

Бучко В.Б.

## КОГНІТИВНИЙ ЧИННИК У РОЗВ'ЯЗУВАННІ СУДОВИХ СПОРІВ

*У статті розкрито етапи у процесі розв'язування мислительних задач, процеси, які знижують когнітивний дисонанс, висвітлено інтерперсональні оціночні механізми.*

*Автор експериментально досліджує самооцінку раціональної поведінки суддів господарських судів та сторін у конфлікті, їх відмінності, вплив фактору консультування щодо розв'язування майнових та немайнових спорів, фактору залучення сторін до процедури переговорів, посередництва та вплив цих факторів на зміну самооцінки раціональної поведінки сторін у конфлікті.*

*The article describes the stages in the process of solving the thinking tasks, processes which reduces cognitive dissonance, and shows interpersonal estimative mechanisms.*

*The author experimentally investigates self-estimation of the rational behaviour of judges of Economic Courts and parties in the conflict, their differences, influence of the factor of consulting in regard to solving of property and non-property disputes, factor of attraction of parties into the negotiation process, interposition and influence of these factors on the transformation of self-estimation of rational behaviour of the parties in the conflict.*

Розв'язування майнових та немайнових спорів судами передбачає абстрактне пізнання дійсності, яке здійснюється через призму процесів мислення та уяви. Характерною ознакою таких процесів є опосередкований характер відображення ними дійсності шляхом використання попереднього досвіду, раніше здобутих знань, міркувань, побудовою гіпотез тощо. Мислення передбачає такі розумові операції: порівняння, аналіз, синтез, абстрагування, узагальнення, класифікацію, систематизацію. Таким чином, когнітивний

фактор є рушійною силою у розв'язуванні майнових та немайнових спорів судами.

Вивченню когнітивних процесів приділяли увагу такі дослідники, як Б.М. Величківській, І.Д. Пасічник, Є.В. Гейко, С.Д. Максименко, А.М. Гірник, А.Петровський, Е.Е. Установна, В.П. Шейнов, А. Щербаков, А. Крогіус, В.Б. Силов, Н.І. Фригіна, К. Ізард, Р. Лазарус та інші.

У даній статті ми ставимо за мету проаналізувати особливості когнітивних процесів у площині розв'язування судами майнових та немайнових конфліктів, визначити фактори, які впливають на самооцінку раціональної поведінки в конфлікті сторін та суддів.

Процес розв'язування того чи іншого майнового та немайнового конфлікту починається з формулювання питання, яке треба дослідити, виходячи з конкретних умов проблемної ситуації. Формулювання питання — перший етап у процесі розв'язання завдань. Питання спору міститься в предметі та підставах позовного подання, яке суд повинен перевірити. Другий етап розв'язування розумового завдання починається з пошуку шляхів аналізу поставленого запитання та побудови гіпотези. Висування гіпотез дає сторонам та судді можливість передбачити напрями розв'язування майнових та немайнових конфліктів та можливі результати. Основним джерелом для побудови гіпотез судом є обґрунтування позовних вимог та відзив на позов, а за наявності зустрічного позову — його обґрунтування та відзив на зустрічний позов. Розв'язання розумового завдання — завершальний етап процесу, який може відбуватися по-різному: методом спроб і помилок, шляхом перевірки висунутих гіпотез, шляхом застосування аналогій тощо [6].

При розв'язуванні господарських спорів часто доводиться використовувати інтрапсихічні оціночні механізми, які можна проілюструвати процесами, що знижують когнітивний дисонанс. При розв'язуванні майнових та немайнових спорів застосовуються три основні способи зменшення рівня чи усунення дисонансу:

Зміна одного з елементів дисонансних відносин (заміна позивача, відповідача чи третю особу, відкликання судді).

Додавання нових елементів, що співвідносяться з уже наявними (залучення третіх осіб, які заявляють (не заявля-

ють) самостійних вимог на предмет спору, подання зустрічного позову, зміна предмету та підстав позову).

Зменшення значимості одного з дисонансних елементів. Після вибору однієї з двох рівноцінних альтернатив у сторін здійснюється їх перецінка, завищення оцінки обраної альтернативи та заниження оцінки відкинутої, зокрема, якщо альтернатива запропонована опонентом.

До основних видів когнітивного дисонансу належать:

- дисонанс у результаті ухвалення рішення;
- дисонанс у результаті змушеної дії;
- дисонанс у результаті незгоди з переконаннями групи;
- дисонанс у результаті несподіваних наслідків дії [9; 12].

Інтерперсональні оціночні механізми передбачають численні прийоми, спрямовані на підтримання чи підвищення самооцінки і власної гідності. Боротьба проти негативної оцінки може бути пасивною – уникнення, або активною – дискредитація суб'єкта, який оцінює, його мотиви, цінності тощо. Часто сторони, а деколи навіть і судді, вдаються до стереотипного пізнання, використовують так званий “ефект ореолу” [1].

Сторони створюють умови для прийняття вигідних для них рішень опонентами (рефлексивне управління). Свідоме надання будь-якої неправдивої інформації є чинником для реалізації рефлексного управління шляхом формування цілі опонента, зміни уявлень та стратегії чи тактики поведінки [5, с. 36].

Наприклад, прохання відповідача надати розстрочку виконання судового рішення у зв'язку зі струнким фінансовим становищем може сприяти формуванню у позивача уявлення про фінансовий стан підприємства опонента і посприяти зменшенню чи відмови від штрафних санкцій, збитків від інфляції.

Згідно з дослідженнями К. Камерера та М. Вебера існує три ефекти в оціночних судженнях, які кожна сторона старатися використати для зменшення невизначеності [11].

Перший – ефект оптимальності, який покращує емоційний стан. Другий – ефект виправдання складних рішень (*justifying difficult decisions*) – підвищується привабливість прийнятого рішення та понижується привабливість відкинутих рішень.

Третій – схильність до підтвердження (*confirmation bias*) – сторона чи суддя оцінює як більш достовірну ту інформацію, яка підтверджує його думку чи прийняте ним рішення порівняно з інформацією, яка прийнята іншою стороною чи суперечить рішенню. І навіть більше, сторона за таких обставин не тільки відносно вище оцінює інформацію, а й краще запам'ятовує її [13].

Окрім того, сторони більше виявляють труднощі, коли треба оцінювати не окремі фактори, а їх систему, цілісну мережу їх взаємодії. Сторони часто не усвідомлюють, що принципово не йдучи на компроміс і не погоджуючи пропозиції опонента, вони втрачають з ним зв'язки як з контрагентом, що явно суперечить цілям сторони в господарській діяльності [4].

При вирішенні майнових та немайнових спорів сторони функціонують на логічному рівні, актуалізують певні знання і створюють модуль взаємодії. При зіткненні з неординарними обставинами логічні знання виявляються недостатніми, функціонування психологічного механізму переходить на інтуїтивний рівень. У сфері інтуїції в сторін та суддів досвід менш структурований, але достатньо багатий, особливо у суддів. Знаходження розв'язку спору на інтуїтивному рівні, як і вся діяльність, за твердженням Я.А. Пономарьова, має емоційне забарвлення. Спосіб вирішення на інтуїтивному рівні суб'єкту слід оформити як логічну модель [8].

Зустрічаючись з новими обставинами справи, сторони чи судді намагаються знайти приклади аналогічних обставин (спорів), з цією метою Вищий Господарський Суд України видає збірки узагальненої практики вирішення певних видів майнових та немайнових спорів.

Варто також зазначити, що в усному процесі на перший план виступає не так істинність чи хибність доказової інформації, як в логічних судженнях, а практична (прагматична) успішність ведення спілкування. Тому трапляється так, що повністю обдуманими можуть здатись висловлювання, які суперечливі з точки зору логічного аналізу значень [2, с. 109].

У побудові когнітивної моделі взаємодії між сторонами та судом важливе значення мають індуктивні міркування – доведення невідомого на основі окремих фактів. Окрім того,

в логіці розглядаються так звані абдуктивні міркування, які полягають у мисленні від окремого до окремого [2].

Прикладом абдукції є умовиводи за аналогією. (Врахування судьями та сторонами аналогічних спорів, постанов апеляційної та касаційної інстанцій, рекомендацій ВГСУ).

Дослідження мислительних психічних процесів показали, що мислення в сумісній діяльності протікає по-іншому, аніж в індивідуальній [7]. У сумісній діяльності сторони більше схильні до навіювання, конформізму, емоційного зараження, в індивідуальній – більшою мірою керуються мислительними процесами, аніж емоціями. Проте до ескалації емоцій сторони часто вдаються для здійснення маніпуляцій зі своїми опонентами. Як зазначає В.П. Шейнов, схема прихованого управління включає в себе такі етапи: збір інформації про особу, виявлення приманок та мішені впливу, атракцію, спонукання до дії, виграш ініціаторів впливу.

В.П. Шейнов, поряд з традиційною пірамідою потреб Маслоу, виділяє потребу в позитивних емоціях. Компліменти, пробудження приємних спогадів, обіцянки, словесне задоволення потреб мають вплив на вирішення спорів, а також установка на власну правоту, переконання що вчинені дії чи бездіяльність, які оспороюються і пов'язані з майном, не порушують прав та законних інтересів інших осіб. Установка на те, що певна форма власності повинна домінувати, може викликати когнітивний дисонанс, наприклад, коли особа віддає перевагу державній формі власності в силу свого переконання, а потрібно вирішувати спір про приватизацію державного майна. Величина когнітивного дисонансу буде прямопропорційно залежати від стійкості переконання в своїй правоті та неможливості досягти бажаного результату. Тому надзвичайно важливо для судді та інших сторін не формувати будь-яких установок. В протилежному випадку це спричиняє переконання у власній правоті дій, сприяє розширенню кола розбіжностей, ескалації емоцій і, власне, негативно позначається на процесі мислення, вибору стратегії вирішенні спору, прийнятті рішення. І якщо останнє приймається всупереч власного переконання, це може бути конфліктогеном і полягати у негативному, необґрунтованому, безпідставному ставленні до протилежної сторони чи сторін, застосування судьями штрафних санкцій, переведення

спору з предмета на особистості, або, іншими словами, зміна предмета конфлікту з "що є спір" на "хто є спір".

Процеси репрезентативного пізнання забезпечують не тільки пошук істини, але і проектування, яке в широкому змісті цього слова означає побудову своєрідних гіпотез, вдумок. У вузькому змісті проектування – це побудова образів майбутнього згідно з правилами, законами, технологіями, типовими для усіх індивідів та характерних для певних з них. Поняття, закони і правила є узагальненими знаннями. Пізнання і узагальнення зв'язків і відношень предметів та явищ навколишнього світу є однією з найбільших функцій мислення. Якісними показниками мислительної діяльності є три ієрархічні форми узагальнення: синтез, власне узагальнення і систематизація [7].

Для конструктивного вирішення майнових спорів надзвичайно важливим є ефективно оперування вищенаведеними формами узагальнення. При цьому когнітивні процеси встановлення істини відбуваються не на рівні відчуттів як при чуттєвому пізнанні, а на рівні систем образів, ідей, уявленнях у свідомості (пам'яті, мисленні, уяві), відтак, дані когнітивні процеси слід вважати репрезентативними. Експериментально доведено, що при отриманні суперечливої інформації (перевірити яку неможливо) сторони схильні приймати за більш достовірну інформацію ту, яка надійшла першою. При наявності несуперечливих фактів сторони схильні віддавати перевагу тим, які надійшли останніми [10].

На початку 2006 р. та повторно на поч. 2008 р. нами було проведено дослідження, мета якого полягала у виявленні відмінностей у самооцінці раціональної поведінки в конфлікті між судьями місцевих і апеляційних суддів господарських судів та сторонами. Визначення рівня самооцінки проводилось за тестом "Самооцінка раціональної поведінки в конфлікті".

Вибірка становить 80, з якої 40 суддів (30 суддів господарських судів першої інстанції і 10 суддів апеляційних господарських судів) та 40 сторін-юристів по справах як позивачі та відповідачі.

Для встановлення статистично значимих відмінностей використовувався бісеріальний коефіцієнт кореляції. Перша змінна  $X$  вимірювалась у дихотомічній шкалі, де 1–

суддя, 0 – сторона по справі. Друга шкала Y – це середнє арифметичне по всіх позиціях тесту щодо визначення раціональної поведінки в конфлікті.

$R_{\text{емп.біс.}}$  обраховано за допомогою програмного забезпечення для обробки статистичних результатів “Статистика + 3.5.0.” і становить 0,93. Отримане значення бісеріального коефіцієнта кореляції значне і дає підстави стверджувати наявність кореляційних зв'язків між суддями та сторонами і рівнем самооцінки раціональної поведінки в конфлікті. Значення бісеріального коефіцієнта кореляції оцінюється по величині  $T_{\phi}$  t-критерію Ст'юдента з числом степенів свободи  $k=n-2$ .

$T_{\phi}$  обраховано за допомогою формули №2; при  $k= n-2 = 80-2=78$  і становить 22,3.

По таблиці знайдено критичні значення критерію Стюдента для рівня статистичної значимості  $p \leq 0,05$   $t_{\text{кр.}} = 2$ ;  $p \leq 0,01$   $t_{\text{кр.}} = 2,66$  і  $p \leq 0,001$   $t_{\text{кр.}} = 3,29$  [3, с.313].

Отримане  $T_{\phi}=22,3$  потрапило в зону значимості на рівні 0,1%, а відтак, слід прийняти гіпотезу, згідно з якою отриманий бісеріальний коефіцієнт кореляції суттєво відрізняється від нуля, максимально наближений до одиниці. Іншими словами, виявлено наявність значних відмінностей у рівні самооцінки раціональної поведінки в конфлікті між суддями господарських суддів та сторонами у справах.

На початку 2008 р. повторно проведено емпіричне дослідження на визначення самооцінки раціональної поведінки в конфлікті між тими ж респондентами. Результати самооцінки раціональної поведінки суддів не змінилися на статистично значиму величину. Що стосується сторін, їм протягом двох років надавалась психологічна консультація щодо розв'язування конфліктів, респонденти залучались до модельованих судових процесів, навчались методам вирішення майнових та немайнових спорів шляхом посередництва та переговорів з метою відслідковувати істотні зміни кореляційних зв'язків між самооцінкою раціональної поведінки в конфлікті між суддями місцевих і апеляційних суддів господарських судів та сторонами і порівняти зміну кореляційних зв'язків з попереднім експериментом між тими ж самими респондентами.

Контрольний експеримент, проведений у 2008 р., показав

такі результати:

$R_{\text{емп.біс.}}$  обрховано за допомогою програмного забезпечення для обробки статистичних результатів "Статистика + 3.5.0." і становить 0,53. Отримане значення бісеріального коефіцієнта кореляції значно менше порівняно з даними 2006 р., однак це дає підстави стверджувати про наявність значних кореляційних зв'язків між рівнем самооцінки раціональної поведінки в конфлікті суддів і сторін.

Критичні значення критерію Ст'юдента для рівня статистичної значимості залишаються ті самі, оскільки репрезентативна вибірка не змінювалась, і становлять  $p \leq 0,05 t_{\text{кр.}} = 2$ ;  $p \leq 0,01 t_{\text{кр.}} = 2,66$  і  $p \leq 0,001 t_{\text{кр.}} = 3,29$  [3, с.313].

Отримане  $T_{\text{ф.}}$  потрапило в зону значимості на рівні 0,1% і становить 5,51, а відтак, слід прийняти гіпотезу, згідно з якою отриманий бісеріальний коефіцієнт кореляції суттєво відрізняється від нуля, знаходиться приблизно по середині між нулем та одиницею. Іншими словами, виявлено наявність значних відмінностей у рівні самооцінки раціональної поведінки в конфлікті між судьями господарських суддів та сторонами у справах. Однак відмінності значно менші, ніж в експерименті за 2006 р., що свідчить про позитивний вплив проведеної зі сторонами роботи щодо розв'язування майнових та немайнових спорів. Про цей вплив свідчить також той факт, що дослідження, проведене з контрольною групою сторін по справі (юристами як позивачами та відповідачами) на початку 2008 р., з якими не проводилась робота щодо конструктивного розв'язування майнових та немайнових спорів на відміну від експериментальної групи, не показало значних відмінностей у рівні самооцінки раціональної поведінки в конфлікті порівняно з 2006 роком.

Виходячи з результатів проведених досліджень щодо самооцінки раціональної поведінки в конфлікті, є підстави зробити такий висновок: чинник самооцінки поведінки між сторонами та судом впливає на їх взаємодію, а вона, в свою чергу, – на конструктивне вирішення майнових та немайнових спорів. Дослідження показало можливість підвищення взаємодії сторін шляхом надання консультації, проведення навчання щодо розв'язування спорів шляхом примирення та посередництва.  $R_{\text{емп.}}$  змінилося з коефіцієнта 0,93 до 0,53 завдяки дворічній співпраці з сторонами та надання кон-

сультацій щодо конструктивного вирішення майнових та немайнових спорів. Аналіз результатів справ та спостереження за поведінкою сторін у залах судових засідань дає підстави стверджувати про обрання сторонами на кінець 2008 року стратегій компромісу та взаємної співпраці частіше порівняно з початком 2006 року. За цей період спостерігалось зменшення винесення окремих ухвал щодо сторін з приводу невиконання рішень суду, частіше укладались мирові угоди, сторони частіше йшли назустріч одна одній щодо погодження строків відстрочки та розстрочки судових рішень, добровільної сплати боргу до закінчення провадження у справі, зменшилась кількість поданих респондентами-сторонами апеляційних та касаційних скарг.

Спілкування зі сторонами відбувалося безпосередньо, шляхом переписування електронною поштою, програмами “Skype”, “ICQ”, в окремих випадках безпосередньо перед початком судових засідань або під час перерви між засіданнями – по телефону. Основне спостереження за зміною поведінки сторін-респондентів відбувалось в залі судових засідань.

Таким чином, когнітивний чинник у розв’язуванні майнових та немайнових спорів господарськими судами проявляється у: процесах розв’язування мислительних задач, оціночних судженнях, процесах мислення у сумісній та індивідуальній діяльності, розумових операціях порівняння, аналізу, синтезу, абстрагування, узагальнення, класифікації, систематизації.

Суть когнітивного чинника полягає в тому, що він обумовлює процеси розв’язування мислительних задач, є причиною сумісної та індивідуальної розумової діяльності суддів та сторін по справах при вирішенні господарських спорів, передбачає наявність у суддів та сторін інтерперсональних оціночних механізмів, етапів у процесі розв’язування мислительних задач, впливає на процеси, які знижують когнітивний дисонанс, а при зіткненні з неординарними обставинами за умови недостатності логічних знань впливає на перехід психологічного механізму на інтуїтивний рівень.

Емпірично встановлено відмінності між сторонами та суддями щодо визначення самооцінки раціональної поведінки в конфлікті, факт статистично значимої зміни самооцінки раціональної поведінки в конфліктах сторін за два роки (поч. 2006

р. – поч. 2008 р.) та роль консультування щодо розв'язування майнових та немайнових спорів, залучення до процедури переговорів та посередництва сторін, аналіз конфліктів.

Вивчення когнітивних чинників розв'язування майнових спорів є важливим, прикладним та перспективним, однак подальші дослідження потребують врахування гендерних, мотиваційних та емоційних чинників, їх теоретико-методологічне та експериментальне обґрунтування.

## Література

1. Василюк В.Е. Психология переживания (анализ преодоления критических ситуаций). – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. – 200 с.
2. Величковский Б.М. Когнитивная наука : Основы психологии познания : в 2 т. – Т. 2 / Борис М. Величковский. – М.: Смысл: Издательский центр "Академия", 2006. – 432 с.
3. Ермолаев О.Ю. Математическая статистика для психологов: Учебник / О.Ю. Ермолаев. – 3-е изд, испр. – М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 2004. – 336 с., 324.
4. Когнитивная психология. Учебник для вузов / Под ред. В. Н. Дружинина, Д. В. Ушакова – М.: ПЕР СЭ, 2002 – 480 с.
5. Лефевр В. А., Смолян Г. Л. Алгебра конфликта. – М.: ИЗДАТЕЛЬСТВО "ЗНАНИЕ", 1968. – 64 с.
6. Максименко С. Д., Соловієнко В. О. Загальна психологія: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2000. – 256 с.
7. Пасічник І.Д. Практичне мислення і конфлікт (теоретико-методологічні аспекти) // Наукові записки. Серія "Психологія і педагогіка". – Острого: Вид-во Національного університету "Острозька академія", 2007. – Вип. 9. – 608 с., 11.
8. Пономарев Я.А. Психология творчества. – М.: Педагогика, 1976. – С. 200.
9. Розов В. І. Адаптивні антистресові психотехнології: Навч. посібн. – К.: Кондор, 2005.– 276 с.
10. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования) / В.П.Шейнов. – М.: ООО "Издательство АСТ", Мн.: Харвест, 2006. – 816 с.
11. Carerer C, Weber M. Recent developments in modeling preferences: uncertainty and ambiguity//J. Risk Uncertain. N.Y. 1992. Vol. 5. P. 325-370.
12. Conflict, decision and dissonance. / Ed. by L.Festinger. – Standford: Standford univ. press, 1967. – 163 p.
13. Koriat A., Lichtenstein S., Fischhoff B. Reasons for confidence // J. Exp. Psychol.: Human Learning and Memory. 1980. Vol. 6. P.