



Муталлимов А.Н.♦

DOI: 10.25108/2304-1730-1749.iolr.2018.55.161-172

Тактика защиты по разрешению конфликтных ситуаций в уголовном судопроизводстве

Аннотация: Разногласие не исчерпывает всего разнообразия конфликтов, возникающих в уголовном судопроизводстве. Конфликт на уровне разногласий возможен при наличии определенных взглядов на проблему, противоречащих мнению другой стороны в данном общении. Однако взгляды могут совпадать и участник процесса способен осознавать правильность позиции адвоката, соглашаясь внутренне с его доводами, но желание добиться своих, часто неправых, целей заставляют оказывать противодействие и поступать вопреки складывающемуся убеждению.

Поэтому конфликтную ситуацию, складывающуюся в процессе уголовного судопроизводства, необходимо определить как столкновение интересов и (или) взглядов участников уголовного процесса, сказывающееся на процессе установления объективной истины по делу.

Ключевые слова: защита; конфликт; уголовное судопроизводство; убеждение; тактика; логика; психология.

В криминалистической науке конфликтная ситуация характеризуется как столкновение противоречащих интересов, и в этой связи показательна дефиниция, которую сформулировал Л.Я. Драпкин: «Конфликтная ситуация в расследовании – это особое состояние системы межличностных отношений двух или более участников уголовного судопроизводства, имеющих

♦ Муталлимов Абузар Неймат оглы – адвокат, член Коллегии адвокатов Азербайджанской Республики, член Международной организации правовых исследований (Азербайджан). E-mail: amutallimov@mail.ru



противоположные интересы и стремящихся к достижению различных целей в условиях информационной неопределенности относительно планов и намерений, по крайней мере, одной из соперничающих сторон» [2, с. 105]. Такое понимание конфликта в значительной мере определяет оценочно-мотивационную сущность данной формы взаимодействия.

В психологической науке выработаны универсальные методы преодоления конфликта, в рамках которых наиболее эффективны приемы, направленные на достижение определенных целей. В криминалистической науке нередко преодоление конфликта рассматривается как возможный результат деятельности. В частности, Баев О.Я. включает в эволюцию развития конфликта на предварительном следствии следующие этапы: «1) осознание участниками (или одним из них) ситуации как конфликтной; 2) принятие решения об участии в конфликте; 3) выбор общей стратегии поведения в конфликтной ситуации; 4) выбор и осуществление действий в рамках общей стратегии общения вплоть до разрешения конфликта» [1, с. 23]. Таким образом, в криминалистике большое внимание уделялось тактическим приемам поведения в конфликтной ситуации, но проблема преодоления конфликта практически сводилась к установлению психологического контакта.

Схему выхода из конфликтной ситуации предложил Д. Даниэль, но его методы психологии разрешения конфронтаций возможны в деятельности адвоката с определенными оговорками. Четырехшаговый метод преодоления разногласий в трактовке Дэна Даниэля сводится к следующим этапам: 1) определение времени для беседы; 2) подготовка условий для беседы; 3) обсуждение проблемы; 4) заключение договора [3, с. 36]. Такая схема с определенными поправочными коэффициентами вполне применима в интересах преодоления конфликта в практике защиты.



Необходимым элементом создания условий для общения является знание о личности собеседника. Такое знание помогает в предотвращении возможных конфронтаций еще до наступления стадии конфликтного взаимодействия либо способствует смягчению и снятию состояния противостояния. Одной из важнейших поведенческих и характерологических особенностей личности обвиняемого является тип его самозащиты. В частности, И.Т. Кривошеин выделяет два типа самозащиты: 1) интеллектуально-волевой (рациональный), который характеризуется элементами логического, аналитического и оценочного плана; 2) интеллектуально-эмоциональный (эмоциональный), который отличает доминантное проявление эмоций [4, с. 110-111]. Такое подразделение играет очень важную роль в выборе стратегии убеждающего воздействия. Для лиц с ярко выраженным эмоциональным фоном защиты применимы рациональные методы убеждения только с некоторыми «поправочными коэффициентами». Например, для того, чтобы аргументы адвоката были восприняты обвиняемым, находящимся в состоянии сильного эмоционального возбуждения, необходимо влияние данных негативного фона настроения снизить или даже устранить. Кроме того, эмоциональный тип защиты, очевидно, характеризуется репрезентацией негативных эмоций, но это не должно задевать адвоката, для которого необходимо сохранять спокойствие и стараться сдерживать свои чувства.

Следующим за изучением личности реципиента и формированием условий для общения идет этап обсуждения проблемы, в ходе которого выясняется мнение сторон по определенным вопросам.

Адвокат может сам выдвинуть определенную гипотезу относительно взглядов своего оппонента на ту или иную проблему, и открыто высказать ее приблизительно в следующей форме: «Проблема возникла из-за того, что у нас разные точки зрения на ...». Такая конструкция предположения о



возможном расхождении взглядов может направить конфликтную сторону по одному из трех вариантов поведения: 1) конфликтующая сторона воспримет психологическое воздействие как должное и согласится с выводом адвоката относительно имеющихся расхождений; 2) оппонент адвоката не согласится с мнением последнего по поводу причин возникшей конфронтации и решит высказать свой взгляд на этот счет; 3) конфликтующая сторона откажется высказываться по возникшей проблеме. Если первые два вида реакции на психологическое воздействие являются конструктивными и способствуют формированию общих позиций, поиску согласия, то в случае отказа от продолжения диалога взгляды конфликтующей стороны остаются невыясненными.

С другой стороны, согласие или несогласие с мнением адвоката относительно причин возникшей конфронтации не всегда носит правдивый характер. Здесь речь идет о возможности ложного согласия или ложного разногласия. Поэтому мнение конфликтующей стороны относительно причин расхождения должно быть всесторонне оценено. В противном случае адвокат рискует тем, что пойдет по ложному пути, и будет преодолевать разногласия, не зная их подлинных причин.

Осознание сторонами общения причин возникших разногласий является основой формирования общих принципиальных позиций. Отказ же давать пояснения относительно возможных разногласий нередко может служить основанием для преодоления конфликта посредством изобличения или другими способами. Тем не менее, адвокат не должен отказываться от возможности преодоления конфликта посредством поиска общих принципиальных позиций, обсуждения проблемы и ведения переговоров в целом.

Стадия заключения договора носит весьма условный характер. Адвокат не может заключать с обвиняемым или другими участниками процесса



любую сделку. Заключение договора в ходе преодоления конфликта, возникающего в процессе защиты, означает разъяснение подзащитному ими другим участникам процесса последствий неверного противодействия ими защите, убеждения их в неправильной оценке ситуации.

Убеждение составляет содержание ведение переговоров в любом конфликтном взаимодействии. Практика преодоления конфликта в деятельности защиты, таким образом, представляет собой многоэтапный вариационный процесс, основанный на логически обоснованных рекомендациях по убеждению противодействующей стороны в отказе от занимаемой позиции и в необходимости переориентации.

В криминалистической литературе приемы убеждения в зависимости от особенностей убеждающего воздействия на психику подразделяют на четыре вида: 1) разъяснение (объяснение); 2) доказывание; 3) опровержение; 4) переубеждение [5, с. 154]. Все названные формы убеждающего воздействия имеют определенный психологический подтекст, и их умелое использование, заключающееся в группировке, координации и рассредоточении, позволит защитнику принять все меры к тому, чтобы противодействующее лицо заняло позицию сотрудничества.

Принятие позиции убеждающего, означающее решение об активном содействии, достижимо посредством создания непротиворечивости систем ценностей адвоката и противодействующего путем обращения к социально значимым и общепризнанным моральным приоритетам, а также с помощью стимулирования положительного эмоционального фона взаимоотношений.

Адвокат, действуя в рамках процессуальной формы, должен вести принципиальные переговоры, в которых позиция и интересы защиты не могут быть изменены. Так, им с успехом может быть использован метод Р. Фишера и У. Юри, названный принципиальными переговорами (переговоры по существу), который сводится к четырем составляющим: 1) сделайте



разграничение между участниками переговоров и предметом переговоров; 2) сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях; 3) прежде чем решить, что делать, выделить круг возможностей; 4) настаивайте на том, чтобы результат основывался на какой-то объективной норме [6, с. 27-29].

Каждый из названных элементов ведения переговоров направлен на достижение разумного соглашения, в котором соблюдаются объективные нормы. Применительно к процессу защиты речь идет о нормах уголовного и уголовно-процессуального законодательства. Поэтому жесткая позиция относительно объективных правовых норм в ходе преодоления конфликта, возникшего при защите, гарантирует соблюдение законности, всесторонности, полноты и объективности исследования обстоятельств уголовного дела, защите прав и интересов личности.

Библиография

1. Баев О.Я. Конфликтные ситуации на предварительном следствии. (Основы предупреждения и разрешения). Воронеж: Воронежского ун-та, 1984, 132 с.
2. Драпкин Л.Я. Основы теории следственных ситуаций. Свердловск: Уральского университета, 1987.
3. Дэна Даниэль. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. Пер. с англ. М.И. Смольниковой. СПб.: АОЗТ Ин-т личности, М.: ИЧП Плантир, 1994.
4. Кривошеин И.Т. Типы самозащиты обвиняемых при допросе // Актуальные вопросы борьбы с преступностью. Томск: Томского университета, 1990, с. 106-112.
5. Сокол В.Ю. Тактико-криминалистическое обеспечение раскрытия и расследования преступления. Дис. ... канд. юр. наук. М.:1998.
6. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. Перевод с англ. А. Горелевой М.: Наука, 1992.