

Карманова, А.А., Ерикова, А.Е. студентки 3 курса НАО «Восточно-Казахстанский университет им. С.Аманжолова» (г. Усть-Каменогорск, Казахстан)

Научный руководитель — Дячук, М.И. доцент НАО «Восточно-Казахстанский университет им. С.Аманжолова», кандидат юридических наук, (г. Усть-Каменогорск, Казахстан)

ПЕРЕГОВОРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РАБОТЕ ЮРИСТА

Аннотация. Переговоры – составляющая повседневной жизни каждого человека. А для юристов переговоры – еще и важная часть профессии, соответственно, требования к качеству и эффективности проведения таковых у них особые. И если окунуться в историю эталона правосудия- суда биев, можно найти прекрасный пример к чему стоит стремиться, не только юристам, но и каждому человеку чести.

Для начала разберемся, что такое переговоры и для чего они нужны в профессиональной деятельности юриста?

Переговоры – общение, взаимодействие между сторонами (переговорщиками) для достижения определенных целей, при котором каждая из сторон имеет равные возможности в контроле ситуации и принятии решения.

В процессе общения между участниками происходит обмен различной информации. В двадцать первом веке, каждый человек может вести переговоры, для принятия решения и разрешения разногласий. На сегодняшний день переговоры являются неотъемлемой частью нашей повседневной жизни.

Для юриста переговоры являются существенной частью его профессиональной деятельности. Так как, он каждый день сталкивается с этим: заключение договоров, контрактов; выступление в суде; переговоры с подозреваемыми и потерпевшими. Поэтому каждый специалист, независимо от направления деятельности, должен обладать навыком воздействия на оппонента, при возникновении такой необходимости, чтобы направлять диалог в необходимое русло и качественно развивать межличностные отношения.

Определим качества, присущие для ведения переговоров на примере суда биев. Переговоры и процедуры в разрешении споров и конфликтов являются закономерным явлением для обычного права основанного на традиционном

укладе, где общественные отношения обеспечены социальным принуждением. В определенные исторические эпохи существовали разнообразные формы урегулирования конфликтов, а также техники ведения переговоров, предусматривающие целый комплекс мер и решений, способных временно, либо окончательно погасить конфликт.

Конечной целью правосудия биев являлось примирение сторон, каким сложным и острым ни был конфликт. Древняя установочная норма гласит – «Примирение есть цель и конец тяжбы».

Исследователи отмечают, что рассматривая судебные дела, бии задавали нормы терпимости и гуманизма. Именно поэтому мудрые решения биев всегда исполнялись добровольно и обязательно. Извлекаем из этого два первых критерия для ведения переговоров: терпимость и гуманность.

На основе разрешения конкретных ситуаций бии разрабатывали новые принципы и подходы для рассмотрения юридически и социально значимых судебных дел. Важным требованием суда бийского правосудия была состязательность - судья прекрасно владел ораторским искусством как средством обоснования своего решения. Подобно римскому праву, в степном праве красноречие и риторика входили в средства доказывания и убедительности. И поэтому в бийском суде победителем оказывался самый убедительный. Из этого следует следующий немаловажный фактор для ведения переговоров: умение убеждать людей либо же красноречие.

Суть дела излагалась в устной форме истцом или его представителем, ответчик также мог изложить свою версию сам или через представителей. В их роли выступали чаще всего красноречивые и знакомые с нормами обычного права одноаульцы. Бий мог вызвать свидетелей, явка которых обеспечивалась заинтересованной стороной. Немаловажным фактором играло умение слушать и слышать участников процесса.

Важно отметить, что именно суды биев объявили основным критерием судебных решений справедливость, которая стала в системе обычного права главным институтом. Гласность судебного процесса и зависимость авторитета, бия от справедливости вынесенных им решений, вели к невозможности злоупотреблений со стороны биев и стремлению выносить приговоры, максимально удовлетворяющие обе стороны. Таким образом, целью суда был не столько поиск истины, сколько примирение сторон и прекращение конфликта. Отсюда следует выделить два критерия для успешного ведения переговоров это справедливость и беспристрастность.

Таким образом, на примере суда биев мы выделили важные критерии для ведения переговоров. Это говорит о том, что система и суть суда биев остается актуальной и востребованной по сей день. И обучение в вузе по направлению подготовки "юриспруденция" должно быть направлено, в том числе на формирование этих навыков и умения адекватно применять их в конкретной ситуации.

Для нашего народа одним из основополагающих исторических наследий является суд биев, имеющий всеобщую значимость. Главным принципом их деятельности был принцип справедливости. Одной из ярких особенностей суда биев — в его духовности: бии старались придерживаться в первую очередь моральных установок. И люди шли только к тем, чьему мнению доверяли. Суд биев был эталоном правосудия! Это был истинный цвет народа, концентрирующий в себе всю кладезь народной мудрости и духовности.

Взяв историю как за исток, считаем, что одним из главных качеств, которым должен обладать юрист в переговорах и не только, это доверие, а именно, заслуженное доверие. Обращаясь к юристу за помощью, человек на подсознательном уровне ищет не просто специалиста, а посланца Фемиды. Того, кто искренне выслушав, постарается войти в положение обратившегося, исходя в первую очередь именно из морально-нравственных установок. Ведь именно юрист помогает защищать права и интересы граждан, главным инструментом которого должна быть «справедливость во всём». Как говорил известный английский философ Френсис Бэкон: «Ведя сложные переговоры, не старайтесь сеять и жать одновременно; медленно подготавливайте почву, и плоды постепенно созреют», и первым элементом в подготовке почвы я ставлю — доверие. Заслужив доверие, можно приступать к переговорам.

Юрист не должен брать и первым же делом убеждать своими аргументами другую сторону в правомерности его позиции. Сила переговоров достается тем, кто слушает и учится. Поэтому крайне важно задавать вопросы и получать как можно больше релевантной информации на протяжении всего переговорного процесса. С информацией в кармане у юриста есть власть. Без нее юрист будет плавать. Выясняя репутацию своих партнеров на переговорах и исследуя фундаментальные цели, потребности, интересы и варианты действий их и других сторон, юрист сможет выстроить благоприятное взаимопонимание, что приведет к успешному развитию отношений.

Ведение переговоров должно состоять из: уточнения интересов и позиций сторон, обсуждения, согласования позиций и выработки предложений. Уточнением интересов, позиций снимается информационная неопределенность в

обсуждаемой проблеме; стороны излагают свои требования, мнения, взгляды, давая соответствующие пояснения относительно терминологии, собственного понимания проблемы, выдвигают предложения, предлагают свое видение решения обсуждаемой проблемы.

Именно в этой части процедуры реализуется информационно-коммуникативная функция переговоров.

Обсуждение является логическим продолжением уточнения позиций. Для формированию благоприятного климата в процессе ведения переговоров следует пользоваться следующими элементами:

Рациональность. Необходимо сохранять спокойствие, даже если другая сторона проявляет эмоции. Любая несдержанность разрушительно действует на взаимоотношения сторон;

Понимание. Нужно постараться понять оппонента. Пренебрежение к его точке зрения ограничивает возможность достижения соглашения;

Отсутствие поучительного тона. Пренебрежительные интонации, менторский тон, запелляционность высказываний трактуются как демонстрация превосходства, проявление неуважения и вызывают раздражение;

Открытость для восприятия другой точки зрения. Нужно постараться вникнуть в суть представлений оппонента. Ведь понять точку зрения другого — еще не значит согласиться с ней. Нетерпимость по отношению к взглядам оппонента — верный путь к разрыву отношений.

Как писал Уильям Мастенбрук: «Умение ненавязчиво и постепенно направить процесс обмена информацией в такое русло, чтобы интересы и ожидания обеих сторон постепенно приходили к общему знаменателю — поистине можно назвать искусством». Старайтесь делать разграничения между участниками дискуссии и обсуждаемыми проблемами; сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях; изобретайте взаимовыгодные варианты; настаивайте на использовании объективных критериев, сможет оценить все преимущества этого подхода к ведению переговоров.