

сти деятельности в специальных подразделениях органов внутренних дел, эмоциональный интеллект, эмпатия.



**Makota T.V. Features of study of the emotional burning down of personnel of subdivisions of the special setting.**

*The results and peculiarities of the investigation of the emotional sphere of servicemen of internal affairs bodies, the place and role of the syndrome «emotional combustion» in this system are analyzed in the article. The relation of emotional combustion with different characteristics of the emotional sphere of servicemen is revealed. The graphic model of relations between independent and dependent variables is suggested.*

**Key words:** *emotional combustion, depersonalization, reduction of professional duties, psychological peculiarities of the activity of special-purpose subdivisions, emotional intellect, empathy.*



УДК 159.922.4:316

А.С. Токарська

**ПРОЯВИ ПОВЕДІНКОВИХ ІМПЕРАТИВІВ  
У ПРАВОВІЙ КОМУНІКАЦІЇ**

*У статті проаналізовані прояви поведінкових імперативів та можливих професійних корелятивів, що репрезентують правову комунікацію, з урахуванням психологічних та психолінгвістичних модусів правового дискурсу.*

**Ключові слова:** *правовий дискурс, поведінкові імперативи, психологічні функції комунікації, психологічна діяльність, поведінкові корелятиви, свідоме та несвідоме у комунікації, теорія поля.*



Один із видатних польських учених на рубежі XIX–XX ст. Леон Петражицький зробив відчутний внесок у розвиток теорії психосоціальної природи права і його соціальних функцій, що й на сьогодні актуалізує інноваційний потенціал для міждисциплінарних досліджень та переконує у потужності ідей, які

спричиняють подальший поступ правової теорії, психолінгвістики, психології, синергетики та ін.

За Л. Петражицьким, існує два типи «імперативів», норм, етичних принципів. Сутність норм першого принципу полягає у винятково імперативному визначенні обов'язкової поведінки. Сутність норм другого типу передбачає дві функції: з одного боку, вони зобов'язують до певної поведінки, з іншого – вони приписують те, що є обов'язком інших, чиїхось як таких, що належать йому. Іншими словами, моральні норми, що найбільш виразно репрезентуються у правовій комунікації, – імперативні за природою, а «правові норми – імперативно-атрибутивні» [4, с. 788]. Отже, постає питання про те, яким чином учасники правового комунікативного процесу виявляють свою психосоціальну сутність з урахуванням обов'язків Іншості і обов'язку свого виконувати норми (правові і моральні). Концептуальна засада, на якій виформовується наш підхід, – це імперативно-атрибутивна природа правових норм, які становлять концепт правової комунікації.

Дослідження поведінкових імперативів і їхнього рекультивування у правовідносинах на рівні правового дискурсу – одне із досі не розв'язаних до кінця питань філософсько-правової науки, психолінгвістики, теорії мовленнєвої комунікації. Теоретичну основу пошуку відповідей на поставлені питання становлять соціально-правові ідеї Л. Петражицького, А. Койдера, Л. Філліпс, Г. Тарда, В. Зобасти, основи психологічної науки і права С. Максименка, М. Варія, І. Тімуша, комунікативної лінгвістики – Ф. Бацевича, дискурсивної теорії – В. Лук'янця, О. Кравченка, Л. Озадовської, судової комунікації – О. Красовської та ін.

Однак проблематика синтетичного аналізу правового дискурсу у контексті психолінгвістичних оцінок рівня реалізованих через посередництво вербальних і невербальних елементів правових і моральних норм поки що набуває ознак нерозробленої та неусталеної теорії.

**Мета** наукового пошуку: розкрити репрезентовані лінгво-психічні регулятори емоційних реакцій у правовій комунікації, що засвідчують рівень вияву суб'єктом права своїх правових обов'язків.

Л. Петражицький визнає пріоритет права як над державою, так і над мораллю, тобто він демонструє, що у порівнянні з мораллю правові норми сильніше впливають на психіку і поведінку людей. «Мораль пасивна, вона формує перш за все почуття обов'язку, розуміння особою того, що від нього очікується додержання визначених норм». Тому право, за твердженням А. Койдера, більш цінне для соціального життя, ніж мораль, воно відіграє більш важливу роль для мас, формуючи відносини і поведінку людей, воно зміцнює звички, риси характеру і соціальні установки більш ефективно і надійно, ніж мораль. Отже, в інтерпретації Л. Петражицького правові норми сильніше впливають на психіку і поведінку людей, ніж мораль. Правові обов'язки у поведінці (тобто, у правовій комунікації – *A.T.*), таким чином, стають більш корисними для співіснування. Вони послаблюють шкідливі і некорисні звички й установки. За висновком автора, імперативно-атрибутивні правові емоції не лише мотивують людей виконувати певні обов'язки і мати користь із прав, якими вони наділені, але також стимулюють їх захищати не лише своїм права, але й права інших [8, с. 788]. Саме ця ознака за своїм виявом постає концептуальною засадою правового дискурсу в комунікантів. Створення належних соціальних умов для правової комунікації – необхідна умова у кожному суспільстві. Ця ідея знаходить своє геніальне передбачення у Л. Петражицького.

У нормальних, стабільних умовах різні типи мотивації, викликані правовими нормами, поєднуються, посилюючи одна одну, діючи «у психічному альянсі». Проте якщо правова система не досконала, постійно змінна, то і мотивації модифікуються чи «паралізуються» впливом інших норм. Період соціальної дез-

інтеграції супроводжується хаосом мотиваційного впливу права, яке перестає виконувати функцію «психологічної протиотрути», воно не послаблює шкідливих бажань, не скеровує дії людей на спільне благо. Відтак з'являються ознаки zdeформованої комунікації, яка набуває ознак протиправної, девіантної.

Спостереження за розвитком соціальних відносин дали право польським дослідникам зробити висновок про те, що «психічний вплив права» послаблюється і водночас воно починає виявляти все більш сильні «виховні ефекти». З часом право вимагає від людей більшого, ніж соціально корисна поведінка, поступово воно спонукає «до більш високих і благородних його стимулів» [8, с. 789].

Отже, вихідні постулати відомого у світі вченого дають підстави поглянути на процеси правової комунікативної діяльності в оцінках мовленнєвої, психолінгвальної картини свідомості комуніканта. Проекція досконалості чи недосконалості правової комунікації висвітлюють позитив і негатив комунікативних актів, що й дасть змогу нам результувати професійну практику.

У дискурсивній психології індивіди розглядаються як «продукти дискурсу», а також його творці у специфічних контекстах взаємодії, натомість у Лакло і Муфф дискурсна теорія трактує індивідів лише як «суб'єктів дискурсу» [5, с. 23]. Яка ж роль особистості у дискурсі?

Дискурс забезпечує поведінкові інструкції щодо того, кого слід ототожнювати із людьми. Вони повинні діяти у відповідності із цими інструкціями, щоб їх вважали справжніми особистостями. Бачення і розуміння особистості в теорії дискурсу Лакло і Муфф зводиться до наступних положень:

- Суб'єкт «розщеплений», він ніколи не стає «самим собою».
- Він набуває своєї ідентичності у дискурсах.
- Ідентичність – це ідентифікація людини із суб'єктною позицією у структурі дискурсу.

– Ідентичність твориться дискурсивно через посередництво ланцюжків еквівалентності, у яких ознаки сортуються і пов'язуються у ланцюжки як протилежність Іншим ланцюжкам. Ці ланцюжки визначають те, чим суб'єкт є і чим не є.

– Ідентичність, як і дискурси, змінна.

– Суб'єкт розщеплений чи децентрований; він має різні ідентичності, згідно з тими дискурсами, частиною яких він є.

– Суб'єкт у принципі завжди має можливість іншої ідентифікації у певних ситуаціях. Тому дана особистість умовна, тобто можлива, але не обов'язкова [5, с. 75–76].

Розуміння людської комунікації інтерпретоване через призму її аналізу. Комунікація поділяється на такі типи: комунікація із самим собою; діалогічна комунікація; комунікація в малій групі; публічна комунікація та масова. Р. Адлер та Ж. Родман визначають чотири функції комунікації (фізичні потреби, потреби в ідентифікації, соціальні потреби та практичні). Щодо моделювання комунікації, то воно представлено двома видами: лінійна модель (відправник інформації закодує думки і почуття у послання та передає мовою одержувачеві, який декодує його) та трансакційна (міждієва модель), яка є двосторонньою (одночасно отримання та посилення послань) [10, с. 4–14].

Оскільки особа належить до свого соціуму, своєї епохи і культури, то ці чинники і мають свої відбитки у її психолінгвальній картині світу. Переробка будь-яких сигналів мозком може бути лише вибірковою і цілеспрямованою, бо саме так влаштований кожний живий організм, тим паче високоорганізований [7, с. 88]. Назагал особистісні характеристики й установки, як доводить автор, мають спостережувані «поведінкові кореляти». Способи впливу та взаємодії із такими корелятами під час спілкування у правоохоронній практиці важко назвати досконалими. Все залежить від розуміння інформантом своєї ролі і контексту, соціальних умов, рівня загальної та правової культури, вміння спілкуватися та іншого. Значним науковим підґрунтям для вивчення й удосконалення суб'єктивних комунікативних інтенцій

є дослідженість психолінгвальних характеристик усного та письмового мовлення.

Найвиразнішим показником правової комунікації та психології інформанта є спонтанне, невимушене усне мовлення. Як стверджують дослідники, розмовне мовлення становить особливу окрему мовну систему, яка характеризується 1) непідготовленістю, спонтанністю мовленнєвого акту; 2) невимушеністю висловлювання; 3) безпосередньою участю мовців у мовленнєвому акті.

Найважливішим висновком є те, що значна частина інформації міститься не в тексті самого правового чи протиправного висловлювання, а в ситуації спілкування, психології комунікантів, взятій в цілому. Тобто, йдеться про правовий дискурс, що універсалізує увесь комунікативний процес на зрізі соціальних умов психології взаємодії комунікантів. Кожний правовий чи протиправний вчинок регламентований або спричинений певними установками, що мають назву мотивації вчинку. Мовлення – теж вчинок, і в основі цього вчинку завжди лежить конкретно-психологічна мета. Оскільки людська психіка має такі рівні, як несвідоме, підсвідоме і надсвідоме [3, с. 120–125], то мотивація вчинків може залежати від цих чинників. Мета ж учинку у комунікативному акті наявна завжди. В основі несвідомого і підсвідомого лежать емоції, наявність яких не завжди відчутна. Лише за певних умов – роздратування, злості, радості – вони можуть змушувати людину здійснювати цілком несподівані вчинки.

За твердженням О. Зарецької, особистість не може, як правило, під час комунікації усного типу приховати зону несвідомого. Це «зрадник» людини: вона завжди відкрита, що особливо показово для кваліфікації сказаного. Всі внутрішні емоції, пов'язані зі ставленням до особистості під час комунікації (попри волю) помітні і відчутні. Знаковою системою несвідомого є *body language* (мова людського тіла: міміка, жести, вираз обличчя, поза, очі, рух рук і т. ін.). Ця система «спрацьовує» одночас-

но із природною мовою – звуковою хвилею, що надходить на слухові органи комуніканта.

Знакова система свідомого, яка піддається інтелектуальній кореляції, може бути змінена. Наприклад, замість неприємного – свідомо, задля блага слухача, – комунікатор може сказати приємне. Проте знакова система несвідомого обов'язково під час комунікативного акту «спрацьовує»: негатив, неправда та ін. виявиться у погляді, виразі обличчя, голосі.

На рівні писемного мовлення виявити ставлення суб'єкта до інформації може бути досить складно; щодо усного мовлення – це зробити легше через ряд знакових особливостей екстралінгвістичних засобів. Мовець неспроможний одночасно контролювати своє мовлення і жести. Якщо комунікатор обманує, то співрозмовник відчує негативне ставлення до себе і відтворить відповідну емоційну реакцію. Причому цю інформацію слухач також прийме на підсвідомому рівні, тобто відчує внутрішнє незадоволення з приводу спілкування, і в результаті цього незадоволення реакція-відповідь може бути для доповідача цілком небажана. Під час розмови реакція мовця і слухача може неодноразово мінятися: психологічна ситуація то поліпшується (якщо мовець спостерігає, як його сприймають), то погіршується (якщо помічає незацікавленість чи недовіру до його промови) [3, с. 22–23].

Про що не говорили б співрозмовники, приховати ставлення до людини не вдасться. Викриття істинної суті відбувається завжди, якщо співрозмовник розумний, спостережливий, підготовлений до «прочитання» конклюдентних (екстралінгвістичних) критеріїв комунікації.

Дослідники зробили крок у вивченні чинників, що всебічно впливають на результативність правової комунікації. При цьому запорука ефективності правового комунікативного акту – у його досконалості насамперед на основі додержання визначених правом норм. У такому підході знаходимо підтвердження ідеї Л. Петражицького про те, що правові норми впливають на

психіку і поведінку людей, що проявляється через свідоме, підсвідоме, несвідоме і надсвідоме у мовленні. Однак не можемо відкинути і протилежних до висловлених ученим міркувань. Йдеться про моральність мовлення у правовій комунікації. Тут модус «мораль пасивна» дещо піддається сумніву. Такі підтвердження знаходимо у російських дослідників.

На думку О. Зарецької, агресивний або депресивний стан людини може спровокувати такий же агресивний вчинок. Проте «моральний бар'єр людської особистості» має певну кореляцію із моральним рівнем розвитку суспільства, і в той же час він індивідуальний.

А тому другий, визнаний усіма дослідниками етики, деонтології постулат у мистецтві спілкування, – дуже важливий: він тісно пов'язаний із першим – мовлення, мету комунікації у внутрішній мотивації треба орієнтувати лише на позитив. У виборі мети спілкування не культивованою у професійній правовій комунікації є ідея раціоналістичної ідеальної комунікації. Цей підхід, на жаль, поки що кожна людина трактує по-своєму, хоча біблійні постулати добре відомі: до співрозмовника не треба ставитися так, як не бажаєш, щоб ставилися до тебе. Найкращі слова бесіди можуть принести величезне зло. Переконливим є висновок дослідниці: мова – найбільш ефективний вид зброї зі всіх відомих людству [3, с. 14]. Тому до співрозмовника потрібно звертатися так, як до намісника Бога на Землі із приналежною йому мірою любові і поваги. Цей релігійний постулат приносить сутнісну ознаку комунікації, що так само з погляду права повинен захищати право особи на свободу і гідність [3, с. 14].

М.Й. Варій пише: «Мова – це внутрішнє психічне, яке поєднує етнографів неповторною психоенергією. У ній зливається в єдине ціле засвоєний світ, його сприйняття й взаємодія з ним, світочуття, духовність, культура, неповторність бачення земної краси, гармонія й любов до рідної землі, стиль мислення й особливості спілкування, душевна чуйність і милосердя, характер і внутрішнє єство нації» [2, с. 151].



Аналіз сказаного – давній об'єкт вивчення дослідників психології, психолінгвістики і мови. Російські вчені здійснили його із сучасних позицій. Звукова хвиля, фіксована слуховим аналізатором, членується мозком на осмислені одиниці (слова). Це морфологічне представлення. Слова сприймаються у мовленні упорядковано лінійно і відповідно до цього порядку виникає розуміння (напр., суб'єкта і об'єкта). Це синтаксичне представлення. Потім відбувається вихід у зону ідей, які лінійно неупорядковані, не мають чіткої системи асоціацій і взагалі індивідуальні у свідомості кожної людини. Це – рух у зворотному напрямі [3, с. 20].

Відповідно до задуму, мовець синтезує мовлення. На глибинному рівні перебуває зона змісту, яка має назву семантичного представлення. Це ядра інформації (змістовні кванти). «Набір змістових квантів лінійно не упорядкований», хоча з цим можна і посперечатися. У нашій свідомості вони наявні, зорганізовані у складній багатовимірній структурі, мовлення ж на рівні реалізації лінійне: за кожним словом, яке несе певний зміст, йде наступне слово. Тому «із багатовимірного змістового простору необхідно вибудувати лінійну послідовність». Це завдання вирішує синтаксичний блок чи синтаксичне представлення.

Найбільш знаковою є первісна реакція співрозмовника: її неможливо приховати. Небажання спілкуватися, розчарування і тривога відчутні через кілька секунд після запитання до співрозмовника. Хоча дослідження психічних реакцій співрозмовника достатньо ґрунтовні, однак, очевидно, потребують подальшого аналізу екстраординарних випадків у тому числі. «...Коли починає працювати свідомо система природного мовлення, виявляється багато суперечностей і невідповідностей у порівнянні з першою, найбільш відвертою реакцією» [3, с. 23]. Ці реакції, на наш погляд, не універсальні. Чи враховувати таку реакцію, чи орієнтуватися на його свідоме наступне реагування-мовлення, вирішують мовці по-різному, однак перша реакція є достовірною і повинна впливати на вибір комунікативної тактики.

Констатація схеми комунікативного акту: «промовець перебуває під впливом неприємних емоцій, не пов'язаних із предметом розмови в даний час» – недостатня. Психічний стан прочитується на підсвідомому рівні і цілком не стосується співрозмовника, проте проявляється на вербальному і невербальному рівні особливо виразно. Якщо комунікація й розрахована на позитивний результат, його досягти непросто. Негатив підсвідомого рівня «проб'є» вербальний позитив мовця, і зворотна реакція несприйняття, зла у ставленні до нього слухача буде бумерангом повернена до джерела мовлення. На рівні несвідомого особа із негативним настроєм передає своє ставлення. Змодельувати таку ситуацію дуже складно. «Одна із причин патологічної, деформованої в інформаційному відношенні комунікації – та, що комунікація відбувається між людьми, які перебувають у неадекватному стані, ніяк не пов'язаному із конкретним мовленням, але таким, що викликає трансформоване чи хибне враження у мовного комуніканта» [3, с. 24]. Щоб скерувати розмову у нормальне, спокійне русло, встигнути заволодіти своїми підсвідомими екстралінгвістичними «показниками» (рухи, вираз обличчя, очей, тон, тональність, голос), потрібний якийсь час для паузи, для того, щоб взяти себе в руки. У стані афекту контролювати чи уникати будь-яких комунікативних реакцій людині складно. «Антропологічний дискурс» ускладнюється «органічною конституцією людини». У наведених та ненаведених «інтерпретаціях» правового та юридичного образів людини відображена «як обмежена константність і незмінність «частини « загальної людської сутності, так і обмежена її мінливість». У цьому дослідники [6, с. 172] вбачають «юриспруденційну» сутність біосоціального індивіда як «природно-позитивну».

Отже, говорити про абсолютну адекватність проекції зовнішнього світу на свідомість людини, на думку вчених, не доводиться [2; 3]. Якщо так, то реакції кожного на прояви картини світу іншої особи мають спотворений характер. Якими комунікативними ресурсами можна здійснити вплив на зміну позиції

суб'єкта права у випадку ускладненої комунікації – слід вивчати. Те, якою є об'єктивна неправда, як і об'єктивна істина у знанні, безпосередньо неможливо до кінця з'ясувати.

Поза правовим комунікативним актом не може залишатися відома у науці «теорія поля», що достатньо аргументовано переконує, що так само, як на рух атомів впливають субатомні частинки (протони й електрони) у фізичному світі, так само і соціальні сили діють у світі комунікативного зв'язку суб'єктів. Відтак людська поведінка невідривно пов'язана із соціальним контекстом. Кожний такий контекст створює певний психологічний клімат, який впливає на думки і поведінку людей.

«Клімат – це загальна якість контексту» дискурсу. Диференціація поля зводиться до таких різновидів: 1) тепле, безпечне; 2) холодне і напружене.

Психологічний клімат перемовин слугує контекстом, який підтримує чи нейтралізує такі фактори, як довірливі стосунки, відкритість комунікації, а також осіб обговорення і управління суперечностями [8, с. 84–85].

Отже, дані спостереження вчених доводять, що «теорія силового поля» пояснює принцип дії основних сил, які впливають на вибір слів, емоційні реакції, тиск і вибір тактики у перемовинах.

Якими б не були контекстуальні відмінності у дискурсі, характерною для них залишається потреба у побудові довіри, вирішенні проблем і досягненні згоди [9, с. 103].

Такими чином, як етичні, так і правові норми є активними репрезентантами правового дискурсу в комунікації. Їхнє відтворення відбувається за допомогою вербальної і невербальної системи на свідомому та підсвідомому рівнях.

Поведінкові імперативи виявляються у комунікації не без впливу соціальних умов. Вони засвідчують бажання або ігнорування обов'язків (правових і моральних), потребу або небажання будувати правову комунікацію на довірі і досягненні у кінцевому підсумку згоди.

Подальшого дослідження потребують питання впливу не-свідомого (ментально-психічного) і надсвідомого на вербальні і невербальні системи дискурсу в комунікації.

1. Бацевич Ф.С. Нариси з комунікативної лінгвістики / Флорій Сергійович Бацевич. – Львів, 2003. – 278 с.
2. Варій М.Й. Психологія особистості: навч. посібник / М.Й. Варій. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 592 с.
3. Зарецкая Е.Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации / Е.Н. Зарецкая. – [4-е изд.]. – М.: Дело, 2002. – 480 с.
4. Койдер А. Социально-правовые идеи Л. Петражицкого и их актуальность / А. Койдер // Российский ежегодник теории права. – 2008. – № 1. – С. 786–804.
5. Филлипс Луиза. Дискурс-анализ. Теория и метод; пер. с англ. / Луиза Филлипс, Марианне Йоргенсен. – Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, 2004. – 336 с.
6. Філософія права: проблеми та підходи: навч. посіб. для студ. спец. «Правознавство» / [П.М. Рабінович, С.П. Добрянський, Д.А. Гудима, О.В. Гришук, Т.І. Дудаш, Т.І. Пашук, С. П. Рабінович, Л.В. Ярмол, Ю.І. Анохін]; за заг. ред. П.М. Рабіновича. – Львів: Юрид. фак-т Львів. націон. ун-ту ім. І. Франка, 2005. – 332 с.
7. Фрумкина Р.М. Психолінгвістика / Р.М. Фрумкина. – М., 2001. – 315 с.
8. Петражицкий Л.И. Новое основание логики и классификация наук / Л.И. Петражицкий // Российский ежегодник теории права. – 2008. – № 1. – С. 825–846.
9. Спэнгл М. Переговоры. Решение проблем в разном контексте; пер. с англ. / М. Спэнгл, М. Айзенхарт. – Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, 2009. – 592 с.
10. Hartley John. Understanding news / John Hartley. – Methuen, London and New York, 1982. – 203 p.



**Токарская А.С. Проявление поведенческих императивов в правовой коммуникации.**

*В статье дан анализ проявлению поведенческих императивов и возможных профессиональных коррелятивов, которые репрезентуют правовую коммуникацию с учётом психологических и психолінгвістических модусов правового дискурса.*

**Ключевые слова:** *правовой дискурс, поведенческий императив, психологические функции коммуникации, психологическая деятельность, поведенческие коррелятивы, сознательное и бессознательное в коммуникации, теория поля.*



**Tokars'ka A.S. Signs of behavioral imperatives in legal communication.**

*Signs of behavioral imperatives and possible professional correlatives that represent legal communication which takes into account psychological and psycho-linguistic modi of legal discourse are analysed in the article.*

**Key words:** *legal discourse, behavioral imperatives, psychological functions of communication, psychological activity, behavioral correlatives, conscious and unconscious in communication, field theory.*

