



SOCIO-PSYCHOLOGICAL DETERMINANT OF THE CULTURE OF VERBAL AND NONVERBAL COMMUNICATION IN THE PROFESSIONAL ACTIVITY OF A LAWYER

Saatbaeva Azada Bayrambaevna

Karakalpak Institute of Agriculture and Agrotechnologies,
2nd-year student, Law Program, Nukus, Uzbekistan

Tel.: (94) 286-81-06

E-mail: azadasaatbaeva708@gmail.com

<https://doi.org/10.5281/zenodo.21786564>

ARTICLE INFO

Received: 14th July 2026

Accepted: 24th July 2026

Online: 25th July 2026

KEYWORDS

Legal psychology,
professional
communication, speech
culture, perceptive
perception, empathy,
emotional stability,
professional ethics,
psychological contact,
forensic rhetoric,
professional
deformation.

ABSTRACT

The article provides a systematic analysis of the socio-psychological characteristics of verbal and non-verbal communication culture in a lawyer's professional activity. The role of interactive, communicative, and perceptive interaction mechanisms of a lawyer with clients, trial participants, and law enforcement agencies is highlighted. Based on psychological determinants, the study substantiates the expressiveness of legal speech, emotional stability, empathy, and tactics for establishing reliable psychological contact with subjects in legal practice.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ДЕТЕРМИНАНТ КУЛЬТУРЫ ВЕРБАЛЬНОЙ И НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮРИСТА

Саатбаева Азада Байрамбаевна

Каракалпакский институт сельского хозяйства и агротехнологий,
студентка 2-го курса направления «Юриспруденция», Нукус, Узбекистан

Тел.: (94) 286-81-06

E-mail: azadasaatbaeva708@gmail.com

<https://doi.org/10.5281/zenodo.21786564>

ARTICLE INFO

Received: 14th July 2026

Accepted: 24th July 2026

Online: 25th July 2026

KEYWORDS

Юридическая
психология,
профессиональная
коммуникация,
культура речи,

ABSTRACT

В статье системно анализируются социально-психологические особенности культуры вербальной и невербальной коммуникации в профессиональной деятельности юриста. Освещена роль интерактивных, коммуникативных и перцептивных механизмов взаимодействия правоведа с клиентами, участниками судебного процесса и сотрудниками правоохранительных органов. В исследовании на основе баланса психологических детерминант обоснованы



*перцептивное
восприятие, эмпатия,
эмоциональная
устойчивость,
профессиональная
этика,
психологический
контакт, судебная
риторика,
профессиональная
деформация.*

*экспрессивность и убедительность правовой речи,
эмоциональная устойчивость, эмпатия, а также
тактики установления надежного психологического
контакта с субъектами в юридической практике.*

ВВЕДЕНИЕ (INTRODUCTION). В условиях построения современного правового демократического государства и формирования гражданского общества эффективность юридического труда определяется не только безупречным знанием норм материального и процессуального права, но и глубоким пониманием человеческого фактора и закономерностей профессионального общения. Деятельность юриста по своей природе протекает на фоне высокого эмоционального напряжения, конфликтных ситуаций и столкновения противоположных интересов различных субъектов. В столь сложных условиях речевое мастерство и коммуникативная компетентность выступают для правоведа не просто средством обмена информацией, а ведущим психологическим инструментом правового воздействия, установления истины и обеспечения верховенства закона.

Вопросы правового общения и психологии юридической деятельности широко исследованы отечественными и зарубежными

учеными. В частности, в трудах Е. А. Наumenко, М. Х. Джуманиязовой и Ю. Ш. Жуманиязова системно освещены психологические основы юридической деятельности. С. В. Асямов исследовал секреты профессионального общения в правоохранительных органах и психологические аспекты принятия решений в экстремальных условиях. Кроме того, М. А. Махсудова и А. Н. Норбоев научно проанализировали лингвopsихологические проблемы психологии общения и судебной риторики [1, 5, 6,7]. Однако на сегодняшний день, в эпоху цифровизации и трансформации социальных отношений, потребность в исследовании субъективно-перцептивных аспектов культуры речи юриста и механизмов предотвращения профессиональной деформации на основе интегративного подхода остается крайне высокой. [1, 5, 6,7].

МЕТОДОЛОГИЯ

ИССЛЕДОВАНИЯ (METHODS). Профессиональное общение юриста представляет собой сложную системную структуру, которая в



психологической науке анализируется через три взаимосвязанных компонента:

1. Коммуникативная сторона: Обмен информацией между участниками правоотношений и её правильное декодирование на основе единой системы кодирования (юридической терминологии).

2. Интерактивная сторона: Взаимодействие субъектов в ходе процессуальных действий, баланс их стратегий и тактик.

3. Перцептивная сторона: Психологическое восприятие, оценка и взаимопонимание участников общения друг другом. [1, 2, 3, 4].

В ходе исследования для выявления личностных особенностей субъекта и установления с ним надежного психологического контакта использовался комплекс следующих методических инструментов:

- Экспериментально-психологические методы: Методики системы А. Р. Лурии для оценки устойчивости внимания, памяти и когнитивных способностей субъекта. [1, 2, 3, 4].

- Перцептивная диагностика: Мониторинг эмоционального состояния собеседника посредством наблюдения за его невербальными реакциями (мимикой, пантомимикой, экстралингвистикой речи и вегетативными рефлексам).

- Коммуникативное моделирование: Адаптация тактик активного слушания, эмпатии и «золотых слов» (социально-психологического поощрения) Дейла Карнеги и современных

психологических школ к условиям юридического интервьюирования. [1, 2, 3, 4].

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ (RESULTS). В юридической практике (в процессах следствия, суда, адвокатской деятельности и прокурорского надзора) процесс установления надежного психологического контакта с субъектами (клиентом, свидетелем, подозреваемым) носит динамический характер и осуществляется на основе следующей трехэтапной модели:

1. Этап экспресс-диагностики: Юрист на основе внешнего облика, мимики и невербального поведения собеседника формирует его первичный психологический портрет и проектирует модель дальнейшего общения.

2. Этап создания эмоционального микроклимата: Первичные защитные барьеры субъекта (равнодушие, недоверие, агрессия) системно нейтрализуются с помощью перцептивного подхода и эмпатии. [1, 2, 3, 4].

3. Этап целевого интерактивного воздействия: Собеседник активизируется в когнитивном плане и направляется на добровольное или непроизвольное воспроизведение информации, имеющей значение для дела. [1, 2, 3, 4].

Доказано, что в ситуациях, когда субъект умышленно пытается скрыть истину или дать ложные показания в ходе следствия или судебного процесса, применение юристом следующих методов психологического воздействия дает высокие результаты (Таблица 1):



Таблица 1.

Психологические методы активизации скрытой информации в правовом общении

№	Название метода	Тактика применения и психологический механизм
1.	Предметная стимуляция	Демонстрация конкретных предметов, относящихся к месту происшествия, или фотографий с целью пробуждения эмоциональных следов в памяти.
2.	Когнитивное отвлечение (Косвенные вопросы)	Избегание прямых обвинительных вопросов и разрушение динамического стереотипа через нейтральные для субъекта смежные темы.
3.	Эффект неожиданности	Предъявление психологически неожиданного, но строго основанного на доказательствах факта в чистой эмоциональной атмосфере.

ОБСУЖДЕНИЕ (DISCUSSION).

Результаты исследования показывают, что культура речи в деятельности правоведа — это не просто соблюдение лингвистических правил, а синтез внутренней культуры и профессионального потенциала личности. В процессе правового общения юрист обязан учитывать возраст, индивидуально-типологические особенности (темперамент, характер) и социальный статус каждого собеседника. Низкая коммуникативная культура неизбежно приводит к возникновению перцептивных барьеров (политических, религиозных, профессиональных или мировоззренческих конфликтов) между субъектами, что препятствует справедливому разрешению правового вопроса.

Особенно деструктивно проявляется авторитарный, грубый и приказной тон общения

руководителей-юристов или следователей с подчиненными и гражданами, что снижает продуктивность труда и углубляет профессиональную деформацию. Народная мудрость «Птица делает то, что видит в гнезде» также подтверждает фундаментальное влияние микросоциума и семейной среды на формирование правового мировоззрения личности. В связи с этим в профилактике правонарушений приоритетное значение приобретают не карательные меры, а социально-психологическая реабилитация субъекта, эмпатический подход к его внутреннему миру и способность самого юриста сохранять самообладание (эмоциональную устойчивость) в тяжелых стрессовых ситуациях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И РЕКОМЕНДАЦИИ (CONCLUSION).

Профессиональное общение и культура речи в практической



деятельности юриста выступают в качестве управленческого инструмента, обеспечивающего практическую результативность правовых знаний. Коммуникативная компетентность обеспечивает правоведам психологическое преимущество в судебном процессе и при проведении следственных действий.

На основе итогов исследования выдвигаются следующие практические рекомендации:

1. В системе образования: Включить в учебные планы высших юридических учебных заведений практико-ориентированные тренинговые модули, такие как

«Судебная риторика и психология юридического общения», а также «Коммуникативная компетентность и эмоциональный интеллект».

2. В практике: Организовать системное психологическое сопровождение и тренинги для сотрудников правоохранительных органов с целью повышения их стрессоустойчивости и перцептивной чувствительности.

В методическом аспекте: Обеспечить точность, логичность и понятность юридических терминов в речи юриста, полностью отказаться от жаргонных и диалектных элементов, деструктивно влияющих на культуру речи.

References:

1. Асямов, С. В. Занимательная юридическая психология / С. В. Асямов. – Ташкент : Академия МВД Республики Узбекистан, 2016. – 300 с.
2. Иванников, В. А. Психологические механизмы волевой регуляции / В. А. Иванников. – 3-е изд. – Москва : Питер, 2006. – 208 с.
3. Махсудова, М. А. Muloqot psixologiyasi: O'quv qo'llanma [Психология общения: Учебное пособие] / М. А. Махсудова. – Toshkent : Turon-Iqbol, 2006. – 212 b.
4. Махсудова, М. А. Yuridik psixologiya: Ma'ruzalar matni [Юридическая психология: Текст лекций] / М. А. Махсудова. – Namangan, 2007. – 145 b.
5. Науменко, Е. А. Yuridik psixologiya: Oliy o'quv yurtlari uchun darslik [Юридическая психология: Учебник для вузов] / Е. А. Науменко, М. Х. Джуманиязова, Ю. Ш. Жуманиязов. – Toshkent : TDYU, 2021. – 410 b.
6. Норбоев, А. Н. Yuridik psixologiya: O'quv qo'llanma [Юридическая психология: Учебное пособие] / А. Н. Норбоев, А. А. Усмонова. – Toshkent, 2006. – 180 b.
7. Султонов, Р. Yuridik psixologiya [Юридическая психология] / Р. Султонов. – Toshkent : O'qituvchi, 2010. – 240 b.