

Переговоры как наиболее эффективное средство разрешения правового конфликта

Кержеманкина Дарья Сергеевна,
студентка юридического факультета
МГУ им. Н.П.Огарева

Аннотация

В статье содержится описание переговорного процесса, преимущества его перед другими альтернативными формами разрешения конфликта. Приводится классификация функций, которые выполняют переговоры. Уделяется внимание отдельным элементам переговорного процесса, в частности, психологическому отношению сторон переговоров друг к другу. Рассматриваются несколько вариантов тактик переговоров.

Ключевые слова: переговоры, правовой конфликт, альтернативные формы разрешения конфликта, соперничество, партнерство.

Человек, постоянно взаимодействуя с другими людьми, органами власти, не может находиться в полностью бесконфликтной среде. Конфликты обуславливаются противоречивостью интересов и целей людей. Согласование этих интересов и целей в процессе взаимодействия является необходимой ступенью общественного прогресса. Существует множество способов разрешения конфликтов, но самый действенный и эффективный — переговоры. В отличие от других способов, переговоры являются универсальным средством при разрешении конфликта, применимы во всех сферах жизнедеятельности человека. Также преимущество переговоров состоит в том, что субъекты способны управлять переговорами, только от них зависит результат.

Термин «переговоры» происходит от латинского слова «negociare», используемого для обозначения деловых сделок и разрешения спорных вопросов. В нашей стране до 1970-х годов понятие «переговоры» использовалось в ином значении, отличающемся от сегодняшнего (переговорить, говорить то же, повторять чужие слова). И только в словаре С.И.Ожегова появляется определение близкое к современному: «переговоры — обмен мнениями с какой-либо деловой целью». [2, с.136-137]

В настоящее время понятие «переговоры» определяется авторами и учеными по-разному, но в большинстве случаев все определения построены на единой основе: «переговоры — коммуникация между сторонами с целью согласования интересов и достижения целей».

Психологическое отношение одной стороны переговоров к другой имеет решающее значение, потому что то, как настроены оппоненты по отношению друг к другу, может повлиять на результат переговоров. Возможны два варианта: соперничество и партнерство. В первом случае, участники переговоров — враги и соперники, они делают все возможное для достижения собственной цели, пренебрегая интересами противника. Возможность достижения компромисса и дальнейшего соглашения сводится к нулю в виду сильной конфронтации сторон. Во втором случае, участники переговоров — партнеры, они в ходе переговоров учитывают позиции друг друга, их цель — получение максимально эффективного результата путем достижения компромисса. [1, с.64]

Переговоры — первый шаг на пути разрешения конфликта. Процедура преодоления любого конфликта, начиная от бытового и заканчивая межгосударственным, начинается с переговоров. Этот инструмент самый малозатратный в отношении материально-технического обеспечения, доступен для каждого человека. Вступая в переговоры, стороны ставят перед собой определенные

цели, которые они планируют достичь по завершению конфликта, и в зависимости от поставленных целей можно выделить следующие виды конфликтов:

1) конфликт, направленный на нормализацию существующих отношений. Как правило, в этом виде конфликте конструктивные составляющие преобладают над деструктивными. Наблюдается относительно мирное протекание противоборства, без явно выраженных элементов борьбы. Конфликт в основном заканчивается выходом, приемлемым для обеих сторон. Основным инструментом разрешения данного вида конфликта являются переговоры.

2) конфликт, направленный на изменение существующих отношений. Стороны в данном случае осознают невыгодность отрицательного решения конфликта и всеми силами стараются найти альтернативный выход, которого не существовало до вступления сторон в конфликт. Стороны ставят перед собой цель ликвидировать прежнее конфликтное отношение и с помощью переговоров достичь иного, более или менее выгодного для обеих сторон отношения.

3) конфликт, направленный на достижение принципиально нового отношения. Данный вид противоборства характеризуется жесткой конфронтацией интересов сторон, позиции друг друга, как правило, не учитываются. Разрешение данного вида конфликта с помощью переговоров на начальных стадиях его развития будет наилучшим, но менее вероятным исходом, так как стороны не идут навстречу друг другу, упорно настаивают на своей позиции, и соответственно договориться о чем-то без участия независимых участников становится почти нереальным.

Любые переговоры многофункциональны и предполагают реализацию нескольких функций, составляющих одну своеобразную систему, в которой разные функции могут быть более или менее значимыми для каждого из субъектов переговоров. Функции выделяют конструктивные и манипуляционные.

Конструктивные функции:

1) информационная, состоящая в обмене сторонами информацией, касающейся предмета конфликта и различных обстоятельств, сопутствующих его протеканию, с целью разрешения противоборства и принятия какого-либо решения.

2) коммуникативная. Заключается в совместном обсуждении предмета конфликта и достижении решения, устраивающего в какой-либо мере всех субъектов.

3) регуляции и координации действий. Эта функция реализуется при использовании переговоров в двух первых видах конфликта, приведенных выше. Эта функция действует тогда, когда отношения сторон достаточно благоприятны и налажены, обычно в тех случаях, когда уже имеются договоренности.

4) контроля. Переговоры применяются в отношении реализации и выполнения уже достигнутых совместных решений. С помощью переговорного процесса возможно наблюдать и контролировать за исполнением договоренностей, достигнутых в результате разрешения конфликта.

Манипулятивные функции

1) создания иллюзии. В этом случае речь идет о действиях сторон, направленных на то, чтобы успокоить оппонента, создать иллюзию стремления к конструктивному решению проблемы.

2) отвлечения внимания. В данном случае переговоры применяются с целью отвлечь внимание оппонента, выиграть время для наступления более выгодной, благоприятной обстановки. Такая тактика применяется в ведении переговоров с террористами, преступниками, захватившими заложников.

3) рекламно-пропагандистская. Проявляется в переговорах на политической арене. Оппоненты вступая в переговоры, не ставят перед собой конкретных целей. Это им нужно лишь для того, чтобы показать себя в выгодном свете в глазах общественности и навязать свою позицию. [2, с.142]

Для успешного проведения переговоров необходимо грамотно провести все стадии, входящие в переговорный процесс:

1) подготовка к переговорам. На этой стадии стороне, которая хочет выдвинуть инициативу проведения переговоров, необходимо подробно и глубоко обдумать свою позицию. А именно, какую цель ставит перед собой участник, какие методы он будет применять, как он воспринимает своего оппонента (в качестве противника или партнера), какой результат будет приемлем. После того, как позиция будет сформулирована, можно выдвигать инициативу о проведении переговоров (в устной форме или в виде письменного документа). Затем сторонам необходимо достичь договоренности о месте и времени проведения переговоров. Возможно проведение процедуры как официально, тогда обеим сторонам следует подписать соглашение о процедуре переговоров, так и неформально.

2) непосредственно сам переговорный процесс. Сами переговоры начинаются с высказывания позиций сторонами конфликта. Позиция должна излагаться четко, ясно, доступным языком, с учетом знаний оппонента. На этом этапе определяется взаимоотношение сторон (противники или партнеры) и уже возможно определить, на что будут направлены действия оппонентов, на отстаивание своей позиции или на нахождение компромисса.

Можно сделать вывод, что на этом этапе переговоры выполняют свою информационную и коммуникативные функции, что позволяет оппонентам ознакомиться с позициями друг друга. Основная задача данного этапа — снятие информационной неопределенности и психологического напряжения оппонентов.

На следующем этапе оппоненты обсуждают непосредственно причины конфликта, его предмет, и возможные пути преодоления разногласий. Возможны два варианта развития событий на данном этапе: 1. Стороны, излагая свои позиции, стремятся обнаружить точки соприкосновения. 2. Стороны вступают в дискуссию, критикуют друг друга, усиливая конфронтацию.

Переговорный процесс может длиться до тех пор, пока стороны не сформируют окончательную позицию, которая не подлежит изменению под влиянием аргументов оппонента. После этого начинается следующая стадия:

3) анализ и подведение результатов. Если переговоры проходили в официальной форме, то необходимо заключение и подписание соглашения или договора.

Переговоры — это наиболее доступное и эффективное средство разрешения любого конфликта. Что касается бытовых конфликтов, то этот способ позволяет решить проблему, не прибегая к привлечению третьих лиц, в том числе и суда. В некоторых ситуациях, переговоры могут быть единственным выходом: захват заложников, террористические акты, угрозы применения взрывчатых веществ преступниками — вот далеко неполный перечень случаев, когда с помощью переговоров можно спасти самое ценное — жизнь.

Начало переговоров с преступниками в мировой практике относится к 5 сентября 1972г., когда в Мюнхенской олимпийской деревне террористы захватили в качестве заложников девять спортсменов, требуя вылета в ближневосточную страну. Итоги проведения силовой операции оказались противоположны ожидаемым — все заложники погибли. Подводя итоги этой операции, специалисты пришли к выводу, что применение силы в подобных ситуациях требует особой

подготовки и осторожности, и альтернативой здесь могут быть только переговоры.

Библиографический список:

1. Спинова Е.А. Разрешение конфликта на переговорах // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 6.
2. Цветков В.Л. Психология конфликта. От теории к практике: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция». М., 2013.
3. Худойкина Т.В., Брыжинский А.А. Юридическая конфликтология: учеб. пособие. Саранск., 2008.