

КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ АДВОКАТА ЯК ПРЕДМЕТ ДОСЛІДЖЕННЯ В ЮРИДИЧНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

Баліцька М.О.

Розглянуті значення комунікативної компетентності для професійної діяльності адвокатів, особливості спілкування адвоката з різними категоріями учасників кримінального процесу, зокрема, взаємини із підзахисним. Окреслено диспозиції осіб, з якими спілкується адвокат у справі (підзахисний, слідчий, суддя, прокурор, присяжні, представники ЗМІ тощо, показана специфіка постановки комунікативних завдань та засобів їх вирішення (встановлення контакту з підзахисним, аналіз документів, письмові запити, комунікація в професійному співтоваристві, судова риторика).

Ключові слова: професійна та комунікативна компетентність адвоката, комунікативні завдання адвоката та засоби їх вирішення.

Rассмотрены значение коммуникативной компетентности для профессиональной деятельности адвокатов, особенности общения адвоката с разными категориями участников криминального процесса, в частности, взаимоотношения с подзащитным. Очерчены диспозиции лиц, с которыми общается адвокат по делу (подзащитный, следователь, судья, прокурор, присяжные, представители СМИ и др., показанная специфика постановки коммуникативных заданий и средств их разрешения (установление контакта с подзащитным, анализ документов, письменные запросы, коммуникация в профессиональном сообществе, судебная риторика).

Ключевые слова: профессиональная и коммуникативная компетентность адвоката, коммуникативные задания адвоката и средства их разрешения.

Considered value of communicative competence for to professional activity of advocates, of feature of communication of advocate with the different categories of participants of criminal process, in particular, mutual relations with a client. Dispositions of persons, with that the attorney of intermingles record (client, are outlined, investigator, judge, public prosecutor, jurors, representatives of mass-media and others like that, the shown specific of raising of communicative tasks and facilities of their permission (of establishment of contact with a client, analysis of documents, writing queries, communication, is in a professional concord, judicial rhetoric).

Key words: professional and communicative competence of advocate, communicative tasks of advocate and facilities of their permission.

Реформування системи судочинства та правоохоронних органів у сучасній Україні актуалізує питання компетентності правників, як у плані продуктивної законотворчої діяльності, так і правозастосування, зокрема надання правової допомоги громадянам адвокатами.

Збільшення кількості адвокатів майже до 40 тис. членів НААУ¹ зумовлене не тільки зростанням потреб у їх послугах, а збільшення кількості осіб з юридичною освітою, яким не вистачає робочих місць. Чимало колишніх суддів та правоохоронців прагнуть стати адвокатами, аналогічне бажання мають й випускники численних ВНЗ юридичного спрямування. Конкуренція між

адвокатами зростає, постійним попитом користуються найбільш компетентні з них, іншим необхідно дбати про отримання та підвищення професійної компетентності, що актуалізує дослідження щодо її сутності, складових елементів та шляхів набуття. Метою цієї статті є розгляд комунікативної компетентності адвоката.

Компетентністний підхід у галузі професійної освіти прийшов на зміну освіті, орієнтованій на отримання знань в 60-ті роки ХХ ст., насамперед, завдяки працям Н. Хомського. Концепція безперервної освіти спиралася на той факт, що знання в наш час дуже швидко застарівають, а це стосується не тільки технічних наук, а й правових. Юрист має постійно стежити за оновленням законодавства і практикою його застосування.

На думку А. Хуторського, компетенція – це готовність використовувати засвоєні знання, уміння і навички, а також способи діяльності в житті для вирішення практичних і теоретичних завдань [4]. В. Ягупов і В. Свистун наголошують, що компетентність – це підготовленість до здійснення певної професійної діяльності та наявність професійно важливих якостей фахівця, які сприяють цій діяльності [11].

Міжнародний департамент стандартів для навчання, досягнення та освіти (International Board of Standards for Training, Performance and Instruction – IBSTPI) визначає поняття «компетентність» як здатність кваліфіковано здійснювати діяльність, виконувати завдання та роботу. Вказується, що компетентність складається з набору знань, навичок та відношень, що дають особистості змогу діяти відповідно до професійних стандартів галузі або норм діяльності, спираючись на сукупність певних компетенцій [12].

У сучасному світі компетентними вважаються ті люди, які знають кілька мов, вільно користуються інформаційними технологіями, спроможна працювати в складі групи, є відповідальні, дисципліновані, мають творчі нахили, легко адаптуються до змін.

Визначення професійної компетентності О.М. Цільмак [10] містить низку взаємопов'язаних складових частин: гностичну (або когнітивну), що відображає наявність необхідних професійних знань; регулятивну, що дає змогу використовувати професійні знання для розв'язання професійних задач; рефлексивно-статусну, що надає право завдяки визнанню авторитетності діяти певним чином; нормативну характеристику, що відображає коло повноважень, сферу професійного знання; комунікативну характеристику, оскільки поповнення знань або практична діяльність завжди здійснюються у процесі спілкування та взаємодії. Професійна компетентність може мати різний рівень: високий, середній чи низький, початковий, мінімально необхідний.

Сучасний професіонал – це висококваліфікований фахівець, який поєднує загальну ерудицію зі знаннями конкретної галузі діяльності, який уміє виділити

стратегічні завдання, встановити продуктивні стосунки з колегами, клієнтами та громадськістю, опанував норми комунікативної діяльності. Отже, професійна компетентність фахівців обов'язково передбачає комунікативну компетентність. Цей вид компетентності важливий для представників усіх соціономічних професій: педагогіки, психології, медицини та соціальної роботи, соціології, лінгвістики та теорії комунікації, політології, конфліктології, права [5; 6; 10].

Різні аспекти професійного спілкування досліджували L. Bachman, M. Canale, N. Chomsky, K. Foss, O. Argie, J. Koester, D. O'Hair, A. Palmer, G. Rickheit, H. Widdowson, C. Sabee та ін. [12]. Комунікативна компетентність юристів найбільш досліджена стосовно правоохоронної діяльності з охорони громадського порядку, на прикладі дільничних інспекторів (Л.І. Казміренко, Л.І. Мороз), оперуповноважених (Д.О. Александров, І.М. Охріменко), слідчих (В.Г. Андросюк, О.В. Пасько, О.М. Цільмак), керівників (В.І. Барко) [1; 2; 10]. Питання комунікативної компетентності суддів, прокурорів, адвокатів досліджені менше. Окремі питання утрудненого спілкування розробляли Є. Доценко, Ю. Жуков, В. Куніцина, В. Лабунська, Л. Петровська, Г. Почепцов, Л. Філонов, С. Яковенко та ін., які вивчали бар'єри в спілкуванні, досліджували можливості запобігання маніпуляціям, конфліктам, психоемоційному вигоранню представників соціономічних професій, розробляли методики для підвищення комунікативної компетентності та розвитку відповідних комунікативних умінь.

Комунікативна компетентність включає в себе (за І.О. Черезовою) [9] орієнтованість у різноманітних ситуаціях спілкування, яка заснована на знаннях і життєвому досвіді індивіда, спроможність ефективно взаємодіяти з оточенням завдяки розумінню себе й інших при постійній видозміні психічних станів, міжособистісних відносин і умов соціального середовища, адекватну орієнтацію людини в самій собі – власному психологічному потенціалі, потенціалі партнера, у ситуації, готовність і уміння будувати контакти з людьми, внутрішні засоби регуляції комунікативних дій, знання, уміння і навички конструктивного спілкування, внутрішні ресурси, необхідні для побудови ефективною комунікативної дії у визначеному колі ситуацій міжособистісної взаємодії.

Як свідчить аналіз літератури [1-12], професійна компетентність юриста передбачає не тільки знання законодавства та юридичної практики, але й прагнення постійно підвищувати фахову професійну, зокрема комунікативну компетентність, яка, зокрема, включає комунікативну компетентність.

Адвокатська діяльність, як це впливає із чинного законодавства, – незалежна професійна діяльність адвоката щодо здійснення захисту, представництва та надання інших видів правової допомоги клієнтам. Це фізичні або юридичні особи, органи державної влади, місцевого самоврядування тощо, в інтересах яких здійснюється адвокатська діяльність.

Захист у суді – найпоширеніший вид адвокатської діяльності, що полягає в забезпеченні захисту прав, свобод і законних інтересів підозрюваного, обвинуваченого, підсудного, засудженого, виправданого, інших осіб з питань, які розглядаються судами. Йдеть-

ся про надання правової інформації, консультацій і роз'яснень із правових питань з усіх галузей права, правовий супровід діяльності клієнта, складення заяв, скарг, процесуальних та інших документів правового характеру.

Нині адвокатом може бути фізична особа, яка має повну вищу юридичну освіту, володіє державною мовою, має стаж роботи в галузі права не менше двох років, склала кваліфікаційний іспит, пройшла стажування (крім випадків, встановлених Законом²), склала присягу адвоката України та отримала свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю.

Адвокат зобов'язаний постійно працювати над вдосконаленням своїх знань і професійної майстерності, володіти достатньою інформацією про зміни у чинному законодавстві, надавати правову допомогу клієнтам компетентне і сумлінно, що передбачає знання відповідних норм права, доскональність в урахуванні всіх обставин, що стосуються доручення клієнта і можливих правових наслідків його виконання, ретельну підготовку до якісного виконання доручення.

Адвокат, незалежно від сфери спеціалізації, має підтримувати на належному рівні свої фахові знання, зобов'язаний надавати юридичну допомогу за призначенням органів слідства або суду, а також безплатно.

Адвокати мають зберігати професійну таємницю відповідно до національного законодавства, внутрішніх нормативних актів і професійних стандартів, дбати про конфіденційність взаємин із клієнтом. Таким чином, комунікативна компетентність постає як складний структурний феномен, що містить як складові елементи цінності, мотиви, установки, знання, уміння, навички, соціально-психологічні стереотипи.

До комплексу комунікативних знань та вмінь, що становлять комунікативну компетентність юриста, на думку дослідників, належать:

- знання 2-3 мов, професійного жаргону й правил спілкування в кримінальній субкультурі, а також норм та правил ділового етикету та судової мови;
- високий рівень розвитку мовлення, що дає змогу у процесі спілкування вільно сприймати і передавати інформацію, переконливо аргументувати власну позицію;
- розуміння невербальної мови спілкування, ознак нещирості та омани;
- уміння вступати в контакт із людьми з урахуванням їх статевих, вікових, соціокультурних, статусних характеристик;
- уміння поводитись адекватно ситуації та використовувати її особливості для досягнення власних комунікативних цілей, зберігати службову таємницю та дотримуватися вимог конфіденційності, відповідно до чинного законодавства та етичних професійних норм;
- уміння впливати на співрозмовника таким чином, щоб визвати симпатію, довіру, схилити на свій бік, переконати у вагомості аргументів;
- здатність правильно оцінити співрозмовника як особистість, як потенційного конкурента або партнера й обирати власну комунікативну стратегію та спеціальну рольову поведінку в залежності від цієї оцінки, гнучко змінювати лінію поведінки залежно від динаміки ситуації;
- забезпечити достатній рівень компетентності своїх підлеглих, помічників, технічного персоналу, осіб, що залучаються ним до виконання окремих доручень.

² Закон України Про адвокатуру та адвокатську діяльність № 1798-VIII від 21.12.2016.

Адвокат зобов'язаний³:

– постійно працювати над вдосконаленням своїх знань і професійної майстерності, володіти достатньою інформацією про зміни у чинному законодавстві;

– надавати правову допомогу клієнтам компетентне і сумлінно, що передбачає знання відповідних норм права, доскональність в урахуванні всіх обставин, що стосуються доручення клієнта і можливих правових наслідків його виконання, здійснювати ретельну підготовку до виконання доручень;

– незалежно від сфери своєї спеціалізації підтримувати на належному рівні свої знання з питань, з яких він за чинним законодавством зобов'язаний надавати юридичну допомогу за призначенням органів слідства або суду, а також за угодою з клієнтом.

Оскільки у доступній нам літературі не вдалося знайти опису комунікативних умінь та якостей, важливих для вирішення таких задач адвокатами, ми, за методикою Л.І. Мороз [7] опитали майбутніх юристів (46 курсантів та 54 студентів ОДУВС)⁴ та оговорили з ними отримані результати у низці фокус-груп. Узагальнення даних наводимо далі.

На думку опитуваних, із метою встановлення, збереження, відновлення або припинення психологічного контакту необхідно: розуміти наявність і сутність проблем у сфері професійного спілкування, загальних підходів до їх вирішення; добре розуміти інших людей (розпізнавати соціально-демографічні, вікові та типологічні особливості, поточний психічний стан, установки щодо спілкування).

Важливо уникати соціальних стереотипів, поспішних необґрунтованих висновків стосовно інших людей, використовувати наявні соціальні стереотипи інших людей на свою користь, розуміти стосунки між людьми, з якими доводиться спілкуватися, робити їх своїми прихильниками, інформаторами.

Адвокату необхідно навчитися справляти приємне враження, бути привабливими, подобатися іншим, обдуманно оформляти власну зовнішність.

У процесі спілкування важливим є уміння відрекомендуватися, познайомитися, за необхідності використовувати «легенду прикриття», грати певну роль правильно обирати місце та час для спілкування, встановлювати адекватну дистанцію спілкування, за потреби – змінювати її шляхом приєднання до іншого, до загальної розмови, демонструвати уміння, активно слухати, вести «вільну» бесіду.

Адвокат має підтримувати дружні стосунки з усіма, в тому числі шляхом надання певних послуг, порад, не варто шукати собі ворогів, провокувати ворожість при розриві контакту; варто зберігати інформацію про людей для відновлення стосунків.

Для отримання достовірної інформації в процесі спілкування з різними категоріями громадян, опитувані вважали корисним уміння швидко та невимушено встановлювати психологічний контакт із будь-якою людиною, «скорочувати» психологічну дистанцію, «працюючи» з іменем (від повного імені до дружнього звернення), особистими займенниками (Ви – ти), контактом очей.

³ Закон України Про адвокатуру та адвокатську діяльність № 1798-VIII від 21.12.2016

⁴ На жаль нам не вдалося мотивувати адвокатів взяти участь в опитуванні та фокус групах адвокати не виявила бажання

Зайвої інформації не буває, є конче потрібна, як і розуміння того, як її здобути, в тому числі від людини, уміти планувати підходи до носія інформації, «входити в довіру», вивідувати інформацію активно та ініціативно використовувати мовленнєві навички (варіювати гучність, темп та тембр мовлення), а також адекватну лексику, міміку та пантоміміку.

Спілкування – процес багатосторонній, отже, варто невимушено передавати ініціативу у спілкуванні іншим, знаходити тему розмови, цікаву для співрозмовника, направляти (повертати) бесіду у бажане річище.

Щоб бути приємним у спілкуванні, необхідно навчитися робити компліменти, висловлювати симпатію, повагу (а інколи і зневагу), заспокоювати, просити, пробачатися, ставити вимоги, робити зауваження, критикувати, давати обіцянки, залякувати, «тиснути», «заганяти в глухий кут», шантажувати, обманювати, розуміти «механізми психічного захисту» іншого та використовувати їх у власних цілях тощо (автор описує висловлені точки зору).

Для заохочення у наданні співрозмовником необхідної інформації варто вислуховувати його уважно та фіксувати у пам'яті всі важливі деталі розповіді, щоб згодом повно та безпомилково відтворювати та використовувати одержану інформацію. Після розмови треба робити нотатки. Для результативного опитування свідків треба готуватися, готувати запитання, маніпулювати іншими, уміти самому уникати маніпуляцій та провокацій. Важливо не тільки ставити доречні запитання, а й запам'ятовувати відповіді, зіставляти їх між собою, виявляти суперечність отриманих даних.

Адвокат має уміти розпізнавати ознаки нещирості та обману за паралінгвістичними проявами, помічаючи суперечність інформації, її неповноту, надавати допомогу свідку у пригадуванні нібито «забутої» інформації. Адвокату доводиться відчувати на собі негативне ставлення до себе або спілкуватися з людьми в негативному психічному стані (горе, агресивність, гнів, грубість, страх, відчай тощо), отже, треба дбати про запобігання шкідливих наслідків для себе.

Для вирішення такої комунікативної задачі, як трансляція інформації громадянам, колегам, керівництву, на думку опитуваних, необхідні уміння: переконувати, підбирати аргументи залежно від особливостей об'єктів впливу, навіювати директивно, приховано, заражати власним прикладом; будувати речення ясно, говорити коротко і по суті. За необхідності (перед присяжними) говорити треба красномовно, виразно, емоційно, іноді з гумором. Опитані зазначили важливість уміння нав'язувати власну точку зору, перебивати інших, «закривати» їм рота.

Для управління поведінкою оточення за допомогою використання різних методів правомірного психологічного впливу, на думку опитуваних, адвокату необхідно уміти чітко формулювати думку, запит, прохання – як усно, так і письмово.

До найбільш важливих належить уміння впливати на свідомість окремих громадян, груп людей, натовп тощо – на їх думки, емоції та почуття, настрої та моральні переконання. Насамперед, це уміння готувати та проголошувати публічні виступи, переконливо інформувати громадян у межах своєї компетенції, будувати корисні стосунки с представниками ЗМІ й робити їх своїм «рупором». Для цього важливо навчитися ставити себе на

місце іншої людини, враховувати її інтереси, бажання; ясно виражати або, навпаки, маскувати та приховувати свої справжні наміри та інтереси.

Адвокат, на думку опитуваних, має маніпулювати інформацією та людьми, здійснювати рефлексивне управління, дезінформувати, приховувати важливу інформацію, приголомшувати несподіваною інформацією, «морочити голову», відволікати увагу від головного, заплутувати, дезорієнтувати тощо. Важливо уміти попереджати та урегульовувати конфлікти між громадянами, а також створювати конфлікти між людьми з метою їх зіткнення для досягнення власних цілей. Разом із цим важливо уміти налагоджувати ділові стосунки з колегами, оперативно проводити службові наради, звітувати, вносити пропозиції, хвалити, критикувати, лаяти, пропонувати допомогу, підлещуватися, готувати вигідну для себе угоду про захист інтересів клієнта, отримуючи гонорар, який компенсує всі витрати, і готувати свою родину. Варто навчитися за потреби промовчати, щоб уникнути зайвого конфлікту, негативного ставлення до себе.

Коментуючи наведені дані, зазначимо, що цей перелік не є вичерпним чи логічно побудованим. Він віддзеркалює тільки думки опитуваних осіб, але може стати корисним матеріалом для планування подальших досліджень, які мають уточнити «номенклатуру» комунікативних завдань, умінь та якостей адвоката, бути орієнтиром для розробки цільових тренінгових програм для підготовки до адвокатської діяльності.

Завдання підвищення комунікативної компетентності адвокатів, формування здатності до конструктивного діалогу з різними категоріями населення розглядається нами як одне з пріоритетних завдань їхнього професіогенезу.

Одним із засобів вирішення цього завдання може стати комунікативний тренінг, успішність якого значною мірою залежить від наукової обґрунтованості його змісту та форми. Наведений вище перелік комунікативних умінь містить деякі сумнівні «прийоми маніпулювання людьми», застосування яких суперечать моральним та професійним нормам. Варто враховувати, що деякі учасники комунікативного тренінгу можуть бажати «навчили поганому» – негуманним, незаконним методам маніпулювання людьми, чого, звичайно, робити не варто.

Підбиваючи підсумки дослідження, комунікативний тренінг ми, слідом за Л.І. Мороз [7], тлумачимо як професійний і психологічний одночасно, спрямований на формування цілісної особистості професіонала, носія не тільки умінь, а й професійне важливих і загальнолюдських гуманістичних якостей (порядність, принциповість, тактовність, чесність тощо). З іншого боку, професійна деформація особистості може проявлятися в готовності використовувати будь-які методи психологічного (і не тільки) впливу для вирішення професійних задач (починаючи від звичайної грубості, погроз, хитрощів та обману, тиску, підкупу аж до шантажу та інших протиправних форм впливу), а не забезпечення законності.

У контексті цього підходу комунікативний потенціал розглядається нами як спроможність людини усвідомлювати наявність конкретних комунікативних задач, враховувати умови та цілі спілкування різних людей, свідомо використовувати свої комунікативні уміння та якості в інтересах захисту законних прав і інтересів клієнта та держави. З огляду на це, у подальшому ми плануємо визначити типові комунікативні задачі, що вирішує адвокат у процесі професійної діяльності, скласти перелік комунікативних умінь та якостей, важливих для вирішення типових комунікативних задач адвоката, розробити інструментарій діагностики і розвитку комунікативного потенціалу адвокатів та уточнити їх зміст залежно від характеристик осіб, яких захищає адвокат судових інституцій, де він саме і захищає інтереси клієнтів.

Література

1. Барко В.І. Розвиток комунікативних умінь поліцейських управлінців та вирішення конфліктів. К.: «Ніка-центр», 2002. 224 с.
2. Диагностика и развитие компетентности в общении / Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская, П.В. Растяников. М.: Изд-во МГУ, 1990. 104 с.
3. Коваль В. Комунікативна компетенція як одне з ключових понять лінгводидактики. Проблеми підготовки сучасного вчителя. 2012. № 5 (Ч. 2). С. 168–173.
4. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи: Бібліотека з освітньої політики / Під заг. ред. О.В. Овчарук. К.: «К.Е.С.», 2004. 112 с.
5. Кочан І.М. Словник-довідник із методики викладання української мови. 2-е вид., випр. і доп. / І.М. Кочан, Н.М. Захлюпана. Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2005. 306 с.
6. Львов М.Р. Словарь-справочник по методике преподавания русского языка : пособие для студентов педагогических вузов и колледжей. М.: Издательский центр «Академия»; Высшая школа, 1999. 272 с.
7. Мороз Л.І. Професійно-психологічний тренінг у становленні особистості фахівця (на прикладі працівників ОВС). Монографія. Івано-Франківськ, 2007. 312 с.
8. Скрябін О.М. Юридико-психологічні аспекти професійної підготовки майбутніх адвокатів. Право і суспільство. 2011. № 1. С. 236–240.
9. Черезова І.О. Комунікативна компетентність як інтегральна якість особистості. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Випуск 1. Том 1. С. 103–107.
10. Цільмак О.М. Професіогенез компетентності фахівців кримінальної міліції: теорія та практика: монографія. Одеса: РВВ ОДУВС, 2011. С. 384–431.
11. Ягупов В.В. Компетентнісний підхід до підготовки фахівців у системі вищої освіти / В.В. Ягупов, В.І. Свистун. Наук. записки НаУКМА, Серія «Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота». 2007. Т. 71. С. 3–9.
12. Rickheit G. Handbook of Communicative Competence / G. Rickheit, H. Srohner. Gottingen: Hubert & Co., 2008. 561 h.

*Баліцька М. О.,
аспірант кафедри психології та педагогіки
Одеського державного університету внутрішніх справ*