



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