



Právní vědy

УДК 340.12: 316.48

ПЕРЕГОВОРЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

Г. В. Брыжинская
Т. Ю. Галыгина

*Кандидат педагогических наук, доцент,
студентка,
Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва,
г. Саранск, Республика Мордовия, Россия*

NEGOTIATION IS EFFECTIVE WAY TO RESOLVE DISPUTES

G. V. Bryzhinskaya
T. U. Galigina

*Candidate of Pedagogical Sciences,
assistant professor,
student,
Ogarev Mordovia State University,
Saransk, Republic of Mordovia, Russia*

Summary. The article gives a general description of the negotiation process. It reveals the nature of the negotiations as an alternative form of dispute resolution and conflict. The functions and subjects of the negotiation process are allocated. The distribution function of the negotiation process contributes to the formation of a closed system. Notes that participation of civil society groups has a positive impact on the concluded agreement, revealed the nature of the negotiating process. Describes why the talks are an effective way to resolve the dispute, noted the importance of prevention. It is clarified that the negotiations are unregulated by law procedure that extends the boundaries in dispute resolution.

Keywords: negotiations; dispute; conflict; the actors of the negotiation process; functions.

В процессе человеческого взаимодействия отношения приобретают различный характер – от мира до противоборства. Чтобы не допустить большой разницы в интересах сторон спора, им следует прибегнуть к эффективным способам урегулирования разногласий. Одним из таких являются переговоры. К ним обычно прибегают в течение всей жизни. Предметом переговоров могут быть различные жизненные ситуации – от семейных проблем до межгосударственных конфликтов. Именно переговоры являются эффективным и в то же время простым средством в достижении

договоренности, так как позволяют сторонам непосредственно, т. е. с глазу на глаз, разрешить спорную ситуацию на ранних этапах конфликта, что, соответственно, исключит вероятность использования судебного разрешения спора. Но не всегда противоборствующие субъекты желают прибегнуть к процедуре переговоров. Это обусловлено тем, что они (стороны) имеют недостаточное представление о данной процедуре и не владеют навыками ее ведения.

Т. В. Худойкина определяет переговоры как процесс принятия совместного решения двумя или более сторонами



о дальнейшем их поведении [4, с. 37]. Как правило, переговоры заключаются в равноправии сторон и ведутся на основе общих интересов. В теории высказывается мнение о том, что нецелесообразно отказываться от переговоров, так как стороны, разрешая конфликт в судебном порядке, не смогут свободно договориться, чего можно было бы достичь в переговорном процессе.

Переговорный процесс – это ведение диалога по поиску компромисса в спорной ситуации. Здесь стороны имеют возможность найти золотую середину в их разных позициях и завершить конфликтную ситуацию разрешением возникших противоречий и достижением единого мнения. В переговорном процессе стороны рассматривают друг друга не как противника, а как союзника. Действительно, если противоборствующие субъекты будут относиться друг к другу как к противнику, то каждый из них будет стремиться выиграть спор и получить наибольшую выгоду в конфликте, тем самым переговорный процесс не будет иметь никакой силы. В таком случае это будет не переговорный процесс, а «ринг», где стороны борются за призовое место.

Интересы противоборствующих субъектов не всегда совпадают, поэтому целью переговорного процесса является их учёт и сбалансированность. Если интересы сторон и совпадают, и расходятся в равной мере, то, скорее всего, переговорщики ждёт успех.

В теории сложились общие характеристики для всех переговорных ситуаций: присутствие двух или более сторон; конфликт интересов, ресурсов, ценностей; предположение сторон о возможности использовать какую-то форму влияния, чтобы получить более выгодное решение; ожидание взаимных уступок [3, с. 37].

В зарубежной литературе отмечается, что участие групп гражданского общества эффективно повлияет на

дальнейшее разрешение споров, также данные группы могут оказать положительное воздействие на заключаемые впоследствии соглашения. Да, действительно, наличие гражданской позиции общественных структур позволяет с наименьшими неблагоприятными последствиями достичь взаимовыгодных условий соглашения в переговорном процессе.

Кроме того, переговоры выполняют следующие функции: коммуникативную, регулирующую, контролирующую и др. Таким образом, переговорный процесс представляет собой систему, имеющую в своём составе элементы, которые образуют её единство. Коммуникативная функция состоит в непосредственном обсуждении сторонами возникших противоречий. Регулирующая функция представляет собой разрешение конфликта средствами сторон. Контролирующая функция заключается в предупреждении возникновения новых конфликтов. В теории отмечается, что профилактика переговоров состоит в том, чтобы предупреждать возникновение новых споров [2, с. 114].

По общему правилу субъекты переговорного процесса делятся на две группы. С конфликтологической точки зрения выделяются такие субъекты, как личность, группа, государство. С юридической точки зрения – физические и юридические лица в целом, государство, социальные общности, которые находятся в противоборстве. Помимо конфликтующих сторон в переговорном процессе могут быть посредник и арбитр. В соответствии с теорией, данные лица являются участниками процесса.

Переговоры относятся к нерегламентированным законом процедурам урегулирования споров и конфликтов [1, с. 66], в связи с этим участникам предоставляется широкая возможность для осуществления и разрешения возникших разногласий. Чтобы решить



спор по существу без участия иных сторон переговорного процесса, необходимо на его начальных этапах искать компромисс, так называемую золотую середину договорённости, стараться уступать интересам противоположной стороны и стремиться к продуктивным результатам.

Таким образом, переговоры являются простым и, в то же время, эффективным средством в урегулировании конфликта интересов сторон, способствуют достижению общих целей субъектов и разрешению возникших противоречий.

Библиографический список

1. Брыжинская Г. В., Худойкина Т. В. Переговорный процесс : психолого-правовой анализ // *Paradigmata poznani*. – 2015. – № 1. – С. 65–67.
2. Васягина М. М. Классификация мер профилактики юридических конфликтов // *Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия «Право»*. – 2010. – № 1 (7). – С. 113–115.
3. Кайгородов Б. В., Русанова О. А., Варфоломеева Е. А. Переговоры, посредничество и работа с конфликтами : учебное пособие. –

Астрахань : Издательский дом «Астраханский университет», 2011.

4. Худойкина Т. В., Лёвин В. Ф., Брыжинский А. А. Теоретико-правовой анализ, история, современное состояние и перспективы развития альтернативного разрешения правовых споров и конфликтов в России. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2005. – 192 с.

Bibliograficheskij spisok

1. Bryzhinskaya G. V., Hudoykina T. V. The negotiation process : Psychological and legal analysis // *Paradigmata poznani*. – 2015. – № 1. – P. 65–67.
2. Vasyagina M. M. Classification of prevention of legal conflicts // *Bulletin of Samara Humanitarian Academy. A series of "Right"*. – 2010. – № 1 (7). – P. 113–115.
3. Kaigorodov B. V., Rusanova O. A., Varfolomeeva E. A. The negotiations, mediation and the work with conflicts: study guide. – Astrahan : Idatelskiy dom "Astrakhan University", 2011.
4. Hudoykina T. V., Levin V. F., Bryzhinsky A. A. Theoretical and legal analysis, the history, current state and prospects of development of alternative resolution of legal disputes and conflicting in Russia. – Saransk : Publishing house of the Mordovian University, 2005. – 192 p.

© Брыжинская Г. В., Галыгина Т. Ю., 2015