

ОКРЕМІ ТАКТИЧНІ АСПЕКТИ БЕСІДИ АДВОКАТА-ЗАХИСНИКА З ПІДЗАХИСНИМ

SOME TACTICAL ASPECTS OF A LAWYER'S TALK WITH DEFENDANT

Іваницький Я.О.,

*аспірант кафедри кримінального процесу
та криміналістики юридичного факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка*

У статті розглянуто сутність та зміст окремих тактичних аспектів спілкування адвоката-захисника з підзахисним. Виокремлено основні завдання такого спілкування та передумови, що сприяють їх виконанню. На підставі проведеного дослідження запропоновано власні рекомендації щодо налагодження психологічного взаємозв'язку адвоката-захисника із клієнтом.

Ключові слова: криміналістика, тактика, захист, адвокат-захисник, бесіда із підзахисним, психологічний контакт.

В статье рассмотрены сущность и содержание отдельных тактических аспектов общения адвоката-защитника с подзащитным. Выделены основные задачи такого общения и предпосылки, способствующие их решению. На основании проведенного исследования предложены собственные рекомендации по налаживанию психологической взаимосвязи адвоката-защитника с клиентом.

Ключевые слова: криминалистика, тактика, защита, адвокат-защитник, беседа с подзащитным, психологический контакт.

The article deals with the essence and content of the some tactical aspects of a lawyer's talk with defendant. The main tasks of such communication and the preconditions that promote their achievement are singled out. Based on the research, author proposed his own recommendations for establishing a psychological interconnection between a lawyer and a client.

Key words: criminalistics, tactics, defense, lawyer-defender, conversation with defendant, psychological contact.

Постановка проблеми. Останнім часом у криміналістичній науці все частіше з'являються роботи, в яких висвітлюються різноманітні аспекти використання адвокатами-захисниками криміналістичних знань із тактики під час здійснення захисту в кримінальному провадженні. Варто зауважити, що первинний вибір та зміст тієї чи іншої тактики професійного захисту в будь-якому кримінальному провадженні закономірно залежить від низки обставин, на кшталт моменту залучення адвоката-захисника, ставлення підзахисного до інкримінованого йому кримінального правопорушення, наявних у підзахисного відомостей, що стосуються вказаного провадження, кримінально-правової кваліфікації вчиненого протиправного діяння, відомостей про наявні в сторони обвинувачення докази вини підзахисної особи тощо. З'ясування зазначених вище обставин здебільшого відбувається в межах підготовки адвоката-захисника до участі в кримінальному провадженні, центральним елементом якої, беззаперечно, є безпосереднє спілкування захисника з підзахисним.

Стан дослідження. Висвітлення окремих аспектів, пов'язаних із процесом спілкування адвоката-захисника з підзахисним відображене в низці наукових праць таких авторів, як: Н.В. Ботвина, Т.В. Варфоломеєва, Т.О. Марценюк, Т.О. Новик, Д.Г. Паляничко, П.С. Сергеїч, О.В. Синеокін, О.М. Скрябін та ін.

Метою статті є висвітлення окремих тактичних аспектів, пов'язаних із процесом спілкування адвоката-захисника з підзахисним із подальшим формулюванням власних рекомендацій щодо налагодження

необхідного для успішної співпраці психологічного взаємозв'язку адвоката-захисника із клієнтом.

Виклад основного матеріалу. Однією з найважливіших щодо вибору та змісту первинної тактики професійного захисту складових частин спілкування адвоката-захисника із підзахисним, поруч із підготовкою до такого спілкування, є безпосередня розмова адвоката із клієнтом. Мета такої розмови полягає насамперед у:

– безпосередньому з'ясуванні ставлення підзахисного до інкримінованого йому кримінального правопорушення. Тут можливі три варіанти: цілком погоджується з інкримінованим йому кримінальним правопорушенням; цілком не погоджується з інкримінованим йому кримінальним правопорушенням; частково погоджується / не погоджується з інкримінованим йому кримінальним правопорушенням;

– безпосередньому з'ясуванні всіх відомих клієнту обставин кримінального провадження, а також дій (їхніх змісту та результату), що були вчинені представниками органів правопорядку та прокуратури вже до моменту спілкування.

Передумовою для отримання від підзахисного зазначеної вище інформації, на наш погляд, є встановлення психологічного контакту між ним та адвокатом. Це також є основою для формування взаєморозуміння і довіри між представниками сторони захисту та сприяє адвокату-захиснику не лише в отриманні від підзахисного якомога більш повного та правдивого викладу всіх відомих йому обставин (пояснення власного ставлення до інкримінованого кримінального правопорушення, висловлення свого

бачення бажаного результату співпраці з адвокатом тощо), а і підвищенню шансів на погодження клієнта із пропонуваними йому адвокатом-захисником позицією в справі, діями, які необхідно вчинити, або від вчинення яких доцільно відмовитися, поясненнями, показаннями, які необхідно надати, або від надання яких доцільно відмовитися тощо.

Процес встановлення психологічного контакту з підзахисним є найбільш складним у ситуації, коли останній не знайомий з адвокатом (наприклад, у разі залучення захисника слідчим, прокурором для здійснення захисту за призначенням – ст. 49 Кримінального процесуального кодексу (далі – КПК) України) [5, с. 334]. За таких умов для налагодження взаємозв'язку із клієнтом необхідне виконання адвокатом таких рекомендацій з організації та здійснення власної діяльності:

1. Під час зустрічі з підзахисним (особливо під час першої зустрічі) адвокат повинен мати гарний зовнішній вигляд, важливим елементом якого є наявність відповідного одягу та взуття. Науковці Т.О. Марценюк та Т.О. Новик зазначають, що зовнішній вигляд – це перше, що ми помічаємо в людині, і саме в перші секунди зустрічі ми, на основі зовнішніх ознак, робимо висновки про те, кого бачимо перед собою. Водночас костюм має коди, що дають уявлення про те, ким є людина, яка перед нами. Він може надавати інформацію, хоча й не завжди точну, про деякі соціально-демографічні характеристики: стать, вік, місце проживання, тип зайнятості, клас [4, с. 124]. З наведеними вище твердженнями важко не погодитися, адже під час знайомства з невідомою людиною будь-хто з нас, а не лише підзахисний, передусім звертає увагу на зовнішній вигляд незнайомця, а вже після цього відбувається безпосереднє спілкування й оцінка його внутрішніх якостей. Щодо цього слушно висловився О.М. Скрябін, який зазначив, що саме зовнішній вигляд відповідає за такий важливий чинник, як перше враження [8, с. 21]. Отже, можна констатувати, що адвокат завжди повинен мати охайний зовнішній вигляд, що передбачає як відповідну доглянутість тіла (обличчя, рук тощо), так і належний одяг і взуття.

Не таким однозначним з теоретичного погляду є інше, пов'язане із проблематикою зовнішнього вигляду адвоката-захисника, питання підбору відповідного стилю одягу та взуття. З одного боку, зважаючи на усталені в суспільстві погляди щодо зовнішнього вигляду будь-якого юриста, зокрема адвоката, здається, що саме особа в стриманому класичному одязі (чоловік, наприклад, у сорочці, костюмі та туфлях) викликати в підзахисного враження професіонала, якому можна довіритися та розповісти всі відомі подробиці, що стосуються вчиненого правопорушення. З іншого боку, заслуговує на увагу і думка науковця Н.А. Іщенко, яка в описі стилю й іміджу ділової людини зазначає: «Ви маєте одягатися для інших (клієнтів, ділових партнерів). Робота із клієнтами, представниками інших фірм, компаній також впливає на стиль вашого одягу. Одягаючись на роботу, не забувайте, що ваше вбрання має бути

таким, щоб працюючі з вами люди почували себе комфортно» [6, с. 22]. Як показало проведене нами анкетування, понад 90% адвокатів обирають для першої зустрічі із клієнтом класичний одяг, що формує своєрідну закономірність адвокатської діяльності. Вказане, дещо опосередковано, але може впливати і на тактику професійного захисту (її вибір та зміст). Умовним прикладом такого «ланцюжка подій» є ситуація, за якої відсутність класичного одягу та взуття спровокує формування в підзахисного сумніву щодо професіоналізму захисника, а отже, може вплинути, зокрема, на повноту та достовірність повідомлених захиснику обставин справи. А це є однією з визначальних обставин під час вибору тактики професійного захисту. Коли спочатку адвокату-захиснику не було повідомлено про деякі обставини, і він, без їх урахування, обрав тактику професійного захисту, то надалі, коли такі обставини стануть відомими, може постати необхідність у зміні попередньо обраної тактики, а вчиненні відповідно до попередньо обраної тактики дії можуть негативно вплинути на загальний результат захисту.

2. Після першого невербального контакту з підзахисним відбувається і перша вербальна взаємодія. Як зазначає Н.В. Ботвина, хоча зовнішні ознаки дуже важливі, на належне враження про адвоката, безумовно, впливає безпосереднє спілкування з ним, у процесі якого клієнт із досить великою часткою ймовірності може з'ясувати, який юрист насправді [1, с. 2]. Розмову з підзахисним, як і з будь-якою іншою незнайомою людиною, варто розпочати із ввічливого привітання та надання короткої інформації про себе. Така інформація, як вважає професор Т.В. Варфоломеева, має містити:

- прізвище, ім'я та по батькові адвоката;
- відомості про форму здійснення ним адвокатської діяльності (індивідуально чи в складі адвокатського бюро, адвокатського об'єднання);
- відомості про особу, яка призначила захисника, та підстави такого призначення [2, с. 317].

Окрім наведеного вище, на нашу думку, з урахування вимог правил адвокатської етики, доцільним буде повідомлення підзахисному також інформації про загальний стаж роботи в галузі юриспруденції, про компетенцію та досвід (звичайно ж позитивний) у веденні відповідних кримінальних справ, а також про обставини, що можуть вплинути на можливе виникнення конфлікту інтересів. Після цього варто запропонувати самому підзахисному поставити запитання, що стосуються особи захисника, та надати обгрунтовані відповіді на них. По завершенню такої дії адвокату варто уточнити, чи бажає підзахисний після отриманої інформації, щоб захист його прав, свобод і законних інтересів здійснював саме цей юрист. На нашу думку, підзахисному необхідно роз'яснити два важливі аспекти здійснення захисту конкретним адвокатом:

- по-перше, у разі згоди підзахисного на його захист певним адвокатом останній, за загальним правилом, самостійно не може відмовитися від захисту [5, с. 334];

– по-друге, на відміну від адвоката, підзахисний, через приписи ст. 54 КПК України, вправі відмовитися від захисника / замінити його на будь-якій стадії кримінального провадження [3].

Якщо після роз'яснення наведених положень підзахисний погоджується на його захист запрошеним адвокатом, то в момент такої згоди захист вважається прийнятим.

3. Важливим чинником для формування між адвокатом та підзахисним взаємовідносин довіри та відкритості є повідомлення останньому його прав та обов'язків за чинним законодавством, а також прав і обов'язків адвоката в кримінальному провадженні. Оскільки таких прав і обов'язків багато, вбачається за доцільне запропонувати таку послідовність дій щодо їх викладу:

– перелічити права (якщо дозволяє час, то всі, якщо ні, то найнеобхідніші в конкретній ситуації) із коротким зазначенням їхнього змісту. Для полегшення сприйняття такої інформації та подальшого оперування нею можна (навіть варто) надати підзахисному попередньо підготовлений письмовий варіант пояснюваних прав та обов'язків;

– шляхом постановки запитань (наприклад: «чи зрозумілі Вам перелічені права?», «чи є необхідність у роз'ясненні перелічених прав?», «чи є у Вас запитання щодо змісту перелічених прав» тощо) переконатися в правильному розумінні їх підзахисним;

– за необхідності (коли сам підзахисний про це попросив чи коли ви вбачаєте це за доцільне) детально розтлумачити зміст і способи реалізації того чи іншого права (обов'язку), наголосити на окремих, найбільш важливих аспектах, навести конкретні приклади із практичної діяльності.

Чітке роз'яснення адвокатом зазначених прав та обов'язків вже само собою позитивно вплине на формування нормальних взаємовідносин із клієнтом, адже засвідчить його компетентність. У контексті побудови взаєморозуміння і довіри між захисником та його клієнтом як передумови щирого та відкритого спілкування варто в будь-якій ситуації роз'яснити підзахисному суть передбаченого законом обов'язку захисника не розголошувати без його згоди відомості, які стали йому відомі у зв'язку з участю в кримінальному провадженні і становлять адвокатську або іншу охоронювану законом таємницю. Тут також варто процитувати положення ст. 22 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», в якій чітко зазначено відомості, які належать до категорії «адвокатська таємниця»: «це будь-яка інформація, що стала відома адвокату, про клієнта, а також питання, з яких клієнт (особа, якій відмовлено в укладенні договору про надання правової допомоги з передбачених цим Законом підстав) звертався до адвоката, адвокатського бюро, адвокатського об'єднання, зміст порад, консультацій, роз'яснень адвоката, складені ним документи, інформація, що зберігається на електронних носіях, та інші документи і відомості, одержані адвокатом під час здійснення адвокатської діяльності». Подання зазначеного матеріалу в доступній для клієнта формі

лише сприятиме подоланню останнім боязні відкритися невідомій людині, якою є адвокат. У свою чергу, це допоможе створити атмосферу довіри, в умовах якої підзахисний буде щирим та відвертим із захисником як щодо обставин справи, так і щодо власного ставлення до пред'явлених звинувачень.

4. Під час зустрічі з підзахисним не варто забувати також і про так звані засоби невербальної комунікації – рухи, міміку, жести, інтонацію голосу тощо [7, с. 122]. Варто дотримуватися правила «золотої середини»: мало – погано, багато – погано, а середньо – якраз добре. Водночас уміле застосування наявного в адвоката арсеналу засобів невербального спілкування може сприяти розкриттю різноманітних індивідуально-психологічних особливостей підзахисного, з'ясуванню притаманних йому соціально-групових та культурно-національних ознак, демонстрації бажання вислухати, зрозуміти та допомогти клієнту (майбутньому клієнту) та, зрештою, створенню атмосфери довіри та взаєморозуміння під час зустрічі. Адже саме це і потрібно.

Після знайомства з підзахисним, роз'яснення йому прав та обов'язків і вирішення питання щодо його захисту конкретним адвокатом, наступним етапом у спілкуванні захисника із клієнтом є з'ясування його ставлення до пред'явленої підозри. Вказане, як нами вже зазначалося, має три можливих варіанти:

– підзахисний цілком погоджується із пред'явленою підозрою;

– підзахисний цілком не погоджується із пред'явленою підозрою;

– підзахисний частково погоджується / не погоджується із пред'явленою підозрою.

Вирішення цього питання перед безпосереднім з'ясуванням відомих підзахисному обставин справи важливе для адвоката, оскільки відповідь на нього буде основою для розуміння захисником того, в якому напрямі вести подальшу бесіду, на які обставини під час розповіді клієнта варто звернути особливу увагу, а які не мають значення, чи відповідає розуміння справи клієнтом описуваним ним обставинам, чи відповідають бажання підзахисного реальним можливостям тощо. Зрозуміло, що все зазначене вище дещо умовне, адже сприйняття підозрюваним обставин, пов'язаних із вчиненням порушення, у зв'язку з різноманітними об'єктивними та суб'єктивними чинниками може не відповідати дійсності (цілком або частково) та спростовуватися навіть наявними в матеріалах кримінального провадження доказами. Наприклад, підозрюваний вважає, що він не вчиняв злочину, оскільки викрадена ним із магазину річ, на його думку, коштує менше, ніж встановлена законом вартість майна, за викрадення якого особа може бути притягнена до кримінальної відповідальності. Водночас у матеріалах справи наявні докази, які спростовують вказане (відповідні документи з магазину щодо ціни цієї речі, висновок експерта тощо). Отже, хоча підзахисний розповідає адвокату правдиву (на його думку) історію, насправді ж викладені ним обставини частково не відповідають дійсності.

З огляду на викладене, перший варіант тактики професійного захисту, на нашу думку, може бути сформований адвокатом після первинної розмови з підзахисним і ознайомлення з наявними матеріалами кримінального провадження. Водночас у багатьох ситуаціях після цього з'являється необхідність у повторному спілкуванні з підзахисним для уточнення обставин та усунення пробілів. Отже, оптимальна система дій перед обранням першого варіанта тактики професійного захисту виглядатиме так: 1) первинна бесіда; 2) ознайомлення з матеріалами кримінального провадження; 3) повторна бесіда.

Висновки. Зауважимо, що спілкування адвоката-захисника з підзахисним – досить складний процес, який потребує від правника наявності не лише

досвіду, теоретичних знань та практичних навичок, а й чітко розробленого плану розмови, який максимально враховуватиме низку різноманітних об'єктивних та суб'єктивних чинників, пов'язаних з обставинами конкретної справи. Така бесіда є основою для подальшого формування оптимальних варіантів поведінки сторони захисту, спрямованої на досягнення максимально сприятливого результату для підзахисного. Тому розроблення тактики такого спілкування має надзвичайно велике значення та спрямоване на допомогу адвокату у виконанні покладених на нього законом завдань із захисту осіб від кримінального переслідування, що, у свою чергу, є базисом для будь-якої держави, яка позиціонує себе як демократична та правова спільнота.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ботвина Н.В. Імідж адвоката. Часопис Академії адвокатури України. 2013. № 4. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chaau_2013_4_4.
2. Криміналістика. Академічний курс: підручник / Т.В. Варфоломеева, В.Г. Гончаренко, В.І. Бояров та ін. К.: Юрінком-Інтер, 2011. 504 с.
3. Кримінальний процесуальний кодекс України: Закон України від 13 квітня 2012 р. № 4651-VI. Дата оновлення: 3 серпня 2017 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>.
4. Марценюк Т.О., Новик Т.О. Гендерні аспекти моди: конструювання ідентичності за допомогою одягу. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Гендерні дослідження». 2015. Вип. 1. С. 124–141. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nznuoagend_2015_1_16.
5. Паляничко Д.Г. Тактика спілкування адвоката з підзахисним. Науковий вісник публічного та приватного права. 2016. № 5. С. 330–335.
6. Професійна етика: методичні вказівки до вивчення курсу для студентів напряму підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит» / укладач: Н.А. Іщенко Кіровоград, 2014. 68 с.
7. Процко Н.В. Роль іміджу у сприйнятті практичного психолога. Актуальні проблеми психології: Екологічна психологія: збірник наукових праць. 2009. Т. 7. Вип. 20. Ч. 2. С. 121–124.
8. Скрябін О.М. Юридико-психологічні аспекти участі захисника у суді апеляційної інстанції. Держава та регіони. Серія «Право». 2015. № 3. С. 18–23.