

Переговоры как способ разрешения юридического конфликта

Ивлиева Татьяна Андреевна – студентка кафедры Правовых дисциплин Юридического факультета Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева.

Аннотация: В данной статье подробно рассматриваются переговоры, как один из самых эффективных способов разрешения юридических конфликтов. Поясняется, что основной целью переговоров является мирное урегулирование спора. Раскрывается секрет успеха на переговорах и стадии подготовки к ним.

Ключевые слова: Юридический конфликт, переговоры, способы разрешения конфликта, субъекты спора, основные этапы.

Юридический конфликт – это любой спор, который так или иначе связан с правоотношениями сторон, их юридическими правами и обязанностями, а сам конфликт влечет юридические последствия. Стоит обратить внимание, что практически каждый конфликт может завершиться юридической процедурой, независимо от своей природы.

Многообразие видов юридических конфликтов, предполагает наличие различных способов их разрешения: судебные процедуры, обращение к арбитру, посредничество, переговоры. Их использование предполагает соблюдение определенной последовательности, а при переходе от одного способа к другому необходимо учитывать ресурсные возможности каждого из них.

По моему мнению, наиболее благоприятный способ решения юридического конфликта – переговоры. Он позволяет сторонам прийти к соглашению мирным путём, выслушать мнения и их обоснования, что позволит наладить отношения между участниками спора и решить конфликт наиболее комфортно и рационально.

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать определение. Переговоры - это эффективный способ быстро урегулировать правовой конфликт без участия суда. Зная, что любой конфликт можно решить с помощью переговоров, большинство предпочитает

обращаться в суд. Но всё же, несмотря на это из всех форм альтернативного разрешения, наибольшее применение получили переговоры при разрешении трудовых, семейный, коммерческих и корпоративных споров.

Переговоры по сравнению с классическим судебным разрешением имеет ряд преимуществ. Они эффективны только тогда, когда обе стороны конфликта хотят разрешения, находят между собой компромисс [4, с. 113].

Практически все исследователи переговорного процесса выделяют три основных этапа в процессе переговоров: 1) начальный; 2) дискуссионный; 3) заключительный [6, с. 20].

Прежде чем приступить к переговорам, нужно осуществить их подготовку. Этот вид деятельности может включать в себя работу организационного и содержательного характера: достижения соглашения о необходимости переговоров; определение места и времени встречи; определение стратегии и тактики переговоров; определение целей и задач переговоров; составление необходимых документов и материалов. [1, с. 155]

Участники должны чётко понимать, чего они хотят добиться в ходе данной процедуры, каковы цели её проведения. Цель – это предполагаемый результат действия, являющегося его причиной. Результаты переговоров будут достигнуты тогда, когда цели обоснованы реальностью, правовой действительностью, а не фантазиями.

Сам конфликт часто приводит к невозможности эффективной коммуникации в переговорах, неспособности понять, что другие думают, чувствуют и во что верят, нежеланию действовать с уважением к потребностям, мнениям и правам других. Когда такое случается, люди могут считать, что у них нет другого выхода, кроме обращения в суд, вызова полиции или даже агрессивных действий против других. Поэтому во многих случаях полезной оказывается помощь непредубежденного, нейтрального посредника, способного взглянуть на ситуацию «со стороны».

В переговорах всегда учитываются такие обстоятельства как: 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.182 – 184].

Во многом успех на переговорах по разрешению правовых конфликтов зависит от знания правовой ситуации. Прежде всего, необходимо оценить потребности и интересы правового характера противоборствующих сторон. Но не просто собрать правовую информацию по обсуждаемой проблеме, а проанализировать ее, выделить самое главное. Важно быстро ориентироваться в новой, ранее неизвестной информации, поступающей в ходе спора.

Переговоры между конфликтующими сторонами являются одним из способов альтернативного разрешения спора. Они возможны с участием третьих лиц [2, с.188 – 190]. Поэтому определенную роль играет и число участников переговоров. Независимо от точки зрения сторон конфликта должен учитываться как можно более широкий спектр мнений.

Далеко не всегда удаётся достичь благоприятной обстановки, необходимой для принятия удовлетворяющего всех завершения юридического конфликта. Поэтому прийти к единогласному решению при быстро сменяющейся обстановке довольно трудно.

В заключение можно сказать что, при многообразии форм разрешения юридического конфликта стоит выбирать переговоры, как прямые, так и с помощью посредников. Грамотно подготовленный переговорщик сможет убедить оппонента принять его точку зрения и решить конфликт мирным путём, что наиболее благоприятно для всех сторон.

Список литературы

1. Борисов Н.А., Брыжинская Г.В. Психология участников правового конфликта // Евразийский научный журнал. – 2015. – № 29. – С. 154–156.
2. Брыжинская Г.В. Условия эффективного ведения переговоров // Глобальный научный потенциал. – 2015. – № 11(56). – С. 188–190.
3. Брыжинский А.А., Худойкина Т.В. Общие задачи совершенствования негосударственного урегулирования конфликтов в Российской Федерации // Вестник Мордовского университета. – 2006. – №1. –С. 181–186.
4. Худойкина Т.В., Брыжинский А.А. Проблемы и перспективы развития медиации //

Правовая политика и правовая жизнь. – 2011. – № 3. – С. 109–115.

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

6. Шеретов С.Г. Ведение переговоров: Учебное пособие. – Алматы: Юрист, 2008. – 92 с.

{social}