УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

Брыжинская Анастасия Александровна*
студент,
bruzhinskaya@icloud.com

*ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева»,
Саранск, Россия

Аннотация:
В статье рассматриваются переговоры в качестве конструктивного способа разрешения различных конфликтных ситуаций. Раскрываются основные условия эффективного проведения переговорного процесса. Выявляются этапы переговоров. Показывается важность контролирования переговорного процесса, соблюдения всех его принципов. Определяются пути достижения в переговорах взаимовыгодного для сторон решения. Формулируются требования уважительного диалога. Автором отмечается, что важным условием результативных переговоров является правильно подобранная стратегия.

Ключевые слова:
диалог, спор, конфликтная ситуация, переговоры, переговорный процесс, стороны, разрешение, условие, медиатор.

УДК 347
DOI: 10.24411/2658-6932-2022-10000

Для цитирования: Брыжинская А. А. Условия эффективного ведения переговоров, используемые для разрешения конфликтной ситуации / А. А. Брыжинская // Контентус. – 2022. – № 4. – С. 34 – 42.

Тенденцией развития современного общества является применение переговоров как эффективного и конструктивного способа разрешения конфликтных ситуаций, позволяющего достичь результата, который бы устраивал все стороны. В России переговорный процесс может проводиться как непосредственно между субъектами любого конфликта, так и с участием третьей стороны в рамках медиативной процедуры, которая регулируется положениями Федерального закона № 193-ФЗ от 27 июля

2010 г. «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» [1].

Ведение переговоров является сложным процессом, поэтому очень важно изучать богатый исторический опыт переговорных процессов, чтобы знать и вырабатывать современные навыки его использования. Знание такого опыта будет бесспорно способствовать достижению эффективности, результативности конкретной переговорной процедуры.

Одно из основных условий эффективного ведения переговоров – это учет и проведение всех этапов переговорного процесса, ответственное отношение к каждому из них. В литературе выделяют разное количество этапов (стадий) ведения переговоров, чаще всего называют три: 1) выявление противоречивых позиций, точек зрения спорящих сторон; 2) обсуждение, в рамках которого субъекты стараются утвердить собственные позиции, обосновывают выдвинутые предложения; 3) согласование позиций сторон, заключение соглашения [7, с. 18-19].

Важным условием является контролирование переговорного процесса, для этого желательно участие третьего (независимого) лица, который бы направлял переговоры. Если в переговорах участвует третье лицо (медиатор), то он должен способствовать урегулированию разногласий в условиях проявления конфликтных эмоций каждой из сторон, что является особенностью деятельности посредника [8, с. 1061]. Для контролирования переговорного процесса важно пригласить компетентного авторитетного посредника, который бы устраивал обе стороны. Посредник (медиатор) направляет ход переговоров, контролирует процесс выработки согласия, предлагает решения, которые удовлетворяли бы всех сторон спора. Роль независимого посредника – оказание помощи сторонам конфликта [2, с. 92]. Переговоры и медиация строятся на основе принятия решения самими субъектами спора. Существует правило – медиатор, как независимый посредник, не обладает правом принимать в рамках спора обязательные для сторон решения (к любому из результатов они должны прийти сами).

Следующим условием ведения переговоров непосредственно спорящими субъектами или в рамках медиации с помощью посредника, является соблюдение всех принципов. Например, принцип добровольности проявляется в том, что конфликтующие стороны по собственному желанию приходят к соглашению по разрешению спора. Все их действия должны быть основаны на доброй воле и желании урегулировать конфликт. На участников спора не должно оказываться никакого давления. Кроме того, как одна, так и другая сторона, а также медиатор на любом этапе могут отказаться от процедуры, если не считают проведение ее целесообразным [6, с. 103].

Условием результативных переговоров является стремление сторон к достижению взаимовыгодного решения. В переговорном процессе непосредственно контактируют спорящие стороны либо их доверенные лица, поэтому он может протекать длительно и довольно трудно. Выработка приемлемого варианта разрешения проблемы имеет особое значение для достижения взаимовыгодного согласия между сторонами. Такого согласия (решения) можно достигнуть, соблюдая следующую последовательность действий: контролировать эмоциональный настрой всех субъектов, согласовать основные правила; выявить позиции противоположных сторон; выяснить актуализированные потребности и противоречивые интересы; определить варианты разрешения проблемы; добиться согласия по взаимоприемлемым вариантам. Реализация такого согласия возможна при обоюдном участии всех спорящих сторон [4, с. 8]. В любом переговорном процессе начинать следует с работы над своими эмоциями, т.е. брать их под контроль. Далее внимательно надо выслушать оппонента, уяснить его интересы, а уже затем изложить собственные пожелания и цели (излагать их необходимо всегда конкретнее и честнее). Только пройдя все эти шаги, можно будет приступить к поиску решения проблемы. Следует выявлять все возможные их варианты. Далее важно выбрать правильный, самый подходящий вариант, который бы удовлетворял все стороны. Эту работу можно провести с помощью применения метода, например, «мозговой атаки» (который подробно описан в работе Р. Фишера и У. Юри [5, с.75 и сл.]) либо с помощью «мозгового штурма» (с данным методом также можно ознакомиться в научной литературе [10]).

Другое условие – это уважительный диалог. Общение всегда следует строить в формате обсуждения. В рамках всей дискуссии необходимо следовать определенным целям: уважать мнение оппонента; слушать его точку зрения, не перебивая; и, что самое важное, приходить к компромиссному взаимоприемлемому решению. Когда задача обоих сторон будет едина и будет заключаться в поисках истины, что возможно только у спорящих субъектов с высоким уровнем правового сознания [9, с. 1761], тогда конструктивный диалог всегда приведет к определенному взаимовыгодному соглашению. Если же не следовать вышеуказанным установкам, то прийти к мирному разрешению спора практически невозможно, последует переход на личные оскорбления и упреки. Добиться в переговорном процессе подлинного диалога возможно с помощью выработки навыков культурного ведения диалогового общения: во-первых, важно учитывать точку зрения всех участников конфликтной ситуации; во-вторых, нельзя ставить свою позицию выше других и навязчиво продвигать ее; в-третьих, неприемлемо выставлять оппоненту свои требования. Таким образом, уважительный стиль общения является единственно верным методом в урегулировании конфликтной ситуации.

Не менее важным условием эффективного ведения переговоров является правильно подобранная стратегия, которую следует понимать в качестве определенного направления, избранного одним субъектом спора, в рамках которого планируется осуществлять действия в отношении другого субъекта с целью достижения поставленных целей. В научной литературе выделяется большое количество стратегий, которые могут применять конфликтующие стороны, но наиболее удачной из них является партнерский подход [3, с. 14].

Итак, для эффективного ведения переговоров в целях разрешения спора немаловажную роль будет играть проведение всех этапов переговорного процесса. Желательно участие третьего лица (независимого посредника), ведущего, направляющего, контролирующего переговоры. Следует правильно выбрать стратегию, форму и технику ведения переговорного процесса, что поможет достигнуть главную цель – найти решение проблемы, которое удовлетворит каждого участника конфликта. Наиболее эффективны переговоры, в которых решение вырабатывается совместно всеми субъектами конфликтной ситуации, а не навязывается одной из сторон. Несмотря на то, что переговоры являются наиболее простым и доступным способом разрешения споров, необходимо учитывать все основные условия, которые могут повлиять на эффективное их проведение.

Список использованных источников

1. Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации) : Федер. закон от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2010. – № 31. – Ст. 4162.
2. **Иванчак А. И.** Переговоры как универсальный способ урегулирования частноправового спора / А. И. Иванчак // Примирительные процедуры в цивилистическом праве и судопроизводстве. - 2019. - № 3. - С. 91 - 95.
3. **Кильмашкина Т. Н.** Стратегии ведения переговоров в ситуации конфликта / Т. Н. Кильмашкина // Труды Академии управления МВД России. - 2016. - №4 (40). - С. 13 - 17.
4. **Матвеева Л. В.** Психология ведения переговоров: учеб. пособие для вузов / Л. В. Матвеева– М.: Издательство Юрайт, 2022. 121 с.
5. **Фишер Р., Юри У.** Путь к согласию или переговорам без поражения. М.: Наука, 1992. 158 с.
6. **Худойкина Т. В.** Проблемы развития медиации в России / Т. В. Худойкина // Пробелы в российском законодательстве. - 2017. - № 6. - С. 102 - 104.
7. **Худойкина Т. В.** Разрешение правовых споров и конфликтов с помощью примирительных процедур / Т. В. Худойкина // Мировой судья. - 2004. - № 4. - С. 17 - 19.
8. **Шкрыль Е. О.** Семейная медиация в России: состояние, проблемы и возможности применения / Е. О. Шкрыль // Право и глобальный социум. - 2016. - № 2. - С. 1061 - 1062.
9. **Bredneva V. S., Khudoykina T. V.** Legal awareness as a subjective factor of engineering / V. S. Bredneva, T. V. Khudoykina // International Journal of Civil Engineering and Technology. - 2018. - Т. 9. - № 7. - P. 1758 - 1763.
10. **Hudoykina T. V., Evteeva S. G.** The free qualified legal aid in Russia: theoretical and practical problems / T. V. Hudoykina, S. G. Evteeva // Journal of Siberian Federal University. Humanities and Social Sciences. - 2013. - V. 6. - № 1. - P. 11 - 17.

CONDITIONS FOR EFFECTIVE NEGOTIATION USED TO RESOLVE A CONFLICT SITUATION

Bryzhinskaya Anastasia Alexandrovna**
Student
bruzhinskaya@icloud.com

** National Research Mordovia State University,
Saransk, Russia

Abstract:
The article discusses negotiations as a constructive way to resolve various conflict situations. The main conditions for the effective conduct of the negotiation process are revealed. The stages of negotiations are revealed. The importance of controlling the negotiation process and observing all its principles is shown. The ways of achieving a mutually beneficial solution for the parties in the negotiations are determined. The requirements of a respectful dialogue are formulated. The author notes that an important condition for effective negotiations is a well-chosen strategy.

Keywords:
dialogue, dispute, conflict situation, negotiations, negotiation process, parties, resolution, condition, mediator.