

## Процедура проведения переговоров Брыжинская Г. В.<sup>1</sup>, Волкова М. А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Брыжинская Галина Викторовна / Bryzhinskaya Galina Viktorovna – кандидат педагогических наук, доцент,  
Столичная финансово-гуманитарная академия, г. Москва;

<sup>2</sup>Волкова Марина Александровна / Volkova Marina Aleksandrovna – студент,  
юридический факультет,  
Мордовский государственный университет им.Н. П. Огарева, г. Саранск

**Аннотация:** в статье рассматривается процедура проведения переговоров, благодаря которым разрешается наибольшее количество правовых конфликтов. Определяются перспективы дальнейшего правомерного поведения участников переговоров.

**Abstract:** the article discusses the procedure of negotiations and means that permit the greatest number of legal conflict. The outlook for the future good behavior of the negotiators.

**Ключевые слова:** переговоры, процедура, альтернативные способы, разрешение переговоров.

**Keywords:** negotiation, procedure, alternative methods, resolution negotiations.

Переговоры, как правило, включают три стадии: 1) подготовку к переговорам; 2) процесс их ведения; 3) анализ результатов переговоров и выполнения достигнутых договоренностей.

Сначала нужно осуществить подготовку переговоров. Данный вид деятельности включает в себя работу как организационного, так и содержательного характера: достижение соглашения о необходимости переговоров; определение места и времени встречи; определение стратегии и тактики переговоров; определение целей и задач переговоров; составление необходимых документов и материалов. Одним из результатов подготовительного этапа должно быть понимание каждым из участников конфликта отличия того, что может быть достигнуто, от того, чего он желает достичь. Целью переговоров должно стать достижимое, а не желаемое. Результаты переговоров будут прочны тогда, когда они обоснованы реальностью, правовой действительностью, а не фантазиями, пусть даже и пользующимися поддержкой сторон [4, с. 62]. В переговорах должны учитываться следующие обстоятельства: 1) субъекты противоборства; 2) мотивы противоборства; 3) предвидимое поведение субъектов после переговоров; 4) процесс ведения переговоров; 5) взаимодействие между ведущим переговоры и субъектами конфликта, а также между самими субъектами противоборства [3, с. 18].

Вторая стадия переговоров (процесс их ведения) может быть довольно длительной и трудной, так как предполагает непосредственный контакт участников конфликта или их представителей. Выделяют следующие этапы ведения переговоров: 1) выявление и осмысление позиций и точек зрения друг друга; 2) уточнение собственной позиции оппонента на предмет не противоречия правовым нормам; 3) диагностика личностных характеристик оппонента для выработки дальнейшей тактики поведения; 4) согласование позиций, разработка вариантов в достижении соглашения.

Завершающей стадией является анализ и оформление результатов переговоров, т. е. формализация соглашения, стороны должны формально признать соглашение. Определенную роль играет и число участников переговоров. В любом случае в переговорах должен учитываться как можно более широкий спектр мнений [2, с. 164]. Только так может быть обеспечен честный и стабильный результат, поскольку даже проигравшие стороны по-своему способствуют его достижению. Отсутствие опыта у части переговорщиков делает возможным получение существенных преимуществ одними группами или лицами в ущерб другим [1, с. 34]. Наконец, немаловажным фактором являются намерения и ожидания сторон. Выбор стратегии отдельными участниками переговоров зависит, в сущности, от их ожиданий результатов. Таким образом, достичь стабильного равновесия, необходимого для принятия приемлемого для всех решения, при быстро меняющейся обстановке, довольно трудно.

В заключение можно сказать, что у конфликтующих сторон всегда есть возможность выбора способа его преодоления. Они могут достичь соглашения путем прямых переговоров или с помощью посредников, могут обратиться за разрешением конфликта в третейский суд.

### Литература

1. Брыжинская Г. В., Багрий А. А. Достижение компромисса в переговорном процессе: психологические аспекты. // Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 9 частях. 2014. С. 34–35.
2. Монгуш А. Л. Способы разрешения правовых конфликтов. / А. Л. Монгуш. // Вестник Тувинского государственного университета. 2014. № 1. С. 163–167.

3. *Худойкина Т. В.* Разрешение правовых споров и конфликтов с помощью примирительных процедур. / Т. В. Худойкина. // *Мировой судья*. 2004. № 4. С. 17–19.
4. *Худойкина Т. В.* Перспективы развития альтернативного разрешения правовых споров и конфликтов в регионах Российской Федерации. // *Регионология*. 2005. № 4. С. 61–70.