

## *Тема 19*

# **ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС І ЙОГО ДИНАМІКА**

- 19.1. Переговори як спосіб вирішення конфліктів. Дипломатичні перемовини
- 19.2. Види переговорів та їх функції
- 19.3. Психологія переговорного процесу
- 19.4. Динаміка переговорного процесу та алгоритм переговорів
- 19.5. Переговори зі злочинцями

### **19.1. Переговори як спосіб вирішення конфліктів. Дипломатичні перемовини**

Стародавнім і універсальним способом людського спілкування, який допомагає знаходити згоду там, де інтереси не збігаються, а погляди розходяться, є переговори – обмін думками, який зазвичай відбувається з певною діловою метою. Переговори можуть проводитись на різних рівнях із різною кількістю учасників. Переговори потрібні для ухвалення спільних рішень. Кожен учасник переговорів сам вирішує, чи погоджуватися на ту або іншу пропозицію.

Зазвичай до розуміння необхідності переговорів сторони приходять тоді, коли конфронтація не дає результатів або стає не вигідною. Виокремлюють два види переговорів: переговори, які ведуться в межах конфліктних від-

носин і переговори, що проходять в умовах співпраці. Водночас переговори, орієнтовані на співпрацю, не виключають того, що у сторін можуть з'явитися серйозні розбіжності й на цьому ґрунті виникне конфлікт. Можлива і протилежна ситуація, коли після врегулювання конфлікту колишні суперники починають успішно співпрацювати.

Найбільш чітко особливості переговорів прослідковуються у системі міжнародних відносин. Дипломатичні переговори – офіційне обговорення представниками держав політичних, економічних та інших питань із метою погодження зовнішньополітичної стратегії, тактики і відповідних дипломатичних акцій, обміну думками, взаємного обміну інформацією, підготовки до підписання угод, врегулювання спірних питань і інше. Вони є основним способом мирного вирішення спорів і конфліктів, які виникають між державами, один із найпоширеніших у міжнародному праві методів розвитку і поглиблення відносин між державами.

Із часів Київської Русі відомі переговори ґрунтувалися на юридичних нормах руського і візантійського права, котрі фактично ставали нормами міжнародного права. Із часом технології ведення переговорів змінювались і вдосконалювались, і поступово перемовини почали проводитись не лише для врегулювання збройних конфліктів, але і для вирішення міжнародних проблем. Ще Гаазька конвенція 1907 року рекомендувала використовувати переговори як ефективний спосіб мирного врегулювання.

Практика переговорів юридично оформлена і закріплена в Статуті ООН. У статті 33 наголошується:

*«1. Сторони, які беруть участь у будь-якому спорі, продовження якого могло б загрожувати підтримці міжнародного миру і безпеки, повинні перш за все, намагатись розв'язати спір шляхом переговорів, обслідування, посередництва, примирення, арбітражу, судового розгляду, звернення до регіональних органів чи угод, або іншими мирними засобами на свій розсуд.*

*2. Рада Безпеки, якщо вона вважає це необхідним, вимагає від сторін розв'язання їх спору з допомогою таких засобів».*

У міжнародному праві не має чітких рекомендацій як вести переговори, але дипломатичною практикою вироблено певні загальноприйняті норми. *По-перше*, всі учасники офіційних переговорів будь-якого виду повинні мати офіційні повноваження своїх урядів або інших керівних органів, які спрямували їх на переговори. Не потребують спеціальних повноважень лише три офіційні особи країни: глава держави, уряду, а також міністр закордонних справ. *По-друге*, результати міжнародних переговорів, як правило, фіксуються у загальноприйнятих у міжнародній практиці документах: договорах, угодах, протоколах, деклараціях, заявах і ін. Для інформування громадськості після переговорів публікується комюніке або повідомлення для засобів масової інформації. *По-третє*, згідно зі ст. 102 Статуту ООН учасники переговорів повинні надати до секретаріату ООН для реєстрації і публікації міжнародні договори й угоди, підписані в результаті переговорів. У разі невиконання цієї процедури де-факто ці документи не матимуть міжнародного визнання. *По-четверте*, сторони дотримуються загальноприйнятих норм протоколу і порядку проведення переговорів, повинні мати належно оформлені повноваження. Мовою переговорів, як правило, може бути мова країни, де відбуваються переговори, або одна з офіційних мов ООН (англійська, французька, іспанська, китайська, арабська або російська). Ще однією особливістю дипломатичних переговорів є те, що глави делегацій обговорюють найважливіші питання, а решту великої, складної, часто невидимої роботи здійснюють експерти і радники. Вони ж готують проекти заключних документів, які потім остаточно погоджують глави делегацій, проекти комюніке і повідомлень для ЗМІ.

У дипломатичній практиці існують і особливі переговори, коли йдеться про капітуляцію у війні. Їм характерні специфічні процедурні норми проведення і завершення.

Вищою формою переговорів у дипломатичній практиці ХІХ–першої половини ХХ століття вважався конгрес. Останнім часом найпоширенішою формою міжнародних

політичних переговорів є конференції і міжнародні форуми. Вони, як правило, скликаються на рівні глав держав або урядів, на рівні міністрів і урядових делегацій.

## 19.2. Види переговорів та їх функції

Існують різні підходи до класифікації переговорів. За цілями їх учасників виокремлюють такі види переговорів:

– *переговори про продовження діючих рішень* – тимчасова угода про припинення військових дій, пролонгацію домовленостей;

– *переговори про нормалізацію* проводяться для переведення конфліктних відносин у конструктивне русло спілкування опонентів;

– *переговори про перерозподіл*, коли одна із сторін вимагає змін на свою користь за рахунок іншої через зміну обставин;

– *переговори про нові умови* мають на меті формування нових відносин, укладення нових угод;

– *переговори з досягнення побічних ефектів* вирішують другорядні питання.

Залежно від того, яку мету мають учасники переговорів, визначають їх різні *функції*:

*а) інформаційна* – сторони зацікавлені в обміні поглядами, в проясненні позицій, наявності сил і засобів, але не готові з яких-небудь причин на сумісні дії;

*б) комунікативна* – налагодження нових зв'язків, відносин, отримання досвіду співпраці на противагу конфронтації;

*в) регуляції і координації дій* – вироблення конкретних форм взаємодії;

*г) контролююча* – визначення порядку перевірки сторонами виконання угод;

*г) відвернення уваги* – одна із сторін прагне виграти час для перегрупування або нарощування сил;

д) *пропагандистська* – дозволяє одній із сторін показати себе у вигідному світлі в очах громадськості;

е) *затягування* – одна із сторін йде на переговори, щоб вселити надію в опонента на вирішення проблеми, заспокоїти його.

### 19.3. Психологія переговорного процесу

Переговори як соціально-психологічний процес мають особливі психологічні механізми і технологію проведення. Насамперед вони зумовлюються специфічним видом спільної діяльності, цілі й інтереси якої не збігаються. Специфіка полягає також у тому, що на переговорах кожен опонент тісно контактує з суперником і змушений зважати на його дії.

*Психологічні механізми переговорів* є цілісною сукупністю психічних процесів, які послідовно забезпечують рух до певного результату. До механізмів ведення переговорів належать:

1. *Узгодження цілей і інтересів*, коли сторони на основі почергового висунення й обґрунтування своїх цілей й інтересів виробляють спільну узгоджену мету. Умови ефективного функціонування механізму:

- орієнтація сторін на вирішення проблеми «на справу»;
- позитивні або нейтральні відносини опонентів;
- шанобливе ставлення до опонента;
- відкриті позиції, чітко обрана мета;
- здатність до коректування своїх цілей.

2. *Прагнення до взаємної довіри сторін*. В умовах усвідомлення необхідності вирішення проблеми мирним шляхом запускається механізм встановлення сторонами взаємної довіри, який передбачає узгодження інтересів, кроки назустріч один одному, ослаблення негативних емоцій, виправлення спотвореного сприйняття, що може стати ключовим моментом переговорів.

3. *Активна рефлексія.* Для забезпечення об'єктивного підходу до вирішення проблеми сторонам необхідно аналізувати не тільки власну позицію та позицію опонента, але ступінь сприйняття ними позиції суперника, що допомагає всесторонньо сприймати проблему, аналізувати ситуацію, точно прогнозувати її розвиток.

4. *Емпатія* як соціально-психологічний механізм взаємодії у переговорах проявляється дуже рідко, що призводить до неконструктивної поведінки і непродуктивного розвитку конфлікту.

*Забезпечення балансу влади і взаємного контролю сторін*, що уможливорює вплив опонентів один на одного.

Успіх переговорів підвищують також психологічні умови і чинники. Передовсім значний вплив на успішність переговорів має *особистісний чинник*. Особистісні якостей, які сприяють успіху переговорів:

а) *розвинуті здібності*, нервово-психічна стійкість, толерантність, нестандартне мислення, рішучість, скромність, професіоналізм, корпоративне відчуття;

б) *статеворольові особливості*, зокрема проведення переговорів із партнером протилежної статі;

в) *національні особливості партнера*.

Крім того, на успіх переговорів впливають зовнішні соціально-психологічні чинники:

- різні за кількістю учасників *типи взаємодії*. У діаді порівняно з тріадою переговори характеризується меншою стійкістю і більшою невизначеністю результатів;

- *наявність часу*. Перемагає той, хто має в своєму розпорядженні більше часу;

- *відсутність бажання застосовувати насильство*, яке може призвести до оперативного вирішення проблеми;

- *жорстка переговорна позиція* може знизити вимоги іншої сторони;

- *наявність зовнішньої загрози* підвищує ймовірність поступок опонента;

- *контроль спілкування* дозволяє учасникам зменшити вплив емоцій на вибір варіанта ухвали, що позитивно позначається на результаті взаємодії;

– *особливості проблеми*. Чим абстрактніша обговорювана тема, тим легше учасникам досягти згоди, і навпаки;

– *залежність вирішуваної проблеми від кількості учасників*. Дві людини успішніше обговорюють проблеми, які стосуються особистих інтересів опонентів; втричі ефективнішими є переговори на абстрактні теми;

– *взаємозалежність опонентів*. Міцні й стабільні відносини у минулому, спільні перспективи наближають процес переговорів до позитивного результату;

– *діяльність посередника*, яка часто визначає можливість виходу з кризи під час тривалого і складного конфлікту;

– *вчасне оголошення перерви*, що дозволить провести консультації, зняти рівень напруженості, зробити людей поступливішими;

– проведення діалогу не зі всіма конфліктантами, а тільки з їх *представниками*, якщо опонентами в конфлікті є агресивно налаштовані групи.

Конфліктологи наполягають на дотриманні під час переговорів *«морального кодексу переговорів»*, до найбільш загальних постулатів переговорів якого належать такі:

1) *«презумпція щирості»* – відмова від підозри щодо злої волі партнерів;

2) *«конкретність істини»* – жодна із сторін не може вважати свою позицію остаточною єдино правильним варіантом, поки вона не пройшла експертизу взаємного узгодження процесу переговорів;

3) *«категоричний імператив істини»* – жодна із сторін не має права умисне вводити партнера в оману. Неможливий міцний договір, заснований на обмані;

4) *«будь-яка обіцянка повинна бути виконаною»*. Обіцянка в переговорах означає певну поступку. Сам процес переговорів рухається від поступки до поступки, оскільки завершальний результат переговорів – угода. Якщо яка-небудь поступка не реалізована, то у результаті чаша терезів переговорів починає коливатися, а це означає, що вся робота пішла нанівець: витрачений час, зусилля, засоби та ін.;

5) «стаття регламенту – закон переговорів» – узгоджена обіцянка строго дотримувати процедуру і протокол обговорення;

6) «симетричність діяльності» – неприпустимість усіх нелояльних засобів: брехні, підозри, звинувачень, використання чуток, шантажу та ін.;

7) «триматися визначеного шляху» – неухильне проходження вибраним принципам. Позиції можуть зазнавати зміни, принципи – ніколи;

8) «принцип справи – вищий за справу принципу» – найперше справа, а не «честь мундира».

#### **19.4. Динаміка переговорного процесу та алгоритм переговорів**

Процес проведення переговорів складається з декількох етапів: підготовки переговорів, проведення переговорів, аналіз результатів переговорів [103].

*Підготовка до переговорів.* Переговори починаються з моменту, коли одна із сторін (або посередник) є їх ініціатором. До *організаційних моментів* підготовки належать: формування делегації; визначення місця і часу зустрічі; порядки денні кожного засідання; узгодження із зацікавленими організаціями питань, що їх стосуються.

Важливе значення має формування делегації, визначення її глави, кількісного і персонального складу. Важливо, щоб делегація була єдиною командою, де всі працюють на успіх переговорів.

*Змістова сторона* підготовки до переговорів охоплює: аналіз проблеми й інтересів учасників; формування загального підходу до переговорів і власної позиції на них; визначення можливих варіантів рішення. Учасники повинні продумати пропозиції, що відповідають тому або іншому варіанту рішення, а також їх аргументування. Ключовими елементами позиції є пропозиції. Формулю-



вання пропозицій повинне бути ясным, об'єктивним, простим і не допускати двозначності.

*Ведення переговорів.* Процедура переговорів починається на етапі, коли сторони приступають до обговорення проблеми. У процесі *уточнення інтересів і позицій* знімається інформаційна невизначеність з обговорюваної проблеми. Етап уточнення виявляється у внесенні офіційних пропозицій і наданні роз'яснень із них. *Етап обговорення (аргументування)* спрямований на те, щоб максимально зрозуміло обґрунтувати власну позицію. Під час *узгодження позицій* виокремлюють дві фази: спочатку узгодження загальної формули, а потім – деталей. Відпрацювання загальної формули угоди й її деталізації сторони проходять усі три етапи: уточнення позицій, їх обговорення та узгодження.

*Аналіз результатів переговорів.* Прийнято вважати, що якщо сторонами підписаний певний документ, то завершення переговорів виконане. Однак найважливішим індикатором успіху переговорів є *суб'єктивні оцінки переговорів і їх результатів*. Вдалими вважають переговори, підсумки яких сторони високо оцінюють.

Важливими показниками успішності переговорів є *ступінь вирішення проблеми і виконання сторонами узятих на себе зобов'язань*. Саме у цей період формується уявлення про надійність недавнього опонента, про те наскільки суворо він дотримується домовленостей.

Після завершення переговорів необхідно провести аналіз їх змістовної і процесуальної сторони, тобто обговорити, що сприяло успіху переговорів; які труднощі виникали і як вони долалися; що не враховано під час підготовки до переговорів і чому; якою була поведінка опонента на переговорах; яким досвідом ведення переговорів можна скористатись.

Практика показує, що можливість перетворення конфліктної ситуації в ситуацію нормальної взаємодії не має наперед визначеного характеру. На кожному етапі переговорів ситуація визначається по-новому, попередні зрушення до повільного досягнення угоди або підтвер-

джуються, або спростовуються. За відповідних умов на певному етапі переговорів опоненти досягають компромісу.

Досягнення *компромісу під час переговорів* реалізується в моделях «поступка – зближення» або «виграш – програш». Зміст цих моделей полягає в тому, що за наявності конфлікту сторони можуть йти на взаємні поступки, які зрештою повинні зумовити формування взаємоприйнятних позицій. Класичним прикладом ситуацій такого типу є торг продавця і покупця за прийнятну ціну на товар. Такі конфлікти називають *ресурсними*, а предмет торгу – «боротьбою за володіння ресурсом».

У практиці соціально-психологічного тренінгу такі ситуації називають «гра з нульовою сумою», тому що виграш однієї сторони повністю дорівнює програшу іншої.

Під час підготовки до процесу переговорів кожна сторона, як правило, готує декілька пропозицій:

а) *початкову пропозицію* – формулювання максимальних вимог із користю для себе;

б) *останню пропозицію* – обґрунтування мінімально прийнятної для себе позиції, після неприйняття якої протилежною стороною можлива відмова від операції;

в) *компромісну пропозицію* – позицію між початковою й останньою пропозицією, яка створює певний діапазон прийнятних пропозицій.

Вимоги, що висувуються під час переговорів, можуть бути як достатньо *«сильними»* і вимагати від опонента більшої поступки, так і *«слабкими»*, що передбачають невеликі зміни первинної позиції. Важливим моментом переговорного процесу є те, що висунуті пропозиції повинні надавати опонентам можливість не змінювати свою позицію по суті, а орієнтуватися на пропозиції іншої сторони.

Термін «технологія» (від грецьк. *techne* – мистецтво, майстерність, уміння) у сенсі переговорів означає сукупність дій опонентів і принципів їх реалізації, які можуть мати специфічний характер.

У найбільш загальному вигляді конфліктологи виокремлюють чотири основні *способи подачі позиції*, які використовуються учасниками переговорів:

1) *відкриття позиції* – розкриття власної позиції без порівняння її з позицією партнера;

2) *закриття позиції* – критика позиції опонента без порівняння із своєю позицією;

3) *підкреслення єдності* – учасник переговорів підкреслює спільність поглядів, завдань і мети перемовин;

4) *підкреслення відмінностей* – опонент або опоненти в основу діалогу кладуть виявлені у позиціях відмінності.

Для конструктивної взаємодії з опонентом під час переговорів бажано застосовувати такі *принципи*:

– не застосовувати прийоми, які спричиняють конфронтацію, – всі дії учасників переговорів повинні бути спрямовані на співпрацю;

– уважно, не перебиваючи, вислуховувати опонента, що дозволяє налагодити ефективне спілкування опонентів;

– брати активну участь у переговорах;

– не переконувати партнера у помилковості його позиції;

– сприймати згоду партнера не проявом слабкості, а прагненням до виходу з конфлікту.

У разі *переговорів з опонентом, позиція якого об'єктивно сильніша*, доцільно застосовувати такі рекомендації:

1) апеляція до принципів (до суспільних норм, принципів рівності та справедливості);

2) апеляція до тривалих «історичних відносин» із цією стороною;

3) апеляція до майбутніх відносин з опонентом (вигідність співробітництва надалі);

4) ув'язка різних питань в один «пакет», що дозволяє збалансувати силу сторін;

5) коаліція із співчуваючими і звернення до громадської думки;

6) звернення за допомогою до посередника.

Для класифікації *тактичних прийомів* ведення переговорів використовуються різні ознаки. Окремі з них застосовуються незалежно від того, на якому етапі знаходиться процес переговорів. Це:

– *відхід, пов'язаний із закриттям позиції*, – пропозиція відкласти обговорення проблеми або перенести його на іншу зустріч;

– *затягування* застосовуються, коли сторонам із певних міркувань вигідно затягувати переговори;

– *вичікування* виражається у прагненні учасника спочатку вислухати думку опонента, щоб потім, залежно від одержаної інформації, сформулювати свою позицію;

– *вираження згоди* з думками партнера з метою акцентування спільності;

– *вираження незгоди* з висловами опонента – наголошення на своїй відмінності;

– *«салямі»* – повільне «відкриття» власної позиції з метою затягування переговорів і одержання якомога більше інформації від опонента;

– *пакування* – розгляд декількох питань у комплексі. Використання «пакету» в рамках торгу передбачає об'єднання приємних і неприємних для опонента пропозицій в один «пакет»;

– *висунення вимог в останню хвилину* – застосовується під кінець переговорів, коли всі питання вирішені та залишається лише підписати угоду. Якщо опонент прагне зберегти досягнуте, то він може піти суперникові, який висунув вимоги, на поступку;

– *поступове підвищення складності обговорюваних питань* застосовується під час спільного аналізу проблеми;

– *розподіл проблеми на окремі складові* полягає у відмові від спроб відразу вирішувати всю проблему.

Окремі тактичні прийоми мають спеціальний характер. Їх застосування обмежене конкретним етапом. *На етапі уточнення позицій* основним завданням сторін переговорного процесу є визначення цілей, завдань, сил і засобів опонентів, які реалізовуватимуться надалі. У зв'язку з цим застосовують прийоми:

– *прямого відкриття позиції у виступах і відповідях на питання* – опоненти чітко усвідомлюють сильні та слабкі сторони своєї позиції, аргументовано і логічно її

висловлюють, здатні адекватно враховувати інтереси протилежної сторони;

– *відкриття позиції через уточнення позиції партнера* – дозволяє вирішити одночасно два завдання: уточнити зміст позиції опонента на початку переговорного процесу; скоректувати і представити свою позицію з урахуванням пропозицій протилежної сторони;

– *розстановка помилкових акцентів у власній позиції* – дозволяє, наприклад, продемонструвати крайню зацікавленість у вирішенні другорядного питання, що дає змогу одержати необхідні рішення або поступки з другої, більш значущої проблеми;

– *блеф* – повідомлення завідомо помилкових відомостей із метою справити враження на опонента, спотворити його інформаційну модель ситуації, представити свою позицію як сильнішу або вигіднішу;

– *завищення вимог*. Зміст цього прийому полягає в тому, щоб включити у свою позицію пропозиції, що перевищують потреби, які згодом можна безболісно зняти, зробивши вигляд, що це поступка;

– *відмовчування* застосовується для закриття власної позиції і полягає у створенні невизначеності на першому етапі переговорів.

Більшість прийомів, які застосовуються на *етапі обговорення позицій*, пов'язана з уточненням відмінностей у підходах опонентів до вирішення проблеми. Це:

*а) пошук загальної зони рішення* полягає в тому, щоб вислухати думку опонента, зіставити її зі своєю і знайшовши загальні позиції, вийти на рівень співпраці в досягненні угоди;

*б) вказівка на слабкі сторони позиції опонента*, щоб продемонструвати протилежній стороні неконструктивність її положення, що може змусити суперника відмовитися від заготовлених позицій і перебудуватися в умовах обмеженого часу;

*в) випереджувальна аргументація* здійснюється за допомогою питань, які дають змогу виявити і продемон-

струвати неправомірність позиції опонента з метою примусити скоректувати її;

2) *спотворення позиції опонента*, орієнтоване на зміну громадської думки на свою користь;

г) *погроза і тиск на опонента* – спроба ведення переговорів із позиції сили з метою добитися поступок від протилежної сторони.

*Етап узгодження позицій* завершує частину переговорного процесу перед укладенням остаточної угоди. На цьому етапі можуть використовуватися такі дії:

– *ухвалення пропозицій* – згода з запропонованими рішеннями, використовується з метою швидкого досягнення домовленостей;

– *згода з частиною пропозицій* слугує засобом виявлення позиції на завершальному етапі і корекції підготовлених пропозицій;

– *відхилення пропозиції опонента* – прийом наголошення на відмінностях у позиціях опонентів;

– *внесення явно неприйнятних пропозицій* спрямоване на те, щоб, діставши відмову в його ухваленні, звинуватити опонента у зриві переговорів;

– *вимога на обмін* – прийом висунення вимоги, небажаної для опонента і незначущої для себе. Мета – одержати поступку в обмін на те, що ця вимога буде знята;

– *зростаючі вимоги* – прийом пред'явлення дедалі нових вимог опонентові, який чимось поступився;

– *виправдання непоступливості* – спроби приховати невдоволення пропозиціями опонента посиленнями на об'єктивні обставини;

– *повернення пропозицій на доопрацювання*, яке може бути пов'язане з невдоволеністю певними моментами висунутих пропозицій при загальних позитивних тенденціях угоди;

– *повернення до дискусії* – прийом, який може бути застосований у двох випадках: для того, щоб уникнути підписання угод та якщо для одного з учасників певні пи-

тання залишилися незрозумілими, і він знов пропонує їх обговорити;

– *подвійне тлумачення* – прийом закладення в угоду однією із сторін подвійного смислу, не поміченого опонентом. Пізніше така угода трактується в своїх інтересах без її порушення.

### 19.5. Переговори зі злочинцями

Останніми роками в Україні з'явилися нові види злочинів у кримінальній сфері. Найчисельнішими стають випадки захоплення заручників, викрадення людей (зокрема дітей), творів культури і мистецтва для отримання викупу, погроз учинення збройних нападів, пограбувань, убивств, вибухів, підпалів, масових отруєнь тощо. У таких випадках для збереження життя людей та забезпечення громадської безпеки, працівники правоохоронних органів змушені вести переговори зі злочинцями. Переговорний процес зі злочинцями найчастіше класифікують за:

1) *метою ведення переговорів*: визволення заручників і викрадених людей (зокрема дітей); попередження вибухів, підпалів; повернення викраденої зброї, вибухових та отруйних речовин, бактеріологічних, радіоактивних та інших матеріалів, викрадених культурних та історичних цінностей тощо. Одночасно може бути досягнуто дві чи більше мети ведення переговорів;

2) *за мотивами дій злочинців*: політичні, націоналістичні, корисливі, незаконна еміграція, ухилення від затримання, визволення з-під охорони, помста та інші злочинні наміри;

3) *за ставленням до злочину* та порушенням кримінальної справи: до учинення злочину, під час вчинення злочину, після вчинення злочину; до порушення кримінальної справи, після її порушення;

4) *за тривалістю*: переговори зі злочинцями бувають короткочасні (їхній період визначається кількістю годин); середньочасні – визначається кількістю діб; довготривалі, період налічується тижнями, місяцями і навіть роками;

5) *за кількістю сторін*: двосторонні, багатосторонні, коли кожна сторона має власну зацікавленість у переговорах;

6) *за кількістю учасників*: сам на сам (представники кожної сторони), кілька осіб із кожної сторони, між групами людей (комбінації чисельності сторін залежать від ситуації, що виникла);

7) *за мірою складності*: прості – обговорюється один предмет переговорів; складні – послідовно розглядається низка питань;

8) *за рівнем представництва сил правопорядку*: на місцевому рівні (міському, районному), на рівні республіки, області, на державному рівні, за участю представників іноземних держав, змішані рівні представництва;

9) *за мірою опосередкування контакту сторін*: прямі (безпосередній контакт), через посередників, за участю третьої нейтральної сторони, змішані типи;

10) *за формою контакту сторін, формою ведення переговорів*: усні, письмові, із залученням технічних засобів (радіо, телефону, мегафона та інших засобів зв'язку) або змішані форми контакту сторін;

11) *за мірою гласності*: гласні, під час яких інформується громадськість; негласні (таємні), якщо вважається за необхідне не повідомляти про них із приводу різних оперативно-тактичних та інших причин, за домовленістю сторін;

12) *за характером умов, що висувають злочинці*: прийнятні умови, умови, що неможливо виконати.

Також практика ведення переговорів зі злочинцями вимагає розмежування ситуацій залежно від того чи:

– відоме або невідоме місце знаходження злочинців та заручників;

– є стаціонарним місце знаходження злочинців та заручників (житловий масив, підрозділ ВТУ, промисловий об'єкт, підприємство, установа, польові умови тощо) або ж з використанням різних видів транспорту;



– є можливим застосування до злочинців сили (фізичної сили, спеціальних засобів, зброї);

– відомі дані про особистість злочинців та їхні жертви, злочинні наміри тощо.

Переговори із злочинцями є іноді єдиним засобом уникнення застосування сили, збереження життя заручників, військовослужбовців, мирного населення. Такі переговори мають низку істотних відмінностей:

1. *Переговори з супротивником, і особливо зі злочинцями, мають вимушений характер.* Основними завданнями таких переговорів у порядку пріоритетності є:

- захист життя людей;
- затримання злочинців;
- повернення або захист майна.

2. Особливістю переговорів із злочинцями є те, що саме вони часто вибирають тих, із ким хочуть вести діалог. Іноді це конкретний керівник, відомство або організація, з якими вони хочуть мати справу.

3. Специфічну роль відіграє *переговорна група, яка слугує зв'язуючою ниткою між органами управління МВС, СБУ і терористами.* Досвід показує доцільність залучення до переговорів фахівців, які можуть допомогти визначити психологічні, етнічні, професійні та інші особливості злочинців.

Переговори із злочинцем охоплюють *три періоди:*

1. *Підготовка до переговорів.* Підготовка до безпосереднього ведення переговорів проходить в обмежений час. У цей період доцільно врахувати:

- особливості осіб злочинців, мотиви і цілі злочинців;
- прогноз поведінки злочинців;
- бажану процедуру ведення переговорів із ними;
- вибір особи, яка вестиме переговори, і психолога-консультанта;
- організацію чіткої взаємодії між ведучими переговорами, керівництвом і групою захоплення.

2. *Висунення й обговорення пропозицій і умов.* Основна проблема цього періоду пов'язана з розглядом вимог, висунутих злочинцями. Предмет переговорів зазвичай становлять:

- умови звільнення заручників (необхідно постійно шукати можливості для зменшення кількості заручників);
- продукти харчування для заручників і злочинців;
- умови надання волі злочинцям;
- питання про викуп (можливо зменшення першочергово заявленої суми у два, три, а іноді п'ять разів);
- питання про організацію взаємодії сторін.

3. *Досягнення домовленості та забезпечення її виконання* – це період ухвалення відповідного рішення. Щоб забезпечити реалізацію ухваленого рішення, необхідно обговорити такі питання:

*Чи є упевненість у тому, що угоди можуть бути здійснені?*

*Чи є взаємна згода опонентів у тому, що повинне бути зроблене?*

*Чи забезпечується виконання запланованих дій так, щоб можна було оцінювати досягнуті результати?*

Отже, переговори – це заснований на законі та нормах моралі один із ненасильницьких способів боротьби зі злочинністю. У деяких кримінальних ситуаціях – це діалог зі злочинцями (злочинними групами, організаціями, спільнотами) для схилення їх шляхом психологічного впливу до згоди про відмову від подальшої злочинної діяльності, активне сприяння в розкритті та розслідуванні злочинів, розшук та затримання злочинців, усунення завданої шкоди, отримання оперативної та криміналістичної інформації. Тобто, діяльність із ведення переговорів – це правомірний психологічний вплив, що застосовується для позитивної зміни поведінки осіб, які стали на шлях учинення злочинних діянь.

Ведення переговорів зі злочинцями є порівняно новим напрямом діяльності правоохоронних органів, зокрема й органів внутрішніх справ, у боротьбі зі злочинністю. Цей напрям входить до єдиної системи національної безпеки. Переговори доповнюють, а не замінюють інші форми та методи боротьби зі злочинністю, передбачені чинним законодавством, а також застосування заходів

процесуального примусу, фізичної сили, спеціальних засобів і зброї. На нашу думку, лише в разі розробки таких концептуальних підходів можливо реалізовувати ведення переговорів як особливого виду діяльності для позитивного вирішення кримінальних конфліктів.

## **Висновки**

1. Існують різні підходи до класифікації переговорів. За цілями їх учасників визначають різні види переговорів: про продовження діючих рішень, про нормалізацію, про перерозподіл, про нові умови, мають на меті формування нових відносин, укладення нових угод, переговори з досягнення побічних ефектів вирішують другорядні питання.

2. Учасники переговорів, визначають їх різні функції: інформаційну, комунікативну, регуляції і координації дій, контролюючу, відвернення уваги пропагандистську, затягування.

3. Психологічні механізми переговорів є цілісною сукупністю психічних процесів, які послідовно забезпечують рух до певного результату. Це узгодження цілей і інтересів, прагнення до взаємної довіри сторін, активна рефлексія, емпатія, забезпечення балансу влади і взаємного контролю сторін.

4. Процес проведення переговорів складається з декількох етапів: підготовки переговорів, проведення переговорів, аналіз результатів переговорів.

5. Переговори – це заснований на законі та нормах моралі один із ненасильницьких способів боротьби зі злочинністю.

## **Контрольні питання**

1. Назвіть і охарактеризуйте міжнародні правові акти, де знайшла юридичне оформлення і закріплення практика переговорів.