

И.А. Кибак, начальник отдела мониторинга штаба МВД Республики Беларусь, кандидат психологических наук

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ В ЗАКОНОТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассматриваются важные аспекты практики применения психологического воздействия в законотворческой деятельности депутатским корпусом страны. Дается краткий обзор основных направлений, рассматриваемых в работах отечественных и зарубежных ученых-психологов. Предлагаются специальные приемы и правила психологического воздействия, необходимые депутату при принятии законопроектов и законодательных решений. Обосновывается новое понятие – психологическое воздействие депутата на субъект права законодательной деятельности, избирателей. Показаны психологические особенности воздействия в законотворческом процессе. Подчеркивается необходимость учета и использования психологических принципов воздействия в законотворчестве. Дается классификация психологического воздействия по различным основаниям: характеру воздействия; направленности воздействия; форме осуществления; технической оснащенности. Обозначены специфические психологические проблемы воздействия в законотворческой деятельности, используемые депутатами. Раскрывается сфера применения психологического воздействия в законодательной деятельности.

Феномен психологического воздействия изучался представителями разных наук, но помимо научного для осуществления самих воздействий активно использовались религиозные и эзотерические знания. Такова была высокая значимость задач управления, связанных с необходимостью влиять на людей. Арсенал методов психологического воздействия постоянно пополнялся, анализировался, апробировался, но применялся главным образом в политических целях. Воздействие политических событий последних лет на развитие права и законодательства крайне противоречиво [1, с. 57]. В целом оно должно быть оценено как положительное.

Анализ содержания работ Г.М. Андреевой, А.А. Бодалева, А.А. Деркача, Е.Л. Доценко, И.А. Зимней, С.Г. Кара-Мурзы, А.Г. Ковалева, Г.А. Ковалева, А.В. Кириченко, А.Н. Леонтьева, В.Б. Ольшанского, А.Ю. Панасюка, Б.Д. Парыгина, А.В. Петровского, К.К. Платонова, Б.Ф. Поршнева, А.У. Хараша, Ю.А. Шерковина, В.П. Шейнова, а также трудов С. Аша, Р. Бейлза, Т. Клауса, Р. Кратчфилда, Дж. Морено, Т. Парсона позволяет говорить о серьезных наработках в исследовании данной проблемы. Однако, несмотря на определенные успехи в этой области, приходится констатировать, что проблема целенаправленного психологического воздействия, оставаясь одной из самых главных, является наименее разработанной в правовой психологии. Указанные авторы хотя и затрагивают общие, методологические вопросы, но в основном рассматривают более узкие проблемы, включая разработку различных парадигм психологического воздействия, и делают попытки выхода на уровень частных технологий применения целенаправленного психологического воздействия в профессиональной деятельности, не затрагивая законотворческую деятельность. В парламентской жизни депутату приходится часто сталкиваться с ситуациями, когда требуется воздействовать на другого человека. Владение соответствующими психотехнологиями влияния делает работу депутатов значительно более продуктивной. На это указывал в своей работе В.П. Шейнов [8, с. 448].

На уровне законотворческой практики вопрос грамотного использования психологического арсенала влияния на избирателей напрямую связан с эффективностью парламентской деятельности. «Популярность политика и эффективность его политической деятельности прямо зависят от умений применять на практике методы психологических воздействий» [2, с. 4]. Современные методы воздействия на избирателей, как показывает А.М. Цуладзе [7, с. 7], открывают дорогу различным манипуляциям общественным сознанием. А.В. Кириченко считает, что психологическое, в том числе акмеологическое, воздействие является функциональным средством в реализации целей и задач политической деятельности [4, с. 30]. В современной политике западных стран одной из важнейших фигур стал эксперт, который убеждает общество в благотворности или опасности того или иного решения [3, с. 260]. Провести четкую границу между дозволенными рекламными трюками и манипулятивными методами невозможно. В значительной мере она определяется психолого-правовой культурой страны, а также зрелостью избирателей.

Нельзя не учитывать того воздействия, которое оказывается сегодня на законотворческий процесс постоянными комиссиями и депутатскими группами парламента, руководителями (депутатами) политических партий. По существу, они решают судьбу рассматриваемого Палатой представителей Национального собрания Республики Беларусь законопроекта и поправок к нему. Исход голосования во многом предопределяется принадлежностью голосующих депутатов к той или иной депутатской

группе, поэтому хотя фракционная деятельность сама по себе остается за рамками процедурных правил, установленных регламентом, ее нельзя не учитывать при анализе функционирования и совершенствования законотворческого механизма. Следует признать большую роль Палаты представителей в принятии законопроектов и это явление в определенном смысле положительное. Имея в своем составе представителей депутатских групп и председателей постоянных комиссий, совет Палаты представителей аккумулирует общее мнение, способствует принятию согласованного законодательного решения.

Закон запрещает депутатам применять какое бы то ни было психическое насилие, угрозу, давать невыполнимые обещания избирателям и прибегать к иным незаконным мерам. Депутату при целеустремленном осуществлении психологического воздействия надо иметь представление об изменениях в сознании субъекта права законодательной деятельности (далее – субъекта права), а также избирателей, которые должны произойти. Как вызвать необходимые изменения, каковы возможности применяемых им воздействий, как они соотносятся с его правами и правами гражданина? Чтобы ответить на эти вопросы, нужна незаурядная профессионально-психологическая подготовленность. Без этого психологическое воздействие может оказаться неэффективным и привести далеко не к тем ожидаемым социально полезным результатам, на которые депутат рассчитывал с принятием проекта закона.

Психологическое воздействие классифицируется по различным основаниям. Так, по характеру воздействия различают простое и сложное. Простое связано с реализацией детального плана последовательных действий, реализуемых в процессе обсуждения проекта закона либо общения депутата (консультация, психологическая экспертиза законопроекта). Сложное состоит из ряда простых, оно является средством или способом достижения стратегической цели. Например, для депутата – это принятие законопроекта: убеждение коллег-депутатов, субъекта права в необходимости принятия законопроекта в той или иной редакции, предлагаемой субъектом права.

По направленности воздействия оно может быть индивидуальным или социально-психологическим. Индивидуальное направлено на конкретного депутата, социально-психологическое – на депутатский корпус, депутатскую группу, постоянные комиссии. Например, деятельность имиджмейкера в законодательном органе связана как раз с оказанием социально-психологического воздействия на общественное мнение. Для определения направленности воздействия следует учитывать следующие характеристики [9, с. 7]: кто принимает решения по данному вопросу; кто скорее всего сможет поддержать позицию организации; кто скорее всего не сделает этого; на кого следует воздействовать в качестве целевой аудитории, чтобы наилучшим способом продвинуть позиции организации?

Соответственно, происходит определение лидеров мнения, чтобы облегчить проблемы воздействия на публику:

1. К кому обращаются члены группы за советом по данному вопросу?
2. Кому поверит публика?
3. У кого наилучший кредит доверия для выдвижения вашей позиции по данной проблеме?
4. Кто наиболее предрасположен по отношению к вашей позиции?

Еще одним направлением в этой сфере становятся *public affairs*, которые, как считает П. Грин, являются наиболее растущей областью наряду с менеджментом кризиса и отношениями с инвесторами [9, с. 126]. При этом Британия не имеет формальной структуры, сходной с лоббированием в США, хотя функции этого рода выполняются. Кто трудится на этой ниве? «Обычно нанимаются люди с личным и прямым знанием работы, парламента и государственных служб и, как правило, бывшие члены парламента или сотрудники политических партий. Сюда могут также быть включено определенное число сегодняшних членов парламента с оплатой как „консультантов“ или „неисполнительных директоров“. Депутаты парламента должны продекларировать свои коммерческие интересы, но сделав это, они могут действовать совершенно открыто в пользу клиентов» [10, с. 127].

Форма осуществления психологического воздействия может быть открытой, закрытой и комбинированной. Открытая форма подразумевает обращение непосредственно к уровню сознания. Закрытая связана с использованием приемов, воздействующих на сферу подсознания (косвенное внушение, нейро-лингвистическое программирование, гипноз). Комбинированная сочетает в себе обе предыдущие и требует высокой психологической подготовленности депутата, тщательной методической проработки либо привлечения специалиста из психологической службы.

Сфера применения психологического воздействия в законодательной деятельности помимо общих требований имеет и специфические, связанные с конкретными условиями, которые диктуют свои методы, приемы и техники воздействия, характер и направленность, формы и оснащенность. Общим для всех будет только необходимость соблюдения принципов применения воздействия. Отметим три основных принципа:

1) принцип законности требует, чтобы оказываемое психологическое воздействие соответствовало Конституции Республики Беларусь, действующему законодательству, международным правовым актам и другим документам. Депутат, оказывающий воздействие, должен осознавать, что он несет полную ответственность за его результаты;

2) принцип научности предполагает, что все применяемые в законотворческой деятельности методы, приемы воздействия на личность научно обоснованы и должны пройти необходимую апробацию. Депутат, применяющий их, получил необходимую подготовку, контролирует процесс их использования, отслеживает обратную связь;

3) принцип целесообразности указывает, что воздействие должно отвечать намеченной цели, быть адекватным психическому состоянию депутата, подвергающегося воздействию, не быть недостоверным или чрезмерным, не превращаться в психическое давление и принуждение.

Значительную долю информации, необходимой для законотворческой деятельности, депутат получает от участия в общественных и парламентских слушаниях, конференциях, семинарах, симпозиумах, а также от своих избирателей во время приема граждан, встреч в трудовых коллективах и т. д. Без этой информации законодательное решение невозможно. Приходится считаться с тем, что эта информация отличается психологическими сложностями и требует от депутата соответствующей психолого-профессиональной подготовленности. Есть данные, что значительная часть пробелов, коллизий в законопроектах обусловлена неумением депутата получать, находить, оценивать и использовать информацию от участников законотворческого процесса и избирателей.

Одним из условий совершенствования всей законотворческой деятельности с получаемой информацией и овладения умением пользоваться ею выступает комплексный учет психологических факторов, характеризующих различия психологии участников законотворческого процесса, избирателей, их мотивы и цели в общении, особенности формирования сообщений, обоснований, заключений по законопроекту и т. д. Особенно важна и психологически сложна задача установления истинности заключений по законопроектам, то есть неточной, неполной, искаженной, ошибочной информации. Искажения могут быть продуктом заведомой лжи и результатом добросовестного заблуждения. Чаще в обоснованиях и заключениях содержатся моменты истины и моменты ошибочности. Обоснования по законопроекту могут содержать элементы добродушного заблуждения и ошибки в виде, например, преувеличения (или преуменьшения) реальных вводимых правовых норм; изменения и дополнения реальных правовых норм другими, смещения их по времени или переноса в другие статьи; ошибочного отождествления и усмотрения сходства различных норм в законопроектах и т. д.

Прием создания условий является обязательной задачей для установления момента истины по проектам закона, поэтому первое правило – постоянное поддержание своей внутренней готовности к установлению истины и реализации принципа социальной справедливости. Для депутата не может быть «желательных» или «нежелательных» заключений и обоснований по законопроекту, удовлетворяющих его только потому, что они совпадают с его ожиданиями, предположениями или версиями. С. Светова [6, с. 14], на наш взгляд, логично разграничивает прямые и непрямые приемы воздействия. Прямые приемы включают следующее: частные встречи с законодателями; проведение исследований и подготовку презентаций перед законодателями; присутствие и выступления на слушаниях; предоставление профессиональных советов, помощь в подготовке законопроектов; приглашение законодателей на разного рода встречи; внесение денег на избирательные кампании [5].

Непрямые методы воздействия включают в себя влияние общественности, опросы населения, привлечение избирателей, объединение разных групп, имеющих общие интересы в данном законе. Общая закономерность такова, что люди с четкими интересами легче объединяются в группы, в результате они пытаются проводить свою политику, чтобы получить выигрыш. При этом они перекладывают негатив на население, которое не может выступить как единое целое и защитить свои интересы. Есть еще один феномен, лежащий в основе лоббирования. Дело в том, что хорошая организация интересов и союзов в правительственной системе служит гарантом того, что при любых резких политических сменах не произойдет серьезных отклонений в производственной сфере, поскольку они будут максимально погашены благодаря рассматриваемой системе.

Используются и другие правила, описанные в соответствующем приеме, например:

правило установления зависимости принятия законопроекта от особенностей личности воспринимавшего (депутата). Существует закономерная зависимость восприятий от жизненного опыта, пола, возраста, уровня развития интеллекта. Личностный характер восприятий означает, что они всегда индивидуализированы, то есть момент истины выражен в них своеобразно;

правило установления зависимости принятия законопроекта и законодательного решения от социально-психологических факторов. Симпатии и антипатии депутатов сильно от-

ражаются на принятии законопроекта. С большой легкостью принимаются отрицательные факты и оценки в отношении неприятных субъектам права проектов законов и нередко отвергаются, не воспринимаются отрицательные стороны в законопроектах;

правило установления зависимости принятия законопроекта от общего психического состояния воспринимавшего. Волнение, риск, растерянность и другие психические состояния депутата существенно отражаются на качестве восприятия и последующего принятия законопроекта. Не случайно говорят: у страха глаза велики. Значимые законопроекты («О бюджете», «О коррупции») и законодательные решения воспринимаются обществом более эмоционально, чем рядовые, будничные. Они лучше запоминаются, но сопряжены с искажениями из-за необычности, индивидуальности их понимания и отношения к ним.

Прием учета влияния на принятие проекта закона факторов, присущих встрече депутата с субъектом права, связан с тем, что при встрече происходит воспроизведение информации, которая сохранилась в памяти депутата. Информация на этой стадии может сокращаться, увеличиваться, обедняться, видоизменяться, искажаться. Депутату необходимо руководствоваться следующими правилами:

при встрече с субъектом права исключать возможное неблагоприятное влияние на формирование его информации. Такое влияние могут оказать особенности обстановки, социальное восприятие, поведение, атмосфера общения. Так, обычно неблагоприятно сказываются неуравновешенность, раздражительность, оскорбительный тон, безразличное выражение лица и т. д.;

слушать не только слова, но и человека, стремиться понять его и действительные события, стоящие за словами;

выявлять погрешности в проекте закона в ходе его получения, помогать в этом субъекту права. Слушая доклад, содоклад либо выступление по законопроекту, депутат имеет определенную возможность сразу отсекал часть незначимой информации, что достигается выявлением причин и условий, которые психологически влияют на формирование решения, и оценкой того, как они могли влиять на полученную информацию; сопоставлением выступлений депутатов с его интересами, особенностями его личности; постановкой дополнительных, уточняющих вопросов, требующих от докладчика и содокладчика конкретизации и детализации сообщения.

Таким образом, неразработанность проблем на теоретическом уровне, с одной стороны, и острая необходимость в парламентской практике, с другой стороны, обусловили необходимость ее всестороннего исследования.

Библиографические ссылки

1. Гаврилов, О.А. Стратегия правотворчества и социальное прогнозирование / О.А. Гаврилов. М., 1993.
 2. Зазыкин, В.Г. Психологическое воздействие в деловом общении / В.Г. Зазыкин. М., 1998.
 3. Кара-Мурза, С.Г. Манипуляция сознанием / С.Г. Кара-Мурза. М. : ЭКСМО-Пресс, 2001.
 4. Кириченко, А.В. Современные психологические технологии влияния на личность в профессиональных целях / А.В. Кириченко ; науч. ред. А.А. Деркач. Минск : Тесей, 2003.
 5. Комсомольская правда. 1997. 12 февр.
 6. Светова, С. Лобізм як процес / С. Светова // Вісник програми сприяння парламентаві України. 1996. № 6. С. 14.
 7. Цуладзе, А.М. Формирование имиджа политика в России / А.М. Цуладзе. М. : Кн. дом «Университет», 1999.
 8. Шейнов, В.П. Психотехнология влияния / В.П. Шейнов. М. : АСТ ; Минск : Харвест, 2005.
 9. Green, P. Winning PR tactics / P. Green. London, 1994.
 10. White, J. Strategic communications management. Making. Public relations work / J. White, L. Mazur. Wokingham etc., 1995.
 11. Seite, F.P. The practice of public relations / F.P. Seite. New York etc., 1992.
-