

УДК 347.13:316

DOI <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2026.93.1.13>

ПЕРЕГОВОРИ ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА СОЦІАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ У ЮРИДИЧНІЙ ПРАКТИЦІ

Запотічна Р.А.,

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри мовної підготовки*

Львівського державного університету внутрішніх справ

ORCID: 0000-0002-5588-171X,

e-mail: rocsolana.zapotichna@gmail.com

Сковронська І.Ю.,

*кандидат філологічних наук, доцент,
професор кафедри мовної підготовки*

Львівського державного університету внутрішніх справ

ORCID: 0000-0002-6261-3393

e-mail: skovronskairyna@gmail.com

Запотічна Р.А., Сковронська І.Ю. Переговори як особлива форма соціальної взаємодії у юридичній практиці.

У статті йдеться про те, що люди споконвіку ведуть переговори, укладаючи торговельні угоди, завершуючи війни мирними угодами, домовляючись про розподіл майна тощо.

Наголошено, що участь юриста в переговорному процесі позитивно впливає як на укладення договору, так і на його подальше виконання. Безпосередня участь юриста в переговорах має також психологічний ефект. Його присутність додає членам своєї групи впевненості, а в опонентів - створює розуміння юридичної обґрунтованості та безперечності висунутих аргументів і пропозицій.

Акцентовано, що знання закону, хороша попередня підготовка до ведення переговорів, застосування судової практики впливають на характер взаємовідносин із командою опонента, спрямовуючи їх у русло правових орієнтирів і вимог, сприяючи тим самим закріпленню на переговорах власних позицій та інтересів. У процесі переговорної комунікації відбувається передача знань мовцем слухачеві. Сутність процесу переговорів полягає в такій двосторонній передачі знань, яка приводить принаймні до часткового узгодження інтересів учасників і досягнення угоди; при цьому з'являється можливість документального відображення результатів переговорів.

Підкреслено, що розвиток нової системи взаємовідносин між державою та громадськими організаціями, між державою та підприємствами, між державою та громадянами вимагає ширшого використання переговорів як засобу узгодження та досягнення взаємних цілей та інтересів. Переговори є однією з головних складових професійної діяльності юриста. Не випадково в багатьох договорах є пункт про те, що в разі виникнення суперечок, пов'язаних з дією договору, сторони застосують усі необхідні чинники для розв'язання спору шляхом переговорів, і найчастіше цей пункт не є формальним.

Доведено, що передумови успішності ведення переговорів у юридичній практиці зачіпають низку як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників та умов. Насамперед, партнери у переговорах повинні виконати такі умови: обидві сторони повинні мати інтерес до предмета переговорів, значні повноваження в ухваленні остаточних рішень (відповідне право на ведення переговорів), достатню компетентність, необхідні знання щодо предмета переговорів, максимально повно враховувати суб'єктивні й об'єктивні інтереси іншої сторони та йти на компроміси, певною мірою довіряти одна одній. Для забезпечення ефективності переговорів слід дотримуватися також певних правил.

Зроблено висновок про те, що основне завдання, яке покликані вирішити переговори в юридичній практиці, полягає в узгодженні шляхом взаємних компромісів умов договору, його укладенні та визначенні порядку його виконання, а також досягнення згоди під час розв'язання різноманітних проблем в екстремальних ситуаціях.

Ключові слова: переговори, угоди, юридична практика, історичний розвиток, соціальна взаємодія.

Zapotichna R.A., Skovronska I.Y. Negotiations as a special form of social interaction in legal practice.

The article discusses how people have always negotiated, concluding trade agreements, ending wars with peace treaties, agreeing on the distribution of property, etc.

It is emphasised that the participation of a lawyer in the negotiation process has a positive impact on both the conclusion of the contract and its subsequent implementation. The direct participation of a lawyer in negotiations also has a psychological effect. Their presence gives members of their group confidence and creates an understanding among opponents of the legal validity and indisputability of the arguments and proposals put forward.

It is emphasised that knowledge of the law, good preparation for negotiations, and the application of judicial practice influence the nature of relations with the opposing team, directing them towards legal guidelines and requirements, thereby helping to consolidate one's own positions and interests in negotiations. In the process of negotiation communication, knowledge is transferred from the speaker to the listener. The essence of the negotiation process lies in such a two-way transfer of knowledge, which leads to at least a partial alignment of the interests of the participants and the achievement of an agreement; at the same time, it becomes possible to document the results of the negotiations.

It is emphasised that the development of a new system of relations between the state and public organisations, between the state and enterprises, between the state and citizens requires wider use of negotiations as a means of coordinating and achieving mutual goals and interests. Negotiations are one of the main components of a lawyer's professional activity. It is no coincidence that many contracts contain a clause stating that in the event of disputes arising from the contract, the parties will use all necessary means to resolve the dispute through negotiations, and most often this clause is not formal.

It has been proven that the prerequisites for successful negotiations in legal practice involve a number of both objective and subjective factors and conditions. First of all, the negotiating partners must meet the following conditions: both parties must have an interest in the subject matter of the negotiations, significant authority to make final decisions (the relevant right to negotiate), sufficient competence, necessary knowledge of the subject matter of the negotiations, take into account as fully as possible the subjective and objective interests of the other party and be willing to compromise, and trust each other to a certain extent. To ensure the effectiveness of negotiations, certain rules should also be followed.

It was concluded that the main task that negotiations in legal practice are designed to solve is to agree, through mutual compromise, on the terms of the contract, its conclusion and the procedure for its implementation, as well as to reach agreement when resolving various problems in extreme situations.

Key words: negotiations, agreements, legal practice, historical development, social interaction.

Постановка проблеми. В історичному плані розвиток переговорів як особливої форми соціальної взаємодії та врегулювання відносин між сторонами (чи то окремі індивіди, чи то групи, чи то організації тощо), супроводжувався появою та вдосконаленням нових форм, прийомів і процедур, а також зміною функціональних цілей переговорів. Цей розвиток відбувається за трьома напрямками: політико-дипломатичним, соціальним і торговельним. **Мета** кожного із цих напрямів - збагачувати переговорну практику новими підходами, ідеями та методами.

Стан опрацювання проблематики. Основні стратегії переговорного процесу відображені в роботах зарубіжних і вітчизняних дослідників із цієї проблеми (Р. Фішер, В. Юрі, Н. Абулдахаб, Р. Фелз, А. Адамович, О. Максимець, Б. Бернадський, М. Бригадир, О. Коваль, Р. Гаврилюк, П. Пацурківський, В. Савченко, О. Демченко та ін.). Це односторонній вииграш, взаємний програш, взаємний вииграш.

Виклад основного матеріалу. Цілком очевидно, що подолання суперечок, розбіжностей, ухвалення рішень щодо будь-яких проблем відбуватимуться через практику переговорів. Тому вони

більше не сприймаються як привілей одних дипломатів і комерсантів, а стають повсякденною практикою, звичайним способом відносин між людьми.

Вивчення практики показує, що багато суперечок, пов'язаних із цивільними правовідносинами, вигідніше вирішувати шляхом переговорів між партнерами. Проведення переговорів є для сторін кращим, ніж передача розбіжностей на вирішення суду. На основі переговорів сторони можуть знайти таке рішення, яке більшою мірою задовольнить інтереси кожної з них. Переговори необхідні для того, щоб домовитися, для того, щоб спільно з партнером обговорити проблему, яка представляє взаємний інтерес, і прийняти спільне рішення про подальшу їхню поведінку. Перед юристом, 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 [1, с. 152].

Відомі малоефективність і тривалість будь-якої судової процедури. Історично арбітражне, судове врегулювання має три проблеми:

- 1) воно насильницьке - а звідси проблеми з виконанням рішення;
- 2) воно дороге – часто процес коштує дорожче, ніж результат;
- 3) воно не узгоджується зі сторонами - сторони не беруть жодної участі у створенні результату, проте, примушуються слідувати рішенню суду; вони представляють свої докази, а потім отримують думку сторонньої особи у вигляді вартості своєї справи - дорогу версію залучення стороннього оцінювача.

Міжнародна статистика, за свідченням фахівців, стверджує, що добровільні угоди між сторонами виконуються набагато краще, ніж цивільні та арбітражні постанови. Наприклад, за даними американського вченого Х. Росса, лише в тому випадку, коли переговорні можливості сторін вичерпані, а згоди не досягнуто, сторони звертаються до судових інстанцій. Конфлікту і досягнення компромісу стають ключовими завданнями. Міжнародні конфлікти є одним із останніх викликів сучасного глобалізованого світу. Їх розв'язання має критичне значення для забезпечення стабільності, безпеки та сталого розвитку як на рівні окремих держав, так і на міжнародній арені. Сучасні конфлікти часто характеризуються складністю, багаторівневістю та різноманітністю причин, серед яких можна виділити економічні, політичні, етнічні, релігійні та екологічні фактори. Це вимагає розробки комплексних підходів до їхнього врегулювання, які враховують різноманіття інтересів сторінки та динаміку міжнародних відносин. Вирішення міжнародних конфліктів вимагає застосування різних механізмів, зокрема дипломатичних та політичних [2, с. 205].

Переговори в юридичній практиці - це такий процес, за якого партнери з різними початковими позиціями, вимогами, очікуваннями приходять до укладення договору. Переговори та їх подальше укладення є винятково спільною діяльністю з іншим рівноправним суб'єктом, з думкою якого необхідно зважати під час проведення діалогу.

Також варто згадати медіацію, оскільки переговори та медіація мають спільні та відмінні ознаки, які відносять їх до альтернативних процедур вирішення спорів, диспозитивності, множинності сторін, конфіденційності, універсальний характер, добровільність виконання домовленостей тощо. Під час здійснення процедури переговорів кожна із сторін переконує іншу сторону, що саме її умови є найвигіднішими для досягнення згоди між ними, тобто кожна із сторін хоче, щоб результат був на її користь. Як правило, перемагає «сильніший» опонент, який має беззаперечний аргумент чи почувається впевненіше, ніж інший, а результатом є компроміс. Переговори відбуваються без третьої особи, без посередника, тоді як під час медіації участь бере медіатор, який не приймає за сторони рішення, але працює в рамках процедури медіації з інтересами сторін, враховує баланс сил учасників тощо. Результатом процедури медіації є консенсус [3, с. 16-17].

Переговори в юридичній практиці - це діяльність, що складається з серії епізодів: сукупності послідовних зустрічей, що мають специфічну мету і об'єднують такі види діяльності, як консультації, дискусії та домовленості, і, хоча, консультації - це не переговори, але вони входять до них на правах складової частини, дискусії також займають значну кількість часу в процесі перемовин (при цьому конфронтація поступається місцем аргументації та спростуванню при обговоренні різних протилежних думок).

Порядок, методи ведення переговорів, відповідальність за їхню недобросовісність лише частково регламентуються в законодавстві. У світовій юридичній практиці прикладом можуть слугувати принципи міжнародних комерційних договорів «Принципи УНІДРУА» [4].

Принципи УНІДРУА визначають, які переговори є недобросовісними. Відповідно до ст. 2.1.15. «Недобросовісні переговори», сторона вільна проводити переговори і не несе відповідальності за недосягнення згоди. Однак сторона, яка веде або перериває переговори недобросовісно, є відповідальною за втрати, завдані іншій стороні. Недобросовісним, зокрема, є вступ стороною в переговори або їх продовження за відсутності наміру досягти угоди з іншою стороною [4, с.6].

Україна покладає великі надії на інвестиції, які допоможуть відбудувати країну після війни. Тому візьмемо як приклад переговори щодо укладення договору засновників акціонерного товариства. Уявімо собі процедуру, через яку необхідно буде пройти принаймні двом майбутнім акціонерам. Після визначення їхнього спільного наміру про створення акціонерного товариства, починається процедура узгодження всіх значущих умов відповідного договору. Крім координації дій, спрямованих на заснування товариства, сторони також повинні визначити загальні принципи їхньої взаємодії і в під час діяльності товариства. Не виключена ймовірність (а для ситуації з іноземним інвестором ця ймовірність дуже велика) того, що для ведення відповідних переговорів з метою розроблення та узгодження цього договору сторони залучать «сторонніх» юристів, а для оцінки фінансового стану потенційного партнера, а також для розроблення або аналізу бізнес-плану майбутнього підприємства – ще й професійного оцінювача, інвестиційного консультанта або аудитора. Добре, якщо сторони або їхні представники, які беруть участь у переговорах, фізично перебувають в одному місці й не мають перешкод для особистої зустрічі та ведення переговорів однією мовою. Інакше – додаткові витрати на дорогу, проживання, перекладача, які в разі невдалих переговорів навряд чи будуть відшкодовані винною в невдачі стороною.

Якщо передчуваєте складні переговори, подбайте про те, щоб не залишитися наодинці з декількома представниками опонента. Запросіть на зустріч свого колегу, керівника або підлеглого, які психологічно підтримають вас, хай навіть і не беручи активної участі в переговорному процесі [5]. Ініціатором колективних переговорів щодо розроблення, укладення та зміни колективного договору, угоди має право виступити будь-яка зі сторін.

Для ведення колективних переговорів і підготовки проекту колективного договору утворюються комісії з наділених необхідними повноваженнями представників. Сторонам, які беруть участь у переговорах, надається повна свобода у виборі та обговоренні питань, що становлять зміст колективного договору, угоди. Юристи, які повинні мати справу один з одним у переговорах, що слідує одні за одними, повинні вести відкриту і чесну дискусію. Запропонуємо основні рекомендації, які можуть широко використовуватися під час переговорів у юридичній практиці.

Юрист при веденні переговорів повинен охопити весь обсяг або якусь частину питань, порушених на консультаціях, вибрати і проаналізувати всі відповіді, які можуть надалі сприяти полегшенню зближення точок зору; підкреслити конструктивний характер переговорів, спираючись на те, що вже досягнуто учасниками.

Не можна зловтішатися з приводу умов угоди. Така поведінка не тільки дратує, а й також може провокувати протилежну сторону знову почати переговори або наступного разу дотримуватися іншої, більш суворої лінії поведінки на переговорах.

Після закінчення переговорів, угоду необхідно швидко оформити у вигляді документа. Письмове оформлення умов є ефективним засобом виявлення, чи була насправді досягнута угода. Оформлення документа в письмовому вигляді не тільки є свідченням досягнутої угоди, але формулювання її умов зумовить поведінку сторін у майбутньому. Політичні переговори охоплюють стратегії, процеси та обговорення пошуків компромісів, які спрямовуються на досягнення необхідних політичних результатів. Переговори є одним із найефективніших та демократичних механізмів розв'язання політичних конфліктів, які сприяють вирішенню проблеми та подоланню протиріч мирними засобами з урахуванням інтересів усіх сторін. За своєю суттю вони є багатофункціональними, що дозволяє одночасне здійснення кількох функцій, які зазвичай формують певну ієрархію [6, с. 56].

Метою переговорів в юриспруденції є той максимально можливий результат, якого можна досягти, якщо партнери погодяться на всі пропозиції. Однак такі надії є не надто реалістичними, оскільки у кожній стороні є і свої цілі, і свої мотиви. Тому буде розумно передбачити як програму-максимум (усі ваші пропозиції прийняті), так і програму-мінімум, тобто той допустимий рівень поступок, на який ви можете піти. У процесі переговорів положення обох програм можуть змінитися після того, як стануть відомі цілі партнерів. Безумовно, у рамках переговорів обговорюють сукупність питань, що стосуються мети.

Переговори істотно різняться за своїми цілями: укладення договору про постачання, проведення науково-дослідних або проєктних робіт, угода про співпрацю та координацію діяльності, мирна угода тощо.

Проте, очевидно, що, незалежно від того, чи сперечаються юристи щодо формулювання умов, рішення, статуту моделі, результат залежить не тільки від відносних переваг сторін, а й від їхніх стилів і методів переговорів, що відрізняються стійкістю.

Оскільки передача інформації в процесі переговорів насамперед має на меті вплив на протилежну сторону, то як засіб впливу на процес ухвалення рішення може розглядатися аргументація.

Основні тактичні прийоми аргументації в переговорній комунікації припускають, що положення мають вводитися у формі запитання, (запитання дають змогу одній стороні викласти свої аргументи та допомагають іншій стороні зрозуміти їх, а також можуть стимулювати іншу сторону звернутися безпосередньо до проблеми); інформацію слід передавати стисло, доступною для партнера мовою; необхідно одночасно активізувати різноманітні канали сприйняття інформації (показувати, розповідати, викликати відповідні емоції тощо); слід уникати повторення аргументації.

У контексті поточних подій та з метою підвищення ефективності застосування переговорних технологій в Україні, можна запропонувати кілька рекомендацій: забезпечити широку участь у переговорному процесі різних соціальних та політичних груп; підтримувати діалог та взаєморозуміння між учасниками конфлікту шляхом використання медіації та третейських посередників; забезпечити прозорість та відкритість усіх етапів переговорного процесу та врахувати інтереси всіх зацікавлених сторін [7, с. 4]. Слід пам'ятати, що комунікативний процес на переговорах передбачає пошук угод між суб'єктами, що мають різні інтереси, обговорення позицій сторін, досягнення згоди на підставі взаємних поступок. За столом переговорів можуть зійтися люди з різним темпераментом і освітою, які мають різний досвід ведення переговорів.

Згідно з точкою зору американського дослідника Д. Дракмана, особистісні особливості учасників переговорів мають важливе значення для їх проведення. Ґрунтуючись на експериментальних роботах, він висуває такі положення:

- що неоднозначніша переговорна обстановка і чим більш розпливчасті наміри партнера, тим більший вплив мають особистісні чинники на процес переговорів;
- у складній, неоднозначній ситуації найбільше значення мають ті параметри, які впливають на процеси сприйняття учасників переговорів або легко піддаються інтерпретації;
- чим складніше і ясніше визначення ролей у ситуації переговорів, тим менш імовірно, що особистісні чинники будуть значно впливати на перебіг переговорів [8, с. 215].

Основними характеристиками переговорного процесу в юридичній практиці є такі:

- 1) наявність щонайменше двох сторін, які мають свої інтереси, цілі, наміри;
- 2) спільний характер діяльності, незважаючи на допустимі розбіжності між сторонами;
- 3) повний або частковий збіг чи розбіжність інтересів сторін;
- 4) єдиний і водночас неоднорідний за завданнями характер переговорного процесу, що складається з декількох стадій [8, с. 310].

Слід виокремити два аспекти переговорного процесу в юридичній практиці: змістовний і процесуальний. Змістовний аспект – це предмет ведення переговорів. Процесуальний – це порядок підготовки та ведення переговорів, з дотриманням наявних правил.

Переговори в юридичній практиці складаються з трьох стадій: 1) підготовка переговорів; 2) висунення й обговорення пропозицій та умов; 3) досягнення домовленості та забезпечення її виконання.

Компроміс часто передбачає взаємні поступки, коли кожна сторона відмовляється від частини своїх вимог для досягнення взаємоприйняттого рішення. Основні підходи при цьому включають: збалансовані поступки (визначення того, які поступки є прийнятними, а також пропорційний розподіл поступок між сторонами); гнучкість, тобто готовність до адаптації своїх позицій і пошуку середніх рішень, тобто таких рішень, які можуть бути прийнятними для обох сторін. Принцип «win-win» передбачає, що обидві сторони повинні отримати вигоду від досягнутого компромісу. Це може бути досягнуто завдяки творчому вирішенню проблем, що означає знаходження інноваційних рішень, які можуть задовольнити потреби обох сторін, а також залученню всіх зацікавлених сторін, завдяки чому відбувається забезпечення врахування інтересів всіх учасників переговорів [2, с.192].

Висновки. Отже, проведення переговорів - це складний процес, юристу необхідно не імпровізувати, а довго і наполегливо готуватися до них. Підготуватися до переговорів, значить: освоїти техніку постановки запитань та активного слухання, вивчити емоційні параметри оволодіння словом, опанувати методіку ясного викладення матеріалу, навчитися протистояти проблемам, що виникають під час аргументування тощо. Загальна підготовка може сприяти якнайшвидшому досягненню результату. Залежно від своїх потреб кожен юрист може працювати над переглядом, посиленням або вдосконаленням деяких аспектів мовленнєвої комунікації, що обов'язково використовуються при веденні переговорів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ковальчук А.М. Особливості ведення переговорів адвокатом в межах примирення на досудовому розслідуванні. *Вісник кримінального судочинства*. 2019. № 4. С. 147-152. URL: <https://vkslaw.com.ua/index.php/journal/article/download/232/206/> (дата звернення: 03.01.2026).
2. Лапка О., Славна О. Мирні способи врегулювання міжнародних конфліктів у контексті війни України та РФ. *The Journal of Eastern European Law / Журнал східноєвропейського права*. 2025. № 132. С.204-213. URL: <http://easternlaw.com.ua/> (дата звернення: 13.01.2026).
3. Кармаза О. Медіація та переговори як альтернативні способи вирішення спорів. *Цивільне право і процес*. 2020. №5. С. 13-18. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2020/5/3.pdf> (дата звернення: 05.01.2026).
4. Білоус О.С. Переклад українською мовою «Принципів УНІДРУА» 2010. 40 с. URL: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2010-Ukrainian-bl.pdf> (дата звернення: 06.01.2026).
5. Шамраєнко Є. Переговори з опонентом: тактика ведення дружніх та «агресивних» переговорів. *Юридична газета. Всеукраїнське юридичне професійне видання*. 16 березня 2021 року. URL: <https://yur-gazeta.com/> (дата звернення: 04.01.2026).
6. Маркітантов В.Ю., Найчук А.В. Переговори як механізм запобігання та подолання політичних конфліктів. *Вісник НТУУ «КПІ» Політологія*. №4 (64) 2024. С. 55-67. URL: <https://visnyk-ppr.kpi.ua/article/view/322729> (дата звернення: 07.01.2026).
7. Телюк Н.Т. Переговорні технології врегулювання політичних конфліктів в Україні: кваліфікаційна робота. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2024. 70 с. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/bitstream/> (дата звернення: 04.01.2026).
8. Daniel Druckman. *Negotiation, Identity and Justice: Pathways to Agreement. Routledge Studies in Security and Conflict Management*. 2023. 418 p. URL: <https://www.yakaboo.ua/ua/negotiation-identity-and-justice-pathways-to-agreement> (дата звернення: 03.01.2026).

Дата першого надходження рукопису до видання: 07.01.2026

Дата прийняття до друку рукопису після рецензування: 20.02.2026

Дата публікації: 05.03.2026

© Запотічна Р.А., Сковронська І.Ю., 2026

Стаття поширюється на умовах ліцензії CC BY 4.0