

*И.А. Кибак, начальник отдела мониторинга
Штаба МВД Республики Беларусь, канди-
дат психологических наук*

ПСИХОЛОГИЯ ПАРЛАМЕНТСКОГО ОБЩЕНИЯ ДЕПУТАТОВ В ЗАКОНОТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассмотрены аспекты психологии законотворческой практики – парламентского общения депутатов в законотворческой деятельности. Обосновано новое понятие – законотворческая психотехника. Предлагаются специальные психологические знания, необходимые депутату при обсуждении, принятии законопроектов и законодательных решений. В статье раскрываются: прием комплексной психологичности общения депутата; прием создания исходных благоприятных психологической условий для решения законотворческих проблем общения депутатом; прием формирования благоприятной психологической атмосферы в ходе общения депутата с субъектами права; прием достижения момента истины в решении законотворческих и иных задач в процессе разговора и обсуждения законопроектов и прием нейтрализации психологических барьеров депутатом с субъектом права.

Некоторые аспекты рассматриваемой проблемы исследованы главным образом в работах ученых – психологов и правоведов А.А. Алексеева, Л.М. Бойко, Р.Ф. Васильева, А.Ф. Вишневого, Н.А. Влащенко, А.А. Денисова, Д.А. Керимова, В.Н. Кудрявцева, В.А. Кучинского, В.В. Лазарева, А.В. Матушевича, Р.К. Надева, А. Нашиц, В.С. Нерсисянца, Ю.И. Новикова, Л.И. Петражицкого, А.С. Пиголкина, С.В. Полениной, Т.Н. Рахманина, Ю.А. Тихомирова, В.П. Шупленкова и др., посвященных правотворчеству, психологическим проблемам правового регулирования, нормотворческой и законодательной технике, языку, качеству и эффективности законодательства. Вместе с тем следует отметить, что при всей ценности имеющихся научных трудов авторами не ставилась цель всестороннего исследования психологического обеспечения законотворческой деятельности, а выявлялись слабые места, нерешенные либо нуждающиеся в детальной, углубленной проработке. Даже с этой точки зрения сам объект изучения – личность депутата в законотворческом процессе – представляет немалый интерес, в связи с чем представляется весьма актуальным скорейшее внедрение специальных психотехнологий и психологических разработок в законотворческую деятельность, в частности использование психотехники общения (приемов и правил) депутата с субъектами права законодательной деятельности (далее – субъектами права).

Существует ряд профессий, для представителей которых умение общаться – функциональная необходимость. К их числу относится работа депутата, которая всегда ассоциировалась с правовой и психологической культурой, глубоким знанием права и законотворчества и умением использовать изящную словесность для выражения своих мыслей. В парламентской деятельности общению принадлежит видная роль. Общение депутата протекает в рамках самых разнообразных законотворческих и внепарламентских действий, таких как общение с субъектами права, участниками законотворческого процесса, представителями органов государственного управления, избирателями, обратившимися за помощью в психолого-правовом и ином консультировании и других депутатских полномочиях. В подавляющем числе случаев это не простой разговор депутата с другим человеком, а акт поведения, осуществляемый с целью принятия законопроектов, законодательных и иных решений. Профессиональные особенности депутата определяются тем ожидаемым социально полезным результатом, который должен быть достигнут, контактом, как правило, с субъектом права, участниками законотворческого процесса, коллегами-депутатами, а также избирателями, нередко в обстановке напряженности, конфликтности и противоборства с местной властью. Все эти вопросы можно объединить одним понятием – «законотворческая психотехника».

Законотворческая психотехника – это система базирующихся на законотворческой практике теоретически обоснованных психологических правил и приемов подготовки наиболее совершенных и целесообразных по форме и структуре проектов законов, обеспечивающих максимально полное и точное соответствие формы нормативных предписаний их содержанию, доступность, простоту и легкую обозримность нормативного материала, исчерпывающий охват регулируемых вопросов и правовых норм. Из приведенного определения следует, что законотворческая психотехника охватывает целый ряд процедур законотворческой деятельности: определение предмета закона, выбор формы, структурное оформление проекта закона, речевые и иные требования к его содержанию. Об этом свидетельствуют научные публикации [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 9]. Ю.А. Тихомиров справедливо замечает: «Недооценка законодательной техники или ее игнорирование порождают массу законодательных ошибок, „цена“ которых очень велика. Речь идет не только о недопустимых отступлениях от фор-

мальных правил, но даже и о нарушении законности» [3, с. 11]. По мнению Г. Спенсера, всем достижениям цивилизации мы обязаны свободе творчества и деятельности индивидуумов. «Даже язык, на котором правительство дает распоряжения своим чиновникам и на котором издает свои законы, – это инструмент, появлению которого оно обязано отнюдь не законодателю, а развитию процесса общения людей, преследующих свои личные цели» [6]. Владея общей психотехникой общения, депутат может адаптировать ее к каждому конкретному законодательному случаю. Рассмотрим некоторые приемы общения.

Прием комплексной психологичности парламентского общения депутата. Некоторым общению представляется весьма упрощенно – как обмен словами и стоящей за ними информацией. В действительности общение протекает как контакт: *ситуационно-депутатский*, осуществляемый при выполнении определенных полномочий. Цели, задачи, парламентская обстановка оказывают психологическое влияние на его протекание и результат; *законотворческий*, в ходе которого возникают правоотношения, определяющие порядок реализации своих прав и обязанностей при принятии проекта закона. Со стороны депутата оно протекает строго в порядке соблюдения установленных норм, что понимает и субъект права, участник законотворческого процесса по общению, и это тоже сказывается на их психологии и общении; *статусно-ролевой* – это не общение двух друзей, разговаривающих на равных, когда можно говорить все. Депутат, субъект права, участник законотворческого процесса, избиратель и другие отдают себе отчет в различиях позиций по отношению к правовой норме, проекту закона, проблеме, которая побудила их к общению; *познавательльно-оценочный*, когда вступившие в контакт депутаты внимательно присматриваются друг другу и в зависимости от его результатов решают, что и как говорить; *межличностный контакт* – это взаимоотношения, во многом индивидуализированные; поскольку разговаривают личности, определенным образом относящиеся друг к другу, подверженные симпатиям и антипатиям, пытающиеся повлиять друг на друга и использующие для этого все средства общения, возникает *информационный контакт*.

К общению надо относиться со всей психологичностью, на которую способен депутат. Депутату следует намеренно переводить свои размышления о способах общения и преодоления его трудностей в плоскость психологических рассуждений, оценок, сравнений, выборов, намерений и средств их реализации.

Правило психологических условий требует, чтобы проявлялась забота о деловой атмосфере общения, благоприятствующей решению законотворческих проблем и тактике депутата; выборе и создании психологически целесообразных условий общения; создании отвечающей решению задач психологической атмосферы общения; изучении субъекта права и индивидуализации общения с учетом индивидуально-психологических особенностей и состояний; выборе отвечающих требованиям законности и решаемой законотворческой задаче средств и способов психологического воздействия.

Правило продуманности целей и сценария общения депутата требует, чтобы к каждому пленарному заседанию, заседанию постоянной комиссии, встрече, особенно при подготовке и обсуждении законопроекта, готовились индивидуально, тщательно продумывая, как себя вести, учитывая психологические тонкости законопроекта, по которому будет вестись общение, желательный социально полезный результат общения, индивидуальные психологические особенности субъекта права и т. д. Четкая мысленная модель предстоящего общения, отвечающая на поставленные вопросы, это и есть сценарий общения.

Правило предусмотрительности в общении депутата требует учитывать последствия сказанных в отношении законопроекта слов и поведения в разных ситуациях общения, думать не только о том, что сказать, но и как сказать. Ошибочно сказанная фраза, слово, тон могут серьезно навредить общению, принятию законодательного решения, иногда на долгое время испортить отношения между коллегами-депутатами, с субъектом права.

Прием создания исходных благоприятных психологических условий для решения законотворческих проблем общения. Необходимо строить общение в спокойной обстановке и достигать взаимопонимания и соглашений.

Правило благоприятных исходных обстановочных условий общения: предпочтителен разговор при отсутствии посторонних. Позиция, когда депутат сидит за своим столом, а пришедший – на стуле перед ним, подчеркивает статусные и ролевые различия. Если люди сидят рядом в креслах, возникает чувство разговора на равных, неформальности, доверительности.

Правило оказания благоприятного впечатления на субъекта права, избирателя: внешний вид депутата должен быть опрятным, его лицо должно выражать спокойствие, уверенность в себе и внимательность, расположение к собеседнику.

Прием формирования благоприятной психологической атмосферы в ходе общения депутата с субъектами права. Удачное создание исходных благоприятных психологических условий задает тон общению.

Правило авторитета, справедливости и доброжелательности депутата: следует помнить, что в общении с субъектом права, избирателем депутат представляет не себя, а законодательную ветвь власти, поэтому должен быть внимательным, справедливым. Хорошему началу общения способствует доброжелательное и спокойное выражение лица, улыбка, радушное обращение. В ходе общения депутат должен стремиться максимально проявлять свои коммуникативные умения и способности: быть общительным, уметь налаживать и тактично направлять разговор; стремиться слушать и устанавливать психологический контакт.

Правило диалогичности: активно говорящего можно лучше понять, получить необходимую для решения вопроса информацию, проследить, какую позицию он займет, какую линию и тактику разговора начнет проводить по отношению к законопроекту.

Правило внимания к субъекту права, избирателю и к тому, что он говорит: всем своим видом – позой, выражением лица и глаз, голосом – необходимо выражать готовность объективно разобраться и помочь. Недопустимо заниматься чем-то другим, отвлекаться на телефонные разговоры, демонстрировать торопливость и желание побыстрее расстаться с разработчиком законопроекта.

Правило активного слушания и поддержания речевой активности коллеги-депутата, субъекта права: нужно внимательно слушать, изучать, понимать, оценивать собеседника.

Правило сдерживания эмоций. В атмосфере эмоций логические рассуждения и доводы утрачивают свою силу и мешают решению вопроса. К депутату люди по своей инициативе обращаются тогда, когда их что-то сильно волнует и возмущает (как в последнюю инстанцию). Проявление чувств при рассказе об этом, своей обиде, гневе, естественно, эмоционально, пресечь это нельзя, да и не надо. Бывает полезным выждать некоторое время и дать человеку «разрядиться», свободно «излить душу».

Прием достижения момента истины в решении законотворческих и иных задач разговора. Общение служит для решения законотворческих и внепарламентских вопросов, поэтому в ходе его необходимо правильно разбираться с проблемой, ее причинами, а не с субъектами права, с которыми осуществляется общение.

Правило отказа от демонстрации своего превосходства: депутат всегда лучше, чем обычные граждане, осведомлен в правовых тонкостях, законах, подведомственных нормативных правовых актах, имеет опыт общения с чиновниками и решения психолого-правовых вопросов.

Правило изучения субъекта права и учета его психологии, психических состояний в общении: изучение психологических особенностей субъекта права позволяет более гибко вести диалог, вносить коррективы, если подмечаемые психологические изменения по ходу беседы не отвечают намеченному сценарию общения и поставленным депутатом целям.

Правило презумпции доверия: нельзя изначально проявлять предубежденность, недоверие, антипатию к субъекту права, избирателю, стремление лишь бы как, но поскорее закончить разговор и т. д. Нужно подавлять желание не верить никому и ничему, убеждение, что все недобросовестны, однако ошибочна и другая крайность – абсолютное доверие.

Правило этичности и психолого-педагогической тактичности депутата: для выполнения полномочий в общении нужна близость целей, мыслей, чувств, намерений. Именно это имеют в виду, когда говорят о психологической близости, контакте, взаимопонимании, взаимном доверии.

Психологический контакт в законодательной деятельности – это проявление депутатом и субъектом права взаимного понимания и уважения целей, интересов, доводов, предложений, приводящее к взаимному доверию и содействию друг другу при решении депутатских полномочий.

Правило самопрезентации личности депутата и справедливо доброжелательного отношения к субъекту права, избирателю: в ряде случаев депутату целесообразно позаботиться о том, чтобы до встречи с субъектами права, избирателями им заблаговременно была доведена информация о законопроекте, необходимо также узнать о проблемах, беспокоящих граждан. В процессе общения разумно укреплять представление о себе как о человеке, которому можно довериться. Для этого нужны: внешне выраженное внимание, понимание, эмпатия к беспокоящим собеседника вопросам и т. д.

Прием нейтрализации психологических барьеров ориентирован на устранение опасений, нестороженности, недоверия, которые мешают установлению контакта. Хорошо, когда депутату удается предварительно оказать какую-то посильную и отвечающую нормам права помощь избирателю (в решении квартирного вопроса, получении материальной помощи и т. д.). В этом случае избиратель психологически испытывает собственную обязанность перед депутатом ответить добром на добро.

Правило накопления согласий заключается в изначальной постановке таких вопросов субъекту права, избирателю, на которые он вынужден ответить утвердительно. Тактика применения приема заключается в том, чтобы начинать с простых, нейтральных вопросов и создать установку на согласие.

Демонстрация общности взглядов, оценок, интересов: психологическому сближению способствует нахождение и подчеркивание общего между депутатом и субъектом права, избирателем и протягивание личностных «нитей связи», приводящих к временному сближению и обособлению от окружающего мира (к образованию диады «мы»). Они могут отыскаться в единстве, схожести, подобии, сравнимости возраста, пола, землячества; увлечений, способов проведения досуга, культурных интересов, отношений к спорту; понимании и отношении к разным событиям, происходящим в стране; оценках людей, ценимых качествах, наличии общих знакомых и т. д.

Психологическое «поглаживание» представляет собой признание понимаемых депутатом положительных моментов в поведении и личности коллег-депутатов, субъекта права по общению, наличия правоты в их позициях и словах.

Окончательное обособление в диаду «мы» завершает процесс нарастающей близости: «вы и я», «мы с вами», «мы вдвоем», «мы одни», «нас никто не слышит», «нас никто не видит». Этому способствуют беседа с глазу на глаз, отсутствие посторонних, сокращение дистанции разговаривающих до 30–50 см. На слово «мы» не надо скупиться, подчеркивая доверительный характер общения.

Поиск точек согласия в решаемой законодательной проблеме. Необходимо переходить к делу и распространять сферу налаживающегося взаимопонимания и близости на содержание правовой нормы без поспешности, когда депутат почувствует, что психологические барьеры ослабли и близость увеличилась. Надо начинать с констатации фактов рассматриваемой правовой нормы, проблемы, не вызывающих сомнения, и добиваться при этом четких ответов от субъекта права: «да», «согласен», «возражений нет».

Актуализация мотивов искренности: решающим моментом при установлении контакта, позволяющим преодолеть внутреннюю борьбу мотивов и колебания субъекта права «говорить – не говорить?», выступает актуализация мотивов искренности, приводящих к решению – «говорить». Задача и заключается в том, чтобы оказать психологическую помощь в нужном выборе, актуализировать, повысить силу мотивов искренности.

Все описанные основные психотехнические приемы и правила представляют собой достаточно мягкие формы установления психологического контакта депутата с субъектами права, участниками законодательного процесса, избирателем, которые в большинстве случаев при решении самых разных депутатских полномочий приводят к положительному успеху. Бывают, однако, и сложные случаи, когда конфронтацию не удастся преодолеть, например при лоббировании законопроекта отдельными депутатами, которые лгут. Тогда приходится переходить к более энергичным мерам пресечения и разоблачения лжи, методам психологического воздействия.

Библиографические ссылки

1. Актуальные вопросы нормотворчества в Республике Беларусь : материалы науч.-практ. конф., Минск, 21 дек. 2000 г. Минск : НЦЗД, 2001.
2. Власенко, Н.А. Основы законодательной техники : практ. руководство / Н.А. Власенко. Иркутск, 1995.
3. Законодательная техника : науч.-практ. пособие / под ред. Ю.А. Тихомирова. М., 2000.
4. Керимов, Д.А. Законодательная техника : науч.-метод. пособие / Д.А. Керимов. М., 1988.
5. Проблемы юридической техники : сб. статей / под ред. В.М. Баранова. Н. Новгород, 2000.
6. Спенсер, Г. Грехи законодателей / Г. Спенсер // Соц. исследования. 1992. № 2.
7. Хижняк, С.П. Юридическая терминология : формирование и состав / С.П. Хижняк ; под ред. Л.И. Баранниковой. Саратов, 1997.
8. Шургина, Е.С. Техника юридического письма : учеб.-практ. пособие / Е.С. Шургина. М., 2000.
9. Язык закона / под ред. А.С. Пиголкина. М., 1990.