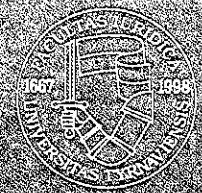


**Acta
Universitatis
Tyrnaviensis,
Iuridica**

III

ROZPIS
PROGRAMU
VYUČOVÁNÍ
V PRVNÍM
SEMESTRU

2006



Redakčná rada**Predseda a editor**

prof. JUDr. Ján Lazar, DrSc.

Členovia

prof. JUDr. Helena Barancová, DrSc.

prof. JUDr. Peter Blaho, CSc.

prof. JUDr. Alexandra Krsková, CSc.

prof. JUDr. Jozef Prusák, CSc.

prof. JUDr. Ján Švidroň, CSc.

Tajomníčka

JUDr. Miriam Laclavíková

Recenzenti

prof. JUDr. Pavel Baláž, CSc.

prof. JUDr. Helena Barancová, DrSc.

prof. PhDr. Gustáv Dianiška, CSc.

doc. JUDr. Miroslav Freund, CSc.

prof. JUDr. Ján Lazar, DrSc.

prof. JUDr. Ivan Šimovček, CSc.

JUDr. Alexander Škrinár, CSc.

prof. JUDr. Marek Šmid, PhD.

prof. JUDr. Milan Štefanovič, DrSc.

prof. JUDr. Ján Švidroň, CSc.

doc. JUDr. Gertruda Železková, PhD.

OBSAH

prof. JUDr. Jozef Prusák, CSc., dekan PF Trnavskej univerzity v Trnave	
Úvodné slovo	5
JUDr. Peter Varga	
Protimonopolný úrad Slovenskej republiky a konanie podľa článku 234 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva	7
(resumé v anglickom jazyku; posudok: prof. JUDr. Marek Šmid, PhD.)	
prof. JUDr. Marek Šmid, PhD.	
Vonkajšie zmluvy Európskych spoločenstiev a Európskej únie v slovenskom právnom poriadku (Habilitačná prednáška)	21
JUDr. Zuzana Nevolná, PhD.	
Európske zoskupenie hospodárskych záujmov	44
(resumé v nemeckom jazyku; posudok: JUDr. Alexander Škrinár, CSc.)	
JUDr. Miriam Laclavíková	
Počiatky právnej úpravy zákazu detskej práce	55
(resumé v anglickom jazyku; posudok: prof. JUDr. Helena Barancová, DrSc.)	
JUDr. Rastislav Dluhoš	
Bavorské reformy verejnej správy na začiatku 19. storočia pod vedením Maximiliána von Montgelasa	67
(resumé v nemeckom jazyku; posudok: doc. JUDr. Gertruda Železková, PhD.)	
Prof. PhDr. Gustáv Dianiška, CSc.	
Sociálna psychológia a právnik	81
(resumé v anglickom jazyku)	
Mgr. Zuzana Adamová	
Kolektívna správa autorských práv a práv súvisiacich s autorským právom – teória versus prax	116
(resumé v anglickom jazyku; posudok: prof. JUDr. Ján Švidroň, CSc.)	
JUDr. Marianna Kosnáčová	
K právomoci a príslušnosti súdu oprávneného konať a rozhodovať vo veci náhrady jadrovej škody	141
(resumé v anglickom jazyku; posudok: prof. JUDr. Ján Lazar, DrSc.)	

© Právnická fakulta Trnavskej univerzity v Trnave, 2006

ISBN 80-8078-122-2

TRNAVSKÁ UNIVERZITA
Právnická fakulta
Kollárova 10, 917 01 TRNAVA

Mgr. Jana Pšenáková Právna úprava zákazu konkurenčnej činnosti v Zákonníku práce	165
(resumé v anglickom jazyku; posudok: doc. JUDr. Miroslav Freund, CSc.)	
JUDr. Ing. Adrián Jalč, PhD. Metodické a operatívne postupy v procese vyšetrovania korupcie	182
(resumé v anglickom jazyku; posudok: prof. JUDr. Ivan Šimovček, CSc.)	
JUDr. Patrik Příbělský K otázke trestnoprávneho postihu nespôsobilého pokusu	191
(resumé v anglickom jazyku; posudok: prof. JUDr. Pavel Baláz, CSc.)	
JUDr. Martina Marková Historický vývoj trestného práva na našom území do konca 19. storočia	212
(resumé v anglickom jazyku; posudok: prof. JUDr. Ivan Šimovček, CSc.)	
JUDr. Miroslava Vráblová Trestné zákonodarstvo týkajúce sa mládeže v historickom vývoji	236
(resumé v nemeckom jazyku; posudok: prof. PhDr. Gustáv Dianiška, CSc.)	
doc. JUDr. Alena Pauličková, PhD. Vybrané problémy súčasného financovania potrieb regionálnej samosprávy	255
(resumé v anglickom jazyku; posudok: prof. JUDr. Milan Štefanovič, DrSc.)	
JUDr. Juraj Bystrický Zodpovednosť za výkon verejnej moci s osobitným akcentom na normy správneho práva	268
(resumé v nemeckom jazyku; posudok: prof. JUDr. Milan Štefanovič, DrSc.)	

ÚVODNÉ SLOVO

Právnická fakulta Trnavskej univerzity obdobne ako iné právnické fakulty doma a vo svete vydáva svoju ročenku, v ktorej zverejňuje časť svojej publikačnej činnosti. Univerzity a ich fakulty v zahraničí vydávajú aj celý rad vedeckých časopisov, ako aj monografií. Právnická fakulta okrem ročenky – Acta Universitatis Tyrnaviensis, Iuridica vydáva ročne aj medzinárodný historickoprávny časopis Orbis Iuris Romani, tiež zborník z pravidelných vedeckých konferencií doktorandov. Právnická fakulta plánuje v budúcnosti vydávať ďalšie vedecké periodiká, a to najmä v rámci vedeckých grantov.

Aj tretia ročenka Právnickej fakulty vydaná roku 2006 je z hľadiska zamerania verejných príspevkov multitematická. Prevažujú príspevky členov a doktorandov Katedry trestného práva a kriminológie, ku ktorým patrí originálna interdisciplinárna štúdia o interreláciách medzi sociálnou psychológiou a profesiou právnika (G. Dianiška), ďalej príspevky k histórii trestného práva (M. Marková, M. Vráblová) a štúdie o postupoch pri vyšetrovaní korupcie a trestnoprávnom postihu nespôsobilého pokusu (A. Jalč, P. Příbělský). Ďalšie historickoprávne témy pochádzajú z dielne Katedry dejín práva Právnickej fakulty (M. Laclavíková, R. Dluhoš). Nemaľá časť príspevkov je výsledkom vedeckej činnosti v oblasti európskeho a medzinárodného práva aj v spojení s obchodným právom (P. Varga M. Šmíd, Z. Nevlná); tiež v oblasti súkromného práva s orientáciou na viac-menej verejnoprávne témy autorského práva, procesných postupov pri náhrade jadrovej škody a zákazu konkurenčnej činnosti v pracovnom práve (Z. Adamová, M. Kosnáčová, J. Pšenáková). Finančné a správne právo je reprezentované jednak príspevkom o financovaní regionálnej správy, ako aj otázkou zodpovednosti za výkon verejnej moci (A. Pauličková, J. Bystrický).

Acta Universitatis Tyrnaviensis, Iuridica III dokumentuje výsledky vedeckej činnosti Právnickej fakulty najmä vo vrstve desiatich doktorandov a zväčša aj odborných asistentov jednotlivých katedier fakulty, ktorí predstavujú dôležitý ľudský zdroj vedeckej orientácie Právnickej fakulty Trnavskej univerzity v budúcnosti. Pozoruhodné tiež je, že v roku 2006 v kontinuite s rokom 2005 sa Právnická fakulta Trnavskej univerzity aj ročenkou nanovo profiluje cez internacionalizáciu a europeizáciu tematického zamerania i charakteru jej vedeckého výskumu, domácich a zahraničných grantových úloh a ľudského vývojového potenciálu. To ušetko, verím, sa priaznivo premietne nielen do výsledkov evaluácie a komplexnej akreditácie Právnickej fakulty v rámci Trnavskej univerzity, ale povedie k celkovému pozdvihnutiu úrovne a objemu jej vedeckej činnosti vo všetkých odvetviach práva, ako aj k rastu ohlasov nielen slovenského právnicka na jej publikačnú a s tým spojenú edičnú činnosť.

Jozef Prusák
dekan fakulty

prof. PhDr. Gustáv Dianiška, CSc.

Katedra propedeutiky právnických predmetov
Právnická fakulta Trnavskej univerzity v Trnave

SOCIÁLNA PSYCHOLÓGIA A PRÁVNIK

Motto: Psychologické poznatky by sa mali stať významným zdrojom posilňovania dôstojnosti človeka a pozitívneho rozvoja jeho osobnosti.

ÚVOD

Hneď na úvod som si položil nevyhnutnú otázku: Aký je vzťah medzi psychológiou a právom? Pri formulovaní odpovede vychádzam z toho, že agendou právnikov je za pomoci právnych noriem usmerňovanie spoločensky žiaduceho správania ľudí. Psychológia je vedou o psychickej regulácii ľudského správania. Právo, ako som už spomenul, usmerňuje správanie ľudí prostredníctvom právnych noriem, ktoré predstavujú pre človeka vonkajšie stimuly. Psychológia rozoberá a zdôrazňuje úlohu psychologických javov (psychických procesov, stavov a vlastností osobnosti) pre reguláciu prežívania a správania ľudí. Ide v podstate o vnútorné stimuly, ako aj o zvnútornenie vonkajších stimulov. Pochopenie tohto vzťahu je pre právnikov (či už je to študent práva či v praxi fungujúci právnik) mimoriadne dôležité. V právnej teórii, ale predovšetkým v právnej praxi sa často stretávame s postojmi o akejsi všemocnosti právnych noriem a ich jednoznačnom (či jednosmernom) pôsobení na človeka.

Psychológovia márne upozorňujú na skutočnosť, že za týmito postojmi je často podceňovanie človeka samého (nemusíme si to vždy uvedomovať), podceňovanie jeho individuality a jedinečnosti, jeho sociálneho zázemia, proste jeho osobnosti. Nedostatočne sa chápe nielen v spoločnosti, ale aj právnej činnosti skutočnosť, že ak právna norma má byť účinná, treba, aby si ich človek osvojil, t.j. aby sa stala jeho vnútornou normou, ktorá spoľahlivo reguluje jeho správanie. Narastajúca kriminalita v Slovenskej republike (ako aj v iných krajinách) je názorným dôkazom toho, že hodnota právneho vedomia mnohých ľudí je mizerná a niekedy žiadna (t.j. právo síce existuje na papieri, ale psychika pod jeho tlakom zmeny nezaznamenala). Mnohým ľuďom, často kompetentným z hľadiska práva, však táto skutočnosť neprekáža, pretože právnu normu (aj keď môže byť účelová či dokonca nesprávna) v konečnom dôsledku presadia silou. Toto nie je najšťastnejšie riešenie pre optimálne fungovanie právnej normy, ani pre efektívnu činnosť právnika. Preto je, podľa môjho názoru, dôležité, aby kompetencia právnika

i jeho erudícia bola obohatená o psychologické poznatky. Právnik má možnosť využiť nielen poznatky všeobecnej psychológie, psychológie osobnosti, psychopatológie, forenzej psychológie, ale aj poznatky dynamicky sa rozvíjajúcej sociálnej psychológie.

I. SOCIÁLNA PSYCHOLÓGIA A PRÁVNIK

Osobnosť právnika, ako každého človeka, je mnohorozmerná. Vytvára ju systémová jednota jeho biologickej, psychologickej a spoločenskej podstaty. Vzhľadom na tému state si všimneme predovšetkým otázky, ktoré sa týkajú spoločenskej podstaty osobnosti. Ak chce právnik lepšie poznať sám seba, využívať poznatky psychologickej vedy, vyznať sa v psychických javoch, nemôže vynechať dnes už jednu zo základných disciplín systému psychologických vied, a to sociálnu psychológiu. Bez vedomostí, ktoré poskytuje sociálna psychológia, nie je psychologické poznanie človeka úplné a ani možné. Téza, že človek je tvor spoločenský, je (azda), chronicky známa a pre psychológiu a jej rozvoj má neoceniteľný význam.

Sociálny kontakt (sociálny styk) patrí k základným ľudským potrebám. Ak táto potreba nie je náležite uspokojovaná, môže viesť k závažnému poškodeniu osobnosti. Je známou skutočnosťou, že už malé dieťa potrebuje materinskú lásku, láskanie. Deti chcú mať istotu rodinného prostredia. Dospievajúci mladík či dievča sa necíti dobre, ak nepatrí do určitej skupiny vrstovníkov, či nemá priateľov. Rovnako dospelí ľudia, ak sú samotári, často signalizujú, že majú určité problémy. Človek, právnika nevnímajúc, sa vždy nachádza medzi ľuďmi, pričom dochádza k vzájomnému vnímaniu (sociálnej percepcii), sociálnej komunikácii a prejavom sociálneho správania. Súhrnne hovoríme o *sociálnej interakcii*, ktorá tak predstavuje proces vzájomných vzťahov a kontaktov medzi jednotlivcami, v skupinách a medzi skupinami. Je to proces, v ktorom sa realizuje sociálnosť jednotlivcov a zároveň sa zabezpečuje existencia spoločnosti a jej zložiek. Pre právnika, ktorý sa vo svojej činnosti stretáva s delikvenciou, kriminalitou a negatívnymi spoločenskými javmi, je dobré si uvedomiť, že osobitne spáchanie trestného činu je porušením normálnej sociálnej interakcie. Inak povedané, vo svojej činnosti sa často stretáva s porušovaním sociálnej adekvátnosti a rieši dôsledky javu, ktorý sociológovia označujú ako sociálnu patológiu.

Sociálna interakcia sa pochopiteľne uskutočňuje v sociálnom prostredí. Sociálne prostredie predstavuje rámec, v ktorom jednotlivec pôsobí, dostáva sa do vzťahov, interakcie s inými ľuďmi. Je nevyhnutnou súčasťou životného prostredia, s výrazným podielom na jeho aktuálnej úrovni a kvalite. Medzi základné pojmy sociálnej psychológie patrí aj pojem *osobnosť*. Psychológia osobnosti prináša komplexnú, systémovú charakteristiku osobnosti. Zdôrazňuje (Tardy, V., 1964), že osobnosť človeka je individuálna, jednota jeho duševných vlastností a dejov je

založená na jednote tela a utváraná a prejavujúca sa v jeho spoločenských vzťahoch. *Sociálna psychológia analyzuje osobnosť* ako sociálnu bytosť, ktorá je do určitej miery produktom príslušnej spoločnosti, výsledkom vplyvu v procese sociálnej interakcie, predovšetkým v mikroprostredí a čiastočne aj makroprostredí.

Pre právnika je mimoriadne dôležité pochopiť, že sociálna psychológia študuje človeka ako osobnosť vo vzájomných zložitých vzťahoch k druhým ľuďom a zaoberá sa taktiež psychologickými javmi, ktoré vznikajú vo vzájomnom pôsobení vo vnútri skupín, ako aj v interakcii medzi samými skupinami. Stručne povedané, sociálna psychológia ako spoločenskovedná disciplína sa zaoberá psychologickou analýzou sociálnych javov. Pochopiteľne, v sociálnej psychológii nájdeme odlišné vedecké smery, početné vedecké školy, čo sa prejavuje v špecifikách obsahu definícií, ako aj v akceptácii rôznorodých psychologických javov naplňujúcich jej predmet. Napriek rôznorodosti definícií pozorný čitateľ objaví ich spoločné znaky.

Špecifickosť sociálnej psychológie, uvádza J. Boroš (1999), spočíva v tom, že skúma len tú časť prežívania a správania, ktorá nastáva v dôsledku interakcie jednotlivca s ostatnými ľuďmi. Podľa tohto autora sociálna psychológia skúma a triedi zákonitosti vývinu správania a regulácie osobnosti v dôsledku pôsobenia sociálnych vplyvov. J. Boroš zdôrazňuje, že sociálna psychológia predstavuje efektívny nástroj „riadenia“ spoločenského života a predchádzania sociálnym konfliktom. T. Kollárik (1992) vo svojej monografii uvádza, že sociálna psychológia poznáva zákonitosti spolužitia, vzájomnej interakcie a vzťahov. Venuje pozornosť sociálnemu svetu, životu človeka medzi ľuďmi a jeho zákonitostiam. Aj autori zaoberajúci sa výučbou sociálnej psychológie na právnických fakultách (Miňhová, J., Pruner, P., 1998) zdôrazňujú, že ide vlastne o psychologickú analýzu života spoločnosti, to znamená aj života ľudí determinovaného právom a činnosťou právnikov.

Dovolím si čitateľa zaujať aj vlastnou definíciou sociálnej psychológie, ktorá má svoj základ v psychoreflexívno-regulačnej teórii osobnosti (Kováč, D., 1985). Dominantnú úlohu zohráva v úvahách regulačná funkcia psychických javov. Definujem *sociálnu psychológiu ako základnú psychologickú vedu o psychickej regulácii správania človeka v sociálnej interakcii uskutočňujúcej sa v priestore skupinovej a medziskupinovej štruktúry a dynamiky*. Právnik ako aktívny účastník sociálnej interakcie uskutočňuje svoju činnosť v rámci špecifických skupín a je často účastníkom kontaktov medzi rozličnými skupinami. Možno viac ako pokusy o precízne definície sociálnej psychológie (viac zrozumiteľné psychologom) pomôže objasniť právnikovi priestor sociálnej psychológie a jeho miesto v ňom vyjadrenie N. Haysovej (1998, s. 9). Sme spoločenský tvorovia, píše spomínaná autorka. Neustále sa stýkame s inými ľuďmi, vymieňame si názory, spolupracujeme či súper-

me. Kultúra, životné prostredie, sociálna skupina alebo rodina silne ovplyvňujú naše správanie. Poznaním sociálnych kontextov poznáme lepšie seba, pochopíme lepšie ľudí vo svojom okolí a uvedomíme si, prečo sa s nedôverou dívame na tých, ktorí sa od nás líšia.

Celý proces, kedy človek získava špecificky ľudské spôsoby reagovania, myslenia, cítenia a snaženia, nazývame *socializáciou*. Socializácia je proces, ktorý zasahuje celú životnú cestu každého právnika. Určite si každý z čitateľov všimol, že už dieťa sa učí pravidlám správania, ktoré skupina, kultúrne prostredie či daná spoločnosť schvaľuje a vyžaduje. Akceptuje taktiež city a ich prejavy, ktoré proces socializácie sprevádzajú, ako aj podporu pri uspokojovaní svojich potrieb a dosahovaní životných cieľov. V procese socializácie nielen kultivujeme svoju reč, prípadne si osvojujeme ďalší jazyk(y), preberáme určité zvyky, tradície svojho okolia, ale zároveň hľadáme (a často nachádzame) skupinové prostredie, ktoré umožňuje uplatniť naše postoje a realizovať naše záujmy.

Proces socializácie sa uskutočňuje dvoma cestami: 1) spontánne; 2) inštitucionálne (t.j. prostredníctvom inštitúcií). Obe cesty nebežia paralelne, ale vzájomne sa dopĺňujú. Napríklad právnik na základe zásad asertívneho správania, ktoré si osvojil na vysokej škole (či v systéme celoživotného vzdelávania), a jeho úspešného uplatňovania v právnej praxi si upevní túto významnú sociálnu spôsobilosť. Asertivita ako druh sociálneho správania, sa tak stane významným nástrojom dosahovania úspešných výsledkov v jeho právnickej činnosti.

II. PRÁVNIK – TVOR SPOLOČENSKÝ

Proces socializácie pre právnika je postupným zdokonaľovaním jeho sociálnej orientácie v užšom i širšom spoločenskom prostredí, ako aj integráciou jeho osobnosti do tohto prostredia. Socializácia sa nemôže uskutočňovať bez *učenia*. Ak spomenieme tento pojem, čitateľovi zide ako prvé na um učenie v škole. Ospravedlňujem sa čitateľovi, ak mu zide na um aj niečo iné, pretože moja poznámka o učení v škole nesmeruje k jeho podceneniu. Smeruje len k zvýrazneniu ponuky psychológie, osobitne sociálnej psychológie v tomto smere. Psychológovia už dávnejšie chápu učenie ako organizáciu psychickej činnosti na základe získaných poznatkov a skúseností, ako aj na využívaní tohto potenciálu v nových životných situáciách. Tieto skutočnosti vyjadrujú aj základné atribúty sociálneho učenia: ide teda o *proces, v ktorom človek získava a uplatňuje skúsenosti v nových sociálnych podmienkach*. Sociálne učenie tak rozmnožuje, skvalitňuje teoretickú pripravenosť právnika, získanú štúdiom na právnickej fakulte, obohacuje ho o schopnosť úspešne ju aplikovať v praxi pri riešení právnych problémov a aktívne do riešenia týchto problémov zasahovať. Kvalita sociálneho učenia rozhoduje

o tom, či právnik, teoreticky dobre pripravený, sa stane právníkom erudovaným a kompetentným, schopným pozitívne ovplyvňovať právnu teóriu i prax.

Aké sú typické formy sociálneho učenia, ktoré ovplyvňujú (spolu s nevyhnutnosťou permanentného vzdelávania právníkov) celoživotnú dráhu právnika? Patrí sem:

1. Priame posilňovanie, t.j. využívanie odmiern a trestov.
2. Napodobňovanie (imitácia).
3. Stotožnenie sa (identifikácia).

- **Využívanie odmiern a trestov** v sociálnej situácii znamená vyjadrenie súhlasu či nesúhlasu s určitým správaním a činmi, ktoré ho naplňujú. Čitateľ si určite sám uvedomil (či uvedomuje), že odmenou posilňované sociálne správanie má tendenciu sa upevňovať a trestané správanie by malo viesť a často aj vedie k jeho eliminácii a odstráneniu. Tento vzťah je zložitejší, než bolo uvedené. Upozornenie na túto formu sociálneho učenia je tu preto, aby si právnik uvedomil potrebu premyslene a citlivo narábať s týmto nástrojom socializácie tak vo vzťahu k vlastnej osobnosti, ako aj k druhým ľuďom. Účelom trestu v súdnej sieni je nielen odplata, ale aj jeho výchovná a preventívna funkcia.
- **Napodobňovanie** často spojujeme s vývojovou dráhou dieťaťa, ktoré napodobňuje niečie správanie. Psychologické poznatky svedčia o tom, že aj tento druh sociálneho učenia má črty celoživotného procesu a zasahuje aj životnú cestu právnika. Ukázalo sa totiž, že je napodobňované to správanie, ktoré vedie k úspechu (často aj to, ktoré vedie k úspechu za každú cenu) a ktoré je odmeňované. Psychológovia si všimli aj skutočnosť, že napodobňovaní sú ľudia, ktorí majú prevahu v sociálnom postavení, sú vekovo starší, inteligentnejší a ich činnosť je podporená neformálnou autoritou v rámci svojej pôsobnosti.
- **Stotožňovanie** znamená, že určitý jedinec prevezme väčšinu individuálnych charakteristík osobnosti a jej sociálneho správania, ktorá je pre neho príkladom. Príklad je vlastne modelom správania, ktorý chce tento jedinec uplatňovať. Zvolenie tohto modelu sa môže uskutočniť v rovine nevedomia a pochopiteľne aj vedomia, ktoré pauria k základným kategóriám psychiky. V právnickej profesii pôjde viac o akceptáciu vedomej stránky psychiky, zvyšujúcej intelektuálnu a spoločenskú hodnotu tejto osobnosti. Odpoveď na otázku, prečo dochádza k identifikácii, nie je jednoduchá. Napriek tomu sociálna psychológia poskytuje poznatky, v ktorých i právnik môže nájsť odpoveď, prečo on sám sa identifikoval s modelom iného právnika. Jedinec si volí model iného človeka, pretože
 - tento jedinec ho často odmeňuje;
 - model, s ktorým sa jedinec identifikoval, je často odmeňovaný;
 - jedinec sa obáva, že ho modelový jedinec môže trestať;
 - modelový jedinec má moc, ktorú by prostredníctvom identifikácie chcel mať;

- model má určité vlastnosti, o ktorých sa identifikujúci nazdáva, že sú totožné s jeho osobnostným profilom.

Formy sociálneho učenia svedčia o tom, že tento proces zasahuje tak poznávaciu, ako aj citovú zložku psychiky. Treba si uvedomiť, že sociálne učenie v prvých etapách ontogenetického vývoja (detský vek, adolescencia) zasahuje často viac city, než kultivuje rozum. V ňom je veľká sila, ale aj nebezpečenstvo zvrátenia pozitívneho vývoja. Sú známe poznatky, že človek sa najprv učí milovať, nenávidieť alebo sa učí báť a až neskôr pre citové vzťahy hľadá aj racionálne dôvody.

Osobný príklad má silný emocionálny až sugestívny vplyv, čo znásobuje a urýchľuje proces identifikácie. Právnik by si mal osobitne uvedomiť, že sugestíbilita môže viesť aj k nekritickému prijímaniu či obdivovaniu vlastností a spôsobov správania, ktoré môžu narušovať právne normy, etické a morálne zásady spoločnosti. Príkladom (modulom) môže byť nielen konkrétny človek, ale aj spoločenská norma či model úspešného právnika (model - ideál), ktorý vznikol na základe vedeckej analýzy v rámci tej či onej náuky. Aj sociálna psychológia poskytuje poznatky o *sociálnopsychologickej charakteristike modelového právnika*. Odborníci v tejto oblasti (napr. Bakošová, 1999) poukazujú na to, že právnik, či už pôsobí v advokácii, súdnictve alebo inej právnickej oblasti, by mal byť osobnosťou, ktorú charakterizuje:

- extrovertný typ osobnosti,
- sangvinický druhu temperamentu,
- mierne dominantný k svojmu okoliu,
- vyznačujúci sa dobrou úrovňou sociálnej inteligencie,
- vyvinutou sociálnou spôsobilosťou,
- zameraný na úlohu a interakciu s klientmi.

V tejto súvislosti autori uvažujú aj o osobnostných dimenziách, ktoré podmieňujú proces úspešnej socializácie a zároveň sa v ňom harmonizujú a rozvíjajú. Všímajú si osobitne *intelektuálne schopnosti a morálne vlastnosti* (vyjadrujú rôzne dimenzie charakteru človeka). Proces socializácie by mal osobitne prispieť k tomu, aby sa rozvinuli jeho *vlastnosti profesionála*. K nim patrí predovšetkým kompetentnosť, dôveryhodnosť, schopnosť sebaovládania, sebadôvera a dôslednosť (dôkladnosť).

III. POSTOJE A PRÁVNIK

Sociálne učenie sme si v predchádzajúcich riadkoch všimli ako mechanizmus socializácie. Jeho produktom nie je len mechanizmus, ale taktiež *postoje*. Postoje sa v sociálnej psychológii obvykle vymedzujú ako *relatívne trvalé systavy hodnotenia, ctenia a sklonov konať určitým spôsobom vzhľadom na určitý predmet*. To znamená, že postoje sú vždy postojom k niečomu a pre niečo. Postoje posilňujú

predispozíciu človeka relatívne stabilne reagovať na podnety, ktoré na neho v jeho okolí pôsobia. Silnou stránkou postojov je ich hodnotiaci vzťah. Postoje nie sú jednosmerné či slepé, ale pohybujú sa v širokej škále medzi pozitívnym a negatívnym vzťahom k svojmu objektu.

Ak chce právnik využiť zaujímavú a dôležitú úlohu postojov v sociálnej interakcii, mal by si podrobnejšie všimnúť ich *tri zložky*. *Prvú* predstavuje *poznávacia* (kognitívna) zložka, ktorá zahŕňa znalosť predmetu či javu, ku ktorému zaujímam postoj. *Druhú* predstavuje *citová* (efektívna) zložka, vyjadrujúca náš citový vzťah. *Tretia* je *konatívna* (presnejšie: tendencia ku konaniu), spravidla vedúca ku konaniu na základe znalosti a citového vzťahu. Treba však upozorniť, že prejavenie postoja (konatívna) závisí od mnohých okolností, napríklad od zvláštností a priebehu sociálnej situácie. Nie vždy možno presadiť postoj v takej podobe, akoby si dotyčný jedinec želal.

Pre formovanie a zmenu postojov je dôležité, aby právnik poznal nielen zložky, ale využil v tomto úsilí aj *charakteristické znaky postojov*:

- *postoje sú intencionálne*, t.j. zamerané na dajaký cieľ. Postoj je teda zámerný, úmyselný, vzťahujúci sa ku ktorejkoľvek bytosti, veci, javu alebo udalosti;
- *postoje majú smer*, ktorý vyjadruje pozitívne, neutrálne alebo negatívne zhodnotenie daného objektu;
- *postoje majú intenzitu*, vyjadrujú úsilie, akým je postoj presadzovaný či obhajovaný (napr. postoje silné - slabé).

Postoje vyjadrujú obsah psychickej činnosti človeka. Preto od postojov odlišujeme *zvyky*, ktoré charakterizujú jej formálnu stránku. Pre právnika budú osobitne zaujímavým druhom postojov *predsudky*. Ide o negatívne postoje, v štruktúre ktorých je porušená rovnováha jednotlivých zložiek, pričom dominuje zložka emocionálna. Silná emocionálna zložka predsudku je prepojená s jeho iracionalitou. Prepojenie týchto charakteristík spôsobuje, že predsudky sa dajú len veľmi ťažko meniť. Postoje vôbec ovplyvňujú individuálna skúsenosť, sociálne okolnosti a taktiež verejná mienka. S vplyvom verejnej mienky sa právnik stretáva veľmi často. Aj keď tento pojem len čiastočne rieši sociálna psychológia (patrí viac sociológii), treba pripomenúť jeho základnú charakteristiku. Verejná mienka „*predstavuje súhrn verejne vyjadrovaných myšlienok, názorov a postojov jednotlivcov a skupín k nejakej spornej nejednoznačnej otázke, problému alebo javu*“ (Slovník spoločenských vied, 1997, s. 277). Nejednoznačných otázok a zložitých problémov v právnej praxi je neúrekom. Verejná mienka napríklad môže značne ovplyvniť privátne hypotézy sudcov o trestnom čine, ktorí na ich základe vnímajú priebeh súdneho konania.

Postoj súvisí so sklonmi a záujmami osobnosti právnika, formuje jeho poznanie, porozumenie, myslenie a emócie a nabáda ho v tomto smere konať. Pretože ide o relatívne trvalú sústavu hodnotenia, ctenia a sklonov, *postoje je veľmi ťažké*

horigovať či dokonca meniť. Avšak práve znalosť podstaty postojov umožňuje právnikovi predsa len nájsť reálnu cestu k ich korekcii či zmene. Ak sa postoj zafixoval v procese sociálneho učenia, práve zákonitosti tohto učenia umožňujú aj ich zmenu. Treba si uvedomiť, čo máme na mysli pod zmenou postojov, t.j. či ide o *kongruenčnú* (zhodnú, súhlasnú) zmenu, alebo *inkongruenčnú* (nezhodnú, nesúhlasnú) zmenu. V prípade zhodnej zmeny sa z pozitívnych postojov stávajú ešte pozitívnejšie a z negatívnych ešte negatívnejšie. Ak nám ide o nezhodnú zmenu, pozitívne postoje sa menia na negatívne alebo naopak: negatívne na pozitívne. Pri tejto inkongruenčnej zmene treba postupovať obozretne, nemeniť postoj prílišným násilím. Odporúča sa napríklad negatívny postoj citlivo doviesť do neutrálnej polohy a následné úsilie sústrediť na formovanie pozitívneho postoja. Celý proces zmeny, pretože ide o značný zásah do štruktúry osobnosti, treba spôsobiť tak, aby boli zasiahnuté všetky tri zložky charakterizujúce postoj.

Zmeny postojov záležia od mnohých faktorov. Ten, kto chce postoj meniť, musí zväziť jeho vyhranenosť, vnútornú skladbu, súdržnosť jednotlivých zložiek. Postoj je taktiež zrkadlením osobnosti jeho nositeľa, preto jej poznanie môže uľahčiť jeho zmenu. Nositeľ postoja tiež ovplyvňuje členstvo v skupine, ktoré často znásobuje intenzitu postoja. Rozbor skupinových fenoménov (napr. záujmov skupiny) môže priniesť zaujímavé poznatky potrebné pre zmenu postoja. V neposlednom rade sa pri zmene postoja treba zaujímať o kvalitu sociálnej komunikácie, osobitne o zdroje informácií. Zmena postojov je v právnickej činnosti veľmi častá a právnik sa bez tejto náročnej činnosti nezaobíde. Preto, okrem už uvedených faktorov podmieňujúcich zmenu postojov, je dôležité, aby on sám analyzoval niektoré svoje postoje (ktoré môžu vystupovať v podobe privátnych hypotéz či jednosmerného vnímania trestného činu). Osobitnú pozornosť by mal venovať tým svojim postojom, ktoré svojou extrémnosťou (napr. predsudky) môžu byť príčinou konfliktov, ktoré zamedzia ich zmene.

IV. PRÁVNIK A SKUPINA

Sociálne prostredie silne ovplyvňuje prežívanie a správanie každého človeka. Kultúrne prostredie, pracovná skupina, rodina a pod. ako súčasť sociálneho prostredia vplýva aj na psychiku každého právnik a podpisuje sa na jeho správaní. Sociálna psychológia poskytuje poznatky o psychických javoch a ich modifikácii vo vnútri sociálnych a skupín a taktiež poznatky, ktoré sú výsledkom medziskupinovej interakcie. Pojem sociálna skupina (osobitne malá sociálna skupina) predstavuje dominantný sociálny priestor sociálnej psychológie.

Pri definovaní sociálnej skupiny zaznamenávame aj v sociálnej psychológii určité rozdiely. Ten najvýznamnejší je v tom, či za skupinu možno považovať už dyádu, alebo súbor troch a viac ľudí. Osobne sa prikláňam k definícii, ktorá uvá-

dza, že *skupina je súbor dvoch a viac jedincov, ktorí majú spoločný cieľ, hodnoty, štruktúru, systém noriem a sankcií.* Pre právnik je dôležité vnímať, že v skupine sa na základe definovaných znakov *vytvárajú reálne psychologické vzťahy.* Máme tým na mysli skutočnosť, že právnik ako člen skupiny uznáva jej spoločné normy, plní skupinové úlohy a sleduje ciele, ktoré si skupina vytýči. Skupina je sociálnopsychologickým priestorom, ktorý umožňuje uspokojovať aj potreby právnik. Často niektorí ľudia vnímajú sociálnu skupinu len ako prostý súhrn jednotlivcov. Ak by to tak bolo, bol by tento sociálnopsychologický fenomén zbytočný. Skupina v chápaní sociálnej psychológie predstavuje *novú kvalitu, ktorá znásobuje silu jedinca.* To znamená, že i právnická komunita, ak ju charakterizujú priaznivé a seriózne psychologické vzťahy, významne ovplyvňuje a podporuje individuálnu činnosť právnik.

Sociálna psychológia venuje najväčšiu pozornosť *malej sociálnej skupine.* Táto skupina má aj kvantitatívnu charakteristiku: predstavuje ho súbor dvoch až tridsiatich (maximálne štyridsiatich) členov. Medzi ďalšie charakteristické znaky patrí vzájomná znalosť členov skupiny, medziosobná komunikácia (komunikácia z očí do očí), spoločná činnosť a pod. Skupiny, ktoré prekračujú maximálnu hranicu členov skupiny, sa spravidla rozpadajú na ďalšie skupiny, alebo ak sa ich počet ďalej zvyšuje, začínajú fungovať zákonitosti veľkých sociálnych skupín.

Právnik môže byť členom najrôznejších malých sociálnych skupín. Sociálna psychológia v rámci klasifikácie týchto skupín upriamuje našu pozornosť na ich typickú charakteristiku, fenomény, ktoré sa pričínajú o špecifické črty nášho správania. Obvykle sa ako prvé v literatúre uvádza členenie na *primárne a sekundárne skupiny.* *Primárne skupiny* sa vyznačujú bezprostrednými (priamymi) a dôvernými vzťahmi, ktoré sú silne emocionálne podfarbené. Typickou primárnou skupinou je rodina. Pozitívne skúsenosti s dlhodobým členstvom v primárnej skupine tak predstavuje dôležitý základ pre emocionálnu stabilitu človeka, pre slušný rozvoj osobnosti na jej životnej ceste. A naopak, ak primárnu skupinu charakterizuje deštrukcia psychologických vzťahov, dominuje v nich násilie a brutalita, je možné veľmi často zaznamenať aj osobnostné zlyhanie jej členov. Negatívna rodinná anamnéza je v pozadí mnohých kriminálnych činov ich páchatelov. Právnik zhodnocuje v živote vlastné rodinné skúsenosti a zároveň sa vo svojej činnosti veľmi často stretáva aj s negatívnou rodinnou anamnézou ako príčinou kriminality. Názory na rodinu v 21. storočí sú rôzne. Poznatky sociálnej psychológie upozorňujú na to, že účinnejšiu primárnu skupinu ako je rodina nikto nevymyslel a podčiarkujú skutočnosť, že vplyv tejto skupiny na osobnosť je permanentný a hlboký. Náprotivkom primárnych skupín sú *skupiny sekundárne.* Tie sa vyznačujú menej pevnými, náhodnejšími vzťahmi. Tieto vzťahy si právnik vytvára v rôznych druhoch sekundárnych skupín, ktoré môžu predstavovať rôzne kluby,

kultúrne či športové záujmové krúžky či organizácie, učebné skupiny v rôznych formách vzdelávania a pod.

Ďalšie veľmi časté rozdelenie malých sociálnych skupín je na *formálne a neformálne*. *Formálne skupiny* sú organizované na vonkajší popud, na základe vonkajšieho cieľa, ktorý stojí mimo skupinu (cieľ je striktný, neosobný). Hlavnou úlohou formálnej skupiny je na základe cieľa splniť danú úlohu. Aj právnici sa organizujú do formálnych skupín, aby mohli vykonať nejakú prácu, ktorú nemôžu vykonávať sami ako jednotlivci (napr. práca v grémiu pre zmenu legislatívnych noriem). *Neformálne skupiny* vznikajú najmä preto, že ľudia sa chcú stretnúť. Ide o spontánny, nenútený počín, ktorý umožňuje uspokojiť ich potrebu sociálneho kontaktu. Neformálnu skupinu človek spojuje predovšetkým s pozitívnymi zážitkami. Aj právnik sa teší na neformálne posedenie s priateľmi, na poznávací či oddychový dovolenkový pobyt, kultúrny zážitok či športové súťaženie. Žiaľ, právnik sa stretáva v rámci naplňovania rolí právnickej profesie aj s činnosťou neformálnych skupín, ktoré sú protispoločensky orientované. Avšak práve hlbšie využitie poznatkov sociálnej psychológie o podstate neformálnych skupín mu umožňuje účinnejšie pôsobiť proti negatívnym spoločenským javom.

Ďalší druh malých sociálnych skupín predstavujú *skupiny členské a referenčné (vzťahové)*. Je zřejmé, že *členská skupina* je tá, ktorej je človek faktickým členom. Právnik behom svojej životnej cesty je členom najrôznejších skupín, v ktorých zaujíma určitú pozíciu, plní určité role a usiluje sa o vysoký sociálny status (napr. pracovná skupina, advokátska komora atď.). *Referenčná skupina* je taká skupina, ktorá vyvoláva v človeku túžbu stať sa jej členom. Táto túžba je u dotyčného človeka manifestovaná preferovaním takého systému noriem a hodnôt, ktoré sú typické pre členov referenčnej skupiny, ako aj napodobňovaním spôsobov sociálnej komunikácie a sociálneho správania. Svoje vzťahy k tejto skupine si právnik uvedomuje v dvoch podobách. Prvú skupinu tvorí tá, do ktorej by chcel patriť (pozitívna referenčná skupina). Druhú skupinu tvorí tá, ktorej sa vyhýba, nechce do nej patriť (negatívna referenčná skupina). Referenčná skupina tak výrazne ovplyvňuje správanie právnicka, pretože on nielen napodobňuje, ale často sa identifikuje s jej členmi. Z hľadiska poznatkov psychológie o psychických procesoch treba upozorniť, že referenčná skupina nemusí ani reálne existovať, môže byť len fantazijnou predstavou dotyčného človeka, ktorý tak môže reagovať na sociálnu patológiu spoločnosti. Tento jav je častý pre ľudí v období dospievania a je mnohovýňový o ich plánoch a ideáloch, ako aj kvalitách ich osobnosti.

Upozorníme ešte na jedno rozdelenie malých sociálnych skupín, a to rozdelenie na *skupiny vlastné a cudzie*. *Vlastná skupina* je chápaná ako „my“ a cudzia ako „oni“. S týmto hodnotením sa právnik vo svojej práci stretáva veľmi často, a preto môže mať značný vplyv na jeho uvažovanie a konkrétne činy. Ak bude právnik hlbšie analyzovať názory ľudí v našich a cudzích skupinách, odhalí nie-

ktoré konfliktné formy sociálneho správania, ako je agresívne správanie, založené práve na nepriateľstve až nenávisti. Ešte jedna poznámka, potrebná v súvislosti s rozdelením skupín. Ľudia často (a právnici spolu s nimi) používajú pri označovaní skupín pojem *kolektív* a nie vždy si uvedomujú jeho hodnotu. Ak zbadáme tento pojem ideologického nánosu minulosti, objaví sa nám jeho racionálne jadro. *Kolektív je vlastne najvyššia kvalita skupiny orientovanej na spoločensky prospešné ciele spoločnosti a založenej na vysokej kvalite medzosobných vzťahov vytvárajúcich sa v rámci skupinovej činnosti*. Pojem kolektív je v porovnaní so skupinou pojmom užším. Každý kolektív bol skupinou, ale nie každá skupina sa stala kolektívom.

Ak skupina je širším pojmom než kolektív, znamená to, že právnik sa vo svojej práci nebude stretávať len s touto spoločensky hodnotnou skupinou. Kritériá spoločenskej orientácie skupiny a kvalitných medzosobných vzťahov utvorených v skupinovej činnosti mu umožnia hlbšie pochopiť dôsledky činnosti ďalších typov sociálnych skupín. Jeho záujem by sa mohol sústrediť nielen na skupinu začínajúcich kriminálnikov, ale osobitne na činnosť organizovaných protispoločenských skupín, ktoré pôsobia v rámci organizovanej kriminality. Poznatky, ktoré v tomto smere nazhromaždila sociálna psychológia, sa doteraz využívajú len zriedkavo, čo neprospeje ani odhalovaniu trestnej činnosti, spravodlivému potrestaniu jej páchatelov, ale ani efektívnosti preventívnej činnosti v tejto oblasti.

Malé skupiny majú taktiež určité znaky (obrazne povedené: vlastnosti), na základe ktorých nielen sociálny psychológ, ale aj právnik ich môže hlbšie poznávať a využiť vo svojej činnosti. Medzi ne patrí:

- Súdržnosť (kohéznosť) skupiny, ktorá vyjadruje príslušnosť ku skupine.
- Homogenita skupiny, ktorá je tvorená rovnakými charakteristikami členov skupiny (pohlavie, vek, profesia, zameranie záujmov).
- Pevnosť (uzavretosť) skupiny, ktorá vyjadruje ochotu (či neochotu) prijímať nových členov skupiny.
- Stabilita skupiny, ktorá je daná dĺžkou trvania členstva.
- Autonomia skupiny, ktorá vyjadruje nezávislosť na iných skupinách.
- Polarizácia skupiny súvisí s plnením určitého cieľa. Čím je viac činnosť skupiny orientovaná na jeho splnenie, tým sa viac skupina polarizuje (narastá protikladnosť).
- Intimita skupiny, ktorá vyjadruje citové vzťahy vo vnútri skupín a charakter komunikácie vyžadujúcej nezneužívanie intímnych informácií a ich šírenie mimo skupiny.

Poznatky sociálnej psychológie o malých sociálnych skupinách sú aplikované v mnohých vedných odboroch a uplatňujú sa v rozmanitých ľudských činnostiach. Právnik nemusí byť len konzument týchto poznatkov, ale môže ich vhodne

a efektívne využiť na upevnenie svojho duševného zdravia. Právnici patria k profesiám, kde psychické zdravie patrí k najohrozenejším hodnotám kvality života. Sociálna psychológia tu ponúka predovšetkým *skupinovú psychoterapiu*. Ide o špecifický postup, ktorý využíva na obnovenie psychologickéj rovnováhy skupinovou dynamiku. Konkrétne ide o využitie vzťahov a sociálnej interakcie tak medzi členmi a terapeutom, ako aj medzi členmi skupiny navzájom. Skupinová dynamika ako liečebný faktor je tak súhrnom skupinového diania a skupinových interakcií.

Účinnými faktormi skupinovej psychoterapie sú:

- členstvo v skupine,
- emočná podpora,
- sebakrieskum a sebaaprejavanie,
- odreagovanie,
- spätná väzba, konfrontácia,
- pomáhajúce iným,
- nadhľad,
- korektívna emočná skúsenosť,
- skúšanie a nácvik nového správania,
- získavanie nových informácií a sociálnych spôsobilostí.

Účinnosť faktorov skupinovej psychoterapie znásobujú zásady práce psycho-terapeutickej skupiny. Zásady nie sú dogma, ich tvorba vyžaduje skupinovú angažovanosť. Medzi tie, ktoré sa osvedčili, patrí:

- zásada otvorenosti a úprimnosti,
- zásada zodpovednosti v konaní,
- zásada dôvernosti,
- právo povedať stop,
- zásada tolerantnosti k iným,
- povinnosť informovať o obsahu schôdzok uskutočnených mimo skupinu.

Ak sa právnik rozhodne pre skupinovú psychoterapiu, stane sa členom takejto skupiny, môže očakávať splnenie pozoruhodných cieľov. Skupinová psychoterapia umožňuje dosiahnuť vcítanie sa do problémov jednotlivcov a pomôcť im (aj sebe) pochopiť a zmeniť nesprávne postoje. Zároveň sa upevňuje a prehľbuje schopnosť empatie. V priebehu stretnutí skupiny sa menia maladjustačné vzorce správania a harmonizuje sa proces sociálnej adjustácie. Účasť v psycho-terapeutickej skupine umožňuje sprostredkovať poznatky o sociálnej interakcii v priestore skupinovej a medziskupinovej štruktúry a dynamiky. To vedie účastníkov skupiny k harmonickejšiemu a efektívnejšiemu konaniu s ľuďmi. Práca v skupine podporuje zrenie osobnosti, umožňuje tak rozvinúť vlastný osobnostný potenciál, zlepšiť výkonnosť a pozitívne navodzuje emocionálne prežívanie (pocit úspechu a šťastia). V neposlednom rade pôsobenie v skupine a jej vplyv umožňuje odstrániť „chorobné“ príznaky našej psychiky. Nástrojom ich odstrá-

nenia je priamy nácvik, precvičovanie, ako aj vyriešenie konkrétnych intrapsychických či interpersonálnych konfliktov, ktoré tieto príznaky vyvolali alebo udržovali.

Malé sociálne skupiny fungujú v sociálnom prostredí. Medzi faktory tohto prostredia, ktoré môžu mať vplyv na ich činnosť, patria aj *veľké sociálne skupiny*. Aj keď tento jav skúma predovšetkým sociológia, styčné plochy medzi malými a veľkými skupinami sú značné. Pre právnika je dôležité postrehnúť túto previazanosť či prepojenosť, aj keď má často rôznu podobu či intenzitu. Analýza veľkých sociálnych skupín sa spravidla uskutočňuje v dvoch smeroch:

- analyzujú sa charakteristiky celého spoločenstva z hľadiska kultúrnych vzorcov (tradície, zvyky, obyčaje, mravy, zákony, náboženstvá atď.),
- skúma sa správanie jednotlivca vo veľkej skupine (človek v dave).

Pripomeniem čitateľovi, že sociálna psychológia v počiatkoch svojho rozvoja (koniec 19. storočia a začiatok 20. storočia) a pri spresňovaní svojho predmetu sa odrazila od psychológie národov (W. Wundt) a psychológie davu (Gustáv Le Bon). V davovej situácii sú výrazne zasiahnuté a modifikované mechanizmy emocionality, narastá sugestibilita ľudí, možno pozorovať tzv. psychologickú nákazu (často vedúcu aj k panike) a zvýšené napodobňovanie druhých ľudí. Právnik, ocitnúc sa v dave alebo riešiaci trestný čin účastníkov davu, by mal rátať s vlastnosťami, ktoré produkuje dav. Ide predovšetkým o anonymitu, vládu emócií, úbytok inteligencie a zníženie osobnej zodpovednosti.

Psychológia dynamiky veľkých sociálnych skupín predstavuje závažnú a náročnú problematiku, ktorá si zaslúži aj primeranú pozornosť právnikov. Veď napríklad správanie fanúšikov na športových štadiónoch, hromadné nešťastia, katastrofy nielen radikálne ovplyvňujú správanie ľudí, ale spôsobujú často smrť a sú zdrojom mnohých trestných činov.

V. PRÁVNIK A VEDENIE ĽUDÍ

S problematikou skupiny tesne súvisí problematika vedenia ľudí. Aj mnoho právnikov v priebehu svojej profesionálnej kariéry sa vypracuje do pozície vedúceho skupiny. Člen skupiny i jej vedúci sa stretávajú pri jej činnosti so zaujímavými skupinovými javmi, ktoré upevňujú jej súdržnosť, stabilitu a prekonávajú mechanizmy stereotypizácie.

Mám na mysli predovšetkým skupinový jav zvaný konformita a jej protipól nonkonformita. *Konformita* je generalizovaná tendencia prispôbiť svoje názory a konanie názorom a konaniu ostatných členov skupiny. Konformita, podobne ako postoj, je vzťahom k členom skupiny, má svoj zámer, smer a intenzitu. Veľmi silná konformita znamená, že jedinec sa prispôbi skupine aj v prípade vnútorného nesúladu. Dokonca sa môže stať, že jedinec ustupuje už pri predpokladanom, reálne neexistujúcom nátlaku. Títo jedinci často trpia intrapsychický-

mi konfliktmi. Konformizmus napriek tomu nemožno chápať ako závislosť od skupiny. Vo svojej optimálnej polohe konformita zabezpečuje súdržnosť a stabilitu skupiny.

Ani právnik konformita neobchádza. Mieru konformity u neho ovplyvňuje atraktivnosť skupiny vo vzťahu k uspokojeniu jeho potrieb. Právnik zvažuje (alebo by mal rozhodne zvážiť) možnosti skupinových sankcií, ak by sa správal len ako nonkonformný jedinec. Značnú váhu pre mieru konformity právnik bude mať autorita skupiny v jeho očiach a jeho presvedčenie, že skupina koná správne a primerane. Dôležité je, aby právnik okrem analýzy skupinových determinánt uskutočnil aj sebahodnotenie osobnostných vlastností, ktoré môžu ovplyvňovať mieru jeho konformity. Sociálna psychológia poskytuje poznatky o tom, že skupinovému konformizmu podliehajú predovšetkým tí ľudia, ktorí skupinu považujú za pozitívne referenčnú. So sklonom ku konformizmu súvisí aj nedostatok vlastných názorov, ako aj špecifické osobnostné črty, taktiež rešpekt pred autoritou, nedostatok sebadôvery, rigidný spôsob myslenia, sklony k moralizovaniu a pod.

Opakom konformity je *nonkonformita*. Ide o generalizovanú tendenciu vidieť to, čo ostatným v skupine uniká a presadiť svoje názory v tomto smere. Nejde o nezávislosť od tlaku skupiny, ale o také správanie, ktoré je opakom toho, čo skupina práve vyžaduje. Nonkonformné správanie je v porovnaní s konformným zriedkavejšie a veľmi vzácné. Človek totiž len zriedka dokáže eliminovať vplyvy sociálneho prostredia či sociálnych situácií. Ľudia s touto tendenciou sú často nositeľmi progresívnych zmien v skupine. V súvislosti so sociálnopsychologickou charakteristikou osobnosti právnik som spomenul, že právnik by mal byť mierne dominantný k svojmu okoliu. Je to dobrý základ pre jeho občasnú nonkonformitu, ktorá je nielen zdrojom úspešného riešenia jedinečných právnych problémov, ale aj zdrojom dynamického rozvoja práva a spravodlivosti. Pre objektivnosť vzťahu konformita - nonkonformita treba pripomenúť, že v životaschopnej skupine sú prítomní a potrební tak konformisti, ako aj nonkonformisti. V sociálnej psychológii je známy ešte pojem *pseudokonformita*. V tomto prípade sa jedinec prispôsobuje skupine svojim vonkajším správaním a jeho názory či postoje sú voči tomuto správaniu protirečivé. O tomto jave sa niekedy hovorí ako o vonkajšej konformite. Právnik by sa mal tomuto javu pokiaľ možno vyhýbať, pretože pseudokonformní ľudia žijú v permanentných konfliktoch, ktoré ohrozujú ich psychické i fyzické zdravie.

Určité miesto v štruktúre skupiny zaujíma nielen vedúci skupiny, ale všetci jej členovia. Aj právnik na svojej životnej ceste, osobitne behom profesionálnej kariéry zakúsi pozíciu bežného člena skupiny a má šancu stať sa jej vedúcim, čo sa mnohým z nich aj podarí. V precizácii tejto problematiky je dôležité, aby si právnik ujasnil pojmy pozícia, status, rola, ako aj vzťah vlastnej osobnosti a vykonávanej role.

Sociálna pozícia je miesto, ktoré jednotlivec zaujíma v skupine. Pozícia súvisí s vekom (dieťa - dospelý), pohlavím (muž - žena), zamestnaním (robotník, úradník), rodinou (otec, matka, dieťa), funkčným zaradením (majster - robotník), hierarchiou vo vedení skupiny (vedúci - člen). Získanie určitej pozície závisí od viacerých podmienok a okolností (osobnostných a spoločenských). Istú úlohu pri tomto úsilí môže u právnikov zohrať jeho osobná príťažlivosť a obľuba v skupine, vyjadrená častou sociometrickou voľbou.

Sociálny status vyjadruje spoločenskú hodnotu sociálnej pozície. Je vyjadrením prestíže, významu a hodnoty pre skupinu. Vysoký sociálny status právnik významne ovplyvňuje jeho právnickú kariéru. Jeho dosiahnutie a udržanie je silným motivačným faktorom. Na zvýraznenie statusu existujú rôzne symboly, označenia či oblečenia (napr. taláre sudcov, prokurátorov, obhajcov), ktoré príslušníkov právnického stavu pri výkone ich povolania odlišujú aj navonok. Aj keď podstatu statusu tvorí predovšetkým odbornosť, kompetentnosť právnikov, symbolom statusu môže byť odev právnikov, pre ktorý je charakteristický klasický, elegantný štýl tmavej farby zhotovený z kvalitných látok. Aj vďaka oblečeniu ich sociálne okolie považuje za serióznych a zároveň kompetentných ľudí, ktorí majú určitú autoritu.

Sociálna rola predstavuje očakávaný (skupinou, spoločnosťou) spôsob správania jednotlivca nachádzajúceho sa v určitej sociálnej pozícii, majúci určitý sociálny status, realizujúci sa v určitej sociálnej situácii. Očakávaný spôsob správania sa podľa J. Boroša (1999) dotýka nielen práv a povinností, ale aj celého súboru spoločensko-ekonomických činností. V tejto súvislosti uvádza definíciu M. Vágnerovej (1999), že v prípade sociálnej role ide o „súbor normatívne vymedzeného, v tejto pozícii očakávaného dovoleného a vyžadovaného správania“ (pozri J. Boroš, s. 78). Ak som uviedol, že status predstavuje spoločenskú hodnotu pozície právnikov, potom v tomto zmysle vyjadruje rola jeho povinnosti, ktoré z jeho pozície vyplývajú. Rola a status sú prepojené; v reálnej činnosti ich nemožno oddeľovať. Každý človek, teda aj právnik zastáva na svojej životnej ceste vždy aktuálne niekoľko rolí. Okrem aktuálnej role v právnickej profesii, je súčasne otcom rodiny, manželom, členom golfového klubu, predsedom verejnoprospešnej nadácie a pod. Podobne je veľmi bohaté aktuálne vykonávanie rolí v právnickej profesii. Právnik sa špecializuje na rolu advokáta, je účastníkom súdneho pojednávania, zároveň je členom advokátskej komory, v rámci ktorej bol zvolený za jej podpredsedu, je externým učiteľom na právnickej fakulte a pod.

Realizácia sociálnej role veľmi závisí od *kvalít osobnosti právnikov*. Spoločnosť svoje očakávanie realizovať rolu vyjadruje ustanovením noriem v sociálnom systéme. Právnik si na ich základe urobí predstavu o koncepcii role. Súbežne s prípravou koncepcie prebieha u neho zložitý rozhodovací proces: prijať či neprijať rolu. V prípade prijatia role dochádza k jej realizácii, ktorá sa odráža v správaní

právnika v sociálnom systéme. Výsledky, ktoré sú najviac viditeľné v správaní právnika potom spoločnosť buď prijíma alebo odmieta. Napriek tomu, že správanie právnika v sociálnom systéme výrazne determinujú pravidlá, predpisy, ten vnáša do realizácie role kvality svojej osobnosti a uplatňuje jej jedinečnosť a neopakovateľnosť. Treba zdôrazniť, že práve osobnosť vyjadrená takými osobnostnými vlastnosťami, ako sú motivácia a zameranosť, charakter, schopnosti a temperament, zohráva pri realizácii role mimoriadne aktívnu a dynamickú úlohu. Právnik tak uplatňuje vlastné pojmá danej role. Realizovať svoje rolové správanie nie je jednoduché, treba zároveň s aktivizáciou osobnosti počítať s tým, že očakávania pri plnení určitej role v sociálnom okolí môžu byť rôzne. Inú predstavu o roli advokáta má obžalovaný páchateľ a inú jeho obeť. Keď sa rola „hrá“ zle a ide príliš za rámec očakávaní spoločnosti, môže právnik znížiť svoj status a dokonca môže stratiť zastávanú pozíciu. V takýchto prípadoch treba počítať s intrapsychickým i interpersonálnym konfliktom. Sociálna psychológia odporúča na jeho riešenie rozhodnúť sa pre jedno chápanie role (všetkým očakávaniam, osobitne protirečivým, aj tak nemožno vyhovieť), alebo, ak je to možné, variovať medzi rozdielnymi koncepciami rolí. Ak aj realizácia rolí je rizikovým faktorom, jej naplnovanie a spoločenské ocenenie je zároveň silným motivačným stimulom profesionálnej kariéry právnika, posilňuje sociálnu interakciu medzi ľuďmi (medzi jednotlivcom a skupinou a medzi skupinami navzájom).

Úspešné uskutočňovanie role nielen posilní právnikovu pozíciu a status, ale často ho postaví pred problém vedenia skupiny. V sociálnej psychológii sa v tejto súvislosti používa aj pojem vodcovstvo: vodca (angl. *leader*) riadi skupinu, pričom uplatňuje určitú prevahu determinovanú osobnostnými vlastnosťami a sociálnym zázemím. Pojem vodca sa niekedy nahrádza aj pojmom vedúci. Uplatňuje sa aj chápanie, že pojem vodca charakterizuje vedenie ľudí v neformálnej rovine a pojem vedúci v rovine formálnej. Dôležitejšie než štylistické problémy je obsahové rozlíšenie formálnej a neformálnej roviny vedenia ľudí. **Formálni vedúci** sú do svojich funkcií vymenovaní a sú na čele formálnych štruktúr (formálnych skupín). Majú spravidla presne vymedzenú, písomne potvrdenú mieru právomoci (rozhodovanie, kontrola) a zodpovednosti. **Neformálni vedúci (vodcovia)** sú tí, ktorí majú na skupinu najväčší vplyv a dokážu spontánne vyjadrovať jej potreby, záujmy a ciele. Výstižne sa často označujú za „hovorcov“ skupiny. Pre úspešnosť kariéry právnika pri vedení ľudí je veľmi dôležité uvedomiť si dialektický vzťah formálnej a neformálnej roviny. Ak sa chce jedinec stať skutočným vodcom skupiny, nestačí, aby sa spoliehal na to, že bol do tejto funkcie menovaný. Vysoké formálne postavenie je jedným z predpokladov na vedenie ľudí, ale nie je jediné a už vôbec nie dostatočné. Právnik by sa mal usilovať o to, aby sa stal aj neformálnym vedúcim (vodcom) skupiny, jej hovorcom. Neformálnym, spontánne (nielen úradne) uznávaným vedúcim (vodcom) skupiny sa môže stať vtedy, ak reálne preukáže svoju odbornú kompetentnosť, vysokú mieru dôveryhodnosti u členov

skupiny, schopnosť sebaovládania, primeranú sebadôveru a dôkladnosť pri plnení úloh. Je to náročný zámer. Zistenia sociálnej psychológie často upozorňujú na skutočnosť, že nie všetci formálni vedúci, sú zároveň aj neformálnymi hovorcami skupiny.

Úloha vedúceho (vodcu) je veľmi zložitá a náročná a vyžaduje si plnenie mnohých *funkcií*. Vedúci skupiny napríklad plánuje, usmerňuje a koordinuje skupinovú činnosť, určuje jej ciele, reprezentuje navonok, odmeňuje a trestá a pod. Na osobnosť vedúceho sa kladú značné požiadavky. Problém je však v tom, že sa nepodarilo odhaliť špecifickú charakteristiku osobnosti, ktorá by bola spoločná všetkým vedúcim. Napriek tomu nielen sociálna psychológia, ale aj psychológia práce, psychológia osobnosti, manažmentu a pod. získali poznatky, ktoré môžu aj v tomto smere obohatiť naše poznanie. V tejto súvislosti len pripomínam, že úspech právnika ako vedúceho je zložitou jednotou jeho osobnostných vlastností a vlastností členov skupiny, ktorú vedie. Je daný nielen jednotou vedúceho a členov skupiny, ale aj charakterom činnosti, ktorú skupina vykonáva, štruktúrou a organizáciou tejto skupiny i širšieho sociálneho prostredia, v ktorom sa skupina nachádza. Dôležitú úlohu pri vedení ľudí zohráva *štýl vedenia*. Sociálna psychológia upozorňuje na dnes už klasické členenie štýlov vedenia: rozoznávame štýl autoritatívny, demokratický a liberálny. Všimnime si obsahovú charakteristiku jednotlivých štýlov.

- **Autoritatívny štýl** charakterizujú krátke, vecné príkazy, zákazy bez zhovievavosti a podopreté hrozbou, nadmerná hlasitosť a neprívetivý tón. Pochvala a pokarhanie (potrestanie) majú silný subjektívny podtón, emócie podriadených sa neberú do úvahy a rozhodovanie je výsadou vedúceho. Autoritatívny vedúci stojí na vonkajšej strane skupiny. Úlohy v skupine sa plánujú dopredu v celom rozsahu, avšak konečný cieľ nie je známy, vytyčujú sa len čiastkové ciele. Spolurozhodovanie o úlohách a cieľoch chýba, určujúci je zámer vedúceho. Tlak vedúceho na výkon skupiny je značný, umožňujúci dosiahnuť vysokú výkonnosť, avšak na úkor spokojnosti ľudí a kvality práce. Prísni a neoblúbení šéfovia, ako zistili britskí vedci, z univerzity v High Wycombe, dokonca škodia zdraviu podriadených (Pravda 5. januára 2002, s. 5).
- **Demokratický štýl** charakterizujú pokyny vo forme návrhov (počíta sa s diskusiou), živá reč a priateľský tón, návrhy a zákazy sa posúdia v rámci skupiny. Pochvala a pokarhanie (potrestanie) sa usilujú o objektivitu, zohľadňuje sa emocionálne prežívanie ľudí, a čo je podstatné, rozhodnutie je výsledkom diskusie a podpory celej skupiny. Pozícia demokratického vedúceho je vo vnútri skupiny. Podiel na spolurozhodovaní a na určovaní a dosahovaní cieľov podporuje výkon skupiny. Výkonnosť skupiny založená na spoluúčasti a uplatnení členov skupiny je spoľahlivá, kvalitná, časom však, ak sa pozabudne na inováciu, môže sklznúť do priemeru.

– *Liberálny štýl* neznáša pokyny a už vôbec príkazy, reč a jej tón má konvenčný nádych. Absentujú pochvaly a pokarhania. Porada o úlohách a spolupráca na ich plnení je náhodná. Členovia skupiny sa v podstate starajú sami o seba a týmto samopohybom sa plnia aj pracovné úlohy. Vedúci nedáva pokyny a jeho pozícia pre členov skupiny nie je zrejma. Výkonnosť skupiny je malá. Treba však uviesť, že v skupine zloženej z vynikajúcich odborníkov – individualistov pracujúcich na interdisciplinárnom probléme liberálny štýl neprekáža a skupina môže dospieť k vynikajúcemu výsledku.

V odbornej literatúre sa spravidla uvádza, že najpozoruhodnejším štýlom vedenia je demokratický štýl. Ak bude on právnik usilovať, mal by rozvíjať vysokú mieru neformálnej autority a usilovať sa o vysokú spoločenskú prestíž. Autoritívny štýl používa tiež vysokú mieru autority, ktorá však zvyrazňuje jej formálnu stránku. Spoločenská prestíž tohto štýlu je nízka, ľudia sa tohto vedúceho skôr boja, než by ho uznávali. Liberálny štýl nemá problém so spoločenskou prestížou, tá je vysoká. Avšak autorita tohto štýlu (formálna, neformálna) je mizivo nízka.

Reálny život upozorňuje, že klasické štýly vedenia plne nevyjadrujú dynamiku a zložitosť vedenia ľudí. Preto sa rozvinuli vedecké aktivity, ktoré viedli k vypracovaniu tzv. *medzištýlov vedenia*. Vedenie (vodcovstvo) obsahuje tri významné aspekty: rozhodovanie, kontrolu a zodpovednosť. Tieto aspekty sa vyskytujú v medzištýloch v rôznych pomeroch. *Autokratický vedúci* vystupuje v troch podobách:

- *Striktný autokrat*, ktorého charakterizuje absolútna miera rozhodovania a kontroly a taktiež maximálny pocit zodpovednosti.
- *Benevolentný autokrat*, pre ktorého je typická miera absolútneho rozhodovania a maximálny pocit zodpovednosti. Miera kontroly pri tomto medzištýle je obmedzená, v extrémnych prípadoch nulová.
- *Neschopný autokrat* nie je schopný rozhodovať, avšak nepripúšťa si to. Odmieta niesť maximálnu zodpovednosť. Uplatňuje však voči podriadeným maximálnu kontrolu.

Demokratického vedúceho charakterizujú dva medzištýly.

- *Pravý demokrat* je pre delenie sa o vplyv s členmi skupiny vo všetkých troch aspektoch (rozhodovanie, kontrola, zodpovednosť). V prípade plnej dôvery podriadených sa nevyhýba maximálnej zodpovednosti, napríklad v prípade neúspechu skupiny.
- *Pseudodemokrat* predstavuje syntézu neschopného autokrata a krajnej benevolencie vo vedení skupiny. Rozhodovanie a kontrola sa pohybuje od maxima po minimum. Pociť zodpovednosti je len čiastočný a vykazuje tendenciu zmenšovania. V súvislosti s *liberálnym štýlom* zaznamenávame jeho krajnú polohu, t.j. medzištýl *laissez-faire vedúci*. Miera rozhodovania, kontroly, zodpo-

vednosti je rovnaká ako u každého člena skupiny, prípadne aj menšia. Vedúci uprednostňujúci tento medzištýl ponecháva prácu skupiny jej osudu, nevlýva na ňu vôbec, alebo len nepatrne podľa hesla „dajte voľný priebeh udalostiam“.

Ak sa právnik stane vedúcim (vodcom) skupiny, môže používať rôzne štýly vedenia. Ich uplatňovanie značne závisí od *špecifiky aktuálnej situácie a konkrétnych spoločenských podmienok*. Tak napríklad demokratický vedúci, ktorý sa so skupinou ocitne v katastrofickej situácii, nezvolá poradu, ale využije prvky autoritatívneho štýlu na jej promptné a efektívne riešenie. Ak situáciu úspešne vyrieši, nič mu nebráni, aby spolu so skupinou rozobral jej priebeh, čo mu umožní spravodlivo oceniť činy a poučiť sa z nedostatkov pre budúcnosť. Sociálna psychológia zároveň upozorňuje na skutočnosť, že uplatňovanie štýlov vedenia značne varuje od pozície vedúceho (vodcu) v štruktúre moci (pozri podrobnejšie: Boroš, J. 1999, s.84).

VI. PRÁVNÍK A SOCIÁLNA INTERAKCIA

V prvej časti článku sa nachádza všeobecná zmienka o sociálnej interakcii. Prípadom, že ide o proces vzájomných vzťahov a kontaktov medzi jednotlivcami v skupinách a medzi skupinami. Právnik si určite všimne, že správanie jedného človeka v procese interakcie je reakciou na druhého človeka a zároveň spätným podnetom pre neho samého. Obsahové problémy sociálnej percepcie rozdeľujeme do *troch skupín*. Ide o problémy 1. Sociálnej percepcie, 2. Sociálnej komunikácie, 3. Sociálneho správania.

1. **Sociálna percepcia** (sociálne vnímanie) je prvou a základnou fázou sociálnej interakcie. Ide o proces vnímania človeka človekom na pozadí sociálnych vzťahov a jeho sociálneho správania. Tak ako sa právnik s klientom vzájomne vidia, tak sa aj začína rozvíjať ich vzájomná interakcia. Prvou reakciou pri vnímaní človeka človekom je vytvorenie prvého dojmu (o právnikovi i jeho klientovi). Už prvý dojem môže predstavovať interakčnú bariéru či klam vedúci do slepej uličky. Vôbec vnímanie človeka človekom predstavuje zložitý proces, ktorý sa spočiatku a u neskuseného vnímateľa odohráva viac intuitívne než diskurzne (rozumove). Preto v tomto procese dochádza k mnohým chybám a omylom, ktoré neobchádzajú ani sociálne vnímanie právnikovi. Poznanie týchto chýb, omylov či dokonca klamov umožní právnikovi presnejšie odhadnúť a posúdiť druhého človeka, t.j. objektivizovať poznanie druhých ľudí.

Výpočet chýb pri vnímaní a posudzovaní druhých ľudí nájde právnik v učebniciach či učebných textoch sociálnej psychológie. J. Boroš (1999, s. 55-56) uvádza nasledovné chyby:

- efekt intencionality (urobil to preto a preto);

- haló efekt (človek sa dá strhnúť prvým dojmom);
- efekt pozície (súvis sociálnej pozície s pracovnou pozíciou);
- efekt podobnosti (podľa seba súdím teba!);
- efekt dobroty (tendencia vidieť v ľuďoch len to dobré);
- efekt generalizácie (zovšeobecňovanie neporovnateľného);
- efekt želaní (vnímanie človeka na základe nášho želaní).

V učebnom texte pre právnické fakulty E. Bakošová (1999, s. 103-105) upozorňuje študentov práva, že vytváranie dojmu o osobnosti môže ovplyvniť haló efekt, prvý dojem a tendencie vnímateľa k stereotypizácii. Produktom stereotypizácie sú stereotypy, ktoré autorka charakterizuje ako súbor zafixovaných trvalých názorov na ľudí a skupiny (napr. typický právnik, typický advokát, alebo aj typický Nemecký a pod.).

Špecifike právnickej činnosti sa najviac približuje výpočet chýb pri vnímaní a posudzovaní druhých ľudí, ktorý vypracovala v rámci forenznej psychológie a jej pododvetvia kriminalistickej psychológie L. Čírtková (1994, s. 26-29). Ide prevažne o chyby v procese výsluchu, ktorých sa nezriedka dopúšťajú aj skúsení vyšetrovatelia. Medzi najčastejšie chyby interpersonálnej percepcie podľa autorky patrí:

- **Haló efekt**, vylúchajúci vníma jednu dominujúcu charakteristiku vylúchaného (napr. veľký nos).
- **Prvý dojem**, vylúchajúci si utvára percepčný úsudok o vypočítanej osobe v prvých minútach výsluchu a potom na nich zotrváva. Haló efekt a prvý dojem na seba naväzujú a robia túto chybu veľmi nebezpečnou.
- **(Kognitívny) referenčný rámec**, hrozí dlhodobo pracujúcim vyšetrovateľom, sudcom. Opakovaná dlhodobá skúsenosť nevedojak vedie k fixácii určitých kognitívnych (poznávacích) schém. Myšlienkové postupy na základe týchto schém pôsobia ako jednostranné filtre (prepúšťajú len to, čo zapadá do nášho skúsenostného referenčného rámca).
- **Idiosykrázia**, ide o precitlivosť až neznášanlivosť, ktorá môže byť vyvolaná vzhľadom alebo správaním vnímaného človeka. Môže ju vyprovokovať tón hlasu, niektoré slová, pohyby či zvuky (napr. dotýčaný mlaská pri jedle i reči), aj keď podnety môžu byť rôzne, ich výsledkom je narušenie schopnosti vyšetrovateľa sústrediť sa na ďalší priebeh výsluchu.
- **Protiprenos**, do profesionálneho vzťahu začínajú nevedomky prenikať súkromné vzťahové polohy, ktoré zapríčinia profesionálne zlyhanie. Napríklad vylúchajúci nevedomky vnáša do výsluchu vlastné (potlačované) problémy, pretože mu vylúchaný kritický problém pripomína, alebo priamo provokuje. Vnášané problémy tak skresľujú objektivitu výsluchu.
- **Sociálne stereotypy**. Podľa L. Čírtkovej (s. 28) ide o ustálené schematické sudy, ktoré mnohokrát dosahujú stupeň iracionálnych predsudkov (predsudok

ako druh postoja vyznačujúci sa značnou emocionalitou a iracionalitou), ktoré sa šíria v rámci procesov socializácie. Všeobecne sú známe sociálne stereotypy voči nezvyklému zovňajšku (napr. vrodení vrah podľa C. Lombrossa), voči určitým rasám či národom (napr. Američania o Talianoch podľa Lindsa: umeleckí, impulzívni, vášniví) a k určitým sociálnym skupinám (u nás napr. k Rómom). Vplyv sociálnych stereotypov v interpersonálnej percepcii sa automaticky premieta do nášho konania. Pôsobenie sociálnych stereotypov je typické predovšetkým pre propagandu, ale neobchádza ani právnickú profesionálnu činnosť.

- **Pygmalion-efekt**, ide o sociálnopsychologický jav, keď konajúci jedinec svojimi predstavami (očakávaním) o druhom jedincovi ovplyvňuje jeho faktické správanie. Pripomením historický kontext tohto efektu: Pygmalión, legendárny cyperský kráľ a sochár, brat Didomy, mystickej zakladateľky Kartága (roku 814 pred n.l.), sa zaľúbil do sochy ideálnej ženy, ktorú si sám vytvoril. Táto téma sa v novodobých dejinách stala námetom hry Georga Bernarda Shawa Pygmalión a slávneho muzikálu My Fair Lady (hudba Frederic Soewe, libreto Alan Jay Lerner). Profesor Higgins zmení jednoduchú londýnsku kvetinárku Elizu Doolittlovú na dámu. Právnik by si mal z toho vziať poučenie, že ak sa správa ku klientovi podľa určitého zámerného či nevedomovaného konceptu, začne sa obvykle týmto predstavám približovať.

Poznanie chýb pri vnímaní a posudzovaní je dôležité a obohacuje sociálnu skúsenosť právnika, avšak nie je jedinú. Pre skvalitnenie sociálnej percepcie treba, aby právnik prehľboval svoju schopnosť sebapoznávania, usiloval sa o rozvoj takej sociálnej spôsobilosti, ako je empatia. Empatizovať, ako uvádza J. Boroš (1998, s. 125), znamená vidieť očami druhého človeka, počuť ušami druhého človeka a cítiť jeho srdcom. K predchádzajúcim odporúčaniam pristupuje aj potreba zámernej, vedomej kontroly výsledkov (produktov) sociálnej percepcie. Takýto postup nakoniec vyžaduje aj Trestný poriadok, v ktorom sa uvádza (§ 91 ods. 1), že výsluch obvineného sa vykonáva tak, aby poskytol pokiaľ možno úplný a jasný obraz o skutočnostiach dôležitých pre trestné konanie. Výpoveď nesmie byť dosiahnutá vynútením, treba rešpektovať osobnosť vypočítavaného. Priznanie obvineného nezabavuje orgány činné v trestnom konaní povinnosti preskúmať a všetkými dosiahnuteľnými dôkazmi overiť všetky okolnosti prípadu.

2. **Sociálna komunikácia** sa sústreďuje na oznamovanie a prijímanie významov v sociálnom správaní a v sociálnych vzťahoch. Právnik je pri svojej činnosti prirodzene v kontakte s inými ľuďmi a vymieňa si s nimi svoje názory a informácie. Komunikácia (pozri napr. Slovník cudzích slov) má mnoho významov, môže to byť dopravná cesta, telekomunikácie, ale aj rečový dorozumievací styk. Často sa aj v psychologických príručkách dozvedáme, že ide odovzdávanie správ medzi komunikátorom a komunikantmi. Keď však hovoríme o sociálnej komunikácii, toto vysvetlenie nestačí, treba zohľadniť jej sociálny

kontext. Preferujeme preto definíciu, ktorú uviedol vo svojej monografii T. Kollárik (1992, s. 95). Sociálnu komunikáciu, t.j. komunikáciu medzi ľuďmi, uvádza tento autor, možno považovať za špecifický druh komunikácie, v procese ktorého dochádza k vzájomnému dorozumievaniu ľudí, výmeny názorov, postojov, oznamovanie vlastného prežívania danej situácie a vzťahu k účastníkom komunikácie. Sociálna komunikácia nabáda právnika na to, aby ju nevnímal len ako problém rétoriky a lingvistiky, ale ako proces priameho či nepriameho sociálneho kontaktu.

Proces sociálnej komunikácie tvoria rôznorodé štrukturálne prvky, ktoré predstavujú aj zaujímavý priestor pre sociálny kontakt právnika. V tomto procese rozoznávame nasledujúce *štrukturálne prvky*:

- *komunikátor*, t.j. jedinec, ktorý informáciu rozširuje;
- *komunikant* (i), jedinec(ci), ktorému (ktorým) je informácia určená;
- *komuniké*, obsah informácie;
- *komunikačný kanál*, cesta či spôsob šírenia informácie.

Sociálna psychológia sa zamýšľa aj nad ďalším prvkom, ktorým je *psychologický účinok prijatého komuniké* a zamýšľa sa aj nad *psychologickými a sociálnymi bariérami efektívnosti sociálnej komunikácie*. Právník najčastejšie vystupuje v roli komunikátora, usmerňuje, dáva pokyny, obhajuje, presadzuje svoj právny názor. Ide skôr o jednosmernú komunikáciu, ktorú by bolo občas treba vykompenzovať komunikáciou dvojsmernou. Napríklad v procese prípravy jeho rozhodnutia by mohla pomôcť diskusia s ďalšími odborníkmi o jeho prednostiach a nedostatkoch. Dvojsmerná komunikácia (dialóg) vyžaduje viac času a toho je v právnej praxi chronický nedostatok. Každá rada v tomto smere je ťažká. Právník sa musí rozhodnúť nakoniec sám, pričom zvažuje, čo je pre jeho prípad v danom okamihu dôležitejšie: rýchlosť alebo presnosť?

Veľa odporúčaní nájde právnik v sociálnej psychológii aj pre úspešnú *prácu s informáciou*. Právník má starostlivo zvážiť obsah informácie, ako aj jej formu (bude podaná ústne alebo písomne?). Sloh informácie by mal byť stručný, výstižný a zrozumiteľný. Tón informácie by mal odrážať jej závažnosť. Informácia by mala byť úplná, pravdivá, preukázateľná, prezentovaná bez okrasných prvkov. Ak sa ukáže, že informácia je chybná, treba ju rýchlo a bez výhovoriek dať na správnu mieru. Ak komunikant zistí chybu, či dokonca pristihne komunikátora pri klamstve, jeho dôvera rapídne klesá.

Veľmi efektívne pôsobí včasná a pohotová informácia. Zo súdnej psychológie poznáme efekt prvej a poslednej informácie a medzi úspešné taktické postupy napríklad niektorých advokátov patrí efekt očkovania. Prvá informácia znamená predstih pred konkurenciou a posledná sa najlepšie zapamätáva (využíva sa najčastejšie v odporovacom súdnom systéme). Efektom očkovania sa má na mysli psychologické očkovanie proti argumentom druhej strany. Napríklad obhajca,

ktorý predpokladal argumenty žalobcu, ich vhodne zakomponuje do svojho vystúpenia, čím získa psychologickú prevahu. Právníkovi sa príliš neoplatí podceňovať osobnosť súpera, skôr by mal k nej pristupovať s rešpektom (úspešní vojvodcovia nikdy nepodceňovali protivníka). Podobne ako pomáha k presadeniu informácie znalosť osobnosti adresáta informácie, tak dôležitú úlohu zohráva aj znalosť skupinového prostredia, v ktorom sa dotýčný človek pohybuje. Zo sociálnopsychologického hľadiska má mimoriadny význam pre prijatie informácie aj sociálnopsychologická atmosféra, v ktorej sa komunikácia uskutočňuje.

Sociálne vzťahy v rámci sociálnej komunikácie majú rôznorodú podobu, sú nevšedne dynamické a často aj protirečivé. Uvediem tieto vzťahy vo všeobecnejšej podobe a očakávam od právnika, že ich bude aplikovať na jeho vlastné komunikačné aktivity. Vzťahy v súvislosti s rozširovanou informáciou môžu byť nasledovné:

- komunikátor a komunikanti majú k sebe priaznivý vzťah, čo sa výrazne prejaví v priaznivom prijatí informácie (komuniké);
- komunikátor i komunikanti majú kladný vzťah k informácii, čo je dobrý základ na vytvorenie obojstranného pozitívneho vzťahu;
- vzťah medzi komunikátorom a komunikantmi je negatívny (nesympatický, neoblíbený komunikátor), ten síce šíri pozitívnu informáciu, ale komunikanti ju neakceptujú;
- ak komunikanti majú výrazne odlišný názor na obsah informácie, prestanú brať do úvahy komunikátora (je pre nich nedôveryhodný).

Zložitejšie vzťahy v sociálnej komunikácii sa vytvárajú vtedy, keď komunikátor ide s komunikantmi do konfrontácie:

- ak komunikátor prezentuje kritický názor, ale komunikanti majú k nemu priaznivý vzťah, kritizovaný názor prijímú;
- ak sa komunikátor zhodne s komunikantmi na kritizovanom názore, upevňuje sa vzájomná dôvera;
- ak vzťah medzi komunikátorom a komunikantami je zlý, šírenie kritickej informácie spôsobuje bumerangový efekt (komunikanti ho vnímajú naopak);
- ak dochádza k vyostrenému stretu medzi protirečivými informáciami komunikantov a komunikátora, je veľký predpoklad na posilnenie nedôveryhodnosti komunikátora v očiach komunikantov.

Sociálna komunikácia právnika má prvky manažérskej komunikácie (pozri podrobnejšie J. Boroš, 1999, s. 182 - 194). Užitočne sa pre kvalitu sociálnej komunikácie dajú využiť *typy komunikačných štruktúr*. Pri ich opise sa v sociálnej psychológii vychádza z výskumov H. J. Seavitta a A. Bavelasa. Ich päť základných komunikačných štruktúr uvádza vo svojej monografii aj T. Kollárik (1992, s. 97 sž 98). Ide o

- reťaz,
- koleso,

- ypsilon – Y,
- kruh,
- všekanálovú štruktúru (úplná komunikačná štruktúra).

Retaz umožňuje komunikáciu iba medzi dvoma členmi, *koleso* preferuje člena v centrálnom postavení, *Ypsilon* má centrálného člena, ale jeho pozícia je slabšia ako pri kolese, *kruh* umožňuje komunikovať iba s dvoma členmi a *všekanálová štruktúra* dáva každému členovi rovnakú pozíciu a možnosť vzájomne komunikovať so všetkými.

Sociálna komunikácia sa uskutočňuje pomocou verbálnej komunikácie (reč, slovo) a neverbálnej komunikácie (reč tela). Niekedy sú tendencie preferovať tú či onú formu sociálnej komunikácie. Za dôležitejšie však považujem, aby právnik pochopil, že kvalita jeho sociálnej komunikácie je v prepojenosti jej verbálnej a neverbálnej formy a vo vyváženosti jej obsahu a formy. Kultivácia verbálnej komunikácie právnikom znamená jeho sústredenú pozornosť na jej základné prostriedky, ktoré predstavuje reč (jazyk) a bohatá slovná zásoba. Dôležité je uvedomiť si spoločenskú povahu či hodnotu reči, a skutočnosť, že dorozumievat sa prostredníctvom jazyka (reči) je najdôležitejšou formou ľudskej komunikácie. S rečou je úzko prepojená paralingvistická rovina komunikácie. Predstavuje všetko, čo predvádza reč. Slovný prejav ovplyvňuje hlasitosť, výška a sfarbenie hlasu, spôsob vyjadrovania (dikcia), intonácia, prestavby v reči a pod. Veľmi účinne pôsobí na ľudí prirodzená intonácia hlasu. Svedčí o vnútornej istote právnika, vyjadruje záujem o predmet rokovania a dobrý vzťah ku klientovi. Negatívne prežívanie vyvoláva vysoký tón hlasu, pomalosť a monotónnosť prejavu, jeho nepresnosť a nesprávna výslovnosť. Aj neverbálna komunikácia je veľmi dôležitá, aj keď si to mnoho ľudí nedostatočne uvedomuje. Dokonca z hľadiska historického vývoja spoločnosti bola neverbálna komunikácia prvotná. Až vývin reči ju odsunul do pozadia. Niektorí odborníci, napríklad dramatickí umelci, pripomínajú, že niekedy človek povie telom ešte viac predtým, ako čokoľvek povie. V každom prípade neverbálna komunikácia dopĺňa a podporuje verbálnu komunikáciu a robí ju zrozumiteľnejšou. Niekedy prezradí viac ako reč, môže podporiť jej presvedčivosť, ale taktiež odhaliť afektovanosť, či dokonca klamstvo. V reči tela sa osobitne a veľmi často prejavujú naše emócie.

Pozrieme sa teraz, čo všetko patrí do neverbálnej komunikácie a čo všetko môže ovplyvniť sociálnu komunikáciu právnika.

- *Proxemika* sa zaraďuje aj do extrolingvistickej roviny sociálnej komunikácie. V podstate však ide o neverbálnu komunikáciu, ktorá znamená fyzické priblíženie alebo oddialenie. Fyzická vzdialenosť medzi ľuďmi býva pociťovaná ako vzdialenosť psychická. Zahrňuje nasledovné interpersonálne zóny vzdialenosti:

- *zónu intímnu*: 0 – 0,45 m, ktorá umožňuje bezprostredný, veľmi tesný osobný kontakt, vrátane dotykov,
- *zónu osobnú*: 0,45 – 1,2 m, ktorá ešte umožňuje dotyk rukou a podporuje priateľskú atmosféru,
- *zónu sociálnu*: 1,2 – 3,6 m, táto vzdialenosť umožňuje komunikáciu viacerým ľuďom, je určená predovšetkým pre formálny styk medzi ľuďmi,
- *zónu verejnú*: 3,6 – 7,2 m, to je priestor pre vystupovanie na verejnosti, komunikácia je viac formálna a oproti zóne sociálnej značne klesajú príležitosti na vzájomný kontakt.
- *Mimika*, slovný prejav súbežne sprevádzajú výrazy tváre, ktoré sú tvorené rôznymi konfiguráciami obličajových svalov a zmenami v nich. Mimický výraz vyjadruje predovšetkým emócie komunikanta.
- *Okulesika*, ide o pohľady očí, pomocou ktorých sa nadväzuje kontakt medzi komunikátorom a komunikantmi. Strnulý a vyzývavý pohľad a uhýbanie pohľadom znižuje efektívnosť kontaktu.
- *Posturika*, ide o držanie tela. Postoj tela, t.j. konfigurácia jeho jednotlivých častí vyjadruje, čo ľudia cítia, ako im je v konkrétnom okamžiku. Celkový postoj tela je daný jeho rozložením na nohy a orientáciou chrbtice. Pre komunikátora je najprospernejší asertívny postoj, mal by sa vyvarovať submisívneho a osobitne agresívneho postoja.
- *Kinezika*, predstavuje neverbálnu komunikáciu predovšetkým pohybmi rukami alebo nohami (spôsob chôdze) a pohybmi hlavy. Pohyby výrazne charakterizujú osobnosť komunikátora, osobitne jeho temperament. Ak je komunikátor labilný extrovert cholerického temperamentu, mal by sa usilovať o kultiváciu svojich pohybov, aby sa nestali terčom pozornosti a nepôsobili deštruktívne.
- *Gestika*, ide o reč kultúrne normalizovaných výrazov, t.j. pohybov a postojov (gest). Gestá môžu doplniť verbálny prejav a niekedy ho môžu aj nahradiť. Pomocou gest môžeme avizovať uzavretosť (obranný postoj), výhovorku, neistotu a alibizmus (submisívny postoj) a taktiež nadradenosť, autoritárstvo (agresívny postoj). Gesto môže svedčiť aj o vašej priamosti, rozvážnosti a úprimnosti (asertívny postoj).
- *Haptika*, rozoberá úlohu dotykov a telesného kontaktu pre komunikáciu rôznych informácií. Bezprostredný dotyk môže byť realizovaný podaním ruky, pohladením, objatím, bozkom, potľapkaním po pleci, odstrčením pod. Významnú vypovednú hodnotu má spôsob podania ruky. Napríklad zvislá poloha podávanej ruky je znakom sebavedomia a snahy o rovnocennú komunikáciu.
- *Celkový vzhľad*, ide o reč zovňajšku komunikátora, napríklad spôsob a úroveň obliekania, úprava účesu, doplnky, ozdoby, mejkap a iné. Celkový vzhľad

svedčí o príslušnosti k určitej skupine a určitému životnému štýlu. Signalizuje aj určitý postoj, hodnotovú orientáciu a vyznanie.

Pre úplnosť treba dodať, že pre kvalitu a efektívnosť verbálnej a neverbálnej komunikácie je dôležité aj prostredie (jeho materiálne a technické vybavenie), v ktorom sa táto rovina sociálnej interakcie uskutočňuje.

3. Sociálne správanie charakterizuje vonkajšiu stránku sociálnej interakcie, teda to, čo sa prejavuje navonok, čo je najviac pozorovateľné zo vzťahov pri vzájomnom kontakte ľudí. Každý sociálny systém funguje na základe vlastných noriem a kritérií, ktoré regulujú sociálne správanie svojich členov. Normy môžu byť striktné, pevné alebo tolerantné, voľné. Odchýlka (odklon) správania od požadovanej normy sa označuje ako *deviácia*, pričom môže ísť o pozitívnu a negatívnu deviáciu. Poznáme *dva druhy sociálneho správania*, ktoré sa predovšetkým viažu na *plnenie úloh a cieľov skupiny: kooperáciu a súperenie*.

Kooperáciu charakterizujeme ako sociálne správanie dvoch a viac členov skupiny orientované na dosiahnutie spoločného cieľa. Kooperácia je tak základným stavebným kameňom celej sociálnej interakcie, pretože bez nej skupina nemôže splniť svoje poslanie a bez nej sa nemôžu úspešne upevňovať pozitívne interpersonálne vzťahy. Bez kooperácie by skupina strácala pre jednotlivca zmysel. Skupinová kooperácia totiž umožňuje celkovo vyšší výkon, než je súčet výkonov jednotlivých členov skupiny. Aj pre právnika je problém kooperácie životne dôležitý. Mal by si však uvedomiť, že priebeh a kvalita kooperácie je podmienená viacerými faktormi:

1. *situačný faktor* – zloženie skupiny, vlastnosti skupiny, precíznosť cieľov;
2. *úloha* – zložitost úlohy, jej hodnota pre členov skupiny;
3. *osobnostný faktor* – vlastnosti jednotlivých členov skupiny, ktoré sú dôležité pre danú situáciu a úlohu.

Súperenie – ide o určitý protipól kooperácie. Charakterizujeme ho ako snahu jednotlivcov alebo skupín byť lepší ako tí druhí, dosiahnuť skôr cieľ, výsledok. Niektorí autori v tejto súvislosti používajú aj pojem *súťaženie*. Súperenie dynamizuje činnosť skupiny na základe princípu konkurencie. Vnáša určitý druh napätia do vzťahov medzi členmi skupiny, pretože každý z nich sa usiluje byť lepší než ten druhý. Dokonca súperenie môže viesť až *k rivalite*, t.j. k pretekaniu byť za každú cenu lepší, čo môže viesť nielen k rozpadu medziosobných vzťahov, ale aj k deštrukcii skupiny. Opačný účinok môže mať súperenie medzi skupinami. Môže posilniť súdržnosť skupiny, umožní hľadať efektívnejšie cesty na dosiahnutie cieľov a dokonca zlepšiť úroveň kooperácie. Právnik, okrem uvedených skutočností, by si mal uvedomiť, že tento druh sociálneho správania obohatí jeho sociálnu skúsenosť neprehliadnuteľnou mierou protirečivých pocitov uspokojenia alebo sklamaní.

Zatiaľ som poukázal na druhy sociálneho správania vo vzťahu k výkonu skupiny (plnenie úloh a cieľov). Pripomenúť treba aj sociálne správanie, s ktorým sa právnik dosť často stretáva, a to správanie *vo sfére medziľudských vzťahov*. Analýza tohto správania podľa vzťahu k druhým ľuďom umožňuje rozlíšiť *dva protirečivé druhy správania*:

1. prosociálne (priateľské) správanie,
2. hostilné (nepriateľské) správanie.

Prosociálne správanie mnohí autori (napr. Slaměník, J., s. 340) stotožňujú s pojmom altruizmus. **Altruizmus** podľa slovníkov cudzích slov znamená poctivú starostlivosť o blaho iných ľudí, nezištnú lásku k blížnym, ľudomilnosť a je opakom egoizmu. Pretože píšem o prepojení sociálnopsychologických poznatkov s právnickou činnosťou, pripomenula mi charakteristika altruizmu román Johna Grishama *Advokát chudobných*. Hlavný hrdina románu sa vzdal lukratívneho miesta a venoval sa verejnoprospešnej činnosti pre bezdomovcov. Čitateľ zrejme namietne, že ide o román, a nie skutočnú realitu. Možno si zároveň spomenie, že za každú právnu službu vždy nájde vo svojej schránke účet. Mark H. Mc Cormack v bestsellere *Strašná pravda o právnikoch* (s. 91) uvádza pozoruhodné postrehy: „Keď človek povie, že nejde o peniaze, ale o princípy, tak určite ide o peniaze!“ Zároveň si kladie otázku, prečo v reálnom svete väčšina ľudí považuje za najlepšieho advokáta toho, ktorý berie najväčšie peniaze? Otázka peňazí u právnika však nevyplýva z protikladnosti altruizmu a egoizmu. Je prirodzené, že za právne služby (ako iné služby) sa platí. Ide len o to, aby peniaze *nedotlačili právnika k osvojeniu si pragmatického cynizmu*. Znalosť klienta, znalosť prípadu a právnych postupov, dôkladná skupinová anamnéza umožňujú právnikovi diferencovaný prístup ku klientovi, ktorý dovoľuje aj uplatnenie prvkov prosociálneho správania. Napríklad medzi účinné formy prosociálneho správania právnika môže patriť *sympatia a porozumenie ku klientom* nachádzajúcich sa v ťažkých životných situáciách alebo *morálna podpora* vo forme dobrého slova, či povzbudenia pri riešení právneho prípadu.

Hostilné (nepriateľské) správanie sa všeobecne považuje za agresívne a útočné. Je zamerané na ublíženie, ba aj zničenie toho druhého. V základe tohto správania stojí agresivita ako osobnostná dimenzia a zložitost a obtiažnosť sociálnej situácie. Hostilné správanie, ako som naznačil, vykazuje širokú škálu foriem: od verbálnych útokov (nadávok, posmechu), cez prejavy nenávisť, až po snahu o fyzickú likvidáciu. S hostilným správaním sa právnik stretáva dosť často a sám môže byť aj objektom nepriateľského útoku. Všeobecne je v sociálnej psychológii známe, že sila agresívneho správania rastie čím väčšia je prekážka, čím viac narastá frustrácia ako dôsledok neuspokojenia potrieb útočníka. Ako príklad môžem uviesť dôsledky rozhodovania sudcu o výške trestu a jeho možný dopad na elimináciu alebo zosilnenie hostilného správania účastníkov súdneho konania. Psy-

chologické problémy rozhodovania sudcu, ktoré rieši forenzná psychológia (pozri L. Čírtková, 1994, s. 134) zahrňujú aj problém zavinenia, miery poškodenia a odškodnenia. Ide o mieru zavinenia páchatelom (t.j. úmyselný čin, či skôr náhodný čin a nedbanlivostný čin), ďalej o rozsah poškodenia obete a mieru jej odškodnenia. V rozhodovacom procese dáva sudca zmienené parametre do určitého pomeru, ale ich rozhodovací efekt môže byť rôzny. Ukázalo sa napríklad, že plné odškodnenie má všeobecne veľkú váhu a vždy dramaticky znížilo výšku sankcie. Rôznorodý pomer položiek (variabilnosť rozhodovania pritom môže byť značná) má zaujímavé psychologické súvislosti. Môže napríklad viesť k zosilneniu nepriateľského správania poškodeného a členov jeho rodiny, ak súd zaujal zhovievavý prístup k brutálnemu trestnému činu páchatela.

V rámci sociálneho správania, najmä v pracovnom prostredí, právnik veľmi často rieši aj problematiku *medziľudských a interpersonálnych konfliktov*. Konfliktom v psychológii rozumieme súčasné pôsobenie dvoch i viac protikladných motívov (síl), ktoré majú približne rovnakú intenzitu. Za interpersonálne konflikty sa považujú konflikty medzi dvoma ľuďmi. Skupinové konflikty existujú medzi členmi (podskupinkami) vo vnútri skupiny a medzi skupinami navonok. V skupinách dochádza k nasledovným typom konfliktov:

- konflikty predstáv - dochádza ku konfliktu v oblasti psychických poznávacích procesov,
- konflikty názorov - sú spojené s hodnotiacim súdom,
- konflikty postojov - do „hry“ vstupujú všetky tri zložky postojov, pričom osobitnú úlohu zohráva emocionálna (efektívna) zložka,
- konflikty záujmov - zasahujú do sféry motivácie a bývajú v skupine najnebezpečnejšie.

V praxi sa právnik nestretáva s konfliktmi v tejto akademickej podobe, ale so *zmiešanými konfliktmi*. Tie zahrňujú v rôznom pomere už uvedené typy konfliktov. Konflikty vyvolávajú u ľudí nepríjemné prežívanie, preto si mnohí želajú, aby sa im prinajmenšom vyhli. Analýza právnickej činnosti, ktorá obsahuje množstvo záťažových prvkov, však svedčí o tom, že právnik sa im nemôže vyhnúť, *ale predovšetkým sa ich má naučiť riešiť*. Riešenie konfliktov či ich zvládnutie je veľmi náročná práca a vyžaduje rozbor mnohých determinantov sociálneho správania. Sociálnych psychológov už dávnejšie zaujali prejavy konfliktných situácií (pozri L. Kachyňa a T. Halík, 1981, J. Kopal, 1996), opis ktorých prináša pozoruhodný preventívny efekt. Konfliktná situácia sa podľa uvedených autorov prejavuje:

- Neprimeraným vystupňovaním aktivity a mobilizáciou ďalších (väčšinou neformálnych) spôsobov konania a informovania, a to väčšinou na úkor pracovnej činnosti.

- Stratou sebakontroly, neuváženým angažovaním, spontánnym (impulzívnym) reagovaním bez ohľadu na dôsledky, ktoré sa často prejavujú v zníženom rešpektovaní spolupracovníkov a vedúcich.
- Prevládnutím citovo podfarbenej a osobne zameranej argumentácie (útoky na privátnu sféru).
- Skreslenou interpretáciou minulých alebo súčasne prebiehajúcich udalostí.
- Zásahom ďalších osôb do sporu, ktorí svojim konaním stupňujú napätie a zahmlievajú vlastnú príčinu konfliktu.
- Prechodom od slovných útokov k činom, napríklad k realizovaniu sľubov a hrozieb formou fyzického napadnutia.
- Vznikom podskupín s vedome protirečivým správaním, ktoré vystupujú nepriateľsky voči sebe. Prebieha súboj o získanie ostatných členov skupiny na svoju stranu, o ovládanie celej skupiny. Pritom čím ďalej viac myslia na svoje záujmy, na svoj prospech.

Nielen prejavy konfliktných situácií, ale aj ich dôsledky by nemali ujsť pozornosti právnika. K negatívnym dôsledkom konfliktov patria nasledovné javy, ktoré charakterizujú život jednotlivca a činnosť skupiny:

- Zníženie pracovného výkonu jednotlivca či skupiny.
- Zvýšenie psychickej záťaže jednotlivca a skupiny.
- Nepriaznivá pracovná a sociálnopsychologická atmosféra v skupine.
- Spevnenie komunikačných bariér, prípadne prerušenie sociálnej komunikácie.
- Dezintegrácia osobnosti jednotlivca a rozpad skupiny.
- Zvýšená absencia, chorobnosť a úrazovosť.
- Zvýšená aktuálna a potenciálna fluktuácia.

Na zvládnutie konfliktnej situácie možno využiť ďalšie posudky sociálnej psychológie, aj keď to nie je len problém psychologický, ale aj etický, sociologický, pedagogický a pod. Sociálna psychológia disponuje s programami, ktoré naučia človeka nielen základným stratégiám pri zvládaní konfliktov, ale zároveň zvýšia jeho sociálnu spôsobilosť. Medzi programy, ktoré by stáli za pozornosť právnikov, patrí aj sociálnopsychologický výcvik asertivity.

Asertivita je vlastne *sebaapresadenie*. Avšak nie sebaapresadenie hocjaké, či dokonca egoistické či egocentrické. Ide o sebaapresadenie zdôrazňujúce rovnocennosť vzájomného vzťahu medzi vlastným „ja“ a mojím partnerom. Asertívne správanie umožňuje obhájiť svoje práva a zároveň rešpektuje práva druhej strany. Vzťah vzájomnej úcty a rešpektovania je zdrojom dôstojnosti osobnosti na oboch stranách. Asertivita nie je vrodená vlastnosť, ale formovateľná sociálna spôsobilosť. Kultivácia asertivity v právnickej profesii je mimoriadne potrebná a užitočná a vo svete sú v tomto smere dobré skúsenosti. Asertivita totiž je aj indikátorom sociálnej kompetencie, ktorá zahrňuje:

- vnímanie a hodnotenie konkrétnej sociálnej situácie,

- vnímanie a hodnotenie vlastných možností (osobitne schopností),
- motiváciu pre špecifické správanie,
- očakávanie konkrétnych výsledkov od tohto správania.

Pre lepšie pochopenie toho, čo je asertivita, treba rozlíšiť tri typy sociálneho správania:

1. submisívne správanie (niekedy sa v literatúre uvádza ako pasívne),
2. asertívne správanie,
3. agresívne správanie.

Niektorí autori (pozri J. Boroš, 1999, s. 129) uvádzajú aj typ manipulačného správania. Asertivita predstavuje „zlatý stred“ medzi submisívnou a agresívnou. Je to obrazne povedané – veľryba plávajúca medzi zajačím ostrovom a ostrovom vlkov. Podrobnejšie opíšeme tieto tri typy správania.

Submisívne správanie je charakterizované vyhýbaním sa problémom, konfliktom, záťažovým situáciám všeobecne, tendenciou nevyostrovať problémy a v krajnom prípade servilnosťou (podlízavosť, otrocká poníženosť, úslužnosť, päťolízáčstvo). Ľudia so submisívnym správaním strácajú sebadôveru a sebaúctu, často riešia psychické problémy neurotickými konfliktmi alebo apatiou, prípadne inými kompenzačnými mechanizmami.

Asertívne správanie je charakteristické tým, že človek obhajuje, presadzuje svoje práva, pričom neútočí na iných ľudí a rešpektuje ich práva. Charakterizuje ho vysoký stupeň sebakontroly a úprimnosť. Jeho komunikácia je priama, otvorená, nebojí sa povedať svoje myšlienky, dôveruje si, je dôkladný, vytrvalý, ale zároveň slušný a čestný. Je pripravený kooperovať s druhými ľuďmi.

Agresívne správanie je charakteristické nepriateľstvom (hostilitou) k ľuďom, verbálnou a fyzickou agresiou, neodôvodneným podozrievaním a nedôverou. Často agresívni jedinci dosiahnu cieľ (výsledok) tým, že zastrašia druhých ľudí. Dôsledky agresívneho správania pre nich samých nie sú povzbudivé, napríklad strácajú dôveru ostatných, prežívajú pocity nepochopenia, neschopnosti lásky (altruizmu), zostávajú často opustení.

Asertívny právnik oddeľuje vlastnú zodpovednosť od zodpovednosti druhých. Preberá zodpovednosť za svoje činy. V súvislosti s rešpektovaním práv presadzuje svoje práva bez toho, aby potláčal či prekračoval práva druhých. Pri riešení problému je ústretový, dáva a podporuje také návrhy, ktoré riešia problémy obidvoch zainteresovaných strán. Prejav emócií u asertívneho právnicka má kultivovanú podobu. Svoje emócie si uvedomuje, ich verbálny a neverbálny prejav spojuje s konkrétnym správaním druhých. Sebaapresadzovanie je založené na vysokom stupni sebakontroly. Presadzuje svoje potreby, názory, postoje a záujmy bez toho, aby ich obmedzoval či uspokojoval na úkor druhých ľudí. Osobnosť asertívneho právnicka charakterizuje aj sebaúcta, preto má v úcte nielen seba, ale aj partnera (druhých ľudí). Aj asertívny právnik občas prežíva pocity viny,

dôležité je, že pocity viny prejaví a snaží sa riešiť situáciu tak, aby sa na obidvoch stranách eliminoval. Asertívny právnik sa vyhýba používaniu manipulačných spôsobov založených na ľsti, úskokoch či klamstve, pretože základným determinácnym faktorom úspešného asertívneho správania je úprimnosť.

Osvojenie charakteristických črt asertívneho správania umožňuje dodržiavanie asertívnych práv a využívanie asertívnych techník. Aj právnik by si mal uvedomiť, že keď sa ocitne v zložitej životnej situácii, napríklad pri riešení konfliktov, nikto nemá právo manipulovať s ním, zahrávať sa s jeho emóciami či postojmi, ak to on sám nedovolí. Uvedieme *desať najobvyklejších asertívnych práv*, ktoré umožňujú brániť manipulácii so správaním jedného človeka druhým.

1. Mám právo sám posudzovať svoje vlastné správanie, myšlienky a city a byť za ne a ich dôsledky zodpovedný.
2. Mám právo neponúkať žiadne výhovorky, vysvetlenia ani ospravedlnenia svojho správania.
3. Mám právo posúdiť, či a nakoľko som zodpovedný za riešenie problémov iných ľudí.
4. Mám právo zmeniť svoj názor.
5. Mám právo robiť chyby a byť za ne zodpovedný.
6. Mám právo povedať: „Ja neviem.“
7. Mám právo byť nezávislý od dobrej vôle iných ľudí.
8. Mám právo robiť nelogické rozhodnutia.
9. Mám právo povedať: „Ja ti nerozumiem.“
10. Mám právo povedať: „Je mi to jedno.“

Ide na naše pomery či zvyklosti o dosť neobvyklé pravidlá. Čitateľ iste pocítil, že niektoré jeho názory sú v rozpore s prezentovanými pravidlami. Príčinou nemusí byť jeho doterajšia neznalosť či neskúsenosť s ich fungovaním, ale predovšetkým sociálne stereotypy v našich hlavách. Tie môžu fungovať v podobe zvykov, predsudkov, manipulačných povier, ktoré sú typické pre naše sociálne prostredie. Literatúra prináša dostatok poznatkov na komparáciu pravidiel asertivity so sociálnymi stereotypmi nášho doterajšieho prežívania a správania (pozri napr. J. Boroš, 1999, s. 130-132). Výsledkom osobnej komparácie by malo byť tvorivé obohatenie doterajších pravidiel nášho správania, ktoré by zlepšili kvalitu nášho života. Nakoniec, asertivita nie je povinnosťou, *je to len efektívna možnosť sociálneho správania* a rozhodnutie pre ňu je *výsledkom mojej slobodnej vôle*. Voľba tohto typu správania závisí nielen od nášho rozhodnutia, ale aj na celkovej situácii, v ktorej sa nachádzame.

Asertivitu ako sociálnu spôsobilosť formujeme a v praxi zároveň uplatňujeme pomocou špeciálnych asertívnych techník. Ich obsah je predmetom rozsiahlych príručiek, pomocou ktorých sa uskutočňuje sociálnopsychologický výcvik

asertivity a značne presahuje rámec tohto článku. Preto len stručne pripomením najobvyklejšie uvádzané techniky asertivity.

- *Pokazená gramofónová platňa* – jej podstata je v niekoľkonásobnom pokojnom, slušnom a jasnom požiadaní o to, čo chceme, alebo v tom istom štýle odmietnutie toho, čo nechceme.
- *Otvorené dvere* (okno) – tkvie v tom, že nepópierame kritiku, nebránime sa jej (aj keď sa traduje názor, že najlepšie kritika je tá, čo ide mimo nás), nereagujeme odvetnou kritikou. Sudcom sme však sami sebe.
- *Mlčanie* – v prípade asertivity ide o istú formu súhlasu. Mlčíme najmä vtedy, ak si nevieme dať rady s odpoveďou.
- *Negatívna asercia* – táto metóda vedie človeka k priznaniu svojej chyby, prípadne aj ku sebakritike. Eliminuje sa tak negatívne prežívanie spôsobené kritikou, osvojením si jej racionálneho jadra.
- *Negatívne opytovanie* – táto metóda vedie k takému kladeniu otázok, ktoré spresňujú predmet kritiky a overujú, či kritizujúci vníma nielen negatívne, ale aj pozitívne stránky našej osobnosti, nášho sociálneho správania.
- *Parafrázovanie* – táto technika vedie človeka k opakovaniu toho, čo si práve vypočul.

ZÁVER

V článku som poukázal na bohatosť poznatkového systému sociálnej psychológie a jej užitočnosť pre socializáciu osobnosti právnik a osobitne pre efektívnosť jeho činnosti. Z bohatého a rozsiahleho poznatkového systému sociálnej psychológie som upozornil len na niektoré, podľa môjho názoru kľúčové poznatky, vzťah ktorých najzreteľnejšie rezonuje s právnickou profesiou. Obsah článku vychádza z mojich pedagogických skúseností z výučby predmetu Sociálna psychológia pre študentov Právnickej fakulty Trnavskej univerzity v Trnave.

V úvode som sa pokúsil odpovedať na otázku: Aký je vzťah medzi psychológiou (všeobecne) a právom? Konštatoval som, že psychika predstavuje zaujímavý fenomén pre pôsobenie práva a sústredil som sa na možnosti, ktoré poskytuje dynamicky sa rozvíjajúca sociálna psychológia. Článok som rozčlenil na šesť častí. *V prvej časti* som sa dotkol predmetu sociálnej psychológie a procesu socializácie, ktorý plne zasahuje aj osobnosť právnik. V súvislosti s procesom sociálnej interakcie som upozornil, že právnik sa často stretáva s jeho porušovaním a musí riešiť javy spojené so sociálnou patológiou spoločnosti. *V druhej časti* ma zaujíma, ako sa právnik stáva tvorom spoločenským a zdôrazňujem úlohu typických foriem sociálneho učenia. *V tretej časti* sa venujem sociálnym postojom, charakteristike ich zložiek a úlohe právnik pri ich formovaní, korekcii či zmene. *Vo štvrtej časti* upozorňujem, čo znamená pre právnik vstup do priestoru ma-

lých sociálnych skupín a ako skupina vplýva na jeho činnosť. *V piatej časti* načrtávam problematiku vedenia ľudí. Právnik upozorňujem na problém konformity a nonkonformity a na jeho miesto v tomto skupinovom jave. Neobchádzam ani problematiku sociálnej pozície, sociálneho statusu a sociálnej role a upozorňujem, že realizácia role značne závisí od kvalít a aktivít osobnosti právnik.

Za dôležité považujem, aby sa právnik usiloval nielen o pozíciu formálneho vedúceho, ale aby upevňoval svoju pozíciu aj v neformálnej rovine. Ponúkam právnikovi možnosť zorientovať sa v jednotlivých štýloch vedenia a intenzívnejšie uvažovať o uplatnení demokratického štýlu vedenia. *Šiesta časť* sa sústreďuje na problematiku sociálnej interakcie a jej troch častí: sociálnej percepcie, sociálnej komunikácie a sociálneho správania. Právnik si môže napríklad ujasniť najčastejšie chyby interpersonálnej percepcie, získať odporúčania pre skvalitnenie verbálnej a neverbálnej komunikácie, ako aj poznatky pre úspešné riešenie medzisobných a interpersonálnych konfliktov. Dostáva aj podnet na efektívny typ sociálneho správania, ktorý predstavuje asertivita.

Obsah článku zďaleka nevyčerpá bohatý fond poznatkov sociálnej psychológie. Autor v nádeji, že článok čitateľa zaujal, nenechal ho ľahostajným, úprimne ho odkazuje na zoznam literatúry. Ani ten však nepredstavuje vyčerpávací výpočet titulov, ale predovšetkým tie, ktoré vznikali na rozhraní 20. a 21. storočia a do určitej miery sú určené pre právnickú komunitu. Končím s nádejou, že si čitateľia všimnú obsah článku, zamyslia sa nad ním a využijú ho vo svoj prospech. Vážení čitateľa, teším sa zároveň na vaše pripomienky a podnety.

LITERATÚRA

- BAKOŠOVÁ, E.: Sociálna psychológia pre právnikov. Bratislava: PF UK 1995.
 BOROŠ, J.: Základy sociálnej psychológie (pre študujúcich humánne, sociálne a ekonomické vedy). Bratislava: IRIS 2001.
 ČECH, J. a kol.: Psychológia pre políciu a justíciu. Trnava: UCM 2005.
 ČECH, J.: Sociálna komunikácia pre políciu. Bratislava, APZ 2000.
 ČÍRTKOVÁ, L. – ČERVINKA, F.: Forezná psychologie, Praha: SUPPORT 1994.
 ČÍRTKOVÁ, L.: Forezná psychologie. Plzeň: Nakladatelství Aleš Čeněk 2004.
 HAYESOVÁ, N.: Základy sociální psychologie. Praha: Portál 1998.
 HOUBOVÁ, D. a kol.: Psychologie pro právniky. Brno: Masarykova univerzita (1993)1998.
 GRISHAM, J.: Advokát chudobných. Bratislava, Ikar 1999.
 IVANOVÁ-ŠALINGOVÁ, M. – MANÍKOVÁ, Z.: Slovník cudzích slov. Bratislava: SPN 1979.
 KOLLÁRIK, T.: Sociálna psychológia. Bratislava: SPN 1993.

- KOPAL, J.: Znaky efektívnej skupiny, riešenie konfliktov v skupine. In: DIANIŠKA, G. a kol.: Základy policajnej psychológie. Bratislava: Magnet Press Slovakia 1996.
- LANDOVÁ, V.: Vybrané problémy z psychológie pro právniky. Praha: Univerzita Karlova 1987.
- MIŇKOVÁ, J. - PRUNER, P.: Kapitoly ze sociální psychologie pro právniky. Pelhřimov: Nakladatelství Aleš Čeněk 1998.
- McCORMACK, M. H.: Strašná pravda o právnících aneb co nás nenaučí na Yale. Praha: TALPRESS 1997.
- NAKONEČNÝ, M.: Základy sociální psychologie. Praha: SPN 1970.
- Slovník spoločenských vied. Bratislava: SPN 1997.
- SPURNÝ, J.: Psychologie výslechu. Praha: Portál 2003.
- VÝROST, J. - SLAMĚNÍK, J.: Sociální psychologie. Praha: ISV 1997.

SUMMARY

The article „Social psychology and a lawyer“ is determined by this motto: „Psychological knowledge should become a significant source how to strengthen a human's dignity and a positive development of his personality.“

This is the base which inspired the author's thinking about the usefulness of the knowledge of social psychology for the lawyer's personality and his activity.

At the beginning of the article the author answers the question concerning the relationship between psychology and law and he emphasizes the role of social psychology – a basic psychological discipline – that is developing dynamically.

The contents of the article is divided in to 6 parts: 1st Social psychology and lawyer, 2nd Lawyer as a social human being, 3rd Lawyer and his social attitudes, 4th Lawyer and a social group, 5th Lawyer and the people's consciensness, 6th Lawyer and social interaction.

The conclusion of the article is focused not only on the summarizing of the contents but in emphasises the ideas that are beneficial for the lawyer and his activities as well.

In the contents of the article it is stressed that the psychic and psychological knowledge represents an interesting and dynamically developing phenomenon for an effective and fair application of the law. It warns that even a lawyer is an active participant of the process of socialization and he meets very often with its negative side and this is a social pathology of the society. And that is why it is important for him to understand the role of social attitudes and to develop his abilities to regulate or change them. At the same time it is important to consider the power of small social groups and to learn how to understand and apply group mechanisms, including an effective leading the people. The author stresses

not only a necessity to strive for the post of a formal leader but the necessity to strengthen the position an informal level as well. The explains the contents and complexity to lawyers when applying the styles of leading the people. He reminds that social interaction is a complex and dynamic process of mutual relations and contacts between groups themselves. He analyses this process in details focusing on the problems in its three parts: social perception, social communication and social behaviour.

At the same time the author stresses that the contents of the article has not dealt with all the profound knowledge concerning social psychology and creative applications referring to the lawyer and his activities. He refers the readers to the newer literary source and the expects their stimuli about the topic having been outlined in the article.