

практичної конференції (м. Харків, 29 травня 2020 р.). С. 159-162.

3. Психологія слідчої діяльності : навч. посібник / Л. І. Казміренко, В. Г. Андросюк, О. М. Корнєв, О. І. Кудерміна та ін.; за ред. Л. І. Казміренко. – К. : Правова єдність, 2009. – 200 с.

Оксана Коваль

*директорка навчально-наукового інституту комунікацій,
к.п.н., доцент кафедри психології та соціальної роботи
Західноукраїнського національного університету (Україна)*

Євгенія Капалкіна

*здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
освітньо-професійної програми «Психологія перемовин та медіація»
Західноукраїнського національного університету (Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ ГУМАНІТАРНИХ ПЕРЕМОВИН ПРО ЗВІЛЬНЕННЯ ЦИВІЛЬНИХ ОСІБ В КОНТЕКСТІ ЗБРОЙНИХ КОНФЛІКТІВ

У період збройного конфлікту права людини перебувають під загрозою суттєвого та системного порушення в силу природи війни. Механізми захисту прав людини, які розраховані переважно на умови мирного часу, не є достатньо ефективними в період збройного конфлікту.

За свідченням повноваженого Верховної ради з прав людини Дмитра Лубінця під час конференції у Києві «Цивільні в незаконному утриманні Росією: спільні кроки влади та громадянського суспільства задля їхнього звільнення (16 квітня 2024 року)», на сьогодні до Єдиного реєстру зниклих за надзвичайних обставин осіб внесено понад 37 тисяч громадян України [2].

Тож, надважливим завданням, яке стоїть перед органами влади країни є пошук шляхів та можливостей повернення незаконно депортованих громадян України та зниклих за надзвичайних обставин.

У цьому контексті мають місце гуманітарні перемовини як особлива форма взаємодії виключно з гуманітарними цілями з громадами, сторонами збройного конфлікту, урядами та іншими суб'єктами. Під час збройних конфліктів та інших кризових ситуацій гуманітарні перемовини часто можуть бути необхідністю. Ці перемовини проводяться відповідно до гуманітарних принципів і мають унікальну та міцну основу в міжнародному праві та політиці, якої не мають багато інших форм взаємодії. З цих та інших причин гуманітарні перемовини займають особливий «простір» серед інших форм взаємодії [5; 7].

Ефективне та своєчасне надання гуманітарної допомоги та захисту залежить від здатності гуманітарного персоналу мати можливість вільно взаємодіяти з усіма відповідними суб'єктами в областях, де вони працюють. Сюди входять постраждалі громади, державні органи, громадянське суспільство, донорські організації, органи ООН, державні сили, недержавні збройні групи та учасники розвитку та гуманітарні організації. Така гуманітарна діяльність може набувати кількох форм, включаючи комунікацію, адвокацію, переговори та посередництво [1; 5; 7].

Питання вивчення способів ведення гуманітарних перемовин були предметом досліджень фахівців різних наукових сфер. Проаналізувавши дослідження науковців і практиків, констатуємо, що гуманітарні перемовини визначаються як перемовини, які проводяться цивільними особами, залученими до управління, координації та надання гуманітарної допомоги та захисту з метою забезпечення надання гуманітарної допомоги та захисту вразливих верств населення; збереження гуманітарного простору [1; 7]. Таким чином, гуманітарні перемовини є окремим типом гуманітарної взаємодії, який передбачає пошук взаємоприйняттого шляху вперед, коли гуманітарні організації та інші сторони спочатку не дійшли згоди щодо певного питання або групи питань. Гуманітарні

перемовини є окремою частиною ширшої практики, яку здійснює низка учасників щодо взаємодії з метою захисту цивільних осіб.

Наявність людини (або групи людей), здатної брати на себе відповідальність за перемовини і бути достатньо переконливою для сторін конфлікту, готової піддаватися ризику, може стати ключовим фактором для звільнення заручників (цивільних осіб) у ході збройного конфлікту. Професіонали гуманітарної сфери часто співпрацюють з військовими колегами через необхідність, оскільки вони повинні працювати в складних умовах, уражених конфліктом. Ефективні переговори та співпраця між цими двома секторами можуть допомогти забезпечити надходження гуманітарної допомоги до тих, хто її потребує, дотримуючись при цьому гуманітарних принципів і захищаючи безпеку та незалежність гуманітарних працівників [4].

Перемовниками можуть виступати дуже різні люди. У певних випадках ідеться про особистостей із бездоганною репутацією та моральним авторитетом, які повинні мати доступ до високих кабінетів чи сторін конфлікту на рівні командування відповідного рівня, та мати потенціал впливу на них, а також користуватися довірою сторін (з боку тих, хто ухвалює рішення щодо звільнення).

Стівен Кілпатрік, радник Міжнародного Комітету Червоного Хреста з питань відносин із носіями зброї та колишній британський військовослужбовець, ділиться шістьма практичними порадами для гуманітаріїв щодо переговорів з військовими [6] (див. таб. 1).

Таблиця 1. Типологія переговорів як один із інструментів структурування гуманітарних переговорів.

LEVEL	TYPE OF NEGOTIATION	ISSUES AT STAKE	COMMON SHARED SPACE (CSS)	TYPE OF APPROACH	MEASURE OF RISK
A	Political	Identity/values/ principles/norms Q: Who are you? Why are you here?	Sharing values	Find the right compromise on specific shared values	HIGH
B	Professional	Method/standard of operations Q: How will you work?	Sharing professional standards	Build consensus on method among local professionals	AVERAGE
C	Technical	Operational arrangements based on facts/data of the situation Q: What will you do? When/Where/With Whom will you work?	Shared understanding on the practical arrangements in terms of location, timing, resources needed, logistics, etc.	Share information and expertise on the situation and proposed methods	LOW

1. Використовуйте свій «ліфтовий виступ».

Коли ви вперше зустрічаєтеся з військовим колегою, коротко поясніть, хто ви, на кого працюєте та чому ви тут. Не проганяйте переговори на політичному рівні! Якщо ви йдете з командою, правильно познайомтеся, запропонуйте деякі подробиці їхньої присутності. Часто військові командири зустрічаються з багатьма різними організаціями. Чітке та стисле пояснення допоможе обидвом сторонам. Пам'ятайте, що ви не отримаєте другого шансу справити хороше перше враження!

2. Очікуйте, що ваш партнер може бути попереду.

Проекція сили, бойова міць і наступальний дух є ключовими елементами, які військові використовують для досягнення своїх цілей, наприклад для подолання супротивника. Це може легко вплинути на їхнє ставлення до переговорів. Деякі військові командири можуть використовувати «наступальний дух» як основу для своїх переговорів.

Для найкращого ефекту використовуйте такі інструменти, як «айсберг» переговорів, типологія переговорів або карта зацікавлених сторін. Вони

допоможуть зрозуміти і ознайомитися з вашим контрагентом і підготувати переговори. Завжди, коли можете, використовуйте повторення того, що ви говорите.

3. Передбачте аргумент безпеки.

Безпека – це принцип війни та базова лінія, з якої військові здійснюють усі інші дії. Військові командири часто використовують «безпеку» як козир у переговорах. Якщо ви хочете працювати в зоні їхньої відповідальності, військові, швидше за все, використають цей аргумент, щоб обмежити можливість вашої організації діяти в певній зоні або заборонити вам доступ до неї. Оскільки безпека є вагомим аргументом, передбачте та поважайте його. Для військових безпека є першорядною, і відмова від неї не допоможе вашим переговорам.

Уникайте використання комп'ютера для нотаток під час розмови з військовим колегою. Електронний пристрій може поставити під загрозу конфіденційність зустрічі, оскільки ваш співрозмовник може запідозрити, що ви записуєте розмову. Замість цього розслабтеся й скористайтеся старомодним зошитом.

4. Враховуйте ієрархію.

Військові мають величезну ієрархію. Розуміти їхній ранг і команди означає розуміти, з ким ви розмовляєте. Звернення до свого колеги з правильним рангом свідчить про те, що ви провели своє дослідження та серйозно ставитеся до зустрічі. Іншими словами, це свідчить про професіоналізм. Так само знання нагрудних знаків розрізнення та медалей може допомогти вам зрозуміти, з ким ви розмовляєте. Ще одна ідея – спробувати зрозуміти, за якої «культури командування» вони працюють. Деякі війська дозволяють покласти відповідальність на нижчі рівні командування; це «місійна» культура командування. І навпаки, якщо ви розмовляєте з полковником у війську з «директивним» командуванням, там контроль покладено лише на дуже високі посади.

5. Дізнайтеся їхні потреби (і як ви можете їх задовольнити).

Визначення потреб військових і способів їх задоволення може допомогти вашому партнеру зрозуміти цінність вашої організації та завоювати їхнє визнання.

Розуміння свого співрозмовника краще можна досягнути за допомогою переговорного «айсберга». Які їхні цінності, мотиви та міркування? Як це підтверджує їхню позицію? Які потреби вони мають і як ви можете допомогти їм їх задовольнити?

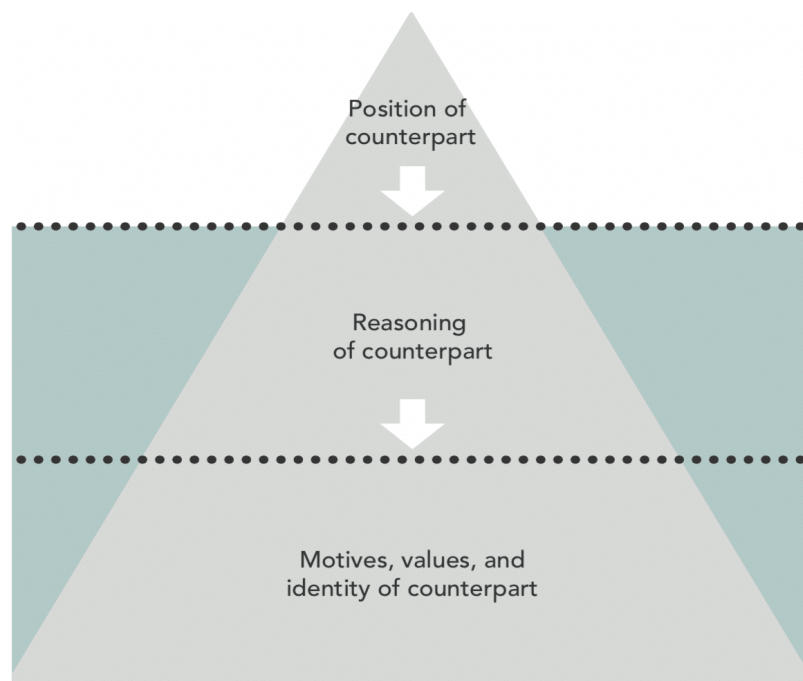


Рис. 1. Переговорний айсберг як одним із інструментів, який використовується для структурування гуманітарних переговорів.

6. Визначте, хто смикає за ниточки.

Важливо не те, що ви знаєте... важливо, кого ви знаєте. Бувають випадки, коли переговори застрягають (або зазнають невдачі), і весь ваш досвід ведення переговорів нічого не змінить. Чому? Тому що ви розмовляєте не з тією людиною.

Проведення картографування зацікавлених сторін (див. Рис. 2) може допомогти вам визначити, хто може блокувати (або «псувати») ваші переговори та хто може вплинути на їхню позицію. Якщо ви зможете з'ясувати, хто смикає за ниточки, можливо, ви зможете розблокувати тупик переговорів.

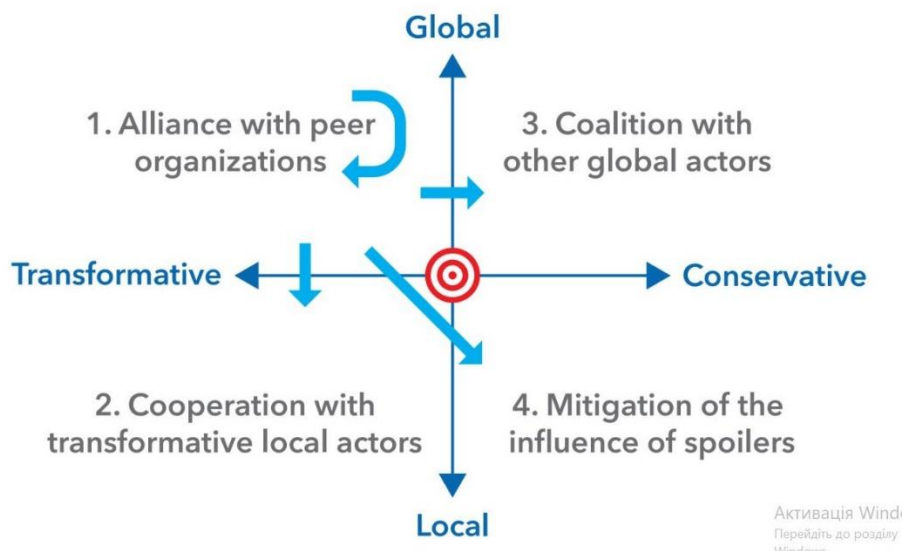


Рис. 2. Картографування зацікавлених сторін як один із інструментів, які використовуються для структурування гуманітарних переговорів.

Досить помічною у підготовці до гуманітарних переговорів буде сітка Найваша – результат багаторазового процесу, який розпочався з неформальної зустрічі 25 учасників переговорів МКЧХ у Найваші (Кенія, листопад 2014 року), під час якої перемовники обмірковували спільні риси своєї практики ведення переговорів. Надаючи аналітичний інструмент для с постереження та аналізу гуманітарних переговорних процесів, сітка Найваша слугує картою для планування послідовних завдань, ролей і обов'язків між учасниками переговорів, їх командою підтримки, а також уповноваженим і організацією, відповідальною за розвиток переговорів [8] (див. Рис. 3).

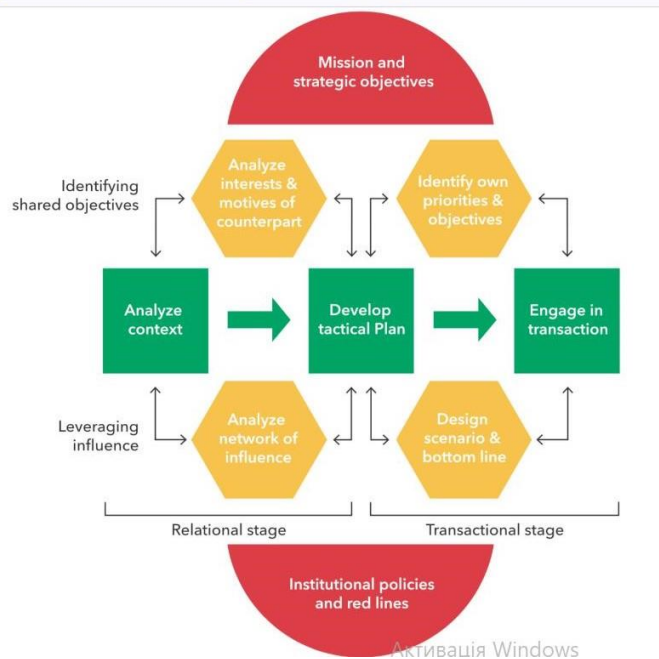


Рис. 3. Сітка Найваши.

Сучасні переговори побудовані на багаторічних наукових дослідженнях, зокрема в сфері когнітивної психології. Тільки досконало розуміючи природу тактик ведення переговорів (win-lose, win-win, lose-lose, lose-win та ін.) У симбіозі з досвідом їх застосування, можна сподіватися на досягнення необхідного результату переговорного процесу.

Для ефективного проведення цивільно-військових діалогів вкрай важливим є підготовка висококваліфікованих спеціалістів з переговорів, комунікації та фасилітації діалогів. Однією з дієвих методик ведення перемовин є методика Гарвардського переговорного проєкту (принциповий метод), розроблений Роджером Фішером, Вільямом Юрі та Брюсом Паттоном. Автори – провідні фахівці Гарвардського переговорного проєкту, які пропонують дієвий спосіб принципів перемовин – сприймати опонентів як співучасників вирішення проблеми, а не як ворогів [3].

Орієнтуючись на методики Марка Гоулстона, який навчав співробітників спецслужб США вести переговори з терористами про звільнення заручників, вважаємо, що застосування спеціальних переговорних технік дає змогу долати

захисні психологічні бар'єри і переконувати співрозмовників. Визначаючи, який спосіб ведення переговорів найкраще обрати у кризових ситуаціях – м'який або жорсткий, висновуємо: ні той, ні інший. У рамках Гарвардського переговорного проекту був розроблений альтернативний метод. Він називається «методом принципів переговорів» і ґрунтується на чотирьох принципах:

1. *Люди*. При спілкуванні людям важко зберігати об'єктивність: їх Еґо нерозривно пов'язано з їх позицією. Ми боремося з проблемою, а не з людьми.

2. *Інтереси*. Замість того щоб надто жорстко відстоювати заявлені позиції, адвокатам слід зосередити увагу на інтересах. «Концентруйтеся на інтересах, а не на позиціях». Ми також намагаємося задовольнити інтереси іншої сторони, які, в першу чергу, і змусили її зайняти певну позицію.

3. *Варіанти*. Діяти об'єктивно та ефективно, перебуваючи під тиском, непросто. Необхідність вирішувати в присутності опонента звужує наші можливості. Важко відчуту творчу свободу, коли ризикуєш найважливішим і весь час переговорів марнується на пошуки правильного рішення. Щоб подолати ці перешкоди, ми заздалегідь виділяємо певний час на обміркування можливих варіантів, які відповідали б інтересам обох сторін і унеможлилювали б виникнення розбіжностей між ними.

4. *Критерії*. Часом учасники переговорів досягають бажаного результату виключно завдяки своїй впертості. Такій тактиці теж можна протистояти: для нас особиста думка – ще не аргумент. Ми вимагаємо, щоб рішення відображало очевидні об'єктивні критерії, незалежні від волі сторін.

На відміну від активного відстоювання своїх позицій метод принципів переговорів, зосереджений на основних інтересах сторін, взаємовигідних варіантах і справедливих стандартах, що, як правило, призводить до розумного рішення. Цей метод дозволяє поступово досягти згоди, що задовольнить інтереси сторін, а не відстоїть зайняті спочатку позиції.

У нашому випадку гуманітарні переговори є унікальними через те, як вони проводяться – неупереджено, нейтрально та незалежно – а також через те, чого вони мають досягти: кращих гуманітарних результатів. Таким чином,

гуманітарні переговори відрізняються від переговорів, що стосуються розбудови миру, прав людини та інших питань.

Проведення принципів переговорів включає в собі два питання: як розробити об'єктивні критерії і як застосовувати їх у переговорах? Об'єктивний критерій повинен бути незалежним від бажань сторін, бути законними і практичними. Об'єктивні критерії повинні підходити, принаймні теоретично, для обох сторін [3]. Після того як об'єктивні критерії знайдені слід обговорити їх з іншою стороною. В процесі обговорення необхідно пам'ятати такі основні моменти: 1. Підготуйте кожен проблему для спільного пошуку об'єктивних критеріїв. 2. Міркуйте і будьте відкриті для доводів, до яких принципи можуть бути застосовані найефективніше. Обміркуйте, яким чином це можна здійснити. 3. Ніколи не піддавайтесь тиску, лише принципу. Зосередьтесь на об'єктивних критеріях, будучи твердими, але і гнучкими.

Гуманітарні перемовини відрізняються від інших типів переговорів і від інших типів взаємодії в більш широкому сенсі. Як зауважив Дмитро Усов, співробітник української військової розвідки, який очолює координаційний центр, що спостерігає за переговорами про обмін полоненими: «Це дуже, дуже емоційно складно. Вони – вороги, але якщо говорити про переговорний процес, то цей конфлікт інтересів потрібно подолати. Ми розуміємо, що б не сталося, які б у нас зараз не були стосунки, ми як українці зацікавлені в поверненні наших громадян і якщо ми відкидаємо всі канали зв'язку, ми цього зробити не зможемо».

Отже, враховуючи усе вище викладене, висновуємо, що виведення практики гуманітарних перемовин за межі її конкретних цілей і очікуваних результатів може послабити її унікальний характер і послабити нормативну основу такої взаємодії. Щоб бути корисним інструментом в інструментарії гуманітарних практиків, важливо, щоб цілі, процеси, домовленості та результати гуманітарних перемовин не були поставлені під загрозу. Хоча багато факторів створюють проблеми для ефективного ведення гуманітарних переговорів, ступінь збереження цілісності цих переговорів значною мірою залежатиме від

рішучих і принципових дій гуманітарних організацій і самих висококваліфікованих практиків.

Список використаних джерел:

1. Вивчаючи міжнародне гуманітарне право : навчально-методичний посібник. Друге видання / О. Войтенко, М. Єлігулашвілі, О. Козорог, Т. Короткий, В. Потапова, О. Стокоз, Н. Хендель ; за заг. ред. радника президента Товариства Червоного Хреста України з міжнародного гуманітарного права, к.ю.н. Т. Короткого. – Київ, УГСПЛ; Одеса : Фенікс, 2021. – 268с.
2. Плакіна О. «Понад 37 тис. громадян зниклі безвісти»: у Києві провели конференцію за участі Омбудсмена. URL: <https://vechirniy.kyiv.ua/news/97378/>
3. Роджер Фішер, Вільям Юрі, Брюс Паттон: Переговори без поразки. : Сварог. Рік видання : 2023. 248 с.
4. Томак М., Бродік П., Волкова Н., Павлюк А., Винокуров І. В'язні війни. Міжнародна практика щодо звільнення полонених, заручників і політв'язнів: висновки для України. Звіт підготований Медійною ініціативою за права людини (МІПЛ), Українською Гельсінською спілкою з прав людини (УГСПЛ) та Euromaidan Press (EP). Звіт створено за підтримки програми Матра Міністерства Закордонних Справ Королівства Нідерландів. Київ. 2018.
5. Humanitarian Negotiations With Armed Groups A Manual for Practitioners
June 2005. URL: https://interagencystandingcommittee.org/sites/default/files/migrated/2014-12/Human_Neg_Manual.pdf
6. Negotiating with the military: Six practical tips for humanitarians. URL: <https://frontline-negotiations.org/blog/blog-practical-tips-negotiating-with-the-military/>
7. Preserving the integrity of humanitarian negotiations. Issue 58. Article 1. URL: <https://odihpn.org/publication/preserving-the-integrity-of-humanitarian->

negotiations/

8. CCHN Field Manual on Frontline Humanitarian Negotiation. Centre of Competence on Humanitarian Negotiation (CCHN). V 2.0 (November 2019).

Оксана Коваль

*директорка навчально-наукового інституту комунікацій,
к.п.н., доцент кафедри психології та соціальної роботи
Західноукраїнського національного університету (Україна)*

Ірина Капалкіна

*здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти
освітньо-професійної програми «Психологія перемовин та медіація»
Західноукраїнського національного університету (Україна)*

ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ ЗДІЙСНЕННЯ МЕДІАЦІЇ

Актуальним питанням забезпечення належного проведення медіації є визначення та забезпечення її основоположних принципів, які слугуватимуть основою для проведення переговорного процесу.

У тлумачних словниках термін «принцип» (лат. *princĭpĭum* – основа, начало) розкривається як: центральне пояснення, особливість, покладене в основу створення або здійснення чого-небудь; основне вихідне положення якої-небудь наукової системи, теорії, ідеологічного напрямку та ін. [3, 4].

Принципи процесу медіації, на підставі яких вирішується спір (конфлікт), захищають та охороняють права та свободи громадян, юридичних осіб у процесі медіації – це теоретично визначені та нормативно закріплені (в нормах законодавства про медіацію) основні положення (вихідні ідеї), які відображають організаційну структуру суб'єктів, що забезпечує проведення медіації, а також особливості правового регулювання суспільних відносин у процесі медіації, є