

УДК/UDC 340.1

Особенности юридического консультирования

Шишов Андрей Владимирович

студент юридического факультета

Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина

г. Краснодар, Россия

e-mail: andrey.shishov.01@mail.ru

Аннотация

Межличностное общение, возникающее между юристом и лицом, обратившимся за юридической помощью, - это симбиоз психологии и профессионального опыта, правосознания и коммуникации. По данному вопросу существуют различные исследования, статистические данные, подходы к определению тактики построения и формулирования линии консультирования и др. Процесс перевода догматической и практической юриспруденции в обыденное восприятие со стороны доверителя - достаточно последовательный этап в реализации информирования гражданина по спорному правовому вопросу. Вместе с тем данная деятельность сопровождается использованием ряда инструментов и навыков, необходимых для эффективного и успешного консультирования, в связи с чем существует необходимость в совершенствовании и модернизации таких средств. В работе подробно рассматривается и анализируется система инструментов межличностной коммуникации современного юриста при реализации консультирования.

Ключевые слова: юридическое консультирование, юрист, информирование, интервьюирование, психология личности юриста.

Features of legal advice

Shishov Andrey Vladimirovich

student of the Faculty of Law

Kuban State Agrarian University

Krasnodar, Russia

e-mail: andrey.shishov.01@mail.ru

Abstract

Interpersonal communication that occurs between a lawyer and a person who has applied for legal assistance is a symbiosis of psychology and professional experience, legal awareness and communication. On this issue, there are various studies, statistical data, approaches to determining the tactics of building and formulating a line of counseling, etc. The process of translating dogmatic and practical jurisprudence into everyday perception on the part of the client is a fairly consistent stage in the implementation of informing a citizen on a controversial legal issue. However, this activity is accompanied by the use of a number of tools and skills necessary for effective and successful counseling, in connection with which there is a need to improve and modernize such tools. The work examines and analyzes in detail the system of interpersonal communication tools of a modern lawyer in the implementation of consulting.

Key words: legal advice, lawyer, information, interviewing, psychology of the lawyer's personality.

Несмотря на высокий спрос на юридическое консультирование, сущность данного правового явления является малоизученным элементом юридического дискурса, поскольку в науке профессиональное консультирование юриста определяется как процесс поиска вариантов решения возникшего правового спора при помощи уяснения путей и способа осуществления выбранного средства [1]. Представленное понятие выступает наиболее распространенным и универсальным, однако современные подходы к установлению идеализированного формата проведения юридической консультации не отражают актуальные требования общества потребителей, граждан, стремящихся разрешить возникший правовой спор. С учетом указанного считаем необходимым предложить рассматривать профессиональное юридическое консультирование в двухэтапном виде:

- 1) интервьюирование;
- 2) консультирование, где выделенные элементы позволяют раскрыть не только особенности и профессиональную компетенцию специалиста, но и соответствующие риски.

Рассмотрим процесс консультирования с первой его стадии - интервьюирования. Под интервьюированием понимается процесс трансляции

информации от клиента к юристу, перевод сведений в правовую плоскость, где главной задачей юриста выступает мыслительная и поисковая работа, умение отделять эмоциональное от фактического. Вопрос соотношения полученной информации с буквой закона и правоприменительной практикой воспроизводит не только практическую сторону работы юриста, но и психологическую. Одна из особенностей профессиональной деятельности юриста заключена в выборе средств коммуникации с доверителем, то, каким образом произойдет сочетание правового и эстетического аспектов. Как известно, именно психологические начала в работе специалиста играют решающую роль при выстраивании линии взаимодействия. Умение выслушать, почувствовать и определить настроение клиента - не так просто, как может показаться, ведь, как принято говорить, «юрист - это своего рода правовой психолог» [2]. В этой связи больше значение имеет внешний вид, профессиональные навыки, а также коммуникативная компетентность. Например, Кодекс профессиональной этики адвоката [3] в ст. 8 содержит требование придерживаться манер поведения и стиля одежды, соответствующих деловому общению, ведь деятельность адвоката - это прежде всего квалифицированная юридическая помощь [4]. Данный пример позволяет говорить о высокой культуре профессиональной деятельности юриста, его вежливости и добросовестности при исполнении фундаментального принципа - защиты прав, свобод и законных интересов граждан-клиентов.

То же самое относится и к юристам - судебным представителям, осуществляющим непосредственную защиту доверителя в судебных органах. Определение линии защиты - это не последнее, чем нужно руководствоваться при участии в судебном заседании [5]. Умение преподнести качество мыслей, верное разъяснение буквы закона, а также ораторское искусство в совокупности идеализируют деятельность юриста-представителя, а потому следует обратить должное внимание на указанный профессиональный фактор.

Цель потенциального клиента - это получение исчерпывающей правовой информации по интересующему его вопросу на бытовом и простом

языке. Здесь возникает потребность юриста в грамотном и эффективном построении беседы с доверителем, поскольку существует опасность возникновения рисков, сопровождающихся неудачей при применении профессиональных приемов. Здесь отметим, что для построения успешной линии консультирования необходимо придерживаться следующих действий:

- 1) подготовка информационной базы и рабочего пространства;
- 2) определение регламента коммуникации;
- 3) формирование адекватного внешнего вида;
- 4) внимательное и структурированное общение с доверителем;
- 5) получение достоверной и юридически значимой информации;
- 6) определение целей и интересов клиента;
- 7) установление вектора направления движения совместной работы по разрешению спорной правовой ситуации.

Следующий этап - это непосредственно юридическое консультирование. Под ним понимается прямое взаимодействие юриста и клиента по вопросам юридического факта с целью выявления путей разрешения возможных последствий [6]. В процессе осуществления консультирования юрист аналогичным образом сопровождает свою работу психологическим и правовым аспектами. Относительно психологии следует отметить, что ее базой выступает реализация интервьюирования, поскольку именно данный этап позволяет определить социально-психологический тип личности клиента, его манеру общения и коммуникативные качества. Но вместе с тем юрист в процессе консультирования меняется ролями с доверителем, и уже именно он является центром информирования, сопровождая свою речь необходимыми доводами и аргументами.

Правовой аспект на рассматриваемом этапе проявляется в предоставлении правовых сведений, включающих как правоприменительную практику, так и общеправовые знания. В данном случае специалист в качестве опоры должен выбирать собственный профессионализм и мнение клиента, поскольку каждый из элементов позволяет ориентировать последнего на пути к решению возникшей проблемы. При этом в таком

тандеме юрист наравне с клиентом разделяет груз ответственности от предпочитаемого варианта разрешения правового спора.

Несмотря на последовательность действий, совершаемых при юридической консультации, в практике существуют случаи, когда как таковой спор уже не подлежит разрешению (в силу процессуальных сроков), юрист некомпетентен в представленном вопросе (не имеет возможности помочь) или вовсе вопрос не имеет юридического характера. Тем не менее клиент уверен в том, что профессиональный юрист обладает возможностью осуществить консультирование по возникшему спорному вопросу, и здесь юрист должен грамотно обозначить причину отсутствия механизмов реализации юридической помощи клиенту.

Как ранее обозначалось, особенностью юридической консультации является умение сочетать психологические и правовые начала, в связи с этим считаем необходимым обозначить следующие выводы. Во-первых, коммуникация - это главный инструмент в руках юриста, и при умелом его использовании возможно наиболее эффективно и успешно осуществлять профессиональную деятельность. Недостаточность компетенции специалиста в области права приводит к возникновению коммуникативных рисков, которые, в свою очередь, приводят к повышению социальной напряженности и препятствию выполнения консультационных функций. Во-вторых, правовые начала отображают процесс восприятия и понимания клиентом предоставляемой правовой информации, сведений, необходимых для разрешения спора. Здесь юрист должен уметь пользоваться актуальными правовыми нормами, следить за новеллами правоприменительной практики, а также надлежаще осуществлять профессиональную деятельность в процессе консультирования клиента. Только органичный симбиоз таких элементов позволит достигнуть результата по успешной защите прав, свобод и законных интересов доверителя.

Список литературы

1. Профессиональные навыки юриста. Опыт практического обучения / Отв. ред.: Л. А. Воскобитова, Л. П. Михайлова, Е. С. Шугрина. М.: Дело, 2001. С. 144–146.
2. Гимпельсон Е. Г. Консультация в деятельности юриста // Материалы XIV международной научно-практической конференции «Риторика и культура речи: наука, обучение, практика», 1-3 февраля 2010 года / Под ред. Г. Г. Глинина. Астрахань: ИД «Астраханский университет», 2010. С. 63–67.
3. Кодекс профессиональной этики адвоката: принят I Всероссийским съездом адвокатов 31.01.2003 (с изм. и доп. от 20.04.2017) // Российская газета. 2005. № 0 (3891).
4. Гринь Е. А., Батлукова А. Д. Адвокатская этика - основа деятельности адвоката // В сборнике: Поколение будущего. Сборник избранных статей Международной студенческой научной конференции. СПб., 2020. С. 97–99.
5. Гринь Е. А., Градинар Э. В. О судебном (процессуальном) представительстве и представительстве по назначению суда // Аграрное и земельное право. 2020. № 9 (189). С. 129–132.
6. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика для юристов: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2002. 576 с.

References

1. Professional skills of a lawyer. Practical training experience / Resp. ed.: L. A. Voskobitova, L. P. Mikhailova, E. S. Shugrin. M.: Delo, 2001. Pp. 144–146.
2. Gimpelson E. G. Consulting in the activities of a lawyer // Materials of the XIV International Scientific and Practical Conference "Rhetoric and Speech Culture: Science, Education, Practice February 1-3, 2010 / Ed. G. G. Clay. Astrakhan: Publishing House "Astrakhan University 2010. Pp. 63–67.
3. Code of professional ethics of a lawyer: adopted by the I All-Russian Congress of Lawyers on 31.01.2003 // Rossiyskaya Gazeta. 2005. No. 0 (3891).
4. Grin E. A., Batlukova A. D. Lawyer ethics - the basis of the lawyer's activity // In the collection: Generation of the future. Collection of selected articles of the International Student Scientific Conference. St. Petersburg, 2020. Pp. 97–99.
5. Grin E. A., Gradinar E. V. On judicial (procedural) representation and representation by appointment of the court // Agrarian and Land Law. 2020. No. 9 (189). Pp. 129–132.
6. Vvedenskaya L. A., Pavlova L. G. Rhetoric for lawyers: a textbook. Rostov on Don: Phoenix, 2002. 576 p.