

УДК 347.965.4

DOI <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2019.9.49>**Людмила Слива,***аспірант кафедри виконавчого, нотаріального процесів та адвокатури
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

СТРАТЕГІЯ ТА ТАКТИКА КОНСУЛЬТАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АДВОКАТА

Стаття присвячена аналізу адвокатської стратегії та тактики в процесі здійснення консультативної діяльності адвокатом. У статті надані авторські визначення таких понять як адвокатська стратегія, тактика адвокатської діяльності та тактика здійснення консультативної діяльності адвокатом.

Так, під поняттям адвокатської стратегії автором запропоновано розуміти сукупність прийомів для досягнення захисту порушених прав/інтересів клієнта. Автор акцентує на важливості усвідомленого вибору стратегії адвокатом з метою найбільш ефективного захисту прав та інтересів клієнта. Аналізуючи наукові праці психологів, конфліктологів та юристів, автор пропонує в роботі адвоката застосовувати такі стратегії, як «програш-виграш», «виграш – програш», «виграш-виграш» та «програш-програш».

Щодо тактики консультативної діяльності адвоката, у статті надане авторське визначення цього поняття як комплексу прийомів, що забезпечують реалізацію мети консультування адвокатом клієнта. Автор пропонує до використання адвокатом у процесі здійснення консультування такі тактики, як: посилення когнітивного елемента справи; посилення емоційного елемента у справі; тактика витребування та роботи з документами; спирання на вітчизняну судову практику; спирання на європейську практику та рішення міжнародних судів; формалізація; спрощення та попередження (превентивна). У статті окрема увага приділена особливостям кожної із запропонованих тактик та доцільності їх використання.

Окрема увага зосереджена на тактичних прийомах, що застосовує адвокат з метою досягнення мети консультування. Так, автор звертає увагу, що в процесі здійснення консультування адвокатом можуть використовуватись тактичні прийоми: активного слухання; заохочення; керованого діалогу; прогнозування; поступового опитування. У статті детально розглядається кожний із зазначених тактичних прийомів, аналізуються техніки, доречні у разі реалізації кожного з них. Зокрема, автор вважає за доцільне використовувати техніки переформулювання, резюмування та ставлення питань у розвиток у разі використання тактичного прийому активного слухання.

Ключові слова: консультативна діяльність, стратегія, тактика, тактичний прийом, консультування.

Постановка проблеми. Здійснюючи консультування, адвокат використовує різноманітні техніки з метою досягнення мети консультування – надання кваліфікованої правової допомоги клієнту. У процесі консультування адвокат вибудовує стратегію та тактику його провадження. Проте увага науковців здебільшого прикута до стратегії та тактики захисту адвокатом у суді. Натомість консультативна робота – це абсолютно самостійний вид адвокатської діяльності, а отже, доречно говорити про специфічну стратегію та тактику саме консультативної роботи, адже співпраця з клієнтом може бути завершена на етапі консультування, або ж за наслідками консультування буде обраний альтернативний (не судовий) спосіб вирішення правового конфлікту клієнта. Вибір стратегії значною мірою залежить від інтересів особи, що звернулася до адвоката за правовою допомогою. Клієнт може прийти до адвоката із запитом «вирати

справу», проте адвокат, оцінивши обставини справи, може запропонувати вибрати інших стратегії. Основним завданням вибраної стратегії має бути насамперед найбільш повний захист порушених/оспорюваних прав та/або інтересів клієнта.

Аналіз досліджень та публікацій із даної теми. Окремі аспекти стратегії та тактики адвокатської діяльності висвітлені в роботах вчених-психологів та юристів О. Бишевець, К. Булакової, С. Деханова, Л. Долинської, О. Кім, В. Кравчука, Т.М. Кучер, М. Ларіонової, С. Макарова, Ю. Марченко, О. Митник, В. Попелюшко, Ю. Рабовські, К. Ходжаєвої та інших. Проте відсутні комплексні дослідження, присвячені проблемі визначення адвокатом стратегії та тактики під час здійснення такого виду адвокатської діяльності, як консультативна.

Виклад основного матеріалу. Поняття стратегії відносять до військової терміноло-

гії, однак все частіше дане поняття ми зустрічаємо і в інших сферах знань. Історично під поняттям стратегії розуміли «мистецтво ведення бою». У тлумачному словнику під стратегією розуміють лінію поведінки, сукупність засобів для досягнення мети чого-небудь. Л. Долинська стратегію тлумачить як настанову на певні форми поведінки в конкретній ситуації [1, с. 7].

У контексті науки про адвокатуру під адвокатською стратегією пропоную розуміти сукупність прийомів для досягнення захисту порушених прав/інтересів клієнта.

Щодо видів стратегій, що їх може вибрати адвокат у конкретній правовій ситуації, слід, на мою думку, спиратись на знання, набуті у рамках як юриспруденції, так і психології, зокрема конфліктології. Це видається доречним, зокрема, через те, що зазвичай до адвоката звертаються особи з метою надання правової допомоги, перебуваючи у стані правового конфлікту. Ми не можемо ще говорити про спір, оскільки це є процесуальною категорією, і, на мою думку, конфліктна правова ситуація трансформується у спір про право на етапі звернення до суду.

Отже, конфліктологи, зокрема Томас-Кілмен, виділяють такі стратегії ведення конфлікту:

- 1) домінування;
- 2) співробітництво;
- 3) ухиляння;
- 4) пристосування;
- 5) компроміс [2, с. 7–14].

На мою думку, ці стратегії є загальними і визначальними для побудови лінії поведінки клієнта та представника. Так, вибір будь-якої з даних стратегій передбачає певний набір поведінкових патернів. Адвокат, ознайомившись з обставинами справи та проаналізувавши матеріали, може дійти висновку, що для задоволення законних інтересів клієнта та/або захисту його прав варто вибрати одну із зазначених поведінкових стратегій. Безперечно, даний вибір значною мірою впливатиме на тактику діяльності адвоката та клієнта, проте в юридичній практиці стратегія може будуватись виходячи з можливих законодавчо передбачених варіантів вирішення правового конфлікту. Так, відповідно до ч. 1 ст. 245 Кодексу адміністративного судочинства, вирішуючи справу по суті, суд може задовольнити позов повністю або частково чи відмовити в його задоволенні повністю або частково. З огляду на це, Т. Кучер пропонує такі види стратегій:

1) Програти-виграти – повна перемога особи, що звернулась за судовим захистом, чи її опонента;

2) Виграти-виграти – можлива у разі укладення мирової угоди або угоди за результатами процедури медіації;

3) Програти-програти – виникає у разі відмови у задоволенні основних вимог позивача та відмови у задоволенні зустрічного позову відповідача;

4) Виграти-програти – полягає у відмові у задоволенні позовних вимог і задоволенні вимог зустрічного позову [3, с. 56].

Не виникає питань щодо того, що позитивними для клієнта є стратегії «виграти-виграти» та «виграти-програти». Проте інколи адвокатом може бути прийняте рішення, що для захисту прав та законних інтересів особи довірителя в довготривалій перспективі у конкретній справі краще дотримуватись стратегії «програти-програти» або навіть «програти-виграти». Вибір стратегії повною мірою залежить від обставин справи та інтересів клієнта. Така позиція спростовує поширений міф про те, що професійний адвокат має виграти справу у суді, і дозволяє нам говорити про те, що професійний адвокат має забезпечити захист та реалізацію інтересів свого клієнта. Стратегія у справі формується адвокатом та клієнтом на стадії формування правової позиції у справі. Виходячи з вибраної правової позиції, адвокат приймає рішення про подальші стратегічні кроки.

З метою реалізації певної стратегії адвокатом вибирається конкретна тактика. Даний термін також запозичений з військової науки і означає організацію армії. У тлумачних словниках поняття тактики визначається як шляхи, засоби, форми боротьби, що найбільше відповідають конкретним обставинам та покликані реалізувати стратегічний план. Г. Шафір у своїх працях зазначає, що найкраще виконувати своє завдання адвокату дозволяє тактика дій [4, с. 71–72]. Саме тактика сприяє оптимізації діяльності адвоката. Спираючись на думку В. Попелюшка, під тактикою адвоката можна розглядати розроблені наукою та напрацьовані практикою способи діяльності у справі з метою найбільш вмілого їх використання для ефективного представництва прав та законних інтересів [5, с. 54]. С. Деханов зазначає, що тактика є способом реалізації стратегічних задач [6, с. 6]. Під тактикою (зокрема, процесуальною) також розуміють систему прийомів та засобів діяльності зацікавленої особи, використання яких забезпечує найбільш ефективне втілення вибраної стратегії під час розгляду цивільної справи в суді. Із наведених визначень можна зробити висновок, що саме вибрана стратегія зумовлює тактику, що її вибере адвокат у конкретній справі. Під

тактикою адвокатської діяльності пропоную розуміти систему прийомів, що їх використовує адвокат з метою реалізації вибраної стратегії.

У літературі розрізняють різні види тактик. Так, як зазначає Т. Кучер, тактики слід розділяти на конструктивні та деструктивні. Деструктивні тактики полягають у придушенні дій процесуального противника, основною ознакою таких тактик є їх протиправна природа [3, с. 57]. Безперечно, в умовах сучасної правової держави використання таких тактик є неприйнятним. Натомість конструктивні тактики ж спрямовані на досягнення поставленої стратегії законними способами.

Питання адвокатської тактики знаходить своє відображення в роботах і інших науковців. Так, у працях К. Ходжаєвої можна прочитати згадки і про такі тактики: тактика затягування справи (полягає у використанні адвокатом усіх можливих процесуальних інструментів для відтягування розгляду справи по суті з метою настання обставин, що сприятимуть реалізації вибраної адвокатом та його клієнтом стратегії); тактика переговорів (полягає у вчиненні дій, спрямованих на встановлення домовленостей між сторонами та вирішення спору в позасудовому порядку або шляхом підписання мирової угоди) [7, с. 135–167].

Згадані тактики активно застосовуються адвокатом на шляху реалізації правової позиції у справі (стратегії), що була вироблена за результатами консультування. Проте в процесі консультування адвокатом також застосовуються різноманітні тактики. Їх вибір залежить від особи клієнта (психологічні та індивідуальні особливості та потреби), від категорії справи та її складності. Вибираючи ту чи іншу тактику консультування, адвокат має на меті реалізувати основну ціль – надати консультацію найбільш повно та якісно. Поняття **тактики консультування** адвокатом пропоную розуміти комплекс прийомів, що забезпечують реалізацію мети консультування адвокатом клієнта.

Щодо тактики здійснення адвокатом консультативної роботи доречно говорити про такі:

- 1) посилення когнітивного елемента справи;
- 2) посилення емоційного елемента у справі;
- 3) тактика витребування та роботи з документами;
- 4) спирання на вітчизняну судову практику;
- 5) спирання на європейську практику та рішення міжнародних судів;

- 6) формалізації;
- 7) спрощення;
- 8) попередження (превентивна).

Цікавою та вартою уваги є тактика **посилення когнітивного елемента** справи та **посилення емоційного елемента**. Вибір тої чи іншої тактики залежить від стратегії, що її запропонує клієнтові адвокат у справі. Так, у разі реалізації тактики посилення когнітивного елемента правова позиція і поведінка клієнта максимально базується на належних, допустимих, достатніх та достовірних засобах доказування та фактах, що не потребують доказування. Вибираючи тактику посилення когнітивного елемента, адвокат може в тому числі звернутися до інших спеціалістів з метою надання підтверджувальних фахових даних на користь вибраної правової позиції (наприклад, до експертів чи інших фахівців). Натомість, залежно від особливостей справи, сторін справи та вибраної стратегії, правова позиція може включати в себе емоційні складники – згадку про майновий та сімейний стан клієнта, його особливі потреби тощо.

Безперечно, інформація по справі не буде повною без **опрацювання адвокатом документів**, що мають значення у справі. Деякі з таких документів клієнт сам може надати адвокату. Проте, якщо це неможливо, адвокат може використати інструмент адвокатського запиту. Відповідно до статті 24 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» адвокатський запит – письмове звернення адвоката до органу державної влади, органу місцевого самоврядування, їх посадових та службових осіб, підприємств, установ і організацій незалежно від форми власності та підпорядкування, громадських об'єднань про надання інформації, копій документів, необхідних адвокату для надання правової допомоги клієнту. Отримані адвокатом в процесі підготовки до формування правової позиції у справі документи є не лише носіями відомостей про юридичний факт, але і самі являють собою юридичний факт. Тому у разі, якщо адвокат отримав лише копію документа, необхідно з'ясувати, де знаходиться його оригінал і чи можливо його отримати для верифікації. Оцінювати зміст документа адвокат повинен виходячи з комплексу фактичних обставин, що відомі йому. Але також важливо провести й аналіз форми документа. Серед особливостей, на які варто звернути увагу, доцільно виокремити такі:

- **Дата видачі документа.**

По-перше, це впливає на можливе подальше процесуальне оскарження даного документа, по-друге, вказує на своєчасність

(чи навпаки) прийняття даного документа, а також дати в документах можуть бути вихідними для виникнення спірних правовідносин, а отже, мають велике значення для справи.

- **Орган або посадова особа, що видала документ.**

Важливо пам'ятати, що відповідно до статті 19 Конституції України органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України. А тому необхідно звертати увагу, чи виданий наявний документ уповноваженою на це особою, а також на форму: чи виконаний він на офіційному бланку, чи наявні печатка та підпис особи, що видала даний документ.

- **Зовнішній вигляд документа.**

Документ не має містити виправлень, підчисток, дописок та інших позначок, що могли б свідчити про його підробку. Також він не повинен мати знижених частин. За необхідності, з метою з'ясування можливих підробок адвокату слід додатково звертатись до спеціалістів [8, с. 25–26].

Можливі випадки, коли адвокату для формування правової позиції по справі можуть знадобитись неофіційні документи, тобто ті, які знаходяться у громадян (наприклад, розписки). Адвокат не може вимагати в особи надання таких документів, єдиним важелем впливу може бути клопотання до суду про витребування необхідних документів. Певні особливості також має і робота зі свідками.

Можливі випадки, коли для з'ясування обставин, що мають значення для справи, необхідні спеціальні знання і навички в галузі науки, мистецтва тощо (як наприклад, для з'ясування достовірності документа, про що йшлося вище). Тоді звернення за консультацією до іншого фахівця є цілком виправданим і здатне не тільки допомогти з'ясувати необхідні обставини, але і в подальшому підвищити рівень та якість правової позиції по справі. Звернення адвоката до експерта або іншого фахівця в галузі спеціальних знань не потребує формальної процедури, як це можливо в судовому процесі. Це значно пришвидшує процедуру звернення до спеціаліста. На основі подібних консультацій адвокат може вирішити питання про подальші клопотання щодо проведення експертизи. У разі звернення адвоката за консультуванням до інших фахівців, йому варто сформулювати питання, що потребують з'ясування, а також коротко викласти суть справи. Важливо пам'ятати про адвокатську таємницю,

що охоплює як факт звернення до адвоката за правничою допомогою, так і суть наданої йому інформації. Тому ознайомлення спеціаліста із суттю справи має бути лише в тому обсязі, аби надати останньому загальну картину щодо сутності його допомоги. Варто уникати надмірних деталей, імен та інших персональних даних.

Формуючи правову позицію у справі, адвокат також може вибрати **тактику спірання на вітчизняну судову практику або європейську практику та рішення міжнародних судів**, юрисдикція яких визнана Україною. В окремих категоріях справ найбільш ефективним буде поєднання цих двох тактик, котрі не виключають одна одну, а підсилюють аргументацію у справі. Так, у разі реалізації даної тактики адвокат, здійснюючи нормативно-правовий аналіз справи, не тільки звертає увагу на норми законодавства та підзаконні нормативно-правові акти, але і посилається на Постанови пленумів, пілотні рішення Верховного Суду, узагальнення судової практики, рішення Європейського суду з прав людини. Застосування даної тактики максимально дозволить підсилити також тактику підсилення когнітивного складника справи.

Власне, протягом усього консультування адвокат може використовувати під час спілкування з клієнтом тактики формалізації або спрощення. Залежно від психотипу клієнта, його статусу та побажань адвокат на стадії підготовки до консультування може визначитись з використанням однієї із цих тактик. Так, є клієнти, спілкуючись з якими адвокат має максимально використовувати спеціальну юридичну термінологію та складні конструкції з метою встановлення психологічного контакту з ним та підтримки встановленого рівня довіри. З іншими ж довірцями доречно в спілкуванні уникати подібних конструкцій та намагатись складні державно-правові явища пояснювати максимально просто, можливо навіть із використанням побутової мови. Реалізуючи тактику спрощення, адвокат може використовувати тактичні прийоми порівняння, аналогії, алегорії. Вибрана тактика також значною мірою впливає загалом на процес комунікації з клієнтом: відбуватиметься вона з використанням офіційних листів, чи просто телефонного спілкування, особисті зустрічі чи використання можливостей соціальних мереж тощо.

Найбільш складною, та такою, що потребує значної професійності та майстерності від адвоката, є **превентивна тактика**. Її застосування покликане попередити негативні наслідки для клієнта від дій протилежної сторони. Для використання цієї тактики

адвокату слід максимально ознайомитися з матеріалами та обставинами справи, а також сформувати «портрет» протилежної сторони правового конфлікту. Залежно від вибраної стратегії превентивна тактика може бути спрямована в тому числі і на пом'якшення стосунків між сторонами як наслідку конфлікту між ними, і навпаки.

Як було зазначено вище, під тактикою слід розуміти комплекс прийомів. Прийомами, що становлять основу тактики, є тактичними прийомами. Під тактичними прийомами в науковій літературі пропонується розуміти спосіб діяльності зацікавленої особи, використання якого з урахуванням конкретної ситуації забезпечує найбільш ефективне вирішення окремих завдань. О. Бишевець зазначає, що систему адвокатської тактики становлять тактичні прийоми, застосування яких є ситуаційним і зумовлюється видом професійної діяльності адвоката та сферою судочинства, у якій вона здійснюється [9, с. 107].

Варто зауважити, що набір тактичних прийомів, що їх використовуватиме адвокат, здійснюючи консультування, зумовлений, по-перше, вибраною тактикою, а по-друге, особливостями консультативного процесу та взаємодії з клієнтом.

У процесі консультування адвокатом можуть використовуватись тактичні прийоми:

- 1) активного слухання;
- 2) заохочення;
- 3) керованого діалогу;
- 4) прогнозування;
- 5) поступового опитування.

Оскільки консультативна діяльність є одним із найбільш психологізованих видів адвокатської діяльності, адвокатом під час консультування можуть застосовуватись тактики, що використовуються традиційно у психологічному консультуванні. Так, на стадії інтерв'ю доцільно застосовувати прийом **активного слухання**. Як зазначає Ю. Марченко, під активним слуханням слід розуміти здатність підтримувати внутрішню та зовнішню (для співрозмовника) зацікавленість у тому, що говорить співрозмовник [11, с. 55]. Серед прийомів активного слухання виділяють: кивання, зоровий контакт, уточнення, резюмування інформації та активне використання мови тіла (невербальні ознаки того, що адвокат зацікавлений у інформації, що її надає клієнт). На мою думку, в контексті використання в рамках адвокатського консультування доцільно виділити такі техніки активного слухання:

- переформулювання – техніка, яка полягає у тому, що адвокат своїми словами

повторює сказане клієнтом. Це дозволяє знайти найбільш оптимальні формулювання, а також є елементом самоперевірки адвокатом розуміння сказаного;

- резюмування – підбиття підсумків, підсумовування основних ідей, що їх висловив клієнт. Не є дослівним переказом всієї інформації, але дозволяє зробити акцент на найбільш ключових елементах розповіді клієнта. Доцільно використовувати на завершальному етапі інтерв'ю.

- ставлення питань у розвиток. Адвокату, будуючи бесіду з клієнтом, необхідно завжди правильно ставити питання. Варто уникати закритих питань, виняток становлять випадки необхідності уточнення деякої інформації. На етапі інтерв'ю адвокату слід максимально ефективно використати інструмент запитань та дізнатись якомога більше інформації від самого клієнта. Саме адвокат має задавати тон діалогу, встановлювати відповідні «рамки». У цьому разі постановка правильних та логічних питань у розвиток важливої для суті спору теми є передумовою того, що на етапі інтерв'ю адвокат отримає максимальну кількість предметної інформації та мінімізує кількість непередметної [12].

Ще одним тактичним прийомом, що походить із психологічного консультування і може бути застосований адвокатом на стадії опитування клієнта, є тактика **заохочення** [13]. Реалізуючи даний прийом, адвокат, ставлячи питання у розвиток, підтримуючи емоційно клієнта, стимулює останнього до більшої відкритості, що, своєю чергою, не тільки дозволить встановити психологічний зв'язок між адвокатом та клієнтом і їх виокремлення в діяду, але й сприятиме отриманню більшої інформації про справу.

Застосування прийому **керованого діалогу** на стадії інтерв'ю також дозволяє отримати максимум предметної інформації від довірителя. Ставлячи предметні питання, а також навідні питання, адвокат може керувати розповідь клієнта. Це дозволяє оптимізувати етап інтерв'ю і мінімізувати кількість непередметної інформації, що її отримає адвокат [14, с. 214–236]. Етап опитування вимагає від юриста найбільшої активності. Як зазначає професор О. Кім, основне завдання адвоката – поставити клієнту такі запитання і в такій формі, щоб вони максимально сприяли отриманню найбільш повної та достовірної інформації [15]. О. Кім підкреслює, що той, хто ставить питання, має чітко уявляти собі завдання, які можуть бути вирішені постановкою такого питання. Доречно застосовувати в цьому контексті закриті питання, метою яких є отримання однозначної відповіді «так» або «ні». Цікавою

є тактичний прийом «камінного димаря». Цей прийом полягає у тому, що адвокат ставить такі питання, що дозволяють відновити в пам'яті клієнта зв'язку подій. Наприклад, клієнт не може назвати точну дату якої-небудь події, а для справи це дуже важливо [15]. У цьому випадку рекомендується поставити питання про попередні події, дати яких клієнт пам'ятає, або попросити клієнта зіставити день, протягом якого ця подія відбулася. Таким чином, юристи використовують асоціативні можливості людського мислення для відновлення в пам'яті забутої інформації.

Тактичний прийом **прогнозування** може застосовуватись адвокатом на стадії вибору позиції у справі. Обговорюючи з клієнтом варіанти позицій у справі, що були розроблені адвокатом за результатами консультування, адвокат може, застосовуючи тактику прогнозування, гіпотетично передбачити наслідки реалізації того чи іншого вибраного клієнтом сценарію, чим спонукає до вибору того, що є найбільш вигідним з точки зору захисту інтересів особи клієнта [16, с. 32]. Застосовуючи даний тактичний прийом, не варто забувати також і правило консультування, що його пропонує дотримуватись О. Блохіна: «Юрист не повинен давати поради, аргументуючи свої висновки, він лише пропонує шляхи вирішення проблеми клієнта і визначає їх напрями» [17].

Тактичний прийом **поступового опитування** також має місце на стадії інтерв'ю і є напрацюванням психологічної практики. Так, з метою отримання максимальної кількості інформації по справі під час первинного діалогу з клієнтом адвокату, застосовуючи дану тактику, не слід одразу надавати перелік питань особі. Варто дати можливість клієнту висловитись щодо обставин справи самостійно (стадія вільної розповіді), а потім ставити питання, використовуючи тактичний прийом «нанизування намистин», коли кожне питання стосується конкретизації окремих епізодів правової ситуації [18, с. 30]. У результаті реалізації даного тактичного прийому адвокат зможе скласти повноцінну картину правової ситуації, що склалася, і попередньо спланувати подальшу роботу за нею.

Висновки

1. Під поняттям адвокатської стратегії запропоновано розуміти сукупність прийомів для досягнення захисту порушених прав/інтересів клієнта.

2. Під тактикою адвокатської діяльності запропоновано розуміти систему прийомів, що їх використовує адвокат з метою реалізації вибраної стратегії. Що ж до тактики здійснення консультування, автором запро-

поновано розуміти її як комплекс прийомів, що забезпечують реалізацію мети консультування адвокатом клієнта.

3. Під час здійснення консультування адвокат може використовувати одну або комбінацію таких тактик: посилення когнітивного елемента справи; посилення емоційного елемента у справі; тактика витребування та роботи з документами; спирання на вітчизняну судову практику; спирання на європейську практику та рішення міжнародних судів; формалізацію; спрощення; попередження (превентивна).

4. З метою реалізації вибраної тактики в процесі здійснення консультування адвокатом можуть використовуватись такі тактичні прийоми: активного слухання; заохочення; керованого діалогу; прогнозування; поступового опитування.

Список використаних джерел:

1. Долинська Л.В., Матяш-Заяц Л.П. Психологія конфлікту : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2010. С. 7–14.
2. Грабченко А. І., Федорович В. О., Гарашенко Я.М. Методи наукових досліджень : навчальний посібник. Харків : НТУ «ХПІ», 2009. 142 с.
3. Кучер Т.М. Стратегія і тактика доведення: юридично-психологічні аспекти. *Право і суспільство*. 2014. № 1-2. С. 55–58.
4. Бишевец О.В. Тактичні прийоми у професійній діяльності адвоката. URL : <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/28862/%CE> (дата звернення: 03.07.2019).
5. Попелюшко В.О. Стратегія і тактика захисту в судовому розгляді справи. *Вісник Академії адвокатури*. 2012. Вип. 12. С. 96–98.
6. Деханов, С. А. Общие вопросы адвокатской тактики, техники и стиля. *Адвокат*. 2012. № 9. С. 5–9.
7. Ходжаева Е., Рабовски (Шестернина) Ю. Стратегии и тактики адвокатов в условиях обвинительного уклона в России. *Социология власти*. 2015. № 2. С. 135–167.
8. Ларионова М.А. Основы юридического консультирования : учебное пособие. Пермь : ПГПУ, 2013. 124 с.
9. Бишевец О.В. Тактичні прийоми у професійній діяльності адвоката. *Вісник Академії адвокатури*. 2008. Вип. 11. С. 104–107.
10. Кравчук В.М. Стратегія і тактика цивільного процесу. Київ : Атіка, 2003. 352 с.
11. Марченко Ю. Уміння активного слухання як складова комунікативної компетентності молодого юриста. *Наукові записки. Серія: «Педагогіка»*. 2006. № 9. С. 53–58.
12. Балахтар В. Соціально-психологічний тренінг і маніпуляція. URL : https://pidruchniki.com/90374/sotsiologiya/sotsialno-psihologichniy_trening_i_manipulyatsiya (дата звернення: 03.07.2019).
13. Митник О., Томаржевська І. Психологічне консультування. URL : <http://enpuir.npu.edu.ua/>

bitstream/123456789/14099/1/6.pdf (дата звернення: 03.07.2019).

14. Макаров С.Ю. Особенности консультационной работы адвоката. *Адвокатура. Государство. Общество* : сб. материалов III Всерос. науч.-практ. конф. Москва : Новый учеб., 2006. С. 214–236.

15. Ким О.Д. Профессиональные навыки адвоката. URL : <http://tomorrowlawyer.org/wp-content/uploads/2017/05/kyrgyzstan-advocacy-skills-manual-ru.authcheckdam.pdf> (дата звернення: 03.07.2019).

16. Турченко О.Ф. Основы эффективного консультирования. Донецк : Юго-Восток, 2007. 46 с.

17. Блохина О. Понятие, виды и этапы консультирования. URL : <http://www.lawclinic.ru> (дата звернення: 03.07.2019).

18. Булакова Е.Ю. Адвокат: навыки профессионального мастерства / Е.Ю. Булакова, Л.А. Воскобитова, М.Р. Воскобитова и др. ; ред.: Л.А. Воскобитова, И.Н. Лукьянова, Л.П. Михайлова. Москва : Волтерс Клувер, 2008. С. 521.

The article is devoted to the analysis of the lawyer's strategy and tactics in the course of the lawyer's consulting activity. The author provides definitions of such concepts as advocacy strategy, advocacy tactics, and counseling tactics.

Thus, under the concept of lawyer's strategy, the author is offered to understand a set of techniques to achieve protection of the violated rights / interests of the client. The author draws attention to the importance of a conscious choice of strategy by a lawyer in order to protect the client's rights and interests most effectively. Analyzing the scientific works of psychologists, conflictologists and lawyers, the author proposes in the lawyer's work to apply such strategies as "win-win", "win-lose", "win-win" and "loser-loser".

Regarding the tactics of counseling activity of the lawyer, the article provides the author's definition of this concept as a set of techniques that provide the goal of lawyer's consulting with the client. The author proposes the following tactics to be used by a lawyer in the course of counseling: strengthening of the cognitive element of the case; enhancement of the emotional element in the case; tactics of demanding and working with documents; relying on domestic jurisprudence; reliance on European practice and decisions of international courts; formalization; simplification and prevention (preventive). The article focuses on the specificities of each of the proposed tactics and the feasibility of using them.

Particular attention is focused on the tactical techniques used by the lawyer in order to achieve the purpose of counseling. Thus, the author draws attention such tactical techniques that can be used in the process of advising a lawyer: active listening; promotion; managed dialogue; prognostication; gradual survey. The article discusses in detail each of these tactical techniques, analyzes the techniques relevant to use in the implementation of each. In particular, the author considers it appropriate to use the techniques of reformulation, summarization and development issues in the course of use in the case of tactical active listening.

Key words: attorney consultative activity, strategy, tactics, tactical reception, consulting.

