



## Psychologické vědy

УДК 340.11

### ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС: ПСИХОЛОГО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

**Г. В. Брыжинская**      *Кандидат педагогических наук, доцент,*  
**Т. В. Худойкина**      *доктор юридических наук, профессор,*  
*Мордовский государственный университет*  
*имени Н. П. Огарёва, г. Саранск,*  
*Республика Мордовия, Россия*

### THE NEGOTIATION PROCESS: PSYCHOLOGICAL AND LEGAL ANALYSIS

**G. V. Bryzhinskaya**      *Candidate of Pedagogical Sciences,*  
*associate professor,*  
**T. V. Hudoykina**      *doctor of Law, professor,*  
*Ogarev Mordovia State University,*  
*Saransk, Republic of Mordovia, Russia*

---

**Summary.** The article deals with the organization and conduct of the negotiation process. Disclosed are advantageous characteristics of negotiation, identifies tactics. Identify and analyze the stage of the negotiation process.

**Keywords:** negotiations; the negotiation process; tactics.

---

Организация и ведение переговорного процесса являются профессиональным навыком многих специалистов. Но, в первую очередь, это прерогатива психологов и юристов.

Сложная современная ситуация особенно требует более углубленной ориентации студентов данных направлений подготовки на овладение теорией и практическими навыками ведения переговоров. Например, для студентов-юристов первоначальной базой внедрения в учебный процесс теории переговоров могли бы стать уже имеющиеся курсы: «Основы юридического конфликта», если ведётся в вузе; либо «Юридическая психология» (при изучении данной дисциплины студен-

ты должны получать больше сведений о примирительных (переговорных) процедурах – например, в разделе по гражданскому судопроизводству необходимо обращать их внимание на мастерство судьи в организации переговоров на стадии досудебного рассмотрения с целью урегулирования спора). Преподавание должно строиться на интенсивных тренингах либо в рамках данных курсов, либо специального курса по альтернативному разрешению правовых споров, либо самостоятельной учебной дисциплины о переговорном процессе.

Переговоры не влекут каких-либо серьёзных затрат и, самое главное, не нуждаются в государственном



санкционировании и правовом регулировании, требуются только активность и опытная квалификация лиц, участвующих в их организации и проведении (исключением является трудовая сфера, в которой институт коллективных переговоров имеет сегодня основательное нормативное закрепление).

Переговорный процесс как взаимное общение с целью достижения совместного взаимоприемлемого решения, в отличие от других примирительных процедур, имеет свои преимущественные характеристики. Стороны непосредственно взаимодействуют между собой; контролируют различные аспекты своего коммуникативного взаимодействия [1, с. 038–041]; самостоятельно устанавливают временные рамки и пределы обсуждения, влияют на процесс переговоров и на их результат, определяют рамки соглашения; имеют возможность заключить соглашение, которое удовлетворяло бы каждую сторону; специфика взаимодействия сторон в ходе переговоров позволяет сохранить конфиденциальность.

Анализ и сравнительная характеристика психологической и юридической литературы по существу понятия переговоров показывают, что категории «переговоры» и «переговорный процесс» утвердились в научных исследованиях, учебных пособиях как синонимы. Очевидно, что переговоры и переговорный процесс – это определённые взаимоотношения между сторонами. Поэтому существуют субъекты этих отношений – спорящие стороны и/или их представители. Их предметом обычно являются интересы. Главной же целью переговорных процессов можно считать учёт и сбалансированность интересов основных его субъектов.

Использование различных тактических приёмов предопределяет построение хода переговоров. В целях

достижения примирения сторон можно применять следующие тактические приёмы. Нельзя нападать на позицию оппонента; нападение на себя переводить в атаку на проблему; уделять внимание интересам, а не позициям; уважать изложенные мнения и точки зрения противной стороны; во избежание «тупика» в ходе переговорного процесса, в определённых случаях необходимо приостановить рассмотрение трудных проблем и отложить их решение до более удобного времени; выдвигать требования тогда, когда оппонент наиболее подготовлен к их восприятию; положительную роль иногда может играть подача всех требований полным комплектом; направлять ход переговоров в сторону принятия взаимовыгодных вариантов решения проблемы; обоснование решений правовыми нормами; не применять тактические хитрости и выявлять факт их использования другой стороной, что поможет не совершать противоправные действия.

В переговорном процессе условно можно выделить три основные стадии:

- 1) подготовка к переговорам;
- 2) непосредственный процесс их ведения;
- 3) анализ и оформление результатов переговоров (формализация соглашения – стороны должны формально его признать и лучше в письменном виде, т. е. заключить договор).

Самой трудной является вторая стадия. Она должна включать выявление и уточнение позиций сторон, проверку их на соответствие правовым нормам, диагностику личностных характеристик оппонента для выработки дальнейшей тактики поведения, обсуждение и обоснование собственных предложений, совмещение законных интересов, взаимные уступки, согласование позиций и выработку вариантов достижения соглашения.





Недобропорядочными субъектами часто используется двойное толкование той или иной правовой нормы, которое закладывается в договоре с тем, чтобы позднее толковать установления в своих интересах. Поэтому все договорные формулировки до их принятия следует анализировать и проверять на соответствие точному, единому пониманию законов. В этом плане во многих случаях важно приглашать на переговоры юристов в качестве представителей сторон [2, с. 13–16].

Подводя итог всему вышеизложенному, необходимо сказать, что переговоры на сегодняшний день являются наиболее простым и в большинстве случаев достаточно эффективным способом достижения соглашения о выполнении взаимных обязательств, которое желательно выразить в письменной форме в виде договора. Знание аспектов порядка ведения переговоров позволит сторонам согласовать свои по-

зиции и найти выход из сложившихся спорных отношений.

### Библиографический список

1. Усманова Е. Ф., Брыжинская Г. В. Специфика коммуникативного взаимодействия в профессиональной юридической деятельности // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2013. – № 55. – С. 037–042.
2. Hudoykina T. V., Evteeva S. G. The free qualified legal aid in Russia: theoretical and practical problems // Журнал Сибирского федерального университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2013. – Т. 6. – № 1. – С. 11–17.

### Bibliografickij spisok

1. Usmanova E. F., Bryzhinskaja G. V. Specifika komunikativnogo vzaimodejstvija v professionalnoj juridicheskoj dejatel'nosti // Sborniki konferencij NIC Sociosfera. – 2013. – № 55. – S. 037–042.
2. Hudoykina T. V., Evteeva S. G. The free qualified legal aid in Russia: theoretical and practical problems // Zhurnal Sibirskogo federal'nogo universiteta. Serija: Gumanitarnye nauki. – 2013. – T. 6. – № 1. – S. 11–17.

© Брыжинская Г. В., Худойкина Т. В., 2015