

ПЕРЕГОВОРЫ КАК СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОЙ МОРАЛИ

У статті подано історично-філософську панораму інтерпретації вербального спілкування. Показано історичні умови виникнення переговорів як реалізації соціального інтересу їх учасників, визначено характерні особливості переговорів серед інших видів словесних контактів, з'ясовано їх місце у формування морально-етичних координат та роль мовленнєвого етикету в гуманізації переговорного процесу.

Ключові слова: спілкування, переговори, інформація, мораль, цінності, етикет, вербальна комунікація.

In the article author analyzes historical philosophical panorama of verbal communication readings. He determines historical conditions of negotiations origin as realization of social interest of its conferees, defines the typical features of negotiations among other forms of verbal contacts and the role of speech etiquette in humanization of negotiation process.

Keywords: communication, negotiations, information, morality, values, etiquette, verbal communication.

В настоящее время социально-философский подход к исследованию переговоров как разновидности вербального общения актуален сразу с нескольких позиций: во-первых, в связи с поиском механизмов упорядочивания социального взаимодействия в ситуациях предупреждения или преодоления конфликтных ситуаций; во-вторых, в связи с обозначением переговоров как универсальной формы обмена социальной информацией, ее хранением, преумножением; и, наконец, в-третьих, в связи с формированием моральной нормативности, которая не только углубляет социальные контакты, но и облагораживает поведение социальных индивидов в целом.

Проблемы вербального общения носят междисциплинарный характер. К их исследованию часто обращаются филологи (Е. Зарецкая, Н. Формановская), психологи (В. Шейнов), специалисты в области коммуникационного менеджмента (А. Зверинцев, Р. Мокшанцев). Среди представителей философского знания вербальное общение, с точки зрения ведения переговоров, вызывает интерес у представителей этики (О. Проценко), практической логики (В. Светлов), в то время как социально-философский подход еще недостаточно выявлен. Последнее и определило целевую направленность данной статьи – проанализировать место и роль переговоров как вида вербального общения в реализации принципов общественной морали.

На значение словесного контакта обращали внимание уже представители Древней Индии и Древнего Китая, призывая относиться к выбору фраз с большим вниманием, соотнося их с лицами и обстоятельствами. «Рядом с благородным мужем, – предупреждал Конфуций, – допускаются три ошибки: говорить, когда не время говорить, – это опрометчивость; не говорить, когда настало время говорить, – это

скрытность; и говорить, не замечая его мимики, – это слепота» [4, с. 145].

Философы античности, как известно, придавали особое значение словесной форме общения. Они положили начало формально-логическим приемам диалога, поскольку диалог выступает основным средством достижения истинного знания. И не только: диалог являлся необходимой предпосылкой философствования вообще. Внимание к говорению как к своеобразному позиционированию личности, возрастание его роли в политической жизни привели в Древнем Риме к риторике и ораторскому искусству.

Трудно переоценить вклад в разработку проблем вербального общения представителями философии средних веков. Отметим лишь символическую концепцию языка, начало которой положил Августин Аврелий. Он предложил интерпретировать словесный контакт не только как слышимый, но и как видимый, тем самым обозначил знаковую природу письма и проблему понимания как таковую. Понимание, согласно Августину, есть продвижение от знака к значению.

Начало эстетизации словесного общения было положено представителями философии эпохи Возрождения. Претворением в речение критериев красоты достигалась не только благодаря совершенствованию грамматического строя языка, но и правилам его употреблением. Свободное владение языком предполагало и нравственные принципы в ситуации словесного контакта. Характеризуя эпоху Возрождения с точки зрения внимания философов к языку, можно отметить зарождение и обоснование культуры речи, а также разработку положений совершенствующих вербальное общение.

В Новое время в связи со свободной конкуренцией и становлением деловых отношений как относительно самостоятельных коммуникативных процедур внимание философов привлекают уже конкретные виды вербального общения, при которых действующий социальный субъект позиционирует себя. Именно в этот период времени наряду с беседой, диалогом, разговором в трудах философов выявляется и интерпретируется такой акт вербального общения, как переговоры. Примечательно, что переговоры интерпретируются скорее с позиции морально-психологической, нежели лингвистической. Они актуализированы социумом как средство достижения значимых целей и реализации личных интересов одновременно, решения вполне конкретных задач через непосредственное влияние человека на человека. «Все переговоры, – пишет Ф. Бекон, – имеют целью выявить человека или воздействовать на него. Люди открываются из доверчивости, или в порыве страсти, или будучи застигнуты врасплох, или же поневоле, когда им надо чего-либо добиться, а приличный предлог не находится» [1, с. 460]. При этом Ф. Бекон дает ряд конкретных предписаний, которые и сегодня не утратили своего значения и могут успешно использоваться в коммуникативном менеджменте. Это, к примеру, такие: «...переговоры лучше вести устно, нежели письменно, и лучше через посредников, чем самому»; «...при выборе посредников следует отдавать предпочтение людям попроще, которые выполняют поручение и дадут о нем точный ответ»; «...в трудных делах нельзя ожидать немедленных результатов, следует готовить их и давать им созреть» [1, с. 459–461].

Следует обратить внимание и на то, что в Новое время философская мысль значительно расширяет границы использования вербального общения, переходя от гносеологического к прагматическому его использованию. Необходимость реально извлекать пользу из речевых актов выделяет в качестве самостоятельной проблему корректного употребления речи и по прямому ее назначению. Так, по мнению Т. Гоббса, злоупотребление речью приводит не только к непониманию людей друг другом, но и к нарушению приличий. Так, по мнению философа, речь используется по назначению, когда люди с ее помощью или стремятся понять друг друга, выражая, таким образом, свои желания и намерения, или развлечь себя и других для «невинного удовольствия и украшения». Если же, считает он, речь неадекватно фиксирует мысль, то это ведет к непониманию людей друг другом. Чтобы этого избежать, Т. Гоббс советует не употреблять слова метафорически и уж ни в коем случае не использовать их для того, чтобы причинить боль другому [2, с. 220].

Идеи о том, что вербальное общение предполагает систему правил, норм и приемов, которые и составляют ее культуру, отстаивали представители эпохи Просвещения XVIII века. Владение культурой речи – длительный процесс, связанный с воспитанием и самовоспитанием. Более того, в учениях представителей немецкой классической философии культура ведения беседы, переговоров и рассуждений – показатель человека не только воспитанного, но и цивилизованного. По мнению И. Канта, вести беседу необходимо так, «чтобы везде проглядывалось взаимное уважение и благоволение». Правила, которые обозначает И. Кант, просты и непритязательны (не менять тему разговора, пока она не будет исчерпана, не спорить, сдерживать свои аффекты и т. д.), но именно они и содействуют добродетели, олицетворяя ее [3, с. 529–530].

Коммуникативный поворот, произошедший в философии в конце XX и начале XXI века, актуализировал логику высказываний, этико-эстетическую императивность бесед и переговоров, внедрив их в практику современных реалий политики, экономики, PR-технологий. В этом отношении примечательна позиция Ю. Хабермаса, объединившего в дискуссии этический принцип с формально-логическим. По его мнению, в дискуссии притязания на нормативную значимость должны обладать исходным понятийным потенциалом и могут отождествляться с притязанием на истинность, а кроме того, любая императивность, будь то норма или предписание, требуют вербально артикулированных форм совместного, немонологического обмена аргументами [9, с. 108].

В настоящее время в теории и практики социально-гуманитарного знания имеет место устойчивый интерес к переговорам как особому виду вербальной коммуникации. В отличие от беседы, диалога, разговора переговоры строятся на таком обмене информацией, который предполагает заключение соглашения с целью урегулирования интересов сторон или участников. Отличительной особенностью переговоров является относительно строгая регламентация процедуры, исходящая из системы требований, правил, среди которых особое место занимают правила речевого этикета. Именно они и выступают главным проводником норм общественной морали. В данном случае общественную мораль следует истолковывать как особую область

практических принципов, когда принятие решений и вынесение оценки основывается на обобщенных представлениях о благе каждого человека как представителя социума, безотносительно его личностных приоритетов. Как подчеркивает российский этик А. В. Прокофьев, «формально мораль есть совокупность безусловно повелительных, приоритетных, всеобщих, обращенных к мотивам и поступкам человека нормативных положений, опирающихся на идеальные санкции. Содержательно она определяется идеалом равно бесконечной ценности человеческих личностей, который диктует необходимость поступков, выражающих стремление к миру, взаимопомощи, вплоть до пожертвования ради другого человека» [6, с. 137]. В процессе переговоров каждый участник берет на себя, наряду с другими, ряд этических обязательств, демонстрируя уровень моральной культуры и цивилизованно.

В настоящее время под этикетом принято понимать исторически изменчивые, обусловленные уровнем культуры и состоянием цивилизации правила, регулирующие внешнюю, формальную сторону действий и поступков социального субъекта. Этикет стоит на страже приличий и пристойностей как выражения морального блага. «Этикет включает в себя правил, которые ориентируют на установление порядка в том или ином событии в том или ином случае. Этот порядок нацелен на то, чтобы в контактах между людьми соблюдались интересы каждого, оберегалось чувство его собственного достоинства. Этикет возникает из необходимости информирования о поведении в заданной процедуре, где все действия и поступки должны быть формально определены и где воля каждого участника объединялась общей идеей» [8, с. 110]. Речевой этикет включает в себе требования к использованию устойчивых словесных формул и выражений, на основе которых и создается культурный пласт вербального общения. К ряду основных его функций относится: установление контакта, обращение с просьбами, желаниям, советами, выражение эмоций, таких, как радость, огорчение, удовлетворение.

В системе коммуникативных значений переговорного процесса речевой этикет служит средством сохранения и трансляции главных принципов общественной морали – справедливости и ответственности. Моральная справедливость фиксирует меру взыскания или воздаяния не только в зависимости от мотива или результата совершенного субъектом поступка, но и исходя из его словесной реализации, ведь иногда словесные обороты могут обозначать действия, которые лишены визуально выраженных физических состояний, такие, как: «благодарю», «извиняюсь», «прошу». Моральная ответственность способствует осуществлению контроля участников вербального общения над использованием словесных неуместных выражений, способных разрушить морально-психологический комфорт коммуникативного пространства привнесением непонимания, попранием чести и достоинства его представителей.

Благодаря предупредительности, заключенной в словесных формулах речевого этикета, создаются условия для доброжелательности общения. В переговорах это главным образом проявляется в снятии конфликтной напряженности, отказе от споров как наиболее категоричной формы речевого противостояния. Именно поэтому переговоры строятся на принципах терпимости и миролюбия. Отказ от слов прямого

оскорбления, уничтожения, двусмысленности не только предупреждают непонимание и противостояние сторон в переговорном процессе, но и гуманизируют логосферу и социальное бытийствование вообще. Кроме того, вежливость, учтивость, любезность и деликатность, продуцируемые речевым этикетом в переговорах, способствуют актуализации в социальном взаимодействии принципов чести и достоинства, верности в словах, искренности в намерениях. Безусловные моральные принципы в переговорах обретают условный характер, как подчеркивает российский исследователь психологической стороны переговоров Р. Мокшанцев. Среди них – отказ от подозрений по отношению к партнерам, если их злой умысел не установлен; ни одна из сторон не может считать свою позицию окончательной истиной, пока она не прошла экспертизу взаимного соглашения; никто не может быть связан непосильными обстоятельствами и т. д. [5, с. 24–26]. Искренность в переговорах обретает статус правдивости. При этом, как замечает Р. Мокшанцев, моральная сторона переговоров в какой-то степени допускает игру на выигрыш, различные тактические маневры и хитрости. Единственное, что категорически не допускается на переговорах, – это умышленный ввод партнера в заблуждение. При этом недопустимы любые формы обмана (ни ради высшей цели, ни благочестивый обман, ни маленькая ложь, ни большое мошенничество)» [6, с. 25]. Переговоры строятся по «сценарной программе» и допускают игру по правилам, куда включаются и правила этикета, которые разграничивают роли и статусы участников. Игровой характер переговоров предполагает соблюдение субординации и взаимных притязаний одновременно: обменяться приветствиями или прощениями, ответить на обращенный вопрос, поинтересоваться мнениями собеседников, в свою очередь пригласить, поздравить, предложить.

Переговоры, регулируемые этико-этикетной нормативностью, представляют собой ритуализированную социальную практику. В настоящее время переговоры, будучи частью бизнес-ритуала, не только включаются в обмен информацией, но и кодируют сведения о потребностях, интересах и целях социального сообщества, институтов, организаций как субъектов переговоров. Ритуализация переговоров связана с наличием обязательных элементов в их структуре, самом механизме их проведения, взаимодействии сторон, участников переговоров. Она находит себя также в подготовке переговорного процесса, упорядочивании проведения по месту, времени, создании предметно-вещного окружения. Однако самой важной стороной переговоров, куда направлен принцип ритуализации, – это поведение участников переговоров. Человеческий фактор, связанный с интересами, приоритетами, жизненными стратегиями, формирует чувственно-эмоциональную сторону процесса, где особую значимость в поступках людей приобретают культурные стереотипы, следование приличиям и пристойностям. Включаясь в коммуникативную сферу социума, ритуализация переговоров способствует возникновению общего позитивного настроения, их потребности в совместной деятельности. Ритуал переговоров, как и любой другой ритуал, обладает кооперативным эффектом, способен влиять на возникновение такого общественного явления, как солидарность. «Уникальна роль ритуализации в снятии напряжения в отношениях между людьми,

вызываемого состязательностью в деловом общении, что явно или неявно присутствует в любом социальном сообществе. Заранее предусмотренное поведение участников события, пронизанное соблюдением элементарных правил содружества, есть официальная демонстрация учтивости, которая подавляет даже спонтанную недоброжелательность», – замечают отечественные специалисты по проблемам социально-культурных коммуникаций О. П. Проценко, В. А. Копылов, А. Ф. Проценко [7, с. 11].

Итак, переговоры как особый вид вербальной коммуникации носят процедурный, формализованный характер, где упорядоченность и организованность осуществляются благодаря правилам речевого этикета. Именно они, в конечном счете, способствуют тому, что переговоры становятся трансляторами морально ценного, проводниками принципов справедливости, ответственности, правдивости, миролюбия, вежливости и доброжелательности.

Литература:

1. Бекон Ф. Сочинения в 2 т. / Ф. Бекон. – Т. 2. – М., 1978.
2. Гоббс Т. Сочинения в 3 т. / Т. Гоббс. – Т. 2. – М., 1991.
3. Кант И. Сочинения в 6 т. / И. Кант. – Т. 6. – М., 1966.
4. Конфуций. Я верю в древность / Конфуций. – М., 1995.
5. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров / Р. И. Мокшанцев. – Новосибирск, 2002.
6. Прокофьев А. В. В поисках индивидуально-перфекционистского архетипа морали (опыт интерпретации этической теории А. Берксона) / А. В. Прокофьев // Вопросы философии. – 2007. – № 2.
7. Проценко О. П. Бизнес-ритуал в социальном пространстве современного общества / О. П. Проценко, В. А. Копылов, А. Ф. Проценко // Гуманитарный часопис : сб. науч. прай. – X. : НАУ «ХАІ», 2006. – № 2.
8. Проценко О. П. О термине и понятии «этикет» / О. П. Проценко // Гуманитарный часопис : сб. науч. прай. – X. : НАУ «ХАІ», 2004. – № 1.
9. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие / Ю. Хабермас. – СПб., 2000.