

## КОНФЛИКТНЫЕ СИТУАЦИИ И ФРЕЙМЫ

Щербаков С.В. Email: Scherbakov674@scientifictext.ru

Щербаков Сергей Витальевич – кандидат психологических наук, доцент,  
кафедра общей психологии,  
Башкирский государственный университет, г. Уфа

**Аннотация:** в данной статье приводятся сведения об истории развития понимания фреймов, анализируется значение фрейма как обобщенной контекстуальной схемы, характерной для той или иной культуры. Указывается на связь фрейма как общей объяснительной метафоры с использованием условных ситуативных ключей, с помощью которых мы отличаем имитацию от реальности. Подчеркивается, что процесс продуктивного разрешения конфликта основан на конвергенции фреймов оппонентов. Отмечаются отличительные особенности и классификации конфликтных фреймов, излагаются методы рефрейминга как творческого переосмысливания конфликта.

**Ключевые слова:** когнитивная схема, конвергенция фреймов, конфликтная ситуация, метафора, рефрейминг, фрейм

## CONFLICT SITUATIONS AND FRAMES

Scherbakov S.V.

Scherbakov Sergey Vitalyevich – PhD in Psychology, Associate Professor,  
DEPARTMENT OF PSYCHOLOGY,  
BASHKIR STATE UNIVERSITY, UFA

**Abstract:** this article provides information on the history of the development of understanding frames, analyzes the meaning of the frame as a generalized contextual diagram characteristic of a particular culture. It is specified that as a common explanatory metaphor the frame is connected with the use of conditional situational keys, by which we distinguish imitation from reality. It is emphasized that the process of productive resolution of the conflict is based on the convergence of the frames of opponents. The distinctive features and classifications of conflict frames are specified, and the methods of reframing as a creative rethinking of the conflict are presented.

**Keywords:** cognitive scheme, convergence of frames conflict situation, metaphor, reframing, frame.

УДК 159.9

Понятие фрейм в современной науке стало популярным усилиями Марвина Минского [1]. По мысли Минского, фреймы представляют собой сжатые и обобщенные информационные каркасы (skeletons). Большая часть составных элементов фрейма (слотов) заполняется по умолчанию в зависимости от ситуативного контекста. Однако условный схематичный «рамочный» характер межличностной коммуникации подчеркивали многие специалисты еще до Минского. Например, антрополог Г. Бейтсон указывал на то, что даже животные адекватно взаимодействуют в игровых ситуациях и игра для них – это фрейм [2].

На важнейшую роль обобщенных контекстуальных схем (frameworks), характерных для той или иной культуры, указывал коллега Бейтсона Дж. Гоффман [3]. Он понимал фреймы (primary frameworks) как общую объяснительную метафору для понимания текущей ситуации. Важнейшей человеческой способностью этот мыслитель полагал умение отличать социальную реальность (social framework) от ее искажений и трансформаций. Разделение реальных и условных (виртуальных) эпизодов основано на использовании т. н. «ключей». Ключи – это конвенции, с помощью которых мы различаем имитацию от реальности. Гоффман выделяет такие варианты ключей, как имитация (игра, фантазирование, инсценировка), симуляции и демонстрации, соревнования, церемониалы и т.д.

Как отмечают зарубежные конфликтологи Р. Пинкли и Дж. Норткрафт, фреймы – это линзы, или метасхемы, через которые оппоненты смотрят на ситуацию [4]. Эти авторы 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.

Они провели исследование, участники которого, разделенные на диады, проводили переговоры о взаимовыгодном распределении территории для продаж. До начала переговоров и после них с помощью опросников измерялась выраженность вышеуказанных ориентаций. Обнаружился феномен конвергенции фреймов у участников переговоров.

Еще в конце прошлого века в ходе изучения затяжных политических кризисов появилась трактовка конфликта как когнитивной схемы, главной особенностью которой является несовместимость целей

противостоящих сторон. Сформированное схематическое представление о ситуации как конфликтной обуславливает дальнейшее развитие переговоров. Один из ведущих современных конфликтологов Дэниэл Бартал выделяет ряд психологических особенностей трудноразрешимых политических конфликтов: тотальный характер, восприятие конфликта как игра с нулевой суммой, центральное место конфликтов в жизни оппонентов [5].

Эффективное решение конфликта предполагает «размораживание» (unfreezing) предвзятых установок и жестких стереотипов [6]. В ходе этого процесса происходит переосмысливание интересов оппонентов, трансформация целей и мотивов. Феномен «децентрализации» конфликта, налаживание коммуникаций между противоположными сторонами может способствовать устранению несовместимости интересов.

В работе Л. Патнэм и М. Холмера приводится обзор переговорных фреймов. Как указывают эти авторы, процесс последовательного аргументирования, выдвижения тех или иных предложений (issue development) также может рассматриваться как фрейм. Ключевыми аспектами этого процесса являются торговые предложения (bargaining), формулирование предложений и рефрейминг. В ходе рефрейминга происходит качественное переосмысливание и переоценка конфликтной ситуации, трансформация конфликта [7].

Основываясь на идеях Г. Альтшуллера [8], эти авторы предложили ряд приемов для повышения эффективности и креативности переговоров:

1. исследование зависимости атрибутов (attribute dependency template) (выделение как можно больше имплицитно заданных параметров контекста переговоров);
2. принцип мультипликации (multiplication in negotiation) (поиск дополнительных возможностей у тех или иных объектов, включение этих объектов в новый контекст);
3. исключение одного из факторов переговорного контекста и замена его другим (replacement template);
4. устранение компонента контекста со всеми его функциями (displacement template).

Процесс рефрейминга связан с использованием различных метафор, аналогий и нарративов. Например, Д. Шон подчеркивал не только креативный потенциал метафоры, но и указывал на их косвенный регулятивный характер [9]. Он полагал, что метафора – это способ косвенной интерпретации и понимания ситуации. Зачастую подобные метафорические дефиниции носят противоречивый характер, подчеркивая тем самым диалектический характер процесса принятия решений. Примером такой метафоры является термин «холодная война». Таким образом, рефрейминг и переосмысление ситуации предполагает использование новой метафоры.

### *Список литературы / References*

1. *Минский М.* Фреймы для представления знаний. М.: Энергия, 1979. 153 с.
2. *Bateson G.* Steps to an ecology of mind: collected essays in anthropology, psychiatry, evolution, and epistemology. Chicago: University of Chicago Press, 1972. 521 с.
3. *Goffman E.* Frame analyses. New York: Harper & Row, 1974. 586 с.
4. *Pinkley R.L., Northcraft G.B.* Conflict frames of reference: implications for dispute processing and outcomes // *Academy of management journal*, 1994. Vol. 37. № 1. P. 193-205.
5. *Bar-Tal D.* Socio-psychological foundations of intractable conflicts // *American Behavioral Scientist*, 2007. № 50. P. 1430-1453.
6. *Klar Y., Bar-Tal D., Kruglanski A.W.* Conflict as a cognitive schema: toward a social cognitive analysis of conflict and conflict termination // *The social psychology of intergroup conflict: theory, research and applications* / Ed. by W. Stroebe, A.W. Kruglanski, D. Bar-Tal and M. Hewstone. Berlin, Heidelberg, GmbH: Springer-Verlag, 1987. P. 73-85.
7. *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.
8. *Альтшуллер Г.* Найти идею: введение в ТРИЗ – введение в теорию решения изобретательских задач. М: Альпина Бизнес Букс, 2007. 202 с.
9. *Schon D.A.* Generative metaphor: a perspective on problem-setting in social policy // *Metaphor and thought* / Ed. by A. Ortony. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1979. P. 254-283.