

Брыжинская Галина Викторовна

кандидат педагогических наук, доцент

Столичная финансово-гуманитарная академия, г. Москва;

Фошин Вячеслав Витальевич

студент

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

г. Саранск

Bryzhinskaya G. V.

candidate of pedagogical Sciences, associate professor

Capital finance and humanitarian academy, Moscow

Foshin V. V.

student

Ogarev Mordovia State University, Saransk

ТЕХНИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

TECHNIQUE NEGOTIATION

Аннотация. В данной статье раскрываются технические проблемы ведения переговоров, анализируются стадии переговоров. Проводится разграничение понятий «технология ведения переговоров», «тактика ведения переговоров» и «техника ведения переговоров».

Ключевые слова: переговорный процесс, техника ведения переговоров, технология ведения переговоров, тактика ведения переговоров переговоры.

Abstract. This article discusses the technical issues of the negotiations, analyzes the negotiation stage. A distinction of concepts «technology negotiations», «negotiating tactics» and «techniques of negotiation».

Keywords: the negotiation process, techniques, technology, tactics, negotiations, the negotiation process.

Наше современное общество, невозможно представить без конфликтов. Причем они лежат, как в социальной, так и в правовой плоскости. Теоретико-практическими проблемами решения правовых конфликтов занимается такая наука как юридическая конфликтология. Одним из направлений в юридической конфликтологии, наряду с прогнозированием юридического конфликта и профилактикой, является разработка альтернативных форм разрешения правовых споров и конфликтов.

Из всех способов преодоления конфликта наиболее популярным и весьма эффективным являются переговоры. Переговоры представляют собой общение. Общение — это одна из самых распространенных форм деятельности человека. Можно даже предположить, что общение априори предполагает под собой ведение переговоров. Следует уточнить, что рассматривая переговоры сквозь призму юридической конфликтологии, мы будем говорить не просто об общении, как об абстрактном понятии, а об осознанном

и целенаправленном обмене мнениями с определенной целью — разрешение конфликта [2, с. 24].

Единого мнения в понятии переговоров не существует. М. Г. Ятманова под переговорами понимает «осознанное общение с людьми для достижения определенных целей» [10, с. 5]. Гэвин Кеннеди в своей книге «Переговоры: полный курс» выводит такое определение: «Переговоры — это процесс поиска условий для получения того, что нужно нам, у того, кто чего-то хочет от нас» [4, с. 19]. И. Н. Кузнецов утверждает, что переговоры представляют собой «средство, взаимодействие между людьми, предназначенные для достижения соглашения, когда стороны имеют совпадающие либо противоположные интересы» [5, с. 153–154].

Одной из главных категорий в технике ведения переговоров является общение. Для успешных переговоров данная категория предполагает умение слушать партнера, говорить на понятном ему языке, также она указывает на то, что необходимо говорить о себе, а не о других, говорить ради достижения цели.

Следствием того, что переговоры представляют собой совместную деятельность, является необходимость учитывать не только интересы партнера, но и его видение проблемы, его отношение к переговорам и многое другое. Иными словами, встает задача правильно составить представление о противоположной стороне. Это представление формируется еще до начала непосредственно переговорного процесса и уточняется в ходе ведения переговоров. Но даже когда стороны пришли к решению и переговоры формально закончились, взаимодействие продолжается. Оно связано с выполнением достигнутых договоренностей. На этом этапе формируется представление о надежности партнера, о том, насколько строго он следует подписанным им документам.

В процессе переговоров можно выделить три основные стадии: подготовка к переговорам, процесс их ведения, анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.

Подготовка к переговорам делится на две части — содержательную и организационную. Этап подготовки включает в себя: 1) определение целей и задач для удержания инициативы; 2) сбор необходимых сведений о партнере по переговорам, его личностных характеристиках; 3) выбор стратегии и тактики ведения переговоров; 4) подготовка аргументов, анализ имеющейся информации о проблеме, ставшей предметом переговоров. Этап подготовки имеет большое значение, поскольку он задает тон всем переговорам, от него зависит весь исход самих переговоров.

Вторая стадия переговоров (процесс их ведения) может быть довольно длительной и трудной, так как предполагает непосредственный контакт участников конфликта или их представителей. Выделяют следующие этапы ведения переговоров: 1) выявление и осмысление позиций и точек зрения друг друга; 2) уточнение собственной позиции оппонента на предмет не противоречия правовым нормам; 3) диагностика личностных характеристик оппонента для выработки дальнейшей тактики поведения; 4) согласование позиций, разработка вариантов в достижении соглашения [1, с. 1].

Если ход переговоров был позитивным, то на завершающей стадии необходимо резюмировать, кратко повторить основные положения, которые рассматривались в процессе переговоров, и, что особенно важно, дать характеристику тех положительных моментов, по которым достигнуто соглашение сторон.

Таким образом, можно сделать вывод, что важнейшим элементом переговоров является техника их проведения, которую следует рассматривать как совокупность приемов, необходимых и применяемых при проведении переговоров. Так же важна профессиональная необходимость, ясность, наглядность, систематизированность изложения, уважение своего партнера, внимательность и предупредительность, вежливый, дружеский настрой к партнеру, тактический прием ведения переговоров.

Литература

1. Брыжинская Г. В., Волкова М. А. Процедура проведения переговоров // Проблемы современной науки и образования. — 2015. — № 11 (41). — С. 175–176.
2. Баранов В. М., Худойкина Т. В. Теория юридического конфликта: философские и социолого-правовые аспекты // Юрист — Правовед. — 2000. № 1. — С. 18–28.
3. Бузунов А. М. Технология принципиальных переговоров, как эффективный способ разрешения конфликтов // Научно-теоретический журнал «Ученые записки». — 2011. — № 6. — С. 16–19.
4. Кеннеди Г. Переговоры: Полный курс; пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 388 с.
5. Кузнецов И. Н. Деловое общение: Учебное пособие для бакалавров. Ростов н/Д: Феникс, 2014. — 335 с.
6. Худойкина Т. В., Брыжинская Г. В. Подготовка социально ориентированного юриста // Сборник конференций НИЦ Социосфера. — 2013. — № 56–1. — С. 121–128.
7. Худойкина Т. В. Технология оценки и измерения правового сознания // Теория и практика общественного развития. — 2015. — № 21. — С. 104–106.
8. Худойкина Т. В. К вопросу о выявлении характера правового сознания // Перспективы науки. — 2015. — № 11 (74). — С. 116–119.
9. Худойкина Т. В. Правовое воспитание как основной фактор предупреждения юридических конфликтов // Глобальный научный потенциал. — 2015. — № 11 (56). — С. 206–208.
10. Ятманова М. Г. Ведение переговоров. Стратегии и тактики: учебно-методическое пособие. — СПб.: СПбГУ, 2012. — 92 с.