варианты завуалированной «закрытости». Тогда собеседник сводит руки как бы по необходимости. Например, когда женщина держит сумочку двумя руками или мужчина — ручку. В этом случае можно говорить о неярко выраженной «закрытости» позы.

Исследования открытости-закрытости в невербальном поведении показали, что позы с закрытой позицией рук оцениваются как холодные, отталкивающие, застенчивые, тогда как позы с умеренно открытыми позициями рук — как теплые и принимающие. Позы с чрезмерно открытыми позициями рук часто оценивались как нескромные<sup>1</sup>.

Известно, что женщины в ситуации эмоционального напряжения, недоверия к партнеру резко наклоняют туловище вперед. Мужчины в подобной ситуации принимают «жесткую позу», держатся прямо, движения их рук раскованны<sup>2</sup>. Позы доверителей, испытывающих эмоциональное напряжение, отличаются «жесткостью», неподвижностью, скованностью. Доверитель, расположенный к общению, будет расслаблен, его тело повернуто в сторону адвоката, туловище слегка наклонено вперед.

Когда человек испытывает напряжение в ситуации общения, он охватывает себя руками, прижимает их к телу, стремится «утаивать» части тела (убирает руки за спину, натягивает рукава одежды на кисти рук, прикрывает часть лица,

---

<sup>1</sup> См.: Ягнюк К. В. Указ. соч.

<sup>2</sup> См.: Лабунская В. А. Указ. соч. С. 287.

прячет ноги под стол). Напротив, испытывая доверие к собеседнику, он примет спокойную расслабленную позу, может при этом откинуть в сторону руку с полуоткрытой ладонью.

Наблюдая за жестами, адвокат может отслеживать изменения настроения собеседника или аудитории слушателей. «Когда присяжные начинают барабанить пальцами, вы можете быть уверены, что уже говорили дольше, чем следовало...» — писал адвокат Р. Гаррис<sup>1</sup>.

В то же время выступления самого адвоката также сопровождаются жестами. Речь адвоката, не подчеркнутая жестом, теряет половину своей выразительности. «Однако жест должен быть не только выразительным, но и умеренным», — считают адвокаты<sup>2</sup>.

Об эмоциональном состоянии человека многое может сказать его походка. Самая «тяжелая» походка — у человека в гневе, а самый длинный шаг — в состоянии гордости. Когда человек страдает, он при ходьбе почти не размахивает руками, они как бы «висят» у него вдоль тела. Если человек счастлив — он как будто «летит», а не ходит, у него более частые и легкие шаги.

Повторяющиеся невербальные движения свидетельствуют о некоторых личностных качествах собеседника, о его психическом состоянии в данный момент. Установлено, что тревожные люди чаще двигают руками, взгляд у них короткий и быстрый, улыбка появляется реже, чем у спокойных и уверенных людей. Доверитель, находящийся в депрессии, будет низко опускать голову, стремиться избегать контакта глаз. Экстраверты склонны смотреть пристально в глаза, они больше смеются, чем интроверты<sup>3</sup>. Людям с более высоким статусом свойственно чаще менять позы, говорить тихим голосом, мало жестикулировать.

Эмоции, переживаемые человеком, сопровождаются физиологическими изменениями в организме. Страх, гнев, восторг вызывают изменения работы сердечно-сосудистой системы и как следствие — люди краснеют или бледнеют, лоб покрывается испариной, их охватывает дрожь. Наблюдая подобные проявления у собеседников, адвокат может сделать вывод о качестве и степени переживаемых ими эмоций.

---

<sup>1</sup> Гаррис Р. Указ. соч. С. 44.

<sup>2</sup> Адвокат: навыки профессионального мастерства... С. 337.

<sup>3</sup> См.: Лабунская В. А. Указ. соч. С. 67.

Проксемика занимается нормами пространственной и временной организации общения. В процессе коммуникации люди находятся друг от друга на некотором расстоянии. Выделяют четыре пространственные зоны человека:

1) интимная (от 15 до 45 см). В нее разрешается проникать только близким людям. Случайное или намеренное нарушение интимной зоны человека приводит к ощущению дискомфорта;

2) личная (от 45 до 120 см). Расстояние при обыденном общении со знакомыми людьми. Это оптимальная дистанция для доверительных отношений;

3) социальная (от 120 до 400 см). Это дистанция для общения с посторонними людьми. На таком расстоянии находится начальник, проводящий совещание, или лектор, выступающий в небольшой аудитории;

4) общественная, или публичная (свыше 400 см). Такое расстояние разделяет оратора и большую группу, например, на митинге или в большой аудитории<sup>1</sup>.

Различия в дистанции в процессе общения имеют культурную основу. Народы, привычные к перенаселенности, стремятся сократить расстояние в процессе общения. Напротив, нации, живущие в открытых пространствах, предпочитают большую дистанцию в процессе коммуникации. Поэтому, выбирая дистанцию для общения, необходимо учитывать национальный аспект проблемы.

Расстояние между адвокатом и доверителем в процессе коммуникации будет зависеть и от стадии развития отношений. На первом этапе, когда происходит знакомство, установление коммуникативного контакта, общение может осуществляться в социальной зоне. Затем, для установления доверительных отношений, психологического контакта, желательно перейти в личную зону собеседника. Это должно быть сделано естественно. При этом по невербальным сигналам можно отследить своевременность и уместность такого перехода.

Если доверитель самостоятельно определяет дистанцию при общении с адвокатом, то выбранное им расстояние может демонстрировать степень его доверия и готовности к сотрудничеству. Например, это можно наблюдать тогда, когда ему предоставляют возможность выбрать, куда сесть в начале

---

<sup>1</sup> См.: *Рогов Е. И.* Указ. соч. С. 106—107.



встречи — поближе к адвокату или подальше. Выбирая место ближе к адвокату, он проявляет бóльшую открытость, доверие и готовность к взаимодействию.

На расстояние в процессе коммуникации оказывает влияние возраст и социальное положение общающихся. Чем больше разница в возрасте — тем больше расстояние между ними. То же можно наблюдать и в отношении статуса человека: при общении с равным по статусу человеком мы располагаемся ближе к нему, но чем больше разница в статусе — тем больше дистанция в процессе коммуникации.

Опытный адвокат с уважением относится к психологическим границам другого человека. Он внимателен к невербальным сигналам и выбирает расстояние, комфортное для доверителя, оптимальное для установления и развития психологического контакта.

Особого внимания адвоката заслуживают всевозможные средства преобразования телосложения, используемые собеседником, а именно одежда, прическа, аксессуары. По ним иногда можно судить о статусе человека, его характере, материальном положении. О причастности к криминальному миру может рассказать наличие определенных татуировок, особенности речи собеседника.

Исследования показывают, что внешний вид адвоката, свидетеля, подсудимого, потерпевшего оказывает существенное влияние на доверие присяжных<sup>1</sup>. Фактор внешней привлекательности (красивая внешность, аккуратная одежда) оказывается особенно значимым, если слушающий считает говорящего похожим на него.

Акустические невербальные средства общения представлены характеристиками голоса собеседника (громкость, тембр, ритм, высота), наличием и качеством звуков, сопровождающих речь (паузы, смех, плач, вздохи, кашель). Легкое покашливание может свидетельствовать о смущении, плач — о страхе или горе, испытываемом собеседником. Есть приятные голоса, которые хочется слушать, есть неприятные, обладателей которых хочется поскорее прервать. Например, работодатели при отборе секретарей для работы на телефоне отдают предпочтение обладателям более низкого тембра голоса. Высокий тембр голоса чаще раздражает слушателей.

---

<sup>1</sup> См.: Гулевич О. А. Указ. соч. С. 437.

Одно и то же высказывание может быть произнесено с разной интонацией, и от этого существенно изменится его значение. Влияние тона говорящего на присяжных и на свидетеля в суде заметил и описал Р. Гаррис<sup>1</sup>.

Важное значение при воздействии на собеседника имеет темп речи. Тех, кто говорит быстро (около 190 слов в минуту), слушатели оценивают как более убедительных, интеллигентных и эрудированных, нежели тех, кто говорит медленно (около 110 слов в минуту)<sup>2</sup>. Кроме того, высокий темп речи не оставляет времени на обдумывание аргументов говорящего, и критичность мышления слушателей снижается. Однако в ряде случаев адвокату необходимо говорить медленнее, например, когда он что-то разъясняет, особенно если его собеседник — пожилой человек.

Параметры речи связаны с личностными характеристиками. Например, у экстравертов громкость и скорость речи обычно выше, чем у интровертов. Отличаются они и манерой говорить.

Темп речи доверителя может свидетельствовать об эмоциональном состоянии. Когда человек взволнован, возбужден или обеспокоен, скорость его речи возрастает, голос дрожит. Быстрее говорит также тот, кто пытается убедить своего собеседника. Более медленная речь чаще свидетельствует об угнетенном состоянии, высокомерии или усталости<sup>3</sup>. У людей, находящихся в состоянии депрессии, наблюдаются однообразные интонации, монотонная речь.

К. С. Станиславский считал, что речь — это та же музыка, и голос должен звучать по-скрипичному, а не стучать, как горох о доску. Г. В. Бороздина пишет, что люди, обладающие музыкальным слухом, особенно чувством ритма, придают своей речи внутреннюю мелодичность, которая делает ее эмоционально выразительной, порой гипнотической<sup>4</sup>.

Напротив, негативную реакцию аудитории могут вызвать дефекты дикции судебного оратора. Картавость, шепелявость, «шамканье» мешают разборчивости речи. Адвокату надо стараться избавляться от таких недостатков речи, как «эканье» (встав-

---

<sup>1</sup> См.: Гаррис Р. Указ. соч. С. 79.

<sup>2</sup> См.: Рогов Е. И. Указ. соч. С. 101.

<sup>3</sup> См.: Ягнюк К. В. Указ. соч.

<sup>4</sup> См.: Бороздина Г. В. Психология делового общения: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 145.

ка звуков «э», «м», воспринимаемых часто как знак колебания, неуверенности), от шумных вздохов перед началом выступления. Они вызывают раздражение слушателей, препятствуют их убеждению, формируют отрицательный имидж адвоката.

Тактильные невербальные средства — это прикосновения собеседников друг к другу в процессе коммуникации. Они тоже поддаются интерпретации. Наиболее известна классификация рукопожатий, предложенная А. Пизом. Он считает рукопожатие ладонью вниз демонстрацией доминирования, превосходства, ладонью вверх — покорности и уступчивости. При равноправном рукопожатии рука протягивается так, чтобы ладонь располагалась ребром к поверхности пола. Рукопожатие может быть энергичным, а может быть вялым, может быть дружелюбным, а может быть холодным, равнодушным.

Психотерапевтам, консультирующим семейные пары, известно, что одним из важнейших показателей деструктивных отношений между супругами является увеличение дистанции общения и запрет на любые виды прикосновений<sup>1</sup>.

Психологами замечено, что прикосновения в процессе коммуникации влияют на установление психологического контакта. Социально приемлемые, уместные к ситуации тактильные средства общения могут сокращать дистанцию между собеседниками, способствовать установлению атмосферы доверия. Деликатное прикосновение может выразить участие, заботу по отношению к собеседнику. Иногда прикосновение можно интерпретировать как проявление доминирования (начальник первым касается подчиненного, обращаясь к нему).

Известно, что женщины выходят из депрессии тем быстрее, чем чаще к ним прикасаются. Различные виды прикосновений являются показателем эмоциональной поддержки и одобрения, помогают справиться с эмоциональным напряжением. Поэтому адвокат, заинтересованный в эмоциональном комфорте женщины-доверителя, может помочь ей снять плащ или проводить к предложенному стулу, придерживая за локоть. Всё это возможно при условии соблюдения норм этики профессионального поведения адвокатов и с учетом культурных традиций общающихся.

К числу ольфакторных невербальных средств общения относятся приятные и неприятные запахи окружающей среды,

---

<sup>1</sup> См.: Лабунская В. А. Указ. соч. С. 306.

естественные и искусственные запахи, исходящие от человека. Значение их влияния на успех взаимодействия нельзя недооценивать. Об этом свидетельствует народная мудрость, закрепленная в пословицах и поговорках. Например, выражение «На дух его не переносу» означает буквально, что запах человека абсолютно неприемлем. Об этом говорят и научные исследования, посвященные изучению влияния запаха на возникновение симпатии-антипатии при общении. Установлено, что утром чувствительность обоняния выше, чем в конце дня. Профессионалам, чья работа связана с общением, не рекомендуется использовать резкие запахи парфюма.

Парфюмерные запахи могут рассматриваться как показатель актуальных психических состояний личности; как выражение молодости, знака отношения одного человека к другому; в качестве средства, информирующего о свойствах и качествах личности; в качестве показателя социального статуса личности; как средство отождествления личности с определенной группой, общностью, культурой; в качестве средства, используемого личностью для формирования и регуляции взаимоотношений в общении<sup>1</sup>.

Некоторые запахи влияют на эмоциональное состояние человека. Это успешно используется в ароматерапии. Например, запах лаванды снимает чувства подозрительности и тревоги<sup>2</sup>.

Важно не игнорировать невербальные сигналы, считая их несущественными, а обращать на них внимание, принимать к сведению и в соответствии с этим строить дальнейшее общение. Наблюдая за невербальными сигналами, адвокат может получить сведения о физическом и психическом состоянии доверителя, о его эмоциональном отношении к чему-либо, предсказать его поведение. Невербальная коммуникация особенно важна во время первых встреч адвоката и доверителя. С помощью нее собирается первичная информация друг о друге, проявляются намерения о взаимном сотрудничестве.

Говоря о значении невербальных средств общения в суде, О. А. Гулевич выделяет следующие функции, которые выполняет невербальная коммуникация:

- 1) разъяснение вербального сообщения;
- 2) привлечение внимания к сказанному;

---

<sup>1</sup> См.: Лабунская В. А. Указ. соч. С. 194.

<sup>2</sup> См.: Рогов Е. И. Указ. соч. С. 105.

- 3) эмоциональное заражение;
- 4) самопрезентация;
- 5) повышение убедительности сообщения<sup>1</sup>.

Особого внимания заслуживают случаи несовпадения вербальной и невербальной информации, поступающей от собеседника. Невербальные проявления более спонтанны и, соответственно, меньше контролируются сознанием, поэтому считаются более достоверными.

Несовпадение вербальной и невербальной информации называют неконгруэнтностью. Если доверитель в процессе консультирования, утверждая, что готов к самым решительным действиям, невербально демонстрирует тревожность и нерешительность, адвокат подсознательно сомневается в его искренности. И наоборот, адвокат, чьи слова не сопровождаются соответствующей невербальной информацией, вызывает недоверие слушателей.

Адвокат, выступая в суде присяжных, воздействуя на присяжных, должен уметь влиять на чувства слушателей, создавать определенный эмоциональный фон аудитории. Невербальные сигналы могут усиливать и акцентировать вербальное сообщение, придавать ему эмоциональную окраску. 50% опрошенных судей отметили «театральность эмоций» как недостаток современных ораторов<sup>2</sup>. Р. Гаррис в «Школе адвокатуры» приводит пример неудачной попытки адвоката продемонстрировать чувства и заразить ими аудиторию: «...Адвокат сделал негодующее лицо, а у присяжных рот расплылся в улыбку. Он хотел играть, не будучи актером, и не сумел. Он, если можно так выразиться, дернул не за те мускулы, и неожиданно для себя оказался шутом»<sup>3</sup>. Чтобы быть убедительным в суде, адвокат должен быть конгруэнтным. Искренний тон, соответствующие содержанию высказываний мимика, жесты, позы повышают конгруэнтность оратора.

Можно ли научиться контролировать невербальные сигналы? Этот вопрос имеет большое практическое значение как с точки зрения возможностей точно интерпретировать невер-

---

<sup>1</sup> См.: Гулевич О. А. Указ. соч. С. 412—413.

<sup>2</sup> См.: Володина С. И. Особенности и значение пафоса в речи адвоката//Адвокатура. Государство. Общество: сборник материалов VII ежегодной научно-практической конференции, 2010 г. /Федеральная палата адвокатов РФ. М.: Информ-Право, 2010. С. 178.

<sup>3</sup> Гаррис Р. Указ. соч. С. 37.

бальные сигналы, так и способности контролировать впечатление, производимое на собеседника. А. Пиз, автор популярных во всем мире книг о невербальной коммуникации, считает, что не только можно, но и нужно. Невербальные сигналы можно подделать, можно изобразить дружелюбие и открытость, готовность действовать и решительность. Однако сделать это достоверно, точно и естественно довольно сложно. Есть люди, от природы обладающие артистическими способностями, для них изобразить эмоции, настроения, состояния не представляет труда. Другая категория осваивает данные умения и навыки посредством тренировки. Актеров, например, учат быть конгруэнтными. Во многом хорошая актерская работа обеспечена точным совпадением произносимого текста и соответствующей ему мимике, жестам, позам. Рассуждая об актерских навыках адвокатов, Р. Гаррис писал: «Игра, заметная для окружающих, плохая игра. Заметная игра на суде, пожалуй, хуже всякой другой плохой игры. Как только у присяжных явится подозрение, что их хотят провести, всё их доверие пропадет...»<sup>1</sup>

Следовательно, невербальное общение может быть осознанным или неосознанным (намеренным и ненамеренным). Говоря о большей достоверности невербального компонента общения, имеется в виду именно неосознанное (ненамеренное) общение.

Проблема диагностики лжи по невербальным сигналам давно интересует психологов, юристов, педагогов и представителей других профессий. С большей или меньшей степенью убежденности специалисты в области коммуникации утверждают, что по ним можно определить степень искренности собеседника. А. Пиз берет на себя смелость назвать невербальные признаки лжи. К ним он относит жесты: рука к лицу, прикрывание рта рукой, прикосновение к носу, потирание глаза, оттягивание воротника<sup>2</sup>.

И. И. Аминов предлагает использовать для оценки степени достоверности передаваемой информации, кроме указанных А. Пизом, следующие признаки: человек часто отводит взгляд в сторону; скрещивает руки на груди, животе,

---

<sup>1</sup> Гаррис Р. Указ. соч. С. 38.

<sup>2</sup> См.: Пиз А. Указ. соч.

за спиной; натянуто улыбается, сжимает губы, покашливает; преувеличенно жестикулирует или не жестикулирует совсем<sup>1</sup>.

М. И. Еникеев считает, что не существует каких-либо особых методов экспресс-диагностики лжи и что ни психосоматические реакции (тремор конечностей, частота дыхания и пульса, пересыхание полости рта, сужение или расширение сосудов), ни интонации, паузы, лексические особенности речи не являются надежными индикаторами лжи<sup>2</sup>.

О. А. Гулевич отмечает, что показатели лжи одинаковы у представителей разных возрастных групп, начиная с пяти лет и заканчивая студентами первых курсов университета. Она приводит основные невербальные показатели лжи, суммируя результаты зарубежных и отечественных исследователей:

1) кинесика (резкое изменение количества движений ног и ступней; уменьшение жестикуляции; изменение количества мелких движений тазом, ногами, руками, пожиманий плечами; увеличение прикосновений к себе, особенно в области лица; уменьшение количества улыбок; возникновение «кривой “улыбки”», улыбки с опущенными уголками губ, со сжатыми губами, сокращение или увеличение длительности улыбки; несоответствие движений бровей и мышц лба выражаемому настроению; кратковременное появление на лице выражения, соответствующего подлинной эмоции; различная интенсивность выражения эмоции на разных сторонах лица);

2) экстра- и паралингвистика (увеличение длительности пауз; увеличение количества «хмыканий», заиканий, покашливаний; увеличение темпа речи; уменьшение свободы и плавности речи; повышение высоты голоса);

3) окулесика (расширение зрачков, частое моргание, уменьшение длительности контакта глаз)<sup>3</sup>.

Г. Грачёв и И. Мельник пишут, что выделение жестов или поз, напрямую связанных с неискренностью, слишком рискованно. Для того чтобы определить степень искренности собеседника, необходимо соотнести внешние признаки поведения с содержанием речевого высказывания. Авторы приводят

---

<sup>1</sup> См.: Аминов И. И. Занимательная психология для юристов: учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2001. С. 164.

<sup>2</sup> См.: Еникеев М. И. Юридическая психология: учебник. 10-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2010. С. 201.

<sup>3</sup> См.: Гулевич О. А. Указ. соч. С. 278.

систему, основанную на признаках лжи, исходя из анализа содержания информации. Она включает в себя: противоречивость; неопределенность, неконкретность сведений; чрезмерную, нарочитую точность; совпадение в мельчайших деталях с высказываниями других опрашиваемых; отсутствие в описании несущественных подробностей; различное объяснение одних и тех же событий; исключительно позитивные сведения о самом себе; настойчивое, неоднократное повторение утверждения; «проговорки»; нетипичные для данного человека выражения, обороты речи; обедненность эмоционального фона высказываний; неуместные, неоднократные ссылки на свою добропорядочность; уклонение от ответа на прямой вопрос; сокрытие того, что не может быть неизвестно данному человеку<sup>1</sup>.

По мнению Г. Грачёва и И. Мельника, для выявления неискренности и стремления манипулировать партнером по общению необходимо анализировать: особенности голоса и речи; движения глаз и мимику лица; соответствие жестов и поз содержанию передаваемой информации; особенности содержания и техники передачи информации<sup>2</sup>.

П. Экман, известный специалист по вопросам распознавания лжи, формулирует меры предосторожности, позволяющие снизить возможность ошибок при оценке невербальных признаков лжи. Вот некоторые из них:

1) отсутствие признаков обмана еще не является доказательством правды;

2) предубеждения в отношении подозреваемого во лжи могут помешать правильности суждения;

3) признак эмоции — это не признак обмана, а лишь показатель того, как человек реагирует на подозрение во лжи;

4) многие признаки обмана строятся не на одной, а на нескольких эмоциях;

5) никогда не делайте окончательного вывода о том, лжет человек или нет, только на основании собственной интерпретации поведенческих признаков<sup>3</sup>.

Некоторые люди, говоря правду, демонстрируют невербальные признаки лжи. Это является частью их обычного

---

<sup>1</sup> См.: Грачёв Г. В., Мельник И. К. Манипулирование личностью. М.: Эксмо, 2003. С. 355—359.

<sup>2</sup> См.: Там же. С. 346.

<sup>3</sup> См.: Экман П. Психология лжи. СПб.: Питер, 2008. С. 132.



поведения, манерой говорить. Непонимание индивидуальных различий, благодаря которым настоящий лжец может не проявлять признаков обмана, а честный человек — их выказывать, П. Экман назвал «капканом Брокау». Непонимание же факта, что честный человек, когда его подозревают во лжи, начинает проявлять те же реакции, что и настоящий обманщик, — «ошибкой Отелло».

П. Экман обращает внимание на то, что наиболее полную картину скрываемых эмоций дают микровыражения на лице. Но в силу кратковременности (не более четверти секунды) люди обычно не успевают их заметить. Он также отмечает, что попытки обмана трудно распознать, ориентируясь только на экспрессию лица. Люди чаще всего в первую очередь контролируют именно выражение лица и не обращают внимания на остальные части тела. Специалисты по невербальному общению отмечают, что о неискренности человека свидетельствует рассогласование мимических движений (верхней и нижней части лица). Преднамеренное наигранное выражение лица отличается дисгармоничностью<sup>1</sup>.

Таким образом, интерпретация невербальных сигналов не позволяет сделать окончательный вывод об искренности собеседника. Их расшифровка позволяет лишь предположить, заподозрить человека в неискренности. Когда человек лжет, в его невербальном поведении возникают признаки беспокойства, тревоги. Но подобные признаки порой не связаны с ложью. Они могут быть следствием неуверенности, относящейся к оценке ситуации в целом, или являться индивидуально-психологической особенностью личности.

Опрометчиво полностью полагаться на расшифровку невербальных сигналов, исходящих от собеседника. Интерпретируя невербальные сигналы общения, необходимо рассматривать их в сочетании друг с другом и не отделять от контекста (потирают нос не только когда сомневаются, но и когда он чешется). Отдельно взятый жест или поза не позволяют делать окончательный вывод о состоянии человека.

Обратив внимание на тот или иной невербальный сигнал, адвокат не должен сразу делать однозначные выводы, — необходимо постараться перепроверить информацию, получить дополнительные подтверждения первоначального пред-

---

<sup>1</sup> См.: Лабунская В. А. Указ. соч. С. 272.

положения. Также необходимо помнить о том, что некоторые жесты и часто повторяемые телодвижения становятся для человека привычкой. Не надо считать привычные жесты проявлением особого состояния и помнить об их неоднозначности. Помимо прочего следует учитывать культурные различия значения некоторых невербальных сигналов.

Интересные результаты получены при исследовании синхронии взаимодействия, то есть согласованности движений в процессе коммуникации. Синхрония проявляется в том, что собеседники одновременно, как бы зеркально, меняют позу или говорят в одном темпе. Подобная «подстройка», «отзеркаливание» позы собеседника свидетельствует о глубоком психологическом контакте общающихся<sup>1</sup>. Однако неумелое использование адвокатом этой техники может вызвать раздражение или агрессию собеседника. Подобные навыки требуют времени и профессионального подхода для их освоения.

Сложности, возникающие при оценке невербальных сигналов, не умаляют их значения в процессе общения. Современные исследователи в области коммуникации сходятся во мнении, что невербальная составляющая меньше вербальной подвержена сознательному контролю, а значит, является более точной, правдивой, достоверной. Невербальные средства могут как усиливать, так и ослаблять вербальное воздействие, помогают выявить такой существенный параметр коммуникативного процесса, как намерения его участников.

Одним из способов познания адвокатом доверителя является проявление к нему эмпатии (сочувствия, сопереживания). Вживание через выразительное поведение личности, по мнению М. М. Бахтина, — это путь к проникновению в ее психический мир, это начальный этап понимания<sup>2</sup>.

Результаты практических исследований показывают, что способности к более точной оценке невербальных сигналов можно целенаправленно совершенствовать. Особенно это важно для представителей юридических специальностей. Развитие у адвоката качеств личности, способствующих более точной оценке невербальной составляющей общения, повышает его психологическую компетентность, помогает на более высоком уровне осуществлять профессиональные полномочия.

---

<sup>1</sup> См.: Ягнюк К. В. Указ. соч.

<sup>2</sup> См. Лабунская В. А. Указ. соч. С. 84.

«Вербальные портреты» психических состояний<sup>1</sup>

УДИВЛЕНИЕ	Брови округлены и высоко подняты; кожа под бровями натянута; горизонтальные морщины на лбу; веки раскрыты; рот открыт, челюсть опущена, зубы разъединены; уголки губ приподняты; приоткрытый рот принимает овальную форму; лицо застывшее
СТРАХ	Настороженный и напряженный взгляд, направленный на объект; полное отсутствие движений; съеживание; брови приподняты и сдвинуты к переносице; в центре лба появляются морщины; верхние веки подняты так, что видна склера, а нижнее веко напряжено и приподнято; рот раскрыт, губы слегка напряжены и оттянуты в стороны или сильно напряжены и растянуты; лицо застывшее
ОТВРАЩЕНИЕ	Верхняя губа поднята, а нижняя приподнята по направлению к верхней губе или опущена и слегка выпячена; рот угловатой формы; нос наморщен; щёки подняты; нижние веки приподняты, но без напряжения, под ними образуются морщины; брови опущены, как и верхние веки
РАДОСТЬ	Уголки губ оттянуты в стороны и приподняты; рот может быть приоткрыт или закрыт, а зубы обнажены или прикрыты губами; от носа к внешнему краю губы тянутся морщины (носогубные складки); щёки подняты; верхние веки спокойны, под нижними образуются морщины, нижние веки приподняты, но не напряжены; глаза прищурены или раскрыты;

---

<sup>1</sup> См.: Там же. С. 267—269, 321—327.

	<p>глаза блестят;  у наружного края уголков глаз появляются морщинки — «гусиные лапки»;  внутренние уголки бровей подняты вверх;  лицо динамичное</p>
ГОРЕ	<p>Внутренние уголки бровей подняты вверх;  кожа между бровями треугольной формы;  внутренние уголки верхних век приподняты;  рот закрыт, уголки губ опущены, но не напряжены</p>
ГНЕВ	<p>Брови опущены и сведены;  кожа лба стянута;  между бровями вертикальные складки;  на переносице или прямо под ней небольшое утолщение;  верхние веки напряжены и приподняты,  нижние веки тоже напряжены;  глаза раскрыты или прищурены;  глаза блестят;  глаза неподвижные, могут казаться выпученными;  губы находятся в одном из двух положений:  крепко сжаты, уголки губ прямые или опущенные; раскрыты и напряжены как при крике;  ноздри могут быть расширены;  лицо динамичное</p>
ИНТЕРЕС	<p>Приподнятые или слегка сдвинутые брови;  взгляд перемещается по направлению к объекту;  слегка приоткрытый рот или поджатые губы;  смотрит в глаза;  сидит, слегка наклонившись вперед;  рука находится под щекой, но не служит опорой для головы</p>
ВНИМАНИЕ	<p>Горизонтальные складки на лбу;  брови сведены;  вертикальные складки на переносице;  прищуренные глаза;  уголки рта слегка опущены</p>
ДРУЖЕЛЮБИЕ	<p>Теплые, ласковые глаза;  туловище наклонено вперед;  ладони раскрыты и развернуты в сторону собеседника;  пальцы ладоней расставлены;  голова в нейтральном положении</p>

ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬ- НОСТЬ	Улыбка; голова и тело повернуты к партнеру; туловище наклонено вперед; теплые, ласковые глаза
ЗАИНТЕРЕСОВАН- НОСТЬ	Частный, интенсивный визуальный контакт (по правилам коммуникатора-реципиента); поза, устремленная к собеседнику; прямой взгляд с лицом, полностью обращенным к партнеру
ЯРОСТЬ	Тесно сжатые брови; горизонтальные складки на переносице; нос раздут; зубы стиснуты; рот оскален; уголки губ резко и напряженно оттянуты вниз; шея судорожно стянута
ПРЕЗРЕНИЕ	Смотрит на объект как будто сверху вниз; брови приподняты, сдвинуты к переносице; вертикальные складки на лбу и переносице; глаза сужены; глаза блестят; приподнята верхняя губа; нос слегка сморщен; рот закрыт; уголки губ опущены; лицо динамичное
ИРОНИЯ	Спокойный лоб; прищурен один глаз; нижняя губа прижата к верхней; уголки рта опущены или мимика улыбки только в одну сторону
ЗАМКНУТОСТЬ	Спокойный лоб; «занавешенные глаза»; между бровями вертикальная складка кожи; губы сжаты
ВРАЖДЕБНОСТЬ	Взгляд искоса; пристальный взгляд; холодный взгляд; жесткий взгляд; опущенные вниз брови; лоб нахмурен; уголки рта опущены; руки на бедрах; подбородок опущен;

	руки скрещены на груди, пальцы сжаты в кулак; руки скрещены на груди, одна нога закинута за другую
АГРЕССИВНОСТЬ	Руки скрещены на груди; руки сжаты в кулаки; кисти рук впиваются в плечо противоположной руки; жесты интенсивные, угрожающие, направлены в сторону собеседника
НЕТЕРПЕНИЕ	Постукивание пальцами по столу; постукивание ногой; наклон вперед, руки на коленях или на стуле, будто сейчас встанет
ПОДОЗРИТЕЛЬНОСТЬ	Пристальный взгляд; холодный взгляд; жесткий взгляд; указательный палец направлен вертикально к виску, большой палец поддерживает подбородок
НЕПРИНЯТИЕ	Нечастый, неинтенсивный или полностью отсутствующий контакт глаз; пристальный взгляд; холодный взгляд; жесткий взгляд; пальцы рук, сцепленные в замок (на уровне лица, на коленях или столе, внизу); ладонь вперед, отталкивающая партнера; «смахивание насекомых»
БЕЗРАЗЛИЧИЕ	Торопливое рукопожатие; расслабленность, несобранность в движениях
ДОМИНИРОВАНИЕ	Интенсивность и продолжительность смотрения на партнера, особенно в момент активного коммуницирования или в момент изложения негативных, но эмоционально значимых фактов; настойчивый взгляд (заглядывание в глаза при нежелании другого фиксировать визуальный контакт); сидит, расставив ноги, руки «шпилем» перед собой или опущены вниз; заложены за спину руки; высоко поднятая голова; подбородок выставлен; большие пальцы рук выставлены; «прямой разворот тела»

**НЕУВАЖЕНИЕ**

Указание большим пальцем руки;  
позы, направленные от партнера;  
взгляд «сквозь» партнера

**ПОРИЦАНИЕ**

Голова слегка наклонена вперед и вниз;  
взгляд искоса;  
голова и корпус не повернуты к партнеру;  
уголки рта опущены;  
убирание чего-то несуществующего с одежды

**ВЫСОКОМЕРИЕ**

Туловище отклонено назад;  
голова поднята вверх или отклонена в сторону от собеседника;  
руки на уровне груди, положены одна на другую;  
ноги слегка расставлены;  
взгляд на человека сверху вниз или снизу вверх



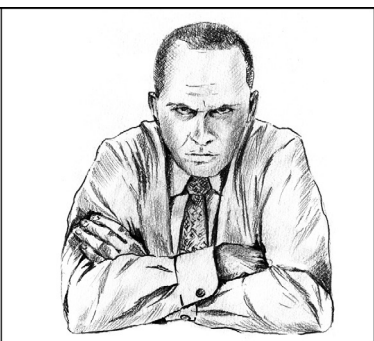
*Рис. 11. Интерес*



*Рис. 12. Горе*



*Рис. 13. Дружелюбие*



*Рис. 14. Враждебность*



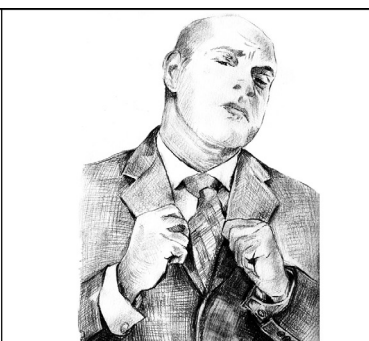
*Рис. 15. Отвращение*



*Рис. 16. Страх*



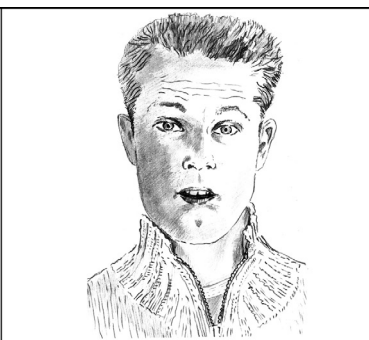
*Рис. 17. Порицание*



*Рис. 18. Высокомерие*

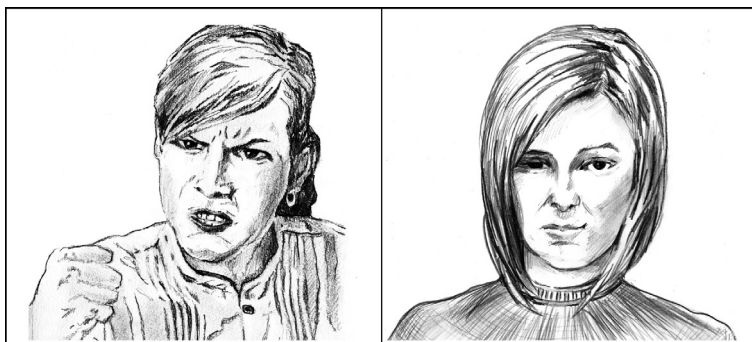


*Рис. 19. Радость*



*Рис. 20. Удивление*





*Рис. 21. Гнев*

*Рис. 22. Ирония*

### **3.4. Психологическое воздействие в адвокатской деятельности**

У профессионалов, чья деятельность связана с активной коммуникацией, успех неотделим от психологического воздействия. Общась, люди вольно или невольно влияют друг на друга. Важно уметь отслеживать это влияние, управлять им. «Следователю и адвокату необходимо знать, что управляет человеческим поведением, владеть искусством общения, эффективного и правомерного воздействия на людей...» — пишет адвокат П. Д. Баренбойм<sup>1</sup>.

Проблемы психологического воздействия интересуют юристов, психологов, литераторов, представителей самых разных областей деятельности. Обсуждая эту тему, юристы часто используют понятия «психологическое воздействие» и «психическое воздействие» как синонимы. Например, поясняя различия между физическим и психологическим характером ограничений доступа на рынок (ст. 178 УК РФ — «Недопущение, ограничение или устрашение конкуренции»), авторы комментария к Уголовному кодексу раскрывают «психологические способы» воздействия на потерпевшего через понятие «психическое воздействие»: «Психологические способы заключаются в психическом воздействии на потерпевшего — угрозах насилия, уничтожения или повреждения чужого имущества (признается особоотягчающим обстоятельством), разглашения позорящих сведений, применения дисциплинар-

<sup>1</sup> Как избежать пытки: Психология допроса и защиты граждан/Авт.-сост. П. Баренбойм. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юстицинформ, 2004. С. 15.

ных мер, привлечения к уголовной ответственности и т. п.»<sup>1</sup>. Подобные примеры показывают, что существенной разницы в терминах «психологическое» и «психическое» воздействие правоведа не видят.

Однако понятия «психическое воздействие» и «психологическое воздействие» имеют различные семантические оттенки, о чём пишут авторы учебного пособия по практической юридической психологии<sup>2</sup>. Воздействие есть влияние, приводящее к изменениям в объекте. Различают воздействие физическое и психическое. *Любое нефизическое воздействие, признаки процесса или конечный результат которого можно обнаружить, является психическим.* Например, одно только присутствие других людей меняет поведение человека, даже если такая цель ими заранее не ставится. Н. П. Рапохин отмечает, что и физическое воздействие на человека или группу людей, в конечном итоге, всё равно приводит к изменению состояния их психики<sup>3</sup>. В рамках данной позиции понятие «психическое воздействие» шире понятия «психологическое воздействие».

Психологическое воздействие — это «*преднамеренное, целенаправленное* вмешательство в процессы психического отражения действительности другого человека, в отличие от психического, которое может происходить и без выраженного желания воздействующего субъекта и даже в его отсутствие»<sup>4</sup>. Психологическое воздействие произвольно и, как правило, методически подготовлено. Результаты психологического воздействия прогнозируются субъектом. Именно это воздействие обычно имеют в виду юристы, ведь владение приемами психологического воздействия может существенно повысить эффективность профессиональной деятельности адвоката.

М. В. Кроз, Н. А. Ратинова и О. Р. Онищенко вводят понятие «криминальное психологическое воздействие». Определяя его как «антисоциальное по направленности и деструктивное по характеру психологическое воздействие, ока-

---

<sup>1</sup> Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Под ред. В. М. Лебедева. М.: Норма, 2007 // КонсультантПлюс.

<sup>2</sup> См.: Прикладная юридическая психология: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. А. М. Столяренко. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. С. 378.

<sup>3</sup> См.: Рапохин Н. П. Прикладная психология: учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. С. 192.

<sup>4</sup> Прикладная юридическая психология... С. 378, 379.

зываемое преступником (преступниками) на потерпевшего (потерпевших) в ситуации совершения преступления», они отмечают, что негативное психологическое воздействие имеет место и в отношении потерпевших, и в отношении их родственников при совершении тяжких насильственных преступлений (изнасилование, нанесение тяжких телесных повреждений, захват заложников)<sup>1</sup>. Такое воздействие может осуществляться не только в момент совершения преступления, но и предшествовать ему, носить длительный характер. Авторы рассматривают примеры применения криминального психологического воздействия при доведении до самоубийства, оскорблении чести и достоинства, посягательствах на половую неприкосновенность и свободу личности.

При обсуждении проблем психологического воздействия используются и другие близкие по значению термины: «психологическое давление», «психологическое или психическое насилие», «психологическое принуждение».

В книге «Как избежать пытки: Психология допроса и защиты граждан» психологическое давление рассматривается как одна из форм пытки. По мнению автора-составителя, если подозреваемому заявляют, что в случае отрицания им своей вины он будет арестован, а в случае признания — оставлен на свободе, то независимо от реальности подобных заявлений и угроз действия следователя носят характер психического насилия<sup>2</sup>. Угрозы ухудшить режим содержания под стражей, разрешение свидания в обмен на признание вины — всё это примеры использования психологического воздействия.

Практика применения словосочетаний «психологическое/психическое воздействие» показывает, что часто понятие «психическое» вместо «психологическое» используется авторами для усиления отрицательного смысла описываемого явления, для обозначения его недопустимости, ненормальности, аморальности. Применение понятий «давление», «насилие» подчеркивает отсутствие возможности выбора у объекта воздействия. Приводя в здесь чью-либо точку зрения, мы сохраняем авторскую терминологию, считая, однако, более точным использование термина «психологическое воздействие».

---

<sup>1</sup> См.: Кроз М. В., Ратинова Н. А., Онищенко О. Р. Криминальное психологическое воздействие. М., 2008. С. 36.

<sup>2</sup> См.: Как избежать пытки... С. 23.

В психологии близким, но не тождественным понятию «психологическое воздействие» является понятие «манипуляция». Е. Л. Доценко, исследуя проблемы манипуляции, внес существенный вклад в определение этого понятия. «Манипуляция, — пишет он, — это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающий с его актуально существующими желаниями»<sup>1</sup>. Отличительной особенностью манипуляции является то, что манипулятор стремится скрыть свои намерения. Манипуляция предполагает использование партнера по общению как средства для достижения цели субъекта. Термин «манипуляция» пришел в свое время на смену понятию «макиавеллизм», символизирующему позицию «цель оправдывает средства».

Понятие «психологическое воздействие» шире понятия «манипуляция». Не все виды психологического воздействия являются манипулятивными. Е. Л. Доценко приводит шкалу межличностных отношений, располагая их от крайне несимметричных (где один человек властвует над другим) до симметричных, равноправных, позволяющих совместно решать возникающие проблемы:

— *Доминирование*. Отношение к другому как к средству достижения своих целей, игнорирование его интересов. Доминирующий в межличностных отношениях стремится получить неограниченное одностороннее преимущество, он открыто использует грубые способы воздействия (насилие, приказ, принуждение). Если анализировать юридическую практику, то доминирование можно наблюдать, например, в отношениях главаря банды к рядовому ее участнику.

— *Манипуляция*. Отношение к партнеру как к вещи, тенденция к игнорированию его интересов. При этом осуществляется скрытое воздействие с привлечением более сложного, опосредованного давления (провокация, обман, интрига, намек). Советы Д. Карнеги, сформулированные им в известной книге «Как завоевывать друзей...», — это инструкция по манипулированию партнером по общению. Сами по себе предлагаемые им приемы (говорить о том, что интересует собеседника; называть его чаще по имени; больше слушать, чем говорить и пр.) могли бы и не относиться к манипулирова-

---

<sup>1</sup> Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, 1997. С. 59.

нию, если бы не их нацеленность на создание оптимальных условий для восприятия чужих идей. Воздействуя же таким образом на психическое состояние собеседника, добиваясь его оптимизации в своих корыстных целях, субъект относится к нему как к вещи, как к средству для достижения необходимого результата.

— *Соперничество*. Партнер по взаимодействию представляется опасным, с силой которого приходится считаться. Если манипуляция строится на маскировке цели и самого факта воздействия, то соперничество допускает признание такого факта, скрываются только цели. Интересы другого учитываются частично, средства воздействия могут быть открытыми и закрытыми. Соперничество предполагает активное противодействие партнера. Это изнурительное, иногда длительное противостояние возможно при определенном складе нервной системы и характера общающихся. Соперничество присуще отношениям «защита — обвинение».

— *Партнерство*. Отношение к другому как к равному, имеющему право быть таким, как он есть. Равноправные, но осторожные отношения, основанные на договоре, который служит и средством объединения, и средством оказания давления. Часто итогом партнерских отношений является компромисс, в нем каждая из сторон имеет свой «выигрыш» и «проигрыш». Отношения партнерства в адвокатской деятельности характерны для коллег адвокатов или для отношений «адвокат — доверитель». В ряде случаев возможно партнерство с представителями противной стороны.

— *Содружество*. Отношение к другому как самоценности. Стремление к объединению, совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей. Главный инструмент воздействия уже не договор, а согласие (консенсус). Этот вид межличностных отношений чаще встречается в личном общении, а не в профессиональном. Однако именно к такой модели отношений стоит стремиться адвокату, выстраивая взаимодействие с доверителем.

Манипуляции как разновидность психологического воздействия могут быть в разной степени осознанными. Субъект может четко понимать, для чего он использует манипуляцию, но может и манипулировать привычно, почти автоматически, не придавая этому особого значения. Современное общение трудно представить себе без манипуляций. Есть они и в про-

фессиональной деятельности адвоката. Нет большой беды в том, что, сделав комплимент секретарю суда, адвокат быстрее получает нужную ему информацию. Подобная манипуляция никому не причиняет вреда и не лишает возможности выбора линии поведения. Возможность использования приемов Д. Карнеги как инструмента влияния на людей отметил известный российский адвокат С. Л. Ария<sup>1</sup>. Главное, чтобы манипулятивное общение не становилось основным в профессиональном общении.

Р. Чалдини в своей знаменитой книге «Психология влияния» рассматривает шесть принципов получения согласия партнера по общению, или приемов манипуляции: принцип взаимного обмена; принцип последовательности; принцип социального доказательства; принцип авторитета; принцип благорасположения; принцип дефицита. Он исследует их с точки зрения того, как они могут быть использованы профессионалами, чья деятельность связана с необходимостью получения согласия партнеров<sup>2</sup>.

1. *Принцип взаимного обмена*, описанный Р. Чалдини, коротко можно сформулировать так: мы чувствуем себя обязанными отплатить человеку за оказанную нам любезность, даже если эта любезность была непрошеной. Обязательства угнетают, и от них хочется поскорее избавиться. Часто при этом человек возвращает больше, чем получил. Прием взаимного обмена используется для скрытого получения информации от партнера по общению. В разговоре с обладателем такой информации рекомендуется авансом продемонстрировать ему особое доверие, сообщить какую-нибудь «секретную» информацию. Тогда в обмен на это собеседник склонен отплатить подобным и сообщить то, что ему известно. При этом совсем не обязательно, чтобы сообщаемая авансом информация была действительно ценной. Важно, чтобы она изменила состояние собеседника, побудив его в ответ рассказать то, что он предпочитал скрывать.

Методика «отказ — затем отступление» тоже основана на использовании принципа взаимного обмена. Она включает два этапа: сначала выдвигается более серьезное требование, затем, после отказа в его выполнении, — менее серъ-

---

<sup>1</sup> См.: Ария С. Л. Жизнь адвоката/3-е изд., доп. и испр. М.: Американская ассоциация юристов, 2010. С. 21.

<sup>2</sup> См.: Чалдини Р. Психология влияния. СПб.: Питер, 2001.

езное. Если вы правильно структурировали свои требования, то ваш партнер воспримет второе требование как уступку и ответит тем же, то есть выполнит ваше второе требование. Этот прием «работает» при организации переговоров, когда необходимо достичь компромисс между сторонами. Первое ваше требование должно быть более серьезным и трудно-выполнимым, второе — менее серьезным. В проект договора выгодно включать такие пункты, которые другая сторона наверняка отвергнет. В ответ на ваши уступки по удалению этих пунктов из договора противная сторона легче согласится с остальным — на самом деле приемлемом для вас варианте. (Однако необходимо помнить, что если первоначальное требование настолько трудновыполнимо, что представляется необоснованным, то позиция оценивается как «нечестная» и прием не срабатывает.)

2. *Принцип последовательности и обязательства.* Стремление к последовательности считается главным мотиватором поведения человека, — мы стремимся выглядеть последовательными даже в ущерб своим интересам. Как только человек занимает определенную позицию, у него возникает стремление придерживаться ее, чтобы выглядеть последовательным. Кроме того, следование этому принципу освобождает человека от очередного выбора, принятия решения. Р. Чалдини приводит в своей книге результаты исследования работы экспериментальных судов присяжных. Эти суды выносили решения в случаях, когда обвиняемым грозило суровое наказание. Смертные приговоры выносились чаще, когда присяжные заседатели должны были выразить свое мнение не тайным голосованием, а поднятием руки. Если присяжные публично заявляли свою позицию, они, стремясь оставаться последовательными, неохотно меняли ее.

3. Согласно следующему принципу — *социального доказательства* — человек определяет, что является правильным, выясняя, что считают таковым другие; срабатывает эффект подражания. Особенно хорошо этот принцип «работает» в условиях неопределенности, когда человек не знает, как ему поступить, и тогда, когда он считает себя похожим на других, уже сделавших свой выбор. Когда нужно выбрать один вариант из нескольких предложенных, люди нередко испытывают сомнения при принятии решения. Подтолкнуть к наиболее эффективному выбору могут примеры, приведенные адво-



катом из своей практики. Принцип сработает лучше, если человек будет считать себя похожим на тех, о ком ему рассказал адвокат. На дороге, в «пробке», увидев, как несколько автомобилистов нарушают правила дорожного движения, водитель сам следует их примеру. Клиенты, узнав, что к этому адвокату очередь из желающих проконсультироваться, будут сильнее стремиться попасть именно к нему. Р. Чалдини отмечает, что ярким проявлением действия принципа социального доказательства являются подражательные преступления: угоны самолетов, массовые убийства, самоубийства.

4. *Принцип благорасположения* можно сформулировать следующим образом: мы охотнее соглашаемся выполнить требования тех, кого мы знаем и кто нам нравится. Р. Чалдини приводит пример исследования, проведенного в Университете Пенсильвании, в ходе которого оценивалась физическая привлекательность 74 подсудимых мужчин. Было установлено, что внешне привлекательные подсудимые имели в два раза больше шансов избежать тюремного заключения по сравнению с некрасивыми. Не зря известный американский адвокат Кларенс Дарроу говорил: «Главная задача адвоката на судебном процессе — добиться, чтобы присяжным понравился его клиент».

Внешне привлекательные адвокаты оцениваются доверителями как более компетентные, а речь понравившегося адвоката воспринимается как более убедительная. В этой связи особенно актуальными становятся проблемы формирования привлекательного имиджа адвоката. Психологи также обнаружили следующую закономерность: нам нравятся люди, чем-то похожие на нас (имеется в виду не только внешнее сходство, но и сходство мнений, происхождения и т. п.).

5. В соответствии с *принципом авторитета* любое действие, даже бессмысленное и несправедливое, является правильным, если оно совершается по команде довольно высокого авторитета. Символы власти и высокого статуса имеют огромное влияние на современного человека. Основные символы авторитета — титул, одежда (особенно форменная), автомобиль. Адвокату, обладающему символами авторитета, значительно легче влиять на партнера по общению.

6. *Принцип дефицита*. Особой привлекательностью обладают те вещи, которые почему-то стремительно становятся менее доступными. Сомнения в необходимости приобретения



чего-либо снижаются, как только человек узнаёт о том, что данный предмет является дефицитом. Если попасть на консультацию к адвокату сложно, то клиент, добившись своего, чувствует себя особенно довольным.

В соответствии с данным принципом ограничение возможности использовать информацию способно повысить ее значимость. Р. Чалдини описывает эксперимент с участием тридцати реальных присяжных. Они слушали запись дела по иску женщины, пострадавшей в результате беспечности водителя грузовика. Анализ результатов показал: 1) присяжные присуждают большее возмещение потерпевшей (37 против 34 тыс. долларов), если известно, что водитель застрахован; 2) если судья заявлял, что присяжные не должны принимать во внимание факт наличия страховки, то сумма возмещения увеличивалась еще больше (до 46 тыс. долларов). Присяжные реагируют на информационное ограничение повышением оценки значимости информации, которую им не велели использовать. Эксклюзивная информация является для человека более убедительной.

В отечественной психологии распространена точка зрения, согласно которой при психологическом воздействии нужно различать «субъект-субъектный» и «субъект-объектный» подходы. Первый основан на диалоге равных субъектов взаимоотношений, базируется на гуманистических целях; второй — на неравенстве людей в общении, на том, что есть сторона, «выигрывающая» от взаимодействия, а есть — «проигрывающая». Второму подходу соответствуют две стратегии. Одна — стратегия императивного воздействия, которая подразумевает отношения доминирования-подчинения (например, начальник — подчиненный, учитель — ученик, родитель — ребенок). Часто именно в соответствии с этой стратегией строится взаимодействие «следователь — обвиняемый». Другая — манипулятивного воздействия — предполагает скрытое психологическое воздействие с односторонней выгодой<sup>1</sup>.

Традиционно в отечественной психологии выделяли следующие методы психологического воздействия:

1. *Убеждение* предполагает интеллектуальное воздействие на сознание собеседника с использованием логических обоснований своей позиции. Аргументируя свою позицию, адво-

---

<sup>1</sup> См.: Кроз М. В., Ратинова Н. А., Онищенко О. Р. Указ. соч. С. 11—12.

кат может убедить собеседника в правильности собственной точки зрения.

2. *Вознаграждение* предусматривает положительное подкрепление материальными или духовными стимулами желательного поведения партнера. Похвала является одним из способов вознаграждения собеседника (всем известен метод «кнута и пряника»).

3. *Угрозы*. Этот метод заключается в словесных обещаниях человеку наказания за нежелательные формы поведения. Обязательным условием действенности угрозы является наличие у объекта воздействия чувства страха.

4. *Принуждение* предполагает насильственные меры по организации желаемого поведения человека. Принуждение может быть физическим (основанным на применении силы) и психологическим (выступать как побуждение интересующего лица к определенным действиям вопреки его желаниям). Оно нацелено на создание ситуации, при которой у объекта воздействия отсутствует возможность выбора.

5. *Обещание* предусматривает положительное стимулирование на слова материальными или нематериальными поощрениями желательного нам поведения.

6. *Изменение окружающей обстановки*. Этот метод заключается в активном воздействии на ситуацию, с конечной целью — изменить поведение объекта.

7. *Внушение* — это целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого. Более всего внушению подвержены дети, женщины, пожилые люди, а также малообразованные, утомленные, ослабленные.

В современной психологической литературе приводятся и другие классификации видов психологического воздействия. По мнению авторов цитируемого выше учебного пособия, психологическое воздействие можно классифицировать по разным основаниям. По характеру влияния различают простое и сложное воздействие. Простое связано с достижением одной или нескольких целей и реализуется за один сеанс общения — беседа, опроса, допроса и пр. Например, в процессе беседы адвокат может ставить цель добиться согласия собеседника на переговоры и использует для этого приемы психологического воздействия. Сложное психологическое воздействие состоит из нескольких простых и нацелено на решение профессиональной задачи. Для адвоката это

может быть задача вызвать у присяжных симпатию, сочувствие к своему подзащитному.

По направленности воздействие бывает индивидуальным или социально-психологическим. Индивидуальное воздействие направлено на одного человека, а социальное — на группу людей. Примером социального воздействия адвоката является влияние на присяжных в ходе судебного слушания.

По форме осуществления различают открытое, закрытое и комбинированное психологическое воздействие. Открытая форма предполагает непосредственное обращение к сознанию объекта воздействия. Закрытая форма связана с использованием приемов влияния на подсознание (НЛП и пр.). Комбинированная форма предполагает сочетание воздействия на сознательную и подсознательную сферу.

По технической оснащенности различают субъектные и инструментальные воздействия. Субъектные предполагают воздействия личности, слов; инструментальные — воздействия с использованием материальных объектов (например, вещественных доказательств), выбора места (комната переговоров, место происшествия)<sup>1</sup>.

Н. П. Рапохин различает гуманное и манипулятивное, мягкое и жесткое воздействие<sup>2</sup>. При гуманном объект воздействия рассматривается как равноценная личность. Субъект воздействия (например, адвокат) аргументированно убеждает собеседника или аудиторию, исходит из их интересов, предоставляет им возможность осознанного выбора. Гуманное воздействие исключает обман, насилие, принуждение.

При манипулятивном воздействии объект пассивен и является средством для достижения целей субъекта. В результате манипуляции очевидна односторонняя выгода. При манипулятивном воздействии используются обман, разнообразные психологические «ловушки», компрометирующий материал, а также пороки, слабости человека.

Мягкое воздействие, по Н. П. Рапохину, — это такая форма, при которой человек не замечает воздействия как такового. Он делает самостоятельный выбор, перебирая и оценивая имеющиеся альтернативы. Жесткое воздействие предполагает сильное давление, осуществляемое вопреки его воле и жела-

---

<sup>1</sup> См.: Прикладная юридическая психология... С. 379—380.

<sup>2</sup> См.: Рапохин Н. П. Указ. соч. С. 192—193.

ниям, посредством использования психологической или материальной зависимости, угроз и шантажа.

Автор различает прямые способы воздействия (просьба, предложение, замечание, указание, требование) и косвенные (вербальные — информирование, демонстрация, разъяснение и невербальные — игнорирование высказываний, избегание глазного контакта, молчание, паузы, контрпозы).

Н. П. Рапохин считает, что воздействие на психику может осуществляться с помощью предметно-практических и вербальных средств. Предметно-практические предполагают целенаправленное изменение материальных условий жизни человека, создание определенных ситуаций, использование факторов внешней среды, формирующих у него соответствующие идеи, чувства, настроения и т. п. Например, задержание подозреваемого, арест, очную ставку можно рассматривать как психологическое воздействие с использованием предметно-практических средств.

Психологическое воздействие с использованием вербальных средств осуществляется в основном в процессе личного общения в виде информирования, разъяснения, просьб, угроз, то есть посредством убеждения, внушения и принуждения. Разъяснение допрашиваемому его прав и обязанностей, предупреждение об ответственности при даче ложных показаний — это психологическое воздействие с использованием вербальных средств.

Воздействие может быть адресовано рациональной, эмоциональной или морально-этической сферам личности. Оно также может быть адресовано всем личностным сферам в комплексе. Такое воздействие будет более результативным.

Рассматривая психологическое воздействие, В. Г. Крысько выделяет информационно-психологическое, психогенное, психоаналитическое, нейролингвистическое, психотронное, психотропное воздействие<sup>1</sup>.

*Информационно-психологическое воздействие* — это воздействие словом, информацией. Психологическое воздействие такого вида ставит своей основной целью формирование определенных идей, взглядов, убеждений. Оно вызывает у людей положительные или отрицательные эмоции. В сов-

---

<sup>1</sup> См.: Крысько В. Г. Секреты психологической войны//[http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/krusk/index.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/krusk/index.php)

ременном мире такое воздействие — посредством СМИ, Интернета — оказывается на многомиллионную аудиторию. Информационно-психологическое воздействие имеет место и в межличностном общении. Процесс убеждения присяжных заседателей в суде будет эффективнее, если адвокат сможет не только логически обосновать свою позицию, но и воздействовать на эмоциональную сферу присяжных.

*Психогенное воздействие* является следствием: а) физического воздействия на мозг индивида (воздействие цвета, звука на психическое состояние человека или травма головного мозга может привести к потере памяти, нарушению мышления); б) шоковое воздействие условий окружающей среды (например, наблюдение картин массовых разрушений) на сознание человека, нарушающее способность рационально мыслить, действовать, вызывает аффект, панику и пр. Воспоминания свидетеля, находящегося в подобном состоянии, могут быть значительно искажены. Здесь уместна метафора: «психика человека — поверхность озера». Когда озеро спокойно, оно способно правильно отражать реальность. Когда на воде волны — реальность отражается искаженно.

*Психоаналитическое воздействие* — это воздействие на подсознание человека терапевтическими средствами, особенно в состоянии гипноза или глубокого сна. Существуют также методы, исключаящие сознательное сопротивление как отдельного индивида, так и групп людей в бодрствующем состоянии. В частности, это методы психозондирования и психокоррекции, предложенные профессором И. В. Смирновым<sup>1</sup>.

*Нейролингвистическое воздействие* — вид психологического воздействия, изменяющий мотивацию людей и эмоционально-волевые состояния путем введения в сознание специальных лингвистических программ. Использование приемов НЛП позволяет изменить в заданном направлении убеждения, взгляды и представления как отдельного человека, так и группы людей. Основа такого воздействия заключается в присоединении к собеседнику и построении раппорта (способы вызвать подсознательное доверие).

*Психотронное воздействие* — это воздействие на людей, осуществляемое путем передачи информации через внечув-

---

<sup>1</sup> См.: Смирнов И., Безносюк Е., Журавлёв А. Психотехнологии: Компьютерный психосемантический анализ и психокоррекция на неосознаваемом уровне. М.: Культура, 1995.

ственное (неосознаваемое) восприятие. Психотронное воздействие связано с использованием людей, обладающих паранормальными способностями (телепатов, экстрасенсов и др.), технических средств воздействия на сознание (психотронных генераторов, резонаторов и пр.), позволяющих управлять психическими процессами, состояниями, поведением людей.

*Психотронное воздействие* — это воздействие на психику людей с помощью медицинских препаратов, химических или биологических веществ. Известно, что ряд фармакологических препаратов, наркотических веществ оказывают воздействие на биохимические процессы в нервной системе человека и задают уровень его бодрствования, активности, качества восприятия, памяти, мышления.

Одно только перечисление видов психологического воздействия (когда речь идет о психологической войне, их называют видами психологического оружия) показывает, насколько богат арсенал негативного влияния на психику человека в современном мире. Данная классификация также дает основание для того, чтобы развести понятия «психологическое воздействие» и «коммуникативное воздействие», поскольку не все виды психологического воздействия осуществляются в процессе коммуникации.

Один из ведущих отечественных специалистов по психологическому воздействию Т. С. Кабаченко определяет его как «внешнее по отношению к адресату (реципиенту) воздействие, которое будучи отраженным им, приводит к изменению психологических регуляторов конкретной активности человека»<sup>1</sup>. Результатом психологического воздействия является изменение степени выраженности, направленности, значимости для субъекта различных проявлений активности. При этом речь идет как о внешне, так и о внутренне ориентированной активности. То есть результатом психологического воздействия может быть не только коррекция поведения объекта, но и изменение настроения, установок личности. Т. С. Кабаченко различает такие понятия, как технология, метод, прием, алгоритм и средства воздействия.

Методы психологического воздействия, независимо от сферы их применения, могут быть отнесены к одной из че-

---

<sup>1</sup> Кабаченко Т. С. Нарушение психологической безопасности в контексте активности профессионала / Автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.03. М., 2000.

тырех групп: методы воздействия на факторы, обеспечивающие ориентировку в действительности; методы воздействия на источники активности; методы воздействия на факторы, регулирующие проявление активности; методы воздействия на фоновые состояния.

В числе средств психологического воздействия рассматривается использование психоделиков и ароматических веществ, создание угрозы удовлетворения актуальных потребностей, использование эффекта заражения. Это может быть как оптимизация психического состояния, так и формирование негативных состояний. Яркая, артистичная демонстрация адвокатом состояния тревоги, отчаяния, страха может способствовать воспроизведению подобных состояний у присяжных, наблюдающих его выступление. Результатом такого воздействия бывает формирование у присяжных соответствующей установки для восприятия фактов или формирование убеждения в чем-либо, определенного отношения к излагаемым событиям, личностям. Средством психологического воздействия, применяемым адвокатом, порой становится регуляция уровня удовлетворения потребностей<sup>1</sup>. Снижая остроту потребности собеседника в общении или самоутверждении, адвокат может оптимизировать его психическое состояние. В таком состоянии будет легче убедить партнера в правильности своей позиции.

В связи с использованием адвокатом приемов психологического воздействия закономерно возникает вопрос об этичности их использования и безопасности для объектов воздействия. Этот вопрос неотделим от распространенного мифа о том, что, владея определенными психотехнологиями, можно убедить кого угодно в чем угодно. Это не так. Использование приемов психологического воздействия выполняет вспомогательную роль, помогает добиться поставленных целей, решать профессиональные задачи. Но не стоит ожидать, что владение психотехнологиями заменит профессиональные знания и умения адвоката.

Вопрос об этичности использования адвокатами и прокурорами технологий воздействия является логическим продолжением ошибочного представления о том, что существует общение без использования психологического воздействия.

---

<sup>1</sup> См.: Скабелина Л. А. Зачем приходят к адвокату: психологический анализ потребностей доверителя // Адвокат. 2011. № 2. С. 10—17.



Но человеческую коммуникацию трудно представить без осознанного или неосознанного стремления к изменению мнения и поведения собеседника. Большинство людей осваивают и применяют такие приемы спонтанно, без специального обучения<sup>1</sup>.

С другой стороны, неграмотное использование адвокатом приемов психологического воздействия может вызвать негативные побочные результаты, непланируемые эффекты. Применяя те или иные приемы психологического воздействия, адвокат должен планировать их непроизвольную составляющую. Психологическое воздействие, применяемое адвокатами в профессиональной деятельности, должно основываться на «субъект-субъектном» подходе, на гуманистических ценностях, уважении к личности, ее правам, свободе волеизъявления.

Существуют наиболее важные характеристики профессионала, использующего в своей деятельности психологическое воздействие:

1) наличие установки придерживаться принципов профессиональной деятельности, норм профессиональной этики, моральных и юридических ограничений, которые регламентирует соответствующая деятельность;

2) умение осуществлять воздействие, соответствующее признакам системности, комплексности, непротиворечивости и минимизации вмешательства (мастерство);

3) осознанное отношение к фактору психологической опасности в контексте профессиональной деятельности, стремление избегать таких форм воздействия, которые неблагоприятны с точки зрения психологической безопасности<sup>2</sup>.

«Кодекс профессиональной этики адвокатов» не содержит ограничений по использованию адвокатом каких-либо методов психологического воздействия. Необходимо также отметить, что в современном обществе наблюдается противоречивость моральной оценки применения различных способов психологического воздействия. С одной стороны, осуждается их использование, оппонентов публично обвиняют в их применении и, таким образом, в нарушении этики социального

---

<sup>1</sup> См.: *Гулевич О. А.* Психологические аспекты юриспруденции: учебное пособие. М.: Московский психолого-социальный институт, 2006. С. 389—390.

<sup>2</sup> См.: *Кабаченко Т. С.* Указ. соч.



взаимодействия, с другой — методы психологического воздействия в международных отношениях, политической и экономической борьбе, противоборстве спецслужб, военном искусстве и дипломатии применяются и используются довольно широко<sup>1</sup>.

Рассматривая различные виды психологического воздействия в юридической деятельности, их можно разделить на *допустимые* и *недопустимые*. В частности, исследуя вопрос о психологическом воздействии, например со стороны следователя на допрашиваемого, рассматривается правомерность такого воздействия. Какие приемы психологического воздействия могут использоваться в ходе оперативных мероприятий, дознания, предварительного следствия, а какие — нет? В соответствии со ст. 302 У К РФ законодатель запрещает получать показания «путем применения угроз, шантажа или иных незаконных действий», а также «с применением насилия, издевательств или пытки». Другие средства принуждения — задержание, угроза уголовной ответственности за дачу ложных показаний, принудительное освидетельствование, избрание мер пресечения в отношении подозреваемых, несмотря на то что могут вызвать нарушения физического и психического здоровья, допускаются законом, а значит правомерны<sup>2</sup>. Описаны — как правомерные — способы получения доказательств с использованием гипноза. Мнения по данному вопросу разнятся, оппоненты считают, что гипноз, как и участие в расследовании экстрасенсов, является разновидностью психического насилия и несовместим с нравственными и правовыми принципами<sup>3</sup>.

М. И. Еникеев относит к приемам психического насилия подсказывающие и наводящие вопросы, угрозы, необоснованные обещания, манипуляцию ложной информацией, использование низменных побуждений и т. п.<sup>4</sup>. Однако от средств и приемов психического принуждения он предлагает отличать «правомерные приемы психического принуждения». По его мнению, «прием психического принуждения — воздействие на противодействующее следователю лицо путем создания

---

<sup>1</sup> См.: *Грачёв Г. В., Мельник И. К.* Манипулирование личностью. М.: Эксмо, 2003. С. 83.

<sup>2</sup> См.: *Прикладная юридическая психология...* С. 383.

<sup>3</sup> См.: *Как избежать пытки...* С. 34.

<sup>4</sup> См.: *Еникеев М. И.* Юридическая психология: учебник. 10-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2010. С. 183.

такой ситуации, в которой обнаруживается скрываемая им информация вопреки его желанию». Цель психического воздействия — преодоление установок на противодействие. Он также считает, что средство достижения истины допустимо, если лицо, дающее показание, остается свободным в выборе линии своего поведения. Например, тактически целенаправленная система вопросов следователя, разъяснение юридического значения улик, особая система их предъявления. Он считает, что следователь, сталкиваясь с упорным запирательством допрашиваемого, может использовать «жесткие» приемы психического воздействия, не поясняя, чем они отличаются от простых. Автор приводит ряд приемов правомерного психологического воздействия, среди которых: создание у подследственного лица субъективных представлений об объеме доказательств, оставление его в неведении относительно фактически имеющихся доказательств; совершение следователем действий, допускающих их многозначное толкование подследственным лицом; использование внезапности, дефицита времени и информации для продуманных контрдействий противодействующего лица и др.<sup>1</sup>.

По мнению П. Д. Баренбойма, «грань между психическим насилием и правомерным воздействием определяется наличием свободы выбора той или иной позиции. При насилии человек существенно ограничен или вовсе лишен возможности выбирать для себя линию поведения»<sup>2</sup>. Он считает, что «психологическое принуждение — это целенаправленное воздействие на интеллектуальную, эмоциональную и волевую сферы человека с целью заставить его выполнить что-либо вопреки своей воле. Средства психологического принуждения разнообразны — угроза, обман, внушение, шантаж, незаконные увещевания»<sup>3</sup>.

Примеры описания принуждения к даче показаний можно встретить в отечественной литературе. Так, А. И. Солженицын в своем знаменитом произведении «Архипелаг ГУЛАГ» приводит методы психического воздействия на подследственных и характеризует их как те, «которые сламывают волю и личность арестанта, не оставляя следов на его теле»<sup>4</sup>. В их

---

<sup>1</sup> См.: Еникеев М. И. Указ. соч. С. 185.

<sup>2</sup> Как избежать пытки... С. 33—34.

<sup>3</sup> Там же. С. 14.

<sup>4</sup> Солженицын А. И. Архипелаг ГУЛАГ / Малое собр. соч. М.: ИНКОМ

числе он приводит такие приемы, как допрос ночью, использование психологического контраста («плохой» следователь — «хороший» следователь), запугивание, ложь, шантаж (использование привязанности к близким) и др.

В современном мире наблюдается усиление тенденции к использованию манипулятивных технологий воздействия на психику. Достаточно широкий круг профессионалов прибегает к психологическому воздействию в своих профессиональных технологиях. Это не только юристы, но и педагоги, психологи, врачи, дипломаты и пр. Психологическое воздействие используется в области торговли, рекламы, политики. Поэтому такой актуальной становится сегодня проблема психологической безопасности.

Манипулятивное воздействие может представлять угрозу информационно-психологической безопасности для отдельных граждан и российского общества в целом. В результате психологического воздействия может иметь место не только манипуляция общественным сознанием, ограничена свобода волеизъявления отдельного человека, но и причинен вред его здоровью. В России давно назрела необходимость закона, который регулировал бы пределы использования психологического воздействия. В проекте ФЗ «Об информационно-психологической безопасности» (внесен 3 декабря 1999 г.; так и не был принят) говорится: «Вопросы воздействия на сознание и подсознание человека издавна волновали людей во многих странах мира. Новые информационные технологии, средства массовой коммуникации многократно усилили возможности такого воздействия на психику человека, на большие группы людей и в целом население страны. Наряду с прогрессом, который несет для нас новая информационная революция, она имеет и отрицательные стороны»<sup>1</sup>.

Г. В. Грачёв и И. К. Мельник определяют *информационно-психологическую безопасность* как «состояние защищенности личности, обеспечивающее ее целостность как активного социального субъекта, и возможностей развития в условиях информационного взаимодействия с окружающей средой»<sup>2</sup>. Полноценное развитие личности, свободное волеизъявление

---

НВ, 1991. Т. 5. С. 81.

<sup>1</sup> Проект ФЗ «Об информационно-психологической безопасности» // <http://www.medialaw.ru/publications/zip/68/lopatin.htm>

<sup>2</sup> Грачёв Г. В., Мельник И. К. Указ. соч. С. 42.

гражданина, оставаясь приоритетами демократического общества, не должны страдать в результате психологического воздействия, осуществляемого адвокатами или следователями при решении профессиональных задач.

Однако адвокат сталкивается с психологическим воздействием не только в процессе взаимодействия с партнерами по общению, но и при осуществлении защиты своих доверителей в суде, когда необходимо доказать факт оказания психологического воздействия на подзащитных. Установление факта психологического воздействия не простая задача, решение которой может быть поставлено перед экспертами. (В следующей главе приведены примеры осуществления подобных экспертиз: когда подэкспертным является обвиняемый и когда подэкспертным является потерпевший.)

Учитывая постоянное совершенствование технологий психологического воздействия, расширение масштабов их применения и обострение проблемы информационно-психологической безопасности, постижение адвокатами основ психологических знаний становится все более актуальным. Владение приемами психологического воздействия, знание возможностей и ограничений применения психологического воздействия напрямую связано с психологической компетентностью адвоката, а значит, с профессиональной компетентностью в целом. Профессионализм адвоката при использовании методов психологического воздействия должен проявляться не только в умении использовать отдельные психотехнологии, способности планировать психологическое воздействие, прогнозировать его результаты, возможные побочные эффекты, но и в знании возможностей определения психологического воздействия судебно-психологической экспертизой. Это понимают и сами адвокаты: «...Без знания современных достижений психологической науки осуществлять полноценную защиту практически невозможно. Более того, без знания психологии в некоторых случаях нельзя дать точной процессуальной характеристики следственных действий с точки зрения их соответствия требованиям закона»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Как избежать пытки... С. 13—14.

## ГЛАВА 4

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АДВОКАТОМ СПЕЦИАЛЬНЫХ ПОЗНАНИЙ ПСИХОЛОГА

В поиске истины в уголовном и гражданском процессе в центре внимания находится человек со всеми своими индивидуально-психологическими особенностями. Поэтому так часто возникают вопросы психологического содержания. Одни из них могут быть решены адвокатами на основе профессионального и житейского опыта, другие — требуют глубоких познаний в области психологии. В последнем случае целесообразно привлекать к сотрудничеству профессионального психолога.

### **4.1. Судебно-психологическая экспертиза в уголовном процессе**

Если перед следствием или судом возникают вопросы психологического содержания, то они могут быть разрешены либо самими юристами, использующими для этого свой личный и профессиональный опыт, либо специалистами-психологами. Главная форма использования специальных психологических познаний в уголовном процессе — судебно-психологическая экспертиза (далее — СПЭ).

СПЭ проводится на основании постановления следователя или определения суда. Адвокат может лишь ходатайствовать о назначении СПЭ, обосновав необходимость ее проведения. В своем ходатайстве он формулирует вопросы экспертам.

СПЭ в большинстве случаев проводится в отношении психически здоровых людей, ее предметом являются психические процессы (познавательные и эмоционально-волевые), психические состояния (не психические расстройства) и индивидуально-психологические особенности личности.

В уголовном процессе условно можно выделить следующие группы:

- 1) судебно-психологические экспертизы обвиняемых (подозреваемых);
- 2) судебно-психологические экспертизы, которые могут быть проведены как в отношении обвиняемых (подозреваемых), так и в отношении потерпевших и свидетелей;
- 3) судебно-психологические экспертизы потерпевших и свидетелей.

В отношении обвиняемых наиболее распространенными считаются *судебно-психологические экспертизы физиологического аффекта и других эмоциональных состояний и судебно-психологические экспертизы несовершеннолетних обвиняемых.*

Аффект — это кратковременное, бурное, внезапно наступающее эмоциональное состояние, характеризующееся изменением сознания и нарушением волевого контроля. В ряде случаев можно говорить о длительном развитии аффектогенной ситуации по типу накопления переживаний. Тогда аффект возникает в результате действия, на первый взгляд, незначительного, сыгравшего роль «последней капли, переполнившей чашу терпения».

Различают патологический и физиологический аффекты. Патологический аффект — это болезненное состояние психики, отличающееся помрачением сознания. Диагностика патологического аффекта входит в компетенцию СПЭ. Как правило, лица, совершившие преступление в состоянии патологического аффекта, признаются невменяемыми.

Физиологический аффект не вызывает помрачения сознания, обычно человек помнит о действиях, которые совершил. При физиологическом аффекте существенно снижается способность человека сознательно контролировать свои действия, но он остается вменяемым. Это состояние не выходит за пределы психической нормы, поэтому является предметом СПЭ.

Объектом СПЭ физиологического аффекта и других эмоциональных состояний является в первую очередь сам подэкспертный. В экспертном исследовании анализируются индивидуально-психологические характеристики личности подэкспертного с точки зрения возможной предрасположенности к аффективным реакциям. Проводится экспериментальное, в том числе тестовое, обследование подэкспертного. Исследуется психофизиологическое состояние подэкспертного в момент совершения преступления, до и после него. Проводится психологический анализ материалов дела (показаний всех фигурантов), заключений всех проведенных по делу экспертиз, сведений об использованном оружии, протоколов осмотра места происшествия, освидетельствования на предмет алкогольного опьянения, справок, характеристик и пр. Эксперты изучают ситуацию, приведшую к совершению противоправных действий, поведение субъекта в момент совершения преступления, сразу после него и отношение подэкспертного к своим противоправным действиям.

Вопрос экспертам формулируется следующим образом:

— Находился ли подэкспертный в момент совершения инкриминируемого ему деяния (указать какого) в состоянии аффекта?

До окончания экспертного исследования невозможно быть уверенным в том, что предполагаемое состояние было аффектом. Разнообразные стрессовые состояния характеризуются меньшей интенсивностью, чем аффекты, но при этом существенно влияют на деятельность человека. Поэтому перед экспертами целесообразно ставить и второй вопрос:

— Находился ли подэкспертный в период совершения инкриминируемого ему деяния (указать какого) в каком-либо эмоциональном состоянии, которое могло существенно повлиять на его сознание и психическую деятельность?

Основаниями для назначения подобной СПЭ могут быть:

«— необычное поведение обвиняемого в момент совершения противоправных действий;

— наличие большого количества ранений или ударов большой силы, множественные повреждения на теле потерпевшего;

— запомывание обвиняемым отдельных эпизодов происходившего;

— показания свидетелей о внезапном резком изменении внешнего вида и поведения преступника;

— наличие длительных неприязненных отношений между потерпевшим и обвиняемым, способствующих накоплению аффективных переживаний и пр.»<sup>1</sup>.

На практике при расследовании дел об убийствах, имеющих аффективную окраску, специальные психологические познания используются не часто. По данным О. Д. Ситковской, примерно по половине уголовных дел при наличии версии об аффекте или ином сильном эмоциональном переживании СПЭ не назначается<sup>2</sup>.

В делах о превышении пределов необходимой обороны адвокат в своем ходатайстве о назначении СПЭ может сформулировать следующие вопросы:

---

<sup>1</sup> Ситковская О. Д. Уголовный кодекс Российской Федерации: психологический комментарий / Академия Генеральной прокуратуры РФ. М.: Юридическая фирма «Контракт», Волтерс Клувер, 2009. С. 146.

<sup>2</sup> См.: Там же.

1. Находился ли подэкспертный в период совершения инкриминируемого ему деяния (указать какого) в каком-либо эмоциональном состоянии, которое могло существенно повлиять на его сознание и психическую деятельность?

2. Учитывая эмоциональное состояние подэкспертного в период совершения инкриминируемого ему деяния (указать какого), мог ли он адекватно соотносить свои действия с объективными требованиями ситуации?

Главная задача *СПЭ несовершеннолетних обвиняемых* — исследование способности полностью осознавать значение совершаемых действий и руководить ими. Эта экспертиза проводится в отношении несовершеннолетних, имеющих признаки умственной отсталости, не связанные с психическим заболеванием.

Уголовная ответственность, в соответствии с законом, наступает с 16 лет, а по особо тяжким преступлениям — с 14 лет. Считается, что к этому возрасту молодой человек достигает такого уровня психического развития, который позволяет ему в полной мере осознавать значение совершаемых действий и руководить ими. Но это не всегда так.

Психическое развитие человека подчинено закономерностям, и в нем можно выделить определенные стадии и периоды. Однако границы между стадиями и периодами развития не могут быть определены жестко, — переход на более высокий уровень психического развития происходит у разных детей в разные сроки. Отставание психического развития, не связанное с психическим заболеванием, может быть вызвано неправильным воспитанием, педагогической запущенностью, недоразвитием органов чувств (зрения, слуха и пр.). Поэтому только специальное исследование психической деятельности несовершеннолетнего может дать основание утверждать, что его психическое развитие соответствует паспортному возрасту.

Кроме того, не всегда наличие или отсутствие у несовершеннолетнего признаков отставания в психическом развитии прямо влечет за собой отсутствие способности полностью осознавать значение собственных действий и в полной мере руководить ими. Поэтому необходимо установить способность или неспособность осознавать значение своих действий и возможность руководить ими в конкретных обстоятельствах.

Объектами исследования *СПЭ несовершеннолетнего* являются: сам несовершеннолетний обвиняемый, не страдающий психическим расстройством; материалы дела (в том



числе, данные об условиях развития; обстоятельства, характеризующие личность; сведения об эмоциональных состояниях, проявившихся в интересующий период); медицинская документация, заключение или справка психиатра о том, что несовершеннолетний не страдает психическим расстройством и на учете у психиатра не находится.

На разрешение экспертов целесообразно ставить следующие вопросы:

1. Имеются ли у подэкспертного признаки не связанного с психическим расстройством отставания в психическом развитии, и если имеются, то в чем они выражаются?

2. С какими причинами связано отставание подэкспертного в психическом развитии?

3. Учитывая уровень психического развития, индивидуально-психологические особенности подэкспертного и конкретные обстоятельства дела, мог ли он при совершении инкриминируемого ему деяния (указать какого) в полной мере осознавать фактический характер и общественную опасность своих действий?

4. Учитывая уровень психического развития, индивидуально-психологические особенности подэкспертного и конкретные обстоятельства дела, мог ли он при совершении инкриминируемого ему деяния (указать какого) в полной мере руководить своими действиями?

Для адвокатов представляют интерес судебно-психологические экспертизы, выполняемые *по делам о происшествиях, связанных с управлением техникой*.

Психологи настойчиво считают одной из важнейших причин аварий, связанных с управлением современной техникой, человеческий (личностный) фактор. Под ним понимается совокупность физических и психических свойств личности, влияющих на качество выполнения профессиональных функций и функциональных состояний человека. Успешность выполнения профессиональной деятельности зависит от свойств ощущений, восприятия, памяти, мышления, типов высшей нервной деятельности человека. Следует учитывать и влияние состояния нервно-психической напряженности, утомления, стресса и др. Нервно-психические перегрузки существенно снижают, а иногда и исключают способности человека адекватно действовать в экстремальной ситуации.

СПЭ по фактам ДТП включает в себя исследование индивидуально-психологических особенностей водителя, а также

диагностику психического состояния, в котором он находился в момент совершения ДТП.

Объектами исследования таких экспертиз является человек, его психическая деятельность в конкретной ситуации, содержание профессиональных функций, материалы дела, содержащие сведения о личности подэкспертного и конкретной исследуемой ситуации.

При расследовании дел о неосторожных преступлениях в сложных случаях О. Д. Ситковская считает целесообразным проведение СПЭ для установления:

«— реальных способностей субъекта понимать требования ситуации;

— его возможности предвидеть наступление последствий деяния в зависимости от способности к установлению причинно-следственных связей и общего уровня интеллектуального развития;

— возможности совершать действия по предотвращению опасных последствий в зависимости от психического состояния и индивидуально-психологических особенностей;

— диагностики аффекта, иных эмоциональных состояний и определение их возможного влияния на характер осознания ситуации, способность субъекта руководить своими действиями»<sup>1</sup>.

Типовые вопросы формулируются следующим образом:

— Какие индивидуально-психологические особенности подэкспертного могли повлиять на качество исполнения им профессиональных функций (в том числе восприятие и оценку обстоятельств, принятие решения и его реализацию)?

— В каком психическом (эмоциональном) состоянии находился подэкспертный в юридически значимый период (указать какой), и как это состояние повлияло на его психическую деятельность?

— Соответствовали ли психологические и психофизиологические особенности подэкспертного требованиям экстремальных условий функционирования или нервно-психическим перегрузкам при управлении современной техникой?

— Способен ли был подэкспертный предвидеть наступление опасных последствий своих действий (бездействия), принять правильное решение по предотвращению этих последствий и осуществить его, контролируя ход реализации?

---

<sup>1</sup> Ситковская О. Д. Указ. соч. С. 180.

При расследовании дел, связанных с управлением техникой, исследование психологических механизмов совершения преступления может способствовать устранению случаев объективного вменения, о чём пишет в своем психологическом комментарии к Уголовному кодексу О. Д. Ситковская<sup>1</sup>. Анализ особенностей отражения объективных условий в сознании подэкспертного в зависимости от его личностных особенностей, временных изменений психической деятельности, по ее мнению, позволит преодолеть традиционные представления о сущности неосторожных преступлений, игнорирующие индивидуальные различия между людьми.

Значение использования специальных психологических познаний по автотранспортным делам отмечает и П. Д. Баренбойм в своей работе «Как избежать пытки...». Он справедливо пишет о том, что для правильного определения причин происшествия и доли вины водителя недостаточно одной технической оценки дорожных условий, — необходимо помнить, что время реакции водителя зависит не только от дорожной ситуации, но и от особенностей его личности, физического состояния в момент ДТП<sup>2</sup>.

В отношении свидетелей и потерпевших в уголовном процессе может быть проведена *СПЭ способности правильно воспринимать важные для дела обстоятельства и давать о них правильные показания*.

Способность правильно воспринимать важные для дела обстоятельства и давать о них правильные показания складывается из процессов отражения фактов, их сохранения в памяти и переработки логическим путем информации и воспроизведения посредством речи. Эта способность зависит от целого ряда условий: особенностей органов чувств (зрения, слуха и т. д.) свидетеля или потерпевшего; его возраста, опыта, профессии; условий, в которых происходило восприятие; эмоционального состояния, в котором он находился; уровня развития у него речи и пр.

Объектами исследования такой экспертизы являются личность свидетеля или потерпевшего, материалы дела, содержащие сведения о подэкспертном, особенностях его состояния и поведения, об особенностях ситуации восприятия свидетелем (потерпевшим) фактов и событий, о взаимоотношениях

---

<sup>1</sup> Там же. С. 179.

<sup>2</sup> См.: Как избежать пытки... С. 56.

с фигурантами дела, а также данные о полученных потерпевшим повреждениях.

Перед экспертами могут быть поставлены следующие вопросы, имеющие значение для дела:

1. Имеются ли у подэкспертного индивидуально-психологические особенности (в том числе особенности восприятия, внимания, памяти, мышления, речи, повышенная внушаемость, склонность к фантазированию), которые могли существенно повлиять на способность правильно воспринимать важные для дела обстоятельства и давать о них правильные показания?

2. Имеются ли у подэкспертного признаки не связанного с психическим расстройством отставания в психическом развитии, которые могли существенно повлиять на способность правильно воспринимать важные для дела обстоятельства и давать о них правильные показания?

3. Учитывая особенности психической деятельности подэкспертного, его состояние в период восприятия интересующих следствие событий и конкретные условия восприятия, мог ли он правильно воспринимать обстоятельства дела?

4. Учитывая индивидуально-психологические особенности и психическое состояние, способен ли подэкспертный давать правильные показания в настоящее время?

5. Учитывая индивидуально-психологические особенности и психическое состояние, мог ли подэкспертный (указать когда) давать правильные показания об интересующих следствие обстоятельствах?

В отношении как обвиняемых (подозреваемых, подсудимых), так и потерпевших и свидетелей может быть проведена *СПЭ индивидуально-психологических особенностей*. Особенности личности участников исследуемой юристами ситуации, психологические мотивы поведения характеризуют субъективную сторону преступления. Выстраивая линию защиты, адвокат учитывает ее содержание.

Наиболее значимы для юристов психологические особенности личности, которые указывают на закономерность или случайность совершенного преступления; те, что влияют на способность управлять поведением в юридически значимый период и которые значимы для прогноза возможного рецидива и определения программы коррекционного воздействия (агрессивность, внушаемость, склонность к лидерству и пр.). Именно они в первую очередь и исследуются.

Объектом такой экспертизы являются: человек как носитель психического; материалы дела, содержащие сведения о подэкспертном; данные об условиях воспитания; обстоятельства, характеризующие его личность; сведения об эмоциональных состояниях, проявившихся в интересующий период.

Перед экспертами могут быть поставлены следующие вопросы:

1. Какие индивидуально-психологические особенности подэкспертного могли оказать существенное влияние на его поведение в интересующий следствие (суд) период (указать какой)?

2. Свойственна ли подэкспертному повышенная враждебность (агрессивность, внушаемость и пр., — указать интересующее свойство)?

3. Имеются ли у подэкспертного какие-либо индивидуально-психологические особенности, которые бы указывали на закономерность или случайность его поведения в юридически значимой (указать какой) ситуации?

4. Каковы индивидуально-психологические особенности личности подэкспертного с точки зрения прогноза опасности рецидива и программы коррекционного воздействия?

Исследование *психологических мотивов* конкретного преступления может также стать предметом СПЭ. Мотив преступления характеризует субъективную сторону преступления и определяется в ходе следствия. Не всегда мотив преступления очевиден, иногда для его исследования необходимо проведение СПЭ. Выяснение психологических мотивов (сострадание, вражда, месть, самоутверждение и пр.) может иметь важное значение как для доказывания виновности, так и в качестве отягчающего или смягчающего ответственность обстоятельства. В некоторых случаях психологический мотив может свидетельствовать об отсутствии в действиях общественной опасности.

Для выяснения психологических мотивов экспертам могут быть заданы следующие вопросы:

1. Могла ли исследуемая ситуация и сложившиеся жизненные обстоятельства (указать, какие) повлиять на актуализацию определенных мотивационных линий подэкспертного и проявление его индивидуально-психологических особенностей?

2. Какие мотивационные линии преобладали в поведении подэкспертного в исследуемой ситуации (сострадание, вражда, месть и т. д.)?

Применительно к потерпевшему также может возникнуть необходимость исследования индивидуально-психологических особенностей его личности и мотивов поведения.

В отношении подозреваемых (обвиняемых), потерпевших и свидетелей может быть проведена *СПЭ психологического воздействия*. Такая экспертиза проводится в случае, если есть основания считать, что на подозреваемого (обвиняемого) в ходе следствия было оказано неправомерное психологическое воздействие.

Объектом таких исследований являются личность подозреваемого (обвиняемого, подсудимого), протоколы (аудио-, видеозаписи) допросов, в том числе на месте преступления, следственного эксперимента, очных ставок. Анализируются личность подэкспертного на предмет повышенной внушаемости, содержание вопросов с точки зрения их внушающего характера и невербальные компоненты общения (интонации, жесты, позы, мимика, пространственное расположение участников). Задача такого исследования — обнаружение признаков психологического воздействия на подозреваемого (обвиняемого, подсудимого), если таковые имеются.

При проведении подобного рода судебно-психологических экспертиз исследуются протоколы допросов, аудио- и видеозаписи следственных действий. На разрешение экспертов ставится вопрос: «Имеются ли в тексте допроса (следственного эксперимента), на аудио- и/или видеозаписи признаки психического/психологического воздействия на подэкспертного со стороны допрашивающего либо третьих лиц?» При этом анализируются вопросы с точки зрения их внушающего воздействия, невербальные характеристики общения, отслеживаются косвенные признаки воздействия. В ходе проведения таких экспертиз исследуются интеллектуальные, волевые и другие личностные особенности подэкспертного, его склонность к фантазированию и подверженность внушающему воздействию.

В подобных случаях перед экспертами ставятся следующие вопросы:

1. Имеются ли у подэкспертного признаки повышенной внушаемости?
2. Имеются ли в материалах, предоставленных для исследования (это могут быть протоколы, аудио-, видеозаписи допроса или другого следственного действия) признаки психологического воздействия на подэкспертного со стороны следователя (или других лиц)?

Один из примеров СПЭ психологического воздействия в отношении обвиняемого приводится в «Прикладной юридической психологии» (под редакцией А. М. Столяренко). При допросе в суде обвиняемый У. отказался от ранее данных показаний, пояснив, что дал признательные показания под воздействием психического и физического насилия со стороны следователя и других сотрудников. Изучение экспертами-психологами видеозаписи осмотра места происшествия с участием У. позволило обнаружить следующие признаки возможного воздействия: «употребление сотрудниками следственных канцеляризов, не характерных для уровня интеллектуального развития и полученного образования подэкспертного, типа: “режущий удар”, “проникающее ранение”, “пакет старого образца”, “гражданами, известными мне ранее по совместному пребыванию в...” и др.»<sup>1</sup>; использование следователем наводящих и предписывающих вопросов; демонстрация следователем и сопровождавшими его лицами компонентов невербального поведения, предписывающих действия, и др.

Анализ видеозаписи показал, что имели место некоторые признаки психического воздействия на подэкспертного со стороны лиц, участвовавших в следственном действии.

В отношении потерпевших такие экспертизы проводятся по делам о мошенничестве, когда они утверждают, что в юридически значимый период подвергались гипнотическому воздействию, «одурманиванию» и вели себя нехарактерным образом.

Объектом таких экспертиз являются личности потерпевших, материалы дела, содержащие сведения о фактах и событиях в юридически значимый период, показания фигурантов дела, сведения об особенностях восприятия потерпевшим фактов и событий, данные о взаимодействии подозреваемого (обвиняемого) и потерпевшего, об особенностях психического состояния в юридически значимый период и после него, личность подозреваемого (обвиняемого) и материалы дела, содержащие сведения об его образовании, психологической подготовке, имеющихся навыках психологического воздействия.

СПЭ психологического воздействия при мошенничестве включает исследования: 1) объекта воздействия; 2) криминальной ситуации, в том числе установление факта на-

---

<sup>1</sup> Прикладная юридическая психология... С. 381 382.



личия/отсутствия психологического воздействия; 3) информации, передаваемой в процессе воздействия (чаще всего в форме анализа письменных и устных текстов)<sup>1</sup>.

Экспертам могут быть заданы следующие вопросы:

1. Находился ли подэкспертный в момент совершения в отношении него противоправного действия (указать какого) в каком-либо состоянии, которое могло существенно повлиять на его понимание характера и значение действий подозреваемого (обвиняемого) и оказывать сопротивление?

2. Было ли это состояние следствием действий подозреваемого (обвиняемого) в юридически значимый период (указать какой)?

3. Имелись ли в действиях подозреваемого (обвиняемого) в юридически значимый период (указать какой) признаки психологического воздействия в отношении подэкспертного?

4. Имеются ли у подэкспертного негативные изменения психической деятельности в связи с действиями подозреваемого (обвиняемого), и если имеются, то в чем они выражаются?

5. Имеются ли у подэкспертного индивидуально-психологические особенности, которые могли повлиять на его способность правильно воспринимать обстоятельства дела и давать о них правильные показания, и если имеются, то какие?

6. Имеются ли у подэкспертного индивидуально-психологические особенности, которые могли повлиять на его поведение в исследуемой ситуации (указать какой), и если имеются, то какие?

В юридической практике встречаются случаи, когда потерпевшие, находясь в особом психическом состоянии, оказываются неспособными противостоять преступнику. Последнее время отмечают рост числа преступлений (чаще всего, мошенничества), когда потерпевшие заявляют, что в момент совершения в отношении них противоправных действий они находились под влиянием психологического воздействия, в особом психическом состоянии, ограничивающем или лишаящем их возможности осознавать значение того, что они делают. Получены данные, подтверждающие наличие у пострадавших от действий финансовых пирамид эмоционального состояния, которое может существенно ограничивать способность пострадавших к осознанно-волевой регуляции де-

---

<sup>1</sup> См.: Кроз М. В., Ратинова Н. А., Онищенко О. Р. Указ. соч. С. 127.



тельности<sup>1</sup>. Исследуются механизмы психологического воздействия деструктивных культов на личность, одним из последствий которых является потеря свободы волеизъявления<sup>2</sup>. В подобных случаях беспомощное состояние не является квалифицирующим признаком состава преступления, однако может выступать в качестве обстоятельства, отягчающего наказание (п. «з» ст. 63 У К РФ).

Рассмотрим пример проведения подобной экспертизы. К потерпевшим на улице подходила незнакомая женщина и, спросив, как пройти к определенной улице или где находится названное ею учреждение, представлялась «целительницей», «ясновидящей», иногда «Лилянкой». После этого она говорила, что на семье собеседницы «лежит порча», предлагала свою помощь. Вскоре к ним подходила другая женщина, которая со слезами на глазах просила «ясновидящую» о помощи в «своем несчастье». «Ясновидящая» объясняла, что порча лежит на деньгах и драгоценностях. Потерпевшие приносили из дома деньги и украшения, отдавали их мошенницам для совершения ритуала «снятия порчи». После проведения такого ритуала потерпевшие, возвратившись на место, никого там не обнаруживали.

В своих показаниях потерпевшие утверждали, что во время разговора «ясновидящая» задавала вопросы, на которые они могли дать только утвердительный ответ, смотрела им в глаза, требовала, чтобы они тоже не отводили глаз, брала за руку, гладила по голове, обнимала, успокаивала, водила «кругами», читала «молитву», давала выпить «святой воды». Всё это дало основания предположить, что в отношении потерпевших были использованы манипулятивные технологии, заимствованные, в частности, из нейролингвистического программирования.

Была назначена и проведена комплексная психолого-психиатрическая экспертиза. По всем семи случаям эксперты пришли к выводу, что потерпевшие не страдали в юридичес-

---

<sup>1</sup> См.: *Дворянчиков Н. В., Соловьёва Ю. А.* Криминальное манипулирование поведением потребителя на примере мошенничества // *Электронный журнал «Психологическая наука и образование»*. 2010. № 3 — [www.psyedu.ru](http://www.psyedu.ru)

<sup>2</sup> См.: *Серебровская О. В.* Психологическая работа с лицами, вовлеченными в деструктивные культы // *Опыт работы по организации информационно-психологической защиты личного состава органов внутренних дел при проведении контртеррористических и специальных операций (по материалам научно-практической конференции 25 декабря 2008 г. ВИП К МВД России)*. М., 2009. С. 8—18.

ки значимый период каким-либо психическим расстройством. Признаков гипноза у подэкспертных в период совершения над ними противоправных действий не обнаружено. В заключение экспертизы было указано, что по своему психическому состоянию все потерпевшие могут правильно воспринимать обстоятельства, имеющие значение для дела, и давать показания, могут участвовать в судебном следствии. Признаков алкоголизма, наркомании, повышенной склонности к фантазированию не обнаружено.

В шести случаях эксперты пришли к выводу о том, что потерпевшая не могла понимать характер и значение действий обвиняемых и оказывать сопротивление, при этом в первом случае — вследствие временного психического расстройства, в остальных пяти — вследствие выраженного эмоционального напряжения. Влияние выраженного эмоционального стресса на формирование беспомощного состояния оказалось неоднородным и протекало по близким, но различным механизмам. В отношении одной потерпевшей был сделан вывод о том, что она могла понимать характер и значение совершаемых с нею действий и оказывать сопротивление<sup>1</sup>.

В отношении потерпевших наиболее известной является *СПЭ по делам о сексуальном насилии*. В соответствии со ст. 31 У К РФ половое сношение, совершенное с использованием беспомощного состояния потерпевшей, признается изнасилованием. Беспомощное состояние характеризуется неспособностью правильно понимать характер и значение ситуации и действий других лиц, а также неспособностью руководить своими действиями.

Неспособность потерпевшей понимать характер и значение ситуации и действий и руководить своими действиями может быть связана с ее возрастом, личностными характеристиками, особенностями воспитания, психическим состоянием, в котором она находилась.

Объектом исследования такой экспертизы являются: личность потерпевшей; данные о полученных телесных повреждениях, повреждениях одежды; материалы дела, содержащие сведения об особенностях воспитания потерпевшей, ее лич-

---

<sup>1</sup> См.: Гусева О. Н., Сафуанов Ф. С., Смирнова Т. А., Ткаченко А. А., Филатов Т. Ю. Беспомощное (беззащитное) состояние потерпевших по делам о мошенничестве: клиничко-психологические механизмы//Теория и практика судебной экспертизы. 2008. № 4 (12). С. 82—91.

ности, сексуальном, жизненном опыте, данные о состоянии, внешнем виде, поведении в период преступления, до и после него, заключения СПЭ, протоколы осмотров, свидетельства, данные о характере взаимоотношений потерпевшей и обвиняемого (подозреваемого).

Типовые вопросы по СПЭ потерпевшей от изнасилования формулируются следующим образом:

1. Имеются ли у подэкспертной признаки не связанного с психическим расстройством отставания в психическом развитии, если имеются, то какие и как они повлияли на психическую деятельность в исследуемый период (указать какой)?

2. Имеются ли у подэкспертной индивидуально-психологические особенности, которые могли повлиять на ее поведение в период совершения в отношении нее противоправных действий (также до и после него), если имеются, то какие?

3. Учитывая индивидуально-психологические особенности подэкспертной и ее психическое состояние в юридически значимый период (указать какой), могла ли она полностью осознавать характер и значение совершаемых с нею действий?

4. С учетом индивидуально-психологических особенностей и психического состояния подэкспертной, могла ли она оказывать сопротивление действиям обвиняемого (подозреваемого)?

Примеров подобных судебно-психологических экспертиз много, приведем один из них.

Следствием было установлено, что группа подростков неоднократно совершала половые акты с несовершеннолетней Ж., при этом она не оказывала значительного сопротивления и о случившемся с нею никому не рассказывала. Была назначена и проведена СПЭ.

В процессе СПЭ были изучены материалы дела, проведены экспериментально-психологическое обследование, беседы с подэкспертной и ее матерью. Были установлены следующие характерные личностные особенности девочки: безынициативность, подчиняемость, боязливость, астенический тип реакций. Ж. боится кому-нибудь не угодить, не склонна к конфликтам, самостоятельности не проявляет. В эксперименте продемонстрировала внушаемость, трудности в отстаивании своей позиции, неуверенность в себе, высокую тревожность. Исследование привело экспертов к выводу о том, что Ж. по складу характера не обнаруживает тенденции к активным решительным действиям, способность оказывать сопротивле-

ние психическому и физическому насилию у нее невелика. Указанные характерологические особенности подэкспертной могли способствовать возникновению у нее в период совершения насильственных действий состояния аффекта страха<sup>1</sup>.

В делах о сексуальном насилии над детьми факт непонимания характера и значения совершаемых сексуальных действий и способности оказывать сопротивление действиям насильника не вызывает сомнения. Трудно доказать то, что насильственные действия вообще имели место.

Для усиления позиции адвоката, защищающего интересы ребенка, может быть полезен ответ на вопрос, сформулированный так:

— Имеются ли у подэкспертной индивидуально-психологические особенности, характерные для детей, переживших сексуальное насилие, и если имеются, то какие?

Особое место среди судебно-психологических экспертиз в уголовном процессе принадлежит *посмертной СПЭ*. Ее выделяет то, что объектом исследования служит не психика живого человека, а следы психической деятельности.

Объектом исследования посмертной СПЭ являются любые источники информации, имеющиеся в материалах дела и содержащие сведения о психической деятельности погибшего, его индивидуально-психологических особенностях, условиях воспитания, об обстоятельствах и причинах гибели. Такими источниками могут быть показания свидетелей (близких, родственников, друзей), протоколы следственных действий, заключения экспертиз, медицинская документация, послужные списки, протоколы психологического обследования (например, для военнослужащих), приобщенные к делу предсмертные записки, письма, дневники, рисунки и другие продукты творчества. Посмертная СПЭ предполагает проведение психологического анализа ситуации, разрешившейся суицидом.

Проведение посмертной СПЭ психического состояния, предшествовавшего самоубийству, включает в себя следующие этапы: 1) анализ индивидуально-психологических и личностных особенностей субъекта, присущих ему основных мотивов деятельности, смыслов и ценностей; выявление наиболее уязвимых звеньев личностной структуры; 2) исследование ситуации, предшествовавшей самоубийству, ее личностной

---

<sup>1</sup> См.: *Ситковская О. Д.* Указ. соч. С. 156—157.

значимости, травматичности; изучение влияния действий других лиц на поведение и состояние суицидента; 3) определение состояния, предшествовавшего самоубийству, с учетом особенностей личности подэкспертного и субъективной значимости и травматичности для него выявленных следствием обстоятельств, действий других лиц<sup>1</sup>.

Типовые вопросы СПЭ формулируются следующим образом:

1. Находился ли подэкспертный в период, предшествовавший смерти, в психическом состоянии, предрасполагавшем к самоубийству?

2. Если да, то чем это состояние могло быть вызвано?

3. Каковы возможные причины суицидального поведения подэкспертного, его связи с конкретными обстоятельствами?

Бытует представление, что самоубийства совершают психически нездоровые люди. Это не так. Попадая в экстремальную ситуацию, психически здоровый человек может совершить суицид. Доведение до самоубийства является одним из тех преступлений, в которых преступником может быть использовано психологическое воздействие на жертву. В результате психологического давления со стороны преступника у жертвы нарастает тревога, возникает пессимистический прогноз развития ситуации, а в некоторых случаях — состояние, предрасполагающее к совершению самоубийства. Если имеются основания подозревать ситуацию доведения до самоубийства, то целесообразно дополнительно задать экспертам следующий вопрос:

4. Имелась ли причинно-следственная связь между определенными действиями конкретного лица (или лиц) и психическим состоянием погибшего в период, предшествовавший самоубийству?

#### **4.2. Судебно-психологическая экспертиза в гражданском процессе**

В гражданском процессе, как и в уголовном, при разрешении конфликта двух сторон в центре внимания находятся люди со всеми своими индивидуально-психологическими особенностями, поэтому нередко возникают вопросы психологического содержания. Помочь решить их призвана СПЭ.

В частности, одним из востребованных видов экспертиз в гражданском процессе является *СПЭ по делам о признании*

---

<sup>1</sup> См.: Кроз М. В., Ратинова Н. А., Онищенко О. Р. Указ. соч. С. 69.

*сделки недействительной.* При проведении подобной экспертизы эксперты осуществляют психологический анализ поведения обеих сторон сделки, позволяющий определить степень осознанности и свободы действий подэкспертного.

Объектами исследования такой экспертизы являются личности субъектов спорного материального правоотношения, материалы дела, содержащие сведения о психической деятельности субъектов сделки, справки, истории болезни, иная медицинская документация, сведения о природе сделки, ее предмете, условиях заключения, фактические данные о ситуации спорного правоотношения.

Вопросы формулируются следующим образом:

1. Способен ли подэкспертный при заключении сделки (указать какой и когда) понимать характер и значение своих действий?

2. Способен ли подэкспертный при заключении сделки (указать какой и когда) руководить своими действиями?

3. Находился ли подэкспертный в момент совершения сделки (указать какой и когда) в каком-либо эмоциональном состоянии, которое могло существенно повлиять на способность осознавать фактическое содержание своих действий и руководить ими?

4. Имели ли место какие-либо психологические факторы в юридически значимый период (указать какой), повлиявшие на формирование у подэкспертного неправильного представления о сделке?

5. Какова структура и содержание мотивационных линий подэкспертного (одного или обеих сторон) сделки (указать какой и когда)?

6. Какова личностная значимость для подэкспертного обстоятельств (указать каких), при которых была заключена сделка?

Возможности проведения СПЭ «пороков воли» исследовала Т. Н. Секераж. Она отмечала тенденцию роста количества таких экспертиз<sup>1</sup>.

Рассмотрим пример подобной экспертизы.

В суд И. был подан иск о признании недействительным договора купли-продажи домовладения и довереннос-

---

<sup>1</sup> См.: Секераж Т. Н. Теоретические и методические основы диагностики «порока воли» в судебно-психологической экспертизе: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004.

ти. Из материалов гражданского дела известно, что за год до этого у И. умерла ее единственная дочь. И., унаследовав принадлежащую дочери часть дома, на следующий день после похорон подписала доверенность на имя С., по которой часть дома в ближайшие дни была продана. Через четыре месяца объявляется дочь умершей и узнаёт о том, что ее наследственная доля дома продана. По ее словам, С. обманула ее бабушку, воспользовалась ее возрастом (77 лет) и состоянием отчаяния после смерти дочери; И. была уверена, что является собственницей части дома, никогда не имела намерения продать ее и никаких денег не получала.

Была назначена и проведена СПЭ. Из материалов дела, медицинской документации, беседы выяснилось: у И. пожизненная 3-я группа инвалидности (склероз сосудов головного мозга, церебральный атеросклероз II степени, ишемическая болезнь сердца), живет одна. После смерти дочери самочувствие ухудшилось, появилась слезливость, нежелание жить. Подписывала какие-то бумаги — ей объяснили, что дом «перепишут на нее, о продаже речь не шла». Собирается переехать в спорный дом, но для этого надо продать свой. Знает, что настоящее положение дел по какой-то причине неблагоприятно для внучки, но изложить суть дела, выстроить логическую последовательность неспособна. В вопросах практической жизни ориентируется поверхностно, навыки самообслуживания сохранены, уровень активности снижен.

По результатам экспериментально-психологического исследования И.: объем, четкость восприятия снижены, острота анализаторов снижена, внимание неустойчивое, легко истощаемое, объем уменьшен, память ослаблена, уровень обобщений, абстрагирования низкий, внушаемость повышена. Эксперты отметили слабый тип нервной системы И., ее нерешительность, неуверенность, повышенную утомляемость. Были сделаны выводы о неспособности И. в период, относящийся к подписанию доверенности, осознавать значение своих действий и их последствия, принимать адекватное ситуации решение.

Следующий вид СПЭ в гражданском процессе — *экспертиза по делам о возмещении морального вреда*.

Моральный вред имеет психологическое содержание. Психологическим содержанием нравственных страданий являются негативные изменения психической деятельности истца. Для адаптации к этим изменениям человеку необходимо затратить



психические ресурсы, которые в другой ситуации он мог бы потратить на другие полезные для себя цели. Такие «субъективные потери» или неблагоприятные приобретения и составляют психологический компонент нравственных страданий.

Экспертами изучается психическая деятельность лица, претендующего на компенсацию морального вреда, в юридически значимый период, включающий ситуацию причинения морального вреда, а также ситуацию, последовавшую после правонарушения, связанную с нравственными и физическими страданиями. Иногда исследуется ситуация социального взаимодействия между причинителем вреда и пострадавшим, между пострадавшим и окружающим его социумом. Ст. 151 ГПК РФ обязывает суд учитывать индивидуальные особенности потерпевшего, другие конкретные обстоятельства, повлиявшие на его негативные переживания. Поэтому эксперты изучают и индивидуально-психологические особенности потерпевшего.

Объектами исследования в этом случае являются личность истца, ситуация взаимодействия, психическое состояние истца, материалы дела и приобщенные к ним документы, имеющие отношение к факту причинения вреда, — свидетельства, справки, медицинская документация, заключения экспертиз.

Типовые вопросы СПЭ по делам о возмещении морального вреда формулируются так:

1. Имеются ли у подэкспертного негативные изменения психической деятельности в связи с действиями (бездействием) причинителя вреда, если имеются, то в чем конкретно они выражаются?

2. Какова их степень, глубина, длительность?

3. Каков прогноз негативных изменений психической деятельности?

4. Имеются ли у подэкспертного индивидуально-психологические особенности, которые могли усугубить глубину и длительность субъективного переживания подэкспертным событий, ставших содержанием дела? Если имеются, то какие?

По данным исследования, проведенного А. Н. Калининой, 86% опрошенных адвокатов и судей считают, что СПЭ по делам о компенсации морального вреда должна стать общепринятой<sup>1</sup>. Однако на практике подобные экспертизы проводятся нечасто.

---

<sup>1</sup> См.: *Калинина А. Н.* Теоретические и методические основы судебной психологической экспертизы по делам о компенсации морального вреда: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006.



После завершения уголовного процесса в гражданский суд был подан иск о компенсации морального вреда, причиненного в результате изнасилования. В возрасте 16 лет Н. был подвергнут сексуальному насилию со стороны 28-летнего молодого человека. Было проведено экспериментально-психологическое исследование личности Н., его психического состояния, которое показало, что на момент обращения юноша находился в состоянии острого посттравматического стресса. Среди личностных характеристик были отмечены высокий уровень тревожности, ригидность, инертность психических процессов, отсутствие навыков поведения в конфликтной ситуации, замкнутость. Обнаруженные психологические особенности могли усугубить глубину и длительность субъективных переживаний, восприятию их как особо травмирующих. В заключении было также отмечено, что личность Н. еще не вполне сформирована и перенесенное насилие негативно сказывается на его психосексуальном и личностном развитии.

Всё чаще сегодня назначают и проводят *судебно-психологические экспертизы по делам, связанным с защитой интересов ребенка и правом на воспитание ребенка.*

Задачами таких экспертиз может быть определение степени привязанности ребенка к каждому из родителей (к другим членам семьи), исследование индивидуально-психологических особенностей ребенка, исследование индивидуально-психологических особенностей родителей, их стиля воспитания, иерархии ценностей, мотивационных линий поведения, установление психологически целесообразного места проживания ребенка, установление психологически целесообразного порядка участия родителей в воспитании, установление психологических факторов целесообразности усыновления, выявление недопустимых с точки зрения соблюдения прав ребенка форм обращения и способов воспитания (пренебрежения, жестокости, насилия, эксплуатации и пр.), определение влияния семейного конфликта на эмоциональное состояние и психическое развитие ребенка.

Объектами исследования такой экспертизы являются личности ребенка и родителей (воспитателей), материалы дела, содержащие фактические данные о детско-родительских отношениях и отношениях других членов семьи.

Типовые вопросы по этому виду экспертизы формулируются так:

1. Какова степень привязанности ребенка к каждому из родителей (другим членам семьи, воспитателям)?

2. Каковы индивидуально-психологические особенности личности ребенка, особенности его психического развития?

3. Каковы индивидуально-психологические особенности личности родителей, стиля воспитания, иерархии ценностей, основных мотивационных линий поведения, влияющих на развитие ребенка?

4. С кем психологически целесообразнее проживать ребенку?

5. Каков психологически целесообразный порядок участия каждого из родителей в воспитании ребенка?

6. Каковы психологические факторы целесообразности усыновления?

7. Имеются ли у ребенка признаки, характерные для детей, переживших различные формы насилия (физического, морального, сексуального; пренебрежение)?

8. Каково влияние семейного конфликта на эмоциональное состояние и психическое развитие ребенка?

К-ий обратился в суд с исковым заявлением об определении места жительства дочери и взыскании алиментов с матери. Из материалов гражданского дела: со слов К-го жена принимает наркотики, ребенком не занимается, ведет разгульный образ жизни. Последние два года ребенок живет с отцом и его матерью в другом городе, жена дочь не интересуется. Согласно характеристике с работы К-ий проявляет себя исполнительным, добросовестным, дисциплинированным. По характеру спокоен, вежлив, общителен, в коллективе пользуется уважением, тактичен. По заключению специалиста комитета образования в семье К-го созданы все условия для проживания, воспитания и развития несовершеннолетней дочери.

К-ая обратилась в суд со встречным иском, в котором указала, что К-ий после рождения дочери начал пить, в состоянии алкогольного опьянения затевал скандалы, применял физическую силу, дважды резал себе вены. К-ая пояснила, что последнее время проживает с мужем отдельно, постоянно звонит ему, интересуется дочерью, уговаривает его вернуть дочь. К-ая приезжала к мужу, чтобы решить вопрос о проживании дочери, однако К-ий отказался вернуть дочь и препятствует общению с ней. На момент судебного разбирательства К-ая официально не трудоустроена, является частным предпринимателем, категорически отрицает употребление наркотических средств. Из производственной характеристики: проявила себя грамотным, ответственным специалистом,

замечаний по работе не имела. Из акта обследования жилищно-бытовых условий: для дочери К-ой имеются все условия для проживания и нормального развития.

Показания свидетелей по поводу поведения и характеристик К-го и К-ой разнятся. Экспертное исследование показало, что в интеллектуальной сфере К-ий нарушений не имеет, ему присущи эмоциональная лабильность, коммуникабельность, адекватная самооценка, ранимость, может проявлять раздражительность как защитную реакцию. По отношению к дочери излишне сконцентрирован на ней, стремится оградить ее от нежелательных влияний, установить зависимые отношения и безоговорочное послушание, подавить ее самостоятельность. Такой подход является основой типа воспитания, называемого «доминирующей гиперпротекцией».

Экспериментально-психологическое исследование девочки показало, что она общительна, раскованна, проявляет яркость эмоций, не тревожна, отличается любознательностью, чувствительностью к внешним воздействиям. На момент обследования девочка демонстрировала адаптированность к существующей семейной ситуации. Наиболее значимыми для нее являются отец и бабушка. Идентифицирует себя с бабушкой, отца воспринимает активным, строгим, протестует против ограничения ее самостоятельности, в то же время с ним связывает удовлетворение потребностей в любви, признании, ласке. Полного эмоционального отторжения от матери нет, с ней девочка связывает удовлетворение потребности в защите.

Экспертное обследование К-ой показало, что нарушение в интеллектуальной сфере у нее нет. К-ая характеризуется сочетанием разнонаправленных тенденций: стремлением к доминированию, уверенностью и пассивностью, склонностью к риску и эмоциональной незрелостью, завышенными притязаниями. Она проявляет творческую направленность мышления, несколько скована в межличностных контактах, стремится избегать конфликтов. Воспитание дочери для нее является значимой сферой, при этом в контакте с ребенком стремится удовлетворить любые потребности дочери, «баловать» ее, предъявляет к ней минимум требований и запретов. Такой подход является основой типа воспитания, называемого «потворствующей гиперпротекцией».

Эксперты, отдельно перечислив в заключении наличие обстоятельств, благоприятных для проживания и воспитания

девочки с отцом и с матерью (наряду с негативными моментами), сделали вывод, что, учитывая индивидуально-психологические особенности К-ой, отсутствие у девочки полной потери эмоциональной привязанности к матери, с точки зрения формирования личности и социализации, будет более благоприятным постоянное проживание девочки с матерью. В выводе также отмечено, что, принимая во внимание адаптированность девочки к семейной ситуации и ее привязанность к отцу, категорически недопустимо исключать его из воспитательного процесса.

### **4.3. Комплексные экспертизы с участием психолога**

Одной из наиболее распространенных комплексных судебных экспертиз с участием психолога является *психолого-психиатрическая экспертиза*.

В ряде случаев представляется невозможным заранее, до проведения экспертного исследования, определить безусловное соответствие подэкспертного норме. Кроме того, существуют проблемы, составляющие пограничную область между психологией и психиатрией. В этом случае либо до проведения психологической экспертизы проводится психиатрическая, решающая вопрос о вменяемости-невменяемости подэкспертного, либо назначается комплексная психолого-психиатрическая экспертиза.

В первую очередь обосновано применение комплексной психолого-психиатрической экспертизы в отношении несовершеннолетних обвиняемых, имеющих признаки отставания в психическом развитии, если не было проведено отдельной СПЭ на предмет отклонения от нормы.

В отдельных случаях, когда имеются сомнения в соответствии психической норме свидетеля или потерпевшего, в отношении них может быть проведена комплексная психолого-психиатрическая экспертиза для выяснения их способности правильно воспринимать важные для дела обстоятельства и давать о них правильные показания.

Возможно проведение комплексной психолого-психиатрической экспертизы психического состояния матери, обвиняемой в убийстве новорожденного в условиях психотравмирующей ситуации. В этом случае предметом исследования психического состояния матери, обвиняемой в убийстве новорожденного ребенка, является «повышенная эмоциональ-

ная (психическая) напряженность, вызванная психотравмирующей ситуацией»<sup>1</sup>.

По различным уголовным и гражданским делам проводятся комплексные *психолого-лингвистические экспертизы*. Таковы, например, экспертизы публикаций в прессе, направленных на возбуждение национальной вражды и розни. Изучение экспертами сообщений СМИ или материалов публичного выступления позволяет установить, содержат ли они унижительные характеристики, отрицательные эмоциональные оценки и негативные установки в отношении какой-либо этнической (расовой, религиозной, социальной) группы или отдельных лиц как ее представителей, побуждает ли исследуемая информация к действиям против какой-либо нации (расы, религии, социальной группы) и др.

Комплексная психолого-лингвистическая экспертиза может быть проведена по делам о клевете. Объектом исследования такой экспертизы является текст, и эксперты исследуют его на предмет содержания слов, высказываний, содержащих негативные оценки, оскорбительную лексику, наносящие вред чести, достоинству и деловой репутации потерпевшего.

Психолого-лингвистическая экспертиза может быть проведена по гражданским делам о защите чести и достоинства и деловой репутации, если, по мнению истца, публикация в прессе (сюжет в телепередаче и пр.) способствовала созданию негативного образа в сознании читателей (зрителей) и это причинило ущерб его деловой репутации.

Существенное влияние на функционирование психики человека могут оказывать некоторые соматические заболевания. Для исследования этого влияния на способность правильно воспринимать важные для дела обстоятельства и давать о них правильные показания, на осознание значения совершаемых действий и способность руководить ими назначается комплексная *судебно-медико-психологическая экспертиза*. Возможно решение такой экспертизой вопросов влияния конкретного соматического заболевания на индивидуально-психологические особенности и поведение личности.

Объектом исследования судебно-медико-психологической экспертизы является в первую очередь личность подэкспертного, кроме того — материалы дела, содержащие сведения

---

<sup>1</sup> Сафуанов Ф. С., Секераж Т. Н. О развитии судебной психологической экспертизы в России и перспективах межведомственного взаимодействия // Теория и практика судебной экспертизы. 2008. № 4 (12). С. 67.

о психической деятельности подэкспертного, справки, истории болезни, иная медицинская документация.

#### **4.4. Внеэкспертные формы использования адвокатом специальных психологических знаний**

Помимо проведения судебной психологической экспертизы существуют и другие формы использования адвокатом в профессиональной деятельности специальных познаний психолога. Одной из наиболее известных форм является участие специалиста в производстве конкретных следственных действий (ст. 168, 425 УПК РФ).

Специалист-психолог может принимать участие в допросах, очных ставках и других следственных действиях. Чаще всего его привлекают в том случае, если подозреваемый (обвиняемый) — несовершеннолетний. Психика несовершеннолетних отличается от психики взрослого человека. Специалиста-психолога или педагога приглашают для того, чтобы при проведении указанных следственных действий эти особенности были учтены, и для предотвращения возможного неправомерного психологического воздействия на несовершеннолетнего. В ходе допроса психолог или педагог вправе задавать вопросы подозреваемому (обвиняемому), а по окончании — знакомиться с протоколом допроса и делать письменные замечания о правильности и полноте сделанных в нем записей.

Специалист-психолог может выполнить письменное заключение по вопросам, требующим специальных познаний. В отличие от экспертизы, назначаемой следователем или судом, заключение специалиста может быть выполнено по запросу адвоката (ст. 6, п. 3 ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ»). Письменное заключение выполняют по самым разным вопросам, требующим специальных познаний и входящим в компетенцию психолога. Это вопросы, касающиеся индивидуально-психологических особенностей личности, особенностей психических состояний и т. д., возникающие по уголовным и гражданским делам. Заключение специалиста-психолога может быть положено в основу ходатайства адвоката о назначении СПЭ. Адвокат может обратиться к специалисту-психологу за помощью при формулировке вопросов СПЭ, за разъяснениями по поводу заключения уже выполненной экспертизы.

Так, по запросу адвоката было подготовлено заключение специалиста-психолога о психическом состоянии и психоло-

гических особенностях С., пятилетней девочки, отец которой подозревался в совершении развратных действий в отношении дочери. Проведя исследование, включающее ряд психодиагностических методик, специалисты-психологи отметили наличие у С. индивидуально-психологических особенностей, характерных для детей, переживших сексуальное насилие: повышенный уровень тревожности; знания о сексуальных действиях; элементы сексуализированного поведения, не свойственного пятилетним детям; элементы регрессивного поведения; скрытую агрессию; выраженную потребность в безопасности; страхи темноты, кошмарных сновидений, общения с отцом; амбивалентное отношение к отцу.

В последнее время в связи с участвовавшими случаями, когда суды выносят решения, опираясь на слабо аргументированные заключения различных психолого-педагогических центров, адвокаты вынуждены обращаться к специалистам-психологам для выполнения заключения о научной обоснованности выводов, сделанных подобными центрами. Такие заключения выполняются и в отношении заключений судебно-психологических экспертиз. Появился даже новый термин — «метаэкспертиза»<sup>1</sup>. Метаэкспертиза — это заключение специалиста по выполненной экспертизе.

А. А. Ткаченко исследовал типичные ошибки, совершаемые экспертами, проводящими исследование. Он приводит примеры заключений специалиста по рецензированию экспертных исследований в уголовном и гражданском процессе<sup>2</sup>.

Специалист-психолог, вызванный в суд, дает при необходимости устные разъяснения, отвечает на вопросы, исходя из профессиональных знаний. *Выступление психолога в суде*, доступное по форме и конкретное по содержанию, может быть очень убедительным, способствовать усилению позиции защиты.

Несмотря на отсутствие регулирующих правовую сторону деятельности специалистов, адвокаты обращаются к психологам за *консультациями* по широкому кругу вопросов. Это могут быть вопросы, связанные с установлением и налаживанием психологического контакта с клиентом, выстраивание

---

<sup>1</sup> См.: Южанинова А. Л. Определение научной обоснованности судебно-психологического экспертного заключения в системе его общей оценки//Теория и практика судебной экспертизы. 2008. № 4 (12). С. 73.

<sup>2</sup> См.: Ткаченко А. А. Судебная психиатрия. Консультирование адвокатов/2-е изд., доп. и перераб. М.: Университетская книга, Логос, 2006.



длительных отношений, помощью доверителю, находящемуся в особом психическом состоянии (стресс, депрессия, паника), подготовка и проведение переговоров, разрешение конфликтов. В помощь адвокату психологами составляется психологический портрет личности для объективной оценки состояния и поведения участника судебного процесса. Востребованы консультации по выполненным судебно-психологическим экспертизам, оценке обоснованности выводов, выхода за рамки компетенции. Кроме того, консультации даются по проблемам личного и профессионального благополучия адвоката, в том числе о выраженности профессионально-значимых качеств, о выработке индивидуального имиджа, о профилактике и коррекции профессиональной деформации личности адвоката, и др.

За помощью к специалисту-психологу адвокаты обращаются по вопросам организации *психологической подготовки и сопровождения клиента в суде*. В ряде случаев, особенно когда речь идет о защите интересов детей, адвокату сложно самостоятельно решать, помимо правовых задач, проблемы психологические. Решение этих проблем поручается квалифицированному специалисту-психологу. Анкетирование, проведенное среди адвокатов, показало, что они хотели бы воспользоваться помощью психолога — в первую очередь при отборе присяжных, по сопровождению клиента в суде, с целью оценки показаний участников процесса, консультирования по проблемам взаимодействия с прокурором, судьей<sup>1</sup>.

Эти и ряд других вопросов сотрудничества юристов с психологами для решения ими профессиональных задач относятся к компетенции специально созданных психологических служб. Есть такие службы в системе МВД, в уголовно-исполнительной системе; практические психологи работают в таможенном комитете, прокуратуре, ФСБ, при судах. К сожалению, наши адвокаты не имеют своей психологической службы. Несмотря на это, стремясь повысить эффективность своей профессиональной деятельности, адвокаты всё чаще обращаются за помощью к специалистам-психологам.

---

<sup>1</sup> См.: Скабелина Л. А., Беляева А. В. Как адвокаты предпочитают сотрудничать с психологами: различные аспекты сотрудничества в юридической практике//Ученые труды Российской Академии адвокатуры и нотариата. 2009. № 2 (13). С. 47.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для того чтобы оценить, насколько сотрудничество с профессиональным психологом востребовано современными российскими адвокатами, было проведено анкетирование. В нем приняли участие 114 адвокатов (46 мужчин и 62 женщины, 3 человека не указали свой пол) из разных областей России в возрасте от 25 до 60 лет, со стажем работы от 1 года до 38 лет. В основном это были слушатели курсов повышения квалификации. Из 114 анкет было обработано 108 (не обрабатывались анкеты, заполненные частично).

Анкета предварялась обращением: «Уважаемый адвокат! На сегодняшний день разработано несколько видов психологического сопровождения адвокатской деятельности. Если бы это было доступно для Вас, какими из перечисленных ниже видов Вы бы воспользовались? Поставьте галочку в соответствующей графе (часто, иногда, редко, никогда)». Далее перечислялись 10 видов психологического сопровождения адвокатской деятельности. Предлагалось дополнить предложенный список теми видами сотрудничества с психологом, которые не названы в анкете, но которыми адвокаты хотели бы воспользоваться. Анкеты заполнялись анонимно, желательно было указать только свой возраст, стаж работы по специальности и пол.

Результаты анкетирования в процентных значениях представлены в табл. 2.

Согласно полученным результатам, 69,44% (сумма выбравших ответы «часто», «иногда» и «редко») опрошенных адвокатов воспользовались бы помощью психолога для оказания психологической поддержки клиенту, находящемуся в особом психическом состоянии (стресс, депрессия, паника и т. д.). Очевидно, ситуации, когда доверитель находится в подобном состоянии, нередки, и адвокаты осознают недостаточность своего профессионального и жизненного опыта для решения подобных проблем. Только 1,85% из опрошенных адвокатов никогда в подобной ситуации не обратились бы за помощью к психологу, даже если бы она была им доступна.

На втором месте оказалось выполнение исследования и написание по его результатам заключения специалиста-

Предпочтения адвокатами различных видов психологического сопровождения (%)

№ п/п	Виды психологического сопровождения	Часто	Иногда	Редко	Никогда
1	Участие психолога в следственных действиях в качестве специалиста	28,70	42,59	23,15	5,56
2	Участие психолога в налаживании психологического контакта адвоката с клиентом (следователем, партнером, представителями СМИ и т. д.)	10,19	37,96	25,00	26,85
3	Психодиагностика клиента с последующим написанием психологического портрета и практических рекомендаций	18,52	39,81	25,00	16,67
4	Психологическая подготовка и сопровождение клиента к следственным действиям и судебному процессу	49,07	34,26	12,96	3,70
5	Психологическая помощь клиенту, находящемуся в особом психическом состоянии (стресс, депрессия, паника и т. д.)	69,44	20,37	8,33	1,85
6	Выполнение исследования и написание по его результатам заключения специалиста-психолога для суда (например, по возмещению морального ущерба, о применении неправомερных приемов психологического воздействия на клиента и т. д.)	61,11	26,85	5,56	6,48
7	Помощь психолога при выработке индивидуального имиджа адвоката	30,56	28,70	22,22	19,14
8	Психологическое обеспечение переговоров (организация простррнства, предупреждение конфликтов, снятие напряжения и т. п.)	19,44	43,52	20,37	16,67
9	Психодиагностика профессионально значимых качеств личности адвоката	18,52	43,52	17,59	20,37
10	Психологическая консультация по решению личных проблем адвоката	12,96	48,15	15,74	23,15

психолога. Этим воспользовались бы «часто» 61,11% адвокатов. Значение заключения специалиста-психолога для укрепления позиции защиты осознается подавляющим большинством опрошенных адвокатов. Если суммировать всех, кто выбрал графы «часто», «иногда», «редко» по этому пункту, получится 93,52%. Эти данные противоречат тому, как обстоит дело на практике. Значительно меньшее число адвокатов реально обращается к помощи специалиста-психолога, защищая своего доверителя в гражданском или уголовном процессе. Возможно, это происходит потому, что адвокаты просто не имеют такой возможности, не знают, где таких специалистов можно найти. Кроме того, некоторые из опрошенных признались, что только на курсах повышения квалификации узнали о разнообразной практике выполнения подобных заключений.

Только 3,7% опрошенных адвокатов не воспользовались бы помощью психолога при подготовке и сопровождении клиента к следственным действиям и судебному процессу. Суммируя тех, кто хотя бы редко, но воспользовался бы профессиональной помощью психолога, и тех, кто иногда и часто воспользовался бы, получаем 96,3%. После проведения анкетирования адвокаты в беседе жаловались на непредсказуемость поведения доверителей в суде или на допросах. Несмотря на тщательную подготовку, которую проводят адвокаты со своими клиентами перед следственными действиями, попав в стрессовую, можно сказать, экстремальную для многих из них обстановку, они теряются и ведут себя не так, как было заранее с ними оговорено. Действительно, для подготовки человека к экстремальной ситуации требуются учет его индивидуальных психологических особенностей и специальные технологии, доступные только профессиональным психологам.

Если принимать во внимание всех опрошенных, кто готов прибегнуть к психологическому сопровождению (т. е. выбрали варианты «часто», «иногда» и «редко»), то на третьем месте оказалось участие психолога в следственных действиях в качестве специалиста. Суммарный процент всех выбравших этот вид психологического сопровождения — 94,46. Участие психолога в допросах, очных ставках и других следственных действиях прописано в УПК, и его востребованность адвокатами закономерна.

Самый высокий (26,85) процент отказавшихся от сотрудничества — у такого вида психологического сопровождения, как «участие в налаживании психологического контакта с клиентами, следователями, партнерами, представителями СМИ и т. д.». Тем не менее почти все опрошенные адвокаты хоть изредка, но воспользовались бы в подобных ситуациях профессиональной помощью психолога.

Адвокаты, заполнявшие анкеты, имели возможность вписать в нее дополнительные виды психологического сопровождения, которые они считают необходимыми, но которые в ней не упомянуты. Суммируя их предложения, можно обозначить следующие дополнительные направления сотрудничества адвокатов и психологов: выполнение письменного заключения специалиста-психолога или устное консультирование по уже выполненной СПЭ (обоснованность выводов, вопросы компетенции экспертов и пр.); консультирование адвоката по оказанию психологической помощи клиенту; психологическая диагностика межличностных отношений в адвокатских образованиях; помощь психолога при отборе членов коллегии присяжных; присутствие психолога в суде с целью оценки показаний, данных там потерпевшим, свидетелем, подсудимым; помощь психолога при подготовке клиента к отбытию наказания в ИТУ и пребыванию в СИЗО; консультирование адвоката по взаимодействию с прокурором, судьей и пр.

Анализ результатов проведенного анкетирования показал понимание адвокатами того, что возможности их сотрудничества с психологами при решении профессиональных задач гораздо шире тех, что сегодня реально используются ими. Часто это происходит потому, что адвокаты не знают, где можно найти психологов, к которым можно обратиться за помощью и с предложением сотрудничества.

Решение психологических задач, сопутствующих деятельности адвокатов, должна взять на себя специально организованная для этих целей психологическая служба. Такая служба может осуществлять деятельность по следующим направлениям:

- 1) проведение исследования и подготовка по его результатам заключения специалиста-психолога (СПЭ) в рамках уголовного или гражданского процесса;

- 2) участие в следственных действиях (в частности, в делах по защите прав несовершеннолетних);

3) индивидуальное психологическое консультирование адвокатов (по вопросам проблемного общения с доверителем, предупреждения и коррекции профессиональной деформации личности адвоката, формирования индивидуального имиджа и др.);

4) психологическое сопровождение доверителя (психотерапия доверителя с целью снижения остроты переживаний и психологической подготовки к следственным действиям и судебному процессу);

5) сотрудничество при подготовке и проведении переговоров, участие в процедуре медиации, проведение исследования и подготовка рекомендаций по отбору присяжных (по конкретному делу в регионе проведения судебного процесса).

Быть хорошим адвокатом — значит стремиться сделать свою работу как можно лучше. Рассуждая о стремлении к вершинам профессионализма как одному из нравственных принципов профессиональной деятельности, известный российский адвокат С. Л. Ария пишет: «...Неполноценная защита — безнравственна, сродни вероломству»; «...Мало знать дело и владеть знанием его предмета — необходимо изучить до конца любую проблему, относящуюся к нему, прочитать всю доступную научную литературу»<sup>1</sup>. Одним из недостаточно используемых на сегодняшний день ресурсов повышения уровня профессионализма адвокатов является психологическая компетентность и сотрудничество с психологами.

---

<sup>1</sup> Ария С. Л. Жизнь адвоката / 3-е изд., доп. и испр. М.: Американская ассоциация юристов, 2010. С. 25.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Адвокат: навыки профессионального мастерства/Под ред. Л. А. Воскобитовой, И. Н. Лукьяновой, Л. П. Михайловой. М.: Волтер Клувер, 2006.
2. *Алексеева Л. В.* Юридическая психология: учебное пособие. М.: Проспект, 2010.
3. *Аллахвердян А. Г., Мошкова Г. Ю., Юревич А. В., Ярошевский М. Г.* Психология науки. Учебное пособие. М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 1998.
4. *Аминов И. И.* Занимательная психология для юристов: учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2001.
5. *Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. СПб.: Питер, 2010.
6. *Андреева Г. М.* Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. М.: Аспект Пресс, 2007.
7. *Андреевский С. А.* Судебные речи. М.: Юрайт, 2010.
8. *Анциферова Л. И.* Новые стадии поздней жизни: время теплой осени или суровой зимы? // Психологический журнал. 1994. Т. 15. № 3. С. 99—104.
9. *Ария С. Л.* Жизнь адвоката/Изд. 3-е, доп. и испр. М.: Американская ассоциация юристов, 2010.
10. *Безносков С. П.* Профессиональная деформация личности. СПб., 2004.
11. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы/Пер. с англ.; общ. ред. М. С. Мацковского. СПб.: Лениздат, 1992.
12. *Битянова Н. Р.* Психология личностного роста. М.: Международная педагогическая академия, 1995.
13. Большой словарь иностранных слов. М.: ЮНВЕС, 2007.
14. *Бордовская Н. В., Реан А. А.* Педагогика: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2000.
15. *Бороздина Г. В.* Психология делового общения: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1999.
16. *Браун Л.* Имидж — путь к успеху. СПб.: Питер Пресс, 1996.
17. *Вачков И. В.* Психологический тренинг: методология и методика проведения. М.: Эксмо, 2010.
18. Введение в психологию/Под ред. А. В. Петровского. М., 1995.
19. *Винавер М. М.* Недавнее. Воспоминания и характеристики. Париж, 1926.
20. *Власов А. А., Куксин И. Н.* Адвокат в судопроизводстве. М.: Норма, 2005.
21. *Володина С. И.* К вопросу о возникновении доверия клиентов в деятельности адвокатов//Адвокатура. Государство. Общество: сб. материалов V научно-практической конференции, 2008 г. /Федеральная палата адвокатов РФ. М.: Информ-Право, 2008.

22. *Володина С. И.* Проблемы доверия в профессии адвоката // Адвокатура. Государство. Общество: сб. материалов VI ежегодной научно-практической конференции, 2009 г. / Федеральная палата адвокатов РФ. М.: Информ-Право, 2009.

23. *Гаррис Р.* Школа адвокатуры. Руководство к ведению гражданских и уголовных дел. М.: Изд-во СГУ, 2008.

24. *Грачёв Г. В., Мельник И. К.* Манипулирование личностью. М.: Эксмо, 2003.

25. *Гулевич О. А.* Психологические аспекты юриспруденции: учебное пособие. М.: Московский психолого-социальный институт, 2006.

26. *Гулевич О. А.* Социальная психология справедливости: Бизнес, политика, юриспруденция. М.: Аспект Пресс, 2007.

27. *Гусева О. Н., Сафуанов Ф. С., Смирнова Т. А., Ткаченко А. А., Филатов Т. Ю.* Беспомощное (беззащитное) состояние потерпевших по делам о мошенничестве: клиничко-психологические механизмы // Теория и практика судебной экспертизы. 2008. № 4 (12). С. 82—91.

28. *Достоевский Ф. М.* Нечто об адвокатах вообще. Мои наивные и необразованные предположения. Нечто о талантах вообще и в особенности / Из «Дневника писателя». // Адвокатская палата. 2007. № 2.

29. *Доценко Е. Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, 1997.

30. *Еникеев М. И.* Юридическая психология: учебник / Изд. 10-е, перераб. и доп. М.: Проспект, 2010.

31. *Журавлёв А. Л., Соснин В. А., Красников М. А.* Социальная психология: Учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006.

32. *Зеер Э. Ф.* Психология профессий: Учебное пособие для студентов вузов / 5-е изд., перераб. и доп. М.: Академический Проект; Фонд «Мир», 2008.

33. *Ильин Е. П.* Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины. СПб.: Питер, 2003.

34. *Ильин Е. П.* Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2008.

35. Имиджология. Как нравиться людям / Под ред. В. М. Шепель. М.: Народное образование, 2002.

36. *Кабаченко Т. С.* Нарушение психологической безопасности в контексте активности профессионала: Автореф. дис. ... д-ра психол. наук: 19.00.03. М., 2000.

37. Как избежать пытки: Психология допроса и защиты граждан / Авт.-сост. П. Баренбойм. Изд. 3-е, перераб. и доп. М.: ЗАО «Юстициформ», 2004.

38. *Калинина А. Н.* Теоретические и методические основы судебной психологической экспертизы по делам о компенсации морального вреда: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006.

39. *Каракозов С. А.* Участие адвоката в подготовительной части судебного заседания в состязательном суде присяжных // Адвокатура. Государство. Общество: сб. материалов VI ежегодной научно-практической конференции, 2009 г. / Федеральная палата адвокатов РФ. М.: Информ-Право, 2009. С. 187—220.

40. *Климов Е. А.* Индивидуальный стиль деятельности// Психология индивидуальных различий. Тексты/Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, В. Я. Романова. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982.

41. *Ковалёва Д. Н.* Николай Платонович Карабчевский (1851—1925). Жизнь, творчество, личность: Автореф. дис. ... канд. ист. наук. Саратов, 2010.

42. Кодекс профессиональной этики адвоката. Принят I Всероссийским съездом адвокатов 31 января 2003 г. (с изменениями и дополнениями, утвержденными II Всероссийским съездом адвокатов 8 апреля 2005 г. и III Всероссийским съездом адвокатов 5 апреля 2007 г.).

43. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации/Под ред. В. М. Лебедева. Норма, 2007//СПС «Консультант-Плюс».

44. *Кони А. Ф.* Собр. соч.: В 8 т. М.: Юридическая литература, 1968. Т. 5.

45. *Коробцева Н. А.* Формирование индивидуального имиджа и проектирование одежды: актуальные проблемы и направления исследований//Имиджология — 2005: Феноменология, теория, практика: Материалы Третьего Международного симпозиума по имиджологии/Под ред. Е. А. Петровой. М.: РИЦ АИМ, 2005.

46. *Коченов М. М.* Судебно-психологическая экспертиза. М., 1977.

47. *Краснова О. В., Марцинковская Т. Д.* Особенности социально-психологической адаптации в позднем возрасте//Психология старости и старения: Хрестоматия: Учебное пособие/Сост. О. В. Краснова, А. Г. Лидерс. М.: Академия, 2003. С. 183—198.

48. Краткая философская энциклопедия. М.: Изд. группа «Прогресс», 1994.

49. Криминальная психология: Учеб. пособие/Авт.-сост. А. И. Ушаиков, О. Г. Ковалёв. М.: Изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж: Изд-во НПО «МОДЭ К», 2007.

50. *Кроз М. В., Ратинова Н. А., Онищенко О. Р.* Криминальное психологическое воздействие. М., 2008.

51. *Крысько В. Г.* Социальная психология: Схемы и комментарии. М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001.

52. *Лабунская В. А.* Не язык тела, а язык души! Психология невербального выражения личности. Ростов н/Д: Феникс, 2009.

53. *Макаров С. Ю.* Особенности консультационной работы адвоката/Федеральная палата адвокатов РФ. М.: Новая юстиция, 2006.

54. *Макиавелли Н.* Государь/Под ред. В. П. Бутромеева, В. В. Бутромеева. М.: ОЛМА Медиа Групп, 2010.

55. *Маклаков А. Г.* Общая психология: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2008.

56. *Маркова А. К.* Психология профессионализма. М.: Международный гуманитарный фонд «Знание», 1996.

57. *Москвина Н. Б.* Попытка методологической автоэкспертизы диссертационного исследования: методология диссертационных исследований проблем образования в условиях модернизации. Волгоград, 2003.

58. *Ожегов С. И.* Словарь русского языка: 70000 слов/Под ред. Н. Ю. Шведовой. Изд. 23-е, испр. М.: Рус. яз., 1991.



59. Около правосудия. Статьи, речи, очерки/Карабчевский Н. П.; Вступ. ст. Н. А. Троицкого. Тула: Автограф, 2001.
60. *Орешкин В. Г.* Тренинг формирования имиджа. 13 мастерских имидж-класса. Методическое пособие. СПб.: Речь, 2008.
61. *Пиз А.* Язык телодвижений. Н. Новгород: Ай Кью, 1992.
62. Прикладная юридическая психология: Учебное пособие для вузов/Под ред. проф. А. М. Столяренко. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
63. Психология масс. Хрестоматия. Самара: БАХРАХ, 1998.
64. Психология. Словарь. М., 1990.
65. *Пухова Т. Л.* Бизнес-адвокатура. Советы «тертого калача». М.: ООО «Профобразование», 2004.
66. *Рапохин Н. П.* Прикладная психология: учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФА-М, 2007.
67. *Рогов Е. И.* Психология общения. М.: ВЛАДОС, 2002.
68. *Романов В. В.* Юридическая психология: Учебник. М.: Юрист, 1999.
69. *Романов В. В., Кроз М. В.* Руководство по профессиональному психологическому отбору кандидатов на службу в органы прокуратуры Российской Федерации. М., 1994.
70. *Саралиева З. М., Балобанов С. С.* Пожилой человек в Центральной России//Социологические исследования. 1999. № 12. С. 54—65.
71. *Сафуанов Ф. С.* Судебно-психологическая экспертиза в уголовном процессе: Научно-практическое пособие. М.: Гардарики — Смысл, 1998.
72. *Сафуанов Ф. С., Секераж Т. Н.* О развитии судебной психологической экспертизы в России и перспективах межведомственного взаимодействия//Теория и практика судебной экспертизы. 2008. № 4 (12). С. 60—71.
73. *Секераж Т. Н.* Теоретические и методические основы диагностики «порока воли» в судебно-психологической экспертизе: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004.
74. *Ситковская О. Д.* Уголовный кодекс Российской Федерации: психологический комментарий/О. Д. Ситковская; Академия Генеральной прокуратуры Российской Федерации. М.: Юридическая фирма «Контракт» — Волтерс Клувер, 2009.
75. *Ситковская О. Д., Коньшева Л. П., Коченов М. М.* Новые направления судебно-психологической экспертизы. Справочное пособие. М.: Юрлитинформ, 2000.
76. *Скабелина Л. А.* Зачем приходят к адвокату: психологический анализ потребностей доверителя/Адвокат. 2011. № 2. С. 10—17.
77. *Скабелина Л. А.* Проблемы профессиональной деформации личности адвоката//Адвокатская практика. 2009. № 2.
78. *Скабелина Л. А.* Психология профессионального и личностного роста адвоката: Учебное пособие. М.: Российская Академия адвокатуры, 2005.
79. *Скабелина Л. А.* Психология профессиональной деятельности адвоката: Учебное пособие. М.: Российская Академия адвокатуры, 2001.

80. Скабелина Л. А., Беляева А. В. Как адвокаты предпочитают сотрудничать с психологами: различные аспекты сотрудничества в юридической практике//Ученые труды Российской Академии адвокатуры и нотариата. 2009. № 2 (13). С. 41—48.

81. Смирнов И., Безносюк Е., Журавлёв А. Психотехнологии: Компьютерный психосемантический анализ и психокоррекция на неосознаваемом уровне. М.: Культура, 1995.

82. Солженицын А. И. Архипелаг ГУЛАГ/Малое собр. соч. М.: ИН КОМ НВ, 1991. Т. 5.

83. Социальная психология. Словарь/Под ред. М. Ю. Кондратьева//Психологический лексикон. Энциклопедический словарь: В 6 т./Ред.-сост. Л. А. Карпенко. Под общ. ред. А. В. Петровского. М.: ПЕР СЭ, 2006.

84. Стефаненко Т. Г. Этнопсихология: практикум: Учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2008.

85. Судебные речи/С. А. Андреевский; Вступ. ст. Г. М. Резника. М.: Юрайт, 2010.

86. Ткаченко А. А. Судебная психиатрия. Консультирование адвокатов/2-е изд., доп. и перераб. М.: Университетская книга, Логос, 2006.

87. Трунов Д. Г. Синдром сгорания: позитивный подход к проблеме//Журнал практического психолога. 1998. № 8.

88. Утевский Б. С. Воспоминания юриста. М.: Юрид. лит., 1989.

89. ФЗ от 31 мая 2002 г. № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации».

90. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. М.: Педагогика, 1986. Т. 1.

91. Хухлаева О. В. Кризисы взрослой жизни//Журнал практической психологии и психоанализа. 2010. № 2.

92. Чалдини Р. Психология влияния. СПб.: Питер, 2001.

93. Щербакова Л. М. Женская насильственная преступность в современной России: криминологические проблемы: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2008.

94. Экман П. Почему дети лгут?/Пер. с англ. М.: Педагогика-Пресс, 1993.

95. Экман П. Психология лжи. СПб.: Питер, 2008.

96. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица/Пер. с англ. СПб.: Питер, 2010.

97. Эпплман Дж. А. Техника перекрестного допроса. Тюмень: Скорпион, 1992.

98. Этнопсихологический словарь/Под ред. В. Г. Крысько. М.: Московский психолого-социальный институт, 1999.

99. Южанинова А. Л. Определение научной обоснованности судебно-психологического экспертного заключения в системе его общей оценки//Теория и практика судебной экспертизы. 2008. № 4 (12). С. 72—77.

100. Ягнюк К. В. Невербальные аспекты взаимодействия психотерапевта и пациента//Журнал практической психологии и психоанализа. 2009, № 3.

## Электронные ресурсы

1. *Бордовская Н. В., Реан А. А.* Педагогика: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2000 // <http://www.5ka.ru/bibliotek/Pedagog/Bordo/index.html>
2. *Дворянчиков Н. В., Соловьёва Ю. А.* Криминальное манипулирование поведением потребителя на примере мошенничества // Электронный журнал «Психологическая наука и образование». 2010. № 3 — [www.psyedu.ru](http://www.psyedu.ru)
3. *Ильин Е. П.* Психология общения и межличностных отношений. СПб.: Питер, 2009 // [http://fictionbook.ru/author/evgeniyi\\_pavlovich\\_ilin/psihologiya\\_obsheniya\\_i\\_mejlichnostnyih\\_/read\\_online.html?page=2](http://fictionbook.ru/author/evgeniyi_pavlovich_ilin/psihologiya_obsheniya_i_mejlichnostnyih_/read_online.html?page=2)
4. *Кони А. Ф.* Избранные произведения // [http://www.koob.ru/koni\\_a\\_f/](http://www.koob.ru/koni_a_f/)
5. *Крысько В. Г.* Секреты психологической войны // [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/krusk/index.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/krusk/index.php)
6. *Маслоу М.* Мотивация и личность. СПб.: Питер, 2006 // [http://www.i-u.ru/biblio/archive/maslow\\_motivacija/](http://www.i-u.ru/biblio/archive/maslow_motivacija/)
7. *Озерова М.* Защитная реакция/Карьера. 1999. № 7. // <http://www.kariera.orc.ru/07—99/Profe071.html>
8. Официальный сайт Фонда общественного мнения — <http://bd.fom.ru/geport/cat/power/of052726>
9. *Пайнс Р.* Русская революция. Агония старого режима. 1905—1917 // <http://readr.ru/rayps-russkaya-revoljuciya-agoniya-starogoreghima-1905—1917.html?page=40>
10. *Панасюк А. Ю.* Имидж: определение центрального понятия имиджологии/Доклад на открытом заседании президиума Академии имиджологии 26 марта 2004 г. // [http://academim.narod.ru/art/pan1\\_2.html](http://academim.narod.ru/art/pan1_2.html)
11. *Петрова Е. А.* Имидж и судьба человека // [http://academim.narod.ru/art/petrova\\_sudba.htm](http://academim.narod.ru/art/petrova_sudba.htm)
12. *Петрова Е. А.* Имиджология: проблемное поле и направления исследования/Тезисы доклада на Первом заседании Президиума 29 ноября 2003 г., (г. Москва) // <http://academim.narod.ru/art/pet1.html>
13. Политическая психология. Учебное пособие для вузов/Под общ. ред. А. Деркача, В. Жукова, Л. Лаптева // [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buk/Psihol/derk/05.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buk/Psihol/derk/05.php)
14. Проект ФЗ «Об информационно-психологической безопасности» // <http://www.medialaw.ru/publications/zip/68/lopatin.htm>
15. *Рудина Л.* Психологическое консультирование личности // [http://www.ci-journal.ru/article/39/200801image\\_consult](http://www.ci-journal.ru/article/39/200801image_consult)
16. *Ротенберг В.* Межполушарная асимметрия, ее функция и онтогенез/Руководство по функциональной межполушарной асимметрии. М.: Научный мир, 2009 // <http://www.cerebral-asymmetry.narod.ru/6.Rotenberg.pdf>
17. *Сиротюк А. Л.* Обучение детей с учетом психофизиологии: Практическое руководство для учителей и родителей. М.: ТЦ «Сфера», 2001 // [http://www.pedlib.ru/Books/3/0318/3\\_0318—1.shtml](http://www.pedlib.ru/Books/3/0318/3_0318—1.shtml)
18. *Толстой Л. Н.* Воскресение // [http://az.lib.ru/t/tolstoj\\_lew\\_nikolaewich/text\\_0090.shtml](http://az.lib.ru/t/tolstoj_lew_nikolaewich/text_0090.shtml)

# Содержание

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ</b> .....	<b>3</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	<b>7</b>
<b>ГЛАВА 1. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ АДВОКАТА</b> .....	<b>11</b>
1.1. Структура личности адвоката .....	11
1.2. Профессионально значимые качества личности адвоката .....	21
1.3. Профессиональная деформация личности адвоката .....	27
1.4. Имидж адвоката .....	36
<b>ГЛАВА 2. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ ДОВЕРИТЕЛЯ</b> .....	<b>54</b>
2.1. Возрастные особенности доверителя .....	55
2.2. Гендерные (половые) различия доверителя .....	69
2.3. Национально-психологические особенности доверителя .....	76
2.4. Социально-профессиональные характеристики доверителя .....	83
2.5. Темперамент, характер, ролевое поведение доверителя .....	87
2.6. Потребности доверителя .....	96
<b>ГЛАВА 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДВОКАТА</b> .....	<b>109</b>
3.1. Психологические аспекты консультационной работы адвоката .....	109
3.2. Психологические особенности работы адвоката в суде .....	125
3.3. Невербальное общение в деятельности адвоката .....	144
3.4. Психологическое воздействие в адвокатской деятельности .....	169
<b>ГЛАВА 4. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АДВОКАТОМ СПЕЦИАЛЬНЫХ ПОЗНАНИЙ ПСИХОЛОГА</b> .....	<b>189</b>
4.1. Судебно-психологическая экспертиза в уголовном процессе .....	189
4.2. Судебно-психологическая экспертиза в гражданском процессе .....	205
4.3. Комплексные экспертизы с участием психолога .....	212
4.4. Внеэкспертные формы использования адвокатом специальных психологических знаний .....	214
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	<b>217</b>
<b>ЛИТЕРАТУРА</b> .....	<b>222</b>

## Об авторе

Лариса Александровна Скабелина — психолог, сотрудничающий с адвокатами. За ее плечами работа консультантом в Коллегии адвокатов «Московский юридический центр», опыт выполнения заключений специалиста-психолога по запросам адвокатов, проведения профессионального психологического отбора адвокатов. В 2005 году автор стала лауреатом конкурса «Грант Москвы» в области наук и технологий в сфере образования.

Монография адресована в первую очередь практикующим адвокатам, вне зависимости от их специализации. Кроме того, книга будет интересна студентам юридических вузов, юристам, планирующим посвятить себя адвокатской профессии.

*Научное издание*

**Л. А. Скабелина**

Психологические аспекты адвокатской деятельности  
Монография

*Художник* О. А. Александрова

Подписано в печать 03.04.2012 г. Формат 60×90/16. Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 14,375. Тираж 1000 экз. Заказ №

Издано ООО «Авторитет»

117461, г. Москва, ул. Херсонская, д. 7, корп. 1

Отпечатано ООО «Диграф»

109316, г. Москва, Волгоградский пр., д. 32, корп. 13