Переговоры как альтернативный способ урегулирования конфликтов

Вельмакина Татьяна Петровна, студентка 2 курса юридического факультета *Национального исследовательского Мордовского* государственного университета имени Н. П. Огарева

Аннотация: в статье раскрывается понятие переговоров. Рассматривается общая характеристика техники и тактики ведения переговоров. Анализируются стадии переговоров.

Ключевые слова: переговоры, переговорный процесс, тактика ведения переговоров, техника ведения переговоров, функции переговоров.

Современное общество нельзя представить без конфликтов. Причем происходят они не только в социальной сфере, но и в правовой. Юридическая конфликтология – это наука, занимающаяся разрешением правовых конфликтов. Разработка альтернативных способов урегулирования конфликтов является приоритетным направлением ее развития.

Т.В. Худойкина выделяет два смысла понятия «юридический конфликт» – узкий («чистый» юридический) и широкий («смешанный», «переходный»). Она полагает, что юридический конфликт в узком смысле слова – это тот, который непосредственно связан с правовыми отношениями сторон («противоборство субъектов права с противоречивыми правовыми интересами, возникающее в связи с созданием, реализацией, применением, изменением либо толкованием права»). Юридический же конфликт в широком смысле слова – это «любой социальный конфликт, имеющий хотя бы один элемент, обладающий юридической характеристикой» [4, с.14].

Одним из самых эффективных альтернативных способов разрешения конфликта являются переговоры, потому что в результате можно получить больше достоверной информации [3, с. 291]. Они возможны с участием третьих лиц [2, с.188]. Будучи наиболее доступными, они не влекут серьезных затрат, не требует законодательного регулирования.

Переговоры определяются Т. В. «как процесс принятия совместного решения двумя или более сторонами о дальнейшем их поведении» [5, с. 37].

Переговоры выполняют несколько функций. Среди них коммуникативная (состоит в непосредственном обсуждении сторонами возникших противоречий), регулирующая (представляет разрешение конфликта средствами сторон), контролирующая (заключается в предупреждении новых конфликтов) и др.

Процесс ведения переговоров может быть довольно трудным. Необходимо добиться подлинного диалога, выработав навыки культурного поведения и уважительного стиля общения. Правовое воспитание призвано гарантировать поведение общества, соответствующее интересам и ценностям всех членов социума [6, с. 207]. Началом становления крепкого нравственного и правового сознания граждан России должен быть общественный порядок, гражданское согласие, устойчивое благосостояние людей, широкие материальные гарантии прав человека. Иначе, в состоянии сильного напряжения страны в целом, могут быть совершены необдуманные,

неадекватные и несоответствующие повседневности действия [1, с. 155]. Это является первым условием эффективного ведения переговоров. Второе условие – тактичное поведение. Следует придерживаться следующих правил для его достижения. Во-первых, нельзя допускать обмена грубостями, следует отбросить личную неприязнь. Во-вторых, критика оппонента должна быть обоснованной, исключая оскорбления и унижения. В-третьих, необходимо стремиться понять собеседника, анализировать его доводы, взвесив все «за» и «против». Наконец, в-четвертых, не нужно отходить от проблемы обсуждения, всячески затягивать процесс переговоров.

Что же касается самой техники ведения переговоров, то сюда относят ту совокупность приемов, которые применяются при проведении переговоров. Выделяют несколько этапов:

1. Подготовка к переговорам, которую можно разделить на содержательную и организационную части. На данном этапе происходит определение целей, задач, сбор необходимых сведений, подготовка аргументов

2. Сам процесс ведения переговоров. Данный этап является кульминацией процесса переговоров. Он включает в себя несколько фаз: начало ведения переговоров, передача информации и ее аргументация, опровержение аргументов оппонента и принятие решения.

3. Анализ результатов и выполнение договоренностей, достигнутых в ходе переговоров. На данном этапе происходит сравнение целей которые стояли перед сторонами с полученными результатами. Также должны определиться действия и необходимые меры, вытекающие из результатов переговоров.

Следует выделять такой элемент переговоров, как тактика их ведения. Тактика включает в себя способы и методы, которые применяются для достижения поставленных задач. Выделяют несколько видов тактики ведения процесса переговоров: наступательную, оборонительную и тактику молчания.

Анализируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что переговоры являются эффективным средством урегулирования конфликта интересов сторон. Главной же особенностью процесса переговоров является успешное разрешение конфликта, устранение противоречий, лежащих в его основе.

Список литературы

1. Борисов Н. А., Брыжинская Г. В. Психология участников правового конфликта // Евразийский научный журнал. 2015. № 6. С. 154-156.

2. Брыжинская Г. В. Условия эффективного ведения переговоров // Глобальный научный потенциал, 2015. № 11(56). С. 188-190.

3. Брыжинская Г. В., Кудашкина О. Н. Психолого-правовой анализ переговорного процесса // Педагогика и психология: актуальные вопросы теории и практики. IV Международная научно-практическая конференция. Чебоксары, 2015. С. 291-292.

4. Худойкина Т.В. Юридическая конфликтология в условиях государственно-правовых и общественных преобразований в России: постановка проблемы, теоретические и социологические аспекты // Сибирский юридический вестник.1998. № 3. С. 10-18.

5. Левин В.Ф., Брыжинский А.А., Худойкина Т.В. Перспективы развития альтернативных форм разрешения правовых споров и конфликтов // Вестник Мордовского университета. 2006. № 1. С.

173-181.

6. Худойкина Т.В. Правовое воспитание как основной фактор предупреждения юридических конфликтов // Глобальный научный потенциал. 2015. № 11 (56). С. 206-208.