

DOI: 10.33184/dokbsu-2023.2.18

Особенности аргументации в межличностных конфликтах и личностные свойства студентов

С. В. Щербаков

Уфимский университет науки и технологий

Россия, Республика Башкортостан, 450076 г. Уфа, ул. Заки Валиди, 32.

Email: newpharo@yandex.ru

В статье приводятся сведения о значении и роли фреймов аргументации в современной психологии межличностных конфликтов. В данном исследовании предложены шкалы оценки спонтанных аргументов (blurring arguments), сходные по содержанию с фреймами доминантности, сотрудничества и полезности. Обнаружена значимая отрицательная взаимосвязь между оценкой фреймов полезности и уровнем нейротизма. Мы полагаем, что полученные результаты открывают перспективу дальнейших исследований не только в рамках психологии конфликтов, но и в области психологии социального и эмоционального интеллектов.

Ключевые слова: аргументация, конфликт, переговоры, спонтанные высказывания, фреймы аргументации.

Согласно Ю. И. Ивину, аргументация – это приведение доводов с целью изменения позиции или убеждений другой стороны (аудитории). Она представляет собой речевое действие, включающее систему утверждений, предназначенных для оправдания или опровержения какого-то мнения [1, с. 11]. По мнению ряда авторов, аргументированное воздействие неразрывно связано с убеждением и относится к конструктивным методам влияния [2–3]. Умение аргументированно излагать свои мысли и обосновывать свои действия является важным компонентом культуры мышления и неотъемлемым элементом профессиональной компетенции специалистов в различных областях коммуникации [4–8].

Е. Н. Лисанюк, трактуя аргументацию как речевую форму конфликта и как способ его разрешения в речевой или диалогической форме, связывает этот феномен с продуктивным разрешением конфликтов [9]. Это предположение подтверждается в работах отечественных психологов и конфликтологов. Так, А. Я. Анцупов и С. В. Баклановский подчеркивают значимость продуманных аргументов для конструктивного разрешения конфликтов [10]. Определяя переговоры как «организованный процесс взаимодействия с установкой на достижение согласия» коммуникации», Б. И. Хасан отмечает важную роль аргументации в ходе подготовки к переговорному процессу [11, с. 143] и тем самым связывает искусство аргументации с конфликтогенной компетентностью.

Как указывают зарубежные конфликтологи Л. Патнэм и М. Холмер, процесс последовательного аргументирования, выдвижения тех или иных предложений (issue

development) в ходе переговоров может рассматриваться как фрейм [12]. Отличительной особенностью фрейма являются наличие определенного организующего принципа, и, по определению М. Минского, подобные структуры представляют собой сжатые и обобщенные информационные каркасы (skeletons) действительности [13]. Классическим примером являются фреймы принятия решений (risky choice frames), описанные А. Тверским и Д. Каннеманом [14].

Еще в 1994 г. Р. Пинкли и Г. Норткрафт провели исследование, участники которого, разделенные на диады, проводили переговоры. Понимая фреймы как «линзы, через которые конфликтанты смотрят на ситуацию» или как «метасхемы, обуславливающие интерпретацию конфликта» [15, с. 193], авторы исследования описали три параметра измерения фреймов: 1) ориентация на реализацию целей или на выстраивание взаимоотношений; 2) роль эмоциональных переживаний в регуляции конфликта; 3) соотношение кооперативных или эгоцентрических стратегий в конфликте. В ходе переговоров была обнаружена конвергенция фреймов.

«Мы создаем фреймы для обозначения, понимания и коммуникации в тех или иных ситуациях» – указывают авторы обзорного исследования Д. Шмуэли, М. Элиот и С. Кауфман [16]. Они связывают различия во фреймах оппонентов с уровнем разрешимости конфликтных ситуаций. Если фреймы становятся дивергентными, то затрудняется процесс коммуникации между противостоящими сторонами. Для облегчения рефрейминга, сближения точек зрения оппонентов рекомендуются такие приемы, как оптимизация коммуникации, прогнозирование возможных вариантов развертывания конфликта, идентификация общих интересов.

По замыслу Д. Хемпла, фреймы аргументации (argument frames) способствуют решению вышеуказанных задач. Этот ученый опирается на житейское понимание аргументации, согласно которому аргументы отражают мысли и настроения участников дискуссии [17]. Он предложил трехкомпонентную классификацию фреймов аргументации:

1. К первой группе относятся аргументы, ориентированные на реализацию наиболее актуальных целей участников коммуникации (стремление к достижению выгоды, доминированию, самоуважению и т.д.).
2. Вторую категорию составляет аргументация, учитывающая мотивы и цели оппонента. Классическим примером является апеллирование к сотрудничеству, в процессе которого один из оппонентов старается заинтересовать в реализации своих целей других участников дискуссии.
3. Наконец, третья группа представляет собой способность к интеллектуальной полемике и аргументации в строго научном смысле этого термина. Эти фреймы в первую

очередь отражают особенности ассертивного общения, служат конструктивному решению конфликтов и способствуют гармонизации отношений оппонентов [18].

В контексте нашего исследования особый интерес представили работы этого ученого по изучению импульсивных и спонтанных высказываний (blurted arguments), которые он относит ко второй группе фреймов аргументации. Хемпл обнаружил, что обращение к спонтанным аргументам зачастую может иметь нежелательные последствия, а стремление к самоконтролю и попытки избежать импульсивных высказываний предполагают перемену темы разговора или паузу [19].

Он получил положительные взаимосвязи с уровнем вербальной агрессивности, стремлением к острым ощущениям и реактивностью, спонтанностью и импульсивностью. Кроме того, были выявлены значимые положительные взаимосвязи частоты спонтанных аргументов испытуемых с индексами психотизма, экстраверсии и нейротизма [20].

В исследованиях этого автора для определения критериев выбора определенной стратегии поведения или типа аргументации была разработана девятибалльная система кодирования. В случае негативной оценки аргумента необходимо было указать причину отрицательного выбора: неприемлемость, негативный характер, неуместность и лживость. Помимо этого, причиной отказа от предложенного варианта аргументации могла быть необходимость укрепления взаимоотношений или выражения положительного отношения к себе или к другим людям. Напр., в работе Д. Хемпла, Б. Уорнера и Д. Янга испытуемые оценивали составленный авторами набор из двадцати вариантов аргументации для каждой из четырех экспериментальных ситуаций [21].

Результаты и их обсуждение

Наше исследование личностных особенностей спонтанной аргументации проходило в два этапа. На первой стадии со студентами факультета психологии БашГУ проводились интервью, в процессе которых определился набор конфликтных ситуаций, встречающихся в практике вузовского обучения и в студенческом быту. Все отобранные таким образом ситуации были разделены на две группы – ситуации конфликта типа «студент – студент» и «студент – преподаватель».

Если основным вариантом предложенной нами методики, предназначенной для диагностики социального интеллекта, предусматривал последовательную оценку семи стратегий выхода из каждой конфликтной ситуации [22], то в данной работе была предпринята попытка систематического анализа спонтанных ответов испытуемых на один из вышеуказанных эпизодов. Студентам предлагалась следующая ситуация:

«Ты – староста, и твоя группа решила собрать деньги на цветы преподавателю. Но некоторые студенты деньги не сдают (уходят от ответа или отказываются под разными

предложениями, например, что нет денег). Пожалуйста, напиши, что ты скажешь или подумаешь в ответ?» Таким образом, вместо последовательной оценки фиксированных вариантов реагирования на упрямство оппонента испытуемые приводили свой спонтанный ответ. В этом исследовании принимало участие семьдесят три студента очного отделения БашГУ (факультет психологии и инженерный факультет), 21 юноша и 52 девушки, средний возраст испытуемых составил 21.4 года.

Для проверки выдвинутого нами предположения о наличии значимых взаимосвязей между особенностями аргументации в межличностных конфликтах и личностными свойствами студентов мы использовали показатель особенностей полемики, основанный на оценке приемлемости определенных вариантов спонтанной аргументации. Для дальнейшей работы использовались только те ответы испытуемых, которые были отнесены к трем категориям, каждая из которых состояла из шести однородных между собой по смыслу спонтанных суждений.

Например, высказывание «не отстану, пока не сдаст» было отнесено к категории «доминантность», ответ «пообещаю его устроить на подработку» классифицировался как «сотрудничество», а аргумент типа «если мы не соберем денег, то будет жалкий букет» рассматривался как проявление «прагматичности». В конечном счете были сформированы три шкалы оценки спонтанных аргументов (blurring arguments), сходные по содержанию с фреймами доминантности, сотрудничества и полезности. Приемлемость каждого варианта оценивалась по семибалльной системе от одного до семи.

На втором этапе нашего исследования проводилось принимало участие 65 студентов факультета психологии БашГУ (29 юношей, 36 девушек, средний возраст испытуемых составил 24 года).

Таблица 1. Показатели первичной обработки оценки фреймов аргументации

Фреймы аргументации	Среднее	Ст. откл.
Доминантность	19.35	6.92
Полезность	23.46	6.81
Сотрудничество	25.61	7.03

В соответствии с инструкцией испытуемые оценивали по семибалльной шкале от одного до семи каждое высказывание из вышеуказанных шкал. В табл. 1 приводятся результаты первичной обработки оценки фреймов аргументации. Максимальные оценки получил фрейм «Сотрудничество», а минимальные оценки обнаружены по шкале «Доминантность». Наибольшей вариативностью характеризуются оценки стремления к сотрудничеству.

Как известно, наиболее популярным методом экспресс-диагностики личности является опросник NEO-FFI, предложенный П. Костой и Р. Макрэм и основанный на популярной

в современной персонологии структурной модели «Big Five» [23]. Опросник диагностирует выраженность пяти основных характеристик личности: нейротизм (N), экстраверсия (E), открытость опыту (O), согласие (A), сознательность (C). В нашей работе использовалась методика, адаптированная в России сотрудниками Института Психологии РАН С. Бирюковым и М. Бодуновым. Анкета содержит 60 утверждений, степень согласия с которыми насчитывает пять градаций, а меняется от «полностью несогласен» до «полностью согласен».

В табл. 2 приведены результаты непараметрического корреляционного анализа по Спирмену между особенностями аргументации в межличностных конфликтах и личностными свойствами студентов по опроснику NEO-FFI.

Таблица 2. Коэффициенты корреляции Спирмена между оценкой аргументации и личностными свойствами студентов

	Нейротизм	Экстраверсия	Открытость опыту	Согласие	Сознательность
Доминантность	-0.01	-0.02	-0.13	-0.13	0.01
Полезность	-0.25	0.01	-0.02	0.08	0.11
Сотрудничество	-0.14	-0.07	0.05	0.20	0.09

В результате использования непараметрического корреляционного анализа обнаружена единственная значимая отрицательная взаимосвязь между оценкой фреймов полезности и уровнем эмоционально-волевой неустойчивости (нейротизма). Этот результат мы объясняем тем, что испытуемые с высоким уровнем нейротизма менее уверены в своих силах и порой склонны к излишним уступкам и недостаточному учету достижения своей выгоды в ходе конфронтации.

Выводы

Для изучения психологических особенностей аргументации в межличностных конфликтах использовались три группы оценки спонтанных аргументов (blurring arguments), сходные по содержанию с фреймами доминантности, сотрудничества и полезности. В ходе непараметрического корреляционного анализа по Спирмену между особенностями аргументации в межличностных конфликтах и личностными свойствами студентов по опроснику NEO-FFI получена значимая отрицательная взаимосвязь между фреймами полезности и уровнем эмоционально-волевой неустойчивости (нейротизма).

Мы полагаем, что полученные результаты открывают перспективу дальнейших исследований не только в области психологии конфликтов, но и в психологии социального интеллекта. Если ранее мы обнаружили тесные положительные связи между уровнем когнитивной сложности и социальной компетентностью студентов [24], то на основе полученных в данной работе данных можно предположить, что особенности аргументации в ходе столкновения интересов оппонентов, предполагающие интерпретацию

ситуации (problem appraisal) [25] и эмоциональную оценку и прогнозирование развития конфликта [26] также могут быть предиктором социального интеллекта и коммуникативной компетентности.

Литература

1. Ивин Ю. В. Теория и практика аргументации: учебник для бакалавров. М.: изд-во Юрайт, 2016. 300 с.
2. Морозов А. В. Психология влияния. СПб.: Питер, 2001. 512 с.
3. Харламова Т. М. Психология влияния: [электронный ресурс]: учеб. пособие. М.: Флинта: 2017. 111 с.
4. Батурина Ю. В. Формирование аргументативных стратегий у магистрантов-психологов с использованием сетевых компьютерных технологий (на мат-ле английского языка): дис. ... канд. пед. наук. СПб, 2015. 275 с.
5. Рябчиков В. В. Полемическое взаимодействие и культура аргументации обучающихся // Сибирский педагогический журнал. 2007. №9. С. 139–147.
6. Левчаева Н. В. Убеждение, внушение и аргументация как основные психологические приемы воздействия в процессе делового общения // Мир науки и образования. 2016. Т.1(5). С. 28.
7. Нарциссова С. Ю., Сиротин В. П. Мышление: феноменология процесса: монография. М.: Академия МНЭПУ, 2022. 270 с.
8. Шевякина С. В. Аксиологические основания аргументации в интернет-дискурсе психологии ЗОЖ // Гуманитарные и юридические исследования. 2021. №2. С. 169–176.
9. Шелестюк Е. В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: дис. ... докт. филол. наук. Челябинск, 2009. 304 с.
10. Лисанюк Е. Н. Логико-когнитивная теория аргументации: дис. ... докт. филос. наук. СПб, 2015. 297 с.
11. Анцупов А. Я., Баклановский С. В. Конфликтология в схемах и комментариях: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2009. 304 с.
12. Хасан Б. И. Конструктивная психология конфликта: учеб. пособие для вузов. М.: изд-во Юрайт, 2021. 204 с.
13. Putnam L. L., Holmer M. Framing, reframing, and issue development // Communication and negotiation / ed. by L. Putnam and M. Roloff. London: Sage Publications, 1992. P. 128–155.
14. Минский М. Фреймы для представления знаний. М.: Энергия, 1979. 153 с.
15. Tversky A. Preference, belief, and similarity: selected writings / ed. by E. Shafir. Cambridge, Massachusetts, London, England: A Bradford Book; The MIT Press, 2004. 1023 pp.
16. Pinkley R. L., Northcraft G. B. Conflict frames of reference: implications for dispute processing and outcomes // Academy of management journal. 1994. Vol. 37. No. 1. Pp. 193–205. DOI: 10.2307/256777.
17. Disentangling approaches to framing in conflict and negotiation research: a meta-paradigmatic perspective / De A. Wolf [и др.] // Human Relations. 2009. Vol. 62(2). Pp. 155–193.
18. Hample D. Arguing skill // Handbook of communication and social interaction skill / J. O. Greene & B. R. Burleson (eds.). Mahwah, NJ: Erlbaum. Pp. 439–478.
19. Hample D. Arguing: exchanging reasons face-to-face. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 2005. 400 p.

20. Hample D., Richards A. S. & Skubisz S. Blurting // *Communication Monographs*. 2013. V. 80. Issue 4. Pp. 503–532.
21. Hample D. *Interpersonal arguing*. New York: Peter Lang, 2018. 306 p.
22. Hample D., Warner B. & Young D. Framing and editing interpersonal arguments // *Argumentation*. 2009. V. 23, Pp. 21-37. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10503-008-9107-x>.
23. Щербаков С. В. Психология межличностных конфликтов. Уфа: РИЦ БашГУ. 2016. 80 с.
24. McCrae R. R., Costa P. T. The five-factor theory of personality // *Handbook of personality: theory and research* / Ed. by O. P. John, R. W. Robins & L. A. Pervin. New York: Guilford Press, 2008. Pp. 159–181.
25. Щербаков С. В. Когнитивная сложность и учебная компетентность студентов // *Доклады Башкирского университета*. 2021. Т. 6. №4. С. 378–381. DOI: 10.33184/dokbsu-2021.4.12.
26. Roloff M. E. and Miller C. W. Social cognition approaches to understanding interpersonal conflict and communication // *The SAGE handbook of conflict communication: integrating theory, research, and practice* / Ed. by J. G. Oetzel & S. Ting-Toomey. Thousand Oaks, CA: Sage, 2006. Pp. 97–128.
27. Guerrero L. Emotion and communication in conflict interaction // *The SAGE handbook of conflict communication: integrating theory, research, and practice* // Ed. by J. G. Oetzel & S. Ting-Toomey. Thousand Oaks, CA: Sage, 2013. Pp. 105–131.

Статья рекомендована к печати кафедрой общей психологии Башкирского Государственного университета (к. пс. наук, доц. И. Ф. Нурмухаметова).

Features of argumentation in interpersonal conflicts and personal properties of students

S. V. Scherbakov

*Ufa University of Science and Technology
32 Zaki Validi st., 450076 Ufa, Republic of Bashkortostan, Russia.*

Email: newpharo@yandex.ru

The article provides information about the meaning and role of frames of argumentation in the modern psychology of interpersonal conflicts. In this study, scales for evaluating spontaneous arguments (blurting arguments) are proposed, similar in content to frames of dominance, cooperation and utility. A significant negative correlation was found between the assessment of utility frames and the level of neuroticism. We believe that the results obtained open up the prospect of further research not only within the psychology of conflicts, but also in the field of psychology of social and emotional intelligence.

Keywords: argumentation, conflict, negotiations, spontaneous statements, frames of argumentation.