

## V. ТРИБУНА МОЛОДОГО ВЧЕНОГО



**Ковальчук А. М.,**  
аспірантка кафедри правосуддя  
юридичного факультету  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка  
**ORCID ID:** 0000–0002–4192–1020

### **Науковий керівник:**

**М. А. Погорєцький,** доктор юридичних наук, професор,  
завідувач кафедри правосуддя юридичного факультету  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

---

**DOI:** <https://doi.org/10.17721/2413-5372.2019.4/147-153>

**УДК 343.131**

## ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ АДВОКАТОМ В МЕЖАХ ПРИМИРЕННЯ НА ДОСУДОВОМУ РОЗСЛІДУВАННІ

**Анотація.** На сьогоднішній день чинним законодавством України передбачено можливість реалізації права сторін кримінального провадження на примирення. Зокрема, нормами Кримінального та Кримінального процесуального кодексів України передбачені підстави, учасники, стадійність процесу та наслідки процедури примирення. Тим не менш, найважливішим пунктом досягнення миру між сторонами є безпосередні переговори між потерпілим та підозрюваним або обвинуваченим. Цілком логічним є той факт, що законодавець не встановлює жодних обмежень та не надає рекомендацій щодо ходу даних перемовин.

**Метою статті** є визначення основних стадій ведення переговорів з метою примирення підозрюваного та потерпілого на досудовому розслідуванні та окреслення відомих технік ведення переговорів, які можуть бути корисними для адвоката в процесі спілкування між сторонами в межах примирення.

Доводиться, що незамінним учасником переговорів у ході примирення в межах кримінального провадження є адвокат, який не лише зможе надати нормативну оцінку інтересам сторін, але й, ґрунтуючись на власному досвіді та науковій обізнаності, зможе допомогти досягти ефективного результату перемовин. Водночас обґрунтовується необхідність додаткової обізнаності адвоката у сфері ведення переговорів та психології – з метою пришвидшення перемовин та налагодження контакту як з кожною зі сторін, так і сторін між собою.

Визначено, що знання класичних технік комунікації та дослідження нових методик спілкування сприятиме підвищенню рівня ефективності ведення переговорів, і, як наслідок, успішного вирішення конфліктів. Враховуючи, що найчастіше переговори в межах примирення вважаються успішними при задоволенні інтересів всіх сторін, розвиток комунікативних навичок на основі вищевказаних технік, сприятиме досягненню консенсусу.

Автором статті поставлено за мету окреслення відомих технік ведення переговорів та проаналізувати можливості реалізації теорій у межах кримінальної процесуальної прак-

тики, а також ілюстрування причинно-наслідкового зв'язку між навичками адвоката у веденні переговорів та можливими реакціями сторін.

**Ключові слова:** примирення; адвокат; переговори; техніки переговорів; угода про примирення; звільнення від кримінальної відповідальності у зв'язку з примиренням сторін.

**Постановка проблеми.** Аналіз сучасних світових тенденцій дозволяє зробити висновок, що все більшої ваги на міжнародній правовій арені займають принципи відновного правосуддя. Вказане пов'язано з усвідомленням переваги гуманістичних методів вирішення конфліктів порівняно з репресивним, оскільки останній не надав бажаного результату у вигляді викоренення злочинності, зменшення рецидивів та збільшення довіри суспільства до держави. Тому актуальною темою для правознавців є відновне правосуддя як спосіб нівелювання конфліктів, відшкодування шкоди, процесуальної економії та підвищення рівня суспільної взаємодії.

Саме тому наявні питання як теоретичного, так і прикладного характеру щодо ефективного процесуального, матеріального та психологічного проведення процедури примирення в межах кримінального провадження. Проте, якщо прогалини процесуального характеру можна вирішити шляхом законодавчої активності, то питання, які технічно не можуть бути врегульовані законодавцем, потребують наукового осмислення. До даної категорії сміливо можна віднести відсутність детальної інформації щодо проведення переговорів між потерпілим та підозрюваним або обвинуваченим у межах кримінального провадження. Автором статті поставлено за мету дослідити найвідоміші техніки ведення переговорів та проаналізувати ефективність їх застосування в межах кримінальної справи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Враховуючи розвиток практики примирення як на теренах національної практики, так і на міжнародній арені, окремим питанням досягнення компромісу присвятили свої наукові праці ряд вітчиз-

няних правників, наприклад, Ю. В. Баулін, А. В. Біцай, О. Г. Добровольська, В. В. Землянська, М. І. Карпенко, О. Ю. Костюченко, М. А. Погорецький, О. Г. Яновська та інші науковці. Віддаючи належне глибинному дослідженню теми примирення в роботах зазначених вчених необхідно зазначити, що тема переговорів не була розкрита в достатньому обсязі. Саме тому актуальним є додаткове наукове осмислення обговорення претензій між сторонами.

**Метою статті** є визначення основних стадій ведення переговорів з метою примирення підозрюваного та потерпілого на досудовому розслідуванні та окреслення відомих технік ведення переговорів, які можуть бути корисними для адвоката в процесі спілкування між сторонами в межах примирення.

**Виклад основного матеріалу.** Обираючи правову стратегію, адвокат пропонує клієнту обрати той чи інший процесуальний шлях примирення з метою завершення кримінального провадження. Чинним кримінальним та кримінальним процесуальним законодавством передбачений перелік процедурних рішень у випадку примирення між потерпілим та підозрюваним або обвинуваченим. До них відносяться відмова потерпілого від обвинувачення в межах кримінального провадження у формі приватного обвинувачення, звільнення від кримінальної відповідальності у зв'язку з примиренням винного з потерпілим та укладення угоди про примирення<sup>1</sup>.

Вибір однієї з вказаних процесуальних напрямків залежить від низки характеристик, серед яких: тяжкість вчиненого злочину; форма кримінального провадження; можливості щодо відшкодування шкоди тощо. Звичайно, що адво-

<sup>1</sup> Кримінальний процесуальний кодекс України: Закон України від 13.04.2012 № 4651-VI <дата звернення> 18.12.2019.

кат, керуючись у першу чергу інтересами свого клієнта, радить найсприятливіший для останнього результат, надаючи інформацію щодо ймовірних наслідків.

Враховуючи нормативну варіативність процесуального оформлення примирення для потерпілого та підозрюваного або обвинуваченого, перед адвокатом стоїть завдання про надання виключно консультації щодо обрання тієї чи іншої стратегії дій. При цьому вибір результату, який клієнт вважає для себе найбільш сприятливим, не може бути обраний за рахунок стороннього тиску, оскільки останнє знецінить майбутню роботу адвоката та не призведе до бажаного для клієнта результату.

Перед початком переговорів необхідно усвідомити перелік положень, які слугуватимуть плацдармом для майбутніх дій із метою досягнення примирення. В основі вказаних положень вкладені ідеї світових лідерів примирення – Фишер Р., Юри У., Патон Б., правила Гарвардського методу переговорів та методика ненасильницького спілкування Маршалла Розенберга. Наступні ідеї були вироблені в результаті багаторічної міжнародної практики досягнення миру як між окремими індивідами, групами суб'єктів, так і державами.

Віддаючи належне науковій та практичній діяльності вищевказаних дослідників у частині багаторічного досвіду та створення працюючих правил та настанов примирення, слід за необхідне виділити стандарти, які слугуватимуть підґрунтям для ведення ефективних переговорів. Звичайно, якість їх застосування цілком залежатиме від вправності адвоката по відношенню до ходу переговорів. Законодавець не дає жодних рекомендацій щодо контакту між сторонами та безпосереднього ходу обговорення, що дає можливість зробити припущення, що захисник є вільним у виборі тактик переговорів та алгоритмі дій.

Будуючи стратегію спілкування з протилежною стороною, адвокат орієнтується виключно на свій досвід, навички, теоретичну підготовку та, звичайно, на власне відчуття справи. Звертаючись до наукової доктрини, очевидним є різноманіття тактик та стратегій, які пропонують вітчизняні та міжнародні науковці та практики в сфері примирення в межах кримінального провадження.

Для успішного проведення переговорів адвокату слід пропрацювати з клієнтом комплекс питань, які напряму впливатимуть на результат зустрічі зі стороною. Серед найскладніших, але найнеобхідніших, – юристу необхідно спонукати підозрюваного або потерпілого перестати бачити в іншій стороні ворога та усвідомити, що за міцно укоріненим упередженим образом постає людина зі страхами, потребами та невпевненістю. Якщо клієнт прийде на переговори з відчуттям, що його метою є битва з «ворогом», це зумовить лише зайняття захисної позиції з обох сторін та створення бар'єру в спілкуванні<sup>1</sup>. У такому випадку люди не зможуть почути потреби один одного, що зумовить можливий зрив переговорів.

При обговоренні проблеми цілком очікувано можуть виникнути звинувачення у тих чи інших діях підозрюваного та потерпілого. Вказане є цілком очевидним, оскільки саме вказані дії стали причинами цілої гами неприємних емоцій (страх, безнадія, злість тощо), матеріальних та процесуальних наслідків. Слід вказати сторонам, що обвинувачення (навіть якщо вони цілком обґрунтовані) мають у своїй основі виключно деструктивне підґрунтя, яке не лише не призведе до заключення миру між сторонами, але й зумовить агресію та захисну реакцію. Вказане не дозволить людям почути потреби один одного, що призведе до зриву переговорів. Важливо пояснити сторонам, що іноді банальне вибачення здатне

<sup>1</sup> Fisher, Roger, and William Ury, with Bruce Patton, ed *Getting to Yes Negotiating Agreement Without Giving* (Random house business books) <[https://www.fd.unl.pt/docentes\\_docs/ma/AGON\\_MA\\_25849.pdf](https://www.fd.unl.pt/docentes_docs/ma/AGON_MA_25849.pdf)> accessed 18.12.2019.

повернути відношення до людини на 180 градусів та зумовить налагодження контакту між сторонами.

Після обговорення з клієнтом деталей існуючого конфлікту та усвідомлення інтересу останнього адвокат повинен чітко усвідомлювати кінцеву мету. Існують випадки, при яких клієнт сам не до кінця розуміє власного інтересу, незважаючи на активність висловлюваної позиції. Саме тому перед адвокатом стоїть завдання за допомогою методів, висловлених у статті, допомогти зрозуміти стороні, яка розв'язка конфлікту задовольнить його інтереси морального, матеріального та процесуального характеру. Без попереднього визначення кінцевої мети цілком можливе успішне закінчення переговорів, але клієнт почуватиметься некомфортно та не вважатиме, що його інтереси задовольнили.

У жодному разі не варто допускати ситуацію, при якій клієнт бере участь у переговорах без усвідомлення власних бажань та бачення результату, одночасно очікуючи ідеї від протилежної сторони. Тому перед адвокатом стоїть завдання – підготувати клієнта до зустрічі з іншими учасниками переговорів, що зумовить підвищення шансів на максимально позитивний результат. Тим не менш, слід уникати безапеляційної «замкнутості» у власній позиції, оскільки іноді бажання клієнта виглядати принциповою та сильною особистістю заважатиме ефективному веденню переговорів.

Помилковим є упередження, що підґрунтям будь-яких переговорів є матеріальний аспект. Звичайно, будь-яке примирення в межах кримінального провадження виділяє відшкодування шкоди як базис для досягнення домовленості. Проте майже завжди кошти є засобом задоволення потреб психологічного типу на кшталт символу поважливого ставлення до потерпілого або його способу впливу на хід переговорів. Більше того,

якщо потерпілий відчуває себе ображеним або приниженим (що досить часто має місце в межах кримінального провадження), то виключне відшкодування матеріальної шкоди підозрюваним не задовольнить потреби сторони, що підвищує відсоток зриву переговорів.

Необхідно, щоб сторони відчували, що до них відносяться з повагою, а заключне рішення буде справедливим по відношенню до всіх учасників. Перед адвокатом стоїть завдання в ході контакту з потерпілим визначити, що насправді потребує потерпілий, і якщо кошти – це лише засіб задовольнити потребу у відновленні самоповаги, то, можливо, існують інші способи задовольнити сторону. Вони можуть бути більш ефективними і всі учасники вийдуть з переговорів, задовольнивши свої інтереси.

Рішення адвоката щодо форми позиції переговорів між сторонами, ймовірно, матиме загальноорієнтуєний характер. У розрізі вказаного питання можливими є декілька варіантів, серед яких повідомлення поштою, телефоном або попередня особиста зустріч. У своїй основі така процедура матиме інформативний характер, який би вигляд повідомлення ви не обрали. Тим не менш, серед дослідників існує думка про те, що особиста зустріч сприятиме створенню позитивного образу опонента<sup>1</sup>.

Ще одним приємним бонусом попередньої зустрічі може стати встановлення контакту та певного рівня довіри, що направить весь хід примирення в позитивному напрямку та полегшить хід переговорів. Бажано провести таку зустріч у неформальному середовищі, щоб знизити рівень напруження сторін.

Після вищевказаних етапів підготовки та знайомства зі стороною наступним щаблем є власне переговори по суті. Слід розуміти, що ймовірніше сторони налаштовані на конфронтацію. Для більшості людей боротьба за власні позиції в ході

<sup>1</sup> Fisher, Roger, and William Ury, with Bruce Patton, ed *Getting to Yes Negotiating Agreement Without Giving* (Random house business books) <[https://www.fd.unl.pt/docentes\\_docs/ma/AGON\\_MA\\_25849.pdf](https://www.fd.unl.pt/docentes_docs/ma/AGON_MA_25849.pdf)> accessed 18.12.2019.

переговорів базується на процесі, який ґрунтується на принципах конкурентності, тобто гри з нульовою сумою. Саме тому перед адвокатом стоїть завдання переконати сторони, що головною метою переговорів є не виграш однієї сторони та програш іншої, та навіть не компроміс. Базовим завданням переговорів є задоволення потреб сторін переговорів за рахунок всіх наявних ресурсів, тобто повернути хід перемовин до стратегії гри з ненульовою сумою. В основі успішних поговорів є принцип об'єднання інтересів заради спільного вирішення проблеми та досягнення мети. Адвокат має змусити сторони побачити один в одному не ворогів, а поплічників у досягненні спільного завдання. У зв'язку з цим на початку переговорів адвокату слід допомогти сторонам з'ясувати спільну мету сторін (вирішити конфлікт, швидше закрити провадження, відшкодувати шкоду тощо), що значно пришвидшить процес безпосереднього вироблення заключної домовленості.

При безпосередньому обговоренні інтересів кожної зі сторін та виробленні стратегій, які б задовольнили їх інтереси, необхідно знати перелік технік, які допоможуть визначити кінцеву мету сторін, яка в результаті часто суттєво відрізняється від початкової. Погляд на ситуацію в такому ракурсі спонукає виокремити методики ведення переговорів, які є актуальними у всьому світі.

Одним із базових на сьогоднішній день виділяють метод «активного слухання». Вказаний спосіб ведення бесіди базується на можливості особи висловитися та обмінятися найбільш можливим об'ємом інформації. До зовнішніх пунктів відноситься комфортне середовище та абсолютно однакові умови для сторін. Щодо безпосереднього спілкування, то варто виділити перелік основних положень, які дозволяють зрозуміти співрозмовника та сформулювати найбільш правильну стратегію майбутньої поведінки. Базисом техніки є повна концентрація на даних, які надає сторона, що створює плацдарм для безперервного потоку інформації.

Метою є монолог особи, який досить часто надає більш повну картину події та дозволить зрозуміти, на чому зосереджена увага сторони та які обставини викликають найбільше емоцій, порівняно з діалогами, побудованих на підготовлених запитаннях зі сторони адвоката.

Окремою стадією переговорів досить часто виступає робота з емоціями. Враховуючи, що темою обговорення є відносини між сторонами, в основі яких є вчинення злочину, цілком ймовірним є високий рівень ментального напруження. Саме тому адвокат повинен спочатку пропрацювати зайві емоції сторін, інакше вони заважатимуть логічному та послідовному виробленню домовленості. Досить популярною є тактика висловлювання власних емоцій та озвучення й обговорення відчуттів іншої сторони, тобто висловити, що сам адвокат відчуває збентеження, тривогу або страх, а також дещо означити власні почуття та ніби «легалізувати» почуття протилежної сторони. Це дозволяє сторонам краще зрозуміти один одного та зняти емоційне напруження. У результаті дана практика сприятиме більш спокійному обговоренню проблем. Звичайно, хоча вона прямо не належить до професійного кола обов'язків юриста, тим не менш, увага до всіх сторін та напруження між ними в ході переговорів є єдиним ефективним шляхом досягнення миру.

Важливим аспектом у процесі обговорення проблеми слід відзначити необхідність уникати словесного вираження аналізу мотивів, рішень та емоційних проявів протилежної сторони. Згідно гарвардського методу ведення переговорів, базовий акцент повинен бути на власних почуттях. Тобто не «Ви мені збрехали», а «Я відчуваю себе обдуреним». Перший варіант спровокує, як мінімум, захисну реакцію, як максимум, – агресію, що призупинить роботу над виробленням домовленості та зумовить витрату часу та сил на припрацювання зайвих негативних емоцій. Другий варіант локалізує увагу на конкретній проблемі.

Якщо адвокат відчує, що сторони саможливо не можуть знайти вихід із ситуації, то варто застосувати техніки, які передбачають поставлення питань, які допоможуть знайти вірний алгоритм вирішення проблеми. Наприклад, можна навести наступні: «Який Ви бачите найкращий результат для Вас?», «При яких умовах Ви б погодилися ...?», «Чому саме цей варіант для Вас є найприйнятнішим?», «Як би Ви вчинили, опинись Ви в подібній ситуації?», «Як би Ви вчинили, опинись Ви знову в такій ситуації?» тощо.

Звичайно, на заключній стадії можливі лише два варіанти – сторони або досягли миру або (через неможливість почути один одного) ні. У випадку, коли переговори не дали результату, необхідно фізично абстрагуватися і, можливо з часом, повторити контакт. Якщо ж після можливих спроб всіх учасників переговорів емоційне напруження між сторонами занадто потужне, то потрібно зрозуміти, що в такому випадку примирення неможливе і існує лише шлях загального судового розгляду.

Якщо ж сторонам вдалося знайти консенсус хоча б щодо одного питання, то можна сказати, що переговори були проведені успішно. Коли всі проблеми обговорені, а запитання поставлені, варто обговорити стратегію дій щодо процесуального закріплення примирення. Так, слід обрати один із вищевказаних варіантів, який найкраще підходить до конкретних обставин згідно чинного

Кримінального та Кримінального процесуального кодексів України. Варто також письмово закріпити ті умови, в яких сторони знайшли консенсус. Якщо ж мало місце відшкодування шкоди, адвокату обов'язково слід закріпити в письмовому вигляді даний правочин, щоб уникнути можливих зловживань з боку сторін.

**Висновки.** На сьогоднішній день всі більш популярними стають методики, які спонукають до примирення з метою зменшення рівня конфронтації. Перед адвокатом, як безпосереднім учасником переговорів між сторонами, стоїть завдання задоволення інтересів клієнта, що досить часто напряму залежить від задоволення інтересів і другої сторони. Саме тому необхідно знання як класичних технік комунікації так і досліджувати нові методики спілкування, що стимулюватиме підвищення рівня ефективності ведення переговорів, і, як наслідок, успішного вирішення конфліктів.

Зважаючи на вищевикладений аналіз відомих технік ведення переговорів, варто відзначити, що подібна практика зумовить зниження високого рівня емоційного напруження, що безсумнівно має місце в межах кримінального провадження. Також позитивним моментом стане задоволення істинних інтересів сторін, що зумовить зменшення апеляційного оскарження і, як наслідок, призведе до процесуальної економії та, найголовніше, зменшить рівень агресії, збільшивши рівень соціальної довіри.

---

## REFERENCE LIST

### LIST OF LEGAL DOCUMENTS

1. Kryminalnyi protsesualnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy [Criminal Procedural Code of Ukraine: Law of Ukraine] vid 13.04.2012 № 4651-17 <data zverennia 18.12.2019> [in Ukrainian].

### BIBLIOGRAPHY

#### AUTHORED BOOKS

2. Fisher, Roger, and William Ury, with Bruce Patton, ed., *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In* (Random house business books) <[https://www.fd.unl.pt/docentes\\_docs/ma/AGON\\_MA\\_25849.pdf](https://www.fd.unl.pt/docentes_docs/ma/AGON_MA_25849.pdf)> data zvernennya 18.12.2019 [in English].

3. Rozenberg M., *Nenasilstvennoe obschenie. Yazik jizni* (Moskva, Knijnoe izdatelstvo «Sofiya» 2019) 288 [in Russian].

**Kovalchuk A.,**  
Postgraduate student  
Department of justice of the Faculty of law  
Taras Shevchenko National University of Kyiv  
**ORCID ID:** 0000-0002-4192-1020

**DOI:** <https://doi.org/10.17721/2413-5372.2019.4/147-153>

## **PECULIARITIES OF NEGOTIATING BY A BARRISTER DURING RECONCILIATION WITHIN PRE-TRIAL INVESTIGATION**

**Annotation.** *So far, the current legislation provides the parties of the criminal proceedings for the right of reconciliation. Moreover, the Criminal and Criminal Procedure Codes provide for grounds, participants, stages of the reconciliation process. Nevertheless, the most crucial point for attainment of peace between the parties are direct negotiations of the victim and suspected person or defendant. It is logical that legislator doesn't set limits and make recommendations upon negotiating process.*

*The purpose of the article is to identify the main stages of negotiation with a view to reconciling the suspect and the victim in the pre-trial investigation and outlining known negotiation techniques that may be helpful to the lawyer in the process of communication between the parties in the context of reconciliation.*

*It is stated, that the barrister is an irreplaceable member of the negotiating process during reconciliation within criminal proceedings. He can not only legally qualify the parties' interests, but also, based on his own experience and scientific awareness, can help achieve effective results of the negotiations. Meanwhile, the author justifies the necessity of additional awareness of the barrister with respect to negotiating and psychology aimed at speeding up of negotiations and establish contact with each party and between the parties.*

*It is determined that the knowledge of classical communication techniques and the research of new communication techniques will increase the level of negotiation efficiency and, as a consequence, the successful resolution of conflicts. Given that reconciliation negotiations are often considered successful when satisfy the interests of all parties, development of communication skills based on the above mentioned techniques will help to reach consensus.*

*The author seeks to analysis of the familiar negotiating techniques and making predictions about the implementation of theories within criminal procedural practice as well as illustration of the causal link between the lawyer's negotiating skills and the parties' possible reactions.*

*The stage of the negotiation process is illustrated, taking into account the following categories: personal characteristics of the parties, the preparatory process, tactics and techniques of communication and feedback of the parties.*

**Keywords:** *reconciliation, barrister, negotiations, negotiating techniques, reconciliation act, exemption from criminal liability due to the reconciliation of the parties.*

*Стаття надійшла до редакції журналу 20.12.2019*