

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

*Факультет № 6  
Кафедра соціології та психології*

**ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ**

з навчальної дисципліни «Психолого-правові засади медіації»  
вибіркових компонент  
освітньої програми третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти

*053 Психологія (практична психологія)*

**Тема № 1 Примирення: значення та сфери застосування**

**Харків 2023**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Науково-методичною радою  
Харківського національного  
університету внутрішніх справ  
Протокол від 30.08.2023 № 7

**СХВАЛЕНО**

Вченою радою факультету № 6  
Протокол від 25.08.2023 № 7

**ПОГОДЖЕНО**

Секцією Науково-методичної ради  
ХНУВС гуманітарних та соціально-  
економічних дисциплін  
Протокол від 29.08.2023 № 7

Розглянуто на засіданні кафедри соціології та психології  
Протокол від 15.08.2023 №8

**Розробник:**

1. Доцент кафедри соціології та психології, кандидат психологічних наук,  
доцент Маннапова К.Р.

**Рецензенти:**

1. Завідувач кафедри педагогіки та психології ХДАФК, кандидат психологічних наук, доцент Гант О.Є.
2. Доцент кафедри соціології та психології факультету № 6 ХНУВС, кандидат психологічних наук, доцент Шиліна А.А.

## План лекції

1. Переговори. Альтернативне вирішення спорів.
2. Джерела правового регулювання медіації.
3. Принципи та інструменти медіації.
4. Переваги та недоліки по відношенню до інших альтернативних способів вирішення спорів.

## Рекомендована література

### Основна:

1. Гірник А.М. Основи конфліктології: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К.: Києво-Могилян. акад., 2010. 222 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://pidru4niki.com/15660212/psihologiya/poserednitstvo\\_konfliktah](https://pidru4niki.com/15660212/psihologiya/poserednitstvo_konfliktah)
2. Європейський кодекс поведінки для медіаторів [Електронний ресурс] / Режим доступу: [file:///C:/Users/admin/Downloads/Introduction to Mediation in the European Union EU en.pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/Introduction%20to%20Mediation%20in%20the%20European%20Union%20EU%20en.pdf)
3. Єрмоменко Г. Медіація як спосіб вирішення спорів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/uk/interview/6/39/374>
4. Єрмоменко Г. Перспективи розвитку медіації в Україні. URL: <https://ukrmediation.com.ua/files/content/Perspectyvy.pdf>
5. Конфліктологія: навч. посіб. / П.С. Прибутко та ін. К: КНТ, 2010. 136 с.
6. Про медіацію: Закону України (проект). [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=68877](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=68877).
7. Репіна Ю. Медіація VS традиційні способи вирішення спорів. *Юридична газета*, 2017. № 28-29. С. 34-35.

### Додаткова:

8. Гальтунг Й. Трансформація конфлікту мирними засобами. Діалог різноманітностей, № 12 (50), грудень 1999. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wicc.net.ua/media/galtung-un-transcend-book.pdf>
9. Профілактика конфліктів, трансформація правосуддя, забезпечення миру. Глобальне дослідження щодо впровадження резолюції 1325 Ради Безпеки Об'єднаних Націй : довідкова інформація. – США: ООН Жінки, 2015. – 9 с.

## Текст лекції

### 1. Переговори. Альтернативне вирішення спорів.

Переговори є основою для багатьох інших видів альтернативного вирішення суперечок, виступаючи в американському праві як самостійний засіб для врегулювання суперечок та як невід'ємний елемент альтернативної несудової процедури (арбітражу, посередництва, міні-суду та ін.). Основна відмінність у тому, що у першому випадку переговори ведуться безпосередньо

сторонами чи його представниками, тоді як у другому – з участю третього незалежної особи.

У переговорах як спосіб врегулювання спорів передбачається використання єдності повноважень і відповідальності за прийняття відповідних рішень. Сторони на основі добровільного волевиявлення використовують переговори для вирішення проблем та спору безпосередньо між собою та без залучення третіх осіб. У переговорах сторони обговорюють питання, що представляють факти і підтверджують їх дані, приходять до результативного спільного рішення.

У порівнянні з іншими способами врегулювання конфлікту переваги переговорів полягають у наступному:

- ☐ у процесі переговорів відбувається безпосередня взаємодія сторін;
- ☐ учасники конфлікту мають можливість максимально контролювати різні аспекти своєї взаємодії, у тому числі самостійно встановлювати тимчасові рамки та межі обговорення, впливати на процес переговорів та на їх результат, визначати рамки угоди;
- ☐ переговори дозволяють учасникам конфлікту виробити таку угоду, яка б задовольнила кожен зі сторін і дозволила уникнути тривалого судового розгляду, яка може закінчитися програшем однієї зі сторін;
- ☐ прийняте рішення, у разі досягнення домовленостей, є приватною справою сторін;
- ☐ специфіка взаємодії учасників конфлікту на переговорах дозволяє зберегти конфіденційність.

У літературі переговори класифікують за різними критеріями. Так, за кількістю учасників виділяють:

- 1) двосторонні переговори;
- 2) багатосторонні переговори.

На основі факту залучення третьої нейтральної сторони і без цього розмежовують:

- 1) прямі переговори – передбачають безпосередню взаємодію учасників конфлікту;
- 2) непрямі переговори – передбачають втручання третьої сторони.

Переговори за формою їх проведення можна поділити на 1) проведені в усній формі та 2) письмові переговори.

## **2. Джерела правового регулювання медіації.**

У переговорах можуть застосовуватися змагальний та співробітничий підходи ведення переговорів, які визначають стратегію та тактику ведення переговорів.

Сторони можуть по-різному розглядати переговори: як продовження боротьби іншими засобами, чи як процес вирішення конфлікту. Відповідно до цього виділяють дві основні стратегії ведення переговорів: 1) позиційний торг, орієнтований на конфронтаційний тип поведінки, та 2) переговори на основі

інтересів, що передбачають партнерський тип поведінки.

Позиційний торг є такою стратегією ведення переговорів, коли сторони орієнтовані на конфронтацію і суперечать конкретні позиції, які слід відрізнити від інтересів.

Позиційний торг має такі особливості:

- ☐ учасники переговорів прагнуть реалізації власних цілей у максимально повному обсязі, мало піклуючись про те, наскільки опоненти будуть задоволені підсумками переговорів;
- ☐ переговори ведуться на основі спочатку висунутих крайніх позицій, які сторони прагнуть відстоювати;
- ☐ підкреслюється різницю між конфліктуючими сторонами, а подібність відкидається;
- ☐ дії учасників спрямовані одна на одну, а не на вирішення проблем;
- ☐ сторони прагнуть приховати або спотворити інформацію про суть проблеми, свої справжні наміри та цілі;
- ☐ перспектива провалу переговорів може підштовхнути сторони до певного зближення та спроб виробити компромісну угоду;
- ☐ якщо сторони, що конфліктують, допускають участь третьої сторони, то припускають використовувати її для посилення власної позиції;
- ☐ в результаті досягається угода, яка задовольняє кожен зі сторін меншою мірою, ніж це могло бути.

Тобто. основною ідеєю таких переговорів змусити поступатися стороною сторони з менш сильною позицією. Альтернативою позиційного торгів є стратегія ведення переговорів на основі інтересів. На відміну від позиційного торгу, переговори на основі інтересів є реалізацією партнерського підходу.

Переговори з урахуванням інтересів є реалізацією партнерського підходу.

Особливості переговорів на основі інтересів:

- ☐ учасники спільно аналізують проблему та спільно шукають варіанти її вирішення;
- ☐ увага концентрується не на позиціях, а на інтересах конфліктуючих сторін;
- ☐ учасники орієнтовані на пошук взаємовигідних варіантів вирішення проблеми;
- ☐ конфліктуючі сторони прагнуть використовувати об'єктивні критерії, що дозволяє виробити розумну угоду;
- ☐ у процесі переговорів люди та спірні проблеми поділяються, що передбачає чітке розмежування взаємин опонентів та самої проблеми;
- ☐ досягнута угода має максимально враховувати інтереси всіх учасників переговорів.

### **3. Принципи та інструменти медіації.**

Стадії переговорів. Переговори є неоднорідний процес, що складається з кількох стадій, кожна з яких відрізняється за своїми завданнями.

У юридичній американській літературі виділяється кілька стадій у процесі. G.Williams виділяє чотири стадії у переговорах: 1) орієнтування та позиціонування; 2) аргументація; 3) поява кризи; 4) угоду чи припинення переговорів.

На першій стадії (орієнтування та позиціонування) при проведенні орієнтування опоненти (переговорники) починають входити до суті справи, визначати та встановлювати відносини. Позиціонування включає початкову розмову щодо сильних моментів чи переваг справи, яка, найчастіше, проводиться дуже коротко; а також розроблення сторонами своїх початкових позицій. Позиції можуть бути різними: а) які передбачають максимальне досягнення всіх результатів тільки для себе; б) рівними позиціями, які означають справедливість обох сторін; в) інтегративними позиціями, які націлюють пошук альтернативних рішень, привабливих всім учасників. Кожна сторона створює ілюзію про те, що вона слідуватиме початковій позиції.

Перша стадія переговорів у літературі іноді називається попередньою стадією (preliminary stage), відбиваючи особливості діяльності осіб, що у переговорах цьому етапі. Зокрема, вони можуть з'ясовувати, чи проводилися переговори раніше і чим вони відрізняються від даних переговорів, які стандарти застосовні у цій справі, як можна відповісти на питання, які можуть виникнути, чи достатньо інформації для прийняття рішення. Також мають бути з'ясовані інтереси та потреби сторін. William Ury вказує, що під час підготовки будь-яких переговорів мають враховуватися: 1) інтереси – мотивація, яка сторони призвела до формування певної позиції; 2) вибір – можливості для взаємної вигоди, яка задовольнятиме всі сторони та кожен з них окремо; 3) стандарти – незалежні заходи до ухвалення рішення (ринкові оцінки, закони, прецеденти); 4) альтернативи – інші способи задоволення інтересів, крім угоди у переговорах; 5) пропозиції, прийнятні для угоди.

У тих випадках, коли представник бере участь у переговорах від імені клієнта, він повинен отримати від нього всю відому інформацію про обставини справи, і з'ясувати у клієнта, які повноваження той йому надає і які цілі має. Цілі клієнта доцільно поділити на три групи: суттєві; важливі та бажані. Одночасно мають бути визначені цілі іншої сторони. У разі зосередження уваги лише на цілях однієї сторони, переговори можуть виявитися менш успішними. Корисним є проведення аналізу обставин, які можуть вплинути на переговорний процес, включаючи: фінансові та інші інтереси сторін; відповідний переговорний підхід; правовідносини, що склалися між сторонами; терміни, в які сторони бажають завершити переговорний процес; що збирається сторона зробити, якщо в переговорах не буде досягнуто потрібного результату.

У основних контрактах може бути застереження проведення переговорів. У тих випадках, коли суперечка не вдається запобігти, таке застереження є першою стадією врегулювання конфлікту. Крім того, застереження щодо

проведення переговорів може послужити і психологічним фактором, налаштовуючи сторони на конструктивне вирішення можливих проблем. Попередньо домовившись про перший крок, сторони можуть не турбуватися про те, що їхня активність в ініціюванні переговорів може бути розцінена опонентом як прояв слабкості іншою стороною або визнання нею своєї провини. Крім того, застереження щодо проведення переговорів має загальне пізнавальне значення, змушуючи сторони набути певних навичок, необхідних для успішного ведення переговорів.

Друга стадія – аргументація. На цій стадії кожна сторона намагається уявити обставини у найкращому світлі, розкрити реальну позицію іншої сторони. Очікування кожної сторони щодо того, чого можна досягти у справі, починають змінюватися. У стадію аргументації також включає перші пропозиції сторонами поступок.

Цю стадію правових переговорів J. Grenig називає стадією обміну інформацією (information exchange), вказуючи, що метою обміну інформацією є надання можливості кожній стороні з'ясувати запити з іншого боку, загострюючи увагу інтересах, вимогах і запереченнях. Під час інформаційного обміну вважається важливим терпляче слухати та спостерігати, присвятивши цьому достатню кількість часу. Не завжди вдалим вважається заява на цій стадії конкретних пропозицій щодо майбутньої угоди, оскільки необхідні моменти ще недостатньо з'ясовані. Таким чином здійснюється виявлення проблемних питань

Третя стадія – виникнення кризи. Переговори йдуть під тиском термінів, що наближаються, що ставлять сторони перед необхідністю подати нові пропозиції або припинити переговори і перейти до судового засідання. Криза настає, якщо жодна зі сторін не хоче більше робити жодних пропозицій, вони їх уже все надали і хочуть зупинитись. У той же час терміни досягають своєї межі.

Цю стадію також називають стадією безпосередньо укладання угоди (bargaining). Сторони чітко формулюють свої вимоги. Усний обмін інформацією замінюється на обмін заявами. На цій стадії переговорники повинні пояснити, чому вони вносять певні пропозиції, зокрема щодо можливих відступів своїх вимог. При цьому розрахунки щодо можливих відступів від своїх вимог є важливими.

Усі поступки вимогам мають чітко формулюватися і оголошуватися. Прецедентне право щодо поступок ґрунтується на тому принципі, що пропозиції щодо досягнення компромісу та поступки, зроблені під час переговорів, не можуть у суді розцінюватися як визнання однією стороною вимог іншої сторони. Пропозиції щодо досягнення компромісу та поступки можуть розглядатися як прагнення прискорити вирішення конфлікту та уникнути зайвих витрат, пов'язаних з можливим розглядом справи в суді. Тобто, на цій стадії здійснюється пошук виходу із ситуації.

Четверта стадія – угода чи припинення переговорів. Якщо сторони готові до переговорів, ця стадія включає розробку деталей та формулювання договору.

Якщо переговори не досягають успіху, то справа йде до суду.

Ця стадія настає наприкінці безпосередніх переговорів, і іноді її називають заключною стадією (closing stage), де ефективний переговорник робить дедалі менше поступок, демонструючи, що переговори завершуються. Переговорник повинен обмірковувати зміни щодо неоплачуваних або крайніх позицій, уникати непродуктивних тактик.

На цій стадії може бути укладена угода.

Сторони можуть укласти угоди у різних формах, у тому числі, договори із взаємними правами та обов'язками; документа про відмову від права або про передачу права іншій особі; гарантійного листа про оплату; листи про наміри або просто у вигляді письмового вибачення.

Зазвичай, проект угоди однієї зі сторін готується вже в ході переговорів. У цьому сторона, яка ініціює складання угоди вправі вибрати на власний розсуд форму угоди і включити до неї сприятливі їй умови. Друга сторона змушена або підтвердити проект угоди або пропонувати свої зміни.