

Научная статья  
УДК 808.5

## ПЕРЕГОВОРЫ КАК ФОРМА ЮРИДИЧЕСКОЙ КОММУНИКАЦИИ

Зиля Вагизовна Баишева<sup>1</sup>, Олеся Алексеевна Безземельная<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Уфимский университет науки и технологий, Уфа, Россия, zbaisheva@yandex.ru

<sup>2</sup> Уфимский юридический институт МВД России, Уфа, Россия, olesik\_2009@mail.ru

**Аннотация.** Статья посвящена проблеме обучения переговорному процессу в юридических вузах. Проводится мысль об особой важности развития у студентов практических умений и навыков ведения переговоров как в аспекте качественной коммуникативной подготовки будущих юристов, так и в плане успешной профессиональной деятельности подготовленных специалистов. Даются конкретные рекомендации по организации процесса обучения переговорам, предлагаются конкретные приемы обучения практическим технологиям современного переговорного процесса.

**Ключевые слова:** переговоры, переговорный процесс, этапы переговорного процесса, обучение ведению переговоров, профессиональная юридическая коммуникация.

**Для цитирования:** Баишева З. В., Безземельная О. А. Переговоры как форма юридической коммуникации // Вестник Уфимского юридического института МВД России. 2024. № 3 (105). С. 163–168.

Original article

## NEGOTIATIONS AS A FORM OF LEGAL COMMUNICATION

Zilya V. Baisheva<sup>1</sup>, Olesya A. Bezzemelnaya<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Ufa University of Science and Technology, Ufa, Russia, zbaisheva@yandex.ru

<sup>2</sup> Ufa Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Ufa, Russia, olesik\_2009@mail.ru

**Abstract.** The article is devoted to the problem of teaching the negotiation process in law schools. The idea of special importance of developing students' practical skills and negotiation skills is carried out both in terms of qualitative communication training of future lawyers and in terms of successful professional activity of trained specialists. Specific recommendations on the organization of the process of training negotiation are given, specific methods of teaching practical technologies of the modern negotiation process are offered.

**Keywords:** negotiations, negotiation process, stages of the negotiation process, negotiation training, professional legal communication.

**For citation:** Baisheva Z. V., Bezzemelnaya O. A. Negotiations as a form of legal communication // Bulletin of Ufa Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2024. No. 3 (105). P. 163–168. (In Russ.)

### Введение

Переговоры – значимая и очень распространенная форма коммуникации в различных сферах человеческой деятельности. Каждый из нас довольно часто находится в состоянии переговоров как в ситуациях бытового общения, так и в рамках различных профессиональных коммуникаций. По мнению французского исследователя Л. Белланже, переговоры – это «факт повседневной жизни, способ жить вместе, мыслить

отношения с другими людьми в терминах согласия и урегулирования разногласий. Они – доказательства доверия людей друг к другу, их открытости и признания наличия между ними хотя бы минимума солидарности. Вести переговоры означает принимать и ценить отношения взаимозависимости, избегать «демонов» враждебности, господства, хитрости, зла» [1]. Большинство людей предпочитают не конфликтовать, а договариваться. Насколько успешно получится

© Баишева З. В., Безземельная О. А., 2024

договориться, зависит от уровня знаний, владения умениями, навыками ведения переговоров.

О значимости переговоров как формы коммуникации свидетельствует и то, что переговорный процесс является объектом исследования разных наук – социологии, психологии, коммуникологии, конфликтологии, риторики, математики, экономики, юриспруденции и пр. [2; 3; 4; 5; 6]. Соответственно, существует множество определений переговоров [7, с. 8–9; 8, с. 9; 9, с. 128; 10; 11 и др.]. Основные характеристики этого явления, на наш взгляд, отражает следующее определение: «Переговоры – это сложное социально-психологическое взаимодействие; диалог равных, относительно независимых друг от друга партнеров; процесс взаимосогласованных действий субъектов для достижения необходимого соглашения» [12, с. 14].

Особое место занимают переговоры в юридической коммуникации. Юристы рассматривают данную форму коммуникации в одном ряду с медиацией, арбитражем, третейским разбирательством как один из альтернативных способов разрешения юридического конфликта. При этом переговоры признаются «одним из самых популярных способов разрешения юридического конфликта» [13, с. 301; 14, с. 72]. В ситуации правового конфликта переговоры воспринимаются как процесс совместного принятия решения сторонами конфликта. Проводятся такие переговоры в форме диалога, нацеленного на нахождение компромиссного и взаимоприемлемого решения. В процессе переговоров планомерно выявляются интересы каждой стороны и определяется удовлетворяющий стороны результат [15, с. 85]. Однако переговоры не всегда связаны с конфликтной ситуацией. По сути, любая коммуникация включает в себя элементы переговорного процесса. Например, общение адвоката с доверителем, следователем или судьей. Переговоры являются важным этапом заключения договоров, контрактов, различных сделок, улаживания разногласий и решения других задач.

## **Методы**

Юристы признают, что «умение вести переговоры и разрешать спорные ситуации является таким же важным практическим навыком для юриста, как и умение грамотно составлять документы, выработать позицию по делу, выступать в прениях и т. д.» [16, с. 297], то есть обучение переговорному процессу в вузе так же важно, как и обучение другим формам юридической коммуникации. Более того, всеохватность переговорной формы коммуникации в юридической деятельности обуславливает особую значимость обучения ведению переговоров в контексте коммуникативной подготовки студентов – будущих юристов. Этим определяются наш интерес к организации процесса обучения переговорам в юридическом вузе, выявлению и изучению наиболее эффективных приемов, применяемых в обучении, и актуальность нашего исследования.

Процесс переговоров с установкой на сотрудничество включает следующие этапы: подготовительный, заключение процедурных соглашений, выступление сторон, прояснение интересов сторон, формулирование повестки дня, выдвижение и обсуждение предложений, выбор решения и формулировка соглашения [16, с. 301–307]. Уже из простого перечисления этапов переговорного процесса ясно, что для достижения успеха в переговорах его участники должны обладать достаточно большим объемом соответствующих знаний и умений.

Следует также отметить, что владение/невладение навыками ведения переговоров в целом сказывается на успешности профессиональной деятельности юристов, так как многие умения, навыки, необходимые для проведения эффективных переговоров, также значимы и для осуществления других форм юридической коммуникации (интервьюирования, консультирования, допроса, публичного выступления и др.). Так, для того чтобы провести действенные переговоры, добиться нужного результата, необходимо как минимум владеть следующими умениями: слушать, в частности,

использовать различные приемы активного слушания (проговаривание, перефразирование, интерпретация, сообщение о переживаемом и др.); задавать вопросы, то есть формулировать их с учетом особенностей собеседника, конкретной ситуации, преследуемых целей, использовать наиболее подходящий тип вопроса, формулировать его на основе предыдущего ответа собеседника, задавать только необходимые вопросы и пр.; анализировать информацию, то есть систематизировать, интерпретировать ее на основе логического мышления, преобразовывать полученные данные на новый уровень и пр.

Переговоры – это «способ решения спорных вопросов» [12, с. 13], поэтому участники переговорного процесса, несомненно, должны уметь аргументировать свою позицию, вести полемику, противодействовать некорректным приемам ведения полемики, распознавать средства речевого воздействия, противостоять коммуникативной манипуляции, владеть приемами эффективного воздействия на собеседника.

Крайне важно для каждого участника переговорного процесса владение речевой культурой делового разговора, что предполагает знание лексических, грамматических, стилистических особенностей деловой речи, умение создавать речь, соответствующую требованиям правильности, точности, краткости и доступности, говорить убедительно, применять для создания убедительной речи риторический инструментарий.

Немаловажными для участников переговорного процесса являются знание и умение использовать невербальные средства общения. Знание языка невербальных средств коммуникации способствует более точному определению позиции партнера по переговорам, позволяет предвидеть реакцию собеседника на услышанное, помогает понять, «надо ли изменить свое поведение или сделать что-то другое, чтобы достичь нужного результата» [12, с. 68–69].

Вот далеко не полный перечень умений и навыков, необходимых для проведения эф-

фективных переговоров. Из вышеизложенного понятно, что обучение переговорному процессу крайне важно в контексте общей коммуникативной подготовки студентов в юридическом вузе, и этой работе следует уделять особое внимание.

Процесс обучения ведению переговоров должен строиться с учетом всего комплекса необходимых знаний и умений. И этот процесс, думается, должен осуществляться поэтапно. Начинать, по-видимому, следует с овладения культурой речи, далее необходимо развивать умения слушать, задавать вопросы, вести полемику и т. д. Сначала обучаемые должны получить тот комплекс знаний и умений, без которых невозможна реализация ни одной формы юридической коммуникации, а затем – знания непосредственно о процедуре переговоров, специфике переговорного процесса как способа решения правового конфликта и как «процесса взаимосогласованных действий субъектов для достижения необходимого соглашения» [12, с. 14], этапах этого процесса. Лишь после усвоения обучаемыми необходимых знаний следует перейти к работе по развитию умений и навыков ведения переговоров.

### Результаты

Соответствующее обучение следует начинать на первом курсе, и далее оно должно проводиться на протяжении всех лет учебы студента в вузе. Основное обучение, думается, осуществляется в рамках речевых дисциплин, преподаваемых в юридическом вузе. Так, на первом курсе преподается дисциплина «Русский язык и культура речи» либо «Русский язык и деловое общение». В рамках изучения этой дисциплины студенты приобретают теоретические знания и практические умения, важные для осуществления всех форм профессиональной юридической коммуникации (умение слушать, задавать вопросы, вести полемику и пр.). На старших курсах бакалавриата преподается дисциплина «Деловое общение юриста», в рамках изучения которой закрепляются и углубляются полученные ранее соответствующие знания и умения, сту-

денты знакомятся с основными формами делового общения юриста: деловой беседой, совещанием, консультированием, переговорами. Студенты же магистратуры в рамках изучения дисциплины «Профессиональные коммуникации юриста» получают углубленные знания об основных формах юридической коммуникации (интервьюировании, консультировании, допросе, переговорах, публичных выступлениях и др.), соответствующие практические умения и навыки.

Обучение в рамках каждой дисциплины должно строиться от простого к сложному, от теории к практическим умениям и навыкам. Все обучение должно быть ориентировано на получение, развитие, совершенствование практических умений и навыков, и все задания, упражнения, предлагаемые обучаемым, должны работать в данном направлении. В связи с этим, думается, особое внимание следует уделять интерактивным формам обучения. В частности, целесообразно применение кейс-задач, решение которых представляет собой аргументированное объяснение выбранного плана действий для разрешения конкретной проблемы, связанной с определенной деловой ситуацией. Работа с кейс-задачами как нельзя лучше способствует закреплению теоретического материала, качественной переработке знаний в умения, широкому развитию практических навыков, помогает поддерживать высокий уровень вовлеченности обучаемых в учебный процесс. Понятно, что кейс-задачи должны быть связаны с различными ситуациями, которые могут иметь место в переговорном процессе.

Эффективной формой работы над развитием умений и навыков ведения переговоров является ролевая игра, которая дает возможность каждому студенту почувствовать себя в реальной ситуации переговорного процесса, «прожить» про-

фессиональную ситуацию, тут же увидеть и понять результаты своих действий и при желании попробовать другой вариант поведения, сопоставить, проанализировать и выбрать наиболее правильную стратегию и тактику взаимодействия с другими участниками данной ситуации. Таким образом, обучаемый приобретает практический опыт взаимодействия с другими в профессионально значимой ситуации, сравнивает и оценивает связь между своим поведением и его последствиями, имеет возможность экспериментальным путем выявить наиболее эффективную модель поведения в подобных ситуациях профессионального общения<sup>1</sup>.

Проведение специальных мастер-классов, присутствие студентов на реальных переговорах с дальнейшим их обсуждением также способствуют приобретению обучаемыми практического опыта применения различных переговорных технологий, отработке имеющихся практических умений.

### **Заключение**

Таким образом, переговоры – неотъемлемая часть профессиональной деятельности каждого юриста, юрист-профессионал независимо от направления деятельности должен владеть практическими технологиями современного переговорного процесса, искусством подготовки, ведения переговоров, принятия конструктивных решений. Успешность профессиональной деятельности юриста во многом определяется именно уровнем коммуникативной подготовки специалиста. И особое место в этой подготовке, бесспорно, занимает владение навыками переговорного процесса.

Переговоры – сложный процесс, требующий больших усилий и в плане подготовки, и в плане проведения. И обучение этому процессу тоже требует большой работы, которая должна вестись на протяжении всех лет учебы студента в юридическом вузе.

<sup>1</sup> Рычина Т. Н. Интерактивный метод обучения – ролевая игра // Фестиваль педагогических идей «Открытый урок»: сайт для учителей. URL: <https://urok.1sept.ru/articles/576686> (дата обращения: 01.04.2024).

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Белланже Л. Переговоры / пер. с франц., под ред И. В. Андреевой. СПб, 2002. 128 с.
2. Гоголев В. К. Психология переговорного процесса. М., 2022. 268 с.
3. Лукашук И. И. Искусство деловых переговоров. М.: Издательство БЕК, 2002. 208 с.
4. Мазалов В. В., Менчер А. Э., Токарева Ю. С. Переговоры. Математическая теория. М.: Издательство Лань, 2012. 304 с.
5. Переговоры в гражданском праве и цивилистическом процессе: монография / под ред. Е. И. Носыревой, Д. Г. Фильченко. М.: Статут, 2023. 272 с.
6. Пильгун М. А. Речевые стратегии и тактики (переговоры, деловая коммуникация). М.: АПК и ППРО, 2013.
7. Мастенбрук В. Переговоры. Калуга: Калуж. ин-т социологии, 1993. 175 с.
8. Резник С. Г. Всегда выигрывай деловые переговоры. М.: Феникс, 2006. 192 с.
9. Хасан Б. И. Конструктивная психология конфликта. СПб.: Питер, 2003. 250 с.
10. Хасан Б. И., Сергоманов П. А. Разрешение конфликтов и ведение переговоров. М.: МИРОС, 2001. 174 с.
11. Шеретов С. Г. Ведение переговоров. Алматы: Издательство «Юрист», 2008. 92 с.
12. Данилов В. А. Переговоры в деловых коммуникациях. Часть I. М.: АНО ВО «Институт непрерывного образования», 2018. 221 с.
13. Хохлова Е. М., Ребрушкина М. А. Понятие переговоров // Евразийский научный журнал. 2016. № 5. С. 301–303.
14. Худойкина Т. В., Кондратьева И. В. Технология альтернативного разрешения юридического конфликта // European science. 2015. № 3 (4). С. 71–73.
15. Брыжинский А. А. Альтернативное разрешение правовых споров и конфликтов в России: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2005. 234 с.
16. Воскобитова Л. А., Захаров В. В., Ливи М. Профессиональные навыки юриста: Опыт практического обучения. М.: Дело, 2001. 416 с.

REFERENCES

1. Bellanger L. Negotiations / translated from French, edited by I. V. Andreeva). St. Petersburg, 2002. 128 p. (In Russ.)
2. Gogolev V. K. Psychology of the negotiation process. Moscow, 2022. 268 p. (In Russ.)
3. Lukashuk I. I. The art of business negotiations. Moscow: BEK Publishing House, 2002. 208 p. (In Russ.)
4. Mazalov V. V., Mencher A. E., Tokareva Yu. S. Negotiations. Mathematical theory. Moscow: Lan Publishing House, 2012. 304 p. (In Russ.)
5. Negotiations in Civil Law and Civil Procedure: monograph / edited by E. I. Nosyreva, D. G. Filchenko. Moscow: Statute, 2023. 272 p. (In Russ.)
6. Pilgun M. A. Speech strategies and tactics (negotiations, business communication). Moscow: APK and PPRO, 2013. (In Russ.)
7. Mastenbrook V. Negotiations. Kaluga: Kaluga. Institute of Sociology, 1993. 175 p. (In Russ.)
8. Reznik S. G. Always win business negotiations. Moscow: Phoenix, 2006. 192 p. (In Russ.)
9. Khasan B. I. Constructive psychology of conflict. St. Petersburg: Peter, 2003. 250 p. (In Russ.)
10. Khasan B. I., Sergomanov P. A. Conflict resolution and negotiation. Moscow: MIROS, 2001. 174 p. (In Russ.)
11. Sheretov S. G. Negotiating. Almaty: Publishing House "Lawyer", 2008. 92 p. (In Russ.)
12. Danilov V. A. Negotiations in business communications. Part I. M.: ANO VO "Institute of Continuing Education", 2018. 221 p. (In Russ.)
13. Khokhlova E. M., Rebrushkina M. A. The concept of negotiations // Eurasian Scientific Journal. 2016. No. 5. P. 301–303. (In Russ.)
14. Khudoikina T. V., Kondratieva I. V. Technology of alternative resolution of a legal conflict // European science. 2015, No. 3 (4). P. 71–73. (In Russ.)

15. Bryzhinsky A. A. Alternative resolution of legal disputes and conflicts in Russia: diss. ... cand. of law. Moscow, 2005. 234 p. (In Russ.)

16. Voskobitova L. A., Zakharov V. V., Livi M. Professional skills of a lawyer: Practical training experience. Moscow: Delo, 2001. 416 p. (In Russ.)

***Информация об авторах:***

З. В. Баишева, доктор филологических наук, доцент;

О. А. Безземельная, без ученой степени.

***Information about the authors:***

Z. V. Baisheva, Doctor of Philology, Associate Professor;

O. A. Bezzemel'naya, no academic degree.

Статья поступила в редакцию 07.04.2024; одобрена после рецензирования 12.04.2024; принята к публикации 27.09.2024.

The article was submitted 07.04.2024; approved after reviewing 12.04.2024; accepted for publication 27.09.2024.