

ТЕХНОЛОГИИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ КАК СПОСОБ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ

А. Н. Жане

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Поступила в редакцию 5 февраля 2024 г.

Аннотация: статья посвящена изучению переговорного процесса как эффективного механизма альтернативного урегулирования юридических споров. Раскрывается понятие конфликта и его особенности. Анализируется проведение переговорного процесса, в котором учитываются психологические аспекты и правосознание спорящих сторон. Исследуются вопросы ведения переговоров как формы социального взаимодействия, которые взаимосвязаны с такими науками, как философия, социология, психология, политология. Рассматриваются различные методы и подходы, направленные на достижение примирения между сторонами конфликта.

Ключевые слова: переговоры, конфликт, стороны, переговорный процесс, позиция.

NEGOTIATION TECHNOLOGIES AS A WAY AS A WAY OF LEGAL CONFLICTS REGULATION

A. N. Zhane

Kuban State University

Abstract: the article is devoted to the study of the negotiation process as an effective mechanism for alternative settlement of legal disputes. The concept of conflict and its features are revealed. The article analyzes the negotiation process, which takes into account the psychological aspects and the legal awareness of the disputing parties. The article examines the issues of negotiation as a form of social interaction, which are interrelated with such sciences as philosophy, sociology, psychology, and political science. Various methods and approaches aimed at achieving reconciliation between the parties to the conflict are considered.

Key words: negotiations, conflict, parties, negotiation process, position.

Переговоры в юридическом контексте представляют собой структурированный процесс коммуникации между сторонами с целью достижения взаимоприемлемого решения конфликта. Эффективные технологии ведения переговоров основываются на принципах психологии, коммуникации и юриспруденции.

В современном мире всё большее значение приобретают альтернативные способы разрешения юридических конфликтов¹. Одним из наиболее распространенных и относительно простых методов в данном контексте являются переговоры. Этот способ позволяет сторонам, находящимся в конфликте, прийти к взаимоприемлемому соглашению. Выбирая данный формат урегулирования споров, участники осознают, что успех переговоров возможен только при активном и добросовестном участии обеих сторон. Они стремятся к мирному разрешению конфликта, учитывая интересы и позиции друг друга.

Г. П. Геранюшкина утверждала, что любой конфликт представляет собой целостную динамическую систему. Конфликт – это всегда процесс, переход от одного обстоятельства к другому, каждое из которых характеризуется своей степенью напряженности между участниками конфликта².

Однако стоит отметить, что в юридической науке до сих пор не существует единого подхода к определению термина «переговоры». Например, И. Н. Кузнецов определял переговоры как «средство взаимодействия между людьми, нацеленное на достижение соглашения, когда интересы сторон либо совпадают, либо противоречат друг другу»³. Такое понимание подчеркивает универсальный характер переговорного процесса, где ключевую роль играет способность сторон к поиску компромисса.

Переговоры рассматриваются и как способ преодоления или завершения конфликтов, и как средство достижения соглашений, и как способ оказания влияния, как коллективная воля к изменению (Л. Белланже)⁴.

Необходимо отметить, что переговоры как форма альтернативного разрешения юридических споров обладают рядом специфических черт, выгодно выделяющих их среди других методов. Прежде всего, данный способ обеспечивает высокий уровень конфиденциальности, что делает его особенно привлекательным в случаях, когда требуется защита личных или коммерческих данных. Кроме того, переговоры отличаются оперативностью: процесс их проведения значительно быстрее, чем затяжные и формализованные судебные разбирательства. Более того, ключе-

¹ См.: Худойкина Т. В. Перспективы развития альтернативного разрешения правовых споров и конфликтов в регионах Российской Федерации // Регионоведение. 2005. № 4. С. 53.

² См.: Геранюшкина Г. П. Управление конфликтами и организация переговорного процесса : учеб. пособие. Иркутск, 2015. С. 174.

³ Кузнецов И. Н. Деловое общение : учеб. пособие. М., 2021. С. 335.

⁴ См.: Белланже Л. Переговоры / пер. с фр. 5-е изд. СПб., 2002. С. 122.

вой особенностью переговоров является их межличностный характер, предполагающий прямое взаимодействие сторон, что способствует обмену достоверной информацией и более глубокому взаимопониманию.

Несмотря на то, что переговоры давно заняли значимое место в правоприменительной практике, их детальное изучение в рамках юридической науки началось недавно. Это позволяет утверждать, что переговоры представляют собой эффективный механизм разрешения конфликтов, обладающий рядом ключевых преимуществ, таких как высокая степень гибкости при поиске решений, экономия временных и финансовых ресурсов, а также сохранение конфиденциальности. В современных научных исследованиях выделяют два типа переговоров – позиционные и принципиальные (интегративные), которые характеризуются противоположным подходом к процессу достижения соглашений.

Позиционные переговоры, являющиеся одной из наиболее ранних форм урегулирования споров, базируются на принципах торга и характеризуются конкурентным взаимодействием сторон, где каждая стремится добиться максимальной выгоды, зачастую в ущерб другой. Для этого метода характерно активное использование манипулятивных приемов, что делает итоговый результат напрямую зависимым от уровня профессиональной подготовки и тактических навыков участников. Однако такой подход имеет существенный недостаток: достигнутые соглашения, как правило, отражают лишь внешние позиции сторон, не затрагивая их глубинных интересов, что нередко приводит к поверхностным или кратковременным разрешениям конфликта.

Переговоры являются одним из наиболее востребованных и действенных методов разрешения конфликтов, включая правовые споры. В юридической практике переговоры представляют собой процесс урегулирования спора, в рамках которого участники рассматривают друг друга как ценные ресурсы для достижения своих целей и реализации взаимных интересов.

Можно отметить основные преимущества переговоров:

1) гибкость в выработке решений. Переговоры предоставляют сторонам возможность совместно создавать индивидуальное и нестандартное решение, которое максимально учитывает их интересы, в отличие от формальных процедур, таких как судебное разбирательство;

2) экономия времени. В отличие от затяжных судебных процессов переговоры позволяют значительно ускорить достижение соглашения, поскольку не требуют соблюдения сложных процессуальных формальностей;

3) снижение финансовых затрат. Проведение переговоров, как правило, обходится значительно дешевле, так как исключаются расходы на

судебные издержки, оплату услуг адвокатов в ходе длительного разбирательства и другие сопутствующие затраты;

4) конфиденциальность. Переговорный процесс позволяет сохранить в тайне как сам факт спора, так и условия его разрешения, что особенно важно в делах, связанных с коммерческими интересами или репутацией сторон;

5) контроль над процессом. Стороны самостоятельно управляют ходом переговоров, принимая активное участие в принятии решений, что исключает зависимость от третьих лиц, таких как судьи или арбитры;

6) сохранение деловых и личных отношений. Переговоры, в отличие от судебных разбирательств, которые часто сопровождаются конфликтами, способствуют конструктивному взаимодействию и позволяют минимизировать напряженность между сторонами, сохраняя возможность для дальнейшего сотрудничества;

7) ориентированность на интересы сторон. В переговорах акцент делается на достижение взаимоприемлемого решения, которое удовлетворяет глубинные интересы обеих сторон, а не только на формальное разрешение спора;

8) предотвращение эскалации конфликта. Переговоры помогают избежать обострения противостояния, характерного для судебных процессов, что снижает риск возникновения дополнительных споров или ухудшения отношений между сторонами.

Следует подчеркнуть, что в процессе переговоров ключевую роль играют различные методы и подходы, направленные на достижение примирения между сторонами конфликта. Однако при этом особое внимание необходимо уделять соблюдению интересов обеих сторон. Применение тактики давления или агрессивного поведения в отношении оппонента, как показывает практика, способно лишь усугубить конфликтную ситуацию, препятствуя поиску взаимоприемлемого решения. Поэтому оптимальным условием для проведения переговоров является создание спокойной, уважительной и доброжелательной атмосферы.

Переговоры в современных условиях остаются одним из наиболее доступных и результативных способов разрешения конфликтов. Эффективность данного подхода во многом зависит от грамотного ведения переговорного процесса, а также от применения на практике принципов этики и учета интересов обеих сторон. Соблюдение этих условий позволяет найти решение практически любого спора, создавая основы для взаимопонимания и сотрудничества.

В наиболее общем виде такие переговоры можно охарактеризовать как процесс, в котором основное внимание уделяется не жесткому отстаиванию позиций, а выявлению и анализу глубинных интересов сторон. Именно этот подход открывает возможности для обсуждения более ши-

рокого круга вопросов, разработки разнообразных вариантов решения и достижения взаимовыгодного результата, удовлетворяющего все стороны. С нашей точки зрения, одним из наиболее значимых инструментов для успешного участия в переговорах по урегулированию споров является теория принципиальных переговоров. Этот подход, основанный на рациональном и структурированном ведении диалога, предлагает эффективные стратегии, позволяющие не только минимизировать конфликт, но и выработать решения, отвечающие долгосрочным интересам сторон.

Эффективность переговорного процесса во многом определяется предварительной когнитивной калибровкой: анализом позиционных векторов сторон, четкой артикуляцией целевых параметров и моделированием альтернативных сценариев. Применение техник активного слушания и коммуникации способствует формированию понимания позиций между участниками, помогая найти компромиссы. Адаптивность в переговорах является ключевым фактором успеха, поскольку позволяет сторонам найти взаимовыгодное решение в условиях меняющихся обстоятельств.

Эффективное управление эмоциями также играет важную роль, поскольку сохранение спокойствия и контроля над ситуацией помогает предотвратить эскалацию конфликтов и найти более конструктивный подход к решению проблем. Не менее важным является четкое определение собственных интересов и границ допустимых уступок, что позволяет сторонам защитить свои позиции и найти компромисс, удовлетворяющий обе стороны. Кроме того, использование объективных критериев, таких как правовые нормы и экспертные оценки, может помочь сделать переговоры более рациональными и обоснованными.

В совокупности эти стратегии позволяют создать основу для конструктивного диалога и повысить шансы на достижение успешного результата в переговорах. Они помогают сторонам найти общий язык, преодолеть разногласия и найти взаимовыгодное решение, которое удовлетворяет интересы обеих сторон.

Технологии ведения переговоров могут быть разделены на несколько категорий:

1) информационные технологии: использование компьютерных программ, баз данных и других информационных систем для сбора, анализа и представления информации, необходимой для ведения переговоров;

2) коммуникационные технологии: использование средств связи, таких как телефон, электронная почта, видеоконференции и др., для обмена информацией и проведения переговоров;

3) аналитические технологии: использование методов и инструментов анализа данных, таких как статистика, моделирование и др., для анализа и оценки информации, необходимой для ведения переговоров;

4) психологические технологии: использование методов и инструментов психологии, таких как тесты, опросы и др., для понимания мотивов и поведения сторон конфликта.

Технологии ведения переговоров могут быть использованы на различных этапах процесса разрешения конфликтов, включая:

1) подготовку к переговорам: технологии могут быть использованы для сбора и анализа информации, определения целей и интересов сторон конфликта;

2) проведение переговоров: для обмена информацией, проведения видеоконференций и других форм коммуникации;

3) анализ и оценка: для анализа и оценки информации, полученной во время переговоров;

4) разработка и реализация соглашений: для разработки и реализации соглашений, достигнутых во время переговоров.

Переговоры представляют собой многогранный, динамичный процесс межличностного взаимодействия, в то время как претензионный порядок можно охарактеризовать как формализованный обмен документами. Эта фундаментальная разница определяет ряд существенных отличий в их эффективности и применимости.

Во-первых, переговоры обладают уникальной пластичностью, позволяющей сторонам в режиме реального времени адаптировать свои позиции и стратегии. Эта адаптивность особенно ценна в сложных, многоаспектных спорах, где жесткие рамки претензионного порядка могут оказаться недостаточно гибкими.

Во-вторых, переговоры создают пространство для невербальной коммуникации, которая часто играет ключевую роль в понимании истинных намерений и эмоционального состояния оппонента. Этот аспект полностью отсутствует в претензионном порядке, ограниченном текстовым форматом.

В-третьих, переговоры позволяют использовать широкий спектр психологических техник и тактик убеждения, что может существенно повысить шансы на достижение взаимовыгодного решения. Претензионный порядок, напротив, ограничивает возможности для такого рода воздействия.

Наконец, переговоры способствуют формированию более глубокого взаимопонимания между сторонами, что может иметь долгосрочное положительное влияние на их отношения. Претензионный порядок, будучи более формальным и отстраненным, редко приводит к подобным результатам⁵.

⁵ См.: Переговоры в гражданском праве и цивилистическом процессе : монография / Р. Ю. Банников, О. И. Величкова, Е. А. Евтухович [и др.] ; под ред. Е. И. Носыревой, Д. Г. Фильченко. М., 2023.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что правильная тактика ведения переговоров играет важную и значимую роль в юридических конфликтах. Можно сказать, что переговоры представляют собой не только эффективный инструмент разрешения юридических споров, но и способ, позволяющий сторонам достичь взаимовыгодного результата при минимальных затратах ресурсов и времени. Технологии ведения переговоров могут быть эффективным средством регулирования юридических конфликтов, но их применение требует тщательного планирования, подготовки и оценки.

Библиографический список

Банников Р. Ю. Переговоры в гражданском праве и цивилистическом процессе : монография / Р. Ю. Банников, О. И. Величкова, Е. А. Евтухович [и др.]. – М. : Статут, 2023. – 272 с.

Белланже Л. Переговоры / Л. Белланже. – СПб. : Издательский дом «Нева», 2002. – 123 с.

Геранюшкина Г. П. Управление конфликтами и организация переговорного процесса : учеб. пособие / Г. П. Геранюшкина. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2015. – 175 с.

Кузнецов И. Н. Деловое общение : учеб. пособие / И. Н. Кузнецов. – М. : Дашков и К°, 2021. – 524 с.

Худойкина Т. В. Перспективы развития альтернативного разрешения правовых споров и конфликтов в регионах Российской Федерации / Т. В. Худойкина // Регионоведение. – 2005. – № 4. – С. 61–70.

References

Bannikov R. Yu. Negotiations in civil law and civilistic process : monograph / R. Yu. Bannikov, O. I. Velichkova, E. A. Evtukhovich [et al.]. – Moscow : Statut, 2023. – 272 p.

Bellanger L. Negotiations / L. Bellanger. – St. Petersburg : Publishing house "Neva", 2002. – 123 p.

Geranyushkina G. P. Conflict management and organization of the negotiation process : textbook manual / G. P. Geranyushkina. – Irkutsk : Publishing house of BSUEL, 2015. – 175 p.

Khudoykina T. V. Prospects for the development of alternative resolution of legal disputes and conflicts in the regions of the Russian Federation / T. V. Khudoykina // Regionology. – 2005. – No. 4. – Pp. 61–70.

Kuznetsov I. N. Business communication : textbook for bachelors / I. N. Kuznetsov. – Moscow : Dashkov and K°, 2021. – 524 p.

Для цитирования:

Жане А. Н. Технологии ведения переговоров как способ регулирования юридических конфликтов // Журнал юридической антропологии и конфликтологии. 2025. № 2(11). С. 67–74.

Recommended citation:

Zhane A. N. Negotiation technologies as a way of legal conflicts regulation // Journal of Legal Anthropology and Conflictology. 2025. No. 2(11). Pp. 67–74.

Сведения об авторе

Жане Асиет Нурбиевна – преподаватель кафедры теории и истории государства и права ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

E-mail: a.zhane31@mail.ru

Information about author

Zhane Asiet Nurbievna – Lecturer at the Department of Theory and History of State and Law of Kuban State University

E-mail: a.zhane31@mail.ru