

Приемы установления контакта защитника с подзащитным и другими участниками процесса

Аннотация: Психологический контакт представляет собой такое состояние общения, при которой обе стороны проявляют готовность к обмену и восприятию информации, исходящей друг от друга.

Особую значимость в целях установления контакта для адвоката имеет изучение личности подзащитного и других участников процесса и определение их отношения к конкретному процессуальному действию.

Даны рекомендации по установлению психологического контакта адвоката с участниками процесса.

Ключевые слова: психологический контакт; защитник; уголовный процесс; личность; конфликт; общение; факторы.

Проблема установления контакта защитника с другими участниками процесса, а в первую очередь с подзащитным, по существу сводится к расположению реципиента к общению, а методы преодоления конфликта носят более глубокий характер, воздействуя на интересы допрашиваемого, изменяя его мотивационное ядро. В криминалистической литературе уже имеются довольно глубокие научные исследования в области диагностики скрытого конфликта при допросе (5, с.12). Данное обстоятельство еще раз подтверждает необходимость того, чтобы не отождествлять процесс установления психологического контакта и преодоление конфликта. Подобный дифференцированный подход оправдан не только с позиций практической целесообразности, но и с точки зрения требований наиболее полного и объективного научного исследования данных проблем.

♦ Муталлимов Абузар Неймат оглы – адвокат, член Международной организации правовых исследований (Азербайджан). E-mail: amutallimov@mail.ru

Представляется, что психологический контакт представляет собой такое состояние общения, при котором коммуникатор и реципиент проявляют готовность к обмену и восприятию информации, исходящей друг от друга.

Состояние психологического контакта не статично, а напротив, подтверждено постоянными изменениями, поэтому его достижение является прологом к поддержанию и закреплению. В.Г. Лукашевич определяет сам процесс установления психологического контакта следующим образом: «Установление психологического контакта – это целенаправленная планируемая деятельность следователя по организации и управлению движением информации в процессе расследования. Направленная на создание условий, обеспечивающих развитие общения с участниками процессуальных действий для достижения поставленной цели, которая осуществляется непрерывно на всем протяжении расследования» (3, с.36).

Таким образом, применительно к защите процесс установления психологического контакта является самостоятельной стадией профессионального делового общения защитника. В этой связи нецелесообразно отождествлять психологический контакт с процессом его достижения.

Подразделение методов установления психологического контакта и приемов преодоления конфликтов весьма условно. В ситуации с нестрогим соперничеством нередко достаточно установить психологический контакт, и конфликт – устранен.

М.И. Еникеев выделяет также коммуникативный контакт, под которым подразумевает «взаимодействие с целью обмена информацией», а психологический контакт рассматривается им как некая эмоциональная настроенность на базе единства целей и интересов (2, с. 460). Такое понимание психологического контакта также не соотносится с концепцией скрытого конфликта. Определение же коммуникативного контакта больше соответствует собственно понятию контакта психологического.

Таким образом, под психологическим контактом следует понимать такую обстановку следственного действия, при которой коммуникатор и реципиент готовы к общению. Психологический контакт не исключает конфликта интересов общающихся сторон. В этом случае мы сталкиваемся с латентным (скрытым) конфликтом. В литературе встречается классификация психологического контакта, выделяющая две его разновидности: подлинный и инсценированный (4, с.12). Очевидно, что термин «инсценированный психологический контакт» скорее соответствует состоянию скрытого конфликта.

Успешность достижения психологического контакта во многом зависит от знания защитником материалов дела и, в особенности, личности подзащитного. Важно иметь в виду, что подзащитный в социально-демографической и психологической палитре занимает позицию абсолютно индивидуальной и совершенно особенной личности. Индивидуальный подход к каждому подзащитному является для адвоката аксиомой методологии профессионального общения.

Особую значимость в целях установления психологического контакта для адвоката имеет изучение личности всех участников следственных действий в процессе и определение их отношения к конкретному процессуальному действию. По результатам такого изучения составляются предполагаемые результаты возможного поведения каждой отдельной личности в ходе производства подготавливаемого следственного действия. В процессе изучения материалов уголовного дела, применения метода обобщения независимых характеристик, т.е. исследования личности по результатам данных, полученных из ряда независимых друг от друга источников, может быть сделан предположительный вывод об уровне конфликтности и степени контактности изучаемой личности будущего участника следственного действия.

Готовясь к участию в процессуальном действии, защитнику необходимо составить себе предположительное представление не только о предполагаемой конфликтности и степени контактности участника следственного действия, но и

по возможности о его роде занятий, увлечениях, пристрастиях, основных чертах характера. Все эта информация способна оказать незаменимую помощь, как для установления психологического контакта, так и для достижения полного взаимопонимания.

При подготовке к участию в допросе лиц, обладающих специальными познаниями, адвокату необходимо ознакомиться с соответствующей научной литературой. В противном случае, отсутствие понимания адвокатом показаний допрашиваемого, касающихся специальных познаний последнего, не только поставит под угрозу установление и поддержание психологического контакта, но и может привести к серьезному искажению истины по делу.

Общение на понятном для обеих сторон языке необходимо не только в отношении допроса лиц, обладающих специальными познаниями. При необходимости допроса лиц, лексика которых изобилует словами из воровского жаргона, адвокату необходимо быть готовым к пониманию высказываний такого допрашиваемого.

В психологической литературе встречаются рекомендации по общению с использованием жаргона, как основе взаимопонимания в какой-либо области, при этом под жаргоном понимают «совокупность специализированного лексикона и идиом, употребляемая людьми одной профессии, одного рода занятий и т.д.» (6, с.96). В практике же защиты применение адвокатом преступного жаргона в свое речи нельзя признать целесообразным и этичным. Преступный жаргон является продуктом культуры преступного мира, поэтому смакование адвокатом в своей речи слов данной лексической направленности может выглядеть как заискивание, слабость, и не только не будет способствовать взаимопониманию, но и способно дискредитировать его.

Одним из важнейших факторов, определяющих характер начальной стадии общения, является внешний вид коммуникатора и реципиента. А.А. Бодалев в этой связи писал: «Первое впечатление – это сложный психологический феномен, включающий в себя чувственный, логический и эмоциональный компоненты. В него входят те или иные особенности облика и поведения

человека, оказавшегося объектом познания» (1, с.187). Первое впечатление о человеке во многом складывается на основе его внешнего облика.

Внешний вид, одежда адвоката, обстановка в его кабинете являются собой средства невербальной коммуникации, отражая отношение личности к данному акту общения, к своему собеседнику. Кроме того внешний вид и одежда подзащитного могут играть диагностическую функцию, поскольку позволяют в определенной степени оценить отношение человека к процессу общения с адвокатом. Как правило, люди ожидают от адвоката того внешнего вида и манеры поведения, которые соответствуют их представлениям, сложившимся на основе жизненного опыта. Опрятная и строгая одежда адвоката, уверенный и деловой внешний вид способствуют наиболее эффективному и целенаправленному обмену информацией, поскольку подчеркивают серьезное отношение адвоката к своему делу, к собеседнику и к сведениям, который последний может сообщить. Напротив, беспорядок в кабинете, неопрятный внешний вид и панибратское, заискивающее поведение адвоката отражают его халатное отношение к общению или неуверенность в себе.

Не секрет, что большинство юридических консультаций в Азербайджане не обеспечивает обстановки для формирования психологического контакта адвоката с клиентом. В ряде случаев, невозможно побеседовать и узнать суть обращения. Выход из этого многие адвокаты видят в открытии частных офисов, что, однако встречает сопротивление руководителей юридических консультаций. Представляется, что данный вопрос требует более детального нормативного и организационного разрешения.

Адвокат должен настроиться на волну собеседника, разговаривая с ним на общем языке и проявляя эмпатию. Тем не менее, и эмоциональная, и рациональная стороны в общении настолько тесно взаимосвязаны, что не следует искать успеха только лишь в эмоциональной настроенности. Психологический контакт представляет собой готовность к общению, которая может включать в себя как эмоциональную настроенность, так и рациональное намерение.

Речь адвоката, ее вербальные и невербальные компоненты должны быть доброжелательными. Сухой официальный тон в восприятии подзащитного может выглядеть как проявление агрессии или отсутствия интереса к его делу.

Рациональный же элемент вводной части беседы должен быть направлен на создание убежденности в необходимости общения. От содержания первых вопросов зависит начальный этап формирования сознательного намерения к обмену имеющейся информацией.

Чем больше общих «точек соприкосновения» в психологическом и социальном портрете личностей собеседников, тем легче им найти общий язык. Увлечения, явления общественной и государственной жизни, глобальные мировые проблемы, семья – вот далеко не полный перечень тем для беседы, которые вряд ли оставят равнодушными любого человека.

Несмотря на различия во взглядах, культурном уровне, образовании, адвокат должен определить лучшее качества личности подзащитного и относиться к нему непредвзято. Обращение к лучшим качествам личности подзащитного является одним из основных тактических приемов по установлению психологического контакта, тогда как осуждение, упреки не способствуют сближению, поскольку отражают рассогласование ценностных позиций.

Искренний интерес к личности подзащитного выполняет контактную и диагностическую функции. Сведения о личности подзащитного в анкетных данных протокола не дают полного социально-психологического портрета собеседника. Рассказ о себе подзащитного не только дает адвокату информацию, на основе которой необходимо строить взаимоотношения с данным собеседником, но также подобное построение диалога наибольшим образом отвечает интересам установления и поддержания психологического контакта. Рассказ о себе и своих близких для подозреваемого (обвиняемого), как правило, является интересующей его темой, а также отражает потребность человека в осознании его значительности.

Поэтому в процессе получения анкетных данных беседа на интересующие подзащитного темы оказывает воздействие по нескольким направлениям. Во-первых, здесь затрагивается потребность в самоуважении, подчеркивается значимость собеседника. Во-вторых, данное направление общения возбуждает интерес в поддержании психологического контакта. В-третьих, адвокат узнает значительно больше о психологических свойствах характера и темперамента подзащитного, его привычках и наклонностях, чем об этом могут поведать анкетные данные.

Через определение широты круга общения адвокат может выяснить характер увлечений подзащитного, поскольку, как правило, привязанности не всегда носят сугубо индивидуальный характер, а напротив, являются отражением интересов референтной группы. Увлечения подзащитного могут стать сближающим фактором, в случае если адвокату удастся найти общие взгляды и установки относительно данных пристрастий. Однако делать это необходимо искренне и очень тактично, в противном случае подзащитный осознает «фальшь», что может привести к потере доверия.

Разговор на интересующие допрашиваемого темы не должен и не может выглядеть как слепое согласие защитника со всем, что скажет его собеседник, поскольку в данной ситуации важен элемент воспитательного воздействия.

Библиография

1. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М.: МГУ, 1982.
2. Еникеев М.И. Основы общей и юридической психологии: Учебник для вузов. М.: Юристъ, 1996.
3. Лукашевич В.Г. Основы теории профессионального общения следователя. Автореф. дисс. ... д-ра юрид. наук. Киев, 1993.

4. Мицкевич В.В. Установление психологического контакта сотрудниками органов внутренних дел с гражданами при решении оперативно-служебных задач. Автореф. дис. ... канд. юр. наук. М.,1989.
5. Начев Л.Т. Конфликтные ситуации при допросе в процессе расследования преступлений (по материалам НРБ). Для служебного пользования. Автореф. дис. ... канд. юр. наук. М., 1988.
6. Патриксон Д.Р. Люди сделают то, что нужно вам. М.: Яхтсмен, Новости, 1996.