

## ДИСКУСІЇ ТА ОБГОВОРЕННЯ

УДК: 340: 316.472.4

### **ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ В ЮРИДИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Ким Е. В.,**

кандидат психологических наук, доцент,  
доцент кафедры государственно-правовых дисциплин  
юридического факультета  
Харьковского национального университета  
имени В.Н. Каразина

**Аннотация:** В статье рассмотрены отдельные вопросы психологии общения в юридической деятельности. Одной из составляющих профессионального общения является его коммуникативная сторона. Рассмотрены виды коммуникативной стороны общения: вербальная и невербальная коммуникация в работе следователя и адвоката.

**Ключевые слова:** профессиональное общение, коммуникативная сторона, вербальное и невербальное общение, речевое поведение.

**Анотация:** У статті розглянуто окремі питання психології спілкування в юридичній діяльності. Однією зі складових професійного спілкування є його комунікативна сторона. Розглянуто види комунікативної сторони спілкування: вербальна і невербальна комунікація в роботі слідчого і адвоката.

**Ключові слова:** професійне спілкування, комунікативна сторона, вербальне і невербальне спілкування, мовна поведінка.

**Annotation:** The paper considers some issues of communication psychology in legal activity. One of the components of professional communication is its communicative aspect. The types of communicative side of communication: verbal and non-verbal communication in the work of the investigator and lawyer.

**Key words:** professional communication, communicative aspect, verbal and non-verbal communication, verbal behavior.

«Общение – человеческое общение – это ключ к личному и профессиональному успеху» Пол Дж. Майер.

Общение – тонкий, многоплановый процесс установления и развития межличностных контактов, обусловленный совместной жизнью, деятельностью людей, их отношениями, которые складываются по самым различным поводам.

Оно включает в себя следующие аспекты:

- обмен информацией между субъектами деятельности, сотрудниками в группах и организациях, а также между коллективами;
- выработку совместной стратегии деятельности;
- восприятие и понимание людьми друг друга в процессе совместной деятельности.

В более узком смысле общение является составной частью профессиональной деятельности юриста независимо от его специализации. Как пишет Г. М. Андреева, «люди не просто общаются в процессе выполнения ими различных функций, но они всегда общаются в некоторой деятельности «по поводу» нее» [1, с. 78].

Общение в целом имеет следующие особенности: 1) оно направлено на определенные цели, мотивы, намерения; 2) включает в себя смысловую форму выражения мыслей, взглядов, позиций, мнений субъектов; 3) осуществляется с помощью средств коммуникации: речи, кинетической системы знаков (жесты, мимика, пантомимика), лингвистической системы знаков (интонация, паузы), контакта глаз.

На практике принято различать официальное и неофициальное общение. Примером официального общения является телефонный разговор оперативного работника или следователя по поводу качества

расследования конкретного уголовного дела, выступление на оперативном совещании и т.д. Особенностью официального общения является строгий, документальный, деловой язык. Тематика такого общения обычно ограничена рамками служебных задач. Неофициальное общение чаще используется в неформальной обстановке. Оно позволяет разнообразить тематику, вызвать интерес к теме общения, к собеседнику, способствовать расширению общего и профессионального кругозора. Умение общаться в неофициальной обстановке – важный компонент профессиональной культуры юриста [2, с. 217-218].

Профессиональная деятельность юристов в значительной своей части протекает в условиях общения, которое нередко составляет основное содержание их деятельности, становится особым видом труда – профессиональным общением. По оценкам специалистов, до 80 % рабочего времени юристов расходуется на те или иные виды общения (остальные 20 % занимает оформление документации и технические мероприятия).

Благодаря общению юристы взаимодействуют друг с другом, получают необходимую информацию от свидетелей, потерпевших, подозреваемых, обвиняемых. Общение юриста большей частью не просто его разговор с другим человеком, а акт поведения и действий, которые осуществляются для решения определенных профессиональных задач. Особенности общения следователя, инспектора, судьи, защитника, адвоката определяются тем результатом, который должен быть достигнут (свидетельство, установление истины, изменение поведения гражданином и др.), прохождением в режиме права и правоотношений, контактом, по обыкновению, с непростыми людьми, обстановкой

напряженности, часто - конфликтности и противоборства [3, с. 149].

При этом профессиональное общение в качестве подструктуры юридической деятельности следует рассматривать не только как собственно обмен информацией (коммуникативная сторона), но как процесс взаимодействия (интерактивная сторона), восприятия людьми друг друга (перцептивная сторона).

Особое место в структуре юридической деятельности занимают коммуникативные действия, общение юриста с коллегами по профессии, с руководителями предприятий (фирм), начальниками отделов (служб) и рядовыми сотрудниками, а также с потерпевшими, обвиняемыми, подозреваемыми, свидетелями, преступниками и другими лицами. Коммуникативные действия включают разные виды контактов:

- беседы с целью получения важной информации, необходимой для принятия решения;
- директивное взаимодействие, связанное с постановкой задач, доверенностей, стимулированием активности и инициативы от отдельных лиц;
- переговоры с разной категорией людей;
- коллективное (групповое) мышление как форма поиска наилучшего решения в сложной ситуации;
- наблюдение за языком и действиями собеседников и т.п.

Представить общение без коммуникации просто невозможно. Всегда необходимо помнить, что коммуникативная сторона общения имеет очень важное значение для его участников. Следует отметить, что характер обмена любой информацией при помощи системы знаков может существенно повлиять на каждую из общающихся сторон. Другими словами, обмен информацией всегда подразумевает воздействие на поведение другого человека. Определенные знаки значительно влияют на участников коммуникативного общения. Знаки в общение играют такую же роль, как орудия в труде.

Коммуникативная сторона общения бывает вербальной (передача информации при помощи речи) и невербальной (передача информации посредством различных действий).

Вербальные средства коммуникации – это письменная (в ее смысловом значении) и устная речь.

В структуру вербального (словесного) общения входят:

1. Слова и фразы. Важную роль играют точность употребления и выразительность слова, правильность построения фразы и ее доходчивость.

2. Речевые звуковые явления: темп речи (быстрый, средний, замедленный); модуляция высоты голоса (плавная, резкая); тональность голоса (высокая, низкая); ритм (равномерный, прерывистый); тембр (раскатистый, хриплый, скрипучий); интонация; дикция. Большое значение имеют четкость произношения слов, выразительность и смысловая наполненность интонации.

3. Выразительные способности голоса. К ним относятся характерные специфические звуки: смех, плач, шепот, вздохи, кашель, а также паузы и др. Юрист должен уметь четко и ясно излагать свои мысли, чтобы склонить людей к своим взглядам и позициям [4, с. 215].

По манере речевого поведения можно судить об индивидуально-психологических особенностях человека, его воспитании, развитии, особенностях мышления, психическом состоянии, характере, психических отклонениях или расстройствах психики.

Юристам постоянно приходится прибегать к различным речевым формам, оценивать особенности речевого поведения других лиц. Прежде всего, к чужой речи следует относиться как к источнику информации, в частности как к источнику доказательств по делу. Однако сообщаемая информация может приобрести силу доказательства только в том случае, если речь свидетеля, потерпевшего, подозреваемого, обвиняемого протекает в определенном процессуальном режиме, если она обрела форму показаний. В иных случаях речь упомянутых лиц может рассматриваться лишь в качестве обычных высказываний.

Речь (устная или письменная) может также интересовать следователя, судью и как объект идентификации субъекта по ее особенностям (звук, почерк, другие признаки).

Существенное влияние на качество, полноту речи оказывает состояние эмоциональной напряженности, в котором пребывает человек, вызванный в правоохранительные органы, находящийся в зале судебного заседания.

При проведении следственных действий следователь анализирует речь участников данного действия, получая при этом важную ориентирующую информацию о них. По голосу (дикция и акцент, тембр голоса, смысловая часть речи, ее словесное оформление, структура, логика высказывания и т. д.) распознается внутренний мир человека. Некоторые признаки голоса говорят о лживости. Как показывает практика, ложные показания имеют более бледный эмоциональный и информационный фон, так как лжесвидетельствующий не может адекватно воспроизвести те эмоциональные переживания, которые в действительности он должен был испытывать. Некоторые лжесвидетели, которые заранее готовятся дать ложные показания, разрабатывают даже письменный вариант будущих показаний. В итоге такие показания могут быть неестественно четкими, с элементами книжного стиля, рассогласовывающиеся с общим уровнем речевой культуры допрашиваемого. При установлении такого признака лжи его необходимо сопоставить с иными методами диагностики лжи, с языком подсознательных жестов [5, с. 138].

Свои особенности имеет речевое поведение в криминальной среде, в которой распространен уголовный жаргон. По уголовному жаргону можно изучать как психологию личности отдельного преступника, его принадлежность к определенному преступному сообществу, так и психологию конкретных криминальных групп.

Особенности речевого поведения юриста непосредственно связаны с его образованием, воспитанием, социальным статусом. Высказывания юриста в процессе профессионального общения нередко наполнены правовыми понятиями, содержат речевые конструкции, отвечающие правилам речевого этикета, который влияет на установление и

поддержание психологического контакта, взаимопонимание сторон.

Речь юриста должна быть грамотной, понятной, доступной для любой категории граждан. Она должна быть последовательной, убедительной, соответствовать нравственно-этическим правилам и нормам поведения.

В ходе профессиональной деятельности юристу необходимо постоянно совершенствовать навыки своего речевого поведения, повышать культуру общения.

Большую часть рабочего времени юристы тратят на личное общение с другими индивидами. Достоинствами устных коммуникаций являются быстрота, спонтанность и возможность широкого использования невербальных сигналов одновременно со словами. По данным А. Мейерабиана лишь 7 % сообщений определено их вербальным содержанием, 93% имеет невербальную природу, из которых 38% определено модуляцией голоса, а 55 % – выражением лица [4, с. 176].

С помощью средств невербального общения раскрываются индивидуально-психологические, характерологические особенности лиц, участвующих в общении, их социально-групповые, культурно-национальные признаки, создается доброжелательная атмосфера во время встречи, демонстрируется желание выслушать, понять собеседника.

К невербальным средствам общения относят выражение лица, мимику, жестикуляцию, позы, визуальную коммуникацию (движение глаз, взгляды). Такие невербальные компоненты часто несут большую информационную нагрузку, и юристу необходимо иметь представление о них.

Среди невербальных средств общения особое значение имеет контакт глаз (визуальный контакт) между партнерами, существенно дополняющий вербальную коммуникацию, помогающий раскрытию ими своего «я». Во время общения взгляд говорящего должен встречаться с глазами собеседника около 60-70 % всего времени общения. С помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы межличностной коммуникации, так как они занимают центральное место на лице человека и, кроме того, расширение и сужение зрачков не поддается сознательному контролю.

Важную роль играют жесты, жестикуляция, усиливающие, а иногда и подменяющие собой отдельные слова или фразы. Среди различных жестов, сопровождающих речь, особое смысловое значение приобретают жесты акцентирующие, указательные, описывающие, замещающие.

В определенных случаях подобная жестикуляция и некоторые другие невербальные средства общения могут приобретать значение улик поведения, показывая следователю заинтересованность допрашиваемого в исходе допроса, в результатах расследования, а возможно, и свою причастность к исследуемому событию. Существенную роль в системе средств невербального общения играют позы участников диалога (как они стоят, сидят, передвигаются во время разговора), их пространственное положение относительно друг друга.

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, смущен 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. Частое смотрение партнеров друг на друга является показателем «ненормальных» отношений: либо позитивных (любовь), либо негативных (безразличие или даже враждебность) [6, с. 148].

Наиболее сложным следственным действием при производстве расследования является допрос. Его производство требует от следователя высокой общей и профессиональной культуры, глубокого знания человеческой психологии, владения тактико-криминалистическими приемами допроса и т.д. В ходе допроса между следователем и допрашиваемым происходит обмен информацией, в котором выделяются два аспекта: с одной стороны, словесный обмен информацией между допрашиваемым и допрашивающим, с другой стороны – получение информации о состоянии допрашиваемого путем наблюдения за его поведением.

Состояния волнения, тревоги, нервозности, возможно, обусловленные стремлением субъекта скрыть истину от органов правосудия, его колебаниями – давать правдивые показания или продолжать лгать, могут выражаться в виде различных ритмичных движений пальцев, рук, ступней, периодически повторяющегося во время допроса ерзания на стуле, в виде так называемых жестов-самоадаптеров (вращения всевозможного рода мелких предметов, случайно оказавшихся под рукой и т.п.), приоткрытый рот либо, напротив прикусывание губ, замедленный темп речи, почесывание подбородка. На психологический дискомфорт указывают хаотичные прикосновения к пуговицам на одежде, кольцам, наручным часам [6, с. 422].

В нормальных психических состояниях обычно наблюдается спокойный, уверенный взгляд, когда глаза неспешно передвигаются от рассмотрения одного объекта к другому. В эмоционально напряженных ситуациях допроса может наблюдаться беспокойный блуждающий взгляд, свидетельствующий о растерянности; совершенно застывший неподвижный взгляд говорит о состоянии отрешенности от конкретной ситуации (уходе «в себя», в свои переживания), а также о возможно излишней напряженности допроса и об отсутствии контакта.

Для того, чтобы полностью контролировать невербальное поведение лица опытные следователи усаживают допрашиваемого на стул в открытом, хорошо просматриваемом светлом пространстве. К тому же, более трудно лгать на ярком свете, когда

тело человека полностью находится в поле зрения следователя.

Необходимо уточнить, что при этих позициях между следователем и допрашиваемым не должно быть никаких искусственных барьеров, например, в виде стола. Считается, что если допрашиваемый сидит за столом напротив следователя, то ему проще противостоять вербальному воздействию следователя. С другой стороны, если допрашиваемый сидит на стуле спиной к входной двери, то это усиливает возможность невербального воздействия на него.

Чаще всего подобные тактико-психологические приемы применяются опытными следователями и оперативниками при допросах, очных ставках и иных следственных действиях в так называемых конфликтных ситуациях «со строгим соперничеством», когда приходится сталкиваться с жестким противодействием со стороны подозреваемого или обвиняемого в установлении истины [5, с. 140].

В процессе обыска следователь может получить значительную информацию, наблюдая за поведением обыскиваемого лица, особенно за его сознательными уловками и непроизвольными реакциями. О приближении к месту сокрытия могут свидетельствовать дрожание и хрипоты голоса (с этой целью с обыскиваемым лицом ведется речевой контакт), аритмия дыхания, покраснение или побледнение лица, выделение пота, непроизвольные движения [7, с. 434].

Наблюдая за жестами, адвокат может отслеживать изменения настроения собеседника или аудитории слушателей. В то же время выступления самого адвоката также сопровождаются жестами. Речь адвоката, не подчеркнутая жестом, теряет половину своей выразительности. 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 [6, с. 156].

Одна из существенных особенностей юридического общения - заинтересованность юриста в том, чтобы больше говорил его собеседник. Человека, который активно говорит, можно легче и лучше понять, получить необходимую для решения вопроса информацию, проследить ее позицию и тактику разговора. Необходимо не только слушать, но и слышать собеседника.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что для успешного общения с людьми юристу необходимы развитые коммуникативные качества: чуткость, восприимчивость, общительность, наблюдательность, влияние, умение идентифицировать себя с другими людьми и др. У профессионального юриста должны быть хорошо развитые коммуникативные умения: предрасполагать людей к себе, внимательно слушать собеседника и формулировать вопрос, «читать» невербальные сигналы и сравнивать их с языком собеседника и др.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Андреева Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 384 с.
2. Психология для юристов: учебник / И.И. Аминов [и др.]. – М.: Омега-Л, 2005. – 552 с.
3. Орбан-Лембрик Л.Е., Кошинец В.В. Юридична психологія: навч. посіб. – Чернівці: Книги – XXI, 2007. – 448 с.
4. Латфуллин Г.Р., Громова О. Н. «Организационное поведение: Учебник для вузов»: ЗАО Издательский дом «Питер»; Санкт-Петербург, 2004. – 432 с.
5. Романов В.В. Юридическая психология: ученик / В.В. Романов. – М.: Юрист, 1998. – 476 с.
6. Скабелина Л.А. Психологические аспекты адвокатской деятельности: монография. – М.: Федеральная палата адвокатов, 2012. – 229 с.
7. Еникеев М.И. Юридическая психология. С основами общей и социальной психологии: Учебник для вузов. – М.: Норма, 2005. – 640 с.