Санкт-Петербургский государственный университет

**Солозобов Павел Данилович**

Выпускная квалификационная работа

**К вопросу о теории международных переговоров: концепт языковой игры**

Уровень образования: Бакалавриат

Направление 41.03.05 «Международные отношения»

Основная образовательная программа

СВ.5034.2019 «Международные отношения»

Научный руководитель:

Доктор политических наук

Конышев Валерий Николаевич

Рецензент:

Доктор политических наук

Еремина Наталья Валерьевна

Санкт-Петербург

2023

**Оглавление:**

Введение............................................................................................................3

1 глава. Связь языка и политики.....................................................................8

Параграф 1. Постпозитивизм о языке и политике..........................8

Параграф 2. Лингвистические практики как политический процесс........44

2 глава. Основные подходы к изучению теории международных

переговоров....................................................................................................50

Параграф 1. Критический анализ современных подходов к изучению переговоров..............................................................................................................50

Параграф 2. Основные модели ведения переговоров................................56

3 глава. Основные аспекты языковой игры как части переговорного процесса.....................................................................................................................63

4 глава. Анализ переговорного процесса с помощью концепта языковой игры............................................................................................................................77

Заключение......................................................................................................94

Приложения.....................................................................................................96

Список источников и литературы...............................................................100

**Введение**

**Актуальность исследования:**

На современном этапе теоретизирования переговорного процесса мы располагаем лишь отдельно взятыми и никак несвязанными между собой во едино различными методиками ведения переговоров, вытекающими из действительно противоречивых подходов к их изучению.

Как нам кажется, подобное несоответствие связано, во-первых, с тем, что переговоры являются крайне разнообразным феноменом политической жизни, в котором задействуются не только национальные интересы, но личные качества переговорщиков, а значит и подходить к его изучению можно с абсолютно диаметральных сторон, во-вторых, с тем, что не существует одного общего базиса (концепта), на котором можно было бы построить цельную парадигмальную науку о переговорах.

Однако мы предлагаем ввести в дискурс о переговорном процессе некоторую постоянную переменную - язык. Мы хотим сказать, что абсолютно любой процесс переговоров происходит посредством обмена языковыми структурами, а также действиями, с которыми переплетается язык sui generis. Таким образом, совершенная теория о переговорах должна начинаться именно с изучения языка этих самых переговоров.

Для исследования языка мы предлагаем использовать концепт языковой игры Витгенштейна, который описывает язык в качестве конвенциональных правил, императивно и интуитивно соблюдаемых при коммуникации, то есть речи и письме. Такой выбор обусловлен в первую очередь некоторой степенью универсальности самого концепта языковой игры, а также тем фактом, что Людвиг Витгенштейн является одним из самых скрупулезных исследователей языка, о чем свидетельствует эволюция взглядов философа, которую можно проследить от “Логико-философского трактата” вплоть до “Философских исследований”.

Считаем необходимым заметить, что мы основываемся на “позднем” Людвиге Витгенштейне, а значит вынуждены говорить не о школе неопозитивизма, которой характеризуется раннее творчество австрийского философа, но о постпозитивизме.

Так, мы включаем в наше исследование иных ученых-постпозитивистов с тем, чтобы как можно более досконально изучить влияние языка на интересующие нас переговоры. Выбор постпозитивизма также обусловлен тем, что логические постулаты неопозитивизма в области эпистемологии никаким образом не могут отвечать запросам перманентно изменчивых тональностей переговорщиков. Иными словами, мы не стремимся вывести рациональную схему переговорного процесса, но, напротив, имеем интенцию установить определенный базис для дальнейших изучений в области теории международных переговоров.

Мы предполагаем, что изучение языка посредством концепта языковой игры может внести известный вклад в любой из ныне существующих подходов к изучению переговоров. Более того, языковая игра способна объединять воедино уникальные особенности каждого из диаметрально противоположных подходов. К примеру, психологический подход и теория рационального выбора могут взаимно дополнить друг друга, если в качестве одной из методологий обоих будет взята языковая игра.

**Объект исследования:**

Переговорный процесс.

**Предмет исследования:**

Язык и концепт языковой игры в применении к переговорам.

**Анализ историографии проблемы:**

Остро проблема изучения переговоров начала ставится лишь в середине-конце ХХ века. Однако несмотря на относительную молодость общего исследования, по данной тематике успели высказаться множество как отечественных, так и зарубежных авторов.

Первоначально упор делался на феномен дипломатии, а переговорный процесс рассматривался лишь в качестве дополнения. Так, можно выделить известную работу Никольсона “Дипломатия”.

Впрочем, в дальнейшем фокус исследования сместился именно на переговоры. Ключевую роль здесь сыграла широко известная работа зарубежных ученых Дж. Неймана и О. Моргенштерна “Теория игр и экономическое поведение”, которая легла в основу многих западных исследований по переговорам. Так, на данный момент можно выделить книги У. Юри по переговорам и в особенности его монографию, написанную в соавторстве с Р. Фишером, “Путь к согласию, или Переговоры без поражения”. Также внимания заслуживают работы У. Мастенбрука в частности монография “Переговоры”.

В отечественной литературе, изучая переговоры, мы неизбежно сталкиваемся с Луковым В. Б. “Современные дипломатические переговоры: проблемы развития”, где отечественный исследователь положительно заявляет об имевшей место быть эволюции переговоров, которые превратились из неотъемлемой составляющей конфликта в обособленное средство урегулирования этих самых конфликтов. Также среди отечественной литературы можно выделить более историческую нежели теоретическую монографию Белецкого В. Н. “За столом переговоров. Обсуждение германских дел на послевоенных международных совещаниях и встречах.”. Впрочем, помимо работ исторического содержания отечественные исследования на тему переговоров изобилуют и теоретическими монографиями. К примеру, мы выделяем Загорского Ан. В., Лебедева M. M. “Теория и методология анализа международных переговоров”.

**Новизна исследования:**

Конечно, на сегодняшний день представлено немало работ по методике ведения переговоров. Впрочем, грандиозные исследования по данной теме остаются либо недостаточно полными, либо вовсе выносятся за скобки научным сообществом. Заметим, что существует множество работ по философии языка, работ, на которые мы будем опираться в ходе нашего исследования языка и языковой игры.

**Анализ источниковой базы:**

Среди источников мы выделяем три большие группы:

1. Работы, непосредственно связанные с изучением переговоров. Сюда вошли к примеру монографии У. Юри, Р. Фишера и У. Мастенбрука.
2. Стенограммы переговоров Кеннеди и Хрущева во время Карибского кризиса.
3. Философские исследования языка, среди которых мы отдельно выделяем работы Л. Витгенштейна, Ж. Деррида, Г-Г. Гадамера.

**Цель исследования:**

Проследить то каким именно образом язык связан с переговорным процессом, а также как это влияние может быть использовано для дальнейшего изучения переговоров.

**Задачи исследования:**

1. Провести критический анализ современных подходов к изучению переговоров, а также методик их сопровождающих
2. Рассмотреть “позднего” Людвига Витгенштейна и других философов постпозитивизма с тем, чтобы изучить язык в целом и языковую игру в частности
3. Перенести концепт языковой игры в рамки переговорного процесса
4. Использовать концепт языковой игры на практике посредством обращения к стенограммам переговоров высшей инстанции

**Методология исследования:**

В основе исследования лежит изучение вопросов языка с точки зрения постпозитивистской школы. Конечно, мы также были вынуждены косвенно затронуть и остальные философско-теоретические школы, к примеру: анализ концепта языковой игры Витгенштейна сам по себе предполагал наличие некоторой части неопозитивизма.

Среди общенаучных методов стоит выделить критический анализ, сравнительный анализ и дедукцию, которые были задействованы при исследовании основных подходов к изучению переговоров, а также методик, из них вытекающих.

Изучение текстов постпозитивистов о языке предполагало индуктивный метод исследования с включением сюда критического анализа.

Практика применения языковой игры в области международных переговоров включала в себя такие специальные методы научного исследования, как контент-анализ и дискурс-анализ.

**Структура работы:**

Работа состоит из введения, основной части, а также заключения. Основная часть разделена на четыре главы, которые содержат в себе четыре различных этапа исследования.

Первая глава исследует вопросы соотношения языка и политики, а также детально прослеживает детерминацию концепта языковой игры в трудах Витгенштейна и иных философов-постпозитивистов.

Вторая глава суть анализ исследований переговоров, предшествующих нашему. В ней мы затрагиваем большую часть современного вектора развития науки о переговорах.

Третья глава ставит своей целью детальную проработку концепта языковой игры в рамках переговорного процесса, включая терминологическую составляющую данного концепта, а также методологический функционал оного.

Четвертая глава есть реализация концепта языковой игры на практике в применении к международным переговорам самого высокого уровня.

**1 глава. Связь языка и политики**

**1.1 Постпозитивизм о языке**

Если мы хотим выявить некоторый базис для понимания переговоров, который будет строиться вокруг концепта языковой игры, то для начала нам следует осознанно подойти к решению загадки соотношения языка и политики.

Здесь нам представляется необходимым проанализировать ключевые работы, на тему языка в целом и языковой игры в частности. Более того, отдельного внимания в нашем исследовании заслуживают трактаты по философии языка в силу того непреложного факта, что ни политическая лингвистика, о которой мы будем говорить в дальнейшем, ни современная наука о переговорах в полной мере не учитывают вопросы ЯЗЫКА sui generis (наука о переговорах вообще чурается подобного исследования), включая и грамматические проблемы, а также синтаксис языка (именно последнее упущено из виду в науке о политической лингвистике). А это значит, что нам необходимо идти от истоков научного знания о языке.

Начать наше исследование мы предлагаем с “позднего” Людвига Витгенштейна. Так, австрийский философ в “Философских исследованиях” занимается разработкой, а также последующим анализом “Языковой игры”. Витгенштейн пишет в предисловии, что “всякое слово обладает значением. Это значение сопоставлено слову. Оно есть объект, который обозначается словом”[[1]](#footnote-5234), имея в виду, что слова в языке употребляются лишь постольку поскольку за ними уже закреплено (или может быть закреплено) четко дифференцированное значение (meaning). Впрочем, стоит уточнить, что “объект” слова по Витгенштейну приобретает не совсем типичную для себя коннотацию. Дело в том, что классически объект определяется как нечто, существующее в реальной действительности, в то же время слово не всегда выражает нечто реальное. Зачастую слово обозначает нечто химеричное или же вовсе НИЧТО. Вспомним разговор туриста с местным жителем: первый совершенно не был готов к посещению зарубежных стран, а второй абсолютно лишен опыта и инструментария взаимодействия не со своими соотечественниками. Таким образом, слова, оказавшиеся в их речи, едва ли будут сообщать информацию о каком-либо объекте собеседнику - за словами скрыто НИЧТО.

Стоит отметить, что Витгенштейн приходит к подобному заключению, однако в своей философии он выстраивает его совершенно иначе: “Когда мы говорим: “Каждое слово в языке что-то означает”, мы тем самым не говорим НИЧЕГО ВООБЩЕ, если не объясняем в точности, КАКОЕ различие хотим провести”[[2]](#footnote-25743). Термин “различие” в данном случае следует понимать в сугубо логическом смысле, где различие — это есть вывод о причине явления, получающийся из сравнения случая, когда явление наступает, со случаем, когда оно не наступает. При этом оба случая совершенно сходны между собой во всех обстоятельствах, кроме одного. Обстоятельство это присутствует в первом случае, когда явление наступает, и отсутствует во втором, — когда явления нет. В ситуации, описанной Витгенштейном, причинность явления заключается в структурном понимании говорящего слушающим, понимании, которое может исчезнуть, если “Каждое слово в языке что-то означает” превратится в НИЧТО, как в примере, описанном нами выше.

“Конечно, нас сбивает с толку внешнее подобие слов, когда мы слышим их в речи или видим в письме или в печати. Ведь их ПРИМЕНЕНИЕ не дано нам столь ясно,”[[3]](#footnote-22247) - еще одно подтверждение правильности (конечно, относительной) нашего толкования Витгенштейна. Таким образом, уже сейчас мы можем быть уверены, что язык (в том числе и политический) - в первую очередь конструкция субъективная в том именно смысле, что она наполнена различными смысловыми интерпретациями, чувственными коннотациями как говорящего, так и слушающего. Нигде кроме как в языке человечество не смогло обрести некое подобие свободы. А значит volens nolens человечеству приходится создавать законы употребления слов, которые Витгенштейн как раз и называет “Языковой игрой”.

Как и любая иная игра, языковая игра должна содержать в себе правила и способы их применения, а также непосредственный процесс обучения этим правилам. “С наглядным обучением словам “блок”, “плита” схоже наглядное обучение числительным, которые служат не для счета, а для обозначения групп предметов, охватываемых беглым взглядом”[[4]](#footnote-26541). Язык — это автономная, саморегулируемая система, накопленных знаний и опыта, которая принадлежит достаточно четко определенной группе людей. К примеру, в случае с политическим языком новых участников игры обучают знакам (набор букв, обозначающий именно то, что он по задумке призван обозначать и ни смыслом более) и символам (большая часть элементов языка, которые наполняются различным содержанием в зависимости от субъекта) языка:

1. Безопасность - символ политического языка, толкуемый различно в зависимости от школы политической науки (неореализм - конструктивизм).
2. ВВП - знак, обозначающий внутренний валовый продукт. Когда кто-либо говорит о ВВП, все те, кто осведомлен о значении знака, понимают смысл ВВП.

Впрочем, из обучения словам языковой игры еще далеко не следует полное и дотошное овладевание всеми правилами самой игры: “Различие проявляется лишь в применении.”[[5]](#footnote-8840) Однако необходимо не просто наличие опыта, но сбор разносторонней эмпирики, доказывающей то или иное определение из случая в случай: “Наглядное определение можно толковать различно в КАЖДОМ случае”[[6]](#footnote-28000). Таким образом, мы можем заключить, что обучение языковой игре суть самый непрерывный процесс из всех возможных. Он продолжается всякий раз, когда возникают новые обстоятельства, включающие в себя объект, который несмотря на всю свою схожесть с предыдущим видом всё же становится чем-то экзистенциально новым в силу окружающих его причин.

Более того, овладевание смыслом слова (объектом им обозначаемым) еще не соответствует способности применения как объекта, так и самого слова: “Когда показывают кому-то шахматного короля и говорят: “Это король”, человек не узнает способы использования фигуры”[[7]](#footnote-23303). Данное утверждение Витгенштейна может быть продолжено, а именно субъект не только не узнает “способы использования фигуры”, но и не становится способным использовать само СЛОВО в полной мере, ибо не обладает всем набором значений, подразумеваемых под ним. Так, король - шахматная фигура и точка, - однако король — это не только шахматная фигура, но и способы её передвижения по доске, а также сама суть игры и концептуальное условия победы-поражения.

Таким образом, мы вновь возвращаемся к вопросу соответствия языка и предмета. “Слово имеет значение, даже если ему ничто не соответствует”[[8]](#footnote-7744), - пишет Витгенштейн. Человек же произносит “нация” и заведомо рассчитывает не на осмысленность слушающего, но на его чувства. Политическая языковая игра в одном из своих аспектов столетиями функционировала именно за счет этого принципа. Так, если оратор обращается к публике, то слова в его речи - суть инстинкты. Члены аудитории прошли первичное обучение символам и знакам, а потому любое слово для них — это эмоция, лишенная смысла. Конечно, мы не хотим сказать, что такие слова-эмпаты лишены интенциональной направленности, напротив мы лишь утверждаем, что в монологе оратора перед толпой слово “Король” становится лишь обозначением сияющей короны, защитницы отчизны, но в то же время “Король” теряет свой функциональный смысл (к примеру, принцип конституционной монархии пропадает из виду).

Второй аспект политической языковой игры можно схематически обозначить как “эксперт-эксперт”. Во время такого диалога оба его участника прекрасно осведомлены о трудностях использования языка и о потенциальной нехватки ресурсов языка для выражения мысли политической. Проще говоря, оба участника прошли не только первичное обучение символам и знакам, но и овладели разносторонним опытом использования символов и взаимодействия со знаками. Чем выше уровень мастерства экспертов, тем чаще вся дискуссия сводится к смысловому конфликту, который развертывается вокруг слов. Вопросы определения “безопасности”, “нации”, “государства” и прочее, прочее... настолько крепко вплетены в полемику подобной политической дискуссии, что порой создается впечатление, что участники диалога безнадежно отдалились от первоначальной темы и уже вряд ли вспомнят о ней. Мы еще вернемся к этому тезису, когда будем говорить о Г-Г. Гадамере, однако сейчас скажем, что именно этот вид политической языковой игры может по-настоящему называться “языковой игрой” в стиле Витгенштейна.

Впрочем, дискуссия о значении слова, то есть о его смысле — это всё еще обозначение по Витгенштейну. Так, Витгенштейн пишет: “Обозначение есть подготовка к описанию. Обозначение - еще не ход в языковой игре, как и расстановка фигур на шахматной доске не является собственно ходом. Можно сказать: когда нечто поименовано, еще НИЧЕГО не сделано. Это нечто даже имя получило в рамках языковой игры.”[[9]](#footnote-21016). Примечательно, что в этом смысле лишь только переговорный процесс может считаться действительной языковой игрой, а не обыкновенной подготовкой к ней. Дело в том, что любая дискуссия образца, описанного нами выше, неизбежно становится философствованием в смысле бесконечного поиска истины, то есть такого процесса, в котором язык зачастую перенагружается смысловыми конструкциями, из-за чего в конечном счете становится не правилом sui generis, а программируемым кодом (инструментом), с помощью которого в дальнейшем воспроизводятся мысли ораторов. Переговоры же не только конечный процесс, но и такой процесс, цель которого едва ли поиск истины. Напротив, иногда переговорный процесс стремится скрыть эту самую истину, или во всяком случае имеет место не экзистенциальный “поиск” истины, а её претендующее на объективность утверждение. Здесь язык перестает быть конструкцией для обозначения чего-либо, ибо он становится способом описания чего-либо. Фреге говорил, что слово имеет значение только в составе предложения. Именно так и обстоит дело во время переговоров. На переговорах никто не спрашивает: «что Вы подразумеваете под “безопасностью”», —вместо этого говорят: «О какой безопасности может идти речь, если...». Переговорщики играют по правилам строго дифференцированной языковой игры, цель которой заставить соперника говорить так, как это выгодно нам (нашей державе, нашей корпорации, нашей стороне...).

Проще говоря, переговорный процесс сводится к формуле: “Я употребляю имя N без фиксированного значения. Следует ли говорить, что я употребляю слово, значения которого не знаю, и потому изрекаю бессмыслицу? - Говори, что пожелаешь, пока это не мешает тебе воспринимать факты”[[10]](#footnote-23993).

В конечном счете именно *понимание* определяет сущностную сторону любой языковой игры. “Само понимание есть состояние, которое служит ИСТОЧНИКОМ правильного применения”[[11]](#footnote-627). Витгенштейн говорит о понимании в качестве состояния в смысле Кьеркегоровского бытия-себя. Однако мы предлагаем рассматривать состояние понимания как конструкцию, включающую в себя дуальную категорию: устойчивое-неустойчивое. В таком случае находим, что при устойчивом понимании языковая игра ведется по правилам, в то время как при неустойчивом понимании можно говорить либо о неправильной языковой игре, либо о неполной. Последняя отлично демонстрируется первым аспектом языковой игры мира политического, то есть выступлением оратора перед публикой, где неполнота как раз-таки и зиждется на отсутствии осмысленности со стороны собеседника. Неправильная языковая игра есть, так называемый, “сломанный телефон”. Тот исключительный случай, когда участники игры не сумели договориться о строгих дефинициях к словам, а значит вместо философии перешли к голой софистике. Именно в этом смысле Витгенштейн пишет, что “философии — это битва против зачаровывания рассудка посредством языка”[[12]](#footnote-5759).

Впрочем, теперь становится не совсем понятно, как переговорному процессу удается избежать закрепления строгих дефиниций за словами, не впав при этом в обыкновенную болтовню, и более того, исключив также все философские излишки. Ответ прост: на самом деле, обстоятельства, вынуждающие участников сесть за стол переговоров, уже являются набором правил и, соответственно, закрепляют за некоторой (важнейшей) частью слов довольно четкие определения (впрочем, далеко не за всеми словами). Так: “описывая феномен, мы задаем правила игры, а не описываем его физические свойства”[[13]](#footnote-24516). Именно в этом смысле Витгенштейн пишет эти строки. Говоря, что кустарник зеленый, мы не сообщаем своему собеседнику конкретный цвет конкретного кустарника, а напротив лишь хотим сказать, что МЫ называем такой-то цвет такого-то кустарника “зеленым”. Подобным заявлением мы призываем нашего оппонента вступить с нами в языковую игру, однако, конечно, он может как отклонить приглашение, так и принять его. В первом случае мы услышим нечто в духе: нет, Вы неправы, ибо тот цвет был сиреневым - то есть отказ суть строгое указание на нашу неправоту. Во втором случае мы услышим: о каком кустарнике идет речь? - то есть нечто наводящее, будь то суждение, вопрос или же приказ. Так, в первом случае мы перейдем к составлению общих правил дальнейшей языковой игры, а во втором случае сразу приступим к первому ходу. Возвращаясь к вопросу переговорного процесса, мы, например, скажем, что войска нашего соседа на границе крайне сильно мешают нам спать по ночам:

1. “О каких войсках идет речь? Ведь это всего лишь пограничники...” - феномен описан неверно (пограничники — это не войска), а значит правила игры придется пересматривать
2. “Но это всего лишь ежегодные военные учения, о которых...” - признание того, что на границе находятся именно войска (хоть и на учениях), а значит начало языковой игры по дифференцированным правилам.

“Мы устанавливаем правила и практику игры, и, если всё идет не так, то мы говорим о противоречии в правилах: “Я не имел этого в виду””[[14]](#footnote-23976). Именно так Витгенштейн пишет о случаях отказа от вступления в языковую игру, которые мы описали выше. Как мы видим, наше толкование концепта языковой игры применительно к переговорам, в частности, и социальному взаимодействию вообще можно считать верным.

Теперь нам представляется необходимым дать объяснение правилу и его применению в рамках концепции Витгенштейна.

Итак, правила в самом широком смысле — это свод общепризнанных установлений, способных на всеобщую регуляцию не только в силу своей надындивидуальной ориентации, но и посредством необщественного характера вообще, то есть конструкция, обладающая как достаточной универсальностью, так и предумышленной гибкостью. Мы хотим сказать, что не следует воспринимать правила лишь только в качестве ограничителей, напротив, в первую очередь (и на примере игр данное положение прослеживается лучше всего) правила суть показатель *свободы.* Так, именно благодаря взаимоприемлемой (mutually acceptable) природе правила даруют свободу объектам этих самых правил. Чем большее количество участников находится в поле действия правил - тем большую гибкость начинают проявлять сами правила. Конечно, нам могут возразить насчет природы исключения, однако мы полагаем, что исключения по своей природе — это попросту положения, которые еще не успели оформиться в виде правила. Впрочем, довольно трудно уместить всё определение правил в одном абзаце, на самом деле для этого потребуется чуть ли не полноценное исследование, а посему мы предлагаем тезисно охарактеризовать правила, пользуясь исследованием Роже Кайуа “Игры и люди”:

1. Правила произвольны;
2. Императивны;
3. Безапелляционны.[[15]](#footnote-22097)

Мы в целом согласны с такой характеристикой, однако вынуждены добавить, что по Витгенштейну правила также:

1. Практичны;
2. Социальны;
3. Постоянны.

На первый взгляд создается впечатления, что правила Кайуа и правила Витгенштейна — это практически диаметрально противоположные конструкции, однако при ближайшем рассмотрении все противоречия и несоответствия исчезают.

Так, Кайуа считает, что “любая игра есть система правил. Ими определяется то, как играют, а как не играют, то есть, что разрешается, а что запрещается”[[16]](#footnote-30628). Однако Кайуа не выделяет некоторого понятия, которое условно может быть названо “естественное правило”, мы имеем в виду нечто по своим свойствам, находящееся над процессом создания sui generis. Проще говоря, нечто обособленное от рационального мышления человека. Иными словами: абсолютный миф, который будучи непознаваемым имел бы императивный характер выполнения. В мысли Кайуа правила суть антропоморфные конвенции, заключаемые и подписываемые ДО момента начала самой игры. К примеру, Кайуа, рассуждая об естественном состоянии, пишет следующее: “Естественное состояние человека - доигровое состояние, то есть такое поле, где не признают ни арбитра, ни правил.”[[17]](#footnote-25026) Именно в этом смысле правила у Кайуа становятся произвольными, то есть их создают и устанавливают сами игроки. Впрочем, затем правила перерастают в нечто НАД-индивидуальное и даже НАД-общественное. Таким образом, все-таки оставаясь продуктом произвола, правила едва ли являются этим самым произволом.

Императивность правил Кайуа можно проследить, наблюдая за парадоксом нечестного игрока, иначе - жулика. “Нечестный игрок своим отношением лишь подтверждает и провозглашает действенность нарушаемых им правил, поскольку ему нужно, чтобы им все-таки подчинялись остальные”[[18]](#footnote-3662), - потрясающее наблюдение французского исследователя. Действительно, мошеннику нельзя опровергать правила, ставя их с ног на голову, его задача сводится к обнаружению возможностей обойти условия, дабы избежать трудность, подспудно минуя разоблачения и дальнейшего наказания. Проще говоря, нечестному игроку volens nolens приходится подчиняться общей структуре правил. Не видоизменять правила, а некорректно их соблюдать. Таким образом, правила остаются императивными, несмотря на исключительное неподчинение им.

Постоянство правил - особенное условие их существования, а особенно оно тем, что доказательства подобного положения берется из крайней антитезы системности вообще. Так: “Даже если игрок жульничает, он всё-таки делает вид, что соблюдает правила. Он не оспаривает их - он злоупотребляет доверием игроков. В этом смысле следует согласиться с теми, кто подчеркивал, что нечестность такого игрока не разрушает игру. Разрушает ее тот, кто отрицает игру, кто обличает её абсурдность, сугубую произвольность ее правил, кто отказывается играть, потому что игра не имеет никакого смысла”[[19]](#footnote-27924). Мы интерпретируем данную цитату следующим образом: правила постоянны ровно до тех пор, пока их не низвергнут в относительность, сведя всё к преднамеренной иррациональности и хаосу, доведенному ad absurdum. Постараемся развить нашу мысль... Дело в том, что, как известно, любая система существуют лишь благодаря качеству правил ей присущих (конечно, имеется в виду только антропоморфная система, то есть система, построенная разумом, - если и есть система бессознательного по Юнгу или же система мифологического содержания, бытующая у примитивных народов, то такая система не относится к сказанному нами выше). В данном случае из качества убеждений в непреложности правил вырастает количественное наполняющее систему, то есть её содержимое — это человек-игрок. Таким образом, сумма качества убеждений и системности убеждений — это количество последователей. Впрочем, верно и обратное: если из количества последователей вычесть качество убеждений, то вся система правил неминуемо рухнет. Проще говоря, правила постоянны именно в том значении, что они являются столпами и опорами всей системы, ими созданной. Нет системы - нет правил; нет правил - нет системы. Это и есть постоянство по Кайуа.

Мы считаем нужным подчеркнуть, что разбор понятия правил игры по Кайуа был необходим нашему исследованию в силу двух самоочевидных факторов:

1. Исследование игр Кайуа — это самая масштабная попытка проникнуть в суть “дельности” игры, а значит трактовка правил, предложенная французским исследователем, может считаться некоторой базой, в отсутствии которой невозможно говорить о любых играх, включая концепт языковой игры Витгенштейна.
2. Дело в том, что Витгенштейн, работы которого послужили основой нашего труда, сравнительно поверхностно понимал правила игр, в силу того простого факта, что он концентрировался больше на языке, нежели на играх и их составляющих.

Итак, мы уже кратко описали правила языковой игры Витгенштейна: они практичны, социальны и постоянны. Теперь же нам необходимо дать объяснение подобной характеристике, прибегнув к помощи первоисточника.

Как измерить практичность правила? Вернее, каким образом эта практичность становится оправданной? Именно действия индивидов, имеющие место в рамках установленных конвенций, определяют сущностную сторону бытия правила. Так, Витгенштейн пишет: “Подчинение правилу есть практика. И ДУМАТЬ, что некто подчиняется правилу, не значит подчиняться правилу. Посему невозможно подчиняться правилу "единолично": иначе думать, что подчиняешься правилу, и подчиняться ему было бы тем же самым”[[20]](#footnote-11711). Действительно, устойчивость правил формируется посредством подчинения группы индивидов оному. Опровержение правила суть частичное увиливание или же абсолютное отстранение. Иными словами, правила конструкции a posteriori, то есть следуют из опыта. Несмотря на свою идеальную природу (имеется в виду первичность идеи правила по отношению к материи), они не могут быть соотнесены с априорным измерением. Каждое уже введенное правило необходимо проходит проверку эмпирикой. Более того, правила еще не установленные также вынуждены соотноситься с миром практики и действительного применения. Более того, Витгенштейн пишет: “Всякое действие согласно правилу есть истолкование последнего”[[21]](#footnote-21200), - имея в виду, что лишь сквозь призму практики правило обретает форму и выражение.

Социальность правил по Витгенштейну также можно усмотреть в одной из приведенных выше цитат: “... невозможно подчиняться правилу "единолично": иначе думать, что подчиняешься правилу, и подчиняться ему было бы тем же самым”. Действительно, правила возможно соблюдать лишь группой, в особенности если мы говорим о правилах игры. В игру никогда не играют поодиночке, - необходимы “другие” ...

Теперь же перейдем к постоянству правил. “Правило определяется посредством "регулярности"”[[22]](#footnote-19984), - пишет Витгенштейн. Однако регулярность не есть постоянство, а такое обозначение мы выбрали неслучайно. Дело в том, что регулярность есть повторение, но постоянство суть беспрерывность. Правила действуют на протяжении всего времени (пусть и отрезка), и Витгенштейн прекрасно это понимал: “Мы не чувствуем, что всегда следует дожидаться кивка правила. Напротив, мы вовсе не ждем, как на иголках, что оно скажет нам, зато оно всегда говорит одно и то же, и мы делаем то, что оно велит”[[23]](#footnote-29319). Постоянное и безропотное подчинение — вот, что такое правило по Витгенштейну. Регулярность — это всего лишь интенсивность правила, то есть его сила, иначе говоря: количественная составляющая. Даже когда Витгенштейн пишет, что: “подчиняясь правилу, я не выбираю. Я повинуюсь правилу СЛЕПО”[[24]](#footnote-30497), - австрийский логик все равно концентрируется не на регулярности (силе) правила, но на слепой беспрерывности, именно в том смысле, что в рамках правила не приходится никуда смотреть, - привычка сгладила углы с помощью времени, вернее безвременности.

Исследуя концепт языковой игры, Витгенштейн приходит еще к одному значительному аспекту, относящемуся к правилам игры. “Если все можно привести в соответствие правилу, тогда можно устроить и так, что все будет ему противоречить. И, значит, тут нет ни соответствия, ни конфликта”[[25]](#footnote-13728). Смысл данного выражения заключается, как нам кажется, в попытке примирения дуальной природы правила и исключения. Витгенштейн будучи логиком считает, что тезис (правило) и антитезис (исключение) суть части единого целого (синтеза), а значит правила существуют не “для” и не “вопреки”, но “благодаря”. Мы хотим сказать, что Витгенштейн, говоря об отсутствии “конфликта” и “соответствия”, выводит из данного уравнения консеквенциальную составляющую, переводя дискуссию в каузальное поле. Лишь только в таком случае становится вообще возможным говорить о языковой игре, в которой не существует понятия “ошибки”, для неё попросту не остается места, ибо имеет место куда более экзистенциально важная для языковой игры проблема, а именно: вопрос “понимания” и “непонимания”, а также моменты так называемого “недопонимания”. Проще говоря, правила языковой игры либо выполняются, и тогда наступает понимание или частичное понимание (иначе: недопонимание), либо правила не соблюдаются, а значит фигурирует тотальное непонимание.

Итак, мы уже успели ознакомиться с концептом языковой игры по Витгенштейну и теперь можем сделать несколько ключевых выводов. Конечно, в ходе нашего исследования мы неминуемо будем вынуждены еще не раз вернуться к работе австрийского логика, однако на данном этапе можно с определенностью сказать следующее:

1. Языковая игра — это все то, что когда-либо говорилось или произносилось.
2. Концепт языковой игры может быть распространен на все сферы жизнедеятельности человеческой природы, включая политику и переговоры
3. Языковая игра - то единственное, что способно охватить абсолютно разношерстные перипетии взаимо-общения субъектов, а значит нам следует воспринимать языковую игру в качестве некоторого базиса вообще, то есть прочной основы, парадигмы.
4. Изучение языковой игры sui generis, а также переговорного процесса в рамках этой языковой игры — это ключ.

Действительно, наша экзистенция вообще, включая частные аспекты социальной и психической жизни, состоит именно из языка, структуры истинное понимание которой пока еще недоступно нашему разуму. Мы можем говорить об эволюционной составляющей языка, а напротив можем указывать на его иррациональные механизмы (выражение чувств и эмоций), однако истина языка, его глубинная суть остаются скрытыми от довода рассудка. Впрочем, мы отнюдь не лишены в силу вышеуказанных причин возможности обыкновенного изучения языка, а значит можем дифференцировать функциональные и оперативные правила языка, рассмотрев его в виде игры, чем, собственно, и занимался Витгенштейн. Теперь же с помощью его исследований, вернее на их основе, мы можем постараться понять основополагающие паттерны частного случая языковой игры, а именно переговорного процесса.

Еще одним интересным нам исследователь в обозначенной нами области является Ганс-Георг Гадамер, основатель философской герменевтики. Его работы, в особенности основополагающая монография “Истина и метод”, представляют из себя неисчерпаемый источник вдохновения для каждого, кто вознамерится постичь столь обыденный, а оттого невероятно сложный феномен как язык.

В нашем исследовании мы постараемся проанализировать ключевые и самые значимые постулаты философии Гадамера, чтобы не только более детально разобрать сам язык с точки зрения герменевтики, но и приблизиться к установлению частного случая взаимоотношений человек-язык, а именно роли языка в мире политического.

Пожалуй, что начать стоит с детерминирования того, как Гадамер соотносил философию и язык. Лучше сказать, первоначально нам следует осознать в системе каких философских координат размышляет Гадамер, и каким образом в них уживается языковой феномен. Так, в работе “Актуальность прекрасного” Гадамер пишет: “Желание знать не может быть завершено, доведено до конца, как и всякий настоящий разговор, потому-то оно и называется искусством разговора, "диалектикой", и встает вопрос, не следует ли то, что именуется диалектикой или на деле есть диалектика - это желание знать все до конца, эту первую философию, - понимать на основе такого фундаментального отношения мышления и говорения”[[26]](#footnote-14128) . Очевидно, что для Гадамера поиск истины — это некое идеальное, а потому невыполнимое положение, такое положение Гадамер сам бы назвал экзистенциальным условием существования вообще. Дело в том, что Гадамер вслед за своим учителем Хайдеггером, увлекаясь работами датского мыслителя Кьеркегора, свою философскую мысль строил именно на вопросах бытийного существования.

Итак, поиск истины есть экзистенциальное условие человеческого бытия. Но этот поиск истины по Гадамеру едва ли обязан быть односторонним. На самом деле, единственным способом отыскать ту самую универсалию для Гадамера является разговор sui generis, то есть диалектика, стоящая в основе любой попытки донесения мысли для стороннего объекта взаимоотношений. Здесь мы плавно подходим к другому важнейшему постулату философской герменевтики Гадамера. Если поиск истины суть вопрос взаимного понимания, то тогда сам процесс разговора становится инструментом для этого поиска, инструментом, который следует использовать умело и со всей деликатностью. “Слово подтверждается и оправдывается лишь тогда, когда другой человек воспринимает его, выражая свое согласие с ним”[[27]](#footnote-16716), - как видно из данной цитаты Гадамер выносит за скобки феномен “пустословия”, концентрируя свое внимания лишь на значимых аспектах языка, то есть таких конструкциях, которые помогают влиять на собеседника, иначе говоря, доводить до сведения всю ту экзистенциально значимую информацию, то есть служить для поиска истины.

Впрочем, остается не совсем понятным, что Гадамер разумеет под выражением согласия со словом. Чтобы ответить на данный вопрос необходимо вернуться к тому, с чего мы начали, а именно к вопросу о том, как Гадамер видит философию или, вернее, какой он хочет её видеть. “Языковая нужда. Философия — это постоянная мука нехватки языка, постоянное усилия отыскивания языка”[[28]](#footnote-802), - выражение Гадамера, которое до сих пор не дает покоя всем философам языка, одно уже наводит нас на верную мысль. Так, если принять, что философия постоянно стремится овладеть языком в достаточной мере для передачи самой себя, то согласие со словом есть первейший пункт в этом направлении. Действительно, акт разговора, иначе диалектики, возможен лишь только в том случае, когда ОБА соглашаются с частным значения слова. Мы намеренно говорим частным, ибо общие значения языка перестают играть какую бы то ни было роль в момент, когда дискуссия имеет своей интенцией поиск истины.

Наш вывод напрямую подтверждается самим Гадамером, который пишет: “Кто говорит на языке, понятном ему одному, не говорит вообще. С другой стороны, кто говорит на языке всецело конвенциональном как в словаре, так и в синтаксисе и стиле, тот утрачивает сообщающую и побуждающую силу, обретаемую только в индивидуализации языкового багажа и языковых средств”[[29]](#footnote-8367). Действительно, язык, который служит поиску истины, — это в первую очередь функция индивидуализации мира. Феномен языка направлен на представление не только объективно полученного опыта, но и его дальнейшей субъективной переработки, а также иных глубоко личностных переживаний.

Впрочем, стоит отметить, что язык sui generis не является ни опытом, ни познанием, ни чувством, ни эмоцией. Язык — это всего лишь средство донесения и выражения. “Язык есть язык только в том случае, если он представляет собой actus exercitus, то есть совпадает с самовыявлением сказанного, самоустраняясь при этом”[[30]](#footnote-11374). Проще говоря, язык суть инструментарный конструкт, воспринимать который необходимо абстрактно, вернее отстраненно, не принимая за чистую монету. Данный постулат Гадамера идеально соотносится с темой нашего исследования. Язык суть возможность, владение языком — это способность, которой можно овладеть в совершенстве. Чем совершеннее навык владения языковыми средствами, тем больше шанс быть дотошно понятым, то есть распознанным, однако вкупе с этим шансом растет и риск несогласия. Поясним: чем точнее выражена информация, тем глубже можно её понять, проникнуть в саму экзистенциальную суть, а значит в такой ситуации становится проще РАСПОЗНАВАТЬ личность говорящего, то есть через язык неминуемо идентифицируется сам человек, - отсюда следуют разногласия, коренящиеся на базовом уровне, уровне различия между людьми. Таким образом, переговорный процесс разумеет под собой также и акт взаимного узнавания друг друга, из-за психической природы которого сама возможность нейтрального взаимо-общения ставится под угрозу. Именно в этом смысле мы и предлагаем рассматривать языковую игру в качестве единственно возможной детерминанты в построении теории переговоров. Ибо только в таком случае исследования смогут претендовать на научную объективность и универсальность. Конечно, такое концептуальное понимание суть упрощение, но без подобных допущений любая наука была бы невозможна.

Стоит отметить, что Гадамер в своих исследованиях тоже заостряет свое внимание на феномене языка в качестве неотъемлемой части политических процессов вообще. Так, работа Гадамера “Язык и понимание” начинается со слов: “Проблема понимания обретает в последние годы все возрастающую актуальность, что очевидным образом связано с обострением геополитической и общественнополитической ситуации и с усилением пронизывающих нашу эпоху противоречий. Она встает всякий раз, когда терпят крах попытки установить взаимопонимание между регионами, нациями, блоками и поколениями, когда обнаруживается отсутствие общего языка и вошедшие в привычку ключевые понятия начинают действовать как раздражители, лишь укрепляющие и усиливающие противоположности и напряжения, на преодоление которых направлялись общие усилия.”[[31]](#footnote-3075). Далее Гадамер демонстрирует наглядный пример своих измышлений на различении таких понятий как “демократия” и “свобода”. Однако мы хотим уточнить следующее, а именно тот факт, что хотя Гадамер и не говорит напрямую о конкретно таком аспекте политической жизни, но мы в свою очередь уверены, что собственно переговоры sui generis и служат самоочевидным полем для различных противоречий в том числе и тех, о которых пишет Гадамер, между нациями и державами.

Язык становится тем более важной составляющей мира политического, если мы вспоминаем о мотивировки любого диалога между лидерами или высшими лицами различных государств. Эта мотивировка продиктована сложившемся противоречием или потребностью в достижении консенсуса (договоренности), что в итоге может быть приравнено к возникновению угрозы или же вовсе потенциального конфликта. Гадамер, рассуждая о мотивировке вопроса пишет следующее: “Каждый по-настоящему заданный вопрос мотивирован. Мы знаем, почему мы о чем-то спрашиваем, и мы должны знать, почему нас о чем-то спрашивают, иначе мы не можем по-настоящему понять вопрос и, соответственно, ответить на него”[[32]](#footnote-23222).

Мы также считаем необходимым заметить, что в философской герменевтике Гадамера существуют правила языка, трактовка которых очень схожа с той, что имел Витгенштейн в рамках своего концепта языковой игры, однако можно отметить по крайне мере одно важное отличие. Так, правила Гадамера представляют из себя определенную модель того, как стоит, а как не стоит использовать язык. Здесь Гадамер напирает на такие различия в языке, о которые мы в повседневной жизни обычно выражаем посредством различных определительных прилагательных перед словом “язык”: литературный язык, детский язык, деловой язык и прочее, прочее... Впрочем, нас больше должно заинтересовать то, что Гадамер пишет о создании подобных правил употребления языка: “То, что мы называем установлением языковых правил, не имеет отношения ни к бесхитростной деятельности школьного учителя, ни к выражению общественного мнения, а представляет собой хорошо отлаженный механизм политического манипулирования. С помощью централизованной системы коммуникации политики могут укреплять сложившийся порядок, внушая, что языковые правила устанавливаются в нем, так сказать, механически.”[[33]](#footnote-13408). Как мы видим, Гадамер очень тесно связывает правила употребления языка с политическими процессами вообще. Вместе со специфическим пониманием Гадамера правила, а именно в качестве определенных моделей использования языка, мы можем констатировать, что для основоположника философской герменевтики язык в особенности повседневная его часть (тот язык, которому обучают в школе) есть крайне политизированная структура.

После всего сказанного выше, стоит отметить, что Гадамер не мог обойти стороной такой феномен политической дискуссии как переговоры. Однако прежде, чем обратить наше внимание на столь важный для нас аспект философской мысли Гадамера, мы предлагаем немного более детально изучить, что есть понимание по Гадамеру, понимание, которое так необходимо в переговорах, а также что такое сам процесс разговора.

Итак, одним из самых важных философских измышлений Гадамера по праву может считаться парадокс каузальности понимания. Иными словами, почему мы хотим понимать нашего собеседника-оппонента? Ганс-Геогрг Гадамер отвечает следующим образом: “Напряженное усилие воли к пониманию начинается с ощущения столкновения с чем-то чуждым, провоцирующим, дезориентирующим”[[34]](#footnote-20457). Так, именно в экзистенциальной потребности в гармонии, приведении всего различного к порядку (order) Гадамер усматривает причинность любого разговора, конечно, направленного на поиск истины (другие вариации человеческого общения, как мы уже писали, Гадамер попросту выносит за скобки). Действительно, causa sui продуктивного разговора, та самая универсальная максима антропогенного намерения суть попытка примирения противоположного по самой своей природе.

Последнее на что хотелось бы обратить внимание в рамках изучения Ганса-Георга Гадамера — это обозначение консеквенциальной природы разговора. “В разговоре оба преобразуются. Диалог только тогда можно считать состоявшимся, когда вступившие в него уже не могут остановиться на разногласии, с которого их разговор начался”, - пишет Гадамер. Для лучшего понимания данной мысли философа вспомним еще раз про сущностную сторону разговора оп Гадамеру, то есть экзистенциальный поиск истины. В таком случае становится самоочевидным, что вкладывает Г.-Г. Гадамер в вышеприведенные слова. Действительно, встав на тернистый путь поиска истины, свернуть с него значит не отыскать ту самую искомую истину, что в конечном счете равносильно впустую потраченным ресурсам в том числе и времени в качестве ресурса. Данное положение является строго результативным по своей функции, а сам Гадамер здесь может быть обвинен в отречении от принципов экзистенциализма, которых он придерживается в большей части своих работ, однако мы, не впадая в чистую философию, а напротив следуя общей тематике нашего исследования, постараемся доказать обратное. Так, мы предлагаем вспомнить клишированные фразы, которые произносятся по окончании сорванных или неудавшихся переговоров:

* Разговор не состоялся
* Участникам не удалось найти общий язык
* Стороны не пришли к взаимоприемлемому консенсусу

Каждая из данных фраз сообщает в первую очередь о бессмысленности попыток провести переговоры, то есть о “несостоявшемся диалоге” по Гадамеру. В таком случае мы можем утверждать не только то, что не удалось достигнуть поставленной цели, но и то, что ничего не изменилось, а значит сами условия экзистенции остались прежними. Конечно, в таких маркированных сообщениях присутствует доля консеквенциализма и, вероятно, что она первична по отношению к бытийному осмыслению происходящего, но человеческий разум вообще более восприимчив к изменениям в особенности ярким, нежели осмыслению непреходящей действительности по Кьеркегору. Таким образом, нам не следует опровергать вышеприведенный постулат Гадамера и обвинять его в измене самому и себе, ибо здесь по своей сути перед нами стоит вопрос психического восприятия, которое банально не учитывается в работах немецкого философа.

Теперь же мы наконец можем перейти к тому, как Гадамер понимал переговоры. Здесь мы считаем нужным полностью привести интересующий нас отрывок по той единственной причине, что в отрыве от контекста нам будет крайне сложно уловить сущность текста и мысль автора. Ведь как писал сам Гадамер: “А проблеск смысла в свою очередь появляется лишь благодаря тому, что текст читают с известными ожиданиями, в направлении того или иного смысла”[[35]](#footnote-29549).

“Уже в самом слове “переговоры” подчеркнуто взаимоотношение, в каком находятся участники разговора. Конечно, это одна из форм социальной практики. И деловые, и политические переговоры не отличаются тем характером, что обмен мыслями между отдельными лицами. Правда, и переговоры, если они оканчиваются успешно, приводят к соглашению, в чем и заключается их функция, однако участники переговоров, излагавшие свои условия, выступали не как частные лица, а как представители определенных сторон. Тем не менее было бы небезынтересно исследовать, какими чертами подлинного умения вести разговоры наделены удачливые деловые люди или политики, что помогает им преодолевать баррикады, возводимые другой стороной на пути к соглашению. Несомненно, и здесь решающей предпосылкой выступает способность воспринимать другого именно как другого. То есть в этом случае - действительные интересы другого, которые противостоят твоим интересам, но которые, если правильно их воспринять, быть может, содержат в себе возможности сближения и согласия. Следовательно, и переговоры сохраняют всеобщее свойство разговора: чтобы вести разговор, нужно уметь слушать. Итак, встреча с другим поднимается над уровнем собственной ограниченности даже и в том случае, если речь идет о долларах или политических интересах.”[[36]](#footnote-2678)

Данный отрывок интересен нам сам по себе в качестве выдающегося примера осмысления переговоров с точки зрения философской герменевтики. Однако мы бы хотели заострить внимание читателя на следующем отрывке: “Несомненно, и здесь решающей предпосылкой выступает способность воспринимать другого именно как другого.”. Нам представляется, что несмотря на сравнительную смысловую отдаленность измышлений Гадамера от наших собственных: Гадамер делает упор на способности слушать и воспринимать, - мы же стремимся детерминировать эту способность посредством языка sui generis, - мы всё-таки приходим к одному и тому же постулату, а именно попытке восприятия другого на объективном уровне, не приписывая ему иных субъективных качеств, и не давая его словам ложной интерпретации. Так, мы еще раз утверждаем, что объективная система изучения переговоров — это язык, который используют участники данного социального феномена. Нам представляется, что и один из основоположников философской герменевтики, Ганс-Георг Гадамер, согласился бы с нами в этом выводе.

Продолжая тему нашего исследования, мы бы хотели сфокусировать наше внимание на Жане Бодрийяре и его осмыслении языка сквозь призму потребления. Данный взгляд привлекателен уже своей неординарностью среди уже рассмотренного нами материала. Действительно, Бодрийяр сфокусирован на проблеме социального развития, которое характеризуется им как общество потребления, однако в своих работах современный философ зачастую актуализирует проблему общепотребительского отношения индивидов к различным составляющим социальной машины вообще. В том числе Бодрийяр касается темы языка.

Начать, пожалуй, стоит с обозначения потребления в качестве некоего эквивалента языка. Заранее отметим, что Бодрийяр, выводя законы присущие обществу потребления, зачастую ссылается на некоторое априорное подобие между данным феноменом и языком как функции обозначения. Последнее представляется для нас наиболее важным в силу того, что язык по Бодрийяру — это “процесс смысла и коммуникации, основанный на кодексе...”[[37]](#footnote-12648). Так, что потребление, что язык в философской мысли Бодрийяра предстают перед нами в виде определенной объективной данности, которая включает в себя весь смысл существования.

Итак, “потребление является системой обмена и эквивалентом языка”[[38]](#footnote-28303), - пишет Бодрийяр. Конечно, один из самых значимых мыслителей эпохи постмодернизма исходит из утверждения о потреблении и уже затем посредством логического сопоставления приходит к подобию потребления и языка. Впрочем, мы предлагаем пойти иным маршрутом. Так, язык безусловно является некоторой антропогенной структурой, которая хотя и изначально состоит в отношениях человек-структура, где первичное место все-таки принадлежит человеку, однако затем структура с помощью самого человека возводится в систему, систему универсального обмена (мы говорим здесь не только об обмене информацией или сообщениями, но и об обмене материальными благами, которое неизбежно сопровождается языком - будь то хотя бы язык жестов). Именно в такой логике нам следует рассматривать язык в качестве аналога потребления, мы бы даже сказали в качестве старшего брата потребления, ибо структурный язык первичен по отношению к потребительской способности.

Данные рассуждения подтверждаются одним из тезисов самого Бодрийяра: “Законы смыслов языка ускользают от индивидов”[[39]](#footnote-10090). Так, здесь четко прослеживается мысль о над-системности языка, то есть язык — это нечто, что несмотря на свой рутинный характер и постоянное повседневное применение, остается непознаваемым для человеческого разума. Впрочем, вполне справедливо будет сделать и иной вывод, исходя из данного положения. Бодрийяр пишет об “индивидах”, но не об обществе в целом, а значит речь может идти об идеи, которую мы уже находили у Гадамера, - язык призван служить не отдельной особи, но целой породе. Вспоминаем: “Тот, кто говорит на языке понятном лишь ему одному, не говорит вообще”[[40]](#footnote-12018). Такая интерпретация слов Бодрийяра тоже имеет право на существование, однако, конечно, не стоит забывать о трудностях перевода оригинального текста на русский. Вполне возможно, что слово “индивидов” (множественное число) в оригинале заменено на единственное число “individu”. Так или иначе, первоначальный вывод о непознаваемости языка является для нас более значимым в рамках нашего исследования потому, что в таком случае использование языка накладывает на индивида определенные императивные указания, противоречие которым равнозначно неспособности говорить, что в конце концов верно не только для обывателя или профана, но и для переговорщика на самом высоком уровне. Суммируя, скажем, что переговоры — это не только правила этикета и правила консеквециального преследования цели, но и непостижимые правила языка, без которого любые переговоры не могли бы иметь место.

Проводя наше исследование, мы довольно часто выделяли переговоры в качестве обособленной составляющей человеческого взаимо-общения. На самом деле, как мы видели, не только мы считаем подобную дифференциацию значимой и очевидной. Не только многие исследователи переговоров вообще приходят к такому же выводу, но и одна из самых значительных фигур философской герменевтики, Ганс-Георг Гадамер, отмечает разительное отличие переговорщика от обыкновенного оратора. Однако мы, так или иначе, до сих пор не дали четкого ответа на вопрос в чем же коренится данное различие. Этот пробел в нашей работе усугубляется еще и более экзистенциальной мыслью о том, что язык любой группы или подгруппы людей отличен от языка иного сообщества. Мы говорим о языке политическом, о языке юриспруденции, о языке моды или даже о языке одухотворённом или неодухотворённом (“подзаборный язык”). Бодрийяр в своей философии касается данного вопроса: “конечное число лингвистических знаков может быть вполне достаточным, как это наблюдается в примитивных обществах. Язык не размножается, так как в этом плане нет амбивалентности знака, основанной на социальной иерархии и одновременном двойном определении. Зато некоторый уровень слова и стиля вновь становится местом различительного размножения”[[41]](#footnote-5107). Бодрийяр говорит здесь о том, что язык не может испытывать на себе метаморфозу, что, впрочем, не мешает наполнителю языка видоизменяться. Содержательный аспект речи преобразуется в зависимости от объективного (внешнего) обстоятельства. Именно такие перемены позволяют различным исследователям говорить о различных языках, что вообще-то представляется полной бессмыслицей, если смотреть на разницу языков sui generis, но не на разницу окраски и содержимого как в письменной (здесь разница даже лучше прослеживается), так и в устной речи. Таким образом, мы вынуждены констатировать, что язык переговоров — это совершенно обособленный язык, которым владеют лишь специалисты в определенной области, а потому мы, забегая вперед, хотим утвердить, что анализ языковой игры во время переговорного процесса представляет из себя в первую очередь аналитику клишированного, специального словоупотребления переговорщиков.

Впрочем, неминуемо должен возникнуть вопрос относительно согласованности с эмпирикой нашего утверждения, ибо на практике, если следовать нашему выводу, нет никакой разницы в языке между, к примеру, коммерческим переговорами и переговорами на политическом поприще. Более того, меркнет также и определенная (дифференцированная) разница между переговорами на высшем уровне и низшем соответственно, сразу отметим, что мы сейчас говорим не о переговорной иерархии внутри определенного детерминированного поля (политики, бизнес), а о переговорах различного стандарта (сравните переговоры между президентами и переговоры между индивидуальным предпринимателем и арендодателем помещения). В этом плане Бодрийяр дает потрясающее подспорье для нашего исследования. Так, философ-постмодернист рассуждает о распространении блага, которое происходит “именно сверху, в качестве реакции на утрату прежних различительных знаков...”[[42]](#footnote-29452). Если говорить о языке в том же стиле, то распространение языковых структур происходит "сверху-вниз". Так, высшие слои общества потребляют некую языковую игру, после чего в силу всё более частого её употребления, языковая структура переходит в низы, тем самым обогащая лексику "пролетариата". В высших слоях общества на место старой структуры приходит новая. То же самое верно и для переговорного процесса и нашей теории. Иными словами, изучив языковые структуры высших уровней переговоров, мы заранее познаем языковые паттерны более низших уровней.

Таким образом, теперь, возвращаясь к началу нашего исследования Бодрийяра, мы можем справедливо утверждать, что как потребление, так и язык — это в первую очередь “система коммуникации и обмена, кодекс непрерывно испускаемых, получаемых и вновь изобретаемых знаков”[[43]](#footnote-20924). А значит, если мы провозглашаем знак равенства между этими двумя лишь на первый взгляд различными феноменами, то мы также отныне можем со всей полнотой анализировать ключевые постулаты Бодрийяра относительно языка, являющегося эквивалентом потребления.

В таком ключе будет не лишним обратить внимание на то, что Бодрийяр называет общим “упрощением способности к коммуникации”. Так, на страницах фундаментального труда Бодрийяра, “Общество потребления”, мы обнаружили следующие рассуждения: “Фактически же заметно, что участники игры не способны ставить настоящие вопросы: спрашивать, исследовать, анализировать — это их стесняет. Они исходят из ответа (*какого-то глагола, который они имеют в голове*), чтобы из него вывести вопрос, представляющий фактически образование вопросительной формы на основе имеющегося в словаре определения.”[[44]](#footnote-20362) (Примечание: курсив наш). То есть, в данном случае участниками беседы задействован простейший исследовательский метод, а именно: прилаживания путем проб и ошибок без рационального изучения. Проще говоря, по Бодрийяру любая даже самая совершенная дискуссия общества потребления превращается в обыкновенный тест, целью которого является нахождение единственно верного ответа. Более того, в случае если ответ этот не столь ярко выражен и от того становится менее очевидным, его можно искусственно подменить посредством перестановки самого вопроса. Совершенно понятно, что при таком построении разговора и речи идти не может об объективном восприятии “другого”. Здесь скорее можно говорить об объективизации, вернее даже абсолютизации самого себя с помощью дуальности категорий правильно-неправильно, где первое строго закреплено за собственным “Я” (экзистенциально-психологический смысл), а второе становится обыкновенной антитезой в самом широком и тривиальном смысле слова (несоответствие, которое уже нельзя игнорировать).

В качестве доказательства своих измышлений Бодрийяр приводит самый рутинный пример из жизни современного общества. “Пример: тесты на интеллект... не нужно взвешивать предложенные ответы и размышлять; нужно видеть правильный ответ и зарегистрировать его. Аналитические способности напротив наказуемы, - за них снижают оценку”[[45]](#footnote-29014). Впрочем, несмотря на всю свою обыденную природу, такие тесты едва ли можно назвать универсально разложимым примером упрощенной коммуникации современного социального порядка. Дело в том, что, конечно, Бодрийяр прав, когда утверждает, что способность размышлять наказуема, а вот скорость реакции поощряется, однако Бодрийяр и слова не говорит о том, что эти тесты сами по себе и были задуманы как способ экономии времени на различных тестированиях и проверках. Иными словами, экономия времени — это не цель данного типа тестов, но причина его бытия. Здесь нам бы следовало удариться в рассуждения о времени в качестве типичного ресурса общества потребления, однако это отдалит нас от темы. Мы же ограничимся тем, что признаем правоту Бодрийяра относительно неспособности участников игры ставить настоящие вопросы, но уточним, что обще-заметная тривиальность рассудочного аппарата никак не влияет на ресурсы языка, а даже напротив такая “упрощенность коммуникации” позволяет языку в качестве объективной надсистемы заполнить пробелы антропогенного рассудка, что в свою очередь естественным образом делает язык важной составляющей не только интересующих нас переговоров in concrete, но и социальной жизни в целом.

Бодрийяр, рассуждая в данном контексте, приходит к уже известному нам умозаключению: “Нужно, чтобы другие с вами "говорили":

1. Воспринимали, как объект речи
2. Реагировали, как на субъект отношений”[[46]](#footnote-10011)

Здесь мы снова возьмем данную цитату in abstracto, то есть в отрыве от общей мысли потребления по Бодрийяру. И тогда мы косвенно затронем вопрос двойственности смысла языковых структур. Так, Бодрийяр замечает “двойной смысл глагола sollicker:

1. Один смысл он обретает в связи со словом “заботливость”: заботиться о ком-то, удовлетворять, по-матерински опекать. Это смысл явный и самый обычный.
2. Второй смысл связан со словом “требование” (требование ответа), “требовательность”, “реквизиция”, в крайнем выражении (“Я был затребован для...). Этот смысл более очевиден в современном значении “затребовать цифры, затребовать факты”. Здесь открыто речь идет о том, чтобы сбить с пути, перехватить, повернуть в свою пользу. Это полная противоположность заботы.”[[47]](#footnote-13015)

Конечно, подобные недифференцированные по смыслу и значению слова сбивают с толку и, вероятно даже, что какой-нибудь логик скажет, что их следует извлечь из языка, однако же и эти слова имеют свое место в языковой игре. Более того, когда мы говорим о феномене “синонимизма” вообще, то очевидной становится проблема определенного значения того или иного слова (вспомним теперь проблемы, связанные с синхронным переводом на международных переговорах). В языковой игре такие смысловые явления легко могут сбить с толку, однако мы считаем, что именно сейчас нам следует аккуратно намекнуть на синтаксическую (в смысле закономерного построения правильных осмысленных речевых отрезков) составляющую языковой игры вообще.

Мы уже говорили, что большая часть работ по политической лингвистики направлены исключительно на грамматический смысл, но никак не касаются синтаксической функции языка. На самом деле смысл заключен не в самом слове-в-себе, но в синтаксисе. Проще говоря, синтаксис есть смысл, а γράμμα — “буква” суть содержимое синтаксических конструкций. Наша теория стремится показать, что “слово” можно понимать не только само по себе (слово-коррелят социального статуса и прочее...), но и как часть конструктивного осмысления реальности и рационализированной попытки передать этот опыт познания. В противном случае мы могли бы общаться посредством обыкновенных междометий, выражая лишь наши первичные эмоции, но никак не передавая опыт, привязанный к ним.

Так, в немецком языке тоже есть слово по своему двусмысленному содержанию похожее на французский sollicker. Речь идет о глаголе werben, значения которого — это не только первоначальное “добиваться руки”, “свататься”, но и более позднее “соперничать”, “домогаться”, “рекламировать”. Как известно, в немецком языке есть такое понятие как управление предлогов. Именно посредством предлога и задается, собственно говоря, значение двусмысленного werben. Это и есть синтаксис, о котором мы говорили и будем говорить в дальнейшем.

Теперь же мы предлагаем перейти к изучению работ французского философа Жака Деррида вкупе с работами некоторых видных мыслителей, оказавших непосредственное влияние на Деррида и его мысль. Впрочем, мы хотим отметить, что сие объединение вызвано не только явлениями наследственности и преемственности, но и тем, что мы ознакомились с множеством монографий различных авторов, идеи которых могут быть занимательны и интересны для нашего исследования, однако в силу целого ряда причин (например, отличная общая тематика сочинения) мы не можем останавливаться на работах таких исследователей более подробно, чем то, на что мы сейчас решились.

Начать мы предлагаем с изучения Жана Пиаже. Сразу отметим, что мы рассматриваем Пиаже не только как швейцарского психиатра и основателя школы генетической психологии, но и как философа, ибо основная доля работы Пиаже приходится на тот неопределенный период, когда психология еще не успела четко оформиться в науку о самой себе и представляла скорее иной философский взгляд на субъекта.

Пиаже пишет: “Так как слово по своему происхождению является частью действия, то его достаточно, чтобы вызвать все связанные с ним душевные движения и всё конкретное содержание”[[48]](#footnote-2666). Конечно, Пиаже в качестве примеров приводит сигналы полководцев к наступлению или примитивные “любовные крики”, однако мы желаем распространить данное утверждение на все слова вообще. Так, мы говорим о некотором гипнотическом эффекте слова. Эффект этот заключается в способности спровоцировать самые различные содержания индивида притом, как сознательные, так и подсознательные или даже бессознательные. Мы намеренно употребляем термин гипноз, ибо гипноз суть состояние абсолютного аффекта, то есть такое экзистенциальное ощущение, в котором не представляется возможным обратиться к сознательной рефлексии. Слова-гипнотизёры играет подчеркнуто высокую роль в ходе языковых игр, в том числе и языковой игры переговорного процесса. К примеру, понятие угрозы безопасности может породить самые различные личностные интерпретации, тем самым блокируя банальную возможность объективного оценивания ситуации и, следовательно, конструктивного диалога.

Также у Пиаже мы находим важное дополнение к нашему пониманию синтаксиса языковой игры: “Мы думаем не отдельными словами, а целыми фразами...”[[49]](#footnote-8449). Иными словами, аналогия целого (схем) предшествует аналогиям частностей. Человек склонен воспринимать некоторое смысловое единство раньше, чем он начинает осознавать многообразие смыслового содержания in concrete. Проще говоря, любой индивид в том числе и профессиональный переговорщик сначала обратит внимание на то общее, присущее конкретной фразе, а лишь затем начнет процесс рационального разложения на отдельные слова-корреляты (даже слова-гипнотизеры в данной ситуации вторичны). Об этом свидетельствует такой феномен, как переспрашивание или уточнение отдельных микро-моментов. Осторожный сбор, так называемой, минорной информации. Таким образом, Пиаже подтверждает нашу идею о том, что синтаксис первичен по отношению к грамматике притом не только в качестве языковой структуры, но и в качестве психического восприятия.

Более того, Жан Пиаже сам дает нам необходимый ответ на вопрос о том, как вышенаписанный вывод влияет на концепт языковой игры sui generis. “В недетерминированной (определяемой предыдущей информацией) языковой игре нет понимания, а есть совпадение приобретенных ранее схем”[[50]](#footnote-30254). Здесь на авансцену выходит проблема “последующего раунда переговоров”, которая по определению заключается в том, что большая часть переговоров, разделенных на отдельные промежутки, неминуемо представляет из себя один крупных переговорный процесс, каждая часть которого походит на свою предшественницу не только “внешне” (повестка дня), но и внутренне (характер переговоров). Более того, и что на самом деле даже более важно, структурно переговоры всегда походят друг на друга именно в силу своей недетерминированности, а значит мы имеем дело не с пониманием мотивов языковой игры (понимание по Пиаже — это способность рационального или иррационального суждения об объекте), но со следованием определенному регламенту в рамках языковой игры. Для нас данный вывод может означать лишь то, что существует определенная возможность выработки теории паттернов в рамках конкретной языковой игры.

Еще одно интересное понимание языка, вернее слов его наполняющих дал швейцарский психолог и философ (в большей степени даже философ) Карл Густав Юнг в своей работе “Символы и толкование”. Так, Юнг замечает: “Слова, которые вы используете, сами по себе пусты и бесполезны; они обретут жизнь и смысл только тогда, когда вы попытаетесь прочувствовать их нуминозность, их связь с живым человеком. Только тогда вы начнет понимать, что имена значат очень мало. То, как они связаны с вами, — вот что важно.”[[51]](#footnote-21944) Хорошо известно, что Юнг был ярым сторонником возрождения религии (не церкви) и именно отсюда берется такое “живое” определение сути слова. Юнг даже употребляет термин “нуминозность”, что, однако не следует воспринимать типически. Конечно, вряд Юнг подразумевал и хотел донести до нас скрытое божественное присутствие в словах, но так или иначе речь в данном отрывке ведется о чем-то куда большем нежели обыкновенное словоупотребление. Нам представляется, что цитату Юнга можно понимать в качестве некоторого указателя на СМЫСЛОВОЕ содержание слова. Мы здесь говорим не об объективном смысле слова, то есть о том, что оно обозначает, вернее призвано называть, но о том, что сам субъект речи желает и пытается вложить в буквы, образующие слово. Проще говоря, Юнг пишет о субъективной стороне восприятия речи. Необходимо помнить, что слова и предложения — это не только донесение фактов и информации, но и результат человеческой апперцепции. Нам кажется, что любой умелый политический деятель или интересующий нас профессиональный переговорщик должен уметь усматривать в словах и объективную информации, и субъективную коннотацию.

Также в рамках изучения работы Карла Густава Юнга мы бы хотели обратить внимание читателей на разграничение понятий “знак” и “символ” в философской психологии швейцарского исследователя. Данное разграничение (разделение) уже было нами использовано в данной работе. Теперь же мы предлагаем отдать дань уважения первоисточнику, а также более детально разобрать что есть “знак”, и что является “символом”, и какова их природа.

Коротко напомним, что, согласно Юнгу, знак суть тривиальное упрощение или лучше сказать допущение, которое призвано доносить один вполне конкретный смысл, в то время как символ есть лишь попытка выражения того, что запрятано глубоко внутри.

Так, Юнг замечает, что “знак всегда меньше того, на что он указывает, а символ всегда заключает в себе больше, чем предполагает его очевидное значение”[[52]](#footnote-3355). Не трудно догадаться, что в любом разговоре, включая переговорный процесс, основную трудность при восприятии “другого” представляет из себя именно интерпретация символа. К примеру, политические символы “безопасность” и “угроза” трактуются каждой отдельной стороной по-разному, более того, даже теория международных отношений не способна до сих пор привести в гармонию и соответствия различные понимания этих символов (об этом свидетельствует наличие массы школ внутри науки о международных отношениях). Знак же куда более прост в интерпретации, так как он постоянно является лишь эквивалентом своего смыслового содержания. Именно в декодификации символа и состоит основная трудность языковой игры на переговорах и не только.

Работа с символами языка усложняется еще и тем, что Юнг назвал бы трансцендентальностью символа. “Изобрести символы невозможно; где бы они не появлялись, они не есть плод сознательного намерения и умышленного отбора, ибо в противном случае они были бы не чем иным, как знаками и аббревиатурами сознательных мыслей”[[53]](#footnote-58). Проще говоря, всякий символ в отличии от знака дан нам изначально, то есть априорно. Постижение всей полноты смысла, заложенного в символе, представляется невозможным и даже немыслимым, а значит объективное толкование символа суть несбыточная химера. Иными словами, единственный выход (в рамках языковой игры) подчиниться правилу употребления символа и стараться как можно ближе изучить не сам символ, но субъект его произносящий. Языковая игра — это не только соблюдения правил, обозначение ходов и поиск истины по Гадамеру... языковая игра — это еще и сами игроки, влияние которых нельзя недооценивать. Впрочем, верно и обратное. Так как в противном случае можно скатиться в бездну психологического подхода, что, конечно, не является целью аналитики языковой игры.

Теперь же мы имеем полное право обратиться к исследованиям Жака Деррида, который будет последним философом нами проанализированном. Деррида в роле философа языка интересен уже тем, что он скептически относится к возможности упорядочивания языка ipso facto. Язык для французского философа есть абсолютно лишенная логики и связи с внешним миром конструкция, попытка изучения которой приводит лишь к бинарным оппозициям в философской мысли вообще. Предлагая рассматривать языковые структуры в отрыве от языка логики, Деррида фокусируется на ином феномене, а именно человеческой речи.

Итак, Деррида утверждает, что не существует никакого диалогического (дуального) существования в языке. Имеет место лишь монологизированный аналог подобного. Здесь имеется в виду в первую очередь тот экзистенциально значимый факт, что процесс осознания себя, своего сознания через чужое восприятие суть плод философской метафизики. Как следствие Деррида утверждает: “Конечно, для классического языковеда язык является системой, чья целостность всегда переутверждается. Но эта целостность не сводима ни к какой другой”[[54]](#footnote-14048). Проще говоря, язык явление единичного характера. Не существует в природе некоторого метаязыка, то есть в данном случае обще-переводимого восприятия себя-бытия и мира вокруг. Конечно, подобные утверждения лишь подрывают саму возможность существования некоторой детерминированной языковой игры, однако мы хотим подчеркнуть, что Деррида рассуждает лишь об экзистенциальном монологе человеческой речи вообще, но французский философ никаким образом не провозглашает обособленного смыслового содержания речи. Иными словами, аналитика смыслов посредством языковой игры остается все такой же возможной.

Согласно философии Деррида существуют два базовых принципа (закона) человеческой речи:

1. “Мы всегда говорим на одном языке;
2. Мы никогда не говорим только на одном языке”[[55]](#footnote-536)

Первый закон интересен нам лишь как внеочередное доказательство несводимости различных языков друг к другу, то есть трудностей перевода, с которыми в том числе сталкиваются и на международных переговорах. Однако второй закон настойчиво отсылает нас к общему субъективизму межличностного взаимо-общения. Дело в том, что каждый отдельный индивид говорит на своем собственном языке (ярко прослеживается влияние концепта “символа” Юнга), дотошно понятном ему одному. Впрочем, даже личное понимание химерично (связь с постулатом Пиаже: “Понимание первично по отношению к словесным обозначениям”[[56]](#footnote-7252)). Таким образом, любая коммуникация — это в первую очередь разговор субъекта с самим собой. Отметим, что некоторые аспекты языковой игры как раз и призваны снизить уровень монолога в речи.

Несмотря или даже вопреки идеи монологивизма человеческой речи, Деррида настаивает на идентичности языка, как его неотъемлемой составляющей. Начинает свои рассуждения в этом направлении Деррида следующим образом: “Это не значит, что язык монологичен и тавтологичен, но скорее, что язык всегда вызывает гетерологическую открытость, которая позволяет ему говорить о чем-то другом и быть обращенным на другое.”[[57]](#footnote-13367) Действительно, язык, вероятно, единственный феномен, позволяющий направлять свою мысль вовне или, как выражается Деррида, “на другое”. Конечно, можно утверждать, что это самое “другое” суть различное для каждого отдельного пользователя языка, однако данный факт ничуть не преуменьшает, а наоборот даже увеличивает заслугу языка. Мы хотим сказать, что если язык — это некоторая *символическая* конструкция, то всё-таки этот символизм становится и во всяком случае является подчеркнутой *реальностью* для субъекта взаимо-общения. Кстати говоря, мы довольно часто в ходе написания данной работы используем термин “взаимо-общения”, но никак не уточняем, что мы под ним разумеем. Сразу скажем, что термин навеян нам именно посредством ознакомления с философией Жака Деррида и психологическими исследованиями Жана Пиаже (коллективный монолог у детей) и означает в нашем понимании общение двух и более индивидов посредством отдельных монологов. “Не слушают, а ждут возможности заговорить”. Именно такой феномен и уместился в нашем термине взаимо-общения.

Продолжая анализ работ Жака Деррида, процитируем следующий момент: “Мой “собственный” язык является языком, который не может быть усвоен. Мой язык, тот единственный, на котором я слышу мою речь, и хочу ее слышать, является языком другого”[[58]](#footnote-31371). Пожалуй, что именно в этом отрывке Деррида наиболее четко выразил, что представляет собой языковая идентичность, на основании которой мы все-таки можем анализировать и понимать монологизированную речь индивида.

Впрочем, для чистого анализа все-таки необходимо стереть ту самую границу между произносимым и субъектом произношения, границу, о которой мы говорим уже далеко не первый раз. Деррида дает нам необходимый ответ: “Ибо есть два совершенно разных способа стереть разницу между означающим и означаемым: один, классический, состоит в том, чтобы ограничить или сделать означающее производным, то есть, в конечном счете, *подчинить* знак мысли; другой, который мы выдвигаем здесь против предыдущего, состоит в постановке под вопрос всей системы, в которой функционирует предыдущая редукция, а прежде всего - противоположности чувственного и умопостигаемого”.[[59]](#footnote-15288) В рамках нашего исследования языковой игры мы последуем второму способу, обозначенному Жаком Деррида, то есть постараемся стереть противоположность чувственного и умопостигаемого по Леви-Строссу (“чувственное и умопостигаемое” Деррида заимствует у французского ученого социальной психологии). Таким образом, наш концепт языковой игры на переговорах объединит чувственное (субъективное восприятие) и умопостигаемое (объективное восприятие) посредством языка в качестве causa sui взаимо-общения.

**1. 2. Лингвистические практики как политический процесс**

Не будем скрывать, что всякое переплетение лингвистического с политическим никогда не ограничивается лишь двумя этими мирами. Дело в том, что наука о политической лингвистики в силу своего исторического развития вынуждена опираться на смежные области научного знания вообще.

Так, с древнейших времен философы вроде Платона, Аристотеля или Цицерона и Сенеки в своих трактатах уделяли немалое количество строк (а то и вовсе весь объем) вопросам ораторского искусства, то есть совокупности огромного количества факторов. К примеру, Цицерон в своем трактате “Об ораторском искусстве” пишет, что “красноречие — это искусство, но труднейшее из искусств”[[60]](#footnote-31415). Параллельно консул Римской республики считал, что даже несмотря на все свои велеречивые навыки, оратор прежде всего должен обладать глубоким знанием предмета. “Если же за речью не стоит глубокое содержание, усвоенное и познанное оратором, то словесное выражение - пустая и ребяческая болтовня.”

Впрочем, времена благородного Цицерона и справедливой Римской республики давно прошли, а на смену им пришли монструозные диктаторы и манипуляторы XX века. Отныне одно слово харизматичного авторитета бросит целые народы на бойню или приведет простых переселенцев из Калифорнии к реализации идеи массового революционного самоубийства. Как правило, такие манипуляции сводились к глубоко чувственному влиянию на коллективный разум, вернее душу, толпы. Более того, нужный эффект достигался посредством громких, но в то же время ОБЩИХ фраз, а значит глубокое познание предмета речи низводилось до эмоционально окрашенного субъективизма автора.

Нет нужды говорить, что подобные тенденции остро взволновали широкое научное сообщество социальных наук. На базе социологических исследований массового человека (Лебон, Хосе Ортега-и-Гассет) и критики таких исследований со стороны молодой на тот момент науки психологии (Юнг, Фрейд) в серийном масштабе стали появляться работы, включавшие в себя феномен политической лингвистики. В последствии политическая лингвистика вовсе выделилась в отдельную область человеческих знаний.

Итак, наука о политической лингвистике занимается вопросами, связанными с языком, который используют государственные деятели на своем поприще. Традиционно в рамках данной стези человеческих знаний выделяются три основных направления (метода):

1. Когнитивное направление
2. Риторическое направление
3. Дискурсивное направление

Также иногда говорят о комплексной методологии изучения политической лингвистики. Суть данного подхода заключается в совокупном использовании всех вышеперечисленных направлений с дополнениями психолингвистических и нейролингвистических теорий. Однако же мы в рамках нашей работы хотим подробнее остановиться лишь на трех основополагающих методах ipso facto.

Так, когнитивное направление в политической лингвистике суть попытка категорировать реальность (внешнюю среду) посредством метафоры sui generis. Метафора же в современной когнитивной психологии — это не только способ познания окружающей действительности, но и способ оценочного суждения о мире. Основоположники когнитивного метода, Дж. Лакофф и М. Джонсон, писали, что метафора не ограничивается лишь сферой языка, а сами процессы мышления человека в значительной степени метафоричны. Метафора как феномен сознания проявляется не только в языке, но и в мышлении, и в действии.

На практике же метафора, благодаря своей обращенности не к рациональному смыслу, но к чувственному опыту, служит неотъемлемым инструментом политической борьбы. Согласно приверженцам когнитивного направления, верно подобранная метафора (качество уместности определяется в основном посредством этнических, национальных и иных культурно-социальных признаков толпы) способна менять ход самых утонченных политических баталий.

Риторическое направление в политической лингвистики было сформировано М. Осборном, чьи работы по архетипичным метафорам послужили точкой отсчета для исследовательской традиции изучения метафор вообще. Так, Осборн настаивал на том, что вне зависимости от времени, пространства, культуры, цивилизованности политики стремятся использовать одни и те же метафоры, которые в разной степени отсылают нас к архетипическим образам. Так, Осборн формирует шесть пунктов об архетипических метафорах:

1. Архетипичные метафоры используются чаще, чем свежие метафоры.
2. Архетипичные метафоры одинаковы во все времена и во всех культурах и независимы от конъюнктурных условий их актуализации.
3. Архетипичные метафоры укоренены в непосредственном общечеловеческом опыте.
4. Архетипичные метафоры соотносятся с основными человеческими потребностями.
5. В большинстве своем архетипичные метафоры оказывают воздействие на преобладающую часть аудитории.
6. Архетипичные метафоры часто встречаются в самых важных частях самых важных политических обращений в любом обществе.

Мы считаем, что нет нужды подробнее вдаваться в осмысление архетипичного содержания метафор, отметим лишь то, что здесь явно прослеживается влияние, которое оказали работы видного швейцарского психолога, Карла Густава Юнга, на мысль Майкла Осборна.

Последнее направление политической лингвистики, и оно же самое “молодое” — это дискурсивный метод. В рамках данного направления существует две школы: критический анализ политического дискурса (критический дискурс-анализ), а второй - дескриптивный анализ политического дискурса.

Критический анализ политического дискурса направлен на изучение способов, с помощью которых социальная власть осуществляет свое господство в обществе. Специалисты стремятся выяснить, как именно при помощи коммуникативной деятельности предписывается и воспроизводится социальное неравенство, а также наметить способы языкового сопротивления. Отличительной особенностью этого направления является его “вовлеченность” в политику вообще. Мы хотим сказать, что исследования в рамках критического анализа ярко противопоставляют себя тотальности высших эшелонов власти.

Дескриптивный анализ политического дискурса направлен на более объективное исследование языка политики. Так, в рамках данной школы превалирует стремление описать и объяснить феномены, избегая при этом собственной (особенно связанной с политическими убеждениями субъекта исследования) идеологической оценки, что, конечно, вызвано не отсутствием гражданской позиции, а, как отмечалось ранее, представлениями о критериях научной объективности исследования.

Таким образом, мы можем со всей правомерностью и претенциозностью утверждать, что вопросы языка стали составляющей частью мира политического уже с незапамятных времен, а в последнее время они и вовсе оформились в полноценные теории. Впрочем, ни одно из вышеуказанных направлений никак не затрагивает переговорный процесс, что оставляет нам целое поле для исследования.

Итак, в ходе данной главы мы убедились в общей комплексности проблемы языка. Общим выводом по анализу работ постпозитивизма может служить следующее утверждение: язык дан нам объективно и может подвергаться математическому и/или логическому расчёту лишь в ограниченном содержании. Таким содержанием и является концепт языковой игры, который по своей сути есть допущение. Допущение это предполагает наличие некоторых дефиниций, закрепленных за определенными знаками, а также возможность придания смысла символизму в обоюдном взаимо-общении. Так, непременным условием понимания в том числе и в политическом дискурсе становится обращение к метафорам и метафоричным конструкциям. Именно на данном понимании мы и должны будем сосредоточиться в дальнейшем.

**2 глава. Основные подходы к изучению теории международных переговоров.**

**2. 1. Критический анализ современных подходов к изучению переговоров**

Наше исследование нельзя было бы назвать полным, если бы мы не затронули в нем уже сформировавшиеся подходы к изучению международных переговоров перед тем, как начать формулировать нашу собственную концепцию. Заранее упомянем, что нам представляется вполне оправданным дальнейшее, вернее финальное, соотнесение читателем нашего понимания переговорного процесса с одним или с несколькими из общепризнанных подходов по данной тематике.

Классически современная специальная литература по теории международных переговоров выделяет следующие основные подходы:

1. Психологический;
2. Технологический;
3. Методологический.

В свою очередь внутри каждого из методов происходит дополнительное деление на векторы изучения. Так, психологический подход включает в себя:

1. Традиционный вектор;
2. Национальный;
3. Аксиологический.

Технологический подход делят на:

1. Теория рационального выбора;
2. Методика эффективного поиска компромисса.

Методологический подход:

1. Индуктивный;
2. Дедуктивный.

Сейчас мы предлагаем разобраться в каждом из представленных выше подходов более детально, а затем выделить ключевые достоинства и недостатки таких методов в частности и самой современной модели изучения международных переговоров вообще.

Итак, психологический подход, как понятно из названия, концентрируется больше на индивидуальном, абстрагируясь от иных, внешних факторов. Концептуально психологический подход ставит перед собой задачу определения набора глубоко внутренних, субъективных качеств переговорщика, с целью их дальнейшего скрупулезного систематизирования. По мнению приверженцев подобного подхода, концентрированное изучение индивида позволит создать, вернее описать, образ идеального мастера переговоров.

Так, традиционный формат психологического подхода ориентирован на выявление тех глубоко личностных качеств, которые необходимы переговорщику для успешного выполнения поставленной миссии. Невооруженным взглядом видно, что “психологи переговоров” (мы не настаиваем на подобном ярлыке, - мы лишь стремимся облегчить чтение) основываются в своих убеждениях на бихевиористской школе психологии, а также на типах темперамента по Гиппократу.

Второй вектор психологического подхода - национальный - ориентирован на анализ национального стиля ведения переговоров. Стержень подхода заключается в вере, подкрепленной эмпирикой, в то, что национальное самосознание индивида являет собой некую органическую, а отсюда непреложную, форму, которая в одиночку способна определять большинство лейтмотивов переговорщика. Неудивительно, что “националисты” кажутся в меньшей степени психологами, нежели социологами или даже историками. Во-первых, эмпирические данные явно были получены не только (скорее даже, совершенно не) в ходе непосредственного наблюдения (контакта) за переговорным процессом, но из различных исторических записей и стенограмм, что уже отдаляет национальный вектор от психологии, опыты которой это сугубо естественное наблюдение в непринужденной (насколько кабинеты врачей-специалистов позволяют) обстановке. Во-вторых, говоря о любой общественной структуре в качестве коррелята поведения, мы изначально вынуждены выносить за скобки как индивидуальные потребности, предрасположенности, так и сознательные, подсознательные черты, присущие единичному человеку, что и является предметом изучения социологии в чистом виде.

Третий вектор - аксиологический - ориентирован на исследование влияния морально-этических норм и ценностей на поведение участников переговоров. Очевидно, что приверженцы такого подхода в своих исследованиях опираются не только на бихевиористскую школу, в отличии от представителей традиционного вектора, но и на психотипические факторы, присущие индивиду. В особенности выделяется понятие справедливости в качестве объективного коррелята независимых действий и имманентных реакций переговорщика. Так, в зависимости от уровня развития чувства справедливости и от его качественной окраски внутри самого индивида, последний склонен выбирать тот или иной набор методов и средств в ходе выполнения миссии.

Таким образом, можно заключить, что психологический подход со всеми векторами внутри него никак нельзя назвать зрелым для изучения международных переговоров (учитывая, что национальный вектор вовсе не может быть отнесен к психологическому). Мы видели, что исследования в рамках данного подхода учитывают лишь немногое из психологии, как науки и практики. В частности, “психологи переговоров” ссылаются на бихевиористскую школу, что неудивительно в силу того факта, что основной фокус направлен на действия и противодействия (реакции) переговорщика. Конечно, нельзя отрицать, что в рамках аксиологического вектора учитывается психотипическое понятие справедливости, однако даже оно упрощено и сведено к минимуму. К несчастью, психологический подход разработан не до конца, но и уже сформулированная часть вызывает тонну вопросов и нежелательных комментариев.

Второй подход к изучению переговоров может быть условно обозначен как “Технологический подход” и на первый взгляд кажется более объективным и полным, чем рассмотренный выше. Суть данного подхода в сугубо логическом рассмотрение переговорного процесса, вернее одной из его составных частей - технологии ведения. Однако за строго логическими процедурами скрывается всё то же несовершенство и бедность объяснительного аппарата. Так, внутри технологического подхода выделяют два основных вектора: теория рационального выбора и методика эффективного поиска компромисса.

Теория рационального выбора суть предположение о поддающейся математическому расчёту возможности оценить вероятности того или иного решения, принимаемого акторами в строго очерченных границами условиях. В корне концепции лежит допущение о максимизации выгоды со стороны единичного субъекта в момент принятия решения.

Занятным кажется несоответствие между тем, на что теория претендует и её нынешним состоянием, которое может быть характеризовано как кризис и постепенная стагнация. Дело в том, что имея в своей основе строго логические и математические формулы, теория так и не смогла создать нечто столь же неоспоримое и непреложное, как сама идея о максимизации выгоды. Бесконечное множество парадоксов системы сводятся к одному и тому же упущению, а именно отсутствию какого бы то ни было упоминания об иррегулярности человека, а также иррациональности самой природы вещей. Сугубо рациональное восприятие приводит к тупиковости и безальтернативности. Общее видение становится все более и более туманным, а любые исключительные аспекты трактуются, лишь в качестве доказательства недостаточно полной разработки теории, приводя любой прогресс к тавтологии, замыкая порочный логический круг.

Для успешного функционирования теории рационального выбора необходимо выполнение двух условий:

1. Общая непротиворечивость целей субъекта
2. Тенденция к оптимизации, то есть стремление максимизировать выгоду и минимизации затраченных ресурсов

На этой основе строится ряд аксиом, помогающих привести к математическому расчету результаты, полученные опытным путем:

1. Субъект всегда знает, какая из альтернатив лучше и выгоднее
2. Существование строгой иерархии предпочтений, где первая альтернатива лучше второй, а вторая лучше третей, а значит субъект с неизбежностью должен выбрать первую альтернативу при сравнении с третей. Обратное предпочтение создало бы порочный круг и стало бы источником нерациональности.
3. Аксиома рациональности, то есть субъект всегда и неизбежно будет стремиться к лучшему варианту

Впрочем, необходимо отметить существование необозримого числа парадоксов, большая часть которых покоится на дилемме достаточной информированности субъекта. К примеру, парадокс Эллсберга заключается в когнитивном искажении понятия выгода (максимальный результат при минимальный издержках) и утверждает, что люди по-разному воспринимают неоднозначность (неизвестная вероятность) и риск (известная вероятность), а уже другой парадокс Алле предполагает, что субъект стремится не к максимизации выгоды, а добивается максимальной надежности.

Таким образом, теория рационального выбора sui generis неоднозначна и включает в себя (притом самым естественным образом) множество парадоксов, не дающих ей полностью раскрыться. Представляется крайне сомнительным, чтобы когда-нибудь в обозримом будущем данная теория смогла бы образовать нечто органичное, вобрав в себя вышеперечисленные противоречия, дабы, сосуществуя с ними, действительно предсказывать вероятные решения субъектов. Применительно к переговорному процессу, где сама возможность математического подсчета и последующего логического структурирования абсолютно разно-полярных позиций практически исключена, не только из-за объема поступаемой информации и частой иррациональности игроков, но и в силу отсутствия достаточного для подсчетов времени, теория теряет всякий смысл.

Методика эффективного поиска компромисса сама по себе не претендует на какую-либо осмысленную теоретическую концепцию, а является клишированным (в смысле более-менее скрупулёзно отобранным) набором эмпирического материала для применения в дальнейшей, будущей практике ведения переговоров.

Для нас теперь своевременно будет отметить, что переговорный процесс до сих пор воспринимался больше, как прикладной аспект политической и не только жизни социума, нежели вполне определенное количество функций сознательного (рационального) и аффективного (иррационального), поддающихся в той или иной степени системному анализу и обобщенному структурированию. Так, мы снова выражаем надежду на языковую игру и функции языка для претворения в жизнь столь сильно недостающей общей парадигмы переговоров. Ведь в случае успеха мы положим начало не только осмысленному интерпретированию переговоров, но и самой вероятности обучения мастерству ведения переговорного процесса.

Методологический подход, как можно понять из названия, суть скорее способ подбора и упорядочивания информации. Обыкновенно выделяют два способа: дедуктивный и индуктивный. Нам не следует задерживаться здесь, поэтому лишь уточним, что дедукцию обычно выбирают те исследователи переговоров, которые стремятся разработать некую общую, универсальную теорию переговоров, в то время как индукция служит для детального осмысления практической стороны переговорного процесса.

**2. 1. Основные модели ведения переговоров**

Под моделью переговоров принято понимать саму структуру, охватывающую конкретный процесс. Структура эта должна быть в определённом смысле амбивалентная, то есть:

1. Являться достаточно эффективным основанием для возникновения и дальнейшего существования “диалога”, а значит одним из её свойств следует считать относительную незыблемость, ибо изменение основы неизменно и всегда провоцирует появление трещин, что во время переговоров может привести к общей атмосфере натянутости;
2. Быть как можно более гибкой, чтобы она могла имманентно учитывать преходящие настроения, интересы и методы участников переговоров.

Таким образом, ключевой и, пожалуй, единственной функцией модели переговоров необходимо считать возможность управлять переговорами. Так, посредством удержания процесса в рамках одной единственной модели стороны достигают конструктивного диалога, добиваясь намного более объективных договоренностей, попутно избегая субъективной казуистики. Впрочем, подводя промежуточные итоги, участники переговоров могут обнаружить отсутствие продвижения к компромиссу (или хотя бы победе) и в таком случае абсолютно верным решением станет видоизменение модели переговоров.

Исходя из сущности переговорного процесса и факторов, его детерминирующих, выделяют несколько основных моделей ведения переговоров:

1. **Фазовая модель** переговоров ориентирована на содержание обсуждаемых явлений либо процессов, их динамику развития (фазы) и стадии переговорного процесса.
2. **Личностная модель** выстраивается в зависимости от специалистов-переговорщиков – их индивидуальных качеств, свойств, характеров, стилей, опыта и квалификации.
3. **Технологическая модель** содержит в своей основе методику и технику подготовки, организации и проведения переговорного процесса.
4. **Управленческая модель** связана с различными уровнями планирования и ведения переговоров: стратегических, тактических, административных.
5. **Конфликтная модель** состоит в том, что в качестве фактора развития переговоров используется противоречие (конфликт). Его преодоление позволяет найти те точки соприкосновения, на которых выстраивается соглашение.

Выше мы перечислили классические модели ведения переговоров, однако в силу необъяснимого количества имплицитного содержания в них эти модели время от времени подвергаются разносторонней критике. К примеру, останется не совсем понятным то, как эти модели могут: а) переплетаться и взаимодополнять одну другую; б) каким образом и в какой степени и мере одна конкретная модель учитывает обстоятельства, не входящие в поле её координат (Личностная модель - методы (не-стиль), выбираемые переговорщиками; управленческая модель - психологический аспект (давление на переговорщика со стороны)). Так, многие исследователи отступаются и создают свои уникальные модели, на которых мы остановимся подробнее.

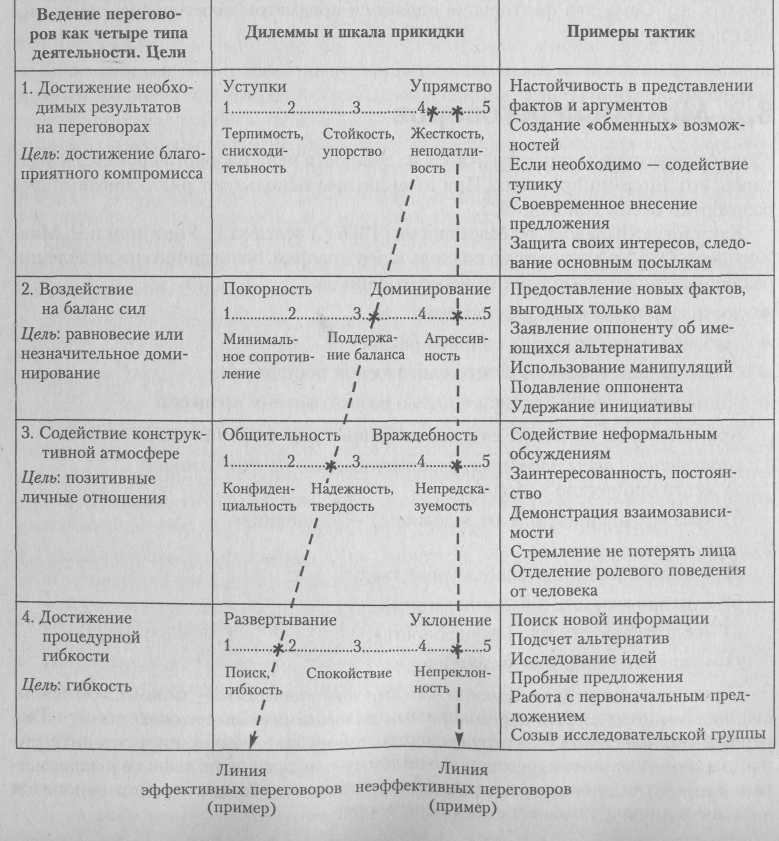
У. Мастенбрук в своей концепции, деятельностная модель, исходит из того, что переговоры в первую очередь — это определенный вид деятельности. Конечно, необходимо отметить, что голландский исследователь, как и любой другой специалист в области стратегического управления и организационного развития, по своим взглядам является позитивистом, а значит склонен рассматривать деятельность в консеквенциальном стиле, то есть опираясь на цели и задачи. Так, У. Мастенбрук выделяет следующие типы деятельности переговорщика:

1. Достижение необходимых результатов на переговорах
2. Воздействие на баланс сил
3. Содействие конструктивной атмосфере
4. Достижение процедурной гибкости[[61]](#footnote-6204)

Стоит отметить, что У. Мастенбрук также уделяет особое внимание психологической, вернее личностной, стороне переговоров. Так, исследователь создает так называемую “шкалу прикидки”, которая в зависимости от ключевых переговорных дилемм (уступки - упрямство; покорность - доминирование; общительность - враждебность; развертывание - уклонение) влияет на совокупный накаленность атмосферы между непосредственными переговорщиками-людьми.

Далее У. Мастенбрук останавливается на поиске тактик, применяемых сторонами переговоров, для того чтобы разделить их в соответствии с четырьмя вышеуказанными типами деятельности. Суть идеи У. Мастенбрука состоит в том, что в процессе переговоров стороны поддаются всестороннему влиянию, которое заставляет их пересматривать первоначально выбранный тактический прием.

Однако, как мы уже говорили, У. Мастенбрук не учитывает в своей модели даже саму возможность изменения целей сторон, что, конечно, приводит к достаточной тривиальности всей модели, как будет видно на таблице 1, представленной ниже. Фактически Мастенбрук видит итогом переговоров либо успех (компромисс, незначительная победа), либо провал (срыв переговоров, несостоявшийся консенсус).



*Таблица 1[[62]](#footnote-4536)*

Еще одной моделью, заслуживающей нашего внимания, является концепция видного эксперта по переговорам и посредничеству, У. Юри. Модель переговоров, ориентированных на принципы, учитывает три основополагающий фактора переговоров:

1. Интересы, под которыми понимается система ценностей, убеждений и отдельных принципов отношений
2. Проблемы, то есть обсуждаемые на переговорах вопросы, решение которых приводит в конечном итоге к удовлетворению интересов сторон
3. Предложения, а именно способы решения проблем и достижения интересов[[63]](#footnote-24321)

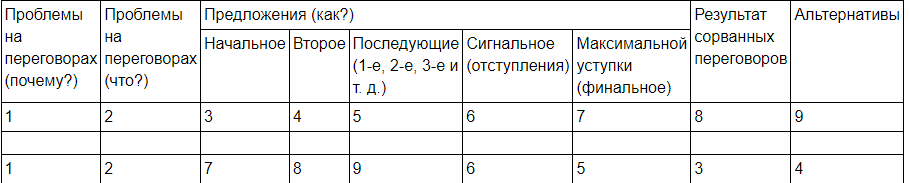
Стоит отметить, что У. Юри стремится провести четкое разграничение объективного и субъективного на переговорах. Так, предложения по У. Юри — это то, что поддается объективному оцениванию (рациональное). Например: деньги, материальные ресурсы, товары, территории. К несчастью, в своей работе У. Юри смешивает количественное и качественное, вернее автор выдает количество за качество, тем самым маскируя отсутствие хотя бы толики измерений идеального порядка. У. Юри смешивает понятия территория и безопасность, материальные средства с вопросом престижа и уважения. Более того, в модели переговоров, ориентированных на принципы, в должной мере не учитывается имидж переговаривающихся сторон.

Сторону субъективного (не поддающегося рациональному измерению или оцениванию) занимают интересы сторон, то есть то почему визави стремится выполнить ту или иную задачу. К примеру, на что будут потрачены выгоды от заключенной договоренности? Будет ли это нечто очевидное и потому рациональное (с точки зрения второго участника переговоров) или же нечто невероятное, а значит иррациональное?

Конечно, на лицо смешение дихотомий субъективное - объективное и рациональное - иррациональное. Мы прекрасно понимаем, что во время настоящего конкретного переговорного процесса неминуемо происходит самое причудливое смешение субъективного и объективного, рационального и иррационального, материального и идеального и т. д., если говорить более правильно, то участники переговоров редко мыслят более-менее классически детерминированными категориями, предпочитая приземленные (относящиеся к месту) определения предпосылок, целей и средств. Впрочем, когда речь идет о теории переговоров, следует различать общепринятые академические стандарты оценок.

Итак, У. Юри указывает, что, если мы желаем понять интересы, необходимо задать вопрос *почему*: почему проявляется активность, почему сторона идет на переговоры. Если мы хотим узнать проблемы — должны задать вопрос *что*: что мы будем обсуждать на переговорах и что приведет к нашему удовлетворению. Если хотим понять предложения — необходимо поставить вопрос *как*: как, при помощи каких договоренностей, какого конкретного соглашения мы сможем решить наши проблемы.

Таким образом, в рамках модели переговоров, ориентированных на принципы, разработаны специальные формы, сочетающие интересы, проблемы и предложения. Их заполнение способствует успешной подготовке и проведению самих переговоров. Кроме указанных категорий (интересы, проблемы, предложения) форма содержит такие позиции, как альтернативы, результаты от сорванных переговоров, систему предложений — от начального через ряд последующих до максимально возможной уступки (финальное предложение) и вопросы повестки дня. Смотреть таблицу 2.

*Таблица 2[[64]](#footnote-28364)*

*Примечание: верхний ряд цифр — последовательность предъявления, нижний — порядок заполнения.*

В рамках данной темы мы также хотим выделить еще две модели переговоров, которые не пользуются популярностью в научном сообществе, но при этом могут послужить нам для дальнейшего исследования концепта языковой игры:

1. Эксплицитные переговоры - всесторонне задействованные и относительно оживленные переговоры
2. Имплицитные переговоры - отсутствие непосредственной заинтересованности и/или скудная необходимость

Итак, подводя итог, мы бы хотели еще раз подчеркнуть общие “недосказанности”, присущие каждому из перечисленных нами подходов к изучению переговоров и, как следствие, методик ведения переговоров. Мы полагаем, что такое упущение зиждется на отсутствии некоторой общей методологической базы. Дело в том, что ни один из подходов не имеет при себе строго оформленного способа анализирования эмпирической базы. Чаще всего любая попытка теоретизирования переговорного процесса полагается лишь на выявление тривиальных интересов, целей, средств и прочих субъективных факторов, которые находятся как бы внутри сторон переговоров. Единственное отличие демонстрирует психологический подход, однако отличие это едва ли коренится в способе систематизации полученных знаний, но в ином представлении о стороне переговоров (сторона переговоров есть сам переговорщик). Мы полагаем, что тем базисом, которого так не хватает науке о переговорном процессе сейчас, может послужить язык и отдельно концепт языковой игры.

**3 глава. Основные аспекты языковой игры как части переговорного процесса.**

Теперь же мы наконец можем перейти к основной части нашего исследования, то есть к разработке концепта языковой игры в рамках переговорного процесса. Впрочем, первоначально мы считаем необходимым подчеркнуть в системе каких координат будет строиться наша работа. Мы хотим сказать, во-первых, что есть феномен языка для нашего исследования и во-вторых, чем является сама языковая игра.

Итак, в ходе изучения работ по философии языка, и не только мы пришли к следующим важным выводам относительно феномена языка sui generis. Язык есть обособленное явление, по большей части действующее независимо от антропогенного фактора. Заявлять о том, что кто-либо владеет языком в той или иной степени - попросту абсурдно. Вместо этого следует употреблять термин “способность”. Способность к разговору, способность к речи или способность к монологу. Последнее может сбить читателя столку, однако мы еще раз, сославшись на философию Жака Деррида и проделанную работу Жана Пиаже, скажем о феномене взаимо-общения, то есть такого способа человеческого взаимодействия, где отсутствует познание себя через другого или наоборот. В таком виде общения мы имеем дело лишь с подобием “коллективного монолога” у детей, исследованных Пиаже. Всё сказанное или упомянутое относится в первую и, пожалуй, единственную очередь только лишь к самому говорящему, а слушающий в свою очередь всего лишь дожидается своей очереди заговорить. Феномен взаимо-общения будет необходим нам при непосредственном изучении переговоров, а потому оставим его сейчас в стороне.

Язык — это набор знаков (то, что призвано обозначить нечто конкретное) и символов (то, что обозначает нечто большее, чем то, что оно сейчас называет). Знаки и символы объединяется под сенью общего термина “слово”. Слово же — это либо смысл, либо отсутствие такового. Впрочем, так или иначе, слово суть субъективная конструкция для передачи информации, сведений вовне. В силу того, что слово лишь инструмент донесения, оно следует ЗА понимаем, но никак не ПОСЛЕ него. Проще говоря, понимание первично по отношении к слову. Никто (в здравом уме) не произносит слова ради них самих. Слова называются только в качестве следствия понимания, и сами являются причиной феномена взаимопонимания. Таким образом, слово есть действие в направлении социального взаимодействия. (Надеемся, нам простят тавтологию, однако именно этот смысл мы и хотим здесь донести).

Что же такое языковая игра? Языковая игра — это процесс описания, но не обозначения. “Обозначение еще не есть ход в языковой игре”. Более того, процесс этот имплицитно включает в себя само обучение, то есть подразумевается, что каждый участник языковой игры сразу знает весь набор значений слова. Таким образом, языковая игра неизбежно должна вестись на равных условиях: всякий, кто имеет способность к речи, а также осведомлен о значениях слов, имеет возможность играть. Языковая игра — это допущение нейтрального. Языковая игра — это также упрощенная коммуникация для участников игры.

Языковая игра, как и любая другая игровая деятельность, имеет свои правила. Правила языковой игры — это практика. Понимание же становится источником применения правил. Из этого следует, что в языковой игре не существует понятия об ошибке. Вместо этого есть понимание или же его отсутствие, непонимание (частичное отсутствие - недопонимание).

В языковой игре имеют место как знаки, так и символы языка. Символизм в языковой игре суть гипноз. Символ — это отсылка на субъект речи и последующий анализ специальных слов. Аналитика знака есть анализ смыслов. Аналитический процесс языковой игры состоит из изучения смыслов.

Итак, приступая к обозначению основных аспектов языковой игры применительно к переговорам, напомним, что мы в рамках нашего исследования условились понимать переговоры исключительно в качестве процесса. Процесс переговоров суть процесс взаимо-общения и не более того. Поясним... Дело в том, что участники переговоров — это в первую очередь стороны некоторых взаимных разногласий (или же согласий). Стороны, которые никак не зависят друг от друга в том именно смысле, что они обладают определенной степенью автономности и свободы как таковой. Мы сейчас не говорим о проблеме суверенности некоторых участников переговоров (страна-вассал), мы напираем на то, что в рамках переговорного процесса стороны стремятся выбрать самый прагматичный для себя способ говорения. Тот факт, что некоторый участник многосторонних, к примеру, переговоров строго следует инструкции, полученной от другого участника, лишь свидетельствует о том, что такое развитие событий представляется “подчиненной” стороне наиболее выгодной с рациональной точки зрения. Так или иначе, сам процесс переговоров — это поле автономного взаимодействия, в рамках которого каждая сторона с определенной долей необходимости и неминуемости должна высказать свои:

1. Интересы
2. Позиции
3. Предложения

Проще говоря, всякий участник переговоров в первую очередь ждет своей возможности высказаться. Переговорный процесс — это процесс взаимо-общения.

Конечно, нам могут возразить относительно того, что для построения позиций и тем более выдвижения предложений необходимо чутко и тщательно слушать своего оппонента, однако в действительности прослушивание противоположной стороны необходимо лишь для того, чтобы более корректно составить вышеуказанные позиции и предложения. Понимание визави на переговорах имплицитно. И, напротив, оно никогда не бывает эксплицитным, явным, ибо большая часть головоломки конкуренции или противостояния, или поиска сотрудничества складывается посредством “упрощенной коммуникации”. К примеру, сторона А надеется на исход X, однако сторона В ясно дает понять стороне А, что исход Х маловероятен, а им сами интересен исход Y. В такой ситуации члены-участники переговоров приступают к обсуждениям (состоящих по форме из системы вопрос-ответ, притом сам вопрос уже разумеет под собой необходимый ответ), в ходе которых с помощью дедуктивного метода (от общего к частному), то есть от лучшего исхода Х и худшего сценария Y, приходят к соглашению Z. Данная модель носит идеальный характер, однако лучшего прототипа переговоров нам не найти.

Таким образом, переговорный процесс, несмотря на все свои перипетии, заключается именно в феномене взаимо-общения. Участники переговоров поэтапно сменяют друг друга в ролях говорящего и слушающего. При этом превалирующее внимание стороны уделяют именно своей очереди говорить. А значит в рамках языковой игры мы должны будем проследить за тем, что говорится и как это произносится. Иными словами, нас не интересует ответная реакция (в смысле бихевиоризма) противоположной (слушающей) стороны.

На данной ступени нашего изложения может возникнуть вопрос относительно понимания участниками друг друга. Мы вновь вынуждены повториться, что понимание в языковой игре — это источник применения. Само по себе понимание (или непонимание с недопониманием) имплицитно и включено в сущностную природу говорящего. Иначе говоря, если бы мы рассчитывали коэффициент понимания, то мы бы исходили из общего следования единой тематике беседы и членораздельности используемой речи. К примеру, мы могли бы сказать, что стороны переговорного процесса не понимают друг друга, если бы:

1. Одна из сторон переговоров постоянно и предумышленно стремилась бы сменить назначенную заранее тему (повестка дня) или же увильнуть от неё.
2. Возникла путаница в словах или даже вся дискуссия скатилась бы в пустую болтовню в силу того факта, что нет единого, вернее единственного понимания, о чем следует говорить и как это необходимо произносить.

Если бы нас попросили назвать конкретный момент, когда участники переговоров перестали понимать друг друга, то мы бы сослались на общие правила языковой игры, точнее на один из пунктов правил. Речь идет о правилах игры как практики. Действительно, мы уже не раз отмечали, что правила реализуют себя именно посредством практики, а значит искажение практики есть следствие нарушения правил, без которых не мыслима сама языковая игра. К таким изменениям на практике будут относиться:

1. Внесение правок в регламент.
2. Проведение различных манипуляций.
3. Установление ультиматумов и условий.

Итак, изучение проблемы понимания-непонимания на переговорах суть следствие из изучения переговорного процесса с помощью концепта языковой игры.

Так или иначе, мы предлагаем вернуться к изучению самих переговоров в качестве процесса. Так, мы полагаем, что теория взаимо-общения во время переговоров не только приведёт нас к необходимому нам результату всего исследования, то есть разработке концептуально новой парадигмы в рамках еще пока молодой науки о высшем (имеется в виду градус рисков, и масштаб целей) уровне человеческого взаимодействия, но и банальному упрощению (столь необходимом для науки вообще) в рамках данной работы. Используя термин взаимо-общения мы минуем необходимость анализировать психические составляющие субъектов переговоров, а также не впадем в безжизненное называние и пере-называние известной всем переговорной теории. Мы полагаем изучение каждой отдельной стороны переговоров, лучше сказать, каждой отдельной речи на переговорах неминуемо приведет нас к объективизации полученных результатов.

Надеемся, что теперь читатель поймет, почему мы столь сильно настаиваем на приведении в соответствие переговоров и взаимо-общения, а значит сейчас следует сосредоточить наше внимание на разработке самого концепта языковой игры в рамках переговорного процесса. Итак, мы считаем, что правила и ходы языковой игры по Витгенштейны могут быть идеально вписаны в поле международных и/или иных переговоров. Начать же мы предлагаем с правил игры.

Так, мы помним, что правила задаются участниками игры ДО начала самого действия, то есть до эксплицитного распространения. Говоря о правилах языковой игры, мы имеем в виду сказать о предварительном обозначении конвенциональных конструкций, по которым будет определяться правильность исполнения (соответствие) или неполнота исполнения (жульничество, исключительность), или же вовсе отрешение, отказ от исполнения (абсурд игры). В обыкновенных языковых играх, которые мыслил Витгенштейн, такой этап присутствует со всей тотальной необходимостью, однако в рамках переговорного процесса зачастую (если и вовсе не всегда) участники предварительно не определяют верные и неверные обозначения. Вместо этого на переговорах существует обязательность диалога, навеянная внешними обстоятельствами. Иными словами, правила языковой игры здесь это причина, по которой возникла сама необходимость в переговорах (повестка дня). То, что решается или во всяком случае, должно быть подвергнуть решению, и является правилами языковой игры переговорного процесса. Если речь идет об ошибочной интерпретации правил, то говорят о ложном (намеренно или нет) восприятии основной повестки дня. Конечно, данное представление о правилах может показаться далеким от первоисточника, но если мы продемонстрируем согласованность нашего соображения с теми качественными характеристиками правила, которые мы выделяли в рамках исследования Витгенштейна, то любые недоразумения должны отпасть сами собой.

Напомним, что правила языковой игры согласно Витгенштейну: практичны, социальны и постоянны. Мы также добавляем к этим пунктам характеристику правил любых игр по Кайуа: произвольны, императивны, безапелляционны. Итак, практичность правил в рамках переговорного процесса следует в качестве causa sui переговоров как вида деятельности вообще. Проще говоря, правила для языковой игры на переговорах существуют ТОЛЬКО в момент проведения самих переговоров. Впрочем, данное положение понятно само по себе и без нашего вмешательства, как и утверждение о том, что правила социальны. Действительно, переговоры не мыслимы в отрыве от социального сотрудничества. Однако куда интереснее дело обстоит со следующим пунктом. Правила должны быть постоянными и непрерывными. Иначе говоря, внешние обстоятельства, вынудившие участников собраться за столом переговоров, должны оставаться неизменными до самого конца этих переговоров. В противном случае, согласно нашей теории правила перестают существовать, а вместе с ними и само поле языковой игры. На самом деле нам нечего противопоставить такому утверждению. Кроме того единственного тривиального по своей природе аргумента, что данное мнение никак и не опровергает нашу теорию, а даже, напротив, подтверждает. Дело в том, что изменение политической ситуации или коммерческих обстоятельств бесспорно отменяет ранее закрепленные правила языковой игры на переговорах. Так, к примеру, новые неожиданно полученные разведданные, одним своим появлением способные перевернуть ход переговоров, образуют совершенно новое поле языковой игры с новыми правилами. Однако мы в рамках нашей работы исследуем лишь только устоявшийся переговорный процесс, но ни в коем случае не описываем экзистенциальную изменчивость его природы. Впрочем, хотим заранее отметить, что итоговая наша теория, как уже говорилось раннее в данной главе в ходе объяснения феномена понимания-непонимания, вполне способна определить не только само изменение языковой игры, но и даже сам переломный момент. Таким образом, правила языковой игры в рамках переговорного процесса остаются практичными, социальными и постоянными по Витгенштейну, а значит в данном пункте мы никак не противоречим первоисточнику.

Более того, мы вовсе не противоречим и исследованию игр, также их правил, проведенном Роже Кайуа, в их уникальном и самобытном генезисе. Говоря о произвольности правил языковой игры в рамках переговорного процесса, мы сразу же натыкаемся на понятийное несоответствие. Дело в том, что наше исследование стремится передать правила языка переговоров в качестве некоторого объективно внешнего условия, которое в силу своей животрепещущей природы, не может быть проигнорировано участниками диалога. Однако произвольность правил по Кайуа подразумевает их антропогенный характер, то есть как нечто добровольно-конвенциональное. Когда же речь заходит о каком-либо внешнем, экзогенном (независящим от самих участников переговорного процесса) обстоятельстве, то кажется будто фактор добровольности, а также сама возможность сделки относительно правил между будущими игроками бесследно исчезают. Впрочем, мы хотим здесь напомнить о существовании такого феномена, как вариант принятия или же непринятия насущного вопроса. Иными словами, одна из сторон потенциального переговорного процесса вольна отказать визави в проведении какого бы то ни было разговора. В случае с языковой игрой на переговорах именно такое поведение участника может считаться произвольностью. Конечно, в данном аспекте мы больше приближаемся к произволу, но никак не произвольности, что, однако легко поправимо, если вспомнить о дальнейшем безропотном и безоговорочном подчинении правилам игры (внешним условиям) в ходе состоявшихся, то есть общепризнанных переговоров.

Императивность правил, согласно концепции Роже Кайуа, на переговорах доказуема следующим образом. Несмотря на формально ненаказуемую возможность одного из участников переговоров сменить обсуждаемый в данный конкретный промежуток времени вопрос, прочие стороны переговорного процесса с определенной долей необходимости обязаны высказаться на вновь предложенную тему. Так, участники могут проигнорировать (антитеза действию, бездействие) неожиданную смену повестки или добровольно переключиться на иные “правила”, или, напротив, воспротивиться такой смене русла дискуссии. В том или ином случае стороны переговоров вынуждены будут императивно следовать обще избранной тематики разговора.

Что же касается безаппеляционности правила, то здесь мы вынуждены сосредоточить внимание сразу на двух пунктах:

1. Экзистенциальная неспособность изменить внешние обстоятельства (они же и правила переговоров)
2. Действительная неприязнь и нерасположенность по отношению к тому субъекту переговорного процесса, который вознамерится в одностороннем порядке изменить текущие правила языковой игры (сменить повестку дня)

Итак, первый пункт имеет то значение, которое было уже несколько затронуто нами выше. Переговоры созываются в связи с внешними (объективными) обстоятельствами и в дальнейшем закрепляются именно вокруг таких условий так, что любые предложения или намерения неотвратимо касаются именно данной конъектуры. Более того, лишь только изменение первоначальной ситуации способно остановить действие актуальных правил языковой игры. Второй же пункт в свою очередь — это некоторый негласный уговор среди участников переговоров. Действительно, резкая и неожиданная смена основной повестки дня ведет к самым неприятным последствиям, ибо нарушается общий порядок и организационная структура проведения переговоров, что в конечном счете является важной и необходимой составляющей этики любого разговора вообще, а не только переговоров sui generis. Также стоит отметить, что в подавляющем большинстве случаев внезапное прошение о смене обсуждаемого вопроса навеяно извне стола переговоров, то есть некоторыми реальными состояниями внешнего мира.

Таким образом, правила языковой игры на переговорах, несмотря на их первоначальную иную природу происхождения, в целом соответствуют с тем смыслом, который изначально вкладывался Витгенштейном и Кайуа в понятие правила. Теперь же мы можем приступить к рассмотрению того, что разумеется под термином “ход в языковой игре” и как это соображение соотносится с переговорным процессом.

Итак, ходом в языковой игре классически принято считать “описание”. Под описанием Витгенштейн подразумевал синтаксическую конструкцию, состоящую из уже детерминированных (обозначенных) грамматических обозначений. Иначе говоря, все то, посредством чего ведется описание, уже обозначено. Имея дело с переговорным процессом, мы сталкиваемся с описанием субъективных позиции, интереса и предложения. Здесь на авансцену выходит феномен взаимо-общения. Всякий участник переговорного процесса вынужденно описывает предмет разговора, свое восприятие этого предмета и, наконец, восприятие себя через предмет. Описание предмета в данном случае совпадает по форме с обсуждением позиции, описание субъективного восприятия предмета - с интересом стороны, а описание восприятия себя через предмет — это есть предложение. Поясним:

1. Позиция на переговорах суть отношение к предмету дискуссии. Так предмет разговора может со всей интенсивностью затрагивать субъект и тогда позиция на переговорах будет вынужденно непреклонной, или же предмет обсуждения может затрагивать субъекта лишь постольку поскольку видимость вовлеченности в его обсуждения повысит имидж стороны, - в таком случае можно говорить о позиции нейтральной, то есть срединной. Так или иначе для того, чтобы остальные участники переговоров смогли пристальнее понять субъекта и его позицию, последнему необходимо описать предмет переговоров с относительно объективной (непредвзятой) точки зрения.
2. Интерес на переговорах представляют из себя то, ЧЕГО необходимо достичь относительно предмета дискуссии. Поэтому для того, чтобы визави понял намерения субъекта и, соответственно, мог продолжить языковую игру, необходимо описать то личное восприятие предмета. Иными словами, то, ЧТО я вижу и то КАК мне это видится. К примеру, я вижу нечто в зеленом цвете. Именно так строится описание личного восприятия.
3. В свою очередь предложение есть феномен близкий по значению к рефлексии, то есть отражение субъекта в предмете диалога. Проще говоря, здесь должен ставиться вопрос: КАКИМ ОБРАЗОМ я желаю достигнуть изменений?

Впрочем, одним описанием языковая игра в рамках переговорного процесса не ограничивается. Дело в том, что описание не включает в себя еще два выделенных Витгенштейном фактора языковой игры. Мы говорим об объяснении и обосновании.

Объяснением в языковой игре принято считать то, что следует непосредственно за описанием. Так, объяснение — это такой ход в языковой игре, интенция которого заключена именно в донесении дополнительного понимания, посредством словесных конструкций. Впрочем, необходимо отметить, что как конечное (понимание объектом), так и начальное (субъективное понимание) понимания не находятся в прямой зависимости от объяснения. Витгенштейн пишет следующее: “Понимание и объяснение суть разные. Я могу понимать имя, но не иметь возможности его объяснить”[[65]](#footnote-19760). Проще говоря, объяснение — это не совсем полноценный ход в рамках языковой игры, вернее результат объяснения едва ли может считаться гарантированным. Более того, Витгенштейн отмечает, что зачастую объяснение по своей форме напоминает трюизм. Дело в том, что субъект языковой игры вынужден апеллировать к условной “высшей инстанции” для того, что его объяснение не пропало даром, а единственной высшей инстанцией в рамках языковой игры может считаться правило этой самой игры. Именно поэтому Витгенштейн и употребляет термин “трюизм”, ибо правила по своей сути являются общедоступными и общеизвестными, то есть иначе: избитыми истинами. Вот почему Витгенштейн пишет: “Трюизм на самом деле ничего не сообщает, но дает нам картину, с которой реальность может или соответствовать, или нет: Третьего не дано.”[[66]](#footnote-21963) Таким образом объяснение в рамках языковой игры — это всегда известный идеальный концепт риска, который равен шансу выигрыша, то есть пятьдесят на пятьдесят. То же верно и для языковой игры в рамках переговорного процесса.

Обоснованием в рамках языковой игры должен считаться такой ход, задача которого сводится к ответу на конкретный (впрочем, не совсем известна степень требуемой конкретики) вопрос. Так, обоснование по своей сути исходит из запроса на обращение к подобию третейского института. Витгенштейн писал об обосновании так: “Обоснование подразумевает обращение к независимому”[[67]](#footnote-16856). Действительно, обоснование должно мыслиться как нечто обособленное от субъективизма, в противном случае речь шла бы о софистике. Синтаксис обоснование должен выглядеть следующим образом: “потому что так...” или “в силу того, что...”. Ложный синтаксис обоснования в свою очередь отсылает на сам субъект речи: “Самого факта, что мы хотели бы сказать: "Это важно", в отношении личного ощущения, достаточно, чтобы показать, насколько мы склонны произносить то, что ничего не сообщает”[[68]](#footnote-21121). Вот, напротив, пример верного синтаксиса обоснования по Витгенштейну: “Откуда я знаю, что этот цвет красный? - Ответом будет сказать:" Я изучал немецкий язык”. В данном случае третейской стороной выступает сам язык и знание о нем как со стороны субъекта, так и со стороны объекта.

Ключевой особенностью обоснование можно считать его доказательное намерение. Однако здесь существует дилемма доказательства, которая описана Витгенштейном так: “Я не могу принять ЕГО доказательство, потому что это НЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО. Оно лишь сообщает мне, что он НАМЕРЕВАЛСЯ сказать.”[[69]](#footnote-20642). Поясним: в рамках языковой игры всё *сказанное* должно восприниматься лишь только как *произнесенное.* Иными словами, участники игры в том числе и за столом переговоров не должны воспринимать смысловую составляющую словесного выражения. Речь идет о том, чтобы усмотреть в процессе разговора лишь сугубо лингвистическую составляющую. Смысл скрыт не в словах, но в самом процессе произношения слов: “Смотри на предложение как на инструмент, а на его смысл как на применение”[[70]](#footnote-27871). Доказательство становится доказательным в момент, когда мы уже не стремимся оценить его на предмет достоверности, но принимаем в качестве фразы, которая должна была бы нечто доказать. Вопросы смысла и эффективности чужды чистой языковой игре: “Единственной существенной предпосылкой твоего высказывания было твоё же решение”. Проще говоря, смысл скрыт позади предложения. Само по себе предложение не является смыслом. Более того, оно может быть также и совершенной бессмыслицей: “Попробуй сказать "тут тепло", подразумевая, что тут хододно. Неужели предложение утратит смысл? Оно утратит грамматическую составляющую, но смысл останется.”[[71]](#footnote-19070). Действительно, в только что приведенной цитате предложение “тут тепло” не имеет смысла относительно обстоятельств “тут холодно”, однако мы и не должны искать в нем смысл. Бессмыслица также становится смыслом, если принять, что между ними существует экзистенциальная взаимозависимость (наличие смысла - отсутствие смысла, то есть тезис и антитезис, где последнее тоже может считаться основанием для построения предложения). Таким образом мы хотели показать, что идеальный концепт языковой игры, в частности, в рамках переговорного процесса должен строиться не вокруг поиска смыслов, но вокруг анализирования ходов языковой игры, то есть самих грамматических и синтаксических конструкций.

Итак, мы разобрали основные аспекты языковой игры как части переговорного процесса. Они могут быть сведены к следующим пунктам:

1. Обозначение не есть ход в языковой игре на переговорном процессе, обозначение дано a posteriori из обстоятельств вынуждающих сесть за стол переговоров.
2. Синтаксис и грамматика нераздельно связаны и переплетены, что означает необходимость анализирования обоих составляющих речи.
3. Ходы в языковой игре — это описание, обоснование и объяснение.
4. Описание в качестве хода языковой игры в зависимость от того, что оно описывает, соответствует позиции, интересу и предложению на переговорах.

Практическое применение данных аспектов будет наглядно продемонстрировано уже в четвертой главе.

**4 глава. Анализ переговорного процесса с помощью концепта языковой игры**

В качестве эмпирического примера мы решили использовать стенограмму переговоров 35-го президента США Джона Фицджеральда Кеннеди и первого секретаря ЦК КПСС Никиты Сергеевича Хрущева во время Карибского кризиса. Данный выбор был сделан неслучайно. Действительно, Карибский кризис является последней попыткой человечества обречь само себя на уничтожение, попыткой, которой хоть и не суждено было стать самой кровопролитной и кровожадной, однако всё-таки остававшейся одной из самых напряженных за всю историю. Более того, нас заинтересовала общая неспособность лидеров двух сверхдержав достичь какого бы то ни было консенсуса, даже стоя на краю ядерной бездны. Мы полагаем, что никакой стоящей договоренности между Кеннеди и Хрущевым так и не произошло, - лидеры друг друга не поняли, а разрешение кризиса суть следствие из самых противоречивых человеческих качеств таких как гуманность и малодушие.

Итак, в рамках нашего исследования мы возьмем два сообщения Хрущева за 24-е и 27 октября (адресат президент США) и два сообщения Кеннеди за 23-е и 28 октября (адресат секретарь ЦК КПСС). Как следует из дат обращений, в первом случае формальным ответчиком являлся г-н. Хрущев, а во втором Дж. Ф. Кеннеди. Впрочем, подчеркнем, что речь идет лишь о ФОРМАЛЬНОМ ответчике. Дело в том, что в рамках данный переговоров крайне четко проступает названный нами выше феномен взаимо-общения.

Наше исследование будет построено по следующей схеме:

1. Стенограмма переговоров в первозданном виде и без каких-либо комментариев с нашей стороны
2. Анализ сообщения 1 (отправитель) и сообщения 2 (ответчик) с точки зрения языковой игры в отдельности друг от друга (взаимо-общение)
3. Выводы

Предлагаем начать в хронологическом порядке. Смотреть приложение 1.

Любой анализ сообщения следует начинать с синтаксиса. Так, в письме содержатся две основные идеи, традиционно разделенные на абзацы (первая идея суть попытка проследить зачинателя ВСЕГО конфликта и надежда на урегулирование, вторая идея указание на соблюдение правил карантина). Сразу бросается в глаза то, с чего каждый из этих абзацев начинается: “Я думаю...”, “Я надеюсь...”. Данные конструкции могут быть условно названы как “имплицитная манипуляция”, подразумевая скрытое (завуалированное) желание адресанта диктовать получателю своё субъективное видение посредством обращения к рассудительности, которая естественным образом выступает на стороне отправителя. Первичное “Я думаю” — значит именно так следует думать; вторичное “Я надеюсь” — значит Вы уже и сами поняли, как следует думать. Данный тезис подтверждается, если обратить внимание на конструкцию “Вы признаете”. Это есть самое тривиальный способ имплицитного манипулирования, - априорное суждение, базис которого является исключительно субъективной стороной мировосприятия.

После анализирования общего синтаксиса сообщения следует приступить к рассмотрению ключевых ходов языковой игры, однако, перед тем как начать, нам следует разделить текст письма на знаки и символы.

|  |  |
| --- | --- |
| Знаки | Символы |
| Вашего правительства | Первый шаг |
| Куба | Наступательное оружие |
| Совет Безопасности | Тайная поставка |
| Организация американских гос-в | Проявили благоразумие и т. д. |
|  | Удержание положения под контролем |
|  | Дадите необходимые инструкции |
|  | Условия карантина |

Кратно поясним, почему мы делаем именно такое разделение. Ясно, что элементы колонки знаков должны быть в первую очередь четко детерминированы по своему значению. “Вашего правительства”, “Куба”, “Совет безопасности”, “Организация американских государств” — всё это однозначные понятия без какой-либо эмоциональной или жанровой (контекст) окраски. Символы же — это те словесные выражения, которые могут быть интерпретированы совершенно иначе, нежели то, как отправитель их задумывал. “Первый шаг” - становится не совсем ясно, почему этот шаг первый и неизбежно возникают ложные интерпретации. Более того, создается логическое условие, где после первого шага следует “второй”, однако он никак не обозначен. Вообще, “первый шаг” — это некоторый архетипический образ, он свойственен всем без исключения людям, но это также говорит о том, что у него нет четкой дефиниции, а лишь индивидуальное восприятие. Символы “наступательное оружие” и “тайная поставка” подобны друг другу. Так, оба эти выражения дают посредством эпитета эмоциональную окраску первоначальным нейтральным знакам “оружие” и “поставка”, отчего в итоге превращаются в символы, интерпретация которых затруднительна уже сама по себе. Символическое выражение “проявили благоразумие и не сделали ничего такого” едва ли может быть примером нейтрального сообщения. Уже одно благоразумие может трактоваться различно. Это либо способность мыслить этически, либо показатель исправности рассудка, либо и так далее... Дальнейшее указание не сделать “ничего такого” лишено смысла in concrete и может быть понято лишь in abstracto, - типичный гипнотический символизм. “Удерживание положения под контролем” не сообщает ничего о намерениях. Так, неизвестно чей контроль подразумевается, неизвестно что есть контроль (статус-кво или же вовсе контролируемое движение). Просьба “дадите необходимые инструкции” дает целый простор для различного (субъективного) толкования. Известно, что речь идет о карантине Кубы, а значит просьба об инструкции должна предполагать соблюдение обозначенного карантина, однако эти инструкции, тем более что они являются “необходимыми” могут быть поняты адресатом и как инструкции по агрессивному нарушению или хитрому избежанию карантина. И, наконец, сами “условия карантина” являются символом, что видно из ответа Хрущева (“а *в данном случае речь идет совсем не о карантине, а о гораздо более серьезных вещах”*)

Теперь мы можем приступить к названию основных ходов языковой игры. Однако прежде во избежание недопониманий напомним, что правилами языковой игры в данном случае является напряженная международная обстановка, сложившаяся вокруг острова Куба.

Итак, большая часть данного сообщения может быть рассмотрена в качестве описания, притом тут даны описания всех трех видов: описание предмета, описание субъективного восприятия предмета, описание восприятия себя через предмет. Описание предмета находится в двух разных абзацах:

1. “*первым шагом, послужившим началом нынешней цепи событий, было действие Вашего правительства, выразившееся в тайной поставке на Кубу наступательного оружия.”*
2. *“условия карантина, основа которого была создана голосованием Организации американских государств сегодня после полудня и который вступит в силу в 14.00 по гринвичскому времени 24 октября.”*

Действительно, как мы уже отмечали, в письме Кеннеди присутствуют две ключевые мысли, а значит и два отдельных предмета дискуссии.

Описание субъективного восприятия предмета, то есть то, ЧТО должно быть сделано:

1. “*Тем временем я озабочен тем, чтобы мы оба проявили благоразумие и не сделали ничего такого, что позволило бы событиям еще более затруднить, по сравнению с тем, что уже имеет место, удерживание положения под контролем.”*
2. *“Вы немедленно дадите необходимые инструкции вашим судам соблюдать условия карантина...”*

И, наконец, описание себя через предмет, то есть то, КАК (через международное посредничество) необходимо действовать:

1. “*Мы будем обсуждать этот вопрос в Совете Безопасности.”*
2. *“была создана голосованием Организации американских государств”*

Заранее необходимо отметить, что не стоит придавать значения тому факту, что некоторые более крупные описания как бы включают в себя более малые, как например видно из пересечения пункта №2 описания предмета и пункта №2 описания себя через предмет. Дело в том, что человеческую речь едва или можно назвать эталоном логики, и отсюда следует большая озабоченность (особенно среди политиков) велеречивостью сказанного, а не соответствием с законом логики tertium non datur.

В сообщении можно также уследить классическое объяснение: “*по гринвичскому времени”*, которое само по себе отсылает нас к третьей инстанции (в данном случае к мировому эталону отсчёта времени).

Итак, делая выводы относительно сообщения Кеннеди, можно с уверенностью сказать, что большая часть игры — это описание (объяснение применяется лишь единожды и то скорее ради нормы дипломатической переписки, а не для лучшего понимания со стороны получателя). Более того, эти описания попросту изобилуют различными символизмами, которые, как мы показали, могут быть интерпретированы во всяком случае различным способом. Неудивительно, что дальнейший ответ Хрущева едва ли можно назвать ответом конкретики на конкретику, ведь в письме Кеннеди встречается лишь субъективная коннотация происходящего.

Теперь же перейдем к ответу Хрущева. Смотреть приложение 2.

Синтаксис: “*Представьте себе...”, “Как бы Вы реагировали на это?”, “Думаю, что Вы...”, “Кто Вас просил делать это? По какому праву Вы это сделали?”, “Вдумайтесь в то, что Вы говорите!”* и так далее... Ответное сообщение Хрущева проникнуто недоумением и вытекающим отсюда негодованием. Известно, что на попытку имплицитного манипулирования чаще всего реагируют именно открытой агрессией и угрозами, что, собственно говоря, и видно из письма.

|  |  |
| --- | --- |
| Знаки | Символы |
| Республика Куба | ультимативные условия |
| Советское правительство | бросили нам вызов |
| свободы пользования международными водами и международным воздушным пространством | гораздо более серьезных вещах |
| инструкции капитанам советских судов соблюдать предписания американских военно-морских сил | выдвигаете ультиматум и угрожаете |
|  | Вы примените силу |
|  | не разумом, а потакать произволу |
|  | акт агрессии |
|  | к пучине мировой ракетно-ядерной войны |
|  | пиратских действий американских кораблей |
|  | предпринять меры, которые сочтем нужными и достаточными |

На самом деле список символов может быть продолжен и дальше, однако мы полагаем, что из уже представленного материала самоочевидным является факт колоссальной символичности сообщения Хрущева. Конечно, большая часть символов либо непосредственно относится к ультимативным условиям карантина со стороны американского правительства, либо логически следует из них. И может быть не совсем понятно, почему мы относим “ультимативные условия”, а также и всё с ними связанное к символам. Постараемся дать ответ. Дело в том, что ультимативные условия в сообщении Хрущева никак не раскрываются: не прописана их основа (помимо того, что это односторонний акт агрессии), не уточнены предпосылки, не даны цели ультиматума (“*хотите запугать нас*” — это скорее адаптация). Впрочем, Хрущев проводит сравнительный анализ, который по задумке должен был бы подтолкнуть нас к пониманию: “*Существуют, например, карантины на сельскохозяйственные товары и продукты.”*, - однако даже такое сравнение суть символ в чистом виде. Таким образом, понятие “ультиматума” в сообщении Хрущева должно пониматься и понимается скорее интуитивно, нежели логически, что sui generis не является природой знака.

Главнейшим ходом языковой игру у Хрущева является описание, однако в его письме практически отсутствует описание предмета. Вместо этого Хрущев описывает субъективное восприятие предмета и восприятие себя через предмет. Так, предметом письма в данном случае следует считать карантин, введенный США. Отсюда следует, что всякое негодование Хрущева (а это и есть практически все письмо) суть описание субъективного восприятия предмета. К восприятию себя через предмет в данном случае можно отнести следующее: “*Конечно, мы не будем просто наблюдателями пиратских действий американских кораблей в открытом море. Мы будем тогда вынуждены со своей стороны предпринять меры, которые сочтем нужными и достаточными для того, чтобы оградить свои права.”.* Задавая вопрос КАК, мы получим очевидный ответ: с помощью субъективных мер, то есть таких действий, которые допускаются в силу права истинного актора (по Шмитту).

Еще одним распространенным ходом у Хрущева является обоснование, то есть ответ на вопрос. Интересным представляется, что Хрущев сам задает себе необходимые вопросы, а потому его ответы направлены нельзя никак интерпретировать в качестве доказательства. Здесь на авансцену выходит дилемма доказательности, о которой мы писали во второй главе: “Я не могу принять ЕГО доказательство, потому что это НЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО. Оно лишь сообщает мне, что он НАМЕРЕВАЛСЯ сказать.”. К примеру, “*Что значит согласиться с этими требованиями? Это означало бы руководствоваться в своих отношениях с другими странами не разумом, а потакать произволу. Вы уже не апеллируете к разуму, а хотите запугать нас.”.* В ответе на вопрос нет никакого доказательства того, что такое поведение должно считаться неоправданным, однако явственно прослеживается НАМЕРЕНИЕ обвинить получателя в запугивании и агрессии.

Заключая анализ сообщения Хрущева скажем, что ему свойственен чрезмерный символизм (выше уровня Кеннеди), а также некоторая инфантильная уверенность в том, что слова будут восприняты верно, о чем свидетельствует повышенная доза описания субъективного восприятия (недостаточное количество описания предмета безусловно ведет к недопониманию самого предмета разговора) и наличие зацикленной формы обоснования (самостоятельный вопрос - самостоятельный ответ).

Итак, на основании этих двух сообщений (письмо Кеннеди и ответное письмо Хрущева) можно сделать несколько ключевых выводов:

1. Сходство писем можно проследить лишь по их синтаксической стороне: Кеннеди пытается манипулировать мнением Хрущева, на что тот отвечает открытой враждебностью с некоторой долей иронии. В остальном же переписка подтверждает феномен взаимо-общения, ибо две ключевые идеи Кеннеди, разделенные в его письме на абзацы, а именно идеи:
2. Кто является зачинателем ВСЕГО конфликта и надежда на скорейшее его урегулирование.
3. Указания по поводу соблюдения карантина.

Отражены в письме Хрущева лишь резким отказом от соблюдения ультимативных условий, о которых сам Кеннеди не говорит ни слова, но позволяет Хрущеву вывести идею ультиматума из размытого символа “*условия карантина”* (оставим в стороне вопрос того, кто виноват, - Кеннеди, не донесший свою мысль или же Хрущев интерпретировавший все на свой лад).

1. Чрезвычайный символизм обоих корреспондентов. Такой символизм, как мы только что видели на примере “условий карантина”, затрудняет объективное восприятие информации, буквально вынуждая стороны додумывать конкретный смысл за отправителя.
2. Описание является хотя и основным ходом в рамках языковой игры, но все-таки не во всех своих формах неизбежно должно встречаться внутри сообщений. Так, мы видели упор Хрущева именно на описание субъективного восприятия предмета.
3. Ходы объяснение и обозначение являются скорее дополнительными и относятся к стилевой окраске сообщений. Так, стиль Кеннеди носит явно формальный характер, отсюда употребление (хотя и единственного) объяснения. Хрущев же отступает от формального в сторону фамильярного (конечно, скорее имплицитно, то есть сохраняя нормы дипломатической переписки), а значит напирает на использование обозначения в качестве хода языковой игры.

Теперь же перейдем к рассмотрению второй части переписки от 27. 10. 1962 и 28. 10. 1962. В данном случае первоначальным отправителем уже является Хрущев. Смотреть приложение 3.

Синтаксис данного сообщения мы предлагаем разделить на две подгруппы:

1. “*Я с большим удовлетворением ознакомился...”, “Этот разумный шаг с Вашей стороны укрепляет меня в том, что...”.*
2. *“Вы хотите обезопасить свою страну...” - “Но как же нам, Советскому Союзу...”; “Вас беспокоит Куба.” - “Но ведь Турция рядом с нами”; “Как же согласуется тогда признание наших равных... возможностей с подобными неравными отношениями...”*

Итак, подобное деление определяется тем, что в сообщении Хрущева наличествуют два безусловно взаимосвязанных, но при этом автономных по своей сути синтаксиса. Первый — это указание на предыдущее взаимопонимание и согласие между двумя сверхдержавами, а также на общую удовлетворенность происходящим со стороны Советского правительства. Второй — это некоторый сравнительный анализ интересов сторон на основе логических principium identitatis (закон тождества), а также tertium non datur (закон ислюченного третьего), где принцип тождества заключается в приведении сил и возможностей двух сторон к некоторому уравнителю, а исключенное третье подразумевает норму или-или, - или равенство, или неравенство. Впрочем, оба эти синтаксиса в совокупности сообщают нам о доброжелательном намерении Хрущева прийти к взаимоприемлемому консенсусу.

|  |  |
| --- | --- |
| Знаки | Символы |
| *Вашим ответом г-ну Рану* | *проявляете заботу о сохранении мира* |
| *нам, Советскому Союзу* | *обезопасить* |
| *окружили военными базами Советский Союз* |  |
| Географические названия |  |
| *ракетное вооружение* |  |

Самоочевиден тот факт, что символизма стало гораздо меньше по сравнению с предыдущей перепиской. Мы полагаем, что дело в первую очередь в том, что сама переписка на момент 27 октября ведется уже довольно продолжительный период, а значит те символы, которые употреблялись в начале, перестали считаться таковыми и приобрели более-менее четко дифференцированное значение (meaning). К примеру, наступательное вооружение перестало называться просто “наступательным”, вместо этого речь теперь идет о более конкретном ракетном вооружении, которому в силу политических мотивов приписывают уже второстепенную наступательную коннотацию.

Ходы языковой игры представлены в данном сообщении всеми видами описаний. Так, можно выделить описание предмета: “*Ваши ракеты расположены в Англии, расположены в Италии и нацелены против нас. Ваши ракеты расположены в Турции.”, “находится на расстоянии от берегов Соединенных Штатов Америки 90 миль по морю.”*. Описание субъективного восприятия предмета: “*я отмечаю с удовлетворением.”, “Вы что же считаете, что Вы имеете право требовать”, “Это никак невозможно согласовать”* и так далее... Перед тем, как перейти к описанию себя через предмет, коротко заметим, что описание субъективного восприятия всё также (хотя и в сравнительно меньшей степени) преобладает на описание предмета в сообщении Хрущева, что, возможно, необходимо считать сугубо индивидуальной чертой писем секретаря ЦК КПСС. Итак, описание себя через предмет — это весь последний абзац: “*Поэтому я вношу предложение: мы согласны вывезти те средства с Кубы, которые Вы считаете наступательными средствами. Согласны это осуществить, и заявить в ООН об этом обязательстве. Ваши представители сделают заявление о том, что США, со своей стороны, учитывая беспокойство и озабоченность Советского государства, вывезут свои аналогичные средства из Турции. Давайте договоримся, какой нужен срок для вас и для нас, чтобы это осуществить. И после этого доверенные лица Совета Безопасности ООН могли бы проконтролировать на месте выполнение взятых обязательств.”.* Таким образом, письмо Хрущева может считаться более конкретным в отличии от предыдущего, которое изобиловало описаниями субъективного восприятия, не предлагая совершенно никакого описания предмета и выражая описание себя в предмете только посредством негативного утверждения (тотальное несогласие с Кеннеди).

Впрочем, несмотря на повышенную конкретику сообщения, Хрущев продолжает использовать обоснование в качестве хода языковой игры. Однако теперь самостоятельно заданные вопросы Хрущева становятся более скрытыми, имплицитными: “*Вас беспокоит Куба... Но ведь...”, “Но как же нам, Советскому Союзу, нашему правительству оценивать ваши действия...”.* Такая метаморфоза может свидетельствовать либо о том, что стороны стали лучше понимать друг друга (мы отмечали это на фоне уменьшения символизма), либо о том, что именно сам Хрущев более не нуждается в достаточно ОБОСНОВАННОМ донесении своей мысли.

Суммируя все выше сказанное, можно отметить несколько ключевых пунктов:

1. Значительное преобладание знаков
2. Изменение синтаксиса письма Хрущева
3. Относительная постоянность ходов языковой игры у Хрущева (впрочем, замечаем, более ярко выраженные описания предмета, а также отдельно выделенное в абзац описание восприятия себя через предмет)

Таким образом, можно прийти к предварительному общему выводу о том, что корреспонденты наладили связь между собой, а также к несколько частному выводу, что сам Хрущев на момент отправки письма, то есть 27 октября, больше уверен в своей возможности донести свои мысли до Кеннеди.

Последнее письмо, нами рассмотренное, принадлежит Кеннеди. Смотреть приложение 4.

Синтаксис: “*Я приветствую принятое... решение…”, “Мы будем поддерживать контакты...”, “Я искренне надеюсь, что...”.* Так, синтаксис ответа Кеннеди в целом совпадает с синтаксисом письма Хрущева в вопросе общей доброжелательности и некоторого облегчения в сравнении с прошлой перепиской. Впрочем, нельзя не отметить, что у Кеннеди все также прослеживается попытка к имплицитному манипулированию в уже традиционной для американского президента форме: “Я искренне надеюсь...”. однако теперь данный маневр направлен на “правительства всего мира”, что в рамках переписки с Хрущевым может свидетельствовать:

1. Об удовлетворенности итогами переговоров, а значит и отсутствии прочной необходимости в имплицитном манипулировании Хрущевым.
2. Об осознании со стороны Кеннеди всей тщетности попыток манипулирования Хрущевым (вспомним агрессивную защитную реакцию последнего на предыдущую попытку американского президента).

|  |  |
| --- | --- |
| Знаки | Символы |
| *решение остановить строительство баз* | *наступательное оружие* |
| *Куба, ООН, НАТО, Варшавский пакт* | *обеспечения мира* |
| *правительства всего мира* | *другим ситуациям в других частях земного шара* |
| *прекратить гонку вооружений* |  |

Во-первых, следует отметить, что в сообщении Кеннеди общее количество знаков практически эквивалентно количеству символов в отличии от сообщения Хрущева. Мы полагаем, что это связано либо с некоторым остаточным недоверием по отношению к советской стороне, либо с желанием укрыть нечто конкретное от неё. Во-вторых, мы хотим объяснить, почему “наступательное оружие” в языковой игре Кеннеди мы относим к символам, хотя “ракетное вооружение” в письме Хрущева, несмотря на коннотацию наступательное, мы отнесли к знакам. Дело в том, что мы полагаем ракетное вооружение даже с приставкой наступательное всё равно строго дифференцированным понятием, где основной смысл лежит в слове ракетное, но не вооружение. Символ “наступательное вооружение” в свою очередь не сообщает получателю никакой конкретики, ибо речь может вестись буквально о чем угодно, что может быть расценено в качестве вооружения sui generis. На самом деле из того факта, что Кеннеди продолжает использовать символ “наступательное вооружение” явно следует вывод об имплицитном желании президента оставить Кубу разоруженной (без советского оружия) в буквальном смысле. Как мы знаем из истории, именно этого и добивалось американское правительство, однако данный постулат уже относится к общим выводам, к которым мы вернемся в конце главы.

В своем сообщении Кеннеди вновь ограничивается использованием описаний трех типов. Так, Кеннеди описывает предмет: “*остановить строительство баз на Кубе, демонтировать наступательное оружие и возвратить его в Советский Союз под наблюдением ООН.”.* Описывает субъективное восприятие предмета: “*Это важный и конструктивный вклад в дело мира.”.* А также делает упор на то, КАКИМ ОБРАЗОМ необходимо достичь “дела мира”, то есть на описании себя через предмет: “*Мы будем поддерживать контакты с генеральным секретарем Организации Объединенных наций по вопросу о взаимных мерах, с целью обеспечения мира в зоне Карибского моря”, “необходимость прекратить гонку вооружений и уменьшения международной напряженности”.*

Таким образом, можно с уверенностью заявить, что Кеннеди не изменяет своему первоначальному стилю языковой игры (уравнение знаков и символов - свидетельство продолжительной переписки). А значит наш предварительный общий вывод о том, что корреспонденты наладили связь между собой, необходимо считать ложным. Из этого следует, что:

1. Феномен взаимо-общения действительно имеет место быть. Так, нами не было обнаружено никакой связи (кроме рефлексивной реакции на синтаксис) ни в первом обмене сообщениями, ни во втором. Что Хрущев, что Кеннеди - оба продолжают субъективно оценивать свои позиции, поочередно их высказывая в письмах.
2. Американский стиль общения кажется более формализированным в отличии от относительно фамильярного Хрущева. Впрочем, стилистика общения никак не влияет на способность четко доносить свои мысли. Доказательство этому можно найти в сравнительно большем символизме последнего сообщения Кеннеди.
3. Несмотря на продолжительную переписку в экстренных условиях на грани ядерного коллапса, корреспонденты не способны наладить прочное взаимопонимание. Они продолжают писать и говорить лишь о субъективном, минуя объективное восприятие реальности. Так, мы ни разу не заметили упоминание ядерной угрозы в качестве описания предмета: в первой переписке общим предметом становится карантин Кубы, а во второй переписке описание предмета совпадает с требованием взаимных уступок.

Теперь же, когда мы закончили с анализом переписки Кеннеди и Хрущева, мы можем сделать общие выводы относительно практичности нашего концепта языковой игры.

Во-первых, аналитика синтаксиса предложений способна показать психологический настрой корреспондентов, а также их скрытые апперцепции. Нам представляется, что вкупе с методами науки о психологии переговоров, рассмотрение синтаксиса языковой игры во время переговорного процесса может стать неплохим подспорьем не только для исследователей, но и для самих переговорщиков.

Во-вторых, разложение текста переговоров на знаки и символы не только доказало общую символичность человеческой речи даже во время кризисных ситуаций, но и наглядно продемонстрировало, что символы в рамках переговорного процесса — это не всегда допущение антропогенной природы, но и попытка скрыть нечто важное. К примеру, мы уже отметили использование символа “наступательное вооружение” со стороны американского президента, что очевидно является попыткой замолчать не только очевидное желание США видеть Кубу безоружной и беззащитной, но и то, что штаты видят прямую угрозу своей безопасности именно в вооруженном острове.

В-третьих, исследование ключевых ходов языковой игры по Витгенштейну в рамках переговорного процесса позволяет выявлять ту объективную часть информации, попутно отсеивая её от субъективизмов. Так, описание предмета совпадает не только, как мы отмечали раннее, с позицией, но и с той исключительной по своей важности повесткой на переговорах. К примеру, мы видели, что в первой переписке Кеннеди выделяет два предмета: вопрос о зачинателе сложившейся обстановки, а также вопрос о карантине вокруг острова, на что Хрущев реагирует полнейшим игнорированием первого предмета, из чего можно вывести его крайнюю озабоченность именно карантином, а не вопросами морали или справедливости. Описание субъективного восприятия в свою очередь еще раз уточняет ЧТО именно волнует переговорщиков. Последнее же описание себя через предмет подсказывает сторонам то, на какие средства готовы пойти визави ради достижения цели. К примеру, в первой переписке Кеннеди ясно дает понять, что США настроены действовать посредством международного давления, а Хрущев в свою очередь избирает позицию “hard power”.

Что же касается оставшихся двух ходов языковой игры: объяснение и обоснование, - то можно заключить, что их использование или неиспользование суть коррелят формальности-фамильярности общения. Нам представляется, что в рамках любого переговорного процесса нелишним будет иметь представление о предрасположенности визави к тому или иному стилю диалога.

Таким образом, концепт языковой игры может считаться рабочим и заслуживать по крайней мере внимания и критики в свой адрес.

**Заключение.**

В начале нашего исследования мы рассматривали возможность разработки принципиально нового базиса для понимания переговоров вообще. Мы полагали, что восприятие экзистенциальной природы переговоров в качестве языкового процесса позволит нам видеть не только саму дискуссию (нечто в первую очередь социально-психическое) между переговорщиками, но и самих участников в более объективном свете.

Допустив, что стороны переговоров по самой своей сути заинтересованы лишь в том, чтобы обезопасить себя или получить материальную выгоду для себя, или повысить свой имидж, мы пришли к выводу о том, что главнейшим условием любого переговорного процесса следует считать возможность высказаться, мы заключили, что суть любого переговорного процесса заключается в феномене взаимо-общения. Под взаимо-общением мы разумели то, что Деррида вкладывал в понятие монологизированный разговор, а Пиаже в термин коллективный монолог. В свою очередь концепт языковой игры, разработанный Витгенштейном, доложен был стать надежной опорой для нашего исследования переговоров.

Языковая игра была разделена нами на две основные составляющие:

1. Правила игры (они же обозначения)
2. Ход в языковой игре

Оба этих пункта мы подвергли изучению и разбору.

Следуя логическому закону тождества, мы транслировали первоначальное (по Витгенштейну) понимание правил языковой игры на переговорный процесс и признали в данном случае правилами внешние обстоятельства, побуждающие участников сесть за стол переговоров.

Изучение хода в языковой игре позволило нам выделить три его основных вида:

1. Описание
2. Обоснование
3. Объяснение

Таким образом, разработав теоретический базис, мы приступили к практической части нашего исследования, в которой рассматривали переписку Кеннеди и Хрущева во время карибского кризиса через призму языковой игры. Предварительный анализ синтаксиса, а также деление слов в сообщениях на символы и знаки, и дальнейшее дробление всего текста на ходы в языковой игре, — все перечисленные действия привели нас к объективному восприятию переговоров самых высоких инстанции и значимости.

Итак, целью нашего исследования было проследить то каким образом язык влияет на переговоры и то, как такое влияние можно использовать для дальнейшего исследования переговорного процесса. Мы полагаем, что влияние языка на переговоры было рассмотрено нами с самых разных углов, а сам язык органично вписан в исследование переговорного процесса. Благодаря концепту языковой игры современные подходы к изучению переговоров могут быть дополнены недостающим знанием, а работы по методикам ведения переговоров расширены.

**Приложения.**

Приложение 1

*23 октября 1962 г.*

*Я думаю, Вы признаете, что первым шагом, послужившим началом нынешней цепи событий, было действие Вашего правительства, выразившееся в тайной поставке на Кубу наступательного оружия. Мы будем обсуждать этот вопрос в Совете Безопасности. Тем временем я озабочен тем, чтобы мы оба проявили благоразумие и не сделали ничего такого, что позволило бы событиям еще более затруднить, по сравнению с тем, что уже имеет место, удерживание положения под контролем.*

*Я надеюсь, что Вы немедленно дадите необходимые инструкции вашим судам соблюдать условия карантина, основа которого была создана голосованием Организации американских государств сегодня после полудня и который вступит в силу в 14.00 по гринвичскому времени 24 октября.*

Приложение 2

*24 Октября 1962 г.*

*Получил Ваше письмо от 23 октября, ознакомился с ним и отвечаю Вам. Представьте себе, господин Президент, что мы поставили бы Вам те ультимативные условия, которые Вы поставили нам своей акцией. Как бы Вы реагировали на это? Думаю, что Вы возмутились бы таким шагом с нашей стороны. И это было бы нам понятно.*

*Поставив нам эти условия, Вы, господин Президент, бросили нам вызов. Кто Вас просил делать это? По какому праву Вы это сделали? Наши связи с Республикой Куба, как и отношения с другими государствами, независимо от того, какое это государство, касаются только двух стран, между которыми имеются эти отношения. И если уж говорить о карантине, упоминаемом в Вашем письме, то его, как это принято в международной практике, могут устанавливать только государства по договоренности между собой, а не какая-то третья сторона. Существуют, например, карантины на сельскохозяйственные товары и продукты. Но в данном случае речь идет совсем не о карантине, а о гораздо более серьезных вещах, и вы это сами понимаете.*

*Вы, господин Президент, объявляете не карантин, а выдвигаете ультиматум и угрожаете, что если мы не будем подчиняться Вашим требованиям, то Вы примените силу. Вдумайтесь в то, что Вы говорите! И Вы хотите убедить меня, чтобы я согласился с этим? Что значит согласиться с этими требованиями? Это означало бы руководствоваться в своих отношениях с другими странами не разумом, а потакать произволу. Вы уже не апеллируете к разуму, а хотите запугать нас.*

*Нет, господин Президент, я не могу с этим согласиться и думаю, что внутренне Вы признаете мою правоту. Убежден, что на моем месте Вы поступили бы так же...*

*Советское правительство считает, что нарушение свободы пользования международными водами и международным воздушным пространством — это акт агрессии, толкающий человечество к пучине мировой ракетно-ядерной войны.*

*Поэтому Советское правительство не может дать инструкции капитанам советских судов, следующих на Кубу, соблюдать предписания американских военно-морских сил, блокирующих этот остров... Конечно, мы не будем просто наблюдателями пиратских действий американских кораблей в открытом море. Мы будем тогда вынуждены со своей стороны предпринять меры, которые сочтем нужными и достаточными для того, чтобы оградить свои права.*

Приложение 3

*27 октября 1962 г.*

*Уважаемый г-н президент.*  
  
*Я с большим удовлетворением ознакомился с Вашим ответом г-ну Рану о том, чтобы принять меры, исключить соприкосновение наших судов и тем самым избежать непоправимых роковых последствий. Этот разумный шаг с Вашей стороны укрепляет меня в том, что Вы проявляете заботу о сохранении мира, что я отмечаю с удовлетворением.*  
  
*Вы хотите обезопасить свою страну, и это понятно. Все страны хотят себя обезопасить. Но как же нам, Советскому Союзу, нашему правительству оценивать ваши действия, которые выражаются в том, что вы окружили военными базами Советский Союз, расположили военные базы буквально вокруг нашей страны. Разместили там свое ракетное вооружение. Это не является секретом. Американские ответственные деятели демонстративно об этом заявляют. Ваши ракеты расположены в Англии, расположены в Италии и нацелены против нас. Ваши ракеты расположены в Турции.*  
  
*Вас беспокоит Куба. Вы говорите, что беспокоит она потому, что находится на расстоянии от берегов Соединенных Штатов Америки 90 миль по морю. Но ведь Турция рядом с нами, наши часовые прохаживаются и поглядывают один на другого. Вы что же считаете, что Вы имеете право требовать безопасности для своей страны и удаления того оружия, которое Вы называете наступательным, а за нами этого права не признаете.*  
  
*Вы ведь расположили ракетное разрушительное оружие, которое Вы называете наступательным, в Турции, буквально под боком у нас. Как же согласуется тогда признание наших равных в военном отношении возможностей с подобными неравными отношениями между нашими великими государствами. Это никак невозможно согласовать.*  
  
*Поэтому я вношу предложение: мы согласны вывезти те средства с Кубы, которые Вы считаете наступательными средствами. Согласны это осуществить, и заявить в ООН об этом обязательстве. Ваши представители сделают заявление о том, что США, со своей стороны, учитывая беспокойство и озабоченность Советского государства, вывезут свои аналогичные средства из Турции. Давайте договоримся, какой нужен срок для вас и для нас, чтобы это осуществить. И после этого доверенные лица Совета Безопасности ООН могли бы проконтролировать на месте выполнение взятых обязательств.*

Приложение 4

*28 октября 1962 г.*

*Я приветствую принятое Председателем Хрущевым государственно-мудрое решение остановить строительство баз на Кубе, демонтировать наступательное оружие и возвратить его в Советский Союз под наблюдением ООН. Это важный и конструктивный вклад в дело мира.*  
  
*Мы будем поддерживать контакты с генеральным секретарем Организации Объединенных наций по вопросу о взаимных мерах, с целью обеспечения мира в зоне Карибского моря.*  
  
*Я искренне надеюсь, что правительства всего мира по урегулировании кубинского кризиса могут обратить свое внимание на насущную необходимость прекратить гонку вооружений и уменьшения международной напряженности. Это относится как к тому, что страны Варшавского пакта и НАТО противостоят друг другу в военном отношении, так и другим ситуациям в других частях земного шара, где напряженность ведет к бесплодному отвлечению ресурсов на создание орудий войны.*

**Список источников и литературы.**

**Литература**

1. Жан Бодрийяр. Общество потребления. С. 512 / Издательство АСТ Москва. Перевод А. Гутермана
2. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. Перевод А. Горнфельда
3. Людвиг Витгенштейн. Логико-философский трактат. С. 146 / Издательство АСТ Москва. Перевод А. Горнфельда
4. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. Перевод Ал. В. Михайловой
5. Жак Деррида. Письмо и различие. С. 428 / Издательство Гуманитарное агентство “Академический проект”. Перевод В. Лапицкого
6. Роже Кайуа. Игры и люди. С. 242 / Издательство АСТ Москва. Перевод Н. Лосского
7. Томас Кун. Структура научных революций. С. 309 / Издательство АСТ Москва. Перевод А. Гутермана
8. Рональд Дэвид Лэйнг. Расколотое “Я”. С. 365 / Издательство АСТ Москва. Перевод А. В. Гулыга
9. Жан Пиаже. Речь и мышление ребенка. С. 545 / Издательство АСТ Москва. Перевод А. Горнфельда
10. Хосе Ортега-и-Гассет. Восстание масс. С. 214 / Издательство АСТ Москва. Перевод Г. Муравьевой
11. Цицерон. Об ораторском искусстве. С. 512 / Издательство АСТ Москва. Перевод М. Л. Гаспарова
12. Карл Густав Юнг. Архетипы и коллективное бессознательное. С 139 / Издательство АСТ Москва. Перевод А. Гутермана
13. Уильям Мастенбрук. Управление конфликтами и развитие организации. [Электронный ресурс] – URL: [https://gtmarket.ru/library/basis/4648#:~:text=Уильям%20Мастенбрук%20(Willem%20F.%20G.,урегулирования%20конфликтов%2C%20методам%20ведения%20переговоров](https://gtmarket.ru/library/basis/4648#:~:text=%D0%A3%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%8F%D0%BC%20%D0%9C%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%B1%D1%80%D1%83%D0%BA%20(Willem%20F.%20G.,%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%B3%D1%83%D0%BB%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D1%82%D0%BE%D0%B2%2C%20%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%BC%20%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B2)
14. Уильям Юри, Роджер Фишер. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. [Электронный ресурс] – URL: <https://cronao.ru/images/DAR/Media/2020/Р._Фишер_У._Юри._Путь_к_согласию_или_переговоры_без_поражений.pdf>

**Источники**

1. Переписка Кенеди и Хрущева от 23-го и 24 октября [Электронный ресурс] – URL: <https://studfile.net/preview/5135415/page:25/>
2. Переписка Кенеди и Хрущева от 27-го и 28 октября [Электронный ресурс] – URL: <http://www.coldwar.ru/conflicts/cuba/khruschev_speech.php>

1. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-5234)
2. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-25743)
3. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-22247)
4. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-26541)
5. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-8840)
6. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-28000)
7. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-23303)
8. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-7744)
9. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-21016)
10. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-23993)
11. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-627)
12. Людвиг Витгенштейн. Логико-философский трактат. С. 146 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-5759)
13. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-24516)
14. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-23976)
15. Роже Кайуа. Игры и люди. С. 242 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-22097)
16. Роже Кайуа. Игры и люди. С. 242 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-30628)
17. Роже Кайуа. Игры и люди. С. 242 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-25026)
18. Роже Кайуа. Игры и люди. С. 242 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-3662)
19. Роже Кайуа. Игры и люди. С. 242 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-27924)
20. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-11711)
21. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-21200)
22. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-19984)
23. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-29319)
24. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-30497)
25. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-13728)
26. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. [↑](#footnote-ref-14128)
27. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. [↑](#footnote-ref-16716)
28. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. [↑](#footnote-ref-802)
29. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. [↑](#footnote-ref-8367)
30. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. [↑](#footnote-ref-11374)
31. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. [↑](#footnote-ref-3075)
32. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. [↑](#footnote-ref-23222)
33. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. [↑](#footnote-ref-13408)
34. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. [↑](#footnote-ref-20457)
35. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. [↑](#footnote-ref-29549)
36. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. [↑](#footnote-ref-2678)
37. Жан Бодрийяр. Общество потребления. С. 512 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-12648)
38. Жан Бодрийяр. Общество потребления. С. 512 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-28303)
39. Жан Бодрийяр. Общество потребления. С. 512 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-10090)
40. Ганс-Георг Гадамер. Актуальность прекрасного. С. 366. / Издательство Искусство Москва. [↑](#footnote-ref-12018)
41. Жан Бодрийяр. Общество потребления. С. 512 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-5107)
42. Жан Бодрийяр. Общество потребления. С. 512 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-29452)
43. Жан Бодрийяр. Общество потребления. С. 512 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-20924)
44. Жан Бодрийяр. Общество потребления. С. 512 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-20362)
45. Жан Бодрийяр. Общество потребления. С. 512 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-29014)
46. Жан Бодрийяр. Общество потребления. С. 512 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-10011)
47. Жан Бодрийяр. Общество потребления. С. 512 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-13015)
48. Жан Пиаже. Речь и мышление ребенка. С. 545 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-2666)
49. Жан Пиаже. Речь и мышление ребенка. С. 545 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-8449)
50. Жан Пиаже. Речь и мышление ребенка. С. 545 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-30254)
51. Карл Густав Юнг. Архетипы и коллективное бессознательное. С 139 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-21944)
52. Карл Густав Юнг. Архетипы и коллективное бессознательное. С 139 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-3355)
53. Карл Густав Юнг. Архетипы и коллективное бессознательное. С 139 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-58)
54. Жак Деррида. Письмо и различие. С. 428 / Издательство Гуманитарное агентство “Академический проект” [↑](#footnote-ref-14048)
55. Жак Деррида. Письмо и различие. С. 428 / Издательство Гуманитарное агентство “Академический проект” [↑](#footnote-ref-536)
56. Жан Пиаже. Речь и мышление ребенка. С. 545 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-7252)
57. Жак Деррида. Письмо и различие. С. 428 / Издательство Гуманитарное агентство “Академический проект” [↑](#footnote-ref-13367)
58. Жак Деррида. Письмо и различие. С. 428 / Издательство Гуманитарное агентство “Академический проект” [↑](#footnote-ref-31371)
59. Жак Деррида. Письмо и различие. С. 428 / Издательство Гуманитарное агентство “Академический проект” [↑](#footnote-ref-15288)
60. Цицерон. Об ораторском искусстве с. 451 / Издательство АСТ Москва [↑](#footnote-ref-31415)
61. Уильям Мастенбрук. Управление конфликтами и развитие организации. URL: [https://gtmarket.ru/library/basis/4648#:~:text=Уильям%20Мастенбрук%20(Willem%20F.%20G.,урегулирования%20конфликтов%2C%20методам%20ведения%20переговоров](https://gtmarket.ru/library/basis/4648#:~:text=%D0%A3%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%8F%D0%BC%20%D0%9C%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%B1%D1%80%D1%83%D0%BA%20(Willem%20F.%20G.,%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%B3%D1%83%D0%BB%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D1%82%D0%BE%D0%B2%2C%20%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%BC%20%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B2) [↑](#footnote-ref-6204)
62. Уильям Мастенбрук. Управление конфликтами и развитие организации. URL: [https://gtmarket.ru/library/basis/4648#:~:text=Уильям%20Мастенбрук%20(Willem%20F.%20G.,урегулирования%20конфликтов%2C%20методам%20ведения%20переговоров](https://gtmarket.ru/library/basis/4648#:~:text=%D0%A3%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%8F%D0%BC%20%D0%9C%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%B1%D1%80%D1%83%D0%BA%20(Willem%20F.%20G.,%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%B3%D1%83%D0%BB%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D1%82%D0%BE%D0%B2%2C%20%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%BC%20%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B2) [↑](#footnote-ref-4536)
63. Уильям Юри, Роджер Фишер. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. [Электронный ресурс] – URL: <https://cronao.ru/images/DAR/Media/2020/Р._Фишер_У._Юри._Путь_к_согласию_или_переговоры_без_поражений.pdf> [↑](#footnote-ref-24321)
64. Уильям Юри, Роджер Фишер. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. [Электронный ресурс] – URL: <https://cronao.ru/images/DAR/Media/2020/Р._Фишер_У._Юри._Путь_к_согласию_или_переговоры_без_поражений.pdf> [↑](#footnote-ref-28364)
65. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-19760)
66. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-21963)
67. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-16856)
68. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-21121)
69. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-20642)
70. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-27871)
71. Людвиг Витгенштейн. Философские исследования. С. 371 / Издательство АСТ Москва. [↑](#footnote-ref-19070)