

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Брыжинская Галина Викторовна

канд. пед. наук, доцент

Кудашкина Ольга Николаевна

студентка

ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный

университет им. Н.П. Огарева»

г. Саранск, Республика Мордовия

ПСИХОЛОГО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

***Аннотация:** в данной статье раскрываются природа и психологические особенности переговорного процесса. Выявляются тактические приемы, используемые в переговорах для достижения примирения сторон. Определяются перспективы развития и постепенного распространения переговоров как реальной формы разрешения правовых споров и конфликтов.*

***Ключевые слова:** переговоры, переговорный процесс, тактические приемы, соглашение, конфликт.*

Переговорный процесс как способ урегулирования разногласий и противоборств представляет наибольший интерес для определения перспективного развития системы альтернативного (негосударственного) разрешения споров и конфликтов, возникающих в правовой сфере. Для проведения переговоров, в первую очередь, должны привлекаться психологи и юристы. Такие специалисты должны владеть теорией и практикой ведения переговоров. Поэтому студенты современных высших учебных заведений по данным направлениям подготовки в рамках учебного процесса безусловно должны проходить специальные курсы.

Важно строить преподавание на интенсивных тренингах либо в рамках специального учебного курса по альтернативному разрешению правовых споров

и конфликтов, либо в рамках самостоятельной учебной дисциплины о переговорном процессе [2, с. 65].

Переговорный процесс, применяемый для взаимного общения с целью достижения совместного взаимоприемлемого решения, имеет свои особенности. Прежде всего, стороны непосредственно взаимодействуют между собой; контролируют различные аспекты своего коммуникативного взаимодействия; самостоятельно устанавливают временные рамки соглашения; заключают такое соглашение, которое удовлетворило бы обе стороны [1, с. 65].

Очевидно, переговоры и переговорный процесс – это определенные взаимоотношения между сторонами, целью которых следует считать учет и сбалансированность интересов основных его субъектов.

Весь ход переговоров зависит от того, какие используются тактические приемы. Как правило, для достижения цели примирения сторон, чаще всего используют такие тактические приемы как: нельзя нападать на позицию оппонента; нападение на себя переводить в атаку на проблему; уделять внимание интересам, а не позициям; уважать изложенные мнения с точки зрения противной стороны; во избежание «тупика» в ходе переговорного процесса в определенных случаях необходимо приостановить рассмотрение трудных проблем и отложить их до более удобного времени [3, с. 74–76].

Может возникнуть вопрос, а что необходимо сделать для понимания практикующими юристами общественной значимости и постепенного распространения переговоров как реальной формы разрешения конфликта?

Во-первых, следует разработать отечественную теорию переговоров, ориентированную на особенности российской правовой системы. В основу развития такой теории могут быть положены результаты уже существующих отечественных научных разработок в сочетании с использованием развитого зарубежного опыта.

Во-вторых, важно овладение теорией переговоров как на профессиональном, так и на обыденном уровне. При рассмотрении переговорного процесса обращает на себя внимание то, что не всякие отношения сторон во время разрешения

спорных вопросов основаны на письменных договорах или иных правоустанавливающих документах. Поэтому желательно во многих случаях оформлять результаты переговоров в форме юридического (правового) заключенного (договора). Важно составление протоколов переговоров, которые подписываются сторонами, что позволит избежать ошибок и не доводить дело до обращения в суд.

Ход переговоров и его результаты в обязательном порядке должны быть отражены в соответствующем протоколе, подписываемом всеми участниками мероприятия или уполномоченными представителями в двух экземплярах, если в переговорах участвуют две стороны. Протокол переговоров должен не допускать в формулировках какого-либо двойного толкования.

Переговоры все же на сегодняшний день являются наиболее простым и достаточно эффективным способом достижения соглашения о выполнении взаимных обязательств, которые желательно выразить в письменной форме в виде договора. Знание психологических и правовых аспектов порядка ведения переговоров позволит сторонам согласовать свои позиции и найти выход из сложившейся ситуации, и конечно, если будут соблюдаться все приведенные требования к переговорам, то переговорный процесс приобретет достаточную популярность, и возможно во многих случаях споры и конфликты не будут доводиться до суда.

Список литературы

1. Брыжинская Г.В., Худойкина Т.В. Переговорный процесс: психолого-правовой анализ / Г.В. Брыжинская, Т.В. Худойкина // *Paradigmata poznani*. – 2015 – №1. – С. 65–67.
2. Брыжинская Г.В., Худойкина Т.В. Подготовка социально-ориентированного юриста / Г.В. Брыжинская, Т.В. Худойкина // *Сборники конференций НИЦ Социосфера*. – 2013. – №56–1. – С. 127–128.
3. Худойкина Т.В., Левин В.В., Брыжинский А.А. Теоретико-правовой анализ, история, современное состояние и перспективы развития альтернативного разрешения правовых споров и конфликтов в России / Т.В. Худойкина, В.В. Левин, А.А. Брыжинский. – Саранск, 2005. – 192 с.