

*Худойкина Татьяна Викторовна, доктор юридических наук, профессор  
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный  
университет им. Н. П. Огарёва»*

*Столберова Валерия Михайловна, студент  
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный  
университет им. Н. П. Огарёва»*

## **СТРУКТУРА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА КАК АЛЬТЕРНАТИВНОГО СПОСОБА РАЗРЕШЕНИЯ ПРАВОВОГО КОНФЛИКТА\***

**Аннотация:** В данной статье анализируется сущность и структура переговорного процесса как одного из альтернативных способов разрешения конфликтов, возникающих в правовой сфере. Актуальность данной темы обусловлена тем, что переговоры повсеместно признаются наиболее доступной и эффективной формой урегулирования споров. Приводятся некоторые точки зрения, выдвинутые в научной доктрине, относительно определения переговоров в целом. Раскрываются структурные элементы, составляющие переговорный процесс: предмет, субъекты, стратегия и тактические приемы.

**Ключевые слова:** переговоры, переговорный процесс, разрешение, конфликт, структура переговоров.

**Abstract:** This article analyzes the essence and structure of the negotiation process as one of the alternative ways to resolve conflicts that arise in the legal sphere. The relevance of this topic is due to the fact that negotiations are universally recognized as the most accessible and effective form of dispute resolution. Some points of view put forward in scientific doctrine regarding the definition of negotiations in general are

---

\* Исследование выполнено в рамках научного проекта г/б 15-22

given. The structural elements that make up the negotiation process are revealed: topic, subjects, strategy and tactical options.

**Keywords:** negotiation, negotiation process, resolution, conflict, framework of negotiations.

Переговорный процесс является наиболее простым, эффективным и доступным альтернативным способом разрешения правовых споров и конфликтов. Он применяется в любой сфере жизнедеятельности. С его помощью можно получать больше достоверной информации, что позволяет принимать наиболее разумные решения для урегулирования конфликтов мирным путем.

В рамках данного исследования категории «переговорный процесс» и «переговоры» понимаются авторами тождественно, совпадающими по смыслу. В связи с этим не будет считаться ошибочным одновременное их применение.

До сегодняшнего дня российское законодательство так и не закрепило легального определения переговоров как альтернативного способа разрешения правовых споров и конфликтов. В связи с этим в доктрине было выработано множество определений указанной категории.

Котлярова В. В. указывает, что переговоры представляют собой такую примирительную процедуру, в ходе применения которой как непосредственно противоборствующими сторонами, так и при содействии доверенных лиц, принимается совместное решение и разрешается конфликт, без привлечения третьей стороны [5, с. 19].

Лукьяновская О. В. и Мельниченко Р. Г. связывают переговоры с процессом урегулирования конфликта, который осуществляется непосредственно конфликтующими сторонами для достижения взаимоприемлемого соглашения [6, с. 44].

Анцупов А. Я. и Шипилов А. И. рассматривают переговоры в качестве механизма, направленного на урегулирование спора, а также взаимодействия сторон, осуществляемого с целью поиска взаимосогласованного решения той или иной проблемы [2, с. 536].

Учитывая указанные точки зрения, а также обращаясь к научным исследованиям других авторов, следует определять переговоры как процесс принятия совместного решения двумя или более сторонами о дальнейшем их поведении. Анализ научно-практического толкования данного понятия позволяет сделать следующие выводы.

Переговорный процесс представляет собой определенные взаимоотношения сторон конфликта, осуществление ими соответствующей примирительной процедуры.

Переговоры являются весьма сложной и многогранной категорией, цель которой – выявление баланса во взаимоотношениях противоборствующих сторон. В переговорном процессе стороны, аргументируя, высказывают свои собственные позиции, с помощью чего осуществляется согласование интересов для дальнейшего достижения компромисса [7, с. 68].

Под структурой переговорного процесса следует иметь в виду его внутреннее строение, то есть упорядоченные определенным образом составные элементы. В рамках данного исследования придерживаемся позиции, согласно которой переговоры включают в себя предмет спора, участников (субъектов), стратегию и тактику ведения переговоров. Также следует отметить, что ряд авторов дополняют данный перечень структурных элементов целями, результатами переговоров, вариантами решений конфликта, обязательствами субъектов и т.п.

Раскроем подробнее содержание предмета, участников (субъектов), стратегию и тактику ведения переговорного процесса.

Предметом переговоров являются интересы сторон, которые отчасти могут даже совпадать, и их противоречия. Иными словами, это проблема, требующая своего разрешения. Правовые споры и конфликты могут возникнуть в любой сфере отношений – в административных, хозяйственных, трудовых и прочих. К примеру, в трудовых отношениях в качестве предмета переговоров может выступать проблема заработной платы.

Поскольку сущность переговоров заключается именно в совместной

деятельности сторон, субъектам следует опираться не только на собственные интересы, но и принимать во внимание позицию оппонента, выявляя в них как противоречия, так и, возможно, единые взгляды на тот или иной вопрос. Важным также будет являться обозначение конечного результата, то есть какой цели субъекты планируют добиться с помощью переговорного процесса. Всем участникам конфликта, при этом, нужно понимать, что именно сотрудничество друг с другом может привести к наиболее быстрому и эффективному результату.

Вторым структурным элементом переговоров являются его субъекты, правовой статус которых в переговорном процессе может быть не одинаков. В первую очередь следует выделить таких субъектов, которые непосредственно являются противоборствующими сторонами, отстаивающими собственные интересы. При этом целью этих сторон является скорейшее разрешение конфликта с минимальными затратами. К участникам переговорного процесса следует также относить иных лиц, которые хотя и принимают участие в решении конфликтной ситуации, но не придерживаются указанной цели. Говоря о первой категории субъектов, к ним могут относиться физические и юридические лица, различные социальные группы. Также в их число следует включать государство, государственные и муниципальные образования. Что же касается иных участников, которые вовсе не преследуют указанную ранее цель, то среди них могут быть представители сторон, действия которых направлены на оказание помощи противоборствующим сторонам [3, с. 92].

Следующими структурными элементами переговоров выступают стратегия и тактика ведения переговорного процесса. Их наличие, прежде всего, предопределено продуманностью действий сторон конфликта. Раскрывая сущность стратегии, в целом следует рассматривать ее как определенное направление, избранное одной стороной конфликта, в рамках которого будут осуществляться те или иные действия в отношении другой стороны для достижения поставленных целей. В доктрине стратегию классифицируют по различным основаниям. В первую очередь необходимо определить такой критерий, как ее характер, в связи с которым следует выделить следующие виды:

прямая стратегия, сущность которой заключается в ведении открытого переговорного процесса без применения каких-либо хитростей; закрытая стратегия, в ходе которой та или иная сторона выступает против каких-либо отклонений от обозначенных ранее для ведения переговоров условий; наступательная стратегия, которая связана с ведением переговорного процесса в соответствии с собственным, изначально избранным, сценарием; оборонительная стратегия, подразумевающая проявление пассивности стороной конфликта относительно согласования каких-либо вопросов [8, с. 80-83].

В основе следующего критерия следует указывать цели, которые непосредственно преследуются противоборствующими сторонами при разрешении конфликта. В соответствии с данным основанием необходимо выделить такие виды стратегии, как ожидание наиболее выгодного предложения; очередность взаимных уступок и окончательное предложение [8, с. 80-83].

Будет справедливым отметить тот факт, что на данный момент существует множество стратегий, применяемых сторонами в рамках определенного конфликта. К примеру, по мнению Кильмашкиной Т. Н., следует считать наиболее распространенными видами стратегии позиционный торг и партнерский подход [4, с. 14].

В целом можно говорить о том, что выбор той или иной стратегии зависит от предпочтений, стремлений и настроения самих субъектов переговорного процесса, каждый из которых определяет, как он должен проявить себя и каким образом желает разрешить определенный конфликт.

Тактика переговорного процесса связана со стратегией и включает в себя уже конкретные методы достижения определенной цели и решения ряда задач. Специалисты в области конфликтологии выделяют самые разнообразные тактические приемы, к которым, например, следует относить: прямое открытие позиции в выступлениях, указание на ложные акценты в собственной позиции, выражение согласия с частью предложений, завышение требований, указание на слабые стороны позиции оппонента, поиск общей зоны решения, оказание

давления, принятие предложений со стороны оппонента, отклонение предложений оппонента, возрастание требований, возвращение к дискуссии и т.д. [1, с. 293-297].

В целом следует говорить о том, что за многовековую практику реализации переговоров было разработано большое количество самых различных тактических приемов. Широкое распространение имеет такой прием, как выжидание, который подразумевает акцентирование внимания на аргументах оппонента для последующего формирования собственной позиции. Также довольно часто встречается прием «ухода», который связан с откладыванием решения проблемы либо с игнорированием того или иного вопроса.

Субъектам переговоров важно понимать, в какой момент будет выгодно для самого себя применять ту или иную тактику, учитывая при этом собственный опыт выступления в качестве участника переговорного процесса.

В завершение будет справедливо отметить, что переговорный процесс является очень трудоемким и нелегким процессом, поскольку необходимо учитывать ряд особенностей как в целом по организации переговоров, так и во взаимоотношениях с оппонентом, обращая внимание на его личностные качества и психологический аспект, поскольку это может помочь в выборе соответствующей тактики. Несмотря на тот факт, что переговоры считаются наиболее доступным альтернативным способом разрешения конфликтов, необходимо учитывать колоссальный объем факторов, которые могут повлиять на переговорный процесс как благоприятно, так и негативно.

### **Библиографический список:**

1. Анцупов А. Я. Конфликтология в схемах и комментариях: учебное пособие. – Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2019. – 304 с.
2. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология: Учебник для вузов. – Москва: ЮНИТИ, 2000. – 551 с.
3. Иванчак А. И. Переговоры как универсальный способ урегулирования частноправового спора // Примирительные процедуры в цивилистическом праве

и судопроизводстве. – 2019. – № 3. – С. 91-95.

4. Кильмашкина Т. Н. Стратегии ведения переговоров в ситуации конфликта // Труды Академии управления МВД России. – 2016. – №4 (40). – С. 13-17.

5. Котлярова В. В. Альтернативные способы урегулирования и разрешения споров в России: учебное пособие. – Самара: Издательство Самарского университета, 2021. – 104 с.

6. Лукьяновская О. В. Мельниченко Р. Г. Основы юридической конфликтологии и медиации. – Волгоград: Изд-во ФГОУ ВПО ВАГС, 2011. – 96 с.

7. Худойкина Т. В. Перспективы развития альтернативного разрешения правовых споров и конфликтов в регионах Российской Федерации // Регионология. – 2005. – № 4(53). – С. 61-70.

8. Худойкина Т. В., Васягина М. М. Профилактика юридического конфликта: теория и практика. – Саранск, 2007. – 183 с.