

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ АДВОКАТА ТА ІНШИХ УЧАСНИКІВ ЮРИДИЧНОГО КОНФЛІКТУ

Надано характеристику психологічних особливостей діяльності адвоката, специфіка якої полягає у вирішенні юридичних конфліктів.

Ключові слова: юридичний конфлікт, діяльність адвоката, психологічні особливості взаємодії.

Постановка проблеми. Очікувані психологічні властивості адвоката (захисника) – це наявність комунікативної майстерності, умінь і навичок пошуку і цільового використання психологічної інформації з метою захисту, що потребує цілеспрямованого розвитку і корекції особистісних якостей і властивостей особи, які відповідали б психологічним вимогам адвокатської діяльності і забезпечували ефективне виконання її завдань.

Психограма професії адвоката, тобто перелік головних професійно важливих якостей, які визначають ефективність діяльності, охоплює: професійну спостережливість; здатність до комунікативної взаємодії з соціальним оточенням; наявність розвиненої професійної пам'яті; розвиненість навичок мислинневої діяльності за відбори та селекції інформації, обґрунтування та прийняття рішень; емоційну та психофізичну стійкість; здатність до саморегуляції та самоконтролю власної поведінки. Оскільки найважливіше значення серед професійно значущих якостей особистості адвоката мають якості, що визначають ефективність професійного спілкування, формування комунікативних умінь та очікування їх результатів у певних соціальних групах, можна стверджувати, що це визначає характеристику соціальної ролі адвоката, яка має певні специфічні ознаки.

Адвокат – особа, професія якої – надання юридичної допомоги громадянам з метою захисту їх інтересів у суді, прокуратурі, органах дізнання. Такі обов'язки адвоката зумовлюють відповідні очікування щодо його дій з боку інших людей. І, виконуючи визначену професійну роль, адвокат володіє правами стосовно інших учасників того або іншого процесу. І такі права адвоката утворюють експектації (систему очікувань, вимог), що спрямовані до інших учасників процесу (суддів, підсудного, свідків, експертів тощо) [5].

Мета статті – аналіз психологічних особливостей діяльності адвоката, зокрема у вирішенні юридичних конфліктів.

Виклад основних положень. До соціально-психологічних особливостей роботи адвоката найперше, входять психічні процеси ідентифікації (оцінки), метою яких є визначення позиції, свого ставлення (позитивного чи негативного) до оцінюваної події, факту. Оціночний (ідентифікаційний) процес – це розгорнуте зіставлення фактичних даних з критеріями оцінки – правовими нормами. Іноді оціночне судження залежить від безпосередньої емоційної реакції. Іноді вибір визначається емоційною привабливістю альтернативи. У підсумку оціночних психічних процесів (ідентифікації) формується рішення про бажаний чи небажаний розвиток подій, про значущість соціально-правової проблеми, що виникла, про порівняну роль різних факторів і умов, які впливають на хід і результати юридичної роботи.

Комунікативні особливості в роботі адвоката, тобто спілкування з колегами за професією, судьями, прокурорами, слідчими, потерпілими, обвинуваченими, підозрюваними, свідками, злочинцями та іншими особами відображають певний рівень світогляду. Важливими компонентами в юридичній комунікації є загальний рівень освіти, культури, знання національного менталітету та образу мислення. Комунікації адвоката охоплюють бесіди з метою отримання інформації, необхідної для прийняття рішення; директивну взаємодію, пов'язану з постановкою завдань, стимулюванням активності та ініціативи інших; переговори з різними категоріями людей; колективне (групове) мислення як форму пошуку найкращого рішення; спостереження за іншими тощо.

Ще одна психологічна особливість роботи адвоката полягає в тому, що в багатьох випадках результат її в конкретних ризиках майбутнього невідомий. Тому в роботі адвоката знання майбутнього продукту виступає як знання вимог, критеріїв, норм, яким відповідатиме пошуковий результат. Розуміння цього спрощує адвокату процес продажу власної кваліфікації та позбавляє клопоту щодо визначення ціни своєї роботи.

Для професії адвоката характерна висока емоційність і значні вольові зусилля. Завжди зовнішні подразники зумовлюють або негативні емоції: страждання, сум, горе, ненависть, гнів та ін., або навпаки, успішне вирішення юридичної справи виявляється в позитивних емоціях: задоволення, радості, щастя.

Вольові зусилля виявляються і на етапі розумової дії (коли обмірковуються цілі, визначаються шляхи і засоби їх досягнення і приймається рішення), і на етапі виконання прийнятого рішення. Завжди є боротьба мотивів у вольовій сфері – між почуттям обов'язку і спонуканнями, які йому суперечать.

Зазначимо, що діяльність адвоката призводить до його постійної психічної напруги. Природно, що працювати в такому стані, на межі розумових і фізичних сил впродовж тривалого часу неможливо, бо професійна деформація неминуча. Однак потрібно виховувати в собі певну психологічну стійкість, здатність до самоконтролю (регулювання вчинків, мотивів, установок і зниження на цій основі негативного впливу різних чинників психічної напруги).

Юридична робота адвоката здійснюється в межах правового регулювання. Проте її специфікою також є творчий характер, зумовлений різноманітністю галузей права, завданнями, що вирішуються, особливостями кожної юридичної справи, а також індивідуально-психологічними рисами тих людей, які залучені до юридичної роботи. Творчий характер діяльності адвоката (захисника) виявляється в тому, що, керуючись нормами права, він обирає найбільш прийнятні способи дій, методи роботи, що відповідають конкретній ситуації, та психологічні механізми впливу на її перебіг.

У діяльності будь-якого адвоката завжди простежується психологічний вплив на особистість чи групу людей. Виступ судді, участь у слідчих діях тощо пов'язані не лише зі з'ясуванням суті конкретної справи, але і з впливом на людей.

Психологічний вплив на особистість в юридичній роботі покликаний блокувати чи зменшувати протидію свідомому викривленню чи приховуванню істини.

Успішне переконання призводить до певної трансформації світогляду в цілому і оцінки конкретної ситуації, а отже, і зміни мотиваційної основи поведінки. Переконання ґрунтується на усвідомленому прийнятті людиною висловлюваних адвокатом ідей, на їх аналізі й оцінці. При цьому висновок, зроблений самостійно, завжди найбільш впливовий, ніж запозичений з зовні.

Тому механізм переконання задіює мислення партнера, його знання і досвід. Адвокат стає актуалізатором, який переконливо передає свої думки і допомагає слухачу знайти власний шлях щодо розвитку/зміни правової ситуації. Тоді переконання стає своєрідним процесом «перезавантаження» життєвої стратегії в тупиковій ситуації неефективного алгоритму дій.

Завдання переконання відтак, реалізуються в кілька етапів: 1) видалення колишньої стратегії, 2) навчання нової. Своєю чергою, в кожному з етапів переконання є когнітивний та емоційний компоненти.

1. Перший пункт – видалення колишньої стратегії – когнітивний. Оскільки емоційна прив'язаність людини до колишньої системи переконань/дій сильна, емоційні аргументи не будуть для неї перекон-

ливими – наймовірніше, вона просто від них «відмахнеться». Проте є факти, які оскаржити неможливо. На першому етапі це факти, які доводять, що колишня система міркувань/поведінки неефективна – «аргументи руйнівники». Основними напрямками такої аргументації можуть бути: а) підрахунок втрат часу/грошей/ресурсів; б) моделювання можливих проблем, з яких неможливо вийти «старими» методами; в) вже наявні інциденти, з яких не були зроблені висновки; г) зіткнення з майбутніми проблемами (реальні/гіпотетичні), в яких стара стратегія завдає шкоди.

2. Зняття «рожевих окулярів» – це емоційне розчарування в колишній стратегії поведінки. На цій стадії адвокат/захисник має довести, що аргументи попереднього пункту – не «прикрі непорозуміння», а «непереборні протиріччя» і «далі так жити не можна!». Основні методи, використовувані на цьому етапі: а) «яскраві провали» (емоційно насичені негативні ситуації, в які мимоволі «вживається» слухач); б) стратегічний розвиток подій (ситуація сьогодення, доволі екстрапольована, щоб було видно негативний результат стратегії: якщо зараз слухач змириться із ситуацією, що виникла, то в перспективі вона тільки погіршиться, бо висновків зараз не зроблено); в) екстраполяція відставання (тут фокус зміщується саме на необхідність змін, тому нинішня стратегія відтворюється в обстановці майбутнього, щоб підкреслити її «відсталість»).

3. «Світле майбутнє» – це третій етап, що намічає шлях виходу. Замість акценту на негативні наслідки колишньої стратегії, наголос зміщується на позитивні можливості за відмови від неї. Тут немає жодних конкретних пропозицій – тільки загальний настрій на зміни. Фактично, якщо колишня стратегія була добре розвінчана на попередньому етапі, на цій стадії натяку на інший вихід буває достатньо, щоб людина сказала «так» цьому виходу до того, як зрозуміє, в чому полягає цей шлях.

Додатковим мотивуючим інструментом цього етапу можуть бути «історії успіху» людей, які вдало застосували нові стратегії в критичних обставинах (такі історії подаються з позиції «зовнішнього спостерігача» – таємниця їхнього здійснення поки не розкривається).

Крім того, на такому етапі є загальна концепція нової стратегії дій: не у вигляді конкретної схеми, але суто описово, в якості анонсу/анотації.

4. Далі знову повернення в поле когнітивного компоненту. Завдання четвертого етапу – представити нову стратегію (стратегії) у вигляді чітких алгоритмів «роби раз, роби два». Алгоритми повинні бути достатньо докладними, щоб навіть за абсолютно «бездумного» і нетворчого застосування, вони все одно дали ефект, наблизений до бажаного (механізм рефлексії).

В умовах здійснення правосуддя метод передачі інформації призводить до зміни спрямованості розумових процесів особи, на яку чиниться вплив. Заздалегідь зібрана і вміло подана інформація, впливаючи на проходження інтелектуальних, емоційних і вольових процесів, може дати очікуваний результат [4].

Звичайно, інформація, яка передається, повинна мати об'єктивні джерела: офіційні документи, які можна перевірити. І інформація, що зацікавлено передається іншій людині, повинна створювати в неї враження повної чи хоча б достатньої обізнаності адвоката, що негайно зумовлює зміну поведінки іншої сторони, підвищує ймовірність помилок у її діях, а отже, полегшує досягнення мети адвоката.

Приховування інформації від зацікавленої особи адвокатом має дещо інші цілі психологічного впливу на особистість. У цьому разі адвокат, володіючи певними даними про юридичні факти, не використовує їх до певного моменту. Відтак у особи виникає ілюзія, що адвокат не обізнаний про суть і деталі юридичної справи. На цій основі виникає оманливе уявлення про мету адвоката і про своє становище в процесі, що породжує переоцінку своїх можливостей, а також необережність у висловлюваннях і поведінці. Як результат – людина без необхідності відкривається, стає уразливою для передачі раніше прихованої інформації.

Використовуючи метод передачі (приховування) інформації як спосіб психологічного впливу на особистість, необхідно зважити на низку факторів:

а) умови передачі інформації, обстановка самого процесу мають забезпечувати зосередженість уваги саме на інформації, що подається, а якщо ні, то сила психологічного впливу цієї інформації буде знижена;

б) спосіб передачі інформації (усна чи письмова, документи і т.д.) визначається з уваги на конкретну мету психологічного впливу, передбачуваного інтересу до інформації і реальних обставин;

в) форма передачі інформації може бути окличною, розповідною, ствердною і запитальною. Її вибір визначається специфікою реагування особи, якій адресована інформація;

г) послідовність і швидкість подання інформації. Юридична практика показує, що логічна послідовність і зв'язаність у передачі інформації, несподіваність її подання підвищують силу психологічного впливу на особистість;

г) доказовість і переконливість інформації. Ця умова безпосередньо сприяє активізації розумових, емоційних і вольових процесів особи, на яку впливають;

д) постійний контроль за впливом інформації (міміка, жести, поза, погляд тощо), аналізом мовленнєвих реакцій.

Оскільки навіювання як метод психологічного впливу на особистість спрямоване на придушення волі, його ефект підвищується, якщо зважати на такі фактори, як:

1) вік людини (підлітки більшою мірою піддаються навіюванню, ніж дорослі);

2) психічний і фізичний стан (втомлені люди піддаються більшою мірою навіюванню, ніж люди з хорошим самопочуттям);

3) авторитетність думки (вирішальною умовою ефективності навіювання є авторитет тієї особи, яка щось навіює іншій. Авторитет створює додатковий елемент впливу на джерела інформації) [1–2; 6].

На відміну від навіювання та переконання, які часто застосовуються в міжособистісних взаєминах, у разі взаємодії з організованою групою психічне зараження яскраво виявляється як засіб впливу в групах малознайомих людей (під час релігійного екстазу, паніки тощо).

Зараження – спосіб психологічного впливу, який здійснюється через емоційну сферу людини. Це спосіб інтеграції групової діяльності, що характеризується стихійністю, оскільки виникає у ситуаціях значного скупчення людей. За умов психічного зараження процес передавання емоційного стану від однієї особи до іншої відбувається найперше на несвідомому рівні. Йдеться про те, що сфера свідомості під час емоційного зараження різко звужується, критичність до подій, до інформації, яка надходить з різних джерел, майже відсутня.

Одним із психологічних методів маніпуляції є метод рефлексії. Поняття «рефлексія» (від лат. reflexio – обернення назад) – процес самопізнання суб'єктом внутрішніх психічних актів і станів. У соціальній психології рефлексія виступає у формі усвідомлення дійовою особою того, як вона сприймається і оцінюється іншими. Метод рефлексії в юридичній психології обґрунтований саме на з'ясуванні, як людина розуміє адвоката, його особистісні особливості, емоційні реакції і пов'язані з пізнанням уявлення.

Вплив на особу методом рефлексії може здійснюватися шляхами маскування дій, яке проводиться з метою надання цій особі лише певної інформації, а також створенням удаваної загрози.

У цьому випадку адвокат виявляє активність, проводить опитування людей, неодноразові огляди одних і тих самих обставин тощо. Зацікавлена особа, сприймаючи уявну загрозу як реальну, змінює свою поведінку в потрібному напрямі.

Способом реалізації методу рефлексії може бути передача рішення. Здійснюючи передачу рішення, наприклад, у формі підказки неправильної відповіді на суттєво важливе питання, адвокат примушує особу або прийняти його, або відмовитися від підказування. У будь-

якому разі він повинен змінити своє ставлення і поведінку в процесі погоджуючись або спростовуючи підказування.

Психологічний вплив на особистість методом рефлексії здійснюється і шляхом створення у неї удаваного уявлення про наявні у адвоката засоби і можливості, відповідно і про подальші його дії. Така обізнаність іншої сторони зумовлює посилення психічного напруження, страх, що спонукає його до певних помилкових дій. Створюючи таку уявну загрозу в обманному напрямі можна отримати певну перевагу для своєї позиції [3].

Рефлексія характеризує соціальну активність особистості – системну соціальну якість, в якій виражається та реалізується глибина і повнота зв'язків особистості із соціумом, рівень перетворення її на суб'єкт суспільних відносин. Основними критеріями активності особистості є спрямованість на певні інтереси, потреби, цінності; особливості їх прийняття і реалізації. Загалом життєва позиція особистості багатомірна. Вона інтегрує всю особистісну структуру, забезпечує людині певний рівень входження в життєдіяльність соціального середовища та її самовизначення як суб'єкта власного життєвого шляху та способу життя. Об'єктом позиції особистості є соціальний стан особистості, її життєвий шлях у суспільстві.

Висновки. Головним аспектом діяльності адвоката є розуміння власного «Я-реального», що надає перевагу в цілісності сприйняття реальності порівняно з імагінальними фрустраціями інших учасників юридичного конфлікту.

Для адвоката, орієнтованого на особистісні структури інших учасників конфлікту, характерно розуміння специфіки їх спілкування, бажання маніпулювати ситуацією. Ознаки маніпулювання простежуються через такі психологічні особливості взаємодії учасників юридичного конфлікту:

- основний діючий агент – воля;
- способи спонукання – актуалізація внутрішньоособистісних конфліктів інших сторін юридичного конфлікту, імітація процесу прийняття ними рішення;
- мішені – емоції, мотиваційні структури учасників конфлікту;
- автоматизми – відповідальність за «вистражданий» у сумнівах вибір;
- дезінтегрованість психічних процесів (притуплена увага, розірване мислення, порушення навичок);
- ейфорія, а в ослабленому вигляді – поблажливе або некритичне ставлення до життєвих подій;
- приглушеність бажань, байдужість до того, що відбувається;

– підвищена безвідповідальність в умовах колективної взаємодії тощо;

– інтенсивність – підвищення сили впливу.

Стеження за змінами ситуацій, пов'язаними з технологією психологічного впливу, дозволяє виявити ефекти, які становлять особливості маніпуляції. Загальною ознакою успіху психічного впливу є порушення балансу тих чи інших змінних взаємодії. Тому можливі деформації, зсуви, невідповідності, приміром:

а) дисбаланс у розподілі відповідальності за вчинені дії й прийняті рішення. Реципієнт помічає, що «винен», не знаючи, як ця винність виникла. Або ж навпаки – охоплюється ейфорією незрозумілої або несподіваної безвідповідальності у прийнятті певного рішення;

б) деформації в співвідношенні «вчинок – вигреш» виявляються в тому, що отримуваний результат не відповідає зусиллям. Це відбувається внаслідок допущених помилок у плануванні або у виконанні прийнятих під впливом рішень;

в) порушення збалансованості елементів ситуації – в цьому випадку може мати значення незвичність ситуації взаємодії:

– незвичайність предмета впливу (теми розмов, зміна векторів і т. д.). Люб'язності або послуги, які виходять за межі звичного, особливо, якщо вони більшою мірою однобічні;

– незвичайність компонування або подачі інформації, такі як зміщення акцентів значущості на другорядні деталі;

г) неконгруентність у поведінці (комунікативному повідомленні) – різні канали передають суперечливу інформацію: зміст слів не відповідає рухам тіла або міміці;

г) стереотипізація поведінки реципієнта – відповідно до рольових позицій, віднесення до тієї чи іншої категорії людей, актуалізація звичок або сталих ритуалів.

1. Деркач А.А. Идеологическое воздействие: социально-психологические и педагогические аспекты / А.А. Деркач, Е.В. Селезнева. – М.: Мысль, 1985. – С. 224–229.

2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М.: Изд-во МГУ, 1997. – С. 123.

3. Ильин Е.П. Психофизиология состояний человека / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2005. – 412 с.

4. Мицич П. Как проводить деловые беседы / П. Мицич. – М.: Экономика, 1983. – 207 с.

5. Платонов Ю.П. Психологические феномены поведения персонала в группах и организациях: в 2 т. / Ю.П. Платонов. – СПб.: Речь, 2007. – Т 1. – С. 25–27.

6. Уледов А.К. Теоретическая и прикладная социальная психология / А.К. Уледов. – М.: Мысль, 1988. – С. 94–95.

Терлецкая Л.Г. Социально-психологические особенности взаимодействия адвоката и других участников юридического конфликта

Представлена характеристика психологических особенностей деятельности адвоката, специфика которой состоит в разрешении юридических конфликтов.

Ключевые слова: юридический конфликт, деятельность адвоката, психологические особенности взаимодействия.

Terletska L.G. Socio-psychological characteristics of interaction of a lawyer and other participants of a legal conflict

The author gives the characteristic of psychological features of a lawyer's activity in resolving legal conflicts.

Key words: legal conflict, a lawyer's activity, psychological aspects of interaction.

УДК 316.6(043.3)

Х.І. Турецька

ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ІНТЕРНЕТ-ЗАЛЕЖНОСТІ

Проаналізовано підходи до феномена Інтернет-залежності. Виділено критерії цієї адикції. На підставі аналізу сучасних досліджень сформульовано трикомпонентну модель чинників Інтернет-залежності.

Ключові слова: Інтернет-залежність, патологічне використання комп'ютера, віртуальне середовище, дисфункційні настановлення щодо Інтернету.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження зумовлена різким збільшення кількості користувачів Інтернету (всесвітньою мережею в Україні у 2003 році активно користувались 2,5%, у березні 2005 року частина користувачів становила 10,5 % населення, а у березні 2012 року – 48 %), що призвело до виникнення низку психологічних феноменів – інтересів, мотивів, цілей, потреб, установок, а також форм соціально-психологічної активності, безпосередньо пов'язаних із цим новим середовищем.

Збільшення доступу до Інтернету, особливо для підлітків і молоді, підвищує імовірність його неконтрольованого використання та розвитку узалежнення від віртуальної активності – Інтернет-залежності. А необхідність розробки заходів для превенції та корекції цієї адикції зумовлюють потребу у виявленні та аналізі соціально-психологічних чинників Інтернет-залежності

Стан дослідження. Термінологія Інтернет-залежності ще не повністю сформулася. В літературі використовуються терміни «залежність від Інтернету», або «Інтернет-адикція» (Internet Addiction Disorder,