

**Шевчук Анастасія Василівна,**  
здобувач ступеня вищої освіти бакалавра  
навчально-наукового інституту права та  
психології Національної академії  
внутрішніх справ

*Науковий керівник:*

**Федорова Анна Петрівна,**  
викладач кафедри ділової української та  
іноземних мов навчально-наукового  
інституту права та психології  
Національної академії внутрішніх справ

## **ЕФЕКТИВНА КОМУНІКАЦІЯ ПІД ЧАС ПЕРЕГОВОРІВ ЯК ЗАПОРУКА УСПІХУ ПРАВНИКА**

У правничій діяльності важливо не лише знати закон, а й уміти говорити так, щоб тебе почули. Уміння домовлятися, доходити консенсусу навіть у суперечливих ситуаціях – це те, що формує справжній професіоналізм юриста.

Сучасна юридична практика дедалі більше вимагає від правників не просто фахових знань, а високого рівня комунікативної культури, саме це стає основою успішних переговорів, довіри клієнтів і партнерів, що й зумовило **актуальність** обраної нами теми.

**Мета** роботи полягає у висвітленні ключових аспектів ефективної комунікації під час переговорів у діяльності правника та аналізі практичних прийомів, що допомагають досягати взаєморозуміння між сторонами.

Проблематику ефективної комунікації активно досліджували українські науковці, зокрема Л. Горлова [1] акцентує увагу на професійно-комунікативній компетентності майбутніх юристів, М. Ценко [2] зосереджується на формуванні комунікативної культури як важливого складника підготовки правників.

Комунікація у сфері права – це не лише обмін словами, а мистецтво впливу, переконання та етичної взаємодії. Уміння висловлювати свої думки точно і зрозуміло, слухати уважно, аналізувати відповіді співрозмовника та коректно реагувати на заперечення є базовими складниками успішних переговорів. Наприклад, при обговоренні умов угоди саме влучно сформульований вираз чи своєчасна пауза можуть схилити іншу сторону до згоди [3].

У процесі переговорів велике значення має мовленнєва стратегія. Юрист повинен обирати форму звернення відповідно до ситуації: десь доречною буде офіційність, а десь – м'який і нейтральний тон.

Вербальні засоби комунікації під час переговорів часто містять модальні дієслова, наприклад: *варто, доцільно, варто обговорити* тощо; фрази із вираженням ввічливості: *дозвольте уточнити, розглянемо інший варіант*; вирази *отже, зважаючи на...*; перефразування аргументів опонента з метою зниження напруги та інші засоби [4].

Однак не лише слова створюють ефект. Значну роль відіграє невербальний складник комунікації – інтонація, погляд, міміка, жести. Відкрита поза, стримана міміка і рівний голос передають упевненість, щирість і контроль над ситуацією. У той час як схрещені руки або уникання зорового контакту можуть створювати враження замкнутості чи недовіри [2].

Варто також згадати про активне слухання – одну з найцінніших навичок переговорника. Воно допомагає зрозуміти не лише зміст сказаного, а й приховані мотиви співрозмовника. Активне слухання полягає в уточненні, повторенні ключових думок, коротких реакціях (*розумію, згоден*), що демонструють зацікавленість. У юридичній практиці це допомагає зняти емоційне напруження і створити атмосферу співпраці [1].

Особливої уваги заслуговує принцип взаємовигідності – «win-win», що означає досягнення угоди, яка задовольняє

інтереси всіх сторін. Цей підхід уперше докладно описав Стівен Кові у праці «The 7 Habits of Highly Effective People», наголошуючи, що ефективна комунікація будується не на змаганні, а на партнерстві [5]. У юридичній практиці така стратегія створює основу для тривалих ділових стосунків.

Ефективна комунікація неможлива без зворотного зв'язку, саме він дозволяє перевірити правильність сприйняття інформації. У переговорах з клієнтами або під час медіації юрист формує враження компетентності та поваги.

Отже, ефективна комунікація є не лише технікою переговорів, а комплексом умінь, що поєднує аналітичне мислення, мовну культуру, емоційну зрілість і здатність до емпатії. Саме ці якості забезпечують юристові можливість досягати взаєморозуміння, знижувати рівень конфліктності й підвищувати якість професійних рішень.

### **Список використаних джерел**

1. Горлова Л. Компоненти професійно-комунікативної компетентності майбутніх юристів. Scientific Collection «InterConf+». 2023. № 40 (183). С. 315–322.
2. Ценко М. Б. Формування комунікативної компетентності майбутніх юристів. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Філософія, філософія права, політологія. 2014. № 4. С. 41–50.
3. Craver C. B. Effective Legal Negotiation and Settlement. Durham, NC: Carolina Academic Press, 2016. 412 p.
4. Feingold L. Structured Negotiation: A Winning Alternative to Lawsuits. Chicago: American Bar Association, 2021. 216 p.
5. Covey S. R. The 7 Habits of Highly Effective People. New York: Free Press, 1989. 381 p.