

<https://doi.org/10.5281/zenodo.4022654>

УДК 159.9.07

Щербаков С.В.

Щербаков Сергей Витальевич, кандидат психологических наук, доцент, Башкирский государственный университет. 450074, Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Заки Валиди, 32. E-mail: newpharo@yandex.ru.

Фреймы и последовательности аргументации в межличностных конфликтах

Аннотация. В статье приводятся сведения об основных свойствах и подходах к пониманию межличностных конфликтов. Указывается важная роль аргументации в конфликтных ситуациях. Описывается классификация фреймов аргументации, предложенная Д. Хэмплом. Отмечается, что в ходе полемического общения коммуникатор зачастую прибегает к необходимости переформулировки первоначально задуманного аргумента и выделяются критерии редактирования аргументации (эффективность, соответствие этическим нормам и подтверждения своей идентичности, соответствие высказывания общепринятым речевым нормам). Излагаются особенности и модели последовательной аргументации, методы структурного анализа разговорной аргументации. Выдвигается предположение о взаимосвязях психологии аргументации в конфликтах и проблематики эмоционального и социального интеллектов.

Ключевые слова: аргумент, межличностная коммуникация, межличностный конфликт, полемика, социальный интеллект, убеждение, эмоциональный интеллект, фрейм.

Scherbakov S.V.

Scherbakov Sergey Vitalyevitch, Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor, Bashkir State University. 450074, Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa, Zaki Validi st., 32. E-mail: newpharo@yandex.ru.

Frames and sequences of arguments in interpersonal conflicts

Abstract. The article provides information about the main features and approaches to understanding interpersonal conflicts. The important role of arguing in conflict situations is indicated. The classification of the arguments frames proposed by D. Hample is described. It is noted that in the course of polemical communication, the communicator often resorts to the need to reformulate the original argument and highlights the criteria for editing the argument (efficiency, compliance with ethical norms and confirmation of their identity, conformity of the statement to generally accepted speech norms). The features and models of serial reasoning and methods of structural analysis of conversational reasoning are outlined. An assumption about the relationship between the psychology of reasoning in conflicts and the problems of emotional and social intelligence is made.

Key words: argument, emotional intelligence, frame, interpersonal communication, interpersonal conflict, persuasion, polemics, social intelligence

Несмотря на разнообразие определений межличностных конфликтов в современной науке, большинство авторов указывают, что их важнейшей характеристикой являются противоречия и разногласия между оппонентами (Н.В. Гришина, Дж. Хокер и В. Вильмот и др.).

Как отмечает Н.В. Гришина, содержание понятия конфликт раскрывается через следующие значения: 1. состояние открытой, часто затяжной борьбы; 2. состояние дисгармонии в отношениях между людьми, идеями или интересами и столкновение противоположностей; 3. психическая борьба, возникающая как результат одновременного функционирования взаимно исключающих импульсов, желаний или тенденций; 4. противостояние характеров или сил в литературном или сценическом произведении, в особенности главная оппозиция, на которой строится сюжет [2].

Авторы популярного в США учебника по психологии конфликтов Дж. Хокер и В. Вильмот трактуют межличностный конфликт как выраженную борьбу между созависимыми оппонентами, предполагающую несовместимость целей, дефицит ресурсов и наличие препятствий, которые ставит противная сторона при достижении целей. Они считают, что межличностная коммуникация играет центральную роль в межличностном конфликте и выделяют следующие отличительные особенности этого явления: 1. созависимость между оппонентами, которая предполагает хотя бы частичную координацию их усилий и межличностных отношений; 2. субъективная несовместимость целей участников конфликта; 3. дефицит необходимых ресурсов; 4. вмешательство в чужие интересы [15].

В. Купач, Д. Кенери и Б. Спитсберг выделяют следующие подходы к пониманию межличностных конфликтов 1. универсальное явление, сопутствующее всей деятельности человека; 2. открытые расхождения и разногласия, проявляющиеся в поведении и относительно

независимые от эмоциональных проявлений; 3. враждебный эпизод и эпизодические разногласия [10]. В этой связи Д. Кенери и А. Силларз указывают на тесную взаимосвязь понятий конфликт и аргумент, поскольку в ходе споров и разногласий разрешаются противоречия и реализуются основные стратегии конфликта [7].

Как известно, аргументация – это обоснование какого-либо знания посредством других знаний или фактических данных и логики, ориентированный на изменение взглядов, мнений и установок других людей с помощью логических средств [1, 3]. По мнению Е. В. Сидоренко, аргументированное воздействие неразрывно связано с убеждением и относится к конструктивным методам влияния [4].

Д. Хэмпл разработал классификацию схематических особенностей, или фреймов аргументации, в основе которой находятся те или иные цели оппонентов. К первой группе – первичные фреймы – относятся аргументы, ориентированные на реализацию актуальных целей участников коммуникации (стремление к получению преимуществ, доминированию, самоуважению и т. д.). Вторую категорию составляют полемика, учитывающая мотивы и цели оппонента. Классическим примером являются апеллирование к сотрудничеству, в процессе которого один из оппонентов старается заинтересовать в реализации своих целей других участников дискуссии. В эту же категорию входят попытки конфронтации и вербальных атак на своего визави. Наконец, третья группа – фреймы профессионального контраста – представляют собой совокупность приемов изощренной интеллектуальной полемики, основанной на высокой профессиональной компетентности оппонента в определенной области [12].

Хэмпл справедливо считает, что в ходе полемического общения коммуникатор зачастую прибегает к необходимости переформулировки первоначально задуманного аргумента. При этом он выделяет

ет три критерия редактирования аргументации: 1. Эффективность полемического высказывания; 2. Соответствие аргументации этическим нормам и подтверждения своей идентичности; 3. Дискурсивная компетентность, т. е. соответствие высказывания общепринятым речевым нормам [14].

Большой интерес вызывают работы автора по изучению психологических особенностей импульсивных и спонтанных высказываний (*blurring arguments*), которые по классификации Хэмпла располагаются между первой и второй группой фреймов аргументации. Исследования показали, что обращение к спонтанным аргументам зачастую может иметь нежелательные последствия, а стремление к самоконтролю и попытки избежать импульсивных высказываний предполагает перемену темы разговора или паузу.

На выборке из 270 студентов были обнаружены значимые отрицательные корреляции частоты спонтанных аргументов со стремлением к подавлению собеседника, ухудшению взаимоотношений, сотрудничеству, вежливости и учтивости, и положительные взаимосвязи с фреймами получения выгоды, доминирования, самоуважения и профессионального контраста. Кроме того, были получены значимые положительные взаимосвязи частоты спонтанных аргументов с психотизмом и нейротизмом испытуемых.

Для уточнения психологической природы импульсивной аргументации было проведено дополнительное исследование на выборке из 570 испытуемых, в котором использовались показатели антисоциальной вербальной агрессивности, чувствительности к обидам (*sensitivity to face*), поиска острых ощущений (*sensation seeking*), импульсивности и реактивности. Со всеми вышеуказанными индексами получены значимые положительные корреляции с частотой спонтанной аргументации [13].

В 1985 г. Р. Трапп и Н. Холф предложили понятие «последовательные аргументы» (*serial arguments*). Этот термин относится к конфликтным ситуациям, в

которых оппоненты не могут прийти к согласию в течение одного конфликтного эпизода и вынуждены возвращаться к обсуждению нерешенных проблем [20]. Зачастую последовательные аргументы связаны с повторяющимися паттернами общения и предполагают обострение взаимоотношений и снижение благополучия [17]. Классическим примером взаимных атак и нарастающей агрессии являются семейные конфликты. Например, Дж. Готтман выделяет четыре основных признака деструктивного семейного конфликта и образно называет их «четыре всадника Апокалипсиса». Это взаимная критика, защитное поведение, обструкция и презрение [11]. С другой стороны, конструктивная коммуникация, стремление к обоюдному согласию и поиску взаимовыгодных решений является позитивным фактором, способствующим снижению стресса [18]. Классическим примером подобных исследований является работа М. Ролоффа и Р. Резника, которые сопоставили уровень конструктивности общения у 219 студентов с показателями стресса, тревожности и благополучия. Были обнаружены значимые отрицательные связи между степенью взаимной враждебности и индексами психофизиологического благополучия испытуемых [19].

В исследованиях Дж. Бивен была предпринята попытка создания теоретической модели последовательной аргументации на материале романтических взаимоотношений. Бивен и соавторы включают в свою модель такие факторы, как воспринимаемую разрешимость аргументации (*perceived resolvability of the argument*), особенности атрибутирования и размышления (*ruminations*) участников конфликта. Центральное место в этой модели занимают цели последовательной аргументации (взаимопонимание, позитивная экспрессия, развитие взаимоотношений, доминирование и контроль, негативная экспрессия, попытки изменить поведение партнера и нанесение ущерба партнеру) и тактики поведения в

конflikте. Были выявлены значимые положительные связи между частотой использования интегративных тактик и важностью взаимопонимания и позитивной экспрессии и отрицательные связи со значимостью целей доминирования, стремлением повлиять на партнера и нанести ему ущерб [6].

Общепринятым способом анализа содержания разговорной аргументации является т. н. «conversational argument coding scheme», сокр. CACS, разработанная под руководством Кенери [8]. Авторы этой системы трактуют разговорную аргументацию как стремящийся к конвергенции дискурс «convergence-seeking discourse», в ходе которого идет поиск взаимного согласия, а главной единицей анализа являются спорные, требующие аргументации элементы беседы. Ключевую роль в ходе полемики выполняют индикаторы согласия (convergence markers) – собственно сами соглашения (agreements) и выражения признательности оппоненту (acknowledgements). Отправными точками аргументации являются утверждения (assertions), предложения (propositions), призывающие к дискуссии, которые развиваются посредством соображений, разъяснений, обоснований и оправдания.

В группу т. н. «промоутеров» входят возражения (objections) и «вызовы» (challenges), т. е. сообщения, требующие от оппонента дополнительную информацию, необходимую для полемики. Т. н. «разделители» (delimiters) являются сред-

ством, с помощью которого оппоненты вмешиваются в обсуждение. К ним относятся фреймы (frames), посредством которых происходит уточнение контекста коммуникации, и сообщения, с помощью которых происходит поиск общих оснований для дискуссии.

Мы поддерживаем точку зрения Э. Джонсон и Дж. Авербека, которые подчеркивают важную роль применения данного подхода к изучению проблем аргументации в межличностных конфликтах [16]. Кроме того, мы полагаем, что исследование межличностного конфликта как процесса аргументированного и целенаправленного общения открывает новые возможности не только в психологии конфликтов, но и в психологии социального и эмоционального интеллектов.

В самом деле, очевидным является предположение о взаимосвязи между импульсивной аргументацией (blurring arguments) и эмоциональным интеллектом. Напр., в работе К. Карр обнаружены связи между эмоциональным интеллектом и воспринимаемой разрешимости аргументации [9]. В наших исследованиях для определения социального интеллекта студентов использовалась методика, основанная на аргументированной оценке системы стратегий поведения в конфликтных ситуациях. В итоге были получены значимые положительные связи социального интеллекта с уровнем аффилиации межличностных отношений между студентами и преподавателями [5].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гильмутдинова Н.А. Логика и теория аргументации: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2006. 111 с.
2. Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб.: Питер, 2008. 544 с.
3. Ивлев Ю.В. Теория и практика аргументации: учебник. М.: Проспект, 2015. 288 с.
4. Сидоренко Е.В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию // Психологические проблемы самореализации личности / Под ред. А.А. Крылова, Л.А. Коростылевой. СПб.: СПбГУ, 1997. С. 125-141.
5. Щербаков С.В. Социальный интеллект и комплементарность взаимоотношений студентов и преподавателей // Вестник Башкирского университета. 2013. Т. 18. №3. С. 896-901.
6. Bevan J.L., Finan A. & Kaminsky A. Modeling serial arguments in close relationships: the serial argument process model // Human Communication Research. V. 34. 2008. P. 600-624.

7. Canary D.J., Sillars A. Argument in satisfied and dissatisfied married couples // Readings in argumentation / Ed. by W.L. Benoit, D. Hample & P.J. Benoit. New York: Foris, 1992. P. 737-764.
8. Canary D. & Seibold D.R. Origins and development of the conversational argument coding scheme // Communication Methods and Measures. 2010. V. 4. N. 1-2. P. 7-26.
9. Carr C.R. Emotional intelligence, tolerance for disagreement, and the motivation to sustain serial arguments: implications for relational satisfaction and closeness. URL: <https://repository.tcu.edu/bitstream/handle/116099117/4218/Carr.pdf?sequence=1>
10. Cupach W.R., Canary D.J., Spitzberg B.H. Competence in interpersonal conflict. Long Grove, IL: Waveland Press, 2010. 347 p.
11. Gottman G.M. What predicts divorce and the relationship between marital processes and marital outcomes. New York: Psychology Press, 2014. 544 p.
12. Hample D. Arguing: exchanging reasons face-to-face. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 2005. 400 p.
13. Hample D., Richards A.S. & Skubisz S. Blurting // Communication Monographs. 2013. V. 80. Issue 4. P. 503-532.
14. Hample D., Warner B., Young D. Framing and editing interpersonal arguments // Argumentation. 2009. V. 23. P. 21-37.
15. Hocker J.L., Wilmot W.W. Interpersonal conflict. New York: McGraw-Hill, 2013. 384 p.
16. Johnson A.J., Averbeck J.M. Using the conversation argument coding scheme to examine interpersonal conflict: insights and challenges // Communication Methods and Measures. 2010. V. 4. N 1-2. P. 114-132.
17. Malis R.S. & Roloff M.E. Demand/withdraw patterns in serial arguing: implications for well-being // Human Communication Research. 2006. V. 32. P. 198-216.
18. Roloff M.E., Johnson K.L. Serial arguing over the relational life course: antecedents and consequences // Stability and change in relationships / Ed. by A.L. Vangelisti, H.T. Reis & M.A. Fitzpatrick. Cambridge, England: Cambridge University Press, 2002. P. 107-128.
19. Roloff M.E., Reznik R.M. Communication during serial arguments: connections with individuals' mental and physical well-being // Studies in applied interpersonal communication / Ed. by M.T. Motley. Thousand Oaks: Sage Publications, 2008. P. 97-119.
20. Trapp R., Hoff N. A model of serial argument in interpersonal relationships // Journal of the American Forensic Association. 1985, V. 22. P. 1-11.

REFERENCES (TRANSLITERATED)

1. Gil'mutdinova N.A. Logika i teorija argumentacii: uchebnoe posobie. Ul'janovsk: UIGTU, 2006. 111 s.
2. Grishina N.V. Psihologija konflikta. SPb.: Piter, 2008. 544 c.
3. Ivlev Ju.V. Teorija i praktika argumentacii: uchebnik. M.: Prospekt, 2015. 288 s.
4. Sidorenko E.V. Lichnostnoe vlijanie i protivostojanie chuzhomu vlijaniju // Psihologicheskie problemy samorealizacii lichnosti / Pod red. A.A. Krylova, L.A. Korostylevoj. SPb.: SPbGU, 1997. S. 125-141.
5. Shherbakov S.V. Social'nyj intellekt i komplementarnost' vzaimootnoshenij studentov i prepodavatelej // Vestnik Bashkirskogo universiteta. 2013. T. 18. №3. S. 896-901.
6. Bevan J.L., Finan A. & Kaminsky A. Modeling serial arguments in close relationships: the serial argument process model // Human Communication Research. V. 34. 2008. P. 600-624.
7. Canary D.J., Sillars A. Argument in satisfied and dissatisfied married couples // Readings in argumentation / Ed. by W.L. Benoit, D. Hample & P.J. Benoit. New York: Foris, 1992. P. 737-764.
8. Canary D. & Seibold D.R. Origins and development of the conversational argument coding scheme // Communication Methods and Measures. 2010. V. 4. N. 1-2. P. 7-26.
9. Carr C.R. Emotional intelligence, tolerance for disagreement, and the motivation to sustain serial arguments: implications for relational satisfaction and closeness. URL: <https://repository.tcu.edu/bitstream/handle/116099117/4218/Carr.pdf?sequence=1>

10. Cupach W.R., Canary D.J., Spitzberg B.H. Competence in interpersonal conflict. Long Grove, IL: Waveland Press, 2010. 347 p.
11. Gottman G.M. What predicts divorce and the relationship between marital processes and marital outcomes. New York: Psychology Press, 2014. 544 p.
12. Hample D. Arguing: exchanging reasons face-to-face. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 2005. 400 p.
13. Hample D., Richards A.S. & Skubisz S. Blurting // Communication Monographs. 2013. V. 80. Issue 4. P. 503-532.
14. Hample D., Warner B., Young D. Framing and editing interpersonal arguments // Argumentation. 2009. V. 23. P. 21-37.
15. Hocker J.L., Wilmot W.W. Interpersonal conflict. New York: McGraw-Hill, 2013. 384 p.
16. Johnson A.J., Averbek J.M. Using the conversation argument coding scheme to examine interpersonal conflict: insights and challenges // Communication Methods and Measures. 2010. V. 4. N 1-2. P. 114-132.
17. Malis R.S. & Roloff M.E. Demand/withdraw patterns in serial arguing: implications for well-being // Human Communication Research. 2006. V. 32. P. 198-216.
18. Roloff M.E., Johnson K.L. Serial arguing over the relational life course: antecedents and consequences // Stability and change in relationships / Ed. by A.L. Vangelisti, H.T. Reis & M.A. Fitzpatrick. Cambridge, England: Cambridge University Press, 2002. P. 107-128.
19. Roloff M.E., Reznik R.M. Communication during serial arguments: connections with individuals' mental and physical well-being // Studies in applied interpersonal communication / Ed. by M.T. Motley. Thousand Oaks: Sage Publications, 2008. P. 97-119.
20. Trapp R., Hoff N. A model of serial argument in interpersonal relationships // Journal of the American Forensic Association. 1985, V. 22. P. 1-11.

Поступила в редакцию 30.08.2020.

Принята к публикации 02.09.2020.

Для цитирования:

Щербаков С.В. Фреймы и последовательности аргументации в межличностных конфликтах // Гуманитарный научный вестник. 2020. №8. С. 74-79. URL: <http://naukavestnik.ru/doc/2020/08/Scherbakov.pdf>