

Воевать нельзя простить: психология участников корпоративных конфликтов

20.05.2021

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

ВОЕВАТЬ НЕЛЬЗЯ ПРОСТИТЬ:

ПСИХОЛОГИЯ УЧАСТНИКОВ
КОРПОРАТИВНЫХ КОНФЛИКТОВ

Александр Цыпкин

Модератор сессии, писатель,
член совета директоров
Вертикаль Капитал



Алена Бачинская

советник S&K Вертикаль



Наталья Колерова

советник S&K Вертикаль



Сессия в рамках
Петербургского
Международного
Юридического Форума



Мария Бразговская

психолог, гештальт-терапевт



Дмитрий Павлов

партнер компании А1



Владимир Алешин

Руководитель уголовно-правовой
практики S&K Вертикаль

S&K Вертикаль

18 мая в рамках Петербургского Международного Юридического Форума 9^{3/4} прошла сессия, на которой адвокаты АБ S&K Вертикаль и Партнер группы А1, специализирующиеся в области разрешения сложных корпоративных споров, обсудили с известным психологом

Марией Бразговской психотипы и модели поведения участников корпоративных конфликтов.

«С точки зрения психологии ключевой вопрос: что является подлинной темой в конфликте. В правовое поле часто выносятся некий фасад, вокруг которого идёт урегулирование. Но реальная проблема и то, из-за чего конфликт не удаётся разрешить, может лежать очень глубоко в области психологии, говорит Мария Бразговская.

Советник АБ S&K Вертикаль, адвокат Алена Бачинская подтвердила слова психолога: «Зачастую мы смотрим на юридический контекст и понимаем что ситуация хорошая, возможно заключение мирового соглашения на достаточно выгодных условиях, но сторона не соглашается идти на него, так как присутствует личная обида на оппонента».

«В практике Вертикаль Капитал есть немало случаев, когда обращавшиеся к нам бизнесмены, решение о вступлении в конфликт или о выходе из него, принимали по абсолютно иррациональным причинам, и мы даже не могли предположить, что, дело может пойти именно так. Повторюсь, мотивацией для тех или иных поступков являлись не финансовые или правовые вопросы, а исключительно эмоциональные, которые можно было бы предупредить, если посмотреть на ситуацию взглядом психолога, или получить достаточный объем информации для проведения психологического анализа. Как мне кажется, таких ситуаций становится все больше и больше, на лицо виден эмоциональный дисбаланс и тревожность в обществе, и это влияет на абсолютно все сферы жизни», добавил модератор сессии Александр Цыпкин, член совета директоров Вертикаль Капитал.

При этом все адвокаты отметили, что последнее время наблюдается тенденция на снижение числа кейсов, где стороны готовы «биться до конца»: подавляющее большинство часть стремится прийти к диалогу и мирному урегулированию. «Во многом это объясняется изменившейся этикой и культурой ведения бизнеса. 90-ые ушли в прошлое», объясняет Мария Бразговская.

«Еще одна возможная причина в том, что изменились сами конфликтные ситуации. 15-20 лет

назад бизнес часто доставался владельцам спонтанно и не всегда легально. Сейчас конфликты разворачиваются между людьми, которые строили этот бизнес с нуля и годами выстраивали отношения», добавил Дмитрий Павлов, партнер компании А1.

Эксперты отметили еще одну тенденцию в сфере разрешения корпоративных войн – это привлечение третьей стороны, посредника в переговорах.

«На рынке значительно увеличилось число конфликтов, которые оказываются урегулированными при поддержке неких примирителей, и это даже не медиаторы в рамках той процедуры, которая предусмотрена действующим законодательством. Зачастую такими медиаторами-примирителями выступают не профессионалы в этой области, а люди, которые способны разобраться в психологии участников спора и помочь выстроить конструктивный диалог между сторонами, сообщила Наталья Колерова, советник АБ S&K Вертикаль, адвокат.

Спикеры также затронули тему уголовного преследования в рамках корпоративных войн: «Осознание реального срока ломает людей», — заявил руководитель уголовно-правовой практики АБ S&K Вертикаль, адвокат Владимир Алёшин. «В делах, отягощенных уголовным преследованием, очень важна способность человека признать свое поражение, чисто с рациональной точки зрения. Многие в виду стресса и других факторов не могут трезво оценить ситуацию, даже если вина, по сути, доказана. И здесь должна быть проделана грамотная работа адвоката, в том числе и как психолога, по донесению до доверителя перспектив и преимуществ того или иного развития событий, которая позволит склонить его к рациональному и правильному решению».

Подводя итоги, модератор отметил, что расстановка знаков препинания во фразе «Воевать — Нельзя — Простить» очень зависит от конкретной конфликтной ситуации и от мотивации сторон. Главное, чтобы стороны и их адвокаты эти скрытые мотивы понимали и видели полную картину, а не только фасад конфликта.