Понятие переговоров

Хохлова Елена Михайловна К. ю. н., доцент ФБГОУ ВО МГУ им. Н.П.Огарева, Россия, г.Саранск
Эл.почта: em.xoxlova@yandex.ru

Рёбрушкина Мария Александровна Студентка 2 курса 205 группы ФГБОУ ВО МГУ им. Н.П.Огарева, Россия, г.Саранск Эл.почта: masha.burykina@yandex.ru

Аннотация. В данной статье рассматривается понятие юридического конфликта, технологии и альтернативные способы его разрешения. Проводится правовой анализ одного из самых популярных способ разрешения юридического конфликта – переговоров. Дается понятие переговоров, как способа разрешения юридического конфликта, изучается отличие переговоров от иных альтернативных способов разрешения юридических конфликтов. Проводится правовой анализ переговоров, этапов и стадий их проведения.

Ключевые слова: юридический конфликт, спор, противоборство сторон, переговоры, стадии переговоров.

В условиях противоречивости правовой действительности и судебной практики, одной из основных актуальных задач в современной юридической конфликтологии является задача сделать конфликты, возникающие в правовой сфере управляемыми. Мы считаем, что немаловажным выступает умение разрешать юридические конфликты еще в стадии их зарождения, на начальной стадии их развития. Именно в этот период проще всего устранить противоречие, которое, ка правило, лежит в его основе.

По своей правовой природе, юридический конфликт – это противоборство, в котором разногласия интересов конфликтующих сторон, средства и способы их разрешения имеют правовые основы или влекут за собой юридические последствия. [4, с.236]

Технологию разрешения юридического конфликта составляет специально сформированная система методов и правовых норм, которые предназначены для того, чтобы урегулировать возникшие споры между сторонами юридического конфликта, а также система общих способов разрешения конфликта.

Выделяют также альтернативное разрешение юридического конфликта, возникшего между сторонами – целенаправленная деятельность, по урегулированию противоборства, посредством использования разнообразных негосударственных способов (альтернативных) разрешения юридического конфликта, с определенной последовательностью их применения.

Альтернативными способами разрешения юридического конфликта являются такие способы, как, например, переговоры, медиация, арбитраж, третейское разбирательство и иные способы разрешения юридических конфликтов. Безусловно, наиболее популярным из перечисленных способов являются переговоры. [5, с.72]

Переговоры следует воспринимать как процесс совместного принятия решения двумя или более противостоящими сторонами юридического конфликта. Переговоры, как один из наиболее популярных способов разрешения конфликта, должны проводиться в форме диалога, целью которого является нахождение компромиссного и взаимоприемлемого решения. В процессе переговоров происходит планомерное выявление интересов каждого из оппонентов, происходит определение желаемых результатов. [2, с.604]

Если в процессе переговоров противоборствующие стороны юридического конфликта так и не смогли прийти к согласию по причинам, которые от них не зависели, то на данном этапе следует подключить к процессу переговоров третье лицо, которое в конфликте не участвует, но так или иначе заинтересовано в его разрешении. Третье лицо, выступая посредником в переговорах, может дать какие бы то ни было дельные советы, рекомендации, которые для субъектов юридического конфликта не наделены свойством обязательности их исполнения.

Переговоры имеют ряд преимущественных качеств перед применением других форм разрешения юридических конфликтов. Во-первых, в ходе переговоров осуществляется непосредственное контактирование и взаимодействие противоборствующих сторон юридического конфликта. Во-вторых, участники юридического конфликта имеют инструменты максимального контроля всех аспектов своего взаимодействия (устанавливать пределы и временные рамки обсуждения, оказывать влияние на сам процесс переговоров и на их конечный результат, устанавливать рамки соглашения, достигнутого в результате переговоров). В-третьих, переговоры дают возможность противоборствующим сторонам юридического конфликта выработать такое соглашение, которое своим результатом смогло бы удовлетворить каждую из противоборствующих сторон. [1, с.62]

Переговоры, как способ разрешения юридических конфликтов, как правило, включают три стадии:1) подготовку к проведению переговоров; 2)процесс ведения переговоров; 3)анализ результатов переговоров и исполнения доверенностей, достигнутых в результате разрешения юридического конфликта, посредством переговоров. [5, с.72]

Подготовка переговоров подразумевает работу организационного и содержательного характера и включает в себя достижение соглашения о необходимости проведения переговоров, как способа разрешения возникшего юридического конфликта, определение времени и места проведения переговоров, разработка стратегии и тактики переговоров, определение их целей и задач, составление документов и материалов, необходимых для проведения переговоров.

Один из результатов подготовительного этапа переговоров – это понимание каждого из субъектов юридического конфликта наличие разницы между тем, что может быть достигнуто и тем, что каждый из участников желал бы достичь. То есть, иными словами, целью переговоров должно стать то, что достижимо, а не то, что желаемо кем-либо из участников юридического конфликта. Результаты переговоров буду считаться достигнутыми в тот момент, когда они будут обоснованы реальностью, станут отражать правовую действительность. Следует отметить, что в процессе переговоров обязательно должны учитываться следующие обстоятельства: субъекты юридического конфликта, мотивы их противоборства, предвидимое поведение субъектов по окончанию переговоров, сам процесс ведения переговоров, взаимодействие между тем, кто ведет переговоры и субъектами противоборства, а также между самими субъектами юридического конфликта. [3, с.164]

Вторая стадия переговоров – это сам процесс их ведения. Данная стадия может быть достаточно длительной и затяжной, потому что предполагает непосредственный контакт между участниками юридического конфликта или их представителями.

При ведении процесса переговоров, как способа разрешения юридического конфликта, выделяют следующие этапы:

а) выявление и осмысление точек зрения и позиций участников юридического конфликта;

б) уточнение собственной позиции оппонента на предмет не противоречия существующему законодательству и правовым нормам;

в) диагностика личностных характеристик оппонента, с целью дальнейшей разработки

тактики поведения;

г) согласование позиций и разработка вариантов возможного достижения соглашения, в результате переговоров.

Важно отметить, что секретом успеха переговоров по разрешению возникшего юридического конфликта являются знания и понимание правовой ситуации, а также ее правильной оценки. Следовательно, необходимо не только собрать нужную правовую информацию по существу обсуждаемой на переговорах проблеме, но и провести ее анализ, обработать и структурно сформировать в удобной для применения в ходе переговоров форме. При проведении переговоров существенно ценным является качество быстрой оценки разнообразных, постоянно меняющихся юридических обстоятельств и факторов. [1, с.64]

Завершающая стадия переговоров – анализ и оформление результатов переговоров, то есть, иными словами, формализация соглашения, достигнутого в результате переговоров. Стороны юридического конфликта должны формально признать достигнутое соглашение. Определенную роль играет и число участников переговоров. В процессе переговоров необходимо учитывать максимально широкий спектр мнений, потому что только таким образом можно обеспечить честный и стабильный результат. Отметим, что если в ведении переговоров, при разрешении юридических конфликтов, у переговорщиков отсутствует опыт в данном процессе, то создается ситуация возможного получения существенных преимуществ одними лицами перед другими. Наконец, немаловажным фактором является установление намерений и ожиданий сторон при выборе стратегии отдельными участниками переговоров. [2, с.605]

Таким образом, появляются определенные трудности при достижении стабильного равновесия, так необходимого для принятия приемлемого решения для всех участников.

В заключение следует отметить, что у участников конфликта всегда есть возможность выбора способа его разрешения и преодоления. Но все же, по нашему мнению, переговоры являются самым действенным и рациональным способом для разрешения юридических конфликтов.

Список литературы

1. Гашин А.А. Основные формы разрешения правовых конфликтов в Российской Федерации. // Вопросы современной юриспруденции. – 2015. - №47. – С. 62-68.

2. Канайкина Т.А. Переговоры как способ разрешения юридического конфликта. // Молодой ученый. – 2015. – №12. – С. 604-605.

3.Монгуш А.Л. Способы разрешения правовых конфликтов. // Вестник Тувинского государственного университета. – 2014. – №1. – С.163-167.

4. Худойкина Т.В. Разрешение юридического конфликта. // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики Материалы XII Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Волжский университет им. В.Н. Татищева, 2015. – С. 236-238.

5. Худойкина Т.В. Технология альтернативного разрешения юридического конфликта. // European science. – 2015. – №3 (4). – С. 71-73.