

Научная статья

УДК 347.9

DOI 10.25205/2542-0410-2023-19-4-63-68

## **Значение навыка ведения переговоров для разрешения гражданско-правовых споров**

**Владислава Игоревна Бояринова**

Новосибирский государственный университет

Новосибирск, Россия

v.boyarinova@inbox.ru

### *Аннотация*

Участники гражданских правоотношений ведут переговоры в различных ситуациях, которые обобщенно можно представить в двух видах: как стадия, предшествующая заключению договора, и как способ разрешения спора, который может быть эффективнее, чем судебное разбирательство. Навык ведения переговоров даст возможность разрешать спор, не прибегая к юрисдикционной форме защиты, однако он требует формирования, в первую очередь, в ходе обучения по профилю «Юриспруденция». Несмотря на то что ряд дисциплин предусматривают в качестве одной из форм текущего контроля проведение деловых игр, этого недостаточно для формирования переговорного навыка. Полагаем возможным включить в учебные планы образовательных программ отдельную дисциплину – «Переговоры как способ разрешения гражданско-правовых споров», которая будет направлена на развитие соответствующего навыка у студентов. В свою очередь, формирование культуры ведения переговоров и приобретение навыков студентами юридического профиля создаст больше возможностей для разрешения гражданско-правовых споров в неюрисдикционной форме.

### *Ключевые слова*

переговоры, гражданско-правовой спор, альтернативное урегулирование споров, медиация, разрешение споров

### *Для цитирования*

Бояринова В. И. Значение навыка ведения переговоров для разрешения гражданско-правовых споров // Юридическая наука и практика. 2023. Т. 19, № 4. С. 63–68. DOI 10.25205/2542-0410-2023-19-4-63-68

## **Negotiation Skill Value for Resolution Civil Disputes**

**Vladislava I. Boyarinova**

Novosibirsk State University  
Novosibirsk, Russian Federation

v.boyarinova@inbox.ru

### *Abstract*

Participants in civil legal relations negotiate in completely different situations, which can be generally represented in two forms: as a stage preceding the conclusion of an agreement, and as a way to resolve a dispute, which can be more effective than litigation. Argument and conflict are not the same thing, and it is because of this difference that negotiation can help with a task that at first glance is not solvable. At the same time, to negotiate correctly and effectively, to come to an agreement is a certain skill that will work the better, the more people train it in themselves. One way or another, the movement of the dispute leads to negotiations, and the skill of conducting them makes it possible to resolve a large number of civil law disputes without resorting to jurisdictional forms.

### *Keywords*

negotiations, civil law dispute, alternative dispute resolution, mediation, dispute resolution

© Бояринова В. И., 2023

*For citation*

Boyarinova V. I. Negotiation skill value for resolution civil disputes. *Juridical Science and Practice*, 2023, vol. 19, no. 4, pp. 63–68. (in Russ.) DOI 10.25205/2542- 0410-2023-19-4-63-68

Переговоры – способ межличностной коммуникации, который используется в гражданском праве для различных целей. Две самые распространенные формы – заключение договора и разрешение спора. Однако если первая цель закреплена в законодательстве, то вторая напрямую не упоминается, и это отражает направленность правовой системы на разрешение споров в юрисдикционной форме. Реализация коммуникационных возможностей специалистов в области права ограничивается лишь выступлением в судебном процессе и взаимодействием со сторонами в его пределах. Между тем переговоры потенциально обладают не меньшей возможностью для достижения сторонами спора правового результата. В отсутствие соответствующих переговорных навыков у юристов, сопровождающих спор, такая перспектива утрачивается, и стороны лишаются возможности сэкономить свои ресурсы, а порой и вовсе получить необходимый результат. Формирование переговорных навыков должно быть одной из задач обучения юристов, которую необходимо учитывать при включении соответствующих дисциплин в образовательные программы высших учебных заведений по профилю «Юриспруденция». Навык ведения переговоров также возможно развивать у студентов путем включения в рабочие программы дисциплин профиля таких видов текущего контроля, как деловые игры и дискуссии. В результате формирование культуры ведения переговоров и приобретение навыков студентами юридического профиля создаст большей возможностей для разрешения гражданско-правовых споров в неюрисдикционной форме.

В Гражданском кодексе Российской Федерации (далее – ГК РФ) есть отдельная статья, посвященная преддоговорной стадии развития правоотношения (434.1), в которой идет речь о переговорах при заключении договора, и перечислены случаи, когда поведение участников признается добросовестным. Переговоры упоминаются также в положениях об обстоятельствах, подлежащих выяснению при толковании договора и установлении действительной воли сторон (абз. 2 ст. 431 ГК РФ), о лицах, которые не признаются представителями (п. 2 ст. 182 ГК РФ), о разрешении разногласий, которые возникли при заключении договора (п. 2 ст. 446 ГК РФ)<sup>1</sup>.

Часть переговоров между конфликтующими сторонами называется процедурой примирения. В законодательстве она упоминается в Федеральном законе «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» и обозначается как способ урегулирования споров при содействии медиатора на основе добровольного согласия сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения<sup>2</sup>. Фундаментальная цель процедуры медиации – организовать переговорный процесс, в котором участники спора смогут быть услышанными и тем самым разрешить конфликт самостоятельно на взаимовыгодных и взаимоприемлемых условиях [2, с. 51]. Несмотря на это, понятие «переговоры» во всем Законе ни разу не упоминается.

Как способ разрешения спора переговоры являются также составной частью третейского разбирательства<sup>3</sup>. И в медиации, и в третейском разбирательстве есть независимое лицо, которое помогает сторонам прийти к согласию. В то же время переговоры как способ разрешения спора силами самих участников правоотношения, с привлечением юристов, но не как незави-

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) // Рос. газета. 08.12.1994. № 238-239.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 27.07.2010 № 193-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» // Рос. газета. 30.07.2010. № 168.

<sup>3</sup> Федеральный закон от 29.12.2015 № 382-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации» // Рос. газета. 31.12.2015. № 297.

симых арбитров, а как представителей той или иной спорящей стороны, в законодательстве практически не упоминаются, а в доктрине – мало исследуются. На наш взгляд, одной из причин этого является устойчивая ассоциация спора с судом. Отчасти это связано с самоидентификацией самого юриста: поступая в учебное заведение, образ профессии у студента неотделим от юрисдикционной формы защиты. Проникаясь духом юриспруденции все больше, изучая процессуальные отрасли права, к завершению обучения такое убеждение только укрепляется. Отсюда вполне объяснимо стремление привести спор в стадию судебного разрешения.

При этом отсутствие внимания законодателя к регулированию переговоров как способу разрешения спора не является большой проблемой. В данном случае мы соглашались с утверждением Е. В. Ерохиной о том, что переговоры являются исключительно частной инициативой физических и юридических лиц и, если и нуждаются в правовом регулировании, то только в очень ограниченном объеме [6, с. 166]. Отсутствие регламентации в законе такой процедуры урегулирования споров и конфликтов, как переговоры, предоставляет их участникам широкую возможность для разрешения возникших разногласий, что не вызывает сомнений, однако не исключает необходимости такой способ достижения цели в законодательстве обозначить.

Отслеживая движение спора, можно заметить, что на многих стадиях он приходит к переговорам. Так, в некоторых случаях законодательство указывает на необходимость до обращения в суд направить претензию (например, п. 5 ст. 4 АПК РФ)<sup>4</sup>. В то же время такой досудебный порядок урегулирования спора в большинстве своем используется для вида, только лишь как необходимое условие для обращения в суд, и стороны спора не придают большого значения этой стадии. Лишь в некоторых случаях после получения претензии могут начаться переговоры, которые разрешат спор. Если этого не происходит, далее следует обращение с иском в суд и получение судебного акта либо же заключение мирового соглашения в результате переговоров.

Стадия принудительного исполнения судебного акта может обнаружить отсутствие у должника имущества, в связи с чем действия по взысканию не приведут ни к какому результату: в такой ситуации, когда должник ничем не рискует, о переговорах речь может уже не идти. Так, меры, предусмотренные законодательством об исполнительном производстве, такие как ограничение выезда за границу, арест банковских счетов и прочие далеко не в каждом случае приводят к благоприятному экономическому эффекту для кредитора. Кроме того, при наличии определенных условий, установленных законодательством, взыскатель вправе возбудить процедуру банкротства, но в связи с ее ликвидационной направленностью высоки риски не получить денежные средства. В процедуре банкротства также есть возможность разрешить спор в альтернативном порядке – путем переговоров и заключения мирового соглашения.

Таким образом, большинство путей, по которым движется гражданско-правовой спор, ведут к тому, что переговоры становятся неотъемлемой частью его разрешения на множестве этапов. Сокращение этого пути не только повлечет экономию ресурсов спорящих сторон, но и сможет разгрузить судебную систему. В научных исследованиях также отмечается, что переговоры служат инструментом минимизации затрат, экономии времени, снижения рисков в связи с неопределенностью исхода судебного разбирательства, улучшения отношения между сторонами [1, с. 196]. С этим нельзя не согласиться: разрешения спора не всегда достаточно для ликвидации конфликта между сторонами.

Несмотря на то что толковые словари определяют термины «конфликт» и «спор» по большей части одинаково, как «словесное состязание, в котором каждый отстаивает свое мнение», «столкновение сторон, мнений, сил» [4; 5; 8], только в отношении термина «спор» упоминается судебный порядок его разрешения [4].

<sup>4</sup> Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 18.03.2023) // Рос. газета. № 137. 27.07.2002.

Долгое время в юриспруденции не принято было употреблять термин «конфликт». Дореволюционные юристы пользовались различными заменителями — «распри», «коллизии», но чаще всего — «споры». С них началась и потом просуществовала весь XX в. практика употребления понятия «спор» для обозначения любых противоречивых ситуаций, требующих разрешения с помощью права.

Советский период, несмотря на то что прошел в своем развитии целый ряд этапов — от полного отрицания дореволюционной терминологии до ее постепенного восприятия, — никогда не отказывался от категории «спор» как наиболее формальной и максимально подходящей для права. Только в конце 90-х гг. XX в., когда широкое распространение получили исследования на стыке различных дисциплин, право стало подпитываться другими науками — психологией, политологией, конфликтологией, и предпринимать попытки внедрить в него такое явление, как «конфликт» [9, с. 359].

На наш взгляд, конфликт и спор — не одно и то же. Конфликт порождает возникновение спора, который, в свою очередь, разрешается с помощью права. Как отмечает О. А. Поротикова, конфликт — это не только столкновение разных интересов, но и расхождение во взглядах, вкусах, нравах, предпочтениях и убеждениях. В подобном виде конфликт как понятие для права совершенно не применим, поскольку право не может в полной мере ни повлиять, ни исправить взгляды, убеждения, цели и интересы [9, с. 354].

Действительно, право может решить только спор, но не конфликт. Например, в споре супругов о расторжении брака и разделе имущества требуется установить определенные фактические обстоятельства и собрать документы, их подтверждающие, чтобы обратиться в суд: дату заключения брака, наличие несовершеннолетних детей, перечень имущества супругов и т. п. Разрешить такой спор в суде, очевидно, можно, однако это не разрешит межличностный конфликт между супругами, который с юридической точки зрения и не требует разрешения.

Немного по-другому обстоит бы ситуация, в которой с проблемой обращается один из супругов, которому другой супруг препятствует в ведении семейного бизнеса и требует оформить развод в обмен на принятие определенных управленческих решений. В таком случае разрешение спора — расторжение брака, не решит конфликт и реальную проблему, с которой обратился доверитель. Обращение с требованием о разделе имущества может разрушить бизнес, если участие и управление юридическим лицом не опосредовано детализированными на случай возникновения спорных ситуаций корпоративными соглашениями. Однако в ходе переговоров можно достичь согласия по всем волнующим стороны конфликта условиям. Такая возможность обуславливается развитым навыком ведения переговоров.

Таким образом, в ряде случаев преимущество переговоров состоит не просто в экономии ресурсов их участниками, а и в возможности разрешать не только споры, но и конфликты между сторонами, находить решение неразрешимым, зачастую, в юрисдикционной форме, ситуациям. Кроме того, движение спора при разрешении его в суде на каждом из этапов сталкивается с необходимостью войти в диалог с противоположной стороной. Из этого следует, что переговоры сопровождают как движение спора в суде, так и за его пределами, и этот факт делает крайне важным формирование соответствующего навыка.

Переговоры — это многосоставный навык, и о необходимости его развития, наряду с иными компетенциями юриста, пишут и в научной литературе [5, с. 203; 10, с. 179], отмечая, что практическая юриспруденция выдвигает новые требования к современным юристам — наличие переговорных навыков и компетенций и, более того, переговоры должны быть внедрены в стандарт юридического образования [7, с. 191]. Следует согласиться с данным предложением: обучение студентов навыкам переговоров способствует и формированию убеждения о том, что разрешать споры вне суда возможно, и задачей юриста является показать эту возможность спорящим сторонам, помочь в реализации такой возможности. При этом переговорные навыки должны не ограничиваться знанием права и внедрением соответствующих блоков в отрасле-

вые дисциплины, а улучшаться путем развития и в других сферах – психологии, конфликтологии и прочих [3, с. 3].

Юристы, которые будут обладать развитым эмоциональным интеллектом, понятной речью, основами социологии и психологии, смогут помогать сторонам разрешать споры без суда. Знание права при этом выступает фундаментом, на котором будет возможность строить свои договоренности.

Сделанные выводы позволяют предложить включение в учебные планы образовательных программ по профилю «Юриспруденция» отдельной дисциплины «Переговоры как способ разрешения гражданско-правовых споров», которая будет направлена на формирование переговорных навыков у студентов, а также дополнение рабочих программ других дисциплин такими формами текущего контроля, как деловые игры, направленные на развитие универсальных компетенций у студентов – системного и критического мышления, коммуникации, командной работы и лидерства.

### Список литературы

1. **Афанасьева Т.** Значение навыков ведения переговоров для юристов в процессе медиации (альтернативное разрешение споров) // Сравнительно-правовые аспекты правоотношений гражданского оборота в современном мире: Сб. статей Международной научно-практической конференции памяти проф. В. К. Пучинского, Москва, 17 октября 2014 года / Российский ун-т дружбы народов. М: Российский университет дружбы народов (РУДН), 2014. С. 195–205.
2. **Арзуманова Л. Л., Шевчук П. П.** Медиация как переговорная технология и перспективы ее применения в банковской сфере // Актуальные проблемы российского права. 2021. № 11. С. 49–54.
3. **Брыжинская Г. В., Худойкина Т. В.** Переговорный процесс: психолого-правовой анализ // Paradigmata poznani. 2015. № 1. С. 65–67.
4. **Даль В. И.** Толковый словарь живого великорусского языка: Избр. ст. / В. И. Даль; совмещ. ред. изд. В. И. Даля и И. А. Бодуэна де Куртенэ; [науч. ред. Л. В. Беловинский]. М.: ОЛМА Медиа Групп, 2009. 573 с.
5. **Малый академический словарь** / Ред. А. П. Евгеньева. М., 1957–1960 (АН СССР, Ин-т рус. яз.; Под ред. А. П. Евгеньевой. 2-е изд., испр. и доп. М.: Русский язык, 1981–1984).
6. **Ерохина Е. В.** Переговоры как один из способов альтернативного разрешения гражданско-правовых споров // Legal Concept. 2014. № 4 (25). 165–169.
7. **Носырева Е. И., Фильченко Д. Г.** Переговорные технологии в юридическом образовании при преподавании цивилистических курсов // Вестник гражданского процесса. 2020. № 2. С. 190–202.
8. **Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.** Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. 4-е изд. М., 1997. 944 с.
9. **Поротикова О. А.** Конфликт и спор: взгляд юриста на их сущность, соотношение и способы разрешения // Вестник Воронежского гос. ун-та. Серия: Право. 2020. № 4. С. 353–359.
10. **Токарева С. Н.** Юридическое образование: вызовы нового времени // Образование и право. 2022. № 9. С. 179–183.

### References

1. **Afanasyeva T.** Importance of negotiation skills for legal professionals in mediation process (alternative dispute resolution). In: *Comparative legal aspects of legal relations of civil turnover in the modern world: a collection of articles of the International scientific and practical conference in memory of prof. VC. Puchinsky*, Moscow, October 17, 2014 / Peoples' Friendship University



- of Russia. Moscow, Peoples' Friendship University of Russia (PFUR), 2014, pp. 195–205. (in Russ.)
2. **Arzumanova L. L., Shevchuk P. P.** Mediation as a negotiation technology and prospects for its application in the banking sector. *Actual problems of Russian law*, 2021, no. 11, pp. 49–54. (in Russ.)
  3. **Bryzhinskaya G. V., Khudoykina T. V.** Negotiation process: psychological and legal analysis. *Paradigmata poznani*, 2015, no. 1, pp. 65–67. (in Russ.)
  4. **Dal V. I.** Explanatory dictionary of the living Great Russian language: fav. Art. / V. I. Dal; comm. ed. ed. V. I. Dahl and I. A. Baudouin de Courtenay; [scient. ed. L. V. Belovinsky]. Moscow, OLMA Media Group, 2009, 573 p. (in Russ.)
  5. Small academic dictionary / Ed.: A. P. Evgenyeva. Moscow, 1957-1960 (AN USSR, Institute of Russian. ed.; Under the editorship of A. P. Evgenyeva. 2nd ed., ed. and add. Moscow, Russian language, 1981–1984. (in Russ.)
  6. **Erokhina E. V.** Negotiations as one of the ways of alternative resolution of civil disputes. *Legal Concept*, 2014, no. 4 (25), pp. 165-169. (in Russ.)
  7. **Nosyreva E. I., Filchenko D. G.** Negotiation technologies in legal education when teaching civil law courses. *Bulletin of the civil process*, 2020, no. 2, pp. 190-202. (in Russ.)
  8. **Ozhegov S. I., Shvedova N. Yu.** Explanatory dictionary of the Russian language: 80,000 words and phraseological expressions, 4th ed. Moscow, 1997, 944 p. (in Russ.)
  9. **Porotikova O. A.** Conflict and dispute: a lawyer's view of their essence, correlation and methods of resolution. *Bulletin of the Voronezh State University. Series: Law*, 2020, no. 4, pp. 353–359. (in Russ.)
  10. **Tokareva S. N.** Legal Education: Challenges of the New Time. *Education and Law*, 2022, no. 9, pp. 179–183. (in Russ.)

#### Сведения об авторе

**Бояринова Владислава Игоревна**, кандидат юридических наук

#### Information about the Author

**Vladislava I. Boyarinova**, Candidate of Legal Sciences

Статья поступила в редакцию 06.06.2023;  
одобрена после рецензирования 04.07.2023; принята к публикации 03.11.2023

The article was submitted 06.06.2023;  
approved after reviewing 04.07.2023; accepted for publication 03.11.2023