

От знаний – к навыкам

О психологических тренингах для адвокатов



Лариса Скабелина
К.ПСИХОЛ.Н.,
КАФЕДРЫ АДВОКАТУРЫ
И НОТАРИАТА
МГЮА ИМ. О.Е. КУТАФИНА

Современная ситуация демонстрирует стремление адвокатов повышать свой уровень психологической компетентности, о чем свидетельствуют проведенные опросы. Так, высоко оценивая психологическую составляющую своей профессиональной деятельности, 98% опрошенных воспользовались бы помощью психолога при взаимодействии с доверителем, находящимся в особом психическом состоянии (стресс, депрессия, паника и т.п.)¹. Многие адвокаты испытывают значительные затруднения при общении с подобными доверителями. Кроме того, адвокатов интересует, как оказывать психологическое воздействие, защищаться от манипуляций, предотвращать и разрешать конфликты в профессиональной деятельности. На эти и другие темы автор настоящей публикации читает лекции в рамках Высших курсов повышения квалификации адвокатов РФ. Сегодня автор делится своими размышлениями с читателями «АГ».

Значение психологической компетенции в профессиональной деятельности адвоката трудно переоценить. Еще Р. Гаррис в своей знаменитой «Школе адвокатуры» писал: «Вся работа адвоката идет в области человеческой природы. Люди – его рабочий прибор, люди – та нива, над которой он трудится. Измеряет ли он силы противника, настроение присяжных, оценивает ли умственные способности и добросовестность свидетеля, все равно – ключ к успеху лежит в знании человеческой природы или человеческого характера»².

Уже не первый год на Высших курсах повышения квалификации адвокатов РФ, руководителем которых является вице-президент ФПА РФ, директор Института адвокатуры МГЮА им. О.Е. Кутафина Светлана Игоревна Володина, проводятся психологические тренинги. В этом учебном году адвокатам предлагаются тренинги «Психология профессиональной деятельности адвоката» и «Переговорные навыки адвоката». Ближайшие

занятия запланированы на 13–15 ноября и 6–8 декабря 2017 г.³

Главная ценность и отличие этих тренингов заключается в том, что они созданы с учетом специфики адвокатской деятельности и на основе анализа запросов адвокатской аудитории. Рассмотрим их подробнее.

Тренинг «Психология профессиональной деятельности адвоката» посвящен психологическим навыкам, применимым в различных видах адвокатской деятельности. Условно в нем можно выделить три блока: первый – о личности адвоката, второй – о личности доверителя, третий – об использовании специальных психологических знаний в уголовном и гражданском процессе.

В рамках темы о личности адвоката участникам тренинга предлагается анонимно пройти тестирование на психологическое соответствие требованиям адвокатской профессии. При этом используется профессиональный психологический инструментарий, и полученные результаты можно сравнить с эталонной моделью личности успешного адвоката. Для построения такой модели специалисты в области психологии труда, тщательно изучив особенности профессиональной деятельности, составляют профессиональную программу – научно обоснованные нормы и требования к личности профессионала. Сравнение своих результатов с эталонными позволяет участникам тренинга объективно оценить сильные стороны и осознать те профессиональные качества, которые нуждаются в развитии и совершенствовании.

Адвокаты на тренинге имеют возможность соотнести свои результаты с результатами коллег, обсудить их и наметить пути совершенствования профессионально значимых качеств. Выполнение задания проходит в психологически безопасной ситуации, так как результат тестирования знает только сам тестируемый и озвучивает их лишь в той степени, которую считает возможной.

Большой интерес вызывает блок, посвященный профессиональной деформации и синдрому «выгорания».

Профессиональная деформация личности – это деструктивные изменения качеств личности, происходящие под влиянием профессиональной деятельности, негативно влияющие на ее продуктивность и создающие проблемы в личном общении. Не секрет, что профессия оказывает большое влияние на личность адвоката, и не всегда это влияние только положительное. Как уберечься от профессиональной деформации? Что делать если она уже произошла? Как предупредить синдром «выгорания»? И каковы его симптомы? Эти и другие интересные вопросы обсуждаются с участниками тренинга.

Кульминацией первого дня занятий на тренинге «Психология профессиональной деятельности адвоката» является упражнение на стимуляцию

личностного и профессионального развития. Это, по образному выражению одного из участников тренинга, своеобразный «волшебный пинок», заряжающий желанием развиваться, совершенствоваться, не останавливаться на достигнутом.

Второй день, как правило, посвящен личности доверителя и проблемам взаимодействия с ним. На практических примерах мы разбираем основные психотипы доверителей и трудности общения с ними. Участники учатся по внешним проявлениям (одежде, речи, двигательной активности) определять психотип друг друга и в ходе практических упражнений осваивают навыки управления коммуникацией с трудными клиентами. Обычно эти упражнения проходят шумно, весело, энергично.

Важной частью освоения навыков эффективного взаимодействия с доверителем является обсуждение психологического воздействия и защиты от манипуляций в ходе профессионального общения. По отзывам участников тренинга, это одна из важнейших задач, которую они ставят перед собой, обучаясь практической психологии.

Третий день тренинга отводится на отработку навыка использования специальных психологических познаний в уголовном и гражданском судопроизводстве. Наибольший интерес у адвокатов вызывает возможность использования заключений судебно-психологической экспертизы и заключений специалиста-психолога. Обсуждаются критерии оценки заключений, по которым можно определить полноту и научную обоснованность выводов экспертов или специалистов, и аргументы, которыми можно обосновать ходатайство о назначении повторной экспертизы. На примере конкретных заключений адвокаты тренируются формулировать вопросы экспертам или специалистам в суде. На тренинге в форме игры проводится допрос эксперта-психолога в суде.

С учетом пожеланий участников, высказываемых в начале тренинга, программа может быть немного скорректирована. Например, сделан акцент на развитие эмоционального интеллекта участников или на психологические приемы воздействия в суде присяжных.

Тренинг «Переговорные навыки адвоката» – относительно новый, но уже дважды за прошедшее лето проведенный в АП Московской области. Там он вызвал большой интерес, запись на него заканчивалась через 2–3 дня после объявления о проведении. Он адресован тем, кто считает переговоры обязательной частью своей профессиональной деятельности, а развитие психологических навыков – важной составляющей успеха переговоров.

Переговорный тренинг проводится мной совместно с Сергеем

Юрьевичем Макаровым, кандидатом юридических наук, адвокатом, имеющим практический опыт ведения переговоров.

В ходе оказания юридической помощи адвокаты ведут переговоры с доверителями, коллегами, процессуальными противниками, используя все законные способы завершить их успешно. И преимущество имеет адвокат, обладающий психологическими навыками ведения самых разных переговоров – от партнерских бесконфликтных до жестких и агрессивных. Основная цель переговорного тренинга – развитие этих навыков адвоката в соответствии с его личностными особенностями.

Переговорный тренинг также рассчитан на три дня. Один день посвящен видам переговоров, их организации, стадиям, этическим вопросам. Второй – психологическому воздействию в ходе переговоров, навыкам защиты от манипуляций, навыкам самопрезентации и установления психологического контакта. Третий день целиком состоит из практических упражнений и деловой игры, в ходе которой имеется возможность опробовать полученные знания и затем обсудить, что у участников получилось, а над чем еще стоит поработать. В групповой работе большую роль играют процессы идентификации, эмоционального заражения. Адвокаты получают новый опыт, знания через обсуждение ситуаций, в том числе от своих коллег.

На наш взгляд, недостаточно только рассказать адвокатам о психологических приемах оказания влияния на оппонента – необходимо показать, как эти приемы работают. В ходе проведения переговорного тренинга демонстрируются видеоматериалы, иллюстрирующие наиболее эффективные техники ведения переговоров и способы противостояния им.

Важнейшим переговорным навыком является навык убеждающего воздействия. Возможности тренинга позволяют каждому участнику найти индивидуальные, только для него приемлемые способы убеждения. Сделать этот поиск более интенсивным помогают игры, упражнения, дискуссии.

В ходе тренинга участники проходят психологическое тестирование, позволяющее определить самые развитые у них стратегии поведения в конфликте, и получают информацию о том, какие стратегии нуждаются в развитии и совершенствовании.

¹ Скабелина Л.А., Беляева А.В. Как адвокаты предпочитают сотрудничать с психологами: различные аспекты сотрудничества в юридической практике // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. 2009. № 2 (13). С. 41–48.

² Гаррис Р. Школа адвокатуры: Руководство к ведению гражданских и уголовных дел. М., 2008. С. 21.

³ См.: <http://fparf.ru/education/training/43347/>, <http://fparf.ru/education/training/43348/>