Переговорный процесс

Гурбанзаде Илькин Насиб оглы // Gurbanzade Ilkin Nasib oglu

студент, Мордовский государственный университет им. Н.П.Огарёва,

г. Саранск

Аннотация: в данной статье дается описание переговорному процессу, раскрываются проблемы ведения переговоров, анализируются стадии переговоров.

Abstract: this article describes the negotiation process, describes the problems of the negotiations, analyzes the negotiation stage.

Ключевые слова: спор, переговоры, участники переговоров, цель переговоров, стадии.

Keywords: dispute, negotiations, participants negotiations, the aim of the negotiations, stage.

Разнообразие содержания споров и конфликтов, возникающих в правовой сфере, предполагает использование различных способов их разрешения: переговоры, посредничество, обращение к арбитру, судебные процедуры. Наиболее эффективным является метод переговоров, потому что в результате него можно получить больше достоверной информации [1, с. 291].

На сегодняшний день существует достаточно много научных трудов по данной проблематике. [1, 2, 3, и др.].

Переговоры — это процесс принятия совместного решения двумя или более сторонами. Преимущества переговоров состоят в следующем: в процессе переговоров происходит непосредственное взаимодействие сторон;

субъекты конфликта имеют возможность максимально контролировать аспекты своего взаимодействия, в том числе самостоятельно устанавливать временные рамки и пределы обсуждения, влиять на процесс переговоров и на их результат, определять рамки соглашения; переговоры позволяют субъектам конфликта выработать такое соглашение, которое удовлетворило бы каждую из сторон;

Переговоры, как правило, включают три стадии: 1) подготовку к переговорам; 2) процесс их ведения; 3) анализ результатов переговоров и выполнения достигнутых доверенностей [6, с. 18].

Целью переговоров должно стать достижимое, а не желаемое. Результаты переговоров будут прочны тогда, когда они обоснованы реальностью, правовой действительностью, а не фантазиями, пусть даже и пользующимися поддержкой сторон.

Секрет успеха на переговорах по разрешению правовых конфликтов во многом зависит от знания правовой ситуации, и ее правильной оценки. Прежде всего, необходимо оценить сторонами свои потребности и интересы правового характера [5, с. 117].

Важно не только собрать правовую информацию по существу обсуждаемой на переговорах проблемы, но и проанализировать ее, отобрать, структурировать в удобной для использования в ходе переговорного процесса. Для переговоров важна быстрая оценка разнообразных, постоянно меняющихся юридических факторов [4, с. 68].

Определенную роль играет и число участников переговоров. В любом случае в переговорах должен учитываться как можно более широкий спектр мнений.

Завершение переговоров включает в себя следующие моменты: подведение итогов; резюмирование предложений; сохранение контактов; договоренность о следующей встрече, в случае необходимости.

Мастерство ведения переговоров позволяет получить свободу действий. Каждый способен, если захочет, изменить природу и качество своих отношений с другими людьми. Знание порядка проведения переговоров позволит сторонам согласовать свои интересы и прийти к определенному компромиссу.

Список литературы

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

2. Брыжинская Г.В., Багрий А.А. Достижение компромисса в переговорном процессе: психологические аспекты. В сборнике: Современное общество, образование и наука, сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 9 частях. 2014. С. 34-35.

3. Брыжинская Г.В., Курмаева Н.А. Психологические аспекты первичной беседы с клиентом при оказании ему бесплатной юридической помощи //Paradigmata poznani. 2014. № 4. С. 96-98.

4. Худойкина Т.В. Применение посредничества как примирительной процедуры при разрешении правовых споров и конфликтов в России // Социально-политические науки. 2012. № 4. С. 67-70.

5. Худойкина Т.В. Законодательные основы и практические проблемы оказания бесплатной юридической помощи в Республике Мордовия // Финно-угорский мир. 2013. № 3 (16). С.115-119.

6. Худойкина Т. В. Разрешение правовых споров и конфликтов с помощью примирительных процедур // Мировой судья. 2004. № 4. С.17–19.