

УДК 340.12:316.48

## **ПЕРЕГОВОРЫ КАК СПОСОБ РАЗРЕШЕНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ**

**Т. В. Худойкина**  
**А. Н. Тажимуратова**

*Доктор юридических наук, профессор*  
*студентка*  
*Мордовский государственный*  
*университет им. Н. П. Огарёва*  
*г. Саранск, Республика Мордовия, Россия*

## **NEGOTIATIONS AS A METHOD OF CONFLICT RESOLUTION**

**T. V. Hudoykina**  
**A. N. Tazhimuratova**

*Doctor of Legal Sciences, professor*  
*student*  
*Ogarev Mordovia State University*  
*Saransk, Rubudlic of Mordovia, Russia*

---

**Abstract.** This article demonstrates analyses of negotiations are one of the most effective methods of conflict resolution. It outlines the definition and advantages of negotiations, and also some of the important aspects of a conversation such as the tactical method, the behavior formation of conflicting parties and moreover the involvement of the third person, a mediator, who can control a negotiating process. The article focuses on one of the most important aspects of a resolution of the juridical conflict, the fulfillment of commitments by parties. What is more, objectives and outcomes of the negotiations are discussed. Finally, conclusions about the advantages of negotiating are made.

**Keywords:** alternative method; conflicting parties; sense of justice; negotiation process.

---

Переговоры как средство улаживания отношений между конфликтующими сторонами известны человечеству издавна. В процессе переговоров заинтересованные стороны самостоятельно или с помощью специалистов анализируют конфликтную ситуацию, оценивают позиции и поступки каждой из них, рассматривают подходящие варианты решений, находят компромисс.

Переговоры – это процесс, при помощи которого участники конфликта стараются решить проблему, обсуждают ее между собой, пытаются достигнуть взаимного соглашения. В отличие от других примирительных процедур, переговорный

процесс имеет свои преимущественные характеристики. Стороны напрямую взаимодействуют друг с другом; каждый участник контролирует аспекты своего коммуникативного взаимодействия; самостоятельно устанавливают время и место обсуждения, оказывают влияние на ход и результат переговоров; вправе заключить соглашение, которое будет удовлетворять каждую из сторон спора. Стороны осознают, что проблема является важной для каждой из них, и она стоит того, чтобы решить ее с учетом обоюдных интересов. Только благодаря переговорам стороны обладают возможностью выбрать такую стра-

тегию выхода из конфликта, как сотрудничество, которое предполагает направленность противников на конструктивное обсуждение проблемы, рассмотрение другой стороны не как врага, а как союзника в поиске решения.

Человек, участвующий в юридическом конфликте должен сохранять спокойствие и не поддаваться давлению со стороны другого участника. Во время переговоров нужно быть решительным и уверенным в себе, а для этого участник должен изучить законы и акты, которые имеют непосредственное отношение к спору.

Успешные переговоры во многом зависят от знания правовой ситуации и ее правильного восприятия. Стороны должны точно оценивать свои требования и интересы правового характера. Важно не только собрать информацию, которая относится к юридическому конфликту, но и проанализировать и систематизировать ее в удобной форме для использования в процессе переговоров.

Одним из важнейших условий введения переговоров является использование тактических приемов. К таким приемам относят следующее: во-первых, нельзя нападать на позицию противника, правильно осмысливать свою точку зрения; во-вторых, нападение на себя переводить в атаку на проблему; в-третьих, заострять внимание на интересах, а не на позиции; в-четвертых, гуманно относиться к точке зрения противника; в-пятых, при осложнении переговорного процесса следует ненадолго отло-

жить рассмотрение проблемы для подходящего времени.

Бывает и так, что своим неприемлемым поведением стороны, участвующие в конфликте, могут сорвать переговоры и в итоге не прийти к решению проблемы. На поведение противоборствующих сторон влияют стрессы, эмоциональные переживания, которые рождаются во время конфликта. В условиях сильного напряжения участники конфликта могут совершить неблагоразумные, необдуманные действия, что негативно отразится на процессе переговоров [1, с. 155].

Для того чтобы осуществлять контроль над процессом переговоров, можно задействовать третье лицо – компетентного посредника, который будет помогать обеим сторонам конфликта. Он, в свою очередь, не будет принимать каких-либо решений, которые касаются участников спора, так как конфликтующие стороны при посредничестве самостоятельно осуществляют все свои решения. Считается, что посредник обязан только направлять процесс переговоров в правильное русло и следить за принятием верных решений, которые будут удовлетворять обе стороны.

Заключительной важной процедурой переговоров является реализация сторонами своих обязательств. Для того чтобы быть уверенным, что стороны выполняют предписанные им обязательства, заключается договор, лучше всего в письменном виде, который будет гарантировать соблюдение обязательств [3, с. 292]. Договор должен состоять из трех частей: вводной (преамбула), в которой кон-

кретизируется мотив и цель договора; основной, в нем указываются основные постановления по существу спора; заключительной, в которой обозначается срок действия, возможность продления, предупреждения об отказе, порядок утверждения договора, возможно закрепление мер ответственности за его исполнение.

Переговоры будут являться удачными, если конфликтующие стороны придут к договоренности и будут довольны получившимся результатом, а благополучным условием будет исполнение сторонами предписанных им обязанностей. Переговоры являются не легким процессом, именно они помогают избежать насильственных и силовых способов разрешения конфликта. Как и в прошлом, так и в настоящем времени переговоры будут считаться самым эффективным альтернативным способом разрешения юридических конфликтов.

**Библиографический список**

1. Борисов Н. А., Брыжинская Г. В. Психология участников правового конфликта // Евразийский научный журнал. – 2015. – № 6. – С. 154–156.
2. Левин В. Ф., Брыжинский А. А., Худойкина Т. В. Перспективы развития альтернативных форм разрешения правовых споров и конфликтов // Вестник Мордовского университета. – 2006. – Т. 16. – № 1. – С. 173–181.

**Bibliograficheskiy spisok**

1. Borisov N. A., Bryzhinskaja G. V. Psihologija uchastnikov pravovogo konflikta // Evrazijskiy nauchnyj zhurnal. – 2015. – № 6. – S. 154–156.
2. Levin V. F., Bryzhinskij A. A., Hudojkina T. V. Perspektivy razvitija al'ternativnyh form razreshenija pravovyh sporov i konfliktov // Vestnik Mordovskogo universiteta. – 2006. – T. 16. – № 1. – S. 173–181.

© Худойкина Т. В.,  
Тажимуратова А. Н., 2016