

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПСИХОТЕХНОЛОГИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ ЮРИСТА

Майорова Валерия Андреевна

аспирант, «Национальный исследовательский
Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского»;
юрисконсульт Правового департамента
ООО «НОРКЕМ»
v.slobozhanina1305@gmail.com

EFFICIENCY OF PSYCHOTECHNOLOGY OF PROFESSIONAL COMMUNICATION OF A LAWYER

V. Mayorova

Summary: An integral part of the work of a professional lawyer is communication, participation in court proceedings and other forms of interaction. In addition to having a high level of legal qualifications, experience, competent speech, and an established "strong" position, one must have knowledge of the psychotechnology of professional communication and the ability to apply it in practice. The purpose of the research is to identify the key aspects of the psychotechnology of professional communication of a lawyer and the justification of its effectiveness. Applying knowledge of the psychotechnology of professional communication in the practice of a lawyer will literally serve a solution to the questions: "What to say?" and "How to say?". The specified knowledge will be directed on achievement of concrete purposes within the limits of professional activity, delivery to opponents of "correct" content of the transferred speech message, in the necessary form, with corresponding level of qualification and effective result of the set tasks (case solution, feedback, victory in court).

Keywords: psychotechnology, professional communication, psychological techniques, psychological tools, psychological technique, jurisprudence, legal technique.

Аннотация: Неотъемлемой частью работы профессионального юриста является коммуникация (общение), участие в судебных процессах и иные формы взаимодействия. Кроме наличия высокого уровня юридической квалификации, опыта, грамотной речи, выстроенной «сильной» позиции, необходимо обладать знаниями о психотехнологии профессионального общения и умением применять ее на практике. В статье выявлены ключевые аспекты психотехнологии профессионального общения юриста и обоснована ее эффективность. Применение знаний психотехнологии профессионального общения в практике юриста в буквальном смысле послужит решением вопросов: «Что сказать?» и «Как сказать?». Указанные знания будут направлены на достижение конкретных целей в рамках профессиональной деятельности, донесение оппонентам «правильного» контента передаваемого речевого сообщения, в нужной форме, с соответствующим уровнем квалифицированности и эффективным результатом поставленных задач (решение кейса, обратная связь, победа в суде).

Ключевые слова: психотехнология, профессиональное общение, психологические приемы, психологическая техника.

Психотехнология профессионального общения является перспективной областью исследования современной психологии. Владение ею позволит юристам и адвокатам быть востребованными специалистами, успешными в рамках судебных заседаний, обеспечит хорошую статистику «выигрышности» судебных дел и расширит клиентскую базу.

Зарубежные исследователи часто характеризуют профессиональное общение как результат творческой деятельности. С этим сложно не согласиться, так как специалисты каждой сферы деятельности участвуют в создании целенаправленных сообщений, облачая их в определенную форму, структурируя их содержание, выделяя значимые аспекты [7].

В узком смысле психотехнология представляет собой систему психологических действий, техник, приемов, ориентированную на достижение профессиональных целей.

Психологические действия, в свою очередь, направ-

лены на решение психологических задач, которые осуществляются посредством психологических приемов.

К подобному роду задач можно отнести:

1. Составление психологического портрета личности.
2. Психологический анализ.
3. Психологическая оценка.
4. Психологическое воздействие.
5. Разработка линии поведения, общения и выбор и реализации психологической позиции.
6. Использование психологической тактики.

Важно отметить, что любые психологические приемы должны быть основаны на принципах законности, этики и иметь научное обоснование.

Профессионально-психологические действия в юридической деятельности — это выработанные передовой юридической практикой, исследованные, усовершенствованные и апробированные юридической психологией эффективные психологические способы ее осуществления [5].

На основе профессионально-психологических действий, то есть совокупности психологических приемов и методов, формируется психотехнология, методика и техника [3].

В юриспруденции распространено понятие «юридическая техника», которое описывается во многих учебных и профессиональных пособиях. Юридическая техника определяется как отдельная наука, а в широком смысле, по мнению В.А. Томина, это «применение апробированных практикой научно обоснованных рациональных юридических способов, средств и процедур внедрения права в сознание поведение и деятельность отдельного индивида и социальных общностей» [6].

Из указанного определения следует, что юридическая техника является одним из инструментов профессионального общения юриста, что служит опорой в его повседневной трудовой деятельности и является свидетельством его квалификации и профессионализма.

Таким образом, психотехнология — алгоритмическая деятельность, направленная на использование на профессиональном уровне психологических инструментов: приемов, средств и методов воздействия, влияния и коммуникации для эффективного решения психологических задач.

Исходя из указанного определения, можно свидетельствовать о значимой роли психотехнологии в профессиональной практике юриста, так как юриспруденция основана на коммуникации и взаимодействии с клиентами, оппонентами, судом и прочими государственными и негосударственными органами и структурами.

Психотехнология профессионального общения юриста наиболее эффективна, когда она не выстроена по шаблону. Профессионализм заключается в индивидуальном подходе к каждому объекту (личности) и конкретной ситуации.

Важно выделить два типа основных психологических инструментов: речевые (слово) и неречевые (мимика, жесты, поза, походка). Алгоритм использования указанных инструментов, при котором юрист может достичь максимального результата в своей деятельности, начинается складываться с анализа и понимания кейса (проблемного запроса), условий и обстоятельств возникшего либо происходящего, а также психологических особенностей личности и ее мотивов. На данной стадии и начинается выстраиваться юридическая речь и манера поведения в зависимости от объекта, на который направлена коммуникация (общение).

Профессиональная юридическая речь должна обладать рядом особенностей. К ним относятся: широкий

словарный запас, строгий логический строй предложений, направленность смысловой нагрузки на систему правоотношений и морали, выразительность, выраженность признаков справедливости и несправедливости, долга и ответственности, соблюдение правовых норм, чувство такта и высокой ответственности за свои слова, толерантность, вежливость и уважительность к собеседнику, продуманность, лаконичность, доступность.

Кроме того, профессиональная направленность речи заключается в нацеленности на решение задач конкретного кейса, установлении причинно-следственной связи и психологического контакта с оппонентом. Речь юриста должна оказывать определенное воздействие, в зависимости от ситуации быть убеждающей либо переубеждающей, а также обладать свойством установления истины и разоблачения.

Таким образом, можно свидетельствовать о том, что психотехнология профессионального общения юриста опирается на четыре основных параметра речи:

1. Поведенческо-деятельностный характер.
2. Профессиональная адаптированность.
3. Правовой профессионализм.
4. Этичность.

Знания о психотехнологии и использование ее в профессии позволяют юристу эффективно выстраивать свою позицию, готовить речь, анализировать ее итоги, а главное — совершенствовать и развивать речевые способности в профессиональном общении. В свою очередь речь является основным компонентом коммуникации.

Залогом успешной коммуникации является обратная связь, которая отражает понимание либо непонимание, отношение к проблеме и позицию оппонента.

В профессии юриста особо значимой является коммуникативная компетентность — способность устанавливать и поддерживать контакты.

Известно, что целью профессиональной коммуникации является достижение взаимопонимания партнеров, понимание ситуации, обстоятельств и предмета общения.

Коммуникативная компетентность есть система внутренних ресурсов, которые необходимы для достижения максимального эффекта при межличностном взаимодействии.

Юристу-профессионалу необходимо придерживаться стратегии открытого общения — умения выражать свою точку зрения развернуто и полно и готовности выслушать и учесть позицию оппонента.

Под тактикой общения принято понимать реализацию в определенной ситуации коммуникативной стра-

тегии, используя приемы и правила профессионального общения юриста. Техниккой общения является умение говорить и слушать.

Таким образом, стратегия, тактика и техника общения образуют психотехнологию профессионального общения специалиста.

Коммуникация юриста выстраивается при использовании различных видов общения, это в первую очередь деловое общение, формально-ролевое, а также и при определенных условиях манипулятивное. В связи с этим следует подчеркнуть, что юрист в своей профессии должен всегда придерживаться принципов Кодекса делового общения, так как это основа его профессионализма.

Кроме того, представители юридической профессии должны всегда придерживаться норм морали, а их поведение и действия должны соответствовать профессионально-этическим ценностям и быть корректными.

Профессиональное общение входит в число обязательных компонентов психологической структуры юридической деятельности [1].

Под общением в психологии понимается процесс установления и поддержания целенаправленного, прямого или опосредованного теми или иными средствами контакта между людьми, так или иначе связанными друг с другом в психологическом отношении. Профессиональное общение является ядром, системообразующим фактором юридической деятельности [2; 62].

Использование психотехнологии профессионального общения обеспечивает достижение профессионально значимых целей и предполагает высокий уровень ответственности, основа которой кроется в контроле за ходом общения, стратегией коммуникации, что требует обязательной психологической подготовки.

О том, что в профессиональном общении психотехнология была успешно реализована, можно судить тогда, когда между оппонентами достигнуты психологический контакт и высокий уровень доверия.

В этой связи необходимо выделить наиболее эффективные психотехнологии профессионального общения юриста.

1. Постановка себя на место оппонента. Это психологическая техника выражается в попытке полного осознания проблемы оппонента и углубления в нее, во взгляде на ситуацию его глазами. Таким образом осуществляются многокритериальная оценка партнера по коммуникации, анализ его эмоционального состояния, сути запроса или кейса.
2. «Подстроение». В буквальном смысле в професси-

ональном общении крайне важно подстраиваться под оппонента с помощью языка тела (копирование телодвижений и мимики), голоса и речи (использование приближенного темпа речи, высоты тона и тембра голоса). Таким образом, когда человек видит знакомые ему образы и слышит привычные ему звуки, уровень доверия и открытости повышается, а также достигается интеллектуальная и эмоциональная эмпатия.

3. Близкой к «подстроению» является психологическая техника учета сенсорных предпочтений собеседника, в основе которой сосредоточение внимания на типе собеседника в соответствии с его сенсорными предпочтениями: визуальными и аудиальными, кинестетическими, обонятельными, а также вкусовыми.
4. Прогноз поведения и действий оппонента в будущем. Грамотный специалист, работающий в сфере юриспруденции, всегда должен понимать, что за сказанными им словами, выраженными утверждениями, выводами, заданными вопросами подразумеваются определенные последствия, которые могут напрямую повлиять в качестве примера на исход разрешения спора в суде, на дальнейшее сотрудничество с клиентом. Исходя из этого, при построении стратегии переговоров, представления интересов в суде необходимо прогнозировать реакцию, поведение и дальнейшие возможные действия оппонента.
5. К эффективной психологической технике стоит также отнести применение следующих правил:
 1. Правило диалогичности. Оно строится на ведении диалога, направленного на демонстрацию интереса к проблеме и предоставление возможности оппоненту высказать свои позиции, обрисовать свое видение.
 2. Правило активного слушания и внимания к оппоненту. Это демонстрация позой, мимикой, жестами и голосом готовности оказать помощь и объективно выстроить план решения заданного кейса.
 3. Отказ от демонстрации превосходства.

В рамках исследования вопроса об эффективности психотехнологии профессионального общения юриста также было проведено анкетирование среди сотрудников Правового департамента частного юридического лица, обслуживающего крупное химическое предприятие в России [4].

Были выявлены следующие барьеры ее применения:

1. Частое отсутствие специализированного курса юридической психологии в программах высшего профессионального образования на юридических факультетах.
2. Непонимание принципа действия механизма пси-

хотехнологии профессионального общения.

3. Отсутствие готовности применять эффективные психотехнологии общения в профессиональной практике.
4. Отсутствие у некоторых представителей юридических профессий специальных способностей, необходимых при использовании психотехнологии профессионального общения.
5. Низкий уровень коммуникативных навыков, эмпатии, этичности и профессионализма.

Эти отрицательные стороны подводят к выводу о том, что далеко не каждый специалист, окончивший юридический вуз, имеющий опыт правовой практики, обладающий юридической техникой, является профессиональным коммуникатором. Многие из них по набору природных качеств и типу личности, по темпераменту с малой долей вероятности смогут освоить и применять психотехнологии общения в своей профессиональной деятельности.

В своем большинстве экспертные коммуникаторы – это люди, не обученные специально, а рожденные с заложенными коммуникативными данными и предрасположенностью к общению и взаимодействию с другими людьми. Такие личности будут наиболее успешны в профессии юриста. Следовательно, необходимо выявлять коммуникативные способности личности на пороге юридической деятельности и делать упор на их развитие на протяжении всей последующей работы.

В заключительной части исследования важно подчеркнуть, что в юридической профессиональной сфере необходимо всегда стремиться максимально актуализировать (проявлять) коммуникативные навыки: быть внимательным слушателем, но при этом настроенным на общение, на достижение конкретных целей, уметь устанавливать психологический контакт и тактично направлять сообщение [5]. Кроме того, в профессии юриста необходимо опираться как на предметные знания, так и на риторическую смекалку.

Освоение всех указанных выше ключевых аспектов профессионального общения юриста, последующее углубленное погружение в психотехнологию и отработка навыков выведет специалистов на новый уровень экспертной коммуникации не только в профессии, но и в повседневной жизни.

Итоги научного исследования подтверждают, что знание психотехнологии профессионального общения и использование ее в профессии юриста характеризуют его как высококвалифицированного специалиста, позволяют эффективно использовать психологические инструменты профессионального общения, речевую и юридическую технику, выстраивать грамотную и сильную позицию в суде или при иных формах взаимодействия, а также побуждают совершенствовать и развивать коммуникативные способности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аврамцев, В.В. Психология профессионального общения юриста: учебное пособие / В.В. Аврамцев. — Н. Новгород: НИУ РАНХиГС, 2018. — 134 с.
2. Леонтьев, А.А. Психология общения / А.А. Леонтьев. — Москва: Смысл, 1997. — 365 с.
3. Носков, В.А. Психотехника общения в работе оперуполномоченного БХСС / В. А. Носков. — Горький, 1989.
4. Опросник «Стиль общения» [Электронный ресурс]. — URL: <https://lektsii.com/1-157168.html>.
5. Прикладная юридическая психология / Под ред. А.М. Столяренко. — Москва, 2001. — 639 с.
6. Тomin, В.А. Юридическая техника: учебное пособие / В.А. Тomin. — Санкт-Петербург, 2015. — 84 с.
7. Schriver, K. What we know about expertise in professional communication //Past, present, and future contributions of cognitive writing research to cognitive psychology. — 2012. — Т. 2012. — P. 275–312.

© Майорова Валерия Андреевна (v.slobozhanina1305@gmail.com).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»