

КУЧЕР Т. М.,
кандидат юридичних наук,
асистент кафедри нотаріального
та виконавчого процесу і адвокатури
(Київський національний університет
імені Тараса Шевченка)

УДК 347.9(477)

СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ДОВЕДЕННЯ: ЮРИДИКО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

У статті аналізуються психологічні особливості формування правової позиції суб'єкта в умовах виниклої спірної ситуації та можливості її вирішення в порядку цивільного судочинства. Для забезпечення процесу доведення як розумової та процесуальної діяльності слід виробити притаманні йому стратегії і тактики, які зможуть допомогти у досягненні особою своєї мети.

Ключові слова: доведення, стратегія, тактика, психологічні орієнтації, особа.

В статье анализируются психологические особенности формирования правовой позиции субъекта в условиях сложившейся спорной ситуации и возможности ее разрешения в порядке гражданского судопроизводства. Для обеспечения процесса доказывания как умственной и процессуальной деятельности следует разработать присущие ему стратегии и тактики, которые смогут помочь в достижении лицом своей цели.

Ключевые слова: доказывание, стратегия, тактика, психологические ориентации, лицо.

This article analyzes the psychological characteristics of the formation of legal position of the subject in terms of arising controversial situation and the possibility of its decision in civil proceedings. With a view to ensuring the process of proving as a mental and procedural activities it should be developed the strategy and tactics that can help a person to achieve his goal.

Key words: averment, strategy, tactics, psychological orientation, person.

Вступ. В умовах змагальності цивільного судочинства, необхідності підтвердження обставин, на які сторони посилаються як на підставу своїх вимог чи заперечень, виникає необхідність кожного разу звертатися до інституту доведення, який надає можливість не лише підтвердити правомірність своєї правової позиції, а й отримати сприятливий результат, якого бажає заінтересована особа. При цьому саме від продуктивності використання такої категорії залежить ефективність юридичних наслідків. Доведення є комплексним, багатограничним утворенням, із притаманними йому способами, засобами та процедурами. Відповідне нормативне регулювання його процесуальних аспектів міститься у відповідних законодавчих актах. Цей термін використовується у ЦПК України щодо розкриття принципу змагальності (ч. 2-3 ст. 10), зобов'язання кожної сторони (ч. 1 ст. 60), поважності причин пропуску строку для подання доказів (ч. 2 ст. 131), відмови у визнанні обставин (ст. 178), однієї з підстав для скасування рішення суду першої інстанції та ухвали суду, що перешкоджає подальшому провадженню у справі (п. 2 ч. 1 ст. 309, п. 2 ч. 1 ст. 311), встановлення меж розгляду справи судом касаційної інстанції (ч. 1 ст. 335), умов визнання та виконання рішення іноземного суду, що підлягає примусовому виконанню (ч. 2 ст. 390), змісту відновлюваного судового рішення (ч. 2 ст. 408), які однобічно встановлюють окремі сторони процедури його здійснення. Наявність же лише одного українського вченого [1, с. 21] на тлі не лише представників вітчизняної науки, а й близьких за духом російських колег, яка відстоює існування такого важливого правового конструкту свідчить не лише про додаткову необхідність дослідження процесу доведення, а й вироблення його структури.

Постановка завдання. Разом із тим, базуючись на ментальному аспекті формування, такий інститут охоплює логічні, психологічні методи та прийоми, які застосовуються для аргументації своїх тверджень, від об'єктивності вибору напрямку яких залежить кінцевий підсумок. Звісно, чинне законодавство не містить таких методик, а тому вибір тієї чи іншої поведінки залежить від конкретних обставин, що спричинили необхідність доведення, мети, яка ставиться його учасниками, типу їх особистості тощо. Саме тому в межах нашого дослідження розглянемо психологічний аспект здійснення процедури доведення задля вироблення конкретних методик стратегій і тактик, що можуть застосовуватися у цивілістичних процесах.

Результати дослідження. Так, етимологія слова «стратегія» означає науку й мистецтво ведення війни; загальний план її ведення і бойових операцій, а також мистецтво планування будь-якої діяльності, що базується на точних прогнозах [2]. Із цих визначень слідує, що стратегія охоплює в собі єдину, ідейно сформовану задумку, яка має відповідати поставленим цілям певного суб'єкта і базуватися на чітко визначених складових. Але незважаючи на сферу її застосування (технічна, маркетингова, соціальна, управлінська), базисом



для її формування є поведінка заінтересованих суб'єктів, яка може бути активно вираженою, нейтральною, інертною. Під стратегією поведінки у психології розуміється принцип поведінки чи слідування певній моделі поведінки [3]. Тобто під час реалізації свого права на звернення до юрисдикційних органів або залучення до участі в них у кожного учасника будуть власні цілі, які можуть співпадати з позиціями інших суб'єктів, бути ідентичними їм, або навпаки – бути протилежними останнім. Досягнення ж бажаних для осіб результатів перебуває у прямій залежності від обраних ними засобів. Особливої форми стратегія буде набувати під час конфлікту, адже це орієнтація людини (групи) по відношенню до конфлікту, установка на визначені форми поведінки в ситуації конфлікту [4]. У цивільних процесних ситуаціях наявність конфлікту характерна для вирішення справ у судових інстанціях, за винятком процедури окремого провадження, в якій відсутній спір про право, а мета його згідно зі ст. 234 ЦПК України полягає у підтвердженні наявності або відсутності юридичних фактів, що мають значення для охорони прав та інтересів особи, або створенні умов здійснення нею особистих немайнових чи майнових прав, або підтвердженні наявності чи відсутності неоспорюваних прав. При цьому навіть за такої специфіки цього виду провадження особа, яка звернулася до суду, зобов'язана довести такі обставини.

Проте для дослідження специфіки окремих видів судочинства, проваджень одразу слід означити, що таке стратегія для цивільних процесів, якою можна вважати визначальну концепцію особи, що складається із сукупності послідовних, заздалегідь запланованих, обдуманих, цілеспрямованих, інтегрованих дій для досягнення поставленої мети. У свою чергу здійснення кожної стратегічно визначеної системної дії обумовлюється виробленими тактиками, які мають сприяти результативному її виконанню та досягненню бажаного результату. У будь-якому разі підґрунтям стратегії є мисленнєві процеси, які проходять у мозку людини, виражені у формі думки з приводу ставлення заінтересованої особи до тих чи інших подій, явищ, суб'єктів. Ментальна діяльність людини володіє ознакою динамічності, тому абсолютно обумовлено є можливість зміни стратегії залежно від різноманітних факторів матеріального чи ідеального характеру. Звісно, зі зміною стратегії модифікуються і тактики, хоча останні можуть варіюватися і без зміни генерального плану поведінки. Особливістю стратегій в юридичних процесах буде комплексність застосування як нормативно-встановлених положень, так і психологічних прийомів для втілення задуманого.

Стратегія може будуватися, виходячи з можливих варіантів вирішення такої ситуації на підставі законодавчо закріплених положень. Так, судовим рішенням може бути задоволено вимоги позивача, заявника повністю або частково, відмовлено у задоволенні таких вимог за аналогічною схемою, тим самим забезпечивши повну чи часткову перемогу відповідачу, або вирішено спір за допомогою укладеної мирової угоди, яка однаковою мірою може задовольнити домагання сторін чи, навпаки, завадити у досягненні поставлених цілей.

Залежно від таких критеріїв можна виділити чотири варіанти стратегій:

1) виграти-програти – забезпечує повну перемогу особи, яка звертається за судовим захистом, або її процесуального опонента, оскільки не слід забувати, що право на судовий захист однаково забезпечує права та інтереси як ініціатора процесу, так і протилежної сторони;

2) виграти-виграти – характерна в разі укладення мирової угоди сторонами на взаємовигідних умовах або сприятливого результату розгляду справи для обох сторін, де в певній частині вимог заявника, позивача, які були не суттєвими для нього, відмовлено, а для відповідача, у свою чергу, вони були вкрай важливими;

3) програти-програти – характерна в разі відмови у задоволенні тих вимог позивача, заявника, які були основним предметом таких звернень, і, відповідно, не досягненні поставлених цілей протилежною стороною (наприклад, відмова у задоволенні зустрічного позову відповідача);

4) програти-виграти – характерна в разі повного програшу ініціатора процесу шляхом відмови у задоволенні його вимог у повному обсязі і, відповідно, задоволенні заперечень відповідача.

Варто зазначити, що процес доведення характеризується складною взаємозумовленою структурою, в основі якої лежить пошук інформації про об'єктивні події дійсності (докази) у встановленій законом формі (засоби доказування), їх збирання, в тому числі шляхом витребування, та подання їх уповноваженому державою органу (процес доказування), наступне їх дослідження, аналіз, побудова доводів та оцінка доказів на предмет їх належності, допустимості, достовірності та достатності. За такої багаторівневої конструкції психологічні чинники відіграють важливу роль, адже на кожному етапі доведення поведінки суб'єктів може видозмінюватися залежно від поведінки інших учасників або ефективності використання суб'єктами своїх правомочностей. Наприклад, відповідач може визнати позов у повному обсязі, тоді стратегія позивача може залишитися незмінною, а тактики із твердих можуть перейти до більш м'яких. Поряд із цим стратегія доведення може змінюватися залежно від дій інших учасників відносно предмета вимог.

Тактикою ж у лінгвістичній семантиці визнають сукупність прийомів і засобів у досягненні ким-небудь своєї наміченої мети, лінія чиєї-небудь поведінки [5]. Тобто можна вести мову, що тактикою є способи втілення в конкретній ситуації стратегії, її реалізація. У психології, конфліктології розрізняють конструктивні та деструктивні тактики.

Насамперед для визначення дієвих способів досягнення бажаного для особи результату в ході процесу доведення слід виокремити прийоми, які застосовуються в судових та несудових органах. Необхідність такого поділу обумовлюється відмінностями мети, завдань та характеру таких процедур, процесуальним статусом уповнова-



жених осіб, основоположних принципів тощо. Так, юрисдикційні форми судочинства покладають на активних учасників процесу (сторін, їх представників, третіх осіб, що заявляють самостійні вимоги щодо предмета спору) зобов'язання щодо доведення тих обставин, на які вони посилаються як на підставу своїх вимог або заперечень (ч. 1 ст. 60 ЦПК України). Тобто синтезовано судовий розгляд справи носить риси конфлікту, а тому можливе застосування вироблених теорією та практикою способів їх вирішення. У психології традиційно виділяють п'ять стратегій поведінки, які обирають учасники конфлікту: 1) домінування (конкуренція, суперництво, боротьба, напористість); 2) уникнення, ігнорування; 3) поступка (приспосовування); 4) співробітництво (кооперація, інтеграція); 5) компроміс [6, с. 372]. Первинно для застосування тих чи інших прийомів ще до початку розгляду слід визначитися зі стратегією, яку особа бажає обрати залежно від мети, яку в кінцевому підсумку перед собою ставить. Додатково слід усвідомлювати, що утворюючими елементами мети стратегії доведення в цивільному процесі будуть не лише матеріальні чи процесуальні аспекти, а й психологічні орієнтації як показники суб'єктивного духовного відношення особи до виниклої ситуації. У свою чергу, до таких орієнтацій входять наступні:

1) когнітивна (пізнавальна) – комплекси уявлень (очікувань), які допомагають нам на когнітивному рівні зорієнтуватись у тій ситуації, в якій ми опинилися [7] (тобто це внутрішнє усвідомлення й оволодіння елементарними знаннями відносно такої обстановки). Із позиції механізму доведення в юридичному процесі така орієнтація слугує відправною точкою у вирішенні особою питання щодо її подальшої правової поведінки (звернення до державних органів чи органів місцевого самоврядування, суду, правоохоронних органів, застосування самозахисту чи взагалі не використання права на захист). Якщо індивід на цьому рівні вирішить не застосовувати юридичні механізми вирішення ситуації, що склалася, то не буде потреби у виявленні інших орієнтацій;

2) мотиваційна – пов'язана з різними типами соціальних взаємин, оскільки вони можуть містити можливість або неможливість задоволення потреб індивіда [7]. При перекладенні цих параметрів на цивільні процеси вони є показниками співвідношення матеріальних вимог та процесуальних можливостей, оскільки досягнення цілей, які ставить перед собою особа, можна здійснити лише завдяки належному та ефективному використанню процесуального інструментарію (збирання, витребування та надання засобів доказування, наведення своїх доводів, міркувань тощо), застосування якого є не лише правом, а й обов'язком особи. Інакше навіть за умови правомірності вимог таких персоналій, бажаний для них результат залишиться не досяжним через недоведення правомірності своїх вимог (ст. 215 ЦПК України);

3) моральна – пов'язана із взаємними зобов'язаннями і правами людей, передбачає, що стосунки розглядаються не лише з точки зору особистої перспективи, а й із позиції соціальної перспективи, яка враховує інших у цих взаєминах [7]. Останній критерій не лише притаманний юридичним процесам, а й часто виступає регулятором тих чи інших вчинків людей, які не відповідають або навіть ідуть у розріз із їх первинною правовою позицією. Особливо такий критерій притаманний для справ, що виникають у сімейних, трудових правовідносинах тощо, які дуже тісно пов'язані з особистісними емоційними переживаннями людини, її психічним світом. Поряд із цим значущими аспектами у формуванні моральної орієнтації виступають патерни, які слід виявляти для побудови достовірної правової позиції суб'єктів доведення.

Так, патерни суб'єктів доведення – це емоційні фактори, що впливають на формування мотиваційної орієнтації. Іншими словами, це умовності, які не можна виявити шляхом ознайомлення із засобами доказування чи інформативною довідкою з приводу спору, їх можна простежити лише методом прямого опитування або спостереження.

До таких патернів можна віднести наступні:

1) звички (стереотипи) – небезпека для процесу доведення полягає в тому, що звичка породжує стереотипи поведінки. Із часом і свій світ ми починаємо сприймати стереотипно [6, с. 44];

2) бажання – вони можуть повністю зробити підконтрольною свідомість людини й не дозволяти об'єктивно оцінювати ані ситуацію, яка склалася, ані свої суб'єктивні можливості відносно її вирішення;

3) почуття, якими є вища форма емоційного відношення людини до предметів і явищ дійсності, що відрізняється відносною стійкістю, узагальненістю, відповідністю потребам і цінностям, сформованим в його особистісному розвитку [8]. Саме вони надають оточуючому нас світу іншого вигляду, знецінюючи або, навпаки, збільшуючи чи навіть ідеалізуючи ті чи інші речі, явища, індивіди для конкретної особи. Особливістю такого патерну є те, що навколишнє середовище, суб'єкти залишаються незмінними, модифікація ж відбувається лише у психічному відображенні ставлення такого суб'єкта до матеріального світу;

4) міжособистісні взаємини (дружба, партнерство тощо).

У психології вироблено незчисленну кількість тактик, що забезпечують вирішення конфліктів, наприклад: тактики зваблювання, скуповджування пір'я, захвату та стримування об'єкта конфлікту, психологічного насили, коаліцій тощо. Усіх їх можна поділити на конструктивні та деструктивні. В умовах соціальної, правової, демократичної держави, звісно, мають презюмуватися конструктивні тактики, які не носять елементів загрози життю, здоров'ю, майну людей, їх честі та гідності, але виходячи із закріплених ст. 178 ЦПК України положень, деструктивні тактики також характерні для цивільного процесу. Звісно, такий вид тактик є найлегшим способом досягнення сприятливого для себе результату, адже він спрямований на повне придушення дій процесуального супротивника, йому притаманна невідповідність дій внутрішнім намірам, і як наслідок



– абсолютна бездіяльність у процесі або невідповідність процесуальних дій справжній меті (наприклад, не надання суду засобів доказування, що містять відомості про обставини справи, їх приховування, надання неправдивих свідчень у якості свідка, не використання процесуальних інститутів забезпечення позову, доказів тощо). Головною детермінантою деструктивних тактик є їх протиправна природа.

Так, до деструктивних тактик можна віднести тактику «зламування» (пригноблення), яка включає в себе усі неправомірні види примушування особи до вчинення певних дій або утримання від них (погроза, насильство, шантаж, залякування, використання владних повноважень тощо). Наприклад, погроза звільнення підлеглому працівнику в разі, якщо він не відмовиться від позову з приводу визнання незаконним наказу про застосування дисциплінарного стягнення у формі догани; а також тактику «аберації» – спотворення дійсних обставин заради отримання вигоди для себе. При цьому воно має бути у формі свідомої, вольової поведінки як сторони у справі, так й інших її учасників (наприклад, зловмисна домовленість представника особи з другою стороною, обман тощо).

Конструктивні ж тактики покликані забезпечити досягнення поставленої стратегії законними способами, але з урахуванням різноманітних емоційних, психологічних, поведінкових, особистісних факторів тощо.

1. Тактика тиску проявляється у застосуванні таких способів психологічного придушення, як критика на адресу опонента відносно будь-яких його якостей (наприклад, некомпетентність представника, неможливість особи забезпечити необхідні життєві потреби тощо); підвищення тону виступу, акцентування уваги на негативних рисах певної особи, подіях, явищах, предметах. І хоча така група прийомів не відноситься до деструктивних, однак їх загальний нарис містить шкідливі наслідки як для особи, яка її застосовує (може бути застосовано один із видів заходів процесуального примусу (глава 9 ЦПК України)), так і до інших суб'єктів процесу (наприклад, окрема ухвала відносно неетичної поведінки адвоката).

2. Тактика прихильності. На відміну від попередньої групи, дані заходи спрямовані на формування у супротивника якнайбільшої симпатії не лише до своєї персони, а й до тих дій, які вона вчиняє, обумовлюючи їх необхідністю лише метою найсприятливішого вирішення ситуації, яка склалася. Дана тактика застосовується з одного боку для притуплення пильності опонента і мінімізації вчинення ним необхідних процесуальних дій, з іншого спрямована на збереження відносин після розв'язання даного спору.

3. Тактика переконання. У першу чергу базується на належності, допустимості, достатності та достовірності зібраних у справі засобів доказування та підтвердження правомірності своїх вимог чи заперечень нормами чинного законодавства України та дослідженими доказами. Вона має вплинути опонента у правильності доводів та аргументів сторони і не залишити жодних сумнівів у вірності його правової позиції.

Конструктивні тактики також у певних випадках можуть мати дефекти внутрішнього складу на предмет їх достовірності, однак такі викривлення спричинені не чимось протиправними діями, а неправильним сприйняттям індивідом певних явищ, суб'єктів, подій.

До таких тактик належить тактика упуцнення, яка означає несвідомі прорахунки особою відносно автентичності тих чи інших явищ, дій, персоналій, спричинених недосконалістю їх сприйняття або подіями буття (помилка, що має істотне значення, тяжкої обставини тощо).

Висновки. Отже, ефективність результатів розгляду судової справи в порядку цивільного судочинства прямо залежить не лише від використання особою всіх процесуальних механізмів захисту, а й побудови правильної стратегії та застосування належних тактик для її втілення. Використання цих прийомів можливе лише за умови врахування всіх об'єктивних та суб'єктивних умовностей, що можуть вплинути на кінцевий підсумок такої юрисдикційної діяльності. У подальшому результати цих досліджень можуть слугувати як підґрунтя для вироблення нових тактичних прийомів, так і модифікації їх залежно від психологічного типу особистостей, предмету спору тощо.

Список використаних джерел:

1. Фурса С.Я. Докази і доказування у цивільному процесі : наук.-практ. посіб. ; Серія: Процесуальні науки / С.Я. Фурса, Т.В. Цюра. – К. : Вид-во Фурса С.Я., КНТ, 2005. – 256 с.
2. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный (онлайн версия) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Efremova-term-105440.htm>.
3. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий. – СПб. : Питер, 2000 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/management/2002-3/09.shtml>.
4. Психология от А до Я // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psyznaiyka.net/conf-diagnostics.html?id=12>.
5. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный (онлайн версия) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Efremova-term-107110.htm>.
6. Русинка І.І. Психологія : навч. посіб. / Іван Русинка. – 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2011. – 407 с.
7. Долинська Л.В. Психологія конфлікту // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/18170327/psihologiya/strategiyi_taktiki_vzayemodiyi.
8. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Психологический словарь // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.persev.ru/chuvstva>.

