

Комунікативна природа права.

Право з огляду на його соціальну природу постає як форма комунікації, але зі своєю специфікою, порівняно з іншими варіантами комунікативної діяльності.

Будь-яка правова теорія повинна розв'язувати три основні проблеми:

- (1) проблема суб'єкта і його свідомості, який інтерпретує буття як текстовий простір (ключове питання: «Як відбувається інтерпретація?»);
- (2) проблема правових текстів або джерел права і правових норм (ключове питання: «Що підлягає інтерпретації?»);
- (3) проблема правої взаємодії або взаємозумовленої поведінки, що оформлюється у вигляді прав і обов'язків (ключове питання: «Як текст, що підлягає інтерпретації, спричиняє соціально-правову дію?»).

Звідси цілком логічно оформлюються три плани правової реальності: ментальний, текстуальний (культурологічний) і діяльнісний (праксіологічний). Їх взаємозалежність дозволяє характеризувати право як психосоціокультурну цілісність, що утворюється засобами правової комунікації.

У контексті правової структури право виникає як комплекс нормативних правовідносин. Право не може реалізуватися поза соціальною комунікацією. Адже умовою правогенезису є формування психосоціокультурних реалій, що мають комунікативний характер. І в яких знаходять свою об'єктивацію правові тексти, правові норми і правові відносини, що породжуються комунікативною діяльністю членів соціуму.

Комунікативна природа права породжує такі професійні відносини, які виникають на основі нормативно-правової інтерпретації правових дискурсів, що мають як вербальний, так і невербальний характер.

Первинні правові тексти «конституують суб'єктивні» права особи, а «вторинні правові тексти» – адресні звернення із письмовою чи усною заявою та правомірні дії відповідальних осіб.

Відповідно «первинна правова комунікація» через суб'єкт права – правовий текст виводить на рівень правової семантики, а «вторинна правова комунікація» – через соціально-правову легітимацію текстуальних правил – на рівень правової прагматики.

Характер і первинної, і вторинної правової комунікації оновлює концепцію права як інтерсуб'єктивного феномена у плюралістичному суспільстві. Такий аналіз дозволяє створити нову концепцію філософсько-правового розуміння правовідносин, у центрі якої – норми професійно-комунікативної дії правового суб'єкта як правового діяча та наявні відхилення від правової норми.

Правова комунікація є не тільки феноменом права, а й спілкування.

Її належить розглядати не просто як правову взаємодію, а як урегульований нормами права акт спілкування, інтерактивний діалог між суб'єктами права, реалізований за допомогою мови та інших знакових систем.

Правова комунікація забезпечує реальний зв'язок між особистістю і державою. На те, що «право є системою повідомлення, діє лише в ситуації

людського спілкування, є публічним феноменом, що відкритий для пізнання й оцінки будь-якими особами», досліджуючи комунікативні характеристики права, вказує М. Козюк 1. Але не можна погодитися з думкою про те, що правова комунікація зазвичай характеризується односторонньою спрямованістю (законодавець – суб'єкт права).

Правова комунікація забезпечує зворотний зв'язок між суб'єктом права та законодавцем. Правова комунікація, на наш погляд, охоплює не тільки мовні – усні та письмові (вербальні), а й немовні (невербальні) засоби комунікативної взаємодії між суб'єктами права. Наприклад, голосування в парламенті можна розглядати як немовний формалізований канал передачі правової інформації.

Невербальні засоби комунікації відіграють велику допоміжну роль у комунікативному процесі, посилюючи або послаблюючи вербальний вплив. Інтерпретаційна діяльність при такому підході ототожнюється з правовою, текст – з правом. Принциповим моментом концепції є висунення на перший план інтерпретаційної діяльності, яка, будучи за своєю природою суб'єктивною, протистоїть уявленню про правові (судові) істини як об'єктивні категорії. Множинність інтерпретації (невідривної від мовленнєвої діяльності) є способом буття істини.

У сучасних умовах розвитку суспільства правова поведінка особи формується під впливом всієї системи соціально-економічних відносин, за умови активної ролі громадської свідомості. Ефективність комунікативних процесів, від якої істотно залежить динаміка та спрямованість самоорганізації суспільства, визначається ще й цілою низкою чинників юридичного, психологічного, соціо-психо-лінгвістичного, морально-етичного та інших планів. Вивчення цих аспектів комунікації є дуже важливим як з теоретичних, так і з практичних міркувань. Адже таким чином розкриваються фактори й механізми впливу на коефіцієнт взаємодії та взаємозалежності підсистем та структурних елементів суспільної організації. А відтак, можна буде вести мову про комунікативну онтологію права, оскільки правове унормування суспільного буття ґрунтуватиметься на об'єктивних тенденціях прагнення людських взаємовідносин до оптимальної синергетичної рівноваги.

Професійна діяльність юриста у комунікативному вимірі.

Право у сутності своїй засноване на комунікації: між законодавцем і громадянином, між законодавцем і суддівським корпусом, між сторонами договору, між учасниками судового процесу. Аналіз правового феномену у термінах комунікації має цілу низку переваг. Він дозволяє представити право як засіб людської взаємодії, а не лише як автономний результат. Такий підхід уможливорює широкий, плюралістичний аналіз, оскільки комунікація може бути виявлена на різних рівнях і у різних формах. Важливо, що таким чином дослідженню піддається відкрита динамічна система – комунікативний процес, а не закрита й суворо регламентована – норма.

Юридична комунікація – це особливий комплекс, що включає у себе різноманітні інформаційні конструкції й безпосередньо процедуру трансляції

цих конструкцій. У більш широкому визначенні, це багатовекторний процес розвитку професійних контактів між учасниками правових дій, який реалізується в усній і писемній формі у ході створення, тлумачення та застосування правових норм; цей процес спричинений потребою у спільній діяльності і вбирає у себе обмін інформацією, сприйняття і розуміння однією людиною іншої, формування єдиної стратегії і тактики взаємодії у професійній юридичній діяльності.

Поняття «юридичний» виступає синонімом до слова «правовий», а діяльність юриста, в першу чергу, пов'язана із нормами права, про що свідчать навіть назви окремих видів цієї діяльності: правоохоронна, правоустановча, правозахисна тощо.

Аналіз наукової літератури дає підстави для виділення наступних особливостей професійної юридичної діяльності:

1. Наявність владних повноважень, що є одним із найбільш вагомих факторів міжособистісної взаємодії юриста з іншими учасниками кримінального та цивільного процесів. Неадекватне сприйняття цих повноважень людьми, які спілкуються з юристом, подекуди створює ілюзію, що комунікація має однонаправлений звинувачувальний характер. Відповідно необдумане слово й недостатньо аргументована фраза з боку юриста може стати причиною серйозної психічної травми для іншого суб'єкта комунікації. Таким чином, професійне володіння словом передбачає вміння побудувати спілкування насамперед з урахуванням цих психологічних факторів.

2. Нерозривний зв'язок професійної, зокрема комунікативної, діяльності юриста із моральними принципами справедливості, гуманності, чесності тощо. Саме в мовленнєвому акті якнайкраще розкривається моральна сутність правоохоронця, його життєві і професійні принципи й переконання.

3. Сформованість так званого «юридичного мислення», яке дозволяє з допомогою «мови закону» оцінювати правові явища і процеси й відповідним чином на них реагувати. А це вимагає вміння правильно, з лінгвістичної точки зору, оформлювати думки у відповідних юридичних поняттях і категоріях.

4. Професія юриста немислима без творчості, адже кожна нова справа для слідчого, адвоката, прокурора чи судді являє собою нову

«задачу», для вирішення якої потрібні не лише аналітичний розум, увага та здатність проникнути у внутрішній світ іншої людини, а й добре розвинені комунікативні якості, а саме вміння вибирати найбільш доцільні мовленнєві стратегії і тактики, прийоми роботи у кожній конкретній професійній ситуації – у ході проведення допиту, судових дебатів, при формулюванні рішення суду тощо.

5. Юристу у ході комунікації часто доводиться мати справу із активним або пасивним спротивом з боку інших осіб або мікрогруп. До того ж спілкуватися випадає із представниками різних професій і соціальних груп різного культурного рівня. І в кожному конкретному випадку треба знаходити потрібний тон, відповідні слова, аби мовлення юриста було належним чином сприйняте.

6. В основі професійного успіху юриста – стійка мотивація до правозастосування та правотворчості, а це вимагає від нього сформованої професійної направленості. А оскільки реалізується професійна направленість в тому числі і в мовленні, то для майбутнього юриста вкрай важливо бути зацікавленим в освоєнні цієї комунікативної складової юридичної діяльності.

Окрім того, професійна діяльність юриста характеризується низкою особливостей, пов'язаних із його психологічним станом та спрямованістю соціальних контактів:

- множинність цілей у кожному акті спілкування. Крім отримання інформації щодо конкретного злочину, правопорушення та його учасників, у кожному акті спілкування повинне реалізовуватися завдання виховання людини, нівелювання соціально небезпечних проявів поведінки особистості, попередження злочинів і правопорушень з боку як даного особи, так і її оточення;

- специфічність контактів у комунікативному просторі. У більшості випадків приводом для комунікації є вчинений або спланований злочин, правопорушення, асоціальна поведінка. Ця обставина обмежує коло учасників спілкування (постраждалі, свідки, правопорушники), визначає зміст спілкування, його цілі;

- конфліктний характер спілкування. Специфіка приводів для спілкування – злочин або правопорушення – веде до того, що цілі учасників комунікативного акту або не збігаються (як-от у співробітників міліції та правопорушників), або не сприймаються в повній мірі одне одним (співробітники міліції – свідки). Це спричиняє конфліктність спілкування і, як наслідок, необхідність спеціальної підготовки фахівців для успішної діяльності в даних умовах;

- формалізація спілкування, тобто регламентація цілей, характеру і способів спілкування різними документами (статутами, настановами, наказами, інструкціями, КПК). Формалізація може бути жорсткою, що передбачає примусовий характер регламентації спілкування (ситуація допиту), і гнучкою (оперативне спілкування). Цілі формалізації: а) захист психіки осіб, які здійснюють правоохоронну діяльність, від надмірних психологічних перевантажень; б) активізація учасників спілкування;

- специфіка психічних станів учасників комунікації. Для обох сторін характерні такі особливості в психічному стані, як підвищена нервова напруга, зумовлена високою відповідальністю за результати спілкування, й домінування негативних емоційних станів;

- особливе значення психологічного контакту. Вирішальне значення має початкова фаза взаємодії сторін, в ході якої відбувається формування тенденцій подальшого спілкування.

Таким чином, професійна діяльність юриста передбачає, з одного боку, орієнтацію на знання завдань і норм права, юридичної етики, психології і технологій спілкування, а з іншого – майстерне володінні мовою, уміння будувати своє мовлення у відповідності із умовами, змістом та цілями правової діяльності, готовність до комунікації, до взаємодії і взаєморозуміння.

Види юридичної комунікації.

Залежно від виду юридичної практики, комунікація в галузі юриспруденції поділяється на такі типи:

1. Законодавча комунікація пов'язана із розробкою нормативно-правових приписів. Правотворча діяльність вимагає від юриста-професіонала спеціальних комунікативних знань, володіння добре розвиненими навичками писемного мовлення, що мають забезпечити точність, змістовність і зрозумілість мови закону. Сформованість таких навичок у юриста, який займається правотворчою діяльністю, створює умови для розуміння того чи іншого закону усіма громадянами, а отже, ефективного його застосування і належного дотримання. Особливістю законодавчої комунікації є те, що вона реалізується переважно у писемній формі. Відповідно у підготовці юристів, які в подальшому планують зосередити свою діяльність у царині правотворення, слід враховувати цю специфіку мовленнєвої комунікації і актуалізувати у ході навчання жанрові особливості професійних юридичних документів: правових актів, законів тощо.

2. Судова комунікація включає у себе сукупність актів мовленнєвого спілкування, прийнятих у судах загальної юрисдикції. Це спілкування, що має місце під час розгляду і розв'язання правових суперечок у ході адміністративного, цивільного, кримінального і конституційного судочинства, а також в господарському суді. Судова комунікація поділяється на судову комунікацію: (1) у цивільному процесі, (2) у кримінальному процесі, (3) у господарському процесі.

Розглянемо детальніше кожен із цих видів.

(1) Комунікація у цивільному процесі пов'язана із вирішенням суперечок, що виникають у трудових та сімейних правовідносинах. Ефективність даного виду судової комунікації залежить від якості професійної мовленнєвої активності сторін: від уміння грамотно висловити свою позицію, від прагнення й відповідного уміння відстоювати свою позицію й аргументовано заперечувати твердження іншої сторони.

Як відомо, у цивільному судовому процесі беруть участь суд, сторона позивача й відповідача, свідки, експерти та інші особи. При цьому передбачається відносна свобода у поведінці сторін, їх рівне становище, право самостійно обирати ту чи іншу модель поведінки. Особливість судової комунікації у цивільному судочинстві полягає у діалогічності професійних дій, адже висловлювання однієї сторони передбачає відповідь або питання з боку іншої сторони, інакше кажучи, з самого початку судового процесу народжується діалог.

Отже, судова комунікація у цивільному судочинстві характеризується залежністю від принципів діалогічності, мовленнєвої суб'єктивності сторін, а також відносною свободою їх комунікативної поведінки.

(2) Судова комунікація у кримінальному судочинстві відрізняється від розглянутого вище виду такими ознаками:

- публічність спілкування, його залежністю від авторитарного методу правового регулювання у поєднанні із процесуальним принципом змагальності;
- послідовна передача інформації з однієї стадії процесу на іншу при зміні суб'єктів комунікації;
- емоційне напруження, що викликане, з одного боку, прагненням уникнути відповідальності, а з іншого – домогтися покарання;
- змішане слововживанням, в якому поєднуються елементи професійної юридичної та розмовної лексики.

(3) Господарська судова комунікація більшою мірою близька до судової комунікації у цивільному процесі. Вона також може бути представлена як діалог, в якому проявляється прагнення сторін до узгодження позицій, до розв'язання конфлікту у ході судового процесу. Проте господарський процес має на меті, перш за все, вирішення суперечок, що виникають на економічному ґрунті, відповідно комунікація близька за своєю формою до переговорів, в яких суд прагне надати допомогу конфліктуючим сторонам у пошуку компромісного варіанту вирішення проблеми.

Оскільки у судовій комунікації передбачені процесуальні ролі судді, прокурора і адвоката, то відповідно виділяють судову комунікацію, прокурорську комунікацію і адвокатську комунікацію.

Суддя повинен уміти ставити питання, обґрунтовувати й адекватно формулювати рішення суду, безпомилково тлумачити зміст вербальних повідомлень, які містять ту чи іншу правову інформацію, публічно виступати на судових засіданнях. Актуальними є й такі особисті якості судді, як чуйність, емоційна врівноваженість, вміння слухати.

У діяльності прокурора актуальним є вміння ретельно аналізувати факти й робити на їх основі висновки, що вимагає критичності й гнучкості мислення, точності й логічності мовлення, уміння чітко й змістовно висловлюватися, наприклад, в звинувачувальній промові, уміння слухати і чути, майстерно будувати діалог. Прокурор повинен виявляти неабиякі вольові якості; його професійна діяльність часто потребує особистої ініціативи, наполегливості, цілеспрямованості та організаційних здібностей.

Для адвоката важливо володіти мистецтвом публічного мовлення, він має бути готовим до діалогу, полеміки, уміти інтерпретувати ті чи інші факти, події, положення, надавати консультації.

Загалом у комунікативній діяльності адвоката можна виділити два аспекти:

- по-перше, комунікативний контакт із підзахисним, який виникає, як правило, до суду, у ході бесіди із підзахисним;
- по-друге, комунікативний контакт із складом суду і з усіма іншими учасниками судового процесу.

В першому випадку необхідні уміння професійно вести діалог, ставити правильно запитання, у ході бесіди встановлювати довірливі стосунки із підзахисним, у другому – уміння полемізувати, належним чином

аргументувати свою думку, логічно вибудовувати комунікативні контакти з учасниками процесу, ораторські здібності.

Успішна діяльність адвоката значною мірою залежить від вміння встановити контакт із підзахисним, взаємодіяти із суддею, слідчим, прокурором. Велику роль відіграє також організаційна діяльність адвоката: підготовка до процесу й належне застосування комунікативних прийомів та засобів, сформованих практикою і професійним досвідом.

Ретельна підготовка до захисту, у ході якої адвокат повинен виробити найбільш прийнятну стратегію його здійснення, чіткий план – усе це дає адвокату можливість належним чином сформулювати свої погляди в суді, помітити неточності у висловлюваннях учасників процесу, а також внести у складений план поправки при виявленні під час процесу нових обставин. Адвокат повинен добре знати особистість підзахисного, його психологію, мотиви злочину, причини та умови скоєння злочину. Тільки вивчивши, проаналізувавши і зробивши висновки про особу підзахисного, ретельно спланувавши власну лінію захисту, адвокат може досягти позитивних результатів

У ході судової комунікації адвокату доводиться швидко приймати рішення. Тому дуже важливими є такі його риси, як самостійність, воля, вміння протистояти іншим учасникам процесу, наполегливість і рішучість. Небезпечним для адвоката є відсутність власної точки зору, невміння обстоювати свої погляди, позиції, переконання. У цьому разі адвокат буде пасивний, інертний і захист здійснюватиме на низькому рівні.

3. Нотаріальна комунікація має місце при здійсненні нотаріальних дій. Від сформованості відповідних комунікативних умінь залежить успішність діяльності будь-якої нотаріальної служби, адже специфіка професійної діяльності нотаріуса і полягає у постійному спілкуванні із людьми. Серед найбільш значущих у даному аспекті умінь і навичок можна виокремити розвинені навички писемного мовлення, досконале знання особливостей підготовки юридичних документів, вміння вести професійний діалог. Для кваліфікованого нотаріуса характерні такі якості, як доброзичливість, уважність, вміння слухати й переконувати.

4. Комунікативна діяльність слідчого. Слідчий отримує необхідну для розкриття злочину інформацію від людей у ході спілкування із ними. На допиті часто вирішується доля допитуваного та інших причетних до справи людей. При цьому слідчому стануть у нагоді спеціальні наукові знання у сфері психології і тактики ведення допиту, а також майстерність, яка проявляється у професійному вмінні та навичках ведення допиту.

Слідчому вкрай необхідні такі комунікативні уміння і навички:

- ведення діалогу (під час опитування, допиту, очної ставки);
- постановки запитань;
- уважного слухання.

Слідчий має бути готовий подолати бар'єри у спілкуванні і мовленнєву агресію, нівелювати емоційну напругу у ході бесіди, сприймати підтекст у мовленні співбесідника.

Уся отримана в результаті пошукової і комунікативної діяльності інформація слідчого в подальшому оформлюється і передається у належні інстанції у спеціально передбачених законом формах (протокол, постанова тощо). А це вимагає від слідчого досконалого володіння навичками писемного мовлення і вміння швидко оформлювати усне мовлення в писемну форму.

Універсальні складові комунікативної підготовки юристів. Як бачимо, у формуванні змісту професійної комунікативної підготовки майбутніх юристів обов'язково слід враховувати специфіку процесуальних дій, які вони виконуватимуть в межах своєї спеціалізації. Водночас є і спільні, характерні для усіх без винятку юридичних спеціальностей, компоненти професійної діяльності юриста, які власне

й забезпечують формуванням його комунікативної культури:

1. Гностичний (пошуковий або пізнавальний) компонент синтезує мисленнєву й мовленнєву діяльність, що має місце у ході пошуку і збору інформації. Уміння і навички гностичного компоненту, що в основі своїй має пізнавально-пошукову діяльність юриста, обумовлені типом слідчих дій.

Так, для успішного розслідування справи, а отже, пошуку і обробки необхідних даних, юристу потрібний цілий комплекс особистісних якостей: креативність, уява, спостережливість, відмінні пам'ять, вміння мислити логічно, гнучкість, критичність розуму. Не менш важливими є оперативність, динамічність, широта і глибина мислення, а також сміливість, оригінальність й водночас обґрунтованість думок. Що ж до мовленнєвої діяльності, то на етапі збору інформації активно використовується діалог, а потреба у писемному мовленні актуалізується у ході протоколювання показів свідків. Для зіставлення й узагальнення фактів також потрібен синтез усного й писемного мовлення у поєднанні з активною мисленнєвою діяльністю.

2. Організаційний компонент, як і когнітивний, має місце у всіх без винятку вимірах юридичної діяльності. Організаційна діяльність юриста у комунікативному аспекті спрямована на створення оптимальних умов для реалізації усіх інших компонентів діяльності. Її необхідність визначається такими особливостями професії юриста:

- необхідність прийняття рішень і реалізації пошукових дій щодо встановлення фактів, як правило, в обмежених часових рамках. Це стає можливим лише за умови чіткої організації, узгодження та координації дій всіх учасників цього процесу;

- складно прогнозований характер комунікативних зв'язків із стороною, що виступає для юриста протидіючою. А це вимагає готовності швидко змінювати план дій, налагоджувати нові контакти тощо;

- різний ступінь напруженості й інтенсивності діяльності, що призводить до нерівномірності повсякденного навантаження (розумового та фізичного). За відсутності організаторських здібностей юрист навряд чи зможе ефективно здійснювати у таких умовах свої професійні функції.

Особливої уваги потребує здатність юриста до самоорганізації – визначення загальної та часткових (проміжних) цілей, оптимальної послідовності дій, врахування індивідуально-психологічних особливостей, динаміки процесу, працездатності тощо. Організаційний компонент, окрім уміння організовувати людей задля продуктивного вирішення професійних завдань (інтерактивна комунікація), передбачає сформованість лідерських якостей, уміння скеровувати діяльність у потрібне русло, координувати дії учасників процесу, приймати рішення (перцептивна комунікація), переконувати у власній правоті. Таким, чином, ефективна організаторська діяльність юриста неможлива без розвинених комунікативних умінь і навичок.

3. Конструктивний компонент знаходить свою реалізацію у ході аналізу фактів, аргументативної бази й побудови композиції отриманого матеріалу, а також планування послідовності та змісту дій (поведінки). У ході такої діяльності здійснюється мисленнєва реконструкція події за матеріальними (зміни в матеріальному середовищі) та ідеальними (пам'ять та мислення людей) наслідками протиправних дій. Наприклад, у діяльності слідчого це може відбуватися як версифікація (висунення версії) події. Версія, перш за все, спрямована на створення своєрідної

«моделі» злочину. Окрім цього, версія відіграє важливу роль у визначенні способів одержання інформації, з'ясуванні причин фактів та явищ, а також у встановленні зв'язків між обставинами події, що відбулася.

Конструювання складається з таких елементів:

- виокремлення змісту майбутньої діяльності (визначення предмету, його меж та фактичних обставин, а також заходів, що мають бути реалізовані);
- планування напрямів перевірки версій;
- вироблення послідовності власних дій (що і в якій послідовності потрібно виконувати);
- прогнозування послідовності дій учасників розслідуваної справи (підозрюваного, свідків, потерпілих, працівників правоохоронних та інших органів, які сприяють розслідуванню).

У широкому розумінні, конструктивна діяльність юриста – це плануюча і моделююча діяльність. Вона завжди тією чи іншою мірою є попереднім прогнозуванням ходу і результатів дій. Конструювання у юридичній практиці має свої відмінності: елемент передбачення завжди охоплює лише певну частину чи етап досягнення загальної мети. Така особливість зумовлена пошуковим характером когнітивної діяльності, де кожен новий факт може змінювати, доповнювати уявлення, що склалося, вносити корективи у планування наступних дій.

Конструктивна діяльність дозволяє юристу завчасно визначити лінію власної поведінки, висунути гіпотези щодо можливої поведінки інших осіб, визначати декілька варіантів своєї поведінки залежно від можливих змін ситуації, деталізувати проміжні та кінцеві цілі спілкування тощо.

Під час аналізу помилок у практичній діяльності юриста видно, що вони значною мірою є результатом ігнорування чи неповного здійснення

конструювання, що може мати місце як при мисленевому відтворенні майбутніх дій по досягненню результату, так і у прийнятті рішення за результатами аналізу та синтезу зібраних фактів.

Обов'язковими у юридичній практиці є розробка та вживання активних заходів для ліквідації фактів порушень закону, покарання та ізоляції від суспільства злочинця, аби унеможливити повторення порушень закону. Усе це є проявами конструктивної діяльності у юрисдикційному процесі, спрямованої на прийняття позитивних рішень, зумовлених як правами, так і обов'язками відповідної уповноваженої державою особи.

Особливість конструктивної діяльності виявляється також у тому, що вона в усіх випадках регламентована законом. Для прийняття рішення на провадження певних дій завжди необхідне попереднє встановлення їх порядку та умов у відповідності із правовими нормами. Таким чином, конструктивна діяльність є мисленевим співставленням ситуації з певною нормою закону і прийняттям рішення щодо можливості (необхідності) застосування передбачених нею санкцій.

Найбільш повно конструктивна діяльність знаходить своє застосування при співвідношенні конкретної ситуації (встановлення обставин злочинних дій) із нормою закону, при вирішенні питання про винуватість особи, при визначенні міри покарання. Цей аспект конструктивної діяльності у найбільш завершеному вигляді реалізується у вироку суду.

4. Підтверджувальний компонент – вимагає сформованих навичок писемного мовлення й документознавства. Особливість юридичної діяльності полягає у тому, що вона майже в усіх випадках потребує відповідного закріплення, засвідчення одержаних у процесі пізнання фактів. Усі досягнуті результати повинні бути закріплені, збережені для їх сприймання та оцінки в подальшому: діяльність не завершується збором фактів, вони переходять від однієї особи до іншої, від однієї стадії юридичного процесу до наступної. Пізнання в даному випадку є не самоціллю, а лише засобом досягнення мети.

Діяльність юриста в межах підтверджувального компоненту супроводжує не тільки процес пізнання істини, але й прийняття та реалізацію рішень, пов'язаних із правовими повноваженнями суб'єктів юридичної діяльності. Обов'язковість дотримання законів (Конституції України, КК та КПК України), обмеження прав людини, у тому числі й позбавлення її свободи, потребує виключної уважності та виваженості. Письмове підтвердження (аналіз фактів та співставлення їх із нормами закону) покликане виключити можливість прийняття помилкового рішення під впливом негативного емоційного стану чи будь-якої іншої причини, а також полегшити наступний процес перевірки правильності збору й оцінки фактів (доказів).

Таким чином, підтверджувальна діяльність полягає у наданні всій одержаній інформації спеціальних, передбачених законом форм (протокол, постанова тощо), причому найбільше значення вона має в слідчій та судовій діяльності як найбільш процесуально регламентованих.

При здійсненні такої діяльності слід враховувати наступні психологічні чинники:

- надходження інформації відбувається, як правило, в ситуації зовнішньомовної взаємодії. Тому надзвичайно важливою є професійна культура мовлення, яка полягає в чистоті мови, точності побудови речень, володінні тембровими та інтонаційними характеристиками, відсутності лексичних та артикуляційних дефектів;

- досить часто викривлення інформації, її спотворення виникає через неправильне розуміння жаргонних висловів і сленгів, притаманних певним соціальним прошаркам та групам. Необхідно врахувати також національні діалекти, звичаї та ритуали спілкування;

- особливі вимоги висуваються до процедури оформлення процесуальних документів: а) бездоганність мовлення у граматичному, стилістичному, юридичному відношенні, лаконічність висловлювань;

- б) збереження особливостей лексики співбесідника, при можливості – коментування інтонаційних характеристик мови та їх мімічного супроводу; в) небажаність одночасного вислуховування та запису, оскільки графічне оформлення думок не тільки потребує переключення уваги (це не автоматична діяльність), але й перериває психологічний контакт.

5. Виховний компонент передбачає сформованість в юриста уміння впливати на людину. Мова йде, у першу чергу, про вплив на правопорушників (злочинців) із метою недопущення ними протиправних дій надалі. У більш загальному плані профілактична діяльність може вважатись різновидом виховання, в якому цілі, умови та об'єкт мають свою специфіку. Відрізняються й принципи такої виховної роботи. Це зумовлюється, насамперед, особливими якостями людей, що є носіями негативних рис характеру і антисоціальних установок.

Комунікація з метою профілактики може бути спрямована на конкретну особу (правопорушника), на групу людей, на суспільство в цілому. Така діяльність потребує збору та узагальнення певних фактичних даних, здійснення загально профілактичних заходів, організації відповідних заходів у співпраці із громадськими організаціями тощо.

Профілактичний вплив на осіб із антисоціальною спрямованістю можна умовно поділити на такі види:

- вплив під час досудового слідства та судового розгляду кримінальної справи – здійснюється працівником органу дізнання, слідчим, прокурором та судом, а також особами і соціальними групами, що залучаються до даної діяльності, з обов'язковим врахуванням специфічних умов та процесуальної регламентації;

- вплив в установах виконання покарань;

- вплив у трудових колективах, де перебуває особа після відбуття покарання – як сукупність зусиль адміністративних органів, громадських організацій, колективу в цілому та окремих його представників.

З урахуванням існуючих відмінностей на різних етапах здійснення правосуддя і неоднакових можливостей щодо реалізації виховної функції, слід

розрізняти: загальні та конкретні цілі профілактичної діяльності на певній стадії здійснення правосуддя.

У свою чергу, конкретні цілі характеризуються процесуальними умовами даної стадії, кінцевими завданнями, тривалістю контакту з об'єктами профілактичного впливу, умовами цього контакту та низкою інших обставин. Виховний компонент може мати різну за об'ємом частку у загальній професійній діяльності юриста, але він залишається незмінною складовою його професійного становлення.

§2.5. Співвідношення мислення і мовлення у комунікативній культурі юриста.

Питання співвідношення мислення і мовлення неодноразово ставало предметом запеклих суперечок у наукових колах. Для нас важливо встановити залежність між мисленням і мовленням в аспекті загального зростання рівня комунікативної культури юриста.

Американський мислитель і педагог Д. Дьюї дослідив три типових погляди на співвідношення мислення і мовлення: перший, що передбачає їх тотожність; другий, прибічники якого вважають слова зовнішньою оболонкою думки; і третій, якого дотримувався сам Дьюї, полягає у тому, що відсутність тотожності між «мовою» і «думкою» все ж таки не є свідченням їхньої автономії. Адже мова потрібна як для самого процесу мислення, так і для його трансляції. Дьюї наголошує: думка має справу не з речами, а з їх поняттями або значеннями, уявленнями про них. Самі ж поняття, щоб бути сприйнятими, повинні втілитись в окремі сутності. Без поняття речі є лише беззмістовними стимулами або випадковим джерелом задоволення чи страждання¹.

Рожен акт мовлення є творчим процесом: слова мовця спонукають до розумової діяльності слухача, який відтворює почуте у свідомості вже засобами власного мислення. Слово є сполучним ланцюгом між думками тих, хто ці думки висловлює, і тих, хто їх сприймає; його сила полягає у здатності навертати людину до духовних скарбів свого минулого. На тісний зв'язок між мовленням і мисленням вказують й інші дослідники. Так, Б. Головін стверджував, що характер взаємовідносин мови і мислення, їх діалектична єдність і глибинна взаємодія свідчать про гармонію думки і мовлення, можливість забезпечити адекватне мовленнєве втілення для кожної думки. Проте, вмінням точно і ясно висловити будь-яку думку може оволодіти лише той, хто у тонкощах знає можливості лексичної системи своєї мови і постійно розвиває і удосконалює це знання.

Осмыслити співвідношення «мовлення – мислення» у комунікативній діяльності юриста нам дозволяють такі якості мовлення як точність і логічність.

Так, Ю. Івлєв вказує на те, що специфіка роботи юриста полягає в послідовному застосуванні особливих логічних прийомів і методів. Тоді як В. Малахов прямо кваліфікує юридичне мислення як формально- логічне.

Формальна сторона в ньому, на думку вченого, визначена самою природою права і виявляється більшою мірою, ніж в будь-якій іншій формі соціальної думки. Не зрозумівши логіко-формальної природи юридичного мислення, неможливо уявити собі його специфіку. Відомий французький юрист П. Сандевуар переконаний в тому, що право є «особливим способом мислення, вирішення проблем».

Найбільш ґрунтовно якості юридичного мислення проаналізовано В. Малаховим. Він їх поділяє на дві групи:

- якості мислення, що характеризують його як логіко-формальне: правильність/істинність мислення, нормативність юридичного мислення, системність юридичного мислення, оцінний характер юридичного мислення;
- власне логічні властивості юридичного мислення: аналітичність, дедуктивність, підвищена зв'язаність, точність, термінологічність.

Водночас хибним є розуміння ефективного мислення лише як логічно послідовного. Мистецтво правильно мислити передбачає і багато інших чинників. Перш за все, мова йде про творчий характер мисленнєвої діяльності юриста.

Хоча діяльність юриста регламентована чинним законодавством і численними нормами та приписами, вона все ж таки має творчий характер. Це зумовлено, в першу чергу, різноманітністю комунікативних зв'язків та пов'язаних із ними професійних ситуацій, які у кожній новій справі мають свою специфіку, а тому потребують нових, нестандартних підходів і способів вирішення проблеми.

Відповідно креативність мислення, здатність продукувати нестандартні способи вирішення проблеми, нетрадиційно мислити, швидко розв'язувати проблемні ситуації є запорукою успіху для більшості юридичних професій.

Крім того, визначальними для характеристики креативного мислення вважаються такі показники: швидкість (кількість ідей за одиницю часу), оригінальність (уміння продукувати думки, які відрізняються від загальноприйнятих), ірелевантність (незалежність у судженнях, незв'язаність заданими умовами).

Не менш важливою для юриста є гнучкість мислення, що проявляється в умінні знайти новий підхід, нові способи розв'язання професійних завдань, співвідносні з характером і умовами поставленої проблеми. Протилежною гнучкості є інертність, шаблонність мислення. Ці якості спричиняють утворення психологічних бар'єрів, які стають на заваді ефективної комунікації у професійній діяльності.

Знайти оригінальне рішення як у звичних, так і в нових умовах дозволяє юристу і критичність мислення, що визначається сформованістю вміння критично оцінювати роботу думки, ретельно зважувати всі «за» і «проти» побудованої гіпотези, піддавати цю гіпотезу різнобічній перевірці.

Критичність свідчить про уміння фахівця правильно оцінювати як об'єктивні умови, так і власну професійну діяльність. Завдяки критичності розуму юрист в змозі оцінювати висунуті гіпотези та результати їх перевірки.

Основою для розвитку критичності мислення є глибокі знання і практичний досвід.

Вагомим показником сформованості культури мислення, а отже, і комунікативної культури юриста, є самокритичність, що передбачає покладання думкою самої себе в якості предмету пізнання і аналізу.

Вміння об'єктивно оцінювати власну мисленнєву діяльність свідчить про те, що людина вільна, самостійна у своїх судженнях, не знаходиться під тиском зовнішніх обставин.

Із критичністю мислення тісно пов'язана здатність виявити і сформулювати проблему. Мисленнєві дії, що передбачають «фіксацію» проблеми, встановлення її передумов і очікуваних наслідків, пошук шляхів вирішення – невід'ємна складова повсякденної діяльності юриста. Водночас саме уміння побачити проблему – рідкісна й вкрай необхідна в інформаційну епоху властивість людської психіки.

Слушність цього твердження засвідчується сьогодні провідними спеціалістами у галузі штучного інтелекту, які вже усвідомили: найдосконаліші системи штучного інтелекту зможуть розв'язувати будь-які проблеми, але не зможуть їх ставити.

Таким чином, доведені філософами, психологами, лінгвістами та юристами взаємозв'язок і взаємозалежність мови і мислення дають підстави розглядати мовлення юриста як інструмент його комунікативної діяльності, якість і дієвість якого безпосередньо визначаються довершеністю мислення.

Серед основних мовленнєвих умінь, необхідних юристу для ефективної комунікації у професійній сфері першочергової уваги заслуговують:

- уміння співвідносити змістові і структурні характеристики висловлювання із мовленнєвими нормами;
- уміння грамотно і ясно висловлювати думку за допомогою мовних одиниць, які відзначаються а) правильністю, змістовністю, чистотою;
 - б) образністю і виразністю, емоційністю; в) стилістичною єдністю і граматичною різноманітністю;
- уміння говорити виразно (обирати правильний тон розмови, розставляти логічні наголоси, знаходити точну інтонацію);
- уміння висловлюватися «цілісно», тобто досягати смислової цілісності висловлювання;
- уміння будувати стратегію виступу, самостійно розробляти план бесіди, говорити без опори на письмовий текст, спиратися на власний аналіз проблеми);
- уміння висловлюватися експромтом, без попередньої підготовки;
- уміння виражати в мовній діяльності власну оцінку фактів;
- уміння точно передати за допомогою мови побачене або почуте.

Мова юриста повинна відрізнятися послідовністю, логічною стрункістю викладу, переконливістю, правовою аргументованістю з посиланнями на різні факти, докази, правові норми; відповідністю морально-етичним правилам і нормам поведінки; експресивністю, широким діапазоном емоційних засобів

впливу: від підкреслено нейтральних мовних форм до емоційно-виразних висловлювань, що супроводжуються невербальними засобами впливу; варіативністю висловлювань: від запрошення до участі в спілкуванні до вживання фраз, наповнених категоричними вимогами в залежності від різних комунікативних ситуацій.

Водночас мовлення, побудоване відповідно до існуючих норм, насичене образністю і різноманіттям смислових відтінків, граматично і синтаксично довершене, не може вважатись культурним без аналізу його змістового наповнення. Правдивість, відкритість мислення можуть слугувати передумовою його змістовності, запорукою того, що думки акумулюють в собі найважливіші істини життя і творчості.

Найголовнішим у людському суспільстві І. Кант вважав повідомлення внутрішніх переконань, що стає можливим за умови відвертості кожного у своїх думках, адже без цього втрачається будь-який сенс спілкування.

Соціально-психологічні чинники ефективної комунікації. Комунікація у професійній сфері – це соціально-психологічне явище, яке детерміновано конкретно-історичними, соціокультурними та особистісними особливостями учасників комунікативного акту.

Важливу роль відіграє також соціальне становище, цілі і завдання власне професійної діяльності.

Ефективність ділового спілкування юриста визначається як структурою та етапами процесу спілкування, так і розвитком у нього відповідних якостей, навичок, умінь, зокрема:

- максимально використовувати соціально-психологічні характеристики комунікативної ситуації для реалізації своєї стратегічної лінії;
- будувати спілкування у відповідності із конкретною комунікативною ситуацією;
- враховуючи психологічні особливості партнера по комунікації, стимулювати активність партнерів;
- точно визначити етап завершення спілкування;
- прогнозувати можливі шляхи розвитку комунікативної ситуації, в рамках якої розгортається спілкування, а також прогнозувати реакції партнерів на власні комунікативні дії;
- психологічно налаштовуватися на емоційний тон партнерів по спілкуванню;
- утримувати ініціативу у спілкуванні;
- уміти «спровокувати» бажану реакцію партнера по спілкуванню;
- формувати соціально-психологічний настрій партнерів у спілкуванні і керувати ним;
- стимулювати ініціативу партнера по спілкуванню.

Для юриста важливо уміти долати психологічні бар'єри у спілкуванні, зусиллям волі знімати зайву напругу, мобілізувати психофізичний апарат на оволодіння ініціативою в спілкуванні. Необхідно вчитися внутрішньо налаштовувати себе, свої думки, емоції, почуття, на ситуацію спілкування,

використовувати відповідні до ситуації жести, пози, рухи та їх динаміку, а також рівномірно розподіляти свої зусилля в спілкуванні.

Слід наголосити і на умінні використовувати у ході комунікації норми мовного етикету, що відповідають конкретній комунікативній ситуації. Це, зокрема, вміння організувати знайомство із партнерами по комунікації, адекватно ситуації висловити прохання, пропозицію, докір, співчуття, побажання.

Юрист повинен уміти взаємодіяти: на рівні діалогу – з особистістю або групою; на рівні полілогу – з масою або групою; а також на рівні міжгрупового діалогу.

Однак, знання норм і правил професійного спілкування принесе успіх в тому випадку, якщо ці знання засновані на професійно важливих особистісних якостях.

Якими ж особистісними якостями повинен володіти юрист, аби успішно організувати спілкування і взаємодіяти з партнерами по комунікації?

Насамперед слід підкреслити, що юридична діяльність передбачає надзвичайно високий ступінь відповідальності особи. У руках юриста (наприклад, прокурора, судді, слідчого, оперативного працівника та ін.) зосереджені особливі владні повноваження, право і обов'язок застосовувати владу від імені держави. Як відзначає Ю. Чуфаровський, у багатьох правників розвивається «професійне почуття підвищеної відповідальності за наслідки своїх дій»¹. З психологічного погляду, труднощі у розв'язанні юристом практичних завдань пов'язані із тим, що почуття відповідальності може гальмувати його активність, в тому числі і мисленнєву, спонукати до надмірної обережності.

Практична діяльність юриста включає у себе різноманітні інтелектуально-пізнавальні, оціночні, комунікативні дії, які передбачають аналіз поведінки, глибинних рухів тих чи інших вчинків людини, а також прийняття відповідних рішень і реалізацію їх у відповідності із встановленими процедурними вимогами. Робота слідчих, суддів, адвокатів, інспекторів митних служб та інших відрізняється наявністю значних інтелектуальних навантажень, пов'язаних зі складністю завдань, що вирішуються, врахуванням великої кількості різноманітних (часом суперечливих) факторів.

Характерна особливість комунікативної діяльності юриста – наявність у ній оціночних психічних процесів, мета яких полягає у визначенні своєї позиції, свого ставлення (позитивного чи негативного) до заяви, події, факту. Частіше оціночний процес з боку юридичного працівника являє собою розгорнуте зіставлення фактичних даних із оціночними критеріями – правовими нормами і вимогами. Проте, оціночне судження залежить не лише від об'єктивного стану справ, а й від потреб, інтересів і намірів юриста, від його особистісних якостей.

Звідси можемо констатувати, що ефективна діяльність фахівця у юридичній галузі можлива за умови сформованості у нього таких якостей, як принциповість, об'єктивність, неупередженість, послідовність тощо.

Особливість юридичної комунікації полягає і в тому, що у більшості випадків результат професійних зусиль для юриста остаточно невідомий. Працівник виробничої сфери завжди має чітке уявлення про кінцевий продукт своєї праці, тоді як для юриста, скажімо слідчого, результат його роботи здебільшого має лише загальні обриси. Він шукає людину, яка скоїла злочин, вступаючи при цьому у численні комунікативні зв'язки, але не знає, кого і де знайде, чи буде цей пошук успішний. Тому в роботі юриста знання очікуваного «продукту» виступає як знання вимог, критеріїв, норм, яким відповідає власне цей результат пошуку.

Комунікативні процеси в юридичній галузі, як правило, характеризуються високим ступенем емоційної напруги і систематичною актуалізацією вольових зусиль. Такі зовнішні подразники, як вигляд убитого чи покаліченого тіла, спалений будинок чи обкрадена квартира, викликають у кожної людини, навіть якщо це звиклий до роботи у подібних умовах фахівець, негативні емоції: страждання, сум, горе, ненависть, гнів тощо. Навпаки, успішне вирішення професійних завдань, надання юридичної допомоги людям, попередження правопорушень і злочинів виявляється в позитивних емоціях: задоволення, радість, щастя.

Очікувана загроза нападу злочинця, брак інформації про наміри осіб, які проходять митний контроль, ризик для власного життя під час спілкування із маргінальними особами, розуміння відповідальності за прийняті рішення, активізують психіку юриста, мобілізують його сили і резерви. Природно, що працювати на межі розумових і фізичних сил довгий час дуже важко. У зв'язку з цим юрист повинен виховувати в собі психологічну стійкість, здатність до самоконтролю (під самоконтролем розуміється процес жорсткого регулювання вчинків, мотивів, установок) і вольових зусиль. Вольові зусилля є актуальними і на етапі мисленнєвої обробки інформації (коли визначаються цілі та шляхи і засоби їх досягнення, приймається рішення), і на етапі виконання прийнятого рішення.

Юристу нерідко доводиться відчувати боротьбу мотивів у вольовій сфері – між почуттям обов'язку і внутрішніми спонуканнями, які йому суперечать. Воля виявляється саме в умінні примусити себе зробити те, що вимагає почуття обов'язку, вгамувати спонукання, які суперечать обов'язку.

Таким чином, успішно організувати спілкування і взаємодіяти з партнерами по комунікації юрист зможе за умови:

(1) знання психології іншої людини. Переважно це знання ціннісних орієнтацій, які знаходять своє вираження в потребах, мотивах, інтересах. Це те, що людина вважає для себе принципово важливим і значущим. Юрист повинен бути орієнтованим на людей. На жаль, багато хто орієнтується, в першу чергу, на виконання приписів і формальних вимог. Через дію негативних факторів у професійній діяльності деякі юристи орієнтуються на недоліки інших людей, на їхні слабкості, пристрасті.

(2) сформованості на належному рівні психічних пізнавальних процесів, зокрема:

- значного обсягу уваги й уміння її розподілити по всьому зовнішньому вигляду партнера по спілкуванню;
 - спостережливості, здатності фіксувати зміни в настрої та поведінці партнера по спілкуванню та уміти їх пояснити;
 - розвиненої пам'яті і, в першу чергу, пам'яті на обличчя, імена, факти біографії партнера по спілкуванню;
 - аналітичного мислення, здатності аналізувати вчинки людини, бачити мотиви її поведінки і прогнозувати її вчинки в різних ситуаціях;
 - інтуїції і уяви. Уява в даному випадку проявляється в умінні ставити себе на місце іншої людини. Недостатній розвиток уяви часто призводить до типової помилки – приписування партнеру по спілкуванню своїх думок, намірів, станів. Що ж до інтуїції, то більшість дослідників визначають її як процес безпосереднього одержання знання за допомогою цілісного схоплювання проблемної ситуації (без дискурсивного його виведення і доведення), водночас вказують на такі передумови її розвитку, як тривалі творчі пошуки і багатий соціальний досвід людини;
- (3) емоційно-вольової стійкості, емоційної вихованості. Від цього залежить, чи може людина співпереживати іншим людям, тобто чи здатна вона до емпатії;
- (4) уміння обирати оптимальний стиль спілкування. Неправильний спосіб спілкування породжує вчинки, небажані для ділового спілкування. Наприклад, грубість породжується безтактністю, безвідповідальність – потуранням або байдужістю, примхливість – зайвою поступливістю;
- (5) креативності мислення, що дозволить «зафіксувати» проблему, виявити її передумови і запропонувати нестандартний спосіб її розв'язання.

Конфлікти у просторі юридичної комунікації.

Дієвість комунікативного процесу визначається наявністю згоди між співрозмовниками, яка виникає у результаті повного або часткового порозуміння. Якщо ж внаслідок комунікації виникає конфлікт, то це свідчить про незавершеність комунікативного процесу, про його нецілісність, неефективність.

Конфлікт (від лат. *conflictus* – «зіткнення») – це протистояння між індивідами або ідентичними групами індивідів на основі незадоволення загальнолюдських потреб (конфлікт потреб) та інтересів (конфлікт інтересів). Конфлікт виникає у разі зіткнення протилежних інтересів, позицій, поглядів, цілей і способів їх досягнення. Однак, самої лише

«поляризації» цих рухів комунікації замало: по-перше, суперечності повинні бути достатньо вагомими; по-друге, для конфлікту потрібні конкретні «кроки», тобто одна із сторін повинна проявити ініціативу, яка засвідчить зазіхання однієї особи на інтереси іншої, і має відбутися негативно забарвлена реакція цієї іншої сторони. Такі дії у своїй сукупності створюють інцидент. Відповідно, створюється конфліктна ситуація і конфлікт розвивається.

Конфліктна ситуація передбачає такі обов'язкові елементи:

- учасники конфлікту (дві або більше сторони, що мають несхожі або прямо протилежні цілі);
- об'єкт конфлікту (конкретне явище, причина, стан справ, навколо якого розгортається суперечка);
- рушійна сила – інцидент (факт зіткнення протилежних сил).

Інцидент відіграє роль каталізатора у конфлікті й виникає тоді,

коли для цього створені необхідні передумови.

Конфлікт – це така ж природна форма взаємодії індивідів і соціальних груп у суспільстві, як співробітництво і кооперація. Проте відкритим залишаються питання: Що є основним спонукальним фактором конфлікту? Чому ми конфліктуємо?

Усі теорії причин значних соціальних конфліктів можна умовно об'єднати у дві великі групи: (1) предметні – зовнішні по відношенню до людини; (2) функціональні – ті, що пов'язані з іманентно притаманними людині якостями і властивостями.

Щодо першої групи одразу спадають на думку причини, пов'язані з інтересами економічними. Ж.-Ж. Руссо, а за ним К. Маркс та їхні численні послідовники були переконані, що необхідно ліквідувати приватну власність, яка породжує експлуатацію й грабунок у суспільстві, а отже, є причиною усіх конфліктів між людьми. Петро.

Кропоткін оголосив «вузлами світового зла» великі міста, в яких загострюються людські пороки. Усі ці причини є зовнішніми по відношенню до людини. Існує ще одне предметне уявлення про першопричину конфліктів – воно настільки наївне, що жоден серйозний мислитель не висловив його чітко. Мова йде про те, що якби усі люди були схожі: мали б одну релігію, одну мову, однаковий менталітет, то життя б на планеті стало б безконфліктним. Водночас психологічні дослідження доводять, що стирання культурних відмінностей між людьми не може бути панацеєю від конфліктів, а ненависть до «ближнього» – більш розповсюджене явище, ніж ворожнеча із «дальнім».

Конфлікт тим ймовірніший, чим більшою є схожість між представниками соціальної групи, які вже стають конкурентами у боротьбі за одну і ту саму нішу у соціальній ієрархії (це те саме, якби екосистема складалася переважно з однієї популяції тварин – вони врешті-решт знищили б одне одного у боротьбі за одну і ту саму здобич). Саме тому громадянські війни жорстокіші і запекліші, ніж війни міжнародні. Ще у 20-х роках ХХ століття письменник-емігрант Марк Алданов висловив думку, що якби більшовики ненавиділи буржуазію так само, як ненавиділи одне одного, то капіталізму настав би кінець.

Лауреат Нобелівської премії з економіки, видатний австрійський філософ, соціолог, економіст Ф. фон Хайек довів, що демографічний ріст тим небезпечніший, чим менший показник соціокультурного різноманіття (багато «однакових» людей). Коли більшість людей прагнуть одного й того ж, володіють одними і тими ж навичками, вони створюють напругу на

ринку праці, конкурують за ресурси і професійні ніші. Якщо збільшується кількість «різних» людей, із різними навичками й уміннями, паралельно збільшується й кількість послуг.

Виникає підґрунтя для співробітництва, взаємодоповнення.

Функціональні причини конфліктів пов'язані із глибинними, як правило, підсвідомими потребами людей, та певними їх властивостями. Томас Гоббс ще у XVII столітті довів, що кожним індивідом у природному стані рухають суто егоїстичні мотиви, й лише із появою Держави кількість конфліктів зменшилася і стало можливим мирне співіснування людей.

Ще більш жорстку версію функціональної причини конфліктів зустрічаємо у Ф. Ніцше. На його думку, війна – це нормальний стан природи і суспільства. Усьому живому притаманна так звана «воля до влади», і саме вона підтримує фізичну і духовну життєздатність нації. Тривалий же мир являє собою штучно викликану патологію, яка позбавляє людей духовного поривання і веде людство до виродження. Мораль пацифізму – це інструмент, який використовують слабкі і хворі для придушення сильних і здорових.

У 70-х роках XX століття ученим вдалося розкрити нейрофізіологічні механізми потягу людини до таких психічних станів, яких зазвичай прийнято уникати. У лімбічній системі людини були виявлені комплекси нейронів, які відповідальні за емоції страху, гніву, люті. Виявилося, що вони, як й інші нейрони, потребують періодичного подразнення.

Виходить, що людина повинна переживати усі емоції, потенційно закладені в нейропсихологічному апараті. Водночас емоційне наповнення війни, як найбільш активного прояву соціального конфлікту, не зводиться до ненависті, злості і тому подібне. На війну йдуть цілком осмислено, розуміючи, що ризикують життям. І бійці, захищаючи свої родини і рідну землю від супротивника, керуються, у першу чергу, не інстинктом агресії або економічним інтересом, а любов'ю до своїх рідних, своєї батьківщини і бажанням їх захистити.

Серед соціальних конфліктів особливе місце посідає юридичний конфлікт. На думку В. Кудрявцева, юридичний конфлікт можна визначити як протиставлення суб'єктів права у зв'язку із застосуванням, порушенням або тлумаченням правових норм. Дослідник стверджує, що

«юридичним є будь-який конфлікт, в якому суперечка так чи інакше пов'язана з правовими відносинами сторін (їх юридично значущими діями або станами), і суб'єкти або мотивація їх поведінки, або об'єкт конфлікту мають правові ознаки, а конфлікт тягне юридичні наслідки»¹.

Існують власне юридичні конфлікти, і конфлікти, що не є юридичними в прямому розумінні цього слова, але містять правовий компонент. У соціології права юридичним називають конфлікт між соціальними суб'єктами, що виникає внаслідок відмінності їх правових інтересів і неузгодженості позицій щодо їх правового статусу. Правовий статус суб'єктів, таким чином, виступає предметом юридичного конфлікту.

Однак, не всі юридичні конфлікти спочатку є такими. Правовий компонент може виникнути у процесі неюридичного конфлікту, коли сторони вчиняють дії, що тягнуть за собою юридичні наслідки.

Конфліктуючі сторони, наприклад, можуть не знайти рішення самостійно і звернутися в судові інстанції. Так відбувається трансформація неюридичного конфлікту в правовий. Наприклад, у ході сімейної сварки (побутовий конфлікт) подружжя може прийняти рішення про розлучення і звернутися до суду (юридичний конфлікт).

Таким чином, юридичний конфлікт являє собою вторинне за походженням утворення, в основі якого лежать звичайні соціальні, політичні, національні, економічні, ідейні, сімейні та інші конфлікти. Базовий зміст конфлікту лишень набуває юридичної форми в разі його переростання в правовий. Virішення конфліктів засобами трансформації їх в юридичні конфлікти характерне для правових держав, де переважна більшість відносин мають правове оформлення. Правовий шлях вирішення конфлікту – найбільш цивілізований. У той же час існують і неправові, насамперед силові, форми і способи вирішення конфлікту.

Юристу для ефективної комунікації необхідно мати уявлення про:

- структуру конфлікту;
- його функції;
- динаміку;
- типологію конфліктів.

У психологічній структурі конфлікту окремі дослідники, як-от І.Пономарьов, виділяють наступні компоненти:

(1) Пізнавальний компонент: інтелектуальні способи обробки інформації і прийняття рішень, ступінь включення особистості у конфліктну ситуацію та рівень самоконтролю учасників конфлікту на різних етапах його розвитку; самопізнання і самоусвідомлення індивідом себе як учасника конфлікту, об'єктивність учасників конфлікту в оцінці своїх можливостей.

(2) Емоційний компонент являє собою сукупність емоцій і переживань учасників конфлікту.

(3) Вольовий компонент об'єднує зусилля учасників конфлікту, спрямовані на подолання труднощів, що виникають на певному етапі конфліктної ситуації.

(4) Мотиваційний компонент є свого роду «ядром» конфлікту, адже розкриває сутнісні розбіжності у позиціях учасників протистояння.

До структури конфлікту дослідники відносять і сам предмет конфлікту – те, з приводу чого виникла суперечка. Предмет конфлікту може мати ідеальне або матеріальне втілення, але за ним завжди прихована внутрішня психологічна проблема.

У професійній діяльності юристів конфлікти неминучі. Власне в основі своїй ця діяльність зорієнтована на виявлення і подолання (або надання допомоги у подоланні) конфліктів у різних соціальних вимірах.

Конфлікт може виконувати як деструктивну (руйнівну), так і конструктивну (позитивну, відновлювальну) функцію. Все залежить від

напрямку конфлікту, його вектора зі знаком «мінус» або «плюс». Так, конфлікт може бути викликаний суперечністю між належним і наявним, що спонукає людину до самовдосконалення. Прикладом може слугувати ситуація, коли співробітник (особливо це стосується недосвідчених працівників) установи, яка надає юридичні послуги населенню, виявляє недостатній рівень підготовки до такого роду діяльності, що може спричинити конфлікт з клієнтами, колегами, керівництвом тощо. Загострення відносин змушує людину переосмислити недоліки у своїй роботі і приблизно у третині випадків веде до суттєвих змін у поведінці, до удосконалення професійного рівня, а в кінцевому підсумку – до зняття конфлікту. В такому випадку можна говорити про відновлювальну функцію конфлікту, коли констатація існуючих суперечностей і усвідомлення необхідності їх подолання викликає активізацію психічних процесів, призводить до формування необхідних професійно-значущих умінь і навичок.

Лінкольн, шістнадцятий президент США, серед найбільш значущих позитивних впливів конфлікту, які власне й роблять його конструктивним, називав такі:

- сприяє усвідомленню єдності з групою, яка вже являє собою спільноту однодумців;
- сприяє розрядці соціальної напруги у групі, створює умови для безпечного і навіть конструктивного виходу емоцій;
- викриває існуючі проблеми у житті організації;
- дозволяє утвердитися новому, більш прогресивному, й позбутися старого, віджилого;
- сприяє створенню нових соціальних інститутів;
- під впливом конфлікту відбувається утвердження нових або закріплення вже існуючих у групі ціннісних орієнтирів.

Що ж до динаміки конфлікту, то прийнято виділяти від двох до семи стадій його протікання:

- (1) передконфліктна стадія;
- (2) виникнення конфліктної ситуації;
- (3) інтелектуальний етап;
- (4) критичний (емоційний) етап;
- (5) згасання напруги;
- (6) оцінювання поведінки у конфлікті;
- (7) розв'язання конфлікту, в тому числі й вихід із нього однієї із сторін.

Зауважимо, що ця схема більш характерна для міжособистісних (або позиційних) конфліктів, а не для ділових. Якщо перший вид передбачає зміни у відносинах учасників конфлікту, то другий – звернення до суто предметного змісту комунікації між юристом та іншою особою, яка протидіє йому.

Для юридичного конфлікту більш прийнятною є наступна градація стадій розгортання:

I. Передконфліктна стадія, що включає дві фази: 1) нагромадження і загострення протиріч, що включає ідентифікацію, тобто визначення суб'єктів, які перешкоджають досягненню мети, вважаються винними, а також формування стратегії та тактики розвитку конфлікту; 2) інцидент, якась зовнішня подія, що зрушує конфлікт з місця.

II. Власне конфліктна стадія, що проходить у своєму розвитку три фази: 1) перехід до конфліктної поведінки, що має відкритий або прихований характер; 2) досягнення у розвитку конфлікту критичної точки, тобто його максимальної гостроти, сили та напруги; 3) переоцінки цінностей або вибору, коли конфліктуючі сторони остаточно вибирають певну модель поведінки (досягнення своїх цілей за рахунок іншої сторони і доведення конфлікту до ще більшого напруження або перехід у приховану форму за рахунок поступок, або пошук способів остаточного розв'язання конфлікту)

III. Розв'язання конфлікту внаслідок зміни умов конфліктної ситуації, установок суперників, односторонніх або двосторонніх поступок, усунення протидіючої сторони, втручання третьої сили. Воно може бути часткове або повне.