

20 апреля. Житель Омска, воспитывающий двоих детей, рожденных ему суррогатной матерью, подал иск в суд с целью отстоять право отцов-одиночек на материнский капитал.

rg.ru

АДВОКАТСКАЯ
КУХНЯ

23 апреля. После принятия парламентом Франции законопроекта, который позволит однополым парам усыновлять детей, планируется легализовать суррогатное материнство для однополых пар.

ria.ru

Безопасность и одобрение

ПСИХОЛОГИЯ ▶ Для чего приходят к адвокату

Доверитель приходит к адвокату за помощью. Но неверно думать, что речь идет только о юридической помощи – консультировании, представлении интересов в суде и т.д. Доверитель понимает помощь более широко, в житейском смысле этого слова, включая в нее и другие аспекты помощи – психологическую поддержку, понимание, сочувствие.

ЛАРИСА СКАБЕЛИНА

канд. психол. наук,
доцент Московского
государственного
юридического
университета
им. О.Е. Кутафина
(МГЮА)



Рисунок: Галима АХМЕТЗЯНОВА

Многие из потребностей, актуальных для доверителя, не осознаются им или осознаются не в полной мере. Однако, если они не будут удовлетворены в процессе взаимодействия с адвокатом, это оставит чувство напряжения, ощущение дискомфорта, которые помешают доверителю признать и оценить полезный результат консультирования.

По мнению американского психолога А. Маслоу, у человека одновременно имеется более 10 нереализованных потребностей, которые образуют иерархию.

Потребность в безопасности

В иерархии, выстроенной А. Маслоу, этой потребности отводится второе место, сразу за физиологическими потребностями. Она включает в себя потребность в стабильности, порядке, законе, в свободе от страха, хаоса.

Потребность в безопасности здорового, удачливого представителя общества, как правило, удовлетворена. Доминирование этой потребности имеет место, 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.

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 отсроченной. 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 проявить себя в отказе назвать свое имя, сообщить конкретные фамилии, названия, адреса, в попытке рассказать о проблеме от имени «знакомого, желающего посоветоваться с адвокатом». Обеспечение условий доверительного общения, пояснение адвокатом

принципа конфиденциальности может существенно снизить остроту его потребности в безопасности.

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

Потребность в общении

Это одна из базовых потребностей человека, так как формирование личности, ее реализация возможны только в общении.

Потребность в общении у разных 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. Например, потребность в общении пожилых людей часто не удовлетворена в полной мере. 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 собе-

седника. 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 выражена, как и потребность в заботе о других. Это проявляется в их большей речевой активности. В отличие от мужчин, женщины, рассказывающие о происшедшем, сообщают обычно больше подробностей, деталей, чаще смотрят собеседнику в глаза.

Потребность в общении проявляется себя в потребности быть услышанным и понятым, в потребности 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.

Потребность в информации

Потребность в информации в современном мире постоянно растет. Снижение количества информации (например, в следственном изоляторе) приводит к ухудшению самочувствия, эмоционального состояния, появлению депрессии. При этом у мужчин, в отличие от женщин, больше выражена направленность на получение информации.

Доверитель, обратившийся за помощью к адвокату, безусловно, нуждается в информации относительно правовых 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 по интересующему его вопросу. Напротив, снижение остроты 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. В частности, закон М. Лундта, сформулированный в 1925 г, гласит: любое первое сообщение о том или ином факте, событии оказывает более сильное воздействие на слушателя, чем последующие. 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

24 апреля. Казахстанский парламент принял Закон «О персональных данных и их защите», направленный в том числе на защиту прав на неприкосновенность частной и семейной жизни.

forbes.kz

АДВОКАТСКАЯ КУХНЯ

23 апреля. В Новосибирской области перед судом предстанет местная жительница, которая приобрела специальное оборудование для негласной записи сведений о частной жизни судьи.

pravo.ru

труднее, чем сформировать его. Это необходимо учитывать, сообщая доверителю ту или иную информацию.

Потребность в принадлежности и любви

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». Данная потребность может реализоваться в общении с адвокатом, если доверитель ощущает себя принадлежащим к той же группе, что и адвокат. Мысленное объединение в диаду 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. Мешать этому будет непреодолимая дистанция в общении, устанавливаемая адвокатом. Адвокат, одетый в костюм, стоимость которого равна годовой зарплате доверителя, будет восприниматься тем как «чужак», не способный понять, а значит, и защитить его интересы.

Иногда неудовлетворенность этой потребностью приводит к тому, что доверитель приходит на прием к адвокату не один, а «с группой поддержки» – родственником, другом, помощником. Это является сигналом для наблюдательного адвоката об актуальности для доверителя потребности в одобрении.

Потребность в признании и уважении

За потребностью в принадлежности и любви следует потребность в признании и уважении. В ней можно условно выделить потребность в самоуважении и уважении другими. Остро эту потребность ощущают молодые и пожилые люди. Подростки и юноши особенно требовательны в признании их значимости, равноправия со взрослыми. Доверители пожилого возраста также особенно чувствительны к проявлениям знаков уважения и признания их заслуг. В общении с адвокатом они ждут положительной оценки своего жизненного опыта, знаний, уважения заслуг и награды.

Демонстративное поведение, громкий голос, проявление готовности заплатить высокий гонорар – все это может говорить о выраженной потребности в признании и уважении.

У взрослых, состоявшихся, успешных людей потребность в уважении удовлетворена. Однако ситуации, которые приводят людей к адвокатам, как правило, наносят серьезный удар по их самооценке и влекут за собой обострение потребности в уважении.

Подчеркивание адвокатом важности вопросов, с которыми к нему обращается доверитель, демонстрация уважительного отношения к собеседнику способны существенно снизить остроту этой потребности. Знаки уважения, однако, должны быть максимально деликатными и искренними.

Конечно, далеко не каждый, кто обращается за помощью к адвокату, вызывает у адвоката искреннее сочувствие и уважение. Однако способность адвоката терпимо относиться к самым разным представителям рода человеческого является одной из составляющих его личностной зрелости. 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» и др. Такие установки позволяют минимизировать внутриличностный конфликт адвоката, вырастающий из противоречия между необходимостью выполнять профессиональный долг и негативной оценкой поступков доверителя. Принцип безоценочного принятия клиента психотерапевтом, предложенный гуманистической психологией, на наш взгляд, уместен и в ситуации консультирования адвокатом доверителя. Он подразумевает безусловное уважение адвокатом доверителя, безоценочное принятие его как личности, проявление эмоциональной теплоты и заботы о нем.

Потребность в сочувствии и одобрении

Потребность в сопереживании, сочувствии и одобрении, поддержке, в эмоциональном тепле испытывают многие из обращающихся

Адвокат, умеющий определить потребности доверителя, владеющий приемами снижения их остроты, владеет инструментом влияния на его состояние и поведение.

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. Им свойственны тревожность, болтливость, отзывчивость, слезливость. В общении с такими доверителями необходимо учитывать их чрезвычайную эмоциональную чувствительность. Безразличие, формализм, неискренность эмотивные доверители чувствуют тонко и реагируют на это болезненно. Напротив, проявление адвокатом эмпатии ведет к установлению доверительных отношений.

Потребность в самопрезентации

Иногда выделяют отдельно потребность в самопрезентации (от англ. self-presentation «самопредставление, показ самого себя»). Самопрезентация – это умение подавать себя, привлекая к себе внимание, актуализируя интерес людей к каким-то своим качествам.

Проявление неудовлетворенной потребности в самопрезентации можно наблюдать в демонстративном, неестественном поведении собеседника, ярко выраженном стремлении создать определенное впечатление. Желание быть воспринятым позитивно может проявлять себя 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 «на прокат» дорогие часы, украшения, ручку, телефон, не соответствующие стоимости остальной одежды и образу в целом, такие довери-

тели обращают внимание на такие же внешние атрибуты успешности адвоката.

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. В разумных пределах оно может стать источником активности человека, делающего карьеру, добивающегося поставленных целей.

Неудовлетворенная потребность в самоутверждении, престиже и власти вряд ли будет доминирующей у доверителя. 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, претендуя на несоответствующий ситуации взаимодействия с адвокатом более высокий относительный статус.

Присмотревшись внимательнее к доверителю, стремящемуся после развода через суд добиться права на общение со своим ребенком, можно нередко обнаружить в нем острую потребность в демонстрации власти над бывшей супругой и над ситуацией в целом. Такой доверитель больше хочет продемонстрировать свою силу, чем общаться с ребенком.

Потребность в справедливости

Потребность в справедливости относится к важнейшим социальным потребностям человека. От степени удовлетворенности потребностями в справедливости зависит ощущение удовлетворенностью жизнью в целом. Однако представления о справедливости у разных людей имеют существенные отличия.

Иногда неудовлетворенная потребность в справедливости 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 гипертро-

фированные формы и стать источником агрессии человека. Подобное можно наблюдать, анализируя мотивы террористической деятельности, заставляющей людей игнорировать законы общества.

Эта потребность особенно выражена у представителей сложных возрастов – подросткового и пожилого. Наиболее незащищенные слои общества: инвалиды, пенсионеры, малообеспеченные, мигранты и пр. – также отличаются низким уровнем удовлетворенности потребности в справедливости.

Эстетические потребности

О комфорте и эстетике задумываются тогда, когда базовые потребности удовлетворены. Однако есть категория людей с обостренной потребностью в прекрасном. Если такие люди лишены эстетических радостей, окружены уродливыми вещами, они чувствуют себя некомфортно. Красивая обстановка, красивые люди способны улучшить их самочувствие.

Эстетические потребности в большей или меньшей степени обнаруживаются практически у всех. Современный человек, удовлетворив свои базовые потребности, стремится окружить себя тем, что делает жизнь легкой и приятной: сидеть на удобном стуле, слушать приятную музыку.

Ключ к успеху

Трудно представить себе человека со стопроцентной удовлетворенностью всех его потребностей. Человечество застыло бы в своем развитии. По мнению А. Маслоу, средний американец удовлетворяет потребность в безопасности и защите – на 70 %, в любви и принадлежности – на 50 %, в самоуважении – на 40 %. Исследования россиян наверняка показали бы другие цифры.

При этом система мотивов одного человека, пришедшего к адвокату, будет существенно отличаться от системы мотивов другого. Чувство удовлетворенности доверителя от взаимодействия с адвокатом напрямую связано с уровнем выраженности его потребностей. Адвокат, умеющий определить потребности доверителя, владеющий приемами снижения их остроты, владеет инструментом влияния на его состояние и поведение.

За терпимостью адвоката стоят установки: «Все люди когда-нибудь ошибаются», «Каждый имеет право на свое мнение», «Агрессия и раздражительность часто провоцируются особенной ситуацией, в которой оказался человек».

Учредитель: Федеральная палата адвокатов РФ

Издатель: Фонд поддержки и развития адвокатуры «Адвокатская инициатива»

<p>УЧРЕЖДЕНА ПО РЕШЕНИЮ III ВСЕРОССИЙСКОГО СЪЕЗДА АДВОКАТОВ</p> <p>Выходит два раза в месяц</p> <p>Зарегистрирована 13 апреля 2007 г. Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере коммуникаций и охране культурного наследия</p> <p>Свидетельство ПИ № ФС 77-27854</p>	<p>Куратор издания Юрий ПИЛИПЕНКО, первый вице-президент ФПА РФ</p> <p>Главный редактор Александр КРОХМАЛЮК, руководитель пресс-службы ФПА РФ</p> <p>Зам. главного редактора Мария ПЕТЕЛИНА</p>	<p>Корреспонденты Сергей Анисимов Екатерина ГОРБУНОВА</p> <p>Редактор-корректор Наталья ШИБАСОВА</p> <p>Макет, дизайн и верстка Юлия РУМЯНЦЕВА</p> <p>Подписка и распространение Снежана ЛЕВКОВА</p>	<p>АДРЕС РЕДАКЦИИ: 119002, г. Москва, пер. Сивцев Вражек, д. 43 Тел.: (495) 787-28-35 Тел./факс: (495) 787-28-36 E-mail: advgazeta@mail.ru www.advgazeta.ru</p> <p>Следующий номер выйдет 22 мая 2013 г.</p>	<p>© «НОВАЯ АДВОКАТСКАЯ ГАЗЕТА»</p> <p>Воспроизведение материалов полностью или частично без разрешения редакции запрещено. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях и авторских материалах. Мнение редакции может не совпадать с точкой зрения авторов.</p> <p>Присланные материалы не рецензируются и не возвращаются.</p>	<p>Отпечатано в ОАО «Подольская фабрика офсетной печати» МО, г. Подольск, Революционный проспект, д. 80/42 http://www.ofsetpodolsk.ru</p> <p>Номер подписан в печать 26.04.2013</p> <p>Тираж 2850 Заказ 1530</p>
--	--	---	--	---	---