
К вопросу о переговорном процессе

Шеянов Василий Григорьевич, Доктор фил. наук, доцент кафедры правовых дисциплин МГУ им. Н.П. Огарёва, Россия, г. Саранск

Янина Анастасия Сергеевна, Студентка 2-го курса юридического факультета МГУ им. Н.П. Огарёва, Россия, г. Саранск, E-mail: nastia13russs@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В данной статье определяется понятие переговоров. Дается общая характеристика переговорного процесса. Анализируются стадии переговорного процесса.

Ключевые слова: конфликт, переговоры, стадии переговорного процесса, участники спора.

Современное общество не может обойтись без конфликтов. Причем находят они свое отражение не только в социальной сфере, но и в правовой. Разнообразие содержания конфликтов предполагает использование различных способов их решения, например, переговоры, посредничество, обращение к арбитру, судебные процедуры. Их использование предполагает соблюдение логично определенной последовательности, а переход от одного способа к другому – необходимость учета инструментальных возможностей каждого из них [2, с. 63].

По нашему мнению, наиболее эффективным является метод переговоров. Потому что с помощью данного метода возможно заполучить более достоверную информацию, а также стороны конфликта могут решить спор мирным путем.

В настоящий момент не существует единого мнения относительно понятия «переговоры». По мнению И. Н. Кузнецова под переговорами следует понимать «средство, взаимосвязь между людьми, предназначенные для достижения соглашения, когда стороны имеют совпадающие либо противоположные интересы» [3, с. 153-154]. М. Г. Ятманова переговоры представляет как «осознанное общение с людьми для достижения определенных целей» [8, с. 5].

Более целесообразным следует понимать под переговорами целенаправленное общение между людьми, для разрешения существенного разногласия сообразно интересам участников спора.

Переговоры включают в себя три стадии: 1) подготовка к переговорам;

2) процесс их ведения; 3) анализ результатов переговоров и выполнения достигнутых доверенностей.

Вначале необходимо осуществить подготовку переговоров. Этот вид деятельности включает в себя работу организационного и содержательного характера: достижение соглашения о необходимости переговоров; определение места и времени встречи; определение стратегии и тактики переговоров; определение целей и задач переговоров; составление необходимых документов и материалов. 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 [6, с. 62].

В переговорах должны учитываться следующие обстоятельства: 1) субъекты противоборства;

2) мотивы противоборства; 3) предвидимое поведение субъектов после переговоров; 4) процесс ведения переговоров; 5) взаимодействие между ведущим переговоры и субъектами конфликта, а также между самими субъектами противоборства [5, с. 18].

Вторая стадия переговоров (процесс их ведения) может быть довольно длительной и трудной, так как эта стадия представляет собой непосредственный контакт участников конфликта или их представителей. Выделяют следующие этапы ведения переговоров: 1) выявление и осмысление позиций и точек зрения друг друга; 2) уточнение собственной позиции оппонента на предмет не противоречия правовым нормам; 3) диагностика личностных характеристик оппонента для выработки дальнейшей тактики поведения; 4) согласование позиций, разработка вариантов в достижении соглашения.

Завершающей стадией переговорного процесса является анализ и оформление результатов переговоров, т. е. формализация соглашения, когда стороны должны формально признать соглашение. В любом случае в переговорах должен учитываться как можно более широкий спектр мнений [4, с. 164]. Только так может быть обеспечен честный и стабильный результат, поскольку даже проигравшие стороны по-своему способствуют его достижению. Отсутствие опыта у части переговорщиков делает возможным получение существенных преимуществ одними группами или лицами в ущерб другим [1, с. 34].

Таким образом можно сделать вывод о том, что стороны конфликта вправе сами решать каким способом урегулировать конфликт. Они могут достичь соглашения путем переговоров или с помощью посредника, а также обратиться в третейский суд. Однако на сегодняшний день большое значение имеют средства и методы внесудебного урегулирования - альтернативные формы разрешения правовых споров. Альтернативными формами разрешения правовых конфликтов является совокупность процедур и способов разрешения правовых конфликтов вне системы государственного правосудия [7, с. 110].

Список литературы

1. Брыжинская Г. В., Багрий А. А. Достижение компромисса в переговорном процессе: психологические аспекты // Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 9 частях. 2014. С. 34–35.
2. Гашин А. А. Основные формы разрешения правовых конфликтов в Российской Федерации // Вопросы современной юриспруденции. 2015. № 47. С.62-68.
3. Кузнецов И. Н. Деловое общение: Учебное пособие для бакалавров. Ростов н/Д: Феникс, 2014. 335 с.
4. Монгуш А. Л. Способы разрешения правовых конфликтов // Вестник Тувинского государственного университета. 2014. № 1. С. 163–167.
5. 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.
6. Худойкина Т. В. Перспективы развития альтернативного разрешения правовых споров и конфликтов в регионах Российской Федерации. // Регионология. 2005. № 4. С. 61–70.
7. Худойкина Т.В.,Брыжинский А.А. Проблемы и перспективы развития медиации // Правовая политика и правовая жизнь. 2011. № 3. С.109-115.
8. Ятманова М. Г. Ведение переговоров. Стратегии и тактики: учебно-методическое пособие.

