

**VÁCZI PÉTER***tanszékvezető egyetemi docens**SZE Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Kar*

## A meggyőző ügyvédi kommunikációról

### ABSZTRAKT

A jogi szakmáról – és általában a jogi szakmáról – az a közfelfogás, hogy ha valaki ügyvéd akar lenni, akkor „jó előadónak” kell lennie, enélkül nem érdemes indulni. Természetesen a fenti sztereotípiának csak minimális alapja van, hiszen egyrészt a jogi szakma sokkal szerte ágazóbb, mint azt egy laikus gondolná, másrészt a jogi szakma is differenciált, az ügyvédek jelentős része dolgozik okiratszerkesztéssel, cégalapítással és egyéb olyan jogi munkákkal, ahol a kommunikáció csak az ügyféllel kapcsolatban fontos. Milyen kommunikációs szempontokról beszélhetünk e tevékenység gyakorlásakor, milyen kommunikációs stratégiákat kell alkalmazni a különböző szereplőkkel való kapcsolattartás során?

**Kulcsszavak:** jogi kommunikáció ■ ügyvéd

### I. BEVEZETŐ GONDOLATOK

Az ügyvédi – és általában a jogászi – hivatással kapcsolatos általános vélekedés, hogy aki erre a pályára jelentkezik, annak feltétlenül „jó beszélője kell, hogy legyen”, anélkül neki sem érdemes indulni. Természetesen a fenti sztereotípiának csak minimális a valóságtartalma, hiszen egyrészt a jogászi pálya sokkal szerteágazóbb, mintsem azt egy laikus gondolná, másrészt pedig az ügyvédi pálya is differenciált, a klasszikus tárgyalótermi ügyvédség mellett egy jelentős réteg foglalkozik okiratszerkesztéssel, cégalapítással és egyéb olyan jogi munkával, ahol a kommunikáció csupán az ügyfél vonatkozásában játszik fontos szerepet. Milyen vonatkozásokban beszélhetünk kommunikációról ezen tevékenység gyakorlása során, a különböző szereplőkkel kapcsolatos megnyilvánulások alkalmával milyen kommunikációs stratégiát érdemes alkalmazni, mire kell odafigyelni?

Az ügyvéd munkája során alapvetően két olyan közeggel kerül közvetlen kapcsolatba, ahol a kommunikáció fontos szerepet játszik. Az egyik az ügyfél, akit először is „meg kell szerezni”, azaz egy közvetlen, bizalmas kapcsolatot kell vele kialakítani, majd ezt a bizalmat az ügy intézése során mindvégig meg is kell őrizni. Ez a viszony alapjában véve kétszereplős, a nyilvánosságtól elzárva zajló, interperszonális folyamat, ahol a jogásznak egy nem szakmabeli emberrel kell együttműködni. A másik fontos játéktér a tárgyalóterem, ahol az ügyvédnek a bíróságot kell meggyőznie a saját, illetve ügyfele igazáról. Itt már egy többszereplős játszómáról beszélhetünk, hiszen a pártatlan, semleges pozícióban lévő bíróság mellett polgári perben az ellenérdekű féllel, illetve jogi képviselőjével, büntetőügyben pedig az ügyésszel kell „megvívni”. Ebben a közegben a hétköznapi beszéd helyett a jogi érvek dominálnak, szakmabeliek párbeszéde zajlik, ahol a cél a bíróság semleges pozícióból történő „kibillentése”, meggyőzése.

Az alábbiakban fenti két vonulat mentén haladva próbálom felvázolni a témát, előtte azonban elengedhetetlenül szükséges tisztázni az interperszonális kommunikáció, illetve ezen belül a meggyőző kommunikáció lényegi sajátosságait.

## II. AZ INTERPERSZONÁLIS KOMMUNIKÁCIÓ

A McQuail-féle kommunikáció-piramis egyes szintjeit végigtekintve láthatjuk, hogy mind az ügyfél–ügyvéd, mind pedig a bíróság–ügyvéd viszonyban a meghatározó az interperszonális vagy személyközi kommunikáció.<sup>[1]</sup> Miről is van szó ebben az esetben?

A személyközi kommunikáció leginkább a dialóguson, párbeszédén keresztül folyik. Egy olyan megszakítás nélküli, kölcsönös folyamat, ahol a beszélgetőpartnerrel verbális és nemverbális üzeneteket váltunk annak érdekében, hogy mindkettőnk fejében létrejöjjenek és megváltozzanak bizonyos képzetek. A kommunikáció akkor kezdődik, ha a nézeteink átfedik egymást, és a kommunikáció eredményessége az átfedés mértékével arányosan növekszik. Ebből következően az azonos nézetek esetén is a kommunikáció mindaddig részleges marad, amíg azokat különböző módon értelmezzük.

Az interperszonális kommunikációt kétféle nézőpontból szokás vizsgálni: egyrészről a szerkezetét, amely a kommunikáció egyes elemeit, részeit írja le (kommunikátor, csatorna, kód, üzenet), másrészről pedig a dinamikáját (belebonyolódás, kihátrálás, stratégia).<sup>[2]</sup>

A kommunikátor egy sajátos szerep, pontosabban szerepek halmaza. Vannak olyan szerepek, amelyek jellegzetesen kommunikátorszerepek és a közvetlen

[1] McQuail, 2003, 18-21.

[2] Agárdi, 2004, 11.

kommunikáció eseteiben is megjelennek, ide tartozik álláspontom szerint az ügyvédi hivatás is, mivel esetükben „foglalkozásszerű kommunikációról” van szó. A különböző szerepek viselkedésmintákat írnak le, amelyek olyan elvárások, melyeket a társadalom többi tagja – köztük a kommunikációs partner – támaszt a kommunikátorral szemben, és amelyeket ebből következően a kommunikátor-nak ismernie kell a hatékony szerepmegvalósítás érdekében. Az emberekben él egy kép az ideális ügyvédekről, arról, hogy milyen tulajdonságokkal kell rendelkeznie annak, akire az ügyüket bízják. Ezen képet kell – a hatályos joganyagon túlmenően – az ügyvédnek egy hosszas szocializációs folyamatban megérteni és elsajátítani ahhoz, hogy hatékonyan tudjon kommunikálni. A kommunikáció sikerességéhez tehát a megfelelő szerep és annak megvalósításán túl szükséges még a kommunikációról és a világról való sajátos tudás is, amivel a kommunikátor az aktuális kommunikációba való belépéskor rendelkezik, és amit a szakirodalom életvilágnak nevez. A személyközi kommunikáció szerkezetének fontos eleme a kód, a kommunikáció eszköze, amely a közösség tagjainak olyan sajátos, kölcsönös tudása, mely személytelen konvenciókon és a közösség szocializációs szokásain alapszik.<sup>[3]</sup> A kódok egy adott közösségben alakulnak ki és a közösség számára hozzáférhetőek, hogy dekódolják az üzenetet. Az ügyvédi kommunikáción belül a kód az ügyvéd tárgyalótermi megnyilvánulásai során jut kiemelkedő szerephez, mivel ebben a közegben a kommunikáció szereplőinek mindegyike egy sajátos „szakzsargont” beszél, az abban szereplő szakkifejezések, megszólítási és kifejezési módok a társadalom többi tagja – köztük az ügyfél – számára nem teljesen vagy esetleg egyáltalán nem is érthető. Ebből következően ugyanazon ügy vonatkozásában más lesz a kód abban az esetben, amikor az ügyvéd a bíróság előtt beszél, és más, amikor az ügyféllel beszél meg az esetet.

A személyközi kommunikáció elemzésének másik nézőpontja a kommunikáció dinamikája felőli közelítés, amely olyan folyamatokat, eseményeket tanulmányoz, amik sikeresebbé tehetik a kommunikációt (belebonyolódás, kihátrálás, stratégia).

A kommunikációs folyamat a bebonyolódással kezdődik, amikor is kapcsolatba kerülnek egymással a kommunikátorok, definiálják saját szerepüket, a situációt és a témát. Ekkor a kommunikáció egyik résztvevője felajánl egy sajátos szerepet, a másik szereplő pedig ezt elfogadja, vagy módosítani próbál rajta. Az ügyvédi kommunikáció vonatkozásában a szerepmeghatározás általában a szakos szerep elfogadásának visszaigazolása, ami nagyon egyszerűen és gyorsan megy végbe. A bebonyolódást általában az ügyfél kezdeményezi, aki egy megoldásra váró ügygel fordul a jogi képviselőhöz, az ügy későbbi szakaszában azonban már az ügyvéd is kezdeményezhet, pl. megbeszélést a tárgyalás előtt, a tényállás további tisztázását az ügyfél által. Amikor a kialakult kommunikáció eléri célját (információcsere, problémamegoldás), megszűnik. A kommunikátorok ekkor kihátrálnak a kommunikációból, jelezve egymásnak annak végét.

[3] Andok, 2006, 177.

A bebonyolódás és a kihátrálás között a kommunikáció dinamikájában beszélhetünk az ún. stratégiáról, amely egy olyan viselkedésminta-lánc, mely a kommunikáció törzsének szerkezetét kialakítja. A stratégiák többféleképpen csoportosíthatók, témánk szempontjából a kompetitív–kooperatív felosztás kaphat nagyobb hangsúlyt. A kompetitív stratégia alapja a kommunikátorok vetélkedése, egymással szembeni versengése, amikor is – játékelméleti kifejezéssel élve – a vetélkedés során elérhető nyereség megosztása a cél, a kommunikációs partnerek csak egymás rovására képesek saját nyereségüket növelni, itt tehát zéróösszegű játszmákról van szó. Tipikusan erről van szó az ügyvéd tárgyalótermi fellépése esetén, amikor az ügyfél számára kedvező döntés elérése a cél az ellenérdekű fél kifejezett akarata ellenére. Ezzel ellentétben az ügyvéd–ügyfél viszonyra az ún. kooperatív stratégia a jellemző, ahol a partnerek nem egymás rovására kívánnak gazdagodni, hanem éppen ellenkezőleg, közösen törekednek az elérhető nyereség maximalizálására. Itt tehát mindkét résztvevő nyeresége nő, a kommunikációs partnerek ugyanannak a problémának a megoldásában érdekeltek, és ezt külön-külön nem, csak közös erőfeszítéssel képesek megoldani. Ebben az esetben akkor is nyertesnek tekinthető a kommunikátor, ha a nyereség a másíknál (az ügyfélénél) realizálódik.<sup>[4]</sup>

### III. A MEGGYŐZŐ KOMMUNIKÁCIÓ

Az ügyvédi szakma lényege a meggyőzés: először az ügyfelet kell meggyőzni arról, hogy ügye a legjobb kezekben lesz, érdemes tehát hozzá fordulni, majd – peres eljárás esetén – a bíróságot kell meggyőzni az ügyben kialakított jogi álláspontunkról, nevezetesen, hogy a mi ügyfelünknek van igaza. A kommunikációelmélet kutatói meggyőzés alatt egy olyan szándékolt befolyásolást értenek, melynek eredménye sokkal inkább önkéntes, mint kikényszerített, bár az elhatárolás korántsem egyértelmű. A meggyőző kommunikáció célja, hogy a befogadó attitűdjeinek megváltoztatásával befolyásolja annak magatartását. Az attitűd tárgyához való viszony lehet pozitív, negatív vagy akár semleges is, megváltoztatni azonban nem könnyű őket. A módosításnak több fokozata van. Az első stádium a behódolás, engedelmesség, amikor a kommunikátor szimpatikus, vonzó, ezért behódolunk neki, de csak jelentéktelen dolgokban, és csak addig, amíg a szociális mezőnkben van. Azonosulás (identifikáció) esetén a kommunikáció tartalmát igaznak tartjuk, és megváltoztatjuk a véleményünket, azaz hagyjuk magunkat meggyőzni. A harmadik és egyben legmélyebb fokozat a belsővé válás (interiorizáció), amikor a kommunikált értékek saját értékévé válnak (szocializáció). Ezen utolsó stádium csak többszöri kommunikálás után lehetséges, egyszeri alkalommal – a közönség védekezési mechanizmusa követ-

[4] Agárdi, 2004, 11-16.

keztében – legfeljebb azonosulást érhet el a kommunikátor. Tovább bonyolítja azonban a problémát, hogy még ha sikerül is megváltoztatni az adott attitűdöt, a partner magatartása nem minden esetben változik meg (pl. bizonyos reklámok tetszenek, magát a reklámozott terméket azonban mégsem vásárolnánk meg).<sup>[5]</sup>

Mikor tekinthető sikeresnek a kommunikáció? Ez alapvetően három tényezőn, a kommunikátoron, az üzeneten és a befogadón múlik.

Az ügyvéd mint kommunikátor sikere két tényezőn keresztül mérhető: akkor sikeres, ha a közönség egyrésztől érzelmileg elfogadja, másrésztől pedig, ha hitelesnek tartja. A szimpátia elnyerése általánosságban szólva akkor lehetséges, ha a kommunikátornak kellemes, „csodálatra méltó” tulajdonságai vannak. Esetünkben ide sorolandó a magas szintű szakmai tudás, a joganyag teljes körű ismerete, hiszen az ügyfél elvárja azt, hogy az ügyvéd nála kompetensebb legyen az adott témában, máskülönben minek fordulna hozzá. A szakmai rátermettség azonban önmagában még kevés, ha az ügyvéd nem képes azt megfelelően „tálcálni”, ennek érdekében pozitív attitűdöket kell kiváltani a közönségből, el kell érni, hogy kedveljék. A megjelenés, az udvarias viselkedés, majd bizonyos idő elteltével a hírnév mind ezen cél elérése érdekében alakítandó. Ez egyébiránt ugyanúgy szükséges a tárgyalóteremben is, mint az ügyféllel való kommunikáció során, hiszen előbbi esetén nem szabad elfeledni, hogy a bíró is ember, hiába tartja be messzemenőkéig a bírói függetlenség alkotmányos alapelvét, szubjektív meglátásai, viszonyulásai alól nem tudja (nem tudhatja) teljes mértékben kivonni magát.

Az üzenet hatékonysága nagyban javítható annak megfelelő csomagolásával, hiszen a csomagolás személyek vonatkozásában sem elhanyagolható. A „szó szerinti” csomagolás – azaz az elegáns ruházat – az ügyvédek számára elengedhetetlen, hiszen az ügyfél számára ez is a szakember magas reputációját mutatja, mivel az anyagi siker (optimális esetben) a szakmai siker eredménye, a bíróság számára pedig ez is az őt megillető, méltó tisztelet megadását jelenti.

Mivel a kommunikáció üzenete, annak jelentése mindig a befogadáskor keletkezik, a befogadó a maga szubjektív „szemüvegén” keresztül észleli azt, jelentős szerepe van a befogadónak is a meggyőzés hatásosságában. Az üzenetnek ugyanis az egyéni szűrés következtében nem minden része jut el a befogadóig, továbbá az észlelésen túl fontos a jelentéstársítás is, amikor az észlelt üzenet összekapcsolódik korábbi tapasztalatokkal, attitűdökkel. E vonatkozásban lényeges tehát a befogadó fizikai-pszichikai állapota (intelligencia, tájékozottság).<sup>[6]</sup>

A fenti kommunikációs alapvetés után érdemes figyelmünket immáron az ügyvédi hivatás irányába fordítani és megvizsgálni: hogyan kommunikál az ügyvéd az ügyféllel, illetve a bíróság előtt?

[5] Griffin, 2001, 181-184.

[6] Agárdi, 2004, 22-25.

#### IV. AZ ÜGYFÉLLEL VALÓ KOMMUNIKÁCIÓ

Az ügyféllel való kommunikáció az ügy szempontjából álláspontom szerint három nagy szakaszra bontható: az ügy felvétele, az ügy effektív vitele és az ügy lezárása.

##### 1. Az ügy felvétele

Az ügyvéd számára az első szakasz, az ügy felvétele jelenti a legnagyobb kihívást, hiszen ekkor kell elnyerni az ügyfél bizalmát, elérni azt, hogy ránk bízva az ügyet. Ez a szükséges bizalom, annak mértéke az ügy jellegéből adódóan természetesen eltérő lehet.

Egy büntetőügyben, ahol esetlegesen az ügyfél személyi szabadsága a tét, rendkívül nagy szerepe van a bizalomnak. A terhelt számára védője az egyetlen, aki ki tudja húzni a bajból, valóságosan támaszkodik, számít rá, amivel nem lehet visszaélni. Egy előzetes letartóztatásban lévő személynek a szűk családján kívül az ügyvéd jelenti az egyetlen személyes kapcsolatot a külvilággal, ő az, aki beszámol neki ügye állásáról, aki a lelket tarthatja benne. Ez utóbbi esetben speciális a kommunikációs csatorna is, hiszen habár a büntetvétségrehajtási intézetben a fogvatartott ellenőrzés nélkül beszélhet védőjével, az ügyfél ebben az esetben nem érzi magát olyan biztonságban, mint az ügyvéd irodájában, nehezebben beszél, hallgathat releváns tényekről, stb.

Polgári ügyekben első ránézésre az ügyfél már nem az „életét”, hanem „csupán” annak tárgyasult formáját, a vagyonát bízva lényegében az ügyvédre, ám ezen belül is meglehetősen nagy a differenciálódás. Egy egyszerű adásvételi szerződés elkészítését az ügyfelek zöme manapság arra bízva, aki a legolcsóbban elvállalja, mivel nem érzi olyan kiemelkedőnek az ügy tárgyi súlyát, hogy „jó ügyvédet” fogadjon ezért. Más a helyzet egy nagy értékű ingatlan vagy egy házassági bontóper esetén. Előbbinél elképzelhető, hogy az ügy jogi megítélése egyszerű, az ügyfél mégsem bízva a vagyonát „akárcsak”, és ezt az ügy felvétele során éreztetni is kell vele, meg kell nyugtatni, hogy – akárcsak egy bank esetében – „pénze jó helyen lesz nálunk”, továbbá, hogy akármilyen bagatell dolognak tűnik egy szerződés megírása, bizony annak hibás megszerkesztése esetén olyan nem várt, súlyos következményei lehetnek, amelyek elkerülése érdekében mindenképpen indokolt egy magas szakmai színvonalon álló szakember közreműködése. A házassági bontóperek az ügyféllel való törődés szemszögéből már-már a büntetőügyekhez hasonlatosak, az emberek nem szívesen beszélnek idegen előtt a magánéletükről, nehezen nyílnak meg, ezt a burkot kell áttörnie az ügyvédnek. Az ügyféllel való tárgyalás során rendkívül fontos a diszkréció, az irodában zárt ajtók mögött, a hivatalos merevségen felülemelkedve, nem tárgyalni kell az ügyféllel, hanem megérteni őt és segítséget nyújtani neki. Hagyni kell, hogy maga beszéljen az eseményekről, az érezhetően fájdalmas részek mellőzésével, ám az ügy szempontjából releváns tények érintésével és részletes kifejtésével.

Az ügy ezen első szakaszában kiemelkedő jelentősége van annak, hogy az ügyfél ajánlás alapján kereste fel az ügyvédet, vagy csupán a telefonkönyvben bukkant rá, esetleg csak úgy „beesett az utcáról”. Előbbi esetén nyilvánvalóan jóval egyszerűbb dolga van a jogásznak az ügyfél megnyerésében, hiszen másoktól – méghozzá nyilván olyanoktól, akiknek ad a szavára – már jót hallott az ügyvédéről, környezete jó véleménnyel van róla, az ügyvédnek tehát nincs más dolga, mint fenntartani és megerősíteni ezt a képet. Lényegesen nehezebb feladatot ró a szakemberre az utóbbi kategória, hiszen ekkor a nulláról kell felépíteni magát, ekkor teljes meggyőzés nyilvánvalóan csak az első (vagy további) nyertes ügy után következhet be. E körben érdekes csoportot képeznek a kirendelés keretében ellátandó büntetőügyek, amikor is nem az ügyfél bíz meg védőt, hanem az állam rendeli ki a vádlott javára, mivel ő nem képes vagy nem akar ügyvédet fogadni. Utóbbi esetben, amennyiben az ügyvéd jól végzi dolgát és mind szakmailag, mind a viselkedés terén megfelel az ügyfél elvárásainak, a hatékony kommunikáció folytán a kirendelés átválthat megbízásba, amely többek között az addigi „semleges” viszony magasabb szintre történő emelését is jelenti.

## 2. Az ügy vitele

Nem elég ugyanakkor megszerezni a bizalmat, meg is kell azt tartani. Egy okirat megszerkesztése esetén természetesen ez kisebb súllyal esik a latba, egy peres eljárás során azonban már lényeges kötelezettségeket ró az ügyvédre. Nyilvánvalóan nem elegendő ugyanis az ügyféllel csupán az első tárgyalás előtt megbeszélni a teendőket, az ügy hatékony vitele folyamatos konzultációt feltételez. Ez polgári perekben jelenti egyfelől az ügyfél folyamatos tájékoztatását az ügy állásáról – hiszen a folytatólagos tárgyalásokon már nem is feltétlenül kötelező a részvétele –, másrésről instrukciók, esetleg utasítások kérését a feladat ellátására nézve, miközben folyamatosan azt kell kommunikálni felé, hogy ügyének képviselője a lehető legjobban biztosított. Büntetőügyekben a védő valamivel „szerencsésebb” helyzetben van, hiszen ügyfele általában minden tárgyaláson jelen van, így legalább ilyen gyakorisággal biztosított a személyes kontaktus, azonban ekkor is módot kell neki adni, hogy a tárgyalások között felkeresse az irodában, vagy őrizetben lévő vádlott esetén célszerű rendszeresen látogatni őt, ezzel is kifejezve a törődést irányába. Ennek egyik megnyilvánulási formája a többes szám használata, éreztetni vele, hogy a „mi” ügyünkről van szó, „minket” fognak elítélni, ha nem képviseli az ügyfelet az ügyvéd a lehető legjobban.

## 3. Az ügy lezárása

Az ügyvédi kommunikációt az ügy végén nagyban befolyásolja annak eredményes vagy eredménytelen lezárása. Nyertes ügy esetén a helyzet nyilvánvalóan könnyebb, ekkor a tény önmagáért beszél, az ügy ellátása során mindvégig

hangoztatott szakszerű ügyvitel igazolást nyer, a kommunikáció szempontjából talán a pernyertesség okai körében célszerű jobban kiemelni a hatékony ügyvédi közreműködést. Hangsúlyozni kell azt, hogy más nem biztos, hogy így el tudta volna látni a feladatot, ezzel is elősegítve azt, hogy az ügyfél a későbbiekben is hozzánk jöjjön jogi problémájával vagy minket ajánljon ismerőseinek, megkönynyítve ezzel a későbbi ügy első szakaszában teendő erőfeszítéseket. Pervesztességet egyértelműen rosszabb kommunikálni, azonban ez nem jelent feltétlenül teljes vereséget, akár még kedvezően is be lehet állítani a helyzetet. Amennyiben az ügy folytatása során már előre látszik, hogy „az ítélet a bírójában már készen van” és az az ügyfél számára kedvezőtlen lesz, célszerű erre már előre rávilágítani. A bukás bekövetkeztekor lehet kecsegtetni a fellebbezés lehetőségével, mondván, hogy a másodfokon eljáró, magasabb szakmai színvonalat képviselő bírák majd valószínűleg jobban átlátják az ügyet, egyéni érzelmeik helyett a jogi tények alapján fognak dönteni, amiben pedig egyértelműen nekünk van igazunk. Egyes esetekben a teljes pervesztesség is megfelelően kommunikálható, ami erőteljesen befogadófüggő.<sup>[7]</sup>

## V. A TÁRGYALÓTERMI KOMMUNIKÁCIÓ

Mit sem ér azonban az, ha az ügyvéd kiválóan kommunikál az ügyféllel, ám a bíróságot már nem képes meggyőzni jogi álláspontjáról. A bíróság előtti kommunikáció ugyanakkor az ügyféllel való kommunikációtól eltérő, csak rá jellemző sajátos jegyeket tartalmaz. Melyek ezek?

### 1. Az angolszász tárgyalótermi fellépés

Angliában és az Amerikai Egyesült Államokban a tárgyalóteremben sok esetben esküdtszékekkel találkozunk, amely egy teljes mértékben laikusokból álló testület, olyan emberekből áll, akik állampolgári kötelességük alapján vesznek részt az igazságszolgáltatásban. Ezen, a joghoz általában nem értő emberek meggyőzéséhez nagymértékben kell támaszkodni az ügyféllel való kommunikációban elsajátított elemekre, a szigorú jogi érvek mellett nagyban nyom a latba a különböző érzelmi húrok megpendítése, hétköznapi, logikus gondolatmenetek

[7] Ügyvédjelölt koromban idősebb principálisom mesélt egyszer egy anekdotát ezzel kapcsolatban, amikor is fiatal ügyvéd korában megnyert egy polgári pert. Szerény ember lévén nem nagyon dicsérte magát az ügyfelének, átvette a munkadíjat, majd távozott. Ekkor lett figyelmes az ellenfélre, aki ügyvédjével a folyosón beszélgetett. A másik ügyvéd, aki már benne járt a korban, mondandóját egy hangos kifakadással zárta: „Látja bátyám, nincs igazság!” Az öreg ügyfél sűrűn bólogatott hozzá, majd – mivel az ügyvéd nyilván mindent megtett és csakis az egész világ összeesküvésének köszönhető, hogy nem nyerték meg a pert – a principálisom munkadíjánál kétszer nagyobb összeget nyújtott át jogi képviselőjének. Láthatjuk tehát, hogy az ügyvéd–ügyfél viszonyban a jó kommunikáció kulcsfontosságú.



felállítása, esetleges sztereotípiák, általánosítások alkalmazása, amely egy hivatalos bírónál vagy egyáltalán szóba sem jöhet, vagy csupán jóval kisebb mértékben. Az amerikai tárgyalótermi krimiket nézve az ember inkább érezheti magát egy színházi előadáson, mint az állam igazságszolgáltató tevékenységének színhelyén, briliáns, már-már veszekedésbe átcsapó szócsaták, érzelemdús fordulatok változtatják egymást a képernyőn.<sup>[8]</sup>

Az ilyen jellegű bíróság előtti fellépés tudományának gyökere egészen a görög-római szónoklattanig nyúlik vissza, amelynek keretében olyan gyakorlati útmutatókat kerestek, melyek segítették a mondanivaló lehető legjobb, leghatékonyabb elővezetését. A retorikai tanulmányok középpontjában az a situáció áll, amikor egyetlen beszélő próbál meg nagyszámú hallgatóságot befolyásolni, nyíltan meggyőző célzatú beszéddel, az ilyen nyilvános beszéd tehát lényegét tekintve egyirányú kommunikáció. A retorika máig ható klasszikusa, Arisztotelész volt az, aki elsőként foglalkozott a meggyőzés elméletével és elsődleges jelentőséget tulajdonított a meggyőzés tartalmának. A retorikát úgy definiálta, mint azokat a képességeket és ismereteket, amelyek segítségével minden helyzetben meg tudjuk találni a meggyőzés rendelkezésre álló eszközeit. Arisztotelész a meggyőzés három tényezőjét tartotta fontosnak: forrás (*ethos*), üzenet (*logos*) és a közönség érzelmei (*patos*). A meggyőzéshez nem elegendő magára a beszédre koncentrálni, a kívánt hatáshoz szükséges a beszélő hitelességének biztosítása is, mivel a közönségben már a szónok megjelenésekor kialakul egyfajta benyomás, amikor még el sem kezd beszélni. Éppen ezért a beszélőnek megfelelő intelligenciával kell rendelkeznie, erkölcsös jellemű, valamint jószándékú kell, hogy legyen. Az üzenet közvetítésében Arisztotelész a logikára helyezte a hangsúlyt, lényegesnek tartotta az érvek meghatározott sorrendiségét. Meglátása szerint a közönség érzelmei kulcsfontosságúak a retorikában, mivel az eredményes szónoknak tudnia kell, hogy pontosan milyen érzelmeket és hogyan váltson ki a hallgatóságból. A szónoklattan híres gyakorlója, Cicero volt az, aki tételesen kidolgozta a szónok feladatait. Ezek: elkápráztatni (megteremteni a beszélő hitelességét), tanítani (pontosan szövegezett érveket találni az üzenet közvetítése érdekében) és meghatni (felkelteni a közönség érdeklődését).<sup>[9]</sup>

## 2. A hazai bírósági kommunikáció

Napjainkban hazánkban esküdtbíráskodásra már egyáltalán nem kerül sor, a bíróságok egyesbíróként, illetve kivételesen tanácsban ítéleznek. Egy hivatalos bíró vagy testület meggyőzéséhez természetesen teljesen más kommunikációt kell alkalmazni, mint a laikus elemek esetében. Miből is áll ez?

[8] Aki látta, abban bizonyára elevenen él a Chicago című musical azon képsora, melyben a védőügyvéd jelképesen damilon rángatja a tisztelt esküdtszék, akik egyre jobban és jobban skandalizáltak (éneklik) a szájukba adott szavakat, míg a végén kész nem lesz a felmentő ítélet.

[9] Bővebben ld. Pratkanis – Aronson, 1992, 24-26.

A bíróságon nem érvényesül a klasszikus retorika azon alapfeladata, hogy nagyszámú közönséggel kell elfogadtatni álláspontunkat, hiszen a bíróságot az esetek zömében mindössze egyetlen személy testesíti meg, a kommunikáció tehát személyközi, egy sajátos értelemben. Ebben az esetben ugyanis tipikusan három személy áll intenzív kapcsolatban egymással, a bíró és a két ellenérdekű fél jogi képviselői. A bírónak semleges pozíciót kell elfoglalnia, őt próbálják meggyőzni, ő viszont – elméletileg – nem érvelhet az ügyvédekkel szemben. A két ellenérdekű fél (ügyvédek, illetve védő-ügyész) egymás közti párbeszéde nem a meggyőzésre törekvés jegyében zajlik, az ügyvédnek ugyanis ügyfele álláspontját kell képviselnie, attól nem térhet el a per során. Amennyiben tehát esetlegesen felmerül benne a gyanú (vagy akár a bizonyosság) saját álláspontja helytelenségéről, akkor legfeljebb utasítást kérhet ügyfelétől az ügy további vitele vonatkozásában, vagy végső esetben felmondhatja a megbízást. A meggyőzés tehát a bíró irányába zajlik, aki teljesen más jellemzőkkel bír, mint az esküdtszék tagjai. Ő ugyanis egyáltalán nem laikus, hanem magas szakmai tudással rendelkező, jól képzett szakember, esetében tehát értelemszerűen nem kell elmagyarázni az egyes jogi szakkifejezéseket, a tárgyalás nyelvezete is egészen egyedi lehet, a szereplők által beszélt közös nyelv (szakzsargon) uralja a peres eljárást kommunikációját. A bíró továbbá – az esküdtekkel ellentétben – hivatás-szerűen vesz részt az igazságszolgáltatásban, nem pedig eseti jelleggel, aminek következtében nagyfokú rutinra tesz szert az egyes ügytípusok megítélésében, nem könnyű ezért olyan mértékben befolyásolni, mint egy laikus elemet. Mindezek ellenére ugyanakkor nem szabad elfeledkeznünk arról, hogy „a bíró is csak ember”, ő is köztünk, ugyanabban a társadalomban él, ugyanolyan környezeti hatások érik, mint az átlagembert. Teljesen objektívan nem szemlélhet egy adott ügyet, az eset megítélésénél a korábbi személyes élményeken keresztül szerepet játszik a szubjektum, amely egy bizonyos fokig szükséges és elfogadott, egy adott határon túl azonban már ki kell zárni. Ennek veszélye különösen egy nagy társadalmi figyelmet vagy felháborodást kiváltó ügyben merülhet fel, ekkor tehát érdemes lehet megpróbálni a bíró érzelmeire hatni, a jogi érvek mellett a retorika klasszikus tanításai is teret nyerhetnek.

Egyfajta „retorikai hagyományként” fogható fel a tárgyalás folyamatát lezáró végső felszólalás a felek részéről, a perbeszéd. Ezen végső megnyilvánulás célja, hogy a jogi képviselő összefoglalja a bíróság számára álláspontját és érveit, melyek alapján mindenképpen neki kedvező ítéletet kell hozni. A perbeszédet az ügy szempontjából releváns tények ismertetésével célszerű kezdeni, külön kiemelve az eljárás során beszerzett bizonyítékokat és azok fontosságát álláspontunk alátámasztása érdekében, ezután következik a tények és bizonyítékok jogi értékelése, majd a végső következtetések levonása. A fő logikai vonulat szempontjából meghatározó, hogy egy- vagy kétoldalú érvelést alkalmazunk-e, azaz csupán az adott dolog melletti, vagy az az elleni érveket is felsorakoztatjuk, természetesen utóbbiak cáfolatával, amely nagymértékben segíthet egyértelműnek feltüntetni az általunk képviselt álláspont helyességét. Ugyancsak szokásos elem az üzenetek ismétlése, amely figyelemfelkeltő hatása révén lényegesen fokozhatja a rábe-

szélés erejét. Ez azonban kétélű fegyver, óvatosan használható, mivel a túlzott ismétlés egyfajta „elcsépeléshez” vezethet, úgy tűnhet, hogy csupán egyetlen érvünk van és ezt próbáljuk többféleképpen szajkózni, ami könnyen az üzenet elutasításához vezethet.

## VI. ÖSSZEGRZÉS

Ezen utolsó gondolat mindenképpen kiemelendő és aláhúzendó, akár az egész dolgozat ars poeticájául is szolgálhat. Egy bírótól származó szállóige szerint, amivel az ügyvéd nincs tisztában, arról „csak” tíz percet beszél egy szuszra, amihez pedig ért is, arról minimum dupla ennyit. A fentiekben láthattuk, hogy az ügyvédi pálya fontos eleme a beszéd, a szóbeli megnyilvánulás, különösen a bíróság előtt, ez azonban nem csaphat át parttalan fecsegésbe. Az ügyvédnek mindig meg kell gondolnia, hogy mikor, hol, pontosan mit és hogyan mond, az eltérő kommunikációs szituációk ugyanis eltérő stratégiát követelnek, amelyek egymásba mosása a szakmai siker szempontjából akár végzetes is lehet. Egy semmitmondó szóáradat ugyanis nem elismerést és pernyertességet eredményez a bíróság részéről, hanem a bíró fejében Vörösmarty A vén cigány című versének refrénje ugorhat be és költheti át azt: mondd, ki tudja meddig mondhatod.

## IRODALOM

- Agárdi Irma (2004): *Kommunikáció*. Corvinus Egyetem, Budapest.
- Andok Mónika (2006): *Kódok a konvencionalitás és a kulturalitás erőterében*. Vitaindító előadás, elhangzott a Miskolci Akadémiai Bizottság kommunikációtudományi munkabizottságának ülésén, az EKF Kommunikációs Tanszékén, 2006. december 4-én. (Elérhető: [http://publikacio.uni-eszterhazy.hu/3988/1/177-183\\_Andok.pdf](http://publikacio.uni-eszterhazy.hu/3988/1/177-183_Andok.pdf). Letöltés ideje: 2022.10.14.).
- Griffin, Em (2001): *Bevezetés a kommunikációelméletbe*. Harmat Kiadó, Budapest.
- Lázár Judit (2001): *A kommunikáció tudománya*. Balassi Kiadó Kft., Budapest.
- McQuail, Denis (2003): *A tömegkommunikáció elmélete*. Osiris, Budapest.
- Pratkanis, Anthony R. – Aronson, Elliot (1992): *A rábeszélőgépj*. AB OVO Kiadó, Budapest.



•  
*Bihari Mihály, Deli Gergely, Kukorelli István, Szekeres Tamás, Lévainé Fazekas Judit, Szalay Gyula, Szoboszlai Kiss Katalin 2013-ban, Bihari Mihály 70. születésnapjára köszöntésén (Fotó: Horváth László)*