

Грибенищиков Константин Владимирович
ФГБОУ «Кемеровский государственный университет»
Студент 2 курса, направление «Социальная работа»
Социально психологический институт
Кемерово. Россия

Усманов Тимур Муминжонович
ФГБОУ «Кемеровский государственный университет»
Студент 1 курса, направление «Психология»
Социально психологический институт
Кемерово. Россия

Шадрина Алена Александровна
ФГБОУ «Кемеровский государственный университет»
Студентка 2 курса, направление «Социальная работа»
Социально психологический институт
Кемерово. Россия

Шулбаева Дарья Александровна
ФГБОУ «Кемеровский государственный университет»
Студентка 2 курса, направление «Клиническая психология»
Социально психологический институт
Кемерово. Россия

Тутушкина Нина Александровна
ФГБОУ «Кемеровский государственный университет»
Студентка 2 курса, направление «Психология»
Социально психологический институт
Кемерово. Россия

**ОТТОРЖЕНИЕ АРГУМЕНТОВ, ВЫХОДЯЩИХ ЗА РАМКИ
ПОНИМАНИЯ ЛИЧНОСТИ, КАК ФАКТОР ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
ЛЮДЕЙ**

Аннотация.

В данной статье будет рассказано об одной из особенностей межличностной коммуникации, роли образования и «эрудированности» в общении, негативных сторонах обсуждаемого процесса и условиях, к ним приводящим. Все сделанные выводы основываются на научных

исследованиях, в форме: беседы, привлечения и анализа теоретических источников.

Ключевые слова: социум, развитие, взаимодействие, личность, нравственность.

REJECTION OF ARGUMENTS THAT GO BEYOND THE UNDERSTANDING OF PERSONALITY AS A FACTOR OF HUMAN INTERACTION

Abstract.

In this article you will learn about one of the features of interpersonal communication, the role of education and "erudition" in communication, the negative sides of the discussed process and the conditions leading to them. All findings are based on scientific research, in the form of a sociological survey, acquisition, and analysis of the theoretical sources.

Key words: society development, interaction, identity, morality.

Конфликты, дискуссии и споры являются неотъемлемой частью жизни людей, общения, конкуренции. Они сопровождают большинство процессов, реализуемых индивидами, так как достаточно часто один вопрос можно решить разными методами, явление описать с различных точек зрения, а позиции представить, полагаясь на нередко несовпадающие, интересы множества членов социума. И во всём этом многообразии решений интересными для изучения становятся факторы, воздействующие на человека в ходе выполнения его активной роли в одном из ранее перечисленных процессов. Ведь описав их, можно открыть совершенно новые рамки в понимании человеческих взаимоотношений в столь актуальном и востребованном вопросе разрешения спорных ситуаций [1].

Для начала следует разделить стандартную дискуссию на максимально обобщенные элементы, дабы направить усилия на решение конкретной части затронутой проблемы. Под призмой поставленной темы,

спорная ситуация представляет собой вид межлической коммуникации, призванной решить определенные задачи. Она включает в себе постановку проблемы, выделение конкурирующих сторон, аргументы участников, решение или заморозку ситуации. Таким образом, следует выделить наиболее насыщенные информацией этапы: это постановка проблемы и аргументация. Поскольку проблемы бывают уникальными и от их характера зависят остальные элементы, нецелесообразно углубляться в изучение данного этапа, гораздо полезнее было бы исследовать все стороны вопроса аргументации [2,4].

Говоря о затронутом элементе структуры спорной ситуации, важно выделить эффекты, влияющие на качество его реализации в конкретной ситуации, без привязки к определенной тематике. В первую очередь, это уровень образования и эрудированности сторон конфликта, и речь идет не только об информированности относительно некой проблемы, а об общем понимании реальности и адекватно мировоззрении, сложившейся устойчивой личности, которая одновременно будет отстаивать собственную позицию и интересы, воспринимая аргументы противоположной стороны, корректируя и совершенствуя исходные материалы. А в случае чего, сможет признать ошибочность своих суждений, не забывая о цели обсуждаемых взаимодействий – наиболее рациональном и эффективном решении поставленной проблемы. Далее идет уровень нравственности и культуры участников, отражающийся в передерживании рамок приличия и максимальном уважении к оппоненту, так как без данного аспекта весь процесс сильно теряет, качественные показатели, находящие отклик в конечном результате коммуникации [3].

Совокупностью перечисленных эффектов становится дискуссия, приведшая к новому подходу в решении определенных задач. Но, к сожалению, оба элемента сходятся не всегда.

В таком случае и проявляются факторы взаимодействия людей. Часто, в связи с недостаточным уровнем знаний, у одной из сторон спорной ситуации выделяется слепое отрицание аргументов противоположной позиции, выходящих за рамки понятийного аппарата. Об этом свидетельствуют результаты исследования, проведенного в форме беседы. Привлекалось 20 респондентов, отбор проводился при помощи интернет технологий, а именно популярных социальных сетей. Участникам предстояло провести беседу по заранее обговоренной, интересной для них теме. В ходе исследования разговор записывался и позже анализировался. В итоге, удалось получить неоднородные результаты: при отсутствии личного знакомства, беседа проходила плавно и культурно, неизвестные аргументы пояснялись и были учтены при рассмотрении вопроса обоими участниками. Но при соблюдении условия личного знакомства, респонденты в разгаре дискуссии порой игнорировали доводы оппонентов, отсылающие к неизвестным для них понятиям и порой, даже не желали выслушивать их разъяснение. Подобная ситуация складывалась и при беседе сторонников полностью противоположных, взаимоисключающих точек зрения. Стоит отметить, что подобные результаты характерны только для мужчин, женщины в тех же условиях вели себя одинаково сдержанно и культурно [1.2].

После проведенного исследования у каждого участника, показавшего отрицательный результат, узнавалось, почему он проявлял столь сильную неприязнь к доводам, выходящим за рамки его понимания. В результате, большая часть респондентов выразила примерно одинаковое мнение: они считали, что оппонент пытался принизить их своими знаниями, показать превосходство, либо запутать и заставить поменять точку зрения некорректным путём [3].

Следовательно, необходимо выделить две основные причины исследуемого явления: недостаточная информированность и слабая

теоретическая база, а так же отсутствие доверия к сторонникам противоположной точки зрения и непонимание цели всего обсуждения, заключающей в поиске истинны, но не в пустом споре.

Итак, дискуссии являются неотъемлемой частью коммуникации, поэтому очень важно уметь правильно пользоваться подобным механизмом повышения качества реализуемых процессов. Иначе, постепенно, они будут терять качество, и данный процесс приведёт к негативным последствиям в сфере межличностного и межгруппового взаимодействия.

Список литературы:

1. Леонтьев, А. Н. Лекции по общей психологии / А. Н. Леонтьева. – М., 2000. С. 30–37.
2. Леонтьев, А. Н. Философия психологии / А. Н. Леонтьева. – Издательство Московского университета., 1994. С. 20–25.
3. Самыгин, С. И. Психология и педагогика: учебное пособие / С.И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – М.: КноРус, 2012. – 480 с.
4. Слостёнин, В. А. Психология и педагогика: учебный курс / В. А. Слостёнин. - М.: Юрайт, 2013. – 543 с.