*Овчаренко Олена Миколаївна, д.ю.н., доцент,*

*доцент кафедри адвокатури Національного*

*юридичного університету ім. Ярослава Мудрого*

***Навчальна дисципліна: «Адвокатська деонтологія»***

***Матеріали до лекції***

***Тема № 12:***  ***АДВОКАТСЬКИЙ ЕТИКЕТ***

* *Адвокатський етикет: поняття та загальна характеристика.*
* *Адвокатський етикет і правова культура адвоката: питання співвідношення.*
* *Основні правила адвокатського етикету.*
* *Етикет адвоката під час комунікації з клієнтами.*
* *Етикет адвоката в суді.*
* *Професійна деформація адвоката: різновиди та способи запобігання.*

***Рекомендована література:***

1. Правила адвокатської етики: затв. Звітно-виборчим з’їздом адвокатів України 9 червня 2017 р. URL: http://unba.org.ua/assets/uploads/legislation/pravila/2017-06-09-pravila-2017\_596f00dda53cd.pdf/

2. Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 5 липня 2012 р., № 5076-VI. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5076-17/print

3. Регламент Конституційного Суду України: затв. спеціальним пленарним засіданням КС України від 22 лютого 2018 р. URL: http://www.ccu.gov.ua/sites/default/files/docs/reglament\_2.pdf

4. Про затвердження Правил поведінки працівника суду: рішення Ради суддів України від 6 лютого 2009 року№ 33 URL: ttp://court.gov.ua/userfiles/PravPovPracSudu.pdf.

5. Правила етичної поведінки державних службовців, затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2016 р. № 65. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/65-2016-%D0%BF.

6. Правила поведінки працівника суду та Коментар: Державна судова адміністрація України та Рада суддів України. К., 2010. 23 с.

7. Лозовой В.А., Петришин О.В. Професійна етика юриста: навч. посібн. Харків: Право, 2004. 176 с.

8. Професійна етика судового процесу: матеріали круглого столу (24 лист. 2017 року). Київ: Національна академія прокуратури України, 2018. 92 с.

9. Каменських П. Законник довів у ВРП, що порушив не етику, а етикет. Закон і бізнес. Серпень 2018. URL: https://zib.com.ua/ua/134392-suddya\_doviv\_u\_vrp\_scho\_porushiv\_ne\_etiku\_a\_etiket.html

10. Луцький А.І. Виховний вплив моральної складової на здійснення судочинства (теоретичний аспект). Європейські перспективи. 2012. № 4. Ч. 1. С. 222-226.

1. ***Адвокатський етикет: поняття та загальна характеристика.*** Етикет − це правила зовнішнього прояву етичних настанов і традицій у конкретній ситуації та за певних обставин. Існують сфери діяльності, де етикет відіграє чи не вирішальну роль при здійсненні певних процедур і набуває офіційного оформлення на зразок протоколу − в дипломатичній діяльності, уставних відносинах − в армії.

В юриспруденції питання етикету можуть бути викладені у регламентах судів, у правилах адвокатської етики тощо.

Примітно, що чинні Правила адвокатської етики містять лише одне посилання на доволі абстрактні «загальноприйняті норми ділового етикету». Так, у ст.12 Правил зазначається, що при здійсненні професійної діяльності адвокат зобов’язаний дотримуватись загальноприйнятих норм ділового етикету, в тому числі щодо зовнішнього вигляду.

Цікаво, що Правила адвокатської етики 1999 року містили окрему норму щодо культури поведінки адвоката. Так, стаття 13 закріплювала, що адвокат повинен як у своїй професійній діяльності, так і в приватному житті, дбаючи про престиж звання адвоката, забезпечувати високий рівень культури поведінки, поводити себе гідно, стримано, тактовно, по можливості зберігати самоконтроль і
витримку, при здійсненні своєї професійної діяльності мати пристойний зовнішній вигляд.

Поза будь-якими сумнівами, адвокат як учасник судового процесу зобов'язаний дотримуватися правил етикету, встановлених у судових установах. Д.П. Фіолевський розвиває дану тезу та вказує, що адвокат є, мабуть, єдиним учасником судового засідання, кому слід демонструвати свою повагу до суду, інших учасників процесу та до аудиторії і кому не вибачать ігнорування правил поводження, незважаючи на будь-які таланти його особистості.

Уміння вести себе з людьми належним чином є одним з найважливіших, якщо не найважливішим, чинником, що визначає шанси досягти успіху в бізнесі, службовій або підприємницькій діяльностях. Дейл Карнегі ще в 30-ті роки зауважив, що успіхи тієї чи іншої людини в її фінансових справах навіть у технічній сфері чи інженерній справі відсотків на п'ятнадцять залежать від його професійних знань і відсотків на вісімдесят п'ять – від його вміння спілкуватися з людьми в цьому контексті легко пояснити спроби багатьох дослідників сформулювати й обґрунтувати основні принципи етики ділового спілкування або, як їх частіше називають на Заході, заповіді personal public relation (дуже наближено можна перекласти як «діловий етикет»).

 Джен Ягер у книзі «Діловий етикет: як вижити і процвітати у світі бізнесу» виділяє шість таких засадничих принципів:

1. *Пунктуальність* (робіть все вчасно). Тільки поведінка людини, що робить все вчасно, є нормативною. Запізнення заважають роботі і є ознакою того, що на людину не можна покластися. Принцип робити всі вчасно поширюється на всі службові завдання. Фахівці, що вивчають організацію і розподіл робочого часу, рекомендують додавати зайвих 25 відсотків до того терміну, який, на ваш погляд, потрібний для виконання дорученої роботи.

2. *Конфіденційність (не базікайте зайвого).* Секрети установи, корпорації або конкретної угоди необхідно зберігати так само дбайливо, як таємниці особистого характеру. Немає також необхідності переказувати кому-небудь почуте від товариша по службі, керівника або підлеглого про їх службову діяльність або особисте життя.

3. *Люб'язність, доброзичливість і привітність*. У ситуації необхідно поводитися з клієнтами, замовниками, покупцями і товаришами по службі чемно, привітно і доброзичливо. Це, однак, не означає що необхідно дружити з кожним, з ким доводиться спілкуватися за обов'язками служби.

4. *Увага до оточуючих (думайте про інших, а не тільки про себе).* Увага до оточуючих повинна поширюватися на товаришів по службі, начальників і підлеглих. Поважайте думку інших, намагайтеся зрозуміти, чому у них склалася та чи інша точка зору. Завжди прислухайтеся до критики і порад колег, начальства і підлеглих. Коли хтось ставить під сумнів якість вашої роботи, покажіть, що цінуєте міркування й інших людей. Впевненість у собі має заважати вам бути скромним.

5. *Зовнішній вигляд (одягайтеся як належить).* Головний підхід – вписатися в ваше оточення по службі, а усередині цього оточення – в контингент працівників вашого рівня. Необхідно виглядати найкращим чином, тобто одягатися зі смаком, обираючи колірну гаму до обличчя. Важливе значення мають ретельно підібрані аксесуари.

6. *Грамотність (говоріть і пишіть гарною мовою).* Внутрішні документи чи листи, за межі установи, повинні бути викладені гарною мовою, а всі імена власні передані без помилок. Не можна вживати лайливих слів. Навіть якщо ви всього лише наводите слова іншої людини, оточуючими вони будуть сприйняті як частина вашого власного лексикону. Ділове спілкування являє собою процес взаємодії ділових партнерів, спрямований на організацію й оптимізацію того або іншого виду предметної діяльності: виробничої, наукової й т. д. Ділове спілкування є одна з важливіших управлінських процедур поряд з плануванням, організацією, мотивацією, контролем та прийняттям рішень. Ділове спілкування включає обмін інформацією, пропозиціями, вимогами, поглядами, мотивацією з метою розв'язання конкретних проблем як всередині організації, так і за її межами, а також укладення контрактів, договорів, угод чи встановлення інших відносин між підприємствами, фірмами, організаціями. Ділове спілкування включає в основному три елементи: передачу сприйняття та розуміння інформації. Від ефективності кожного з них залежить й ступінь розуміння інформації. Ділове спілкування на відміну від його інших видів має свої особливості, а саме:

 – наявність певного офіційного статусу об'єктів;

– спрямованість на встановлення взаємовигідних контактів та підтримку зв’язків між представниками взаємозацікавлених організацій;

– відповідність певним загальновизнаним і загальноприйнятим правилам;

– передбачуваність ділових контактів, які попередньо плануються, визначається їх мета, зміст і можливі наслідки;

– конструктивність характеру взаємовідносин, їх спрямування на розв'язання конкретних завдань, досягнення певної мети, як правило, не виходячи за рамки певного кола;

– взаємоузгодженість рішень, домовленість та подальша організація взаємодії партнерів;

– значущість кожного партнера як особистості;

– безпосередня діяльність, якою зайняті люди, а не проблеми, що бентежать їх внутрішній світ[[1]](#footnote-1).

Важливо зауважити, що деяким питанням етикету учасників судового провадження, зокрема адвокатів, надано роль процесуальних норм. Так, усі чинні процесуальні кодекси передбачають, що учасники справи, свідки, перекладачі, експерти, спеціалісти, а також інші присутні у судовому засіданні особи звертаються до суду словами «Ваша честь». Особи, присутні в залі судового засідання, повинні встати, коли входить і виходить суд. Рішення суду особи, присутні в залі, заслуховують стоячи. Учасники судового процесу та інші особи, присутні в залі судового засідання, звертаються до суду та один до одного, надають пояснення, показання, висновки, консультації тощо стоячи.

Особливо примітним є те, що порушення правил поводження у суді та інші прояви недотримання професійного етикету можуть розцінюватися судом як прояв неповаги до суду, що є адміністративним правопорушенням, передбаченим ст.185-3 КУпАП. До того ж, до несумлінного учасника процесу можуть бути застосовані і так звані заходи процесуального примусу (попередження, видалення із зали судового засідання), а стосовно адвоката, який порушує правила судового етикету, також може бути направлено на адресу відповідної КДКА регіону окрему ухвалу суду.

До грубих порушень адвокатського етикету варто віднести факти сперечання адвокатів між собою і тим більше із суддею. Водночас, це зовсім не означає мовчазної бездіяльності щодо порушень процесу, якщо такі допускаються суддею або кимось із колег. Існують процесуальні норми, що передбачають форму реагування на подібні явища.

Отже, можна з впевненістю стверджувати, що адвокатський етикет є однією із найважливіших складових деонтологічного статусу адвоката. Водночас, варто визнати, що сьогоднішня доктринальна та правотворча розробка такого інституту й досі залишає бажати кращого.

***2.Адвокатський етикет і правова культура адвоката: питання співвідношення.*** Правова культура адвоката є неодмінним елементом його професійного етикету. Якнайкраще це поняття визначає та описує відомий український правник В. Сущенко:

«Внутрішню структуру професійної культури правника та адвоката формують такі фундаментальні складові як етична, естетична, релігійна, політична, економічна, мовна (комунікаційна), фізична та правова культури. Запропонована структура професійної культури здатна породжувати особливо чутливу правосвідомість правника, формує його своєрідний професійно-орієнтований світогляд та світосприйняття.

*Етична культура адвоката* є неодмінною складовою його особистісної поведінки, показником відповідності правника високим суспільним очікуванням до представників цієї професії. Щоденне дотримання норм та вимог загальновизнаних етичних стандартів людської поведінки, неписаних і писаних корпоративних правил правничої спільноти у спілкуванні з клієнтами, колегами та партнерами, можновладцями та політиками є беззаперечною умовою високого рівня професіоналізму. Ввічливість, емоційна стриманість, внутрішня дисциплінованість – це основні риси належної етичної поведінки адвоката. Також можна зауважити, що рівень професійної етичної поведінки правника взагалі та адвоката зокрема майже завжди є відображенням компромісу між індивідуальними та суспільним інтересами, уособленням загальноприйнятих та усталених моделей поведінки. Саме тому етика особистісної поведінки може і повинна відігравати роль морального дороговказу в діяльності адвоката.

Повсякчасне дотримання правил професійної етики є запорукою належного дотримання принципів юридичної діяльності та підвищення рівня поваги до адвокатів з боку суспільства. Встановлені регулятори професійної етики повинні неухильно застосовуватися у практичній діяльності, а їх основою мають стати положення чинного законодавства, корпоративні звичаї та правила, професійний досвід та адвокатська практика. Вони передбачають як виважене наближення, так і розумне дистанціювання адвоката до/від клієнта, однак у будь-якому випадку мають на меті якнайкраще вирішення проблем клієнта, надання йому якісних, своєчасних та кваліфікованих послуг.

Чим для адвоката є *естетична культура*? Відповідь – очевидна. Зважаючи на те, що філософія визнає естетику як світоглядну науку, яка розкриває нам світ краси в усіх її проявах і вчить розпізнавати прекрасне в людині та природі, можна з впевненістю стверджувати, що усвідомлення юристом естетичних цінностей і дотримання естетичних вимог у поведінці є запорукою високого рівня професійної правничої діяльності. Смак та охайність у стилі ділового одягу, зачіска та застосування косметичних засобів, облаштування робочого місця, розуміння творів мистецтва, увага й повага до навколишнього середовища – це ті риси, які необхідно виховувати та вдосконалювати в собі кожному, хто вирішив присвятити своє життя правничій професії.

Зважаючи на те, що діяльність адвоката пов’язана з пізнанням людини, проблемних ситуацій її буття, які виникають у повсякденному житті, важливого значення набуває рівень його *релігійної культури.* Мається на увазі знання та усвідомлення ним ролі релігійного світогляду людини як духовного фундаменту повсякденного життя. Релігійні ідеї, вчення, постулати, традиції, звичаї, ритуали відіграють визначну роль у духовному становленні та розвитку світоглядної позиції кожної людини. Річ не в тім, чи є релігійною особистістю сам адвокат і в «якого Бога» він вірить. Головне – в усвідомленні ним ролі релігійної культури в системі духовних цінностей кожної людини та людських спільнот. Знати основні релігійні вчення та конфесії, поважати їхню роль у життєдіяльності суспільства й кожної окремої людини (особливо ті з них, що функціонують на теренах твоєї країни та її окремих регіонів) – це вимога до правника всіх часів і народів. Саме в релігійних вченнях, конфесійних утвореннях, постулатах, традиціях і ритуалах найчастіше містяться мотиви та причини правомірної чи неправомірної поведінки особи. Високий рівень релігійної культури адвоката завжди допоможе йому повніше та об’єктивніше проаналізувати ту чи іншу життєву ситуацію, встановити психологічний контакт з клієнтом, віднайти причини та наслідки відповідної події (факту), прийняти оптимальне рішення. Низький рівень релігійної культури, навпаки, не дозволить цього зробити, може призвести до непорозуміння та допущення помилок (іноді непоправних) у наданні різноманітних правничих послуг (від надання консультації до ухвалення судового рішення).

Специфічною особливістю правничої професії є її здійснення за допомогою *мови – вербальної (письмової, усної) та невербальної (жести, міміка).* Саме тому мовна підготовка адвоката, що передбачає наявність великого словникового запасу, вміння стилістично правильно будувати усні та письмові мовні конструкції (речення, думки), коректно вживати спеціальні юридичні терміни та формули, адекватно пояснювати власну правову позицію своїм співрозмовникам і клієнтам, незалежно від рівня їх загальної та правової освіченості й культури, є запорукою високого рівня професіоналізму адвоката. У цьому контексті, зважаючи на розвиток процесів глобалізації світу та певної універсалізації (адаптації) нормативних актів різних країн (зокрема, держав Європейського Союзу), неабиякого значення набуває знання хоча б однієї з найбільш розповсюджених мов спілкування світового співтовариства (англійської, іспанської, китайської, німецької,, французької, японської).

Досконале володіння вербальними засобами спілкування має доповнюватися навичками та вміннями правника використовувати невербальні засоби, які додатково емоційно впливають на сприйняття певної інформації іншою стороною (клієнтом, присяжними, судом). Одночасне використання мови, міміки та жестів допомагає діагностувати психічні стани особи та встановлювати бажаний психологічний контакт з нею, ефективніше сприймати, розуміти й усвідомлювати отриману інформацію.

*Правова культура* завершує запропонований перелік структурних елементів професійної культури адвоката. Що ж таке правова культура адвоката? На мою думку, складовими правової культури адвоката є фахові юридичні знання, вміння та навички; знання тих сфер життєдіяльності людини, дотичність до яких зумовлена відповідною галуззю правового регулювання; правова свідомість та правомірна поведінка носія цієї професії.

*Правова свідомість та правомірна поведінка адвоката* – це взаємозумовлені професійні якості. Правова свідомість віддзеркалює внутрішній професійний світогляд правника, його переконаність у необхідності права, правового регулювання суспільних відносин, беззаперечного верховенства права та неухильного дотримання встановлених правил, загостреного почуття справедливості у розв’язанні конфліктів на засадах рівності всіх і кожного перед законом.

*Таким чином, правова культура юриста одночасно є фундаментом, стінами й дахом його професійної культури. Чим вона міцніша, тим якісніше правник здійснює свою професійну діяльність, тим відповідальніше він ставиться до виконання своїх повноважень»[[2]](#footnote-2).*

***3.Основні правила адвокатського етикету*** можна визначити у декількох базових правилах:

1. *Завжди майте при собі візитні картки*

Хтось може не погодитися з цим, але у більшості людей все ще є візитки. Це залишається ефективним способом збору інформації, навіть якщо ви згодом вводите її в іншу систему і позбуваєтесь карти протягом декількох годин (якщо не хвилин) з моменту її отримання. В той же час не варто засмічувати кімнату своїми візитівками. Давайте одну карту і тільки тим людям, які про це просять. Тримайте свої карти в спецільному тримачі чи відділі гамянця. Якщо ви витягнете зморщену картку із задньої кишені штанів і передасте комусь — ви навряд чи справите цим хороше враження.

1. *Вимкніть ваш мобільний телефон*

Переконайтеся, що на вашому смартфоні вимкнено звук. Ніхто не відчуває себе особливим, коли розмову, яку вони ведуть з вами, перериватиме ваш рінгтон. Якщо ви забули вимкнути телефон, не відповідайте на дзвінок і попросіть вибачення за перерву в розмові.

1. *Візьміть рахунок*

Якщо ви запросили когось на обід або каву, ви повинні заплатити. Якщо вони наполягають на оплаті своєї частки, не вступайте в боротьбу. Нехай вони платять.

1. *Рукостискання*

Коли ви перебуваєте на офіційному заході, на якому присутня їжа та напої, у вас завжди повинна бути вільна права рука для рукостискання. Ви можете мати їжу АБО напій в своїх руках, але не обидві речі одночасно. Якщо хтось простягає руку, ви ж не хочете маніпулювати їжею або напоєм, поки хтось чекає на рукостискання.

1. *Рухайтесь далі*

Ось ви встановили новий контакт, тепер настав час рухатися далі. Як тільки розмова зайшла в глухий кут, скажіть людині, як приємно було зустрітися з нею (або побачити її знову, якщо ви знайомі), і йдіть далі, сказавши, що є ще хтось, кого ви хочете зловити, перш ніж вони підуть (або знайдіть іншу ввічливу причину для вибачення).

1. *Бейджі з іменами*

На офіційних заходах у нас часто є бейджі. Помістіть свій на лівий лацкан. Таким чином, коли люди потискають вам руку, вони одночасно можуть прочитати ваше ім’я, написане на бейджі.

1. *Імена*

Якщо ви не зрозумієте чиєсь ім’я з першого разу, ввічливо попросіть їх представитись знову, а не соромте себе, називаючи когось неправильним іменем чи уникаючи його взагалі.

1. *Дрес-код*

Є багато порад з цього приводу, але завжди краще одягтися більш елегантно, ніж обрати стиль кежуал. Головне  пам’ятати, що ваша зовнішність чимало говорить про вас, і переконайтеся, що ви контролюєте це повідомлення.

*9. Ввічливість*

Будьте завжди чемними із тими, з ким спілкуєтесь. Вживайте слова загальновідомі ввічливості, вибачайтеся. Не проявляйте зверхність або зневагу до особи, з якою маєте справу.

*10. Вживання тільки нормативної лексики*

Під час офіційного спілкування дотримуйтесь мовної культури, не вживайте ненормативну лексику, не робіть оціночних суджень. Вжиття ненормативної лексики може спричинити як дрібний конфлікт, так і стати проводом для дисциплінарного провадження.

***4.Етикет адвоката під час комунікації з клієнтами****.* Інтерв’ювання — це те, із чим адвокат стикається на початковому етапі роботи з клієнтом. Він має отримати інформацію про обставини події і того, що відбувається чи вже відбулося, а також з’ясувати інтерес клієнта. Тільки за умови досягнення цих цілей можна говорити про створення міцного фундаменту для подальшої роботи зі справою клієнта. Помилки, допущені під час інтерв’ювання, наприклад отримання недостовірної або неповної інформації, недоліки у визначенні інтересу клієнта, в ліпшому випадку призведуть до необхідності продовження інтерв’ювання, у гіршому — до надання неякісної правової допомоги.

До першої зустрічі з клієнтом, на якій зазвичай відбувається інтерв’ювання, необхідно підготуватися, приділивши увагу зовнішньому вигляду і робочому місцю. Якщо є можливість попередньо поспілкуватися з потенційним клієнтом, доцільно використати її. Це дасть змогу дізнатися, з якою проблемою прийде людина, підготуватися до прийому, а саме: проаналізувати законодавство, судову практику, визначити перелік питань, які необхідно буде поставити. Крім того, можна запропонувати клієнтові принести наявні в нього документи.

При інтерв’юванні компетентний адвокат повинен бути активним слухачем, тобто:

**•** постійно нагадувати клієнту, що слухає його. Наприклад, можна час від часу кивати головою на знак того, що ви уважно слухаєте;

**•** робити короткі зауваження щодо почутого («так, я розумію»);

**•** повторювати сказану людиною фразу, аби показати, що розуміє те, що вона говорить;

**•** дивитися клієнту в очі;

**•** спостерігати за клієнтом.

Адже слова становлять лише невелику частину змісту бесіди.

Якщо не звертати уваги на вираз очей, жести і рухи, то можна почути малу частину того, що людина розповідає. Психологи стверджують, що на слова припадає лише 7% повідомлення, 38% змісту сприймається через гучність голосу, тон тощо, а 55% — через вираз обличчя;

не переривати клієнта, не висловлювати суджень або осуду.  Своїми зауваженнями ви повинні лише підтверджувати, що уважно слухаєте і розумієте почуття клієнта.

 Досвідчені адвокати дають такі поради щодо ефективного спілкування з клієнтом:

* Пам’ятайте, що позиція не завжди збігається зі справжнім інтересом клієнта. Люди звертаються по юридичну допомогу у досить складний момент життя. Вони керуються емоціями і оголошують юристу найжорсткішу позицію, яка дуже часто не відповідає їхнім інтересам, а інколи їм суперечить.
* Виявлення справжнього інтересу дозволить зекономити час на реагування на імпульсивні рішення клієнта, вибудувати ефективну стратегію надання правової допомоги, а також сприятиме максимальному задоволенню клієнта наданими йому юридичними послугами. Адже завжди потрібно зважати: навіть якщо юрист виграв справу в суді, клієнту з цим рішенням ще жити.
* Під час інтерв’ю з клієнтом важливо застосовувати таку навичку, як емпатичне слухання. Пам’ятайте, що емпатія — це не співчуття(!), а здатність відчувати емоційний стан іншої людини. Уникайте згадування попереднього досвіду («так, я знаю, в мене вже була така справа»), застосування до клієнта шаблонів, стереотипів, розмежовуйте власні інтереси (перемога та «знищення» суперника) та інтереси клієнта. Емпатичне слухання допоможе виявити справжній інтерес клієнта, налагодити довірчі взаємини, а також дасть розуміння клієнту, що його цінують.
* Дуже важливо налагодити контакт з клієнтом. Тому слід дати відповіді на запитання, які найбільше його хвилюють, особливо якщо він звернувся до адвоката вперше, а саме:

**•** наголосити на конфіденційності зустрічі, яка гарантується законом «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» і правилами адвокатської етики;

**•** визначити часові межі майбутнього опитування;

**•** обумовити вартість послуг незалежно від того, надаються вони платно чи безплатно. Бажано повідомити про це відразу.

* Адвокат повинен уміти скеровувати хід бесіди, що дасть клієнтові змогу повідомити найважливішу інформацію. Для цього слід реагувати на важливі факти та ігнорувати ті, що не стосуються справи; тактовно переривати розповідь для з’ясування суттєвих моментів і занотовувати важливі відомості.
* Наступним кроком може стати ненав’язливе демонстрування професійної компетентності. Поділіться досвідом розгляду справ з подібними обставинами, розкажіть про правові позиції, що склалися у судовій практиці. Такі дії формують довіру між адвокатом та клієнтом, сприяють отриманню важливої інформації. Також не перевантажуйте вашого співбесідника незрозумілою юридичною термінологією.
* Наприкінці інтерв’ю пропоную озвучити перспективи задоволення інтересів клієнта. Визначте кінцеві цілі та уточніть, чи є бачення способів їх досягнення спільним. Важливо уникати обіцянок та невиправданих гарантій. Варто пам’ятати, що клієнт не Аладдін, а адвокат не джин: не всі бажання може виконати[[3]](#footnote-3).

 **5.*Етикет адвоката в суді. Основні правила спілкування адвоката з суддями.*** У розділі IV Правил адвокатської етики висвітлено питання етичних аспектів відносин адвоката з судом та іншими учасниками судового провадження.

Представляючи інтереси клієнта або виконуючи функцію захисника в суді, адвокат зобов’язаний дотримуватися вимог чинного процесуального законодавства, законодавства про адвокатуру та адвокатську діяльність, про судоустрій і статус суддів, іншого законодавства, що регламентує поведінку учасників судового процесу, а також вимог Правил адвокатської етики, не виявляти неповаги до суду (суддів), поводитися гідно і коректно.

У процесі судового розгляду справи адвокат не повинен:

• намагатися вплинути на рішення (вирок) суду позапроцесуальними засобами;

 • робити свідомо неправдиві заяви стосовно фактичних обставин справи;

• подавати суду завідомо неправдиві докази або свідомо брати участь в їх формуванні;

• посилатися у суді на завідомо неправдиві або завідомо викривлені фактичні обставини, або обставини, що завідомо не стосуються предмета спору; або на подані клієнтом докази, стосовно яких йому відомо, що вони є неправдивими, або докази, отримані з порушенням положень цих Правил; а також на особисту обізнаність з обставинами справи, а у виступі в судових дебатах — крім того, на обставини, які не були предметом дослідження під час судового провадження (щодо яких адвокатом не заявлялися клопотання, спрямовані на доказування таких обставин) за винятком загальновідомих фактів;

• порушувати порядок у судовому засіданні, сперечатися з судом, вдаватися до висловлювань, що принижують честь і гідність суду або інших учасників процесу.

Схиляння адвокатом підзахисного, сторін у процесі та свідків до надавання завідомо неправдивих пояснень і показань або експертів до надання завідомо неправдивих висновків — категорично забороняється.

Дотримуючись принципу законності, адвокат водночас має бути наполегливим і принциповим у відстоюванні інтересів клієнта в суді, не поступатися своєю незалежністю у захисті й представництві прав та інтересів клієнта з метою не погіршити відносин із суддями; у випадку вчинення судом тиску на адвоката — не йти на компроміси, які суперечать охоронюваним законом інтересам клієнта; послідовно дотримуватися принципу домінантності інтересів клієнта перед всіма іншими інтересами й міркуваннями, що пов’язані з відносинами адвоката з судом. Адвокат не повинен залишати без уваги порушення закону, нетактовне і зневажливе ставлення суду та інших учасників процесу до його клієнта, його самого або адвокатури в цілому і повинен реагувати на відповідні дії у формах, передбачених чинним законодавством та/або актами НААУ.

Адвокат не повинен повідомляти сторонам та іншим учасникам судового провадження свідомо неправдиву інформацію стосовно фактичних обставин справи, суті закону, обсягу прав та обов’язків сторін, або іншим чином намагатися схилити їх до зміни їхньої позиції, свідчень, здійснення інших дій, у яких зацікавлений його клієнт.

Адвокат повинен уникати позапроцесуального спілкування по суті справи, що є предметом судового розгляду, з учасниками провадження, які не є його клієнтами, і має здійснювати таке лише у формах та з метою, що не суперечить чинному законодавству та Правилам адвокатської етики і лише у випадках, коли це є необхідним для належного виконання доручення.

 Адвокат має поважати процесуальні права адвоката, що представляє іншу сторону, і не вдаватися до дій, які грубо порушують останні.

Адвокат не повинен вчиняти дій, спрямованих на невиправдане затягування судового розгляду справи.

У відносинах з іншими учасниками судового провадження адвокат повинен:

 • бути стриманим і коректним;

• реагувати на неправильні дії або вислови цих осіб у формах, передбачених законом, зокрема у формі заяв, клопотань, скарг тощо;

• при допиті підсудних, потерпілих, сторін у цивільному процесі, свідків та інших осіб бути тактовним.

Окрім того, адвокат повинен дотримуватися загальних правил етикету у суді, зокрема:

• коли судді входять до залу засідань і виходять із нього, всі присутні встають;

• учасники судових засідань дають пояснення, відповідають на запитання і ставлять запитання стоячи лише після надання їм слова головуючим на судовому засіданні;

• з дозволу головуючого може бути надана можливість виступати, ставити запитання, відповідати на них сидячи;

• формами звернення до суддів є, відповідно, «Ваша честь», «шановний головуючий», «шановний суддя»;

• у зверненні до учасників судового засідання, а також при посиланні на цих осіб у виступах використовуються слова: «шановна сторона», «шановний представник сторони», «шановний свідок», «шановний експерт», «шановний...». У зверненні може називатися прізвище відповідного учасника судового засідання або його ім’я та по батькові.

У залі засідань адвокат зобов’язаний:

• поводитися шанобливо до суддів та інших учасників судового засідання;

• виконувати розпорядження головуючого та вказівки судового розпорядника щодо додержання порядку під час судового засідання;

• не допускати під час судового засідання ходіння по залу, розмов, реплік у будь-якій формі;

• не створювати будь-яких інших перешкод для нормального проведення судового засідання.

Взаємовідносинам адвоката із судом присвячений і розділ IV Кодексу поведінки європейських адвокатів. Зокрема, у ньому вказується, що адвокат, який перебуває у суді або бере участь у судових слуханнях у справі, зобов’язаний дотримуватися правил поведінки, прийнятих у цьому суді.

Окрім того, адвокат завжди повинен належним чином дотримуватися принципу справедливого судового розгляду.

Зберігаючи належну повагу і ввічливість до суду, адвокат повинен захищати інтереси клієнта чесно і безстрашно, не надаючи значення власним інтересам або будь-яким наслідкам для нього або будь-якої іншої особи.

Адвокат у жодному разі не повинен повідомляти суду завідомо недостовірні або неправдиві відомості.

В якості прикладу правил адвокатського етикету можна навести приклад Регламенту Конституційного Суду України, що був затверджений його постановою від 22 лютого 2018 р[[4]](#footnote-4). Розглянемо витяг із нього:

 …

**§ 68. Порядок допуску до приміщення Суду та до Зали засідань Суду**

1. Загальні правила допуску до приміщення Суду посадових і службових осіб державних органів, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій, громадян України, іноземців, осіб без громадянства встановлюються Порядком допуску на об'єкти Конституційного Суду, затвердженим розпорядженням Голови Суду.

2. Учасники конституційного провадження, залучені учасники конституційного провадження, представники засобів масової інформації, інші особи, які бажають бути присутніми на відкритій частині пленарного засідання Сенату чи Великої палати, допускаються до приміщення Суду за списками, які передаються до чергового підрозділу охорони Суду, відповідно до Порядку допуску на об'єкти Конституційного Суду після пред'явлення паспорта, а представники засобів масової інформації - паспорта та журналістського посвідчення. Зазначені особи мають право перебувати у приміщенні Суду та Залі засідань Суду з кіно-, фото-, аудіо- та відеотехнікою, ноутбуками, планшетами, мобільними телефонами, що мають автономне живлення.

3. Особи, які перебувають у приміщенні Суду, зобов'язані дотримуватися Правил внутрішнього трудового розпорядку в Конституційному Суді.

4. У приміщення Суду не допускаються:

1) особи, які ухиляються від проходження контролю на безпеку;

2) особи зі зброєю, крім осіб, визначених у Порядку допуску на об'єкти Конституційного Суду;

3) відвідувачі з не зазначеними в замовленні на перепустку засобами індивідуального зв'язку, кіно-, фото-, аудіо- та відеотехнікою, комп'ютерною технікою, а також валізами, господарськими пакетами, портфелями, папками великих розмірів;

4) відвідувачі з речовинами (предметами), які мають різкий запах, є вибухонебезпечними чи легкозаймистими;

5) відвідувачі з явними ознаками психічних захворювань, алкогольного чи наркотичного сп'яніння, з тваринами.

5. Особи, які бажають бути присутніми на відкритій частині пленарного засідання Сенату чи Великої палати, допускаються до Зали засідань Суду до початку цього засідання або під час перерви.

**§ 69. Здійснення відео- та фотофіксації, ведення аудіозапису відкритої частини пленарного засідання Сенату, Великої палати представниками засобів масової інформації**

1. Представники засобів масової інформації, акредитовані в Суді, можуть здійснювати відео- та фотофіксацію, вести аудіозапис відкритої частини пленарного засідання Сенату чи Великої палати з відведених для цього місць.

**§ 70. Здійснення аудіо- та відеозапису учасниками конституційного провадження та іншими особами**

1. Учасники конституційного провадження та інші особи, присутні в Залі засідань Суду, можуть здійснювати аудіо- та відеозапис відкритої частини пленарного засідання Сенату чи Великої палати за допомогою портативних технічних засобів, що мають автономне живлення, з відведених для цього місць.

Використання учасниками конституційного провадження та іншими особами, присутніми у Залі засідань Суду, стаціонарної апаратури для здійснення аудіо- та відеозапису не допускається.

**§ 71. Забезпечення порядку в Залі засідань Суду**

1. Відкрита частина пленарного засідання Сенату чи Великої палати проводиться в урочистій обстановці.

2. Під час входу суддів Конституційного Суду до Зали засідань Суду і виходу з неї всі присутні встають.

Учасники конституційного провадження, залучені учасники конституційного провадження дають пояснення, відповіді на запитання і ставлять запитання стоячи лише після надання їм слова головуючим на засіданні чи пленарному засіданні Сенату або Великої палати.

З дозволу головуючого на засіданні чи пленарному засіданні Сенату або Великої палати учаснику конституційного провадження, залученому учаснику конституційного провадження може бути надана можливість виступати, ставити запитання, відповідати на них сидячи.

Документи, матеріали та інші предмети передаються головуючому на засіданні чи пленарному засіданні Сенату або Великої палати через судового розпорядника.

3. Формами звернення до Суду, головуючого на засіданні чи пленарному засіданні Сенату, Великої палати, суддів Конституційного Суду є відповідно слова: "Високий Суд", "Ваша честь", "шановний головуючий", "шановний (-а) Суддя".

4. У зверненні до учасників конституційного провадження, залучених учасників конституційного провадження, а також при посиланні на цих осіб у виступах використовуються слова: "шановний учасник (шановна учасниця) конституційного провадження", "шановний (-а) представник", "шановний (-а) свідок", "шановний (-а) експерт", "шановний пане... (шановна пані...)", "шановний (-а)...)". У зверненні може називатися прізвище або ім'я та по батькові відповідного учасника конституційного провадження, залученого учасника конституційного провадження,

5. Присутні в Залі засідань Суду учасники конституційного провадження, залучені учасники конституційного провадження, представники засобів масової інформації, інші особи зобов'язані:

1) ставитися шанобливо до Суду, учасників конституційного провадження, залучених учасників конституційного провадження та один до одного;

2) виконувати розпорядження головуючого та вказівки судового розпорядника щодо додержання порядку в ході відповідного засідання;

3) не допускати під час пленарного засідання пересування по Залі засідань Суду, розмов, реплік у будь-якій формі;

4) не створювати будь-яких інших перешкод для нормального ходу засідання.

6. У Залі засідань Суду учасники конституційного провадження, залучені учасники конституційного провадження не мають права використовувати свої виступи для будь-яких політичних заяв, декларацій тощо і не повинні допускати образливих і некоректних висловлювань, порівнянь, реплік на адресу учасників конституційного провадження, залучених учасників конституційного провадження та інших осіб, присутніх на пленарному засіданні Сенату чи Великої палати. Порушників головуючий на засіданні чи пленарному засіданні Сенату чи Великої палати позбавляє слова.

7. У разі виявлення неповаги до Суду або перешкоджання веденню засідання, пленарного засідання до порушника застосовуються заходи, передбачені законом.

8. Дотримання порядку в Залі засідань Суду забезпечує служба судових розпорядників.

…

**6*. Професійна деформація адвоката: різновиди та способи запобігання.*** Розкриваючи поняття та зміст професійної діяльності адвоката, можна погодитися з позицією пана О.В. Синєокого про те, що *професійна деформація адвоката* − це процес формування у особистості (у нашому випадку адвоката) певних психологічних змін, які впливають на якість виконання нею своєї професійної діяльності.

Як визначається у спеціалізованій літературі, як правило, виділяються наступні ***види професійної деформації***:

1) загальнопрофесійні деформації (синдром асоціальної перцепції, при якому кожен громадянин сприймається як потенційний порушник, а відтак як потенційний покупець; емоційна індиферентність, холодність до страждань інших; поведінковий трансфер, що характеризує формування рис рольової поведінки і якостей, притаманних особам, що порушують закон, засвоєння і вживання їх жаргону);

2) спеціальні професійні деформації, пов'язані з внутрішньопрофесійною спеціалізацією адвоката за певними категоріями справ (податкові порушення, посадові злочини, злочини, пов'язані з обігом наркотичних засобів, психотропних речовин, дорожньо-транспортні події, тяжкі злочини проти особи, організовані злочинні групи);

3) професійно-типологічні деформації, обумовлені накладенням індивідуально-психологічних особливостей особистості адвоката на психологічну структуру діяльності;

4) індивідуалізовані деформації, обумовлені індивідуальними психологічними особливостями адвоката: професійні акцентуації, надмірна відповідальність, трудовий фанатизм тощо.

***Фактори, що ведуть до професійної деформації адвоката:***

1) фактори, обумовлені специфікою діяльності, наприклад, детальна правова регламентація діяльності, що може привести до формалізму і елементам бюрократизму, корпоративність діяльності, слабкий контроль за діяльністю адвоката, необхідність вступати в контакт зі злочинцями;

2) фактори особистісної природи − завищені особистісні очікування, недостатність професійної підготовленості, професійні установки, що невірно відображають зміст адвокатської діяльності, схильність до невмотивованих конфліктів, надмірна імпульсивність;

3) фактори соціально-психологічного характеру − неадекватний і грубий стиль спілкування, низька оцінка діяльності з боку підзахисних, колег, несприятливий вплив з боку «досвідчених» колег.

До основних ***форм професійної деформації*** ***адвоката*** можна віднести:

1) самовпевненість у власній непогрішності при вирішенні професійних завдань, і завищена самооцінка;

2) «правовий нігілізм», який проявляється в зневажливому ставленні до вимог закону, довільному тлумаченні закону і підзаконних нормативних актів;

3) засвоєння елементів кримінальної субкультури (кримінальних норм або «понять», кримінального жаргону, правил кримінального спілкування) і їх використання в своїй діяльності;

4) «спрощення ділового спілкування», що виражається в зниженні культури і етики спілкування, звернення до інших людей на «ти» і т. п.;

5) переоцінку «старих» звичних методів роботи і недооцінку необхідності впровадження нових методів роботи;

6) професійний егоїзм.

Говорячи про ***способи запобігання професійній деформації адвокатів***, то у спеціалізованій науковій літературі розмежовуються особистісні способи запобігання та способи запобігання організаційного і нормотворчого характеру.

До *перших* відносять систематичне вдосконалення своєї діяльності (уникнення однотипних та монотонних видів робіт; приділення уваги творчій складовій процесуальних документів, судових промов), підвищення теоретичного рівня, взаємного обміну позитивним досвідом з колегами. Самоконтроль, самокритичність, прагнення захисника до творчого вирішення професійних завдань − важливі передумови усунення професійної деформації.

До *другої групи* способів запобігання професійній деформації відносяться такі з них, що пов'язані з відповідними організаційними та нормотворчими процесами. Наприклад, пан О.В. Синєокий пропонує в якості організаційних і нормотворчих способів запобігання професійній деформації адвокатів такі заходи:

1) створити в структурі кваліфікаційно-дисциплінарних комісій адвокатури спеціального (недержавного) підрозділу власної безпеки;

2) активізувати запрошення на роботу в цей підрозділ співробітників (адвокатів), які мали в минулому досвід роботи в слідчих органах з подальшою спеціалізацією їх на протидію професійним порушенням та корупції серед адвокатів;

3) в кожному випадку, коли факт притягнення до дисциплінарної або кримінальної відповідальності адвокатів має ознаки адвокатських злочинів або професійних правопорушень, доводити інформацію про результати перевірки та вжиті заходи до відома кожного адвоката відповідного регіону;

 4) при розробці Настанов з організації діяльності та тактики служби власної безпеки адвокатури та інших внутрішніх актів подібної спрямованості позначити корумпованих адвокатів в якості важливого і специфічного об'єкта оперативної уваги та викладати методику виявлення і викриття корупційних дій адвокатів з урахуванням сучасних технологій протидії;

5) при розробці, зміні і доповненні внутрішніх інструкцій та інших актів, що регламентують адвокатську діяльність і принципи адвокатської етики, піддавати проекти цих документів відповідній кримінологічній експертизі;

6) ініціювати підготовку угоди або спільної інструкції про взаємодію служби власної безпеки адвокатури з органами юстиції, судової адміністрації, прокуратурою, податковою адміністрацією, МВС України і СБУ, в якій передбачити дієві заходи щодо недопущення прийому на роботу осіб, які раніше проходили службу в зазначених відомствах, якщо були достовірні оперативні дані про корумпованість цих осіб, але притягнути їх до юридичної відповідальності не вдалося;

7) запропонувати розробку спільної інструкції Генеральною прокуратурою України (наразі Офісом Генерального прокурора) і Вищою кваліфікаційно-дисциплінарною комісією адвокатури України про взаємодію працівників прокуратури і підрозділів власної безпеки адвокатури при проведенні перевірок за повідомленнями (заявами) про акти корупції з боку слідчих, адвокатів і суддів[[5]](#footnote-5).

1. «Етика ділового спілкування»: конспект лекцій для студентів І курсу всіх спеціальностей денної та заочної форм навчання / Укл. І.І. Какуріна. – Дніпропетровськ: ДВНЗ УДХТУ, 2015.– 96 с. С. 7. https://udhtu.edu.ua/wp-content/uploads/public/userfiles/file/metod\_3157.pdf [↑](#footnote-ref-1)
2. Володимир Сущенко. Модель професійної культури адвоката: критерії та підходи. URL: https://radako.com.ua/news/model-profesiynoyi-kulturi-advokata-kriteriyi-ta-pidhodi [↑](#footnote-ref-2)
3. Марія УЛЬЯНОВСЬКА, менеджер з комунікацій програми «Адвокат майбутнього». Виж’юрист: правила ефективного інтерв’ювання клієнта, які потрібно знати адвокату. В„–11-12 (1361-1362) 17.03—30.03.2018. https://zib.com.ua/ua/132349-vizhyurist\_pravila\_efektivnogo\_intervyuvannya\_klienta.html [↑](#footnote-ref-3)
4. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0001710-18 [↑](#footnote-ref-4)
5. Синеокий О.В. Адвокатура как институт правовой помощи и защиты: Учебное пособие. Харків: Право, 2008. 496 с. С. 386с. [↑](#footnote-ref-5)