

Понятие и стадии переговорного процесса Concept and stages of the negotiation process

Аннотация: в статье раскрывается переговорный процесс как альтернативный способ разрешения правовых конфликтов. Выявляются преимущества переговоров по сравнению с другими процедурами урегулирования правовых споров и конфликтов. Выделяются также принципы, регламентирующие переговорный процесс. В статье приводятся различные подходы отечественных авторов к пониманию понятия «переговоры». Анализируются такие стадии переговорного процесса, как: подготовка к переговорам; непосредственный процесс ведения переговоров; анализ и оформление результатов переговоров. Отмечается, что наиболее важной стадией, которая требует к себе особого внимания, является последняя стадия. Обозначаются и другие позиции ученых относительно стадий переговорного процесса. Авторы приходят к выводу о том, что переговоры являются наиболее эффективным инструментом урегулирования споров и конфликтов в правовой сфере.

Ключевые слова: переговоры, переговорный процесс, стадии переговорного процесса, разрешение переговоров.

Annotation: the article reveals the negotiation process as an alternative way to resolve legal conflicts. The advantages of negotiations in comparison with other procedures for the settlement of legal disputes and conflicts are revealed. The principles governing the negotiation process are also highlighted. The article presents various approaches of Russian authors to the understanding of the concept of "negotiations". The author analyzes such stages of the negotiation process as: preparation for negotiations; the direct process of conducting negotiations; analysis and registration of the results of negotiations. It is noted that the most important stage, which requires special attention, is the last stage. Other positions of scientists regarding the stages of the negotiation process are also indicated. The authors conclude that negotiations are the most effective tool for resolving disputes and conflicts in the legal sphere.

Key words: negotiations, negotiation process, stages of the negotiation process, resolution of negotiations.

В современном мире значимость переговоров весьма высока. По сравнению с иными способами разрешения конфликтов, переговоры имеют ряд преимуществ: оперативность; результативность; конфиденциальность; в процессе переговоров происходит непосредственное взаимодействие сторон.

В качестве основных принципов ведения переговоров можно выделить следующие: взаимное уважение сторон; добровольность принятия субъектами, участвующими в переговорах, определенных обязательств; контроль за выполнением обязательств, принятых сторонами, и ответственность за их осуществление. В научной литературе также выделяют и другие принципы: каждая из сторон должна иметь собственный интерес в переговорах; стороны должны иметь подготовку и навыки ведения переговоров; стороны должны иметь ресурс для выполнения договоренностей и совместных решений [3, с.161]. Эти основные положения, идеи выражают сущность переговорного процесса как альтернативного способа разрешения правовых конфликтов.

Понятие «переговоры» в отечественной литературе понимается неоднозначно.

По мнению А. Н. Чумикова, переговоры представляют собой взаимодействие социальных субъектов или их представителей в форме прямого или опосредованного диалога, предполагающего согласование интересов сторон и направленное на нейтрализацию потенциального или разрешение реального конфликта [5, с.13].

Е. В. Буртовая полагает, что переговоры – это способ разрешения (урегулирования) конфликтов, совместная деятельность противоборствующих сторон по нахождению взаимоприемлемого решения проблемы [1, с.115].

Б. И. Хасан определяет переговоры как модель организации взаимодействия в конфликтах и разногласиях, которая предполагает прямое согласование интересов конфликтующих сторон через открытые обсуждения участниками своих разногласий [3, с.160].

Можно констатировать, что категории «переговоры» и «переговорный процесс» утвердились в научных исследованиях как синонимы. Таким образом, переговоры – это процесс принятия совместного решения двумя и более сторонами о дальнейшем их поведении.

Выделяют три стадии переговорного процесса: 1) подготовка к переговорам; 2) непосредственный процесс их ведения; 3) анализ и оформление результатов переговоров [4, с.120].

На первой стадии стороны оглашают свои позиции, вносят какие-либо правки, предоставляют нужные разъяснения и выслушивают позицию второй стороны.

Вторая стадия занимает большое количество времени и, как правило, является самой сложной. Задачей второй стадии является обсуждение и аргументирование разных моделей решения обсуждаемой проблемы, другими словами – это дискуссия.

Эта стадия направлена на то, чтобы дать возможность каждой стороне аргументировать собственную позицию максимально понятно для другой стороны. На данной стадии стороны показывают, с чем, а также, почему они принципиально не согласны или, наоборот, что может быть предметом дальнейшего обсуждения.

Последняя стадия – анализ и оформление результатов переговоров. На данной стадии происходит выработка итогового соглашения, его проверка на

реальность, принятие и подписание, а также анализ результатов и выполнение достигнутых договоренностей.

Последняя стадия переговорного процесса – это наиболее важная стадия, которая требует к себе особого внимания. Она должна проходить без спешки и суеты.

Но существуют и другие позиции ученых относительно стадий переговорного процесса. Лукин Ю. Ф. в своей работе выделял не стадии, а фазы: 1) анализ проблемы, формирование своей позиции, определение вариантов решения; 2) согласование места, времени, цели, участников переговоров, регламента; 3) ведение самих переговоров, обсуждение разногласий; 4) принятие решения, соглашения; 5) завершение переговорного процесса, анализ результатов переговоров, реализация соглашений [2, с. 602].

Таким образом, переговоры являются самым простым и наиболее эффективным способом достижения соглашения при разрешении правовых споров и конфликтов. В научной доктрине нет единства относительно стадий переговорного процесса, но для того, чтобы переговоры в конечном итоге были результативными, необходимо проведение, как минимум, трех стадий. Знание стадий переговорного процесса позволит сторонам согласовать собственные точки зрения и прийти к компромиссу.

Библиографический список:

1. Буртовая Е. В. Конфликтология : учеб.пособие / Е. В. Буртовая. – М. : Юнити, 2002. – 503 с.
2. Лукин Ю. Ф. Конфликтология : управление конфликтами / Ю.Ф. Лукин. – М. : Академический Проект, 2007. – 799 с.
3. Хасан Б. И. Конструктивная психология конфликта / Б. И. Хасан. – М. : Изд-во Юрайт, 2020. – 204 с.
4. Худойкина Т. В. Юридическая конфликтология : учебное пособие / Т. В. Худойкина, А. А. Брыжинский. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2008. – 223 с.
5. Чумиков А. Н. Ведение переговоров : стратегия, коммуникация, фасилитация, медиация / А. Н. Чумиков. – М. : Наука, 1997. – 124 с.