
1. ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ДЕРЖАВИ І ПРАВА. ІСТОРІЯ ПОЛІТИЧНИХ І ПРАВОВИХ ВЧЕНЬ. ФІЛОСОФІЯ ПРАВА

DOI:10.35774/app2022.04.006
УДК 343.95

Андрій Грубінко,
доктор історичних наук, професор, професор
кафедри теорії та історії держави і права,
директор Центру стратегічної аналітики
та міжнародних студій Західноукраїнського
національного університету
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4856-5831>

ПСИХОЛОГІЧНА ПІДГОТОВКА ПРАВНИКА ЯК ОСНОВА ПРОФЕСІЙНОЇ ПРАКТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті представлено результати дослідження актуальних особливостей психологічної підготовки правника як основи професійної юридичної практичної діяльності. Розглянуто головні практичні особистісні психологічні навички, які правник може розвинути та повинен використовувати у процесі професійної практичної діяльності. Запропоновано погляд на використання знань з психології у навчальному процесі вищої школи для правників.

У висновках зазначено, що сучасні складні умови суспільного розвитку в нашій державі роблять особливо затребуваною професію правника. Оскільки вона тісно інтегрована в соціум, на перше місце в практичній юридичній діяльності, окрім набутих фахових знань під час навчання, виходить психологічна підготовка, розуміння законів, підходів, прийомів та методів психології як науки і практики. Нова якість підготовки фахівця-правника не можлива без урахування та застосування ідей, методів, практичних підходів та аналізу ситуацій, притаманних науці психології. Знання психології юриста та інших суб'єктів правовідносин повинні стати наскрізними в системі підготовки правників у вищій школі, яка все більше набуває практичної спрямованості.

Ключові слова: правник, психологія, психологічна підготовка, професійна практична діяльність, вища юридична освіта.

Hrubinko A.

Psychological training of a lawyer as the basis of professional practical activity

The article presents the results of the study of actual features of the psychological training of a lawyer as the basis of professional legal practice. The main practical personal psychological skills that a lawyer can develop and should use in the process of professional practical activity are considered. A perspective on the use of psychological knowledge in the educational process of a higher school for lawyers is offered.

© Андрій Грубінко, 2022

The conclusions state that the modern complex conditions of social development in our country make the profession of a lawyer particularly in demand. Since it is closely integrated into society, psychological preparation, understanding of laws, approaches, techniques and methods of psychology as a science and practice comes first in practical legal activity, in addition to acquired professional knowledge during training. A new quality of legal specialist training is not possible without taking into account and applying ideas, methods, practical approaches and analysis of situations inherent in the science of psychology. Knowledge of the psychology of a lawyer and other subjects of legal relations should become thorough in the system of training lawyers in higher education, which is increasingly becoming practically oriented.

Keywords: lawyer, psychology, psychological training, professional practical activity, higher legal education.

Постановка проблеми. Правнича діяльність нерозривно пов'язана із роботою з людьми – клієнтами, опонентами, суддями, свідками, державними чиновниками, діловими партнерами чи колегами. Ефективні правники не лише мають досвідчений інтелект, але й чудово вміють допитувати та опитувати, спілкуватися і переконувати, планувати та здійснювати управління, вирішувати конфлікти, співпрацювати з іншими і приймати рішення. Тому не дивно, що роботодавці і клієнти воліють мати справу з професійними юристами, які вміють добре спілкуватися, здатні ефективно співпрацювати, мотивовані та працьовиті, можуть працювати незалежно, володіють такими необхідними психологічними якостями, як витримка, стресостійкість, виваженість, уміння швидко та адекватно реагувати в швидко змінюваних умовах, якісна комунікація тощо.

Психологія – наука про те, як люди думають, відчувають і поведуться – має дуже багато, щоб навчити низці основних компетенцій, пов'язаних з роботою спілкуватися з людьми та приймати правильні рішення. Ідеться про такі компетенції, як сприйняття, пам'ять, комунікації, індивідуальне та групове прийняття рішень, вирішення конфліктів, постановка цілей та планування, самооцінка, мотивація, «стійкість» і багато інших питань, які є центральними для професійної ефективності правника.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема психологічної підготовки та супроводу практичної діяльності правників в Україні відносно недавно стала предметом вивчення дослідників. Вона привернула увагу таких вчених, як О. Бандурка, С. Бочарова, О. Землянська, В. Васильєв, С. Маршалок та інші. Водночас більшість публікацій стосуються вузькоспеціалізованих проблем психологічного забезпечення діяльності працівників органів внутрішніх справ, де вимоги до психологічної підготовки працівників є посилені. Відзначимо дослідників В. Бедь, Я. Кондратьєв, В. Коновалова, В. Шепітько та інші.

В зарубіжній юриспруденції проблематика психологічної підготовки правників набула більшої популярності для дослідження, причому як серед фахівців-правників, так і психологів. Серед них Х. Бардженс (H. Burgess), Б. Глеснер Фінес (B. Glesner Fines), Д. Р. Карузо (David R. Caruso), Н. Левіт (N. Levit), Д. О. Ліндер (Douglas O. Linder), Саловей (P. Salovey), К. Сусан (C. Susan) та інші. Виходячи з недостатнього висвітлення проблематики статті в українській науковій літературі та необхідність врахування напрацьованих закордонних дослідників, звернення уваги до психологічних аспектів практичної діяльності правника набуває додаткової актуальності.

Метою статті є дослідження актуальних особливостей психологічної підготовки правника як основи професійної юридичної практичної діяльності.

Виклад основних результатів дослідження. Професіоналізм юридичної діяльності складається із сукупності загальнотеоретичних, спеціальних юридичних і психологічних знань, вмінь і навичок для ефективного її здійснення. Професіоналізм правника характеризується певним рівнем психологічної готовності здійснювати правничу працю. Як зазначає С. Маршалок, професіоналізм діяльності правника (юриста) визначається насамперед через категорію «як професійна придатність», під якою розуміється насамперед «сукупність психічних і психофізіологічних особливостей людини, необхідних і достатніх для досягнення певної ефективності в тій чи іншій професії» [1, с. 181].

Незважаючи на важливість міжособистісних аспектів адвокатської діяльності та корисність психології для оволодіння цим аспектом професії, навчальні програми закладів вищої освіти включають відносно мало знань психології. Правова освіта дуже довго ішла до усвідомлення важливості комунікативних навичок для правника [2]. В сучасній вищій освіті більше практичної клінічної освіти, ніж було в минулому, і більший акцент на написанні юридичних документів та інших навичках [3, с. 366]. Тим не менш, навіть заклики додавати більше практичних навичок у фаховій юридичній підготовці особливо не акцентують увагу на тому, що юристам потрібні хороші міжособистісні навички комунікації і прийняття рішень, визнання ролі психологічної підготовки загалом для юридичної освіти і практики [4].

З огляду на особливості типової навчальної програми вищої юридичної освіти більшість правників повинні оволодіти практичною стороною поведінкової діяльності на роботі. Навчання на робочому місці, безумовно, неминуче. Однак навчання на досвіді має свої межі. Як зазначав Джордж Бернارد Шоу: «Ми вчимося того, що досвід полягає в тому, аби [ми] ніколи не вчилися на досвіді» [3, с. 367]. Ті ж психологи виявили людську схильність переоцінювати нашу здатність вчитися на досвіді. Таким чином, важливо дати студентам основи науки про людську поведінку з метою їх підготовки до міжособистісних аспектів практичної діяльності.

Використання науки психології може налаштувати правників на ідеї, які важко відкрити органічно, і допомогти юристам уникати помилкових висновків зі свого досвіду на практиці. Психологія робить великий внесок у вирішення широкого спектру завдань правника. Для суспільної практики важливі правники, які знаються на когнітивній та соціальній психології, більш ефективні в таких завданнях, як опитування клієнтів і свідків, консультування клієнтів, ведення переговорів і посередництво, проведення розшуків і належної обачності, писати, етично поводитися, бути продуктивним і успішним, та зрештою бути щасливим. Психологічно підготовлені юристи можуть виконувати свою роботу значно ефективніше, адже вони краще розуміють, як люди себе поведуть в різних ситуаціях, як вони працюють, думають, відчують і приймають рішення.

У науковій літературі з проблем психологічної підготовки практикуючого правника аналізуються ряд найважливіших навичок, які вони можуть отримати з усієї сукупності проблем психології.

Сприйняття і конструювання. Багато людей вважають, що діє людське сприйняття подібно до відеомагнітофона чи комп'ютера. Тому навколишнє середовище точно і повністю спостерігається і записується. Правдою є те, що наші перцептивні потужності досить вражаючі, що дозволяє нам швидко поглинати багато інформації. Однак сенсорний досвід, як правило, настільки багатий, що ми помилково віримо, що сприймаємо все або принаймні більшу частину того, з чим стикаємося [5, с. 52]. Натомість наша здатність сприймати все обмежена способами, які можуть спонукати нас попередньо пропустити багато важливих деталей.

На наші інтерпретації навколишнього середовища та подій в ньому неминуче впливають стереотипи, схеми, існуюче ставлення, а також наша власна перспектива, очікування та уподобання» [6, с. 36]. Але важко оцінити ступінь, до якого сприйняття та конструкція зазнають такого впливу.

Нюанси сприйняття та інтерпретації мають важливе значення не лише для правника, але й для клієнта, свідка, які повинні повідомити про свій наявний досвід. Для адвокатів, наприклад, важливо визнати, що клієнт або свідок завдяки своїм попереднім уявленням міг привести їх до неправильного тлумачення ситуації або до цього могла привести власна психологія адвоката, який робить припущення щодо клієнтів.

Пам'ять. Як і сприйняття, люди схильні вірити, що пам'ять працює як відеомагнітофон, який точно записує події для подальшого точного відтворення [7, с. 42]. Ми пробуємо запам'ятати багато інформації. Утім ми також багато забуваємо, піддаємося навіюванню, наші спогади можуть бути забарвлені попереднім соціальним (в тому числі професійним) досвідом, нашим настроєм, бажанням сприймати себе у вигідних умовах. Правники, які нехтують особливостями роботи пам'яті, ризикують також втратити більшу частину спогадів клієнтів, свідків і зрештою самих себе. Хоча студенти-правники інколи вважають (або їх навчають), що вони повинні позбавити емоцій свою оцінку правових проблем, на практиці це неможливо, це фактично суперечить природньому єству людини. Особливо в умовах розбудови правової держави та громадянського суспільства, в основі яких лежить примат прав людини, повне абстрагування від «людського», людяності та перетворення правника в сліпого виконавця волі приписів закону стає нерідко згубним. Тут пригадуємо досвід тоталітаризму часів Радянського Союзу. Часто навіть контрпродуктивно намагатися ігнорувати емоції. Натомість, розпізнавання та розуміння того, як працюють емоції, може допомогти правнику прогнозувати, керувати та навіть використовувати свої власні емоції, емоції своїх клієнтів, опонентів тощо [8, 72]. Наприклад, розуміння емоцій і увага до них може стати джерелом інформації про клієнта або партнера по переговорах. Демонстрація емоцій може бути корисною для визначення власних пріоритетів або обмежень, і відповідність завдань відповідно до настрою може покращити продуктивність.

Судження та прийняття рішень. При прийнятті суджень і рішень ми використовуємо численні скорочення або евристики. Використання ярликів часто є ефективним шляхом до досить точних суджень, але також може призвести до систематичних помилок у судженні. Правники можуть робити кращі прогнози та ефективніше консультувати клієнтів, якщо вони знають, наприклад, як зафіксовані позитивні ілюзії, евристика репрезентативності, упередження ретроспективи, формування варіантів, нерелевантна інфор-

мація і структура процесів прийняття рішень, як впливати на судження та рішення, прийняті адвокатами, клієнтами, нейтральними особами та іншими.

Переконання та спілкування. Працюючи з клієнтами, колегами, опоненти в правовій справі, арбітри, судді та інші державні службовці, адвокати повинні бути вправними у спілкуванні та переконуванні інших [9, с. 56]. Розуміння коли і як продемонструвати досвід, надійність і професіоналізм, підвищити переконливість, як і розуміння принципів взаємності, послідовності та прихильності, уподобання стало фундаментальною частиною практичної професійної діяльності. Щодо спілкування, знання психології можуть допомогти правникам бути кращими слухачами, ефективно будувати взаєморозуміння, справлятися з труднощами спілкування, більш успішно вимагати розкриття інформації від клієнтів і свідків, ефективніше боротися з можливістю того, що інші можуть умовити в оману та поширювати неправдиву інформацію, надавати більш дієві поради [6, с. 121]. Ці здібності можуть добре послужити правникам практично в усіх аспектах їхньої роботи.

Правники, які ефективніше спілкуються зі своїми клієнтами, менш схильні бути звинуваченими в етичних порушеннях.

Справедливість. Психологія правосуддя вчить, що клієнти та опоненти небайдужі до чогось значно більшого, ніж фінансовий результат справи або уникнення в'язниці. Клієнти або опоненти можуть вимірювати грошові результати справи крізь призму своїх оцінок про рівність, справедливість або потреби [10, с. 161]. Вони можуть бути задоволені певним суттєвим результатом чи ні, залежно від того, чи вважають вони, що інші в такому ж становищі зробили набагато краще або набагато гірше. Вони дуже дбають про дотримання права на справедливість, гідність, повагу та можливості розповісти свою історію комусь, кого сприймають як нейтральну сторону [11, с. 180]. Зрештою вони можуть зосередитися на компенсації або відновленні пошкоджених стосунків чи власності [3, с. 380]. Розуміння того, як люди можуть ставитися до правосуддя може допомогти адвокатам скористатися занепокоєнням клієнтів під час співбесід, краще відповідати на ці занепокоєння, як консультант формулювати привабливі пропозиції під час переговорів і більш переконливо наводити аргументи як захисники.

Поведінкова етика. Здатність правників діяти етично можна покращити розуміючи, що кожен з нас набагато більш вразливий до етичних помилок, ніж можемо усвідомити [3, с. 368]. Етичні правила порушуються не лише «поганими хлопцями», а й звичайними людьми, які мають етичні «сліпі плями», дозволяють етичним лініям розмиватися і робити маленькі кроки вниз по слизьких схилах моральної поведінки [7, с. 132]. Різні аспекти юридичної практики, включаючи примхи етичних правил і стандартів, роль юристів як агентів для своїх клієнтів, змагальна система, тиск адвокатської практики, групова психологія практикуючих спільнот і варіації у владі правників і статус може взаємодіяти з цією психологією, щоб ускладнити етичний ландшафт. Присяга бути етичним не є достатнім захистом від етичних помилок. Однак як юридичні, так і окремі фізичні особи можуть використовувати знання етики поведінки для вжиття конкретних кроків для запобігання етичним порушенням.

У розглянутій проблематиці важливо насамперед врахувати специфіку підготовки правників на рівні закладів вищої освіти. Адже саме на студентській лаві закладаються основи професіоналізму майбутнього висококласного фахівця-практика, який володіє згаданими практичними психологічними установками та навичками їх втілення у щоденній професійній діяльності. Висловимо ряд міркувань щодо вдосконалення освітньої діяльності у цьому напрямі.

Як додаток до викладання курсів, присвячених юриспруденції та психології, бажано у вищій школі при підготовці правників та викладачів права залучити психологію в курси, присвячені переважно іншим темам, які мають професійне спрямування. Наприклад, в ході вивчення тематики етики вирішення спорів, у процесі функціонування юридичної клініки. Останні забезпечують студентів прямим контактом з реальними клієнтами (часто з опонентами, двокастами і нейтральними особами), а тому дають можливість побачити, як психологія, яку вони вивчали на семінарських заняттях, відтворюється на практиці. Таким чином, клініцист може використати частину часу семінару на дослідження психології, пов'язаної з ідентифікацією свідка (сприйняття і пам'ять), обговорити психологію консультування або прийняття рішень загалом та у випадку конкретної справи. У рамках роботи клініки викладач може приділити увагу психології, пов'язаній з співбесідою, консультуванням, переговорами, посередництвом, письмовою чи усною адвокацією або іншими практичними завданнями. В ході засвоєння тем з досудового розгляду спорів студенти можуть зосереджуватися на психології, яка найбільше актуальна для співбесіди, консультування, процесу медіації тощо. Ті, хто викладає переговори чи посередництво, можуть посилатися на психологію, яка є найбільш актуальною до цих зусиль, включаючи спілкування, переконання, судження і прийняття рішень [7,

с. 240]. Курси судової або апеляційної практики можуть спиратися на психологію у процесі спілкування і переконання. Курси, зосереджені на роботі над проектами чи транзакціями, можуть розглядати проблеми судження та прийняття рішень. Студенти, які навчаються допомагати клієнтам складати контракти та інші документи повинні знати про те, як реальні люди приймають рішення і як може вплинути мова, що використовується в контрактах, на їх виконання сторонами [10, с. 180].

Елементи базових знань з психології повинні бути акцептовані до практично будь-якого курсу викладання у вищій школі. Курс цивільного процесу міг би торкнутися психології сприйняття, справедливості, переконання або переговорів з метою допомогти студентам розглянути, як оцінити претензії та захист, як найкраще вирішити суперечки клієнтів або найефективніше представити аргументи [8, с. 152]. Курс контрактного права може змусити студентів розглянути альтернативні способи вирішення спорів, як учасники суперечки можуть висловити свої занепокоєння чи аргументи найбільш ефективно, і наскільки добре адвокати вміють прогнозувати результати справи. Курс кримінального процесу повинен враховувати психологію ідентифікації свідків, мотивацію злочинів та неправдиві зізнання, а також та багато інших практичних аспектів. Курс фінансового, банківського та податкового права повинен враховувати інформацію про те, як динаміка економічного розвитку спричиняє реакцію учасників сприймати потенційну угоду більш позитивно чи негативно, як неявні упередження можуть вплинути на аналіз оперативної обстановки на ринку цінних паперів тощо [2, с. 98]. Курс конституційного права може розглянути особливості та випадки застосування адвокатами психології щодо існуючих упереджень (стеретотипів), емоцій, спілкування і переконання, щоб більш ефективно представляти своїх клієнтів.

Висновки. В сучасних умовах розвитку юриспруденції, ускладнення суспільних відносин та новітніх викликів, пов'язаних із військовим станом в Україні роль і значення професії юриста набуває додаткової актуальності та відповідальності. Правник – професія тісно інтегрована в соціум, вирішення проблем суспільних відносин на усіх рівнях. Тому в його професійній діяльності на перше місце, окрім набутих фахових знань, виходить психологічна підготовка, розуміння законів, підходів, прийомів та методів психології як науки і практики. Нова якість підготовки фахівця-правника не можлива без урахування та застосування ідей, методів, практичних підходів та аналізу ситуацій, наповнених психологічним змістом. Знання психології юриста та інших суб'єктів правовідносин повинні стати наскрізними в системі підготовки правників у вищій школі, яка все більше набуває практичної спрямованості.

Список використаних джерел

1. Маршалок С. І. Психологічні особливості професійної діяльності фахівців юридичної сфери. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна*. 2013. Вип. 1. С. 179-187.
2. Burgess H, Deepening the Discourse Using the Legal Mind's Eye: Lessons from Neuroscience and Psychology that Optimize Law School Learning, 29 *Quinnipiac L. Rev.* 2011. 214 p.
3. Sternlight, Jean R. and Robbenolt, Jennifer K. Psychology and Effective Lawyering: Insights for Legal Educators (2015). *Journal of Legal Education*, Volume 64, Number 3 (February 2015). p. 365-384.
4. Бедь В. В. Юридична психологія: навч. посіб. 2-ге вид., доп. і переробл. Київ: МАУП, 2004. 436 с.
5. Коновалова В., Шепітько В. Юридична психологія: академічний курс: підруч. [для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл. Київ: Ін Юре, 2004. 421 с.
6. Юридична психологія: підручник для студ. вуз.; ред. Я. Ю. Кондратьєв. Київ: Ін Юре, 2000. 351 с.
7. Susan C. Wawrose, What Do Legal Employers Want to See in New Graduates?: Using Focus Groups to Find Out, 39 *OHIO N.U. L. REv.* 505 (13). 256 p.
8. David R. Caruso & Salovey P. The emotionally intelligent manager. 2004. 311 p.
9. Gilovich T., Savitsky K. Like Goes with Like: The Role of Representativeness in Erroneous and Pseudo-Scientific Beliefs, in *Heuristics and Biases: the Psychology of Intuitive Judgment* 617. 2002. 220 p.
10. Barbara Glesner Fines, Out of the Shadows: hat Legal Research Instruction Reveals About Incorporating Skills Throughout the Curriculum, 2013J. *Disp. RESOL.* 159, 174 (2013). 260 p.
11. Levit N., Linder, Tie Happy Lawyer: Making A Good Life In The Law, 2010. 180 p.

References

1. Marshalok, S. I. (2013). *Psychological features of the professional activity of specialists in the legal field.* [Psychological features of the professional activity of specialists in the legal field.]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho*

- derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriiia psykholohichna. – Scientific Bulletin of the Lviv State University of Internal Affairs. The series is psychological, 1, 179-187 [in Ukrainian].*
2. Burgess, H. (2011). Deepening the Discourse Using the Legal Minds' Eye: Lessons from Neuroscience and Psychology that Optimize Law School Learning, ed29 *Quinnipiac L. Rev.* [in English].
 3. Sternlight, Jean R. and Robbennolt, Jennifer K. (2015). Psychology and Effective Lawyering: Insights for Legal Educators. *Journal of Legal Education, 64 (3), Number 3, 365-384* [in English].
 4. Bed, V. V. (2004). *Yurydychna psykholohiia: navch. posib. [Legal psychology: teaching. manual]. 2-he vyd., dop. i pererobl.* Kyiv: MAUP [in Ukrainian].
 5. Konovalova, V., Shepitko V. (2004). *Yurydychna psykholohiia: akademichni kurs [Yurydychna psykholohiia: akademichni kurs]: pidruch. dlia stud. yuryd. spets. vyshch. navch. zakl.* Kyiv: In Yure [in Ukrainian]
 6. *Iurydychna psykholohiia [Legal psychology] (2000): pidruchnyk dlia stud. vuz.;* red. Ya. Yu. Kondratiev. Kyiv: In Yure [in Ukrainian].
 7. Susan, C. W. *What Do Legal Employers Want to See in New Graduates?: Using Focus Groups to Find Out,* 39 *OHIO N.U. L. REv.* 505 (13) [in English].
 8. David, R. Caruso & Salovey, P. (2004). *The emotionally intelligent manager* [in English].
 9. Gilovich, T., Savitsky, K. (2002). *Like Goes with Like: The Role of Representativeness in Erroneous and Pseudo-Scientific Beliefs,* in *Heuristics and Biases: the Psychology of Intuitive Judgment* 617 [in English].
 10. Barbara, Glesner (2013). *Fines, Out of the Shadows: hat Legal Research Instruction Reveals About Incorporating Skills Throughout the Curriculum,* 2013J. *Disp. RESOL.* 159, 174 [in English].
 11. Levit, N., Linder. (2010). *Tie Happy Lawyer: Making A Good Life In The Law* [in English].

Стаття надійшла до редакції 09.12.2022.