

Научная статья
<https://doi.org/10.23672/SAE.2024.4.4.016>
УДК 316.4



ИСТОРИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА И ГЕНЕЗИС ПЕРЕГОВОРНОЙ ПРОБЛЕМАТИКИ

Ковалев А.А.

Кубанский государственный технологический университет

Аннотация. *Актуальность. В современном мире особое значение приобретает переговорная культура в разных сферах человеческой деятельности. Представляется значимым осуществление систематического анализа динамики переговорной проблематики, её места и роли в жизни социума. Цель и задачи работы состояли в рассмотрении теоретических концепций, объясняющих генезис переговорного процесса. Проведенный анализ средств коммуникации в разные этапы развития человеческого общества показал, что в процессе социогенеза именно мастерство коммуникации и переговоров занимало всё более важную роль по сравнению с физической силой. В ходе эволюции человек на первоначальном этапе использовал для коммуникации подражание, имитацию и особые звуковые сигналы, а со временем стал регулировать свое поведение не инстинктами, а механизмами социальной регуляции, когда более сильными становились социальные мотивы деятельности. Выводы. Каждая коммуникативная революция повлияла на участников переговорного процесса, его динамику, формы и саму суть переговорной культуры.*

Ключевые слова: *переговорная культура, переговорный процесс, коммуникация, суггестия, контрсуггестия, коммуникативная революция.*

HISTORICAL DYNAMICAL AND GENESIS OF NEGOTIATION ISSUES

Andrey A. Kovalev

Kuban State University of Technology

Abstract. *Relevance. In the modern world, negotiation culture acquires special importance in various spheres of human activity. It seems significant to carry out a systematic analysis of the dynamics of negotiation culture, its place and role in the life of society. The purpose and objectives of the work were to consider theoretical concepts that explain the genesis of negotiation issues. The analysis of means of communication at different stages of the development of human society showed that in the process of sociogenesis it was the skill of communication and negotiation that occupied an increasingly important role compared to physical strength. During the course of evolution, at the initial stage, man used imitation, imitation and special sound signals for communication, and over time he began to regulate his behavior not by instincts, but by mechanisms of social regulation, when the social motives of activity became stronger. Conclusions. Each communication revolution has influenced the participants in the negotiation process, its dynamics, forms and the very essence of the negotiation culture.*

Keywords: *negotiation culture, negotiation process, communication, suggestion, counter-suggestion, communication revolution.*

Введение. С самого раннего периода развития человечество сталкивалось с необходимостью организации процесса труда, распределения обязанностей, освоения новых территорий, ведения войн и т.д., что неизбежно вызывало конфликт интересов между индивидами и требовало особых навыков коммуникации, в частности, ведения переговоров. С ходом эволюции человека именно мастерство коммуникации и переговоров занимало всё более важную роль по сравнению с физической силой.

Б.Ф. Поршнев [1], исследовавший механизмы развития коммуникации человечества, пришел к выводу о том, что с возникновением человеческого общества основополагающими становятся механизмы суггестии и контрсуггестии (взамен инстинктивно-имитационному поведению).

Суггестия представляет собой первую и основную функцию речевой коммуникации, суть которой заключается во внушении поведения другому индивиду. Принцип суггестии можно

выразить формулой «приказ-выполнение». В дальнейшем в результате эволюционного процесса в качестве защитного средства возникает контрсуггестия, направленная на противодействие оказываемому влиянию и заключающаяся в отказе от исполнения суггестии. В начале возникновения *Homo Sapiens* уже существовал механизм суггестии, но именно возникновение контрсуггестии «делает *Homo Sapiens* человеком и дает ему историю.

Современный переговорный процесс можно также представить в виде элементов внушения и навязывания своей позиции одной стороной и приведения контраргументов и доведения собственных тезисов желаемого поведения другой стороной переговоров.

Обсуждение. Рассмотрение вопроса генезиса переговорной проблематики начнем с исторического контекста. В процессе становления человеческого общества (социогенеза) формы коллективного существования «человека разумного» стали получать конкретное наполнение и большее развитие, соответствующие определенной стадии эволюции социума.

Проводя анализ средств коммуникации древних людей, Василий М.А. [2] выделяет следующие основные этапы:

1. Питекантроп (подвид *Homo erectus*, возраст около 1.6 млн. лет – 500 тыс. лет назад). Является промежуточным звеном, совмещающим признаки человекообразной обезьяны и человека, так как имел древние орудия труда. Предполагается, что питекантропы для коммуникации использовали прежде всего механизмы подражания и имитации.

2. Пекинский синантроп (*Homo erectus pekinensis*, возраст около 700 тыс. – 300 тыс. лет назад). Жил в пещерах группами и умели разводить огонь для обработки пищи. Данные обстоятельства в корне отличали их от питекантропов. В целях регулирования более сложной совместной деятельности синантропы помимо жестов и мимики использовали особые звуковые сигналы.

3. Неандерталец (*Homo neanderthalensis*, возраст около 250 тыс. – 35 тыс. лет назад). В отличие от более древних людей, добывающих пищу, в основном, посредством собирания корней и плодов, неандертальцы вели интенсивную охоту. Считается, что именно у них начала формироваться членораздельная речь ввиду эволюции коллективных действий и усложнения общественных отношений. У них суще-

ствовали культовые погребения, они могли ставить членам группы различные задачи и планировать для их реализации совместные действия.

4. Кроманьонец (ранние представители подвид *Homo sapiens sapiens*, возраст около 50 тыс. – 30 тыс. лет назад). По своему телесному строению приближался к современному человеку. Они научились изготавливать орудия не только из камня, но и из различных материалов. У них появилось более высокое социальное объединение – род. Поведение регулировалось уже большей степенью не инстинктами, а механизмами социальной регуляции. Более сильными становились социальные мотивы деятельности, совершенствовались функции речи и способы коммуникации в целом.

Процесс формирования *Homo Sapiens* как биологического вида (антропогенез) завершился около 40 000 лет назад. В это время и произошла, так называемая, «первая коммуникативная революция», обусловленная возникновением человеческой речи. Появление языка не только увеличило способность к познанию окружающего мира, но и вывело на новый уровень возможность координации совместной деятельности, хранения и передачи необходимых сведений. Можно сказать, что переговорный процесс берет свое начало с возникновения «первой коммуникативной революции».

Человека от других представителей животного мира отличает наличие особых функций коммуникации; его речь стала основополагающей для следующих целей:

- познания окружающего мира;
- передачи накапливаемого опыта и знаний;
- инструмента мышления, позволяющего придавать образам конкретные значения;
- регулирования взаимодействия в обществе посредством принуждения, запрета либо убеждения;
- оценки действий иных лиц, организация совместной деятельности; внутреннее самоуправление и самоорганизация человека [2].

В процессе эволюции человека ученые выделяют еще три коммуникативные революции, существенно повлиявшие как на коммуникацию между людьми, так и на саму специфику переговорного процесса:

1. Вторая коммуникативная революция произошла на рубеже IV-III тысячелетий до н.э. и заключается в возникновении письменности. Ранними формами письменности стали предметное письмо, смысл передавали различные

предметы. Современному письму предшествовали пиктографическое и иероглифическое письмо. Особым этапом письменности стало появление фонетического письма, когда люди научились изображать каждый отдельный звук в виде соответствующего знака (символа), что позволило накапливать, хранить и передавать необходимые знания из поколения в поколение. Письменность кардинально изменила мир человека и сделала возможным возникновение исторического сознания и появления таких сфер деятельности, как наука и философия.

2. Третья коммуникативная революция произошла в Китае в IX веке, в Европе в середине XV века («эра Гутенберга») и заключается в появлении книгопечатания. Появление книгопечатания привело к формированию национальных языков в современном понимании, так как распространение книг потребовало стандартизации языковых средств, кодификации языка, определения его литературной формы. Информационное и языковое единство породило у людей, проживающих на конкретной территории, ощущение общности, объединения в нацию. Распространение книги привело к развитию грамотности, десакрализации знания, которое перестало быть доступным лишь узкому кругу посвященных лиц.

3. Четвертая коммуникативная революция произошла на рубеже XIX–XX веков и заключается в появлении электронных средств коммуникации. Создание телеграфа, изобретение радио, возникновение телевидения совершило настоящий прорыв в скорости и объеме передачи информации массам. Считается, что данный этап положил конец «эре Гутенберга» и ознаменовал возрождение «естественной устности» дописменной культуры. Так, М. Маклюэн считал, что печатная культура воспитывала искусственное и одномерное восприятие мира, а развитие радиотелевизионных средств коммуникации положит начало новой электронной и аудиовизуальной грамотности. В XX веке, с появлением электричества и средств массовой коммуникации, был восстановлен глобальный диалог человечества, что является, безусловно благом, так как человек вновь стал воспринимать себя частью единого коллектива. Главной особенностью современности стало распространение прямой коммуникации на весь мир, что привело к совершенно новым формам поведения субъектов социума [3].

Отдельного внимания заслуживает появление глобальной компьютерной сети интернет,

распространение которого некоторые исследователи называют пятой коммуникативной революцией.

Результаты. Следует отметить, что каждая коммуникативная революция особым образом влияла на участников переговорного процесса, его динамику, формы и саму суть:

1. Появление человеческой речи в ходе первой коммуникативной революции позволило придать переговорам древних людей более системный вид и на новом уровне координировать свою совместную деятельность в целях повышения эффективности выживания.

2. Возникновение письменности в результате второй коммуникативной революции повлекло усложнение социальных отношений и появление новой формы проведения переговоров – письменной. Указанная переговорная форма привела к развитию института посредничества для передачи письменного послания другим участникам переговоров.

3. Открытие книгопечатания (третья коммуникативная революция) способствовало повышению грамотности широких слоев населения, получивших доступ к накапливаемым знаниям, что привело к развитию личной и деловой переписки. В XVIII–XIX веках переписка между просвещенными людьми была системообразующим элементом культуры и находила отражение во многих дошедших до нас источниках.

В частности, в романе «Персидские письма» Шарля Луи де Монтескье, главный герой (персидский вельможа по имени Узбек) покинув свой сераль в Персии, и находясь в Европе, ведет активную переписку с родиной. Переписка позволяет ему удаленно продолжать влиять на события, проходящие в его дворце, и узнавать информацию о поведении своих слуг и жен.

Особым примером письменной коммуникации, содержащей более 1200 писем и дошедшей до наших дней в виде трехтомного комплекта книг, является переписка между великим русским композитором П. Чайковским и его покровительницей Н. Филаретовной фон Мекк. Порядка 13 лет они обменивались письмами, изначально договорившись, что не будут искать встречи друг с другом [4].

Рассматривая переговоры как общение, направленное на удовлетворение взаимных интересов сторон, и анализируя имеющиеся исторические материалы, можно предположить, что коммуникация вышеуказанных лиц предусматривала удовлетворение определенных интересов.

Со стороны Чайковского: получение эмоциональной поддержки и сочувствия; финансовой помощи; возможность делиться своими душевными переживаниями и идеями.

Со стороны фон Мекк: возможность поддержки одаренного человека, перед талантом которого она преклонялась. Таким образом, письменная коммуникация между Надеждой Филаретовной и Петром Ильичем, включающая и элементы переговоров, позволила в полной мере раскрыться таланту великого композитора, оставив нам богатое музыкальное наследие.

4. Развитие электронных средств коммуникации в ходе четвертой коммуникативной революции вывело переговорный процесс на принципиально иной уровень, характеризующийся высокой скоростью передачи информации, возможностью удаленного включения в переговорный процесс практически неограниченного количества

участников, а также использования широкого набора средств и методов убеждения.

Заключение. Переговоры – сложный и многогранный процесс, меняющийся со временем и адаптирующийся к условиям жизни человека. Сложно спрогнозировать, как будут выглядеть переговоры в обозримом будущем. Российская компания «Calltouch», в поиске ответа на указанный вопрос в 2023 году опросила более 3000 россиян. 28% респондентов ответили, что людей на презентациях и переговорах заменят голограммы; 20% считают, что коммуникация будет строиться исключительно в мессенджерах; 19% россиян придерживаются мнения об использовании спикерами своих цифровых аватаров. Примеры прошедших коммуникативных революций демонстрируют, что очередной этап развития человечества не только предоставляет новые возможности, но и требует новых навыков для организации и успешного ведения переговорного процесса.

Конфликт интересов

Не указан.

Рецензия

Все статьи проходят рецензирование в формате double-blind peer review (рецензенту неизвестны имя и должность автора, автору неизвестны имя и должность рецензента). Рецензия может быть предоставлена заинтересованным лицам по запросу.

Conflict of Interest

None declared.

Review

All articles are reviewed in the double-blind peer review format (the reviewer does not know the name and position of the author, the author does not know the name and position of the reviewer). The review can be provided to interested persons upon request.

Литература:

1. *История и психология* // Под ред. Б.Ф. Поршнева и Л.И. Анцыферовой. Москва: Наука, 1971. 381 с.
2. *Основы теории коммуникации* // Под ред. проф. М.А. Василика. М.: Гардарики, 2003. 615 с.
3. Маклюэн М. *Галактика Гутенберга: становление человека печатающего*. М.: Акад. Проект; Фонд «Мир», 2005. 495 с.
4. Роджер Фишер, Уильям Юри, Брюс Паттон. *Переговоры без поражения. Гарвардский метод* // Пер. с англ. Татьяны Новиковой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 272 с.
5. «РБК Тренды». Интернет-статья «переговоры заменят голограммы» <https://trends.rbc.ru/trends/futurology/64ad05c49a7947932504aba2>

References:

1. *History and psychology* // Ed. B.F. Porshneva and L.I. Antsyferova. Moscow: Nauka, 1971. 381 p.
2. *Fundamentals of communication theory* // Ed. prof. M.A. Vasilika. M.: Gardariki, 2003. 615 p.
3. McLuhan M. *The Gutenberg Galaxy: the formation of a typing man*. M.: Academician. Project; Mir Foundation, 2005. 495 p.
4. Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton. *Negotiations without defeat. Harvard method* // Transl. from English Tatiana Novikova. M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2013. 272 p.
5. "RBC Trends". Internet article "negotiations will replace halograms". <https://trends.rbc.ru/trends/futurology/64ad05c49a7947932504aba2>

Информация об авторе:

Ковалев Андрей Александрович, аспирант кафедры социологии, правоведения и работы с персоналом Кубанского государственного технологического университета. Email – maksim_3377@bk.ru
Andrey A. Kovalev, graduate student of the Department of Sociology, Law and Work with Personnel, Kuban State Technological University