

Панкратова А.А. Модели принятия решения о победителе в телевизионных дебатах



English version: [Pankratova A.A. Models of making a decision about a television debates winner](#)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Москва, Россия

[Сведения об авторе](#)

[Литература](#)

[Ссылка для цитирования](#)

Решение человека о том, кто победил в дебатах, определяется двумя факторами – его позицией по теме дебатов и отношением к ораторам, которые участвуют в поединке. В эмпирическом исследовании (N = 120) было показано, что решение о победителе проще принимается, если есть когнитивное соответствие между позицией по теме и отношением к ораторам (человек поддерживает точку зрения одного из ораторов и при этом относится к нему с большей симпатией). Когнитивное соответствие достигается одним из следующих способов: позиция по теме меняет отношение к ораторам или отношение к ораторам меняет позицию по теме. Если решение о победителе принимается в ситуации конфликта (человек поддерживает точку зрения одного оратора, при этом относится с большей симпатией к другому оратору), то барьер «Несогласие с точкой зрения» преодолевается проще, чем барьер «Антипатия к оратору». Оратор, который больше нравится, оценивается выше по критерию «Позитивность» (хороший, порядочный человек). Победитель дебатов, в отличие от проигравшего, имеет более высокие показатели по критерию «Яркость» (говорит эмоционально и с чувством юмора).

Ключевые слова: дискуссия, дебаты, победитель, принятие решения, теория поля, К.Левин, теории когнитивного соответствия

Спор представляет собой столкновение противоположных точек зрения, в котором каждая из сторон доказывает правильность своей точки зрения. Г.Бликли, в зависимости от цели (консенсус или утверждение) и объекта внимания (позиции или участники), выделяет четыре мотива участников спора (см. табл. 1) [Blickle et al., 1997].

Таблица 1

Мотивы участников спора по Г.Бликли

| Объект внимания | Цель | |
|-----------------|---------------------------|--|
| | Консенсус | Утверждение |
| Позиции | Консенсус позиций | Утверждение своей позиции против позиции оппонента |
| Участники | Согласие участников спора | Утверждение себя против оппонента |

Учитывая, что за позицией всегда стоит человек, можно говорить о двух стратегиях поведения в ситуации спора – стремлении к консенсусу или утверждению. Если участники спора стремятся к консенсусу, то такой спор называется дискуссией, если к утверждению – дебатами. В рамках

диссертационной работы нами была разработана техника ведения дискуссии, которая позволяет от двух противоположных точек зрения приходиться к общему мнению [Погожина, Панкратова, 2005а, 2005б]. В настоящей работе изучается, каким образом принимается решение о победителе в дебатах, как воспринимается победитель дебатов по сравнению с проигравшим.

Решение о победителе в телевизионных дебатах

Мы рассматриваем участие в телевизионных дебатах как способ добиться личной популярности и тем самым привлечь внимание к своему делу (политическому движению, журналу, адвокатской практике и т.д.). В целой серии работ с использованием разных моделей было показано, что восприятие политического деятеля как победителя в предвыборных дебатах влияет на голосование в день выборов: парламентские выборы в Западной Германии (1972, 1976, 1980, 1983 гг.) [Schrott, 1990], в Норвегии (2001 г.) [Aalberg, Jenssen, 2007], в Австралии (все кампании с 1990 г.) [Senior, 2008], а также президентские выборы в США (с 1960 по 2004 г.) [Doerfel, Connaughton, 2009].

Отдельной темой является исследование информационной среды вокруг дебатов, которая пытается сформировать мнение о том, кто победил в дебатах [Tsfati, 2003]. Было установлено, что чем больше по времени человек смотрел реальные дебаты (15 мин., 30 мин., 1 ч., большую часть, целиком), тем меньше воздействие на него подобных новостных сообщений.

Наша работа выполнена в рамках когнитивистского подхода, согласно которому промежуточным звеном между стимулом и реакцией являются познавательные процессы [Андреева и др., 2001]. В ходе взаимодействия человека с окружающим миром формируются когнитивные структуры, выступающие в дальнейшем в качестве регулятора поведения. Применительно к нашей теме: просмотр телевизионных дебатов влияет на позицию по теме и отношение к ораторам, эти когнитивные структуры и определяют решение о победителе в дебатах. Позиция по теме, если не является нейтральной, совпадает с точкой зрения одного из ораторов, при этом отношение к ораторам может быть нейтральным, положительным или отрицательным. Сочетание этих двух факторов дает представление о пяти моделях, по которым принимается решение о победителе (см. табл. 2):

Модель 1 «Точка зрения»: победа отдается оратору за счет согласия с его точкой зрения (отношение к обоим ораторам – нейтральное).

Модель 2 «Симпатия»: победа отдается оратору, который больше нравится (позиция по теме – нейтральная).

Модель 3 «Точка зрения и симпатия»: победа отдается оратору за счет согласия с его точкой зрения и большей симпатии к нему.

Модель 4 «Точка зрения при конфликте»: победа отдается оратору за счет согласия с его точкой зрения, при этом сам оратор нравится меньше, чем его оппонент.

Модель 5 «Симпатия при конфликте»: победа отдается оратору, который больше нравится, при этом нет согласия с его точкой зрения.

Таблица 2

Матрица для определения модели, по которой принимается решение о победителе в дебатах

| | Согласие с точкой зрения оратора 1 | Симпатия к оратору 1 | Согласие с точкой зрения оратора 2 | Симпатия к оратору 2 | Победитель |
|----------|------------------------------------|----------------------|------------------------------------|----------------------|------------|
| Модель 1 | + | 0 | – | 0 | Оратор 1 |
| | – | 0 | + | 0 | Оратор 2 |
| Модель 2 | 0 | + | 0 | – | Оратор 1 |

| | | | | | |
|----------|---|---|---|---|----------|
| | 0 | - | 0 | + | Оратор 2 |
| Модель 3 | + | + | - | - | Оратор 1 |
| | - | - | + | + | Оратор 2 |
| Модель 4 | + | - | - | + | Оратор 1 |
| | - | + | + | - | Оратор 2 |
| Модель 5 | - | + | + | - | Оратор 1 |
| | + | - | - | + | Оратор 2 |

Принятие решения о победителе можно описать в терминах теории поля К.Левина [Левин, 2000]. Перед аудиторией ставится цель отдать победу одному из ораторов, эта цель для каждого из респондентов задает свое распределение сил в пространстве. Оратор будет обладать положительной валентностью, если есть согласие с его точкой зрения или он больше нравится. Идеальная ситуация для принятия решения – когда один оратор обладает положительной валентностью, а другой – отрицательной, то есть респондент разделяет точку зрения оратора и при этом относится к нему с большей симпатией. В этом случае движущая сила будет направлена в сторону только одного из ораторов, и, следовательно, решение о победе будет приниматься в его пользу (см. модель 3 «Точка зрения и симпатия», а также модель 1 «Точка зрения» и модель 2 «Симпатия», где положительная валентность связана с одним из преимуществ оратора при прочих равных).

Но возможны ситуации, когда каждый из ораторов будет одновременно обладать и положительной, и отрицательной валентностью (см. рис. 1). В сторону оратора 1 направлена движущая сила 1, связанная с согласием с его точкой зрения. На ее действие влияет барьер «Антипатия к оратору», которому соответствует сдерживающая сила 1. В сторону оратора 2 направлена движущая сила 2, связанная с симпатией к нему. На ее действие влияет барьер «Несогласие с точкой зрения», которому соответствует сдерживающая сила 2. В этом случае будет возникать конфликт между движущими силами, направленными к разным ораторам, каждая из которых имеет свою сдерживающую силу. Решение о победителе определяется тем, какая из результирующих сил больше, или, другими словами, какой из барьеров – «Антипатия к оратору» или «Несогласие с точкой зрения» – проще преодолевается (см. модель 4 «Точка зрения при конфликте» и модель 5 «Симпатия при конфликте»).

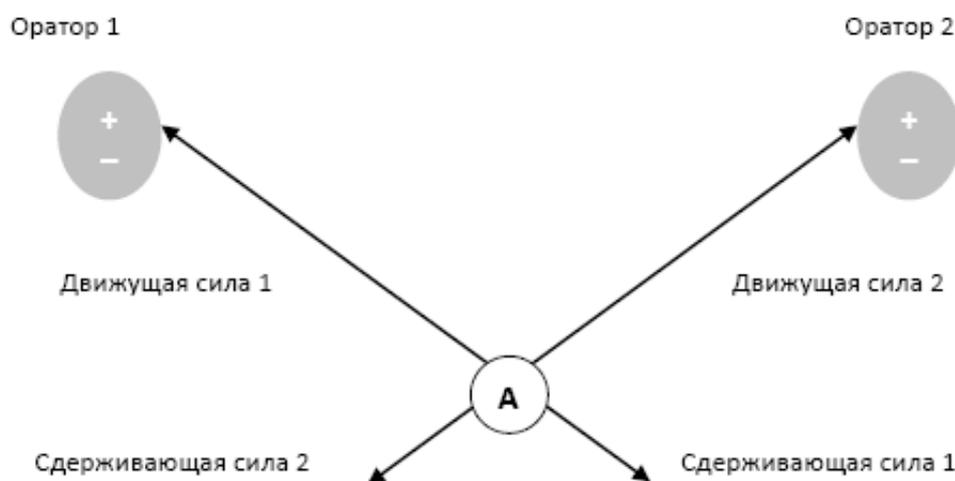


Рис. 1. Конфликт при принятии решения о победителе (в терминах теории поля К.Левина). Буквой «А» обозначена аудитория, которая принимает решение о победителе. Валентность оратора 1: «+» – согласие с его точкой зрения, «-» – антипатия к оратору. Валентность оратора 2: «+» – симпатия к оратору, «-» – несогласие с его точкой зрения.

Согласно теориям когнитивного соответствия, между когнитивными структурами должен быть баланс, если этот баланс нарушается, возникают изменения, необходимые для его восстановления [Андреева, 2000]. Мы предполагаем, что решение о победителе будет чаще приниматься по модели 3 «Точка зрения и симпатия», чем по модели 4 «Точка зрения при конфликте» и модели 5 «Симпатия при конфликте» (вместе взятым). При принятии решения по модели 3 есть когнитивное соответствие между позицией по теме и отношением к ораторам, а модели 4 и 5 описывают конфликтную ситуацию, когда позиция по теме противоречит отношению к ораторам. Когнитивное соответствие в рамках модели 3, если его не было до просмотра дебатов, будет достигаться одним из следующих способов: позиция по теме будет менять отношение к ораторам или отношение к ораторам будет менять позицию по теме.

При принятии решения по модели 1 «Точка зрения» и модели 2 «Симпатия» тоже есть когнитивное соответствие за счет нейтрального отношения к обоим ораторам или нейтральной позиции по теме. Но, скорее всего, эти модели возникают по техническим причинам, то есть уравнивание ораторов по одному из этих факторов не является специальной стратегией для достижения когнитивного соответствия. Что касается принятия решения по модели 4 «Точка зрения при конфликте» и модели 5 «Симпатия при конфликте», как нам кажется, человек будет осознавать, что решение принимается в ситуации конфликта, и после принятия решения будет предлагать объяснения, которые снижают когнитивный диссонанс. Кроме того, мы предполагаем, что модель 5 будет использоваться чаще, чем модель 4, то есть барьер «Несогласие с точкой зрения» будет преодолеваться проще, чем барьер «Антипатия к оратору».

Позиция по теме дебатов и отношение к ораторам

Если опираться на схему Г.Бликли (см. выше), в дебатах можно выделить две линии – утверждение своей позиции против позиции оппонента и утверждение себя против оппонента. Первая линия связана с тем, что ораторы приводят доводы в пользу своей точки зрения и критикуют доводы оппонента, вторая – с тем, что ораторы пытаются произвести благоприятное впечатление о себе и дискредитировать оппонента в глазах аудитории. При этом стоит различать впечатление об ораторе как источнике информации [Майерс, 2004; Социальная психология, 2007] и впечатление об ораторе как человеке [Змановская, 2005]. Первый ресурс используется для того, чтобы повысить доверие к своим доводам и в конечном итоге убедить аудиторию в своей точке зрения. Вторым ресурсом является самостоятельным и связан с желанием понравиться аудитории больше, чем оппонент, и за счет этого одержать победу в поединке.

Логическая структура дебатов включает в себя три элемента – тезис / антитезис, доводы и демонстрацию тезиса / антитезиса (см. рис. 2) [Войшвилло, Дегтярев, 2001; Ивлев, 2002; Кириллов, Старченко, 2001; Халперн, 2000]. По спорному вопросу можно сформулировать две противоположные точки зрения – тезис и антитезис. Каждая из сторон приводит доводы в пользу своей точки зрения и, если это необходимо, демонстрирует тезис и антитезис (специально показывает связь между доводами и своей точкой зрения). Сила аргументации связана с доказательной базой (статистика, результаты исследований, исторические примеры и т.д.), которая стоит за доводами [Rips et al., 1999]. Аргументация тезиса / антитезиса может быть выстроена по следующим лингвистическим маркерам: «Я считаю, что... (тезис / антитезис), потому что... (доводы). Я могу это подтвердить... (доказательная база). Следовательно... (демонстрация тезиса / антитезиса)».

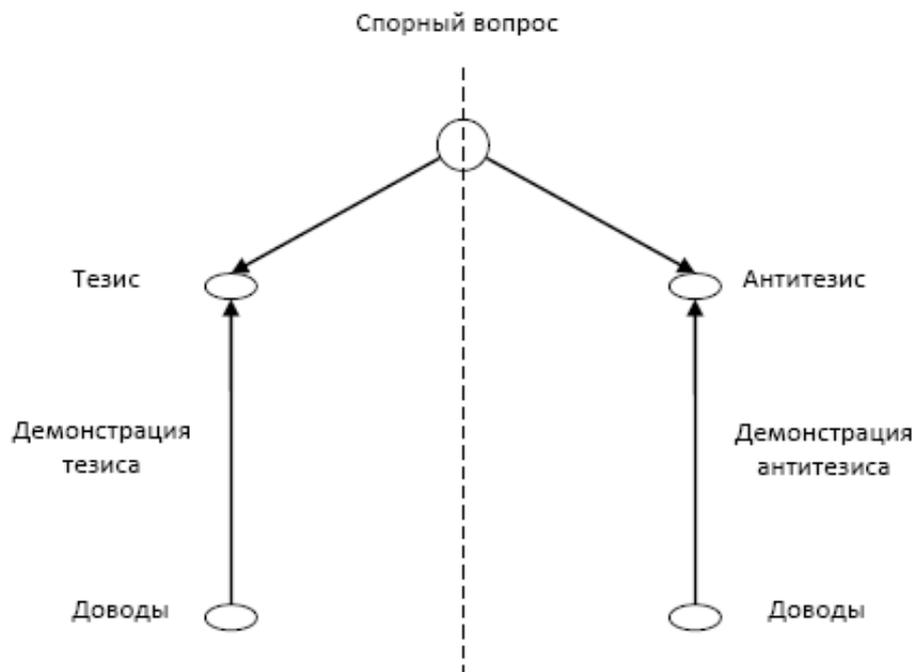


Рис. 2. Логическая структура дебатов.

В ходе дебатов участники проходят через следующие четыре этапа: 1) формулировка тезиса и антитезиса; 2) аргументация тезиса и антитезиса; 3) критика доводов оппонента; 4) восстановление своих доводов. Как правило, содержание дебатов сводится к приведению доводов в пользу своей точки зрения и критике доводов оппонента. После взаимной критики доводов можно говорить о результатах поединка как в футболе 2:0, 1:1 и т.д., где счет означает количество оставшихся доводов в пользу противоположных точек зрения. Анализ содержания телевизионных дебатов показал, что критика доводов оппонента чаще всего касается доказательной базы: приводится контрпример или предлагается другое объяснение фактам (см. подробнее [Панкратова, 2011]). В редких случаях используется так называемый возвратный удар, когда довод противника переворачивается в пользу своей точки зрения [Поварнин, 1996].

Главным механизмом межличностного восприятия является стереотипизация: впечатление об ораторе складывается на основании существующих у аудитории представлений, например, о членах определенной профессии [Андреева, 2008]. Если в дебатах участвуют известные люди, их имидж можно также рассматривать в качестве устойчивого социального стереотипа [Змановская, 2005]. Среди основных имиджевых эффектов выделяют: 1) позитивность (воплощение в имидже доминирующих социальных ценностей, способность вызывать ощущение «хороший»); 2) яркость (пылкость, динамичность, эмоциональность образа); 3) близость (доступность образа, способность вызывать ощущение «свой»); 4) влиятельность (властность, сила образа, способность вызывать желание подчиняться). Позитивность / яркость, близость / влиятельность рассматривают как обратные эффекты: яркости иногда добиваются через асоциальное поведение, а наличие власти затрудняет общение на равных.

Уловки, которые используются в дебатах, представляют собой удар по влиятельности или позитивности оппонента, при этом оппонент может дискредитироваться как источник информации или как человек в целом [Панкратова, 2011]. Мы предполагаем, что удар по позитивности оратора является более губительным для его репутации и, как результат, снижает шансы оратора на победу в дебатах. Для дискредитации оппонента как источника информации используются уловки «Некомпетентны в этом вопросе» (удар по влиятельности) и «Неискренне говорите» (удар по позитивности). Что интересно, в исследовании швейцарского ТВ-шоу политических дебатов были выделены подобные формы разговорного насилия – обвинение в некомпетентности и обвинение в неискренности, которые используются для того, чтобы мнение оппонента недооценивалось со

стороны аудитории [Luginbuhl, 2007].

Дискредитация оппонента как человека происходит с помощью уловок «Неудачник» (удар по влиятельности) и «Непорядочный человек» (удар по позитивности). При ответе на эти уловки используется несколько стратегий – «Встречное обвинение» (оппонент отвечает уловкой на уловку), «Высокий стиль» (оппонент не отвечает на уловки), «Опровержение» (оппонент отрицает все обвинения в свой адрес), «Рефрейминг» (оппонент переводит обвинение в плюс). Исследование телевизионных дебатов во время финских президентских выборов (2006 г.) показало, что высмеивание оппонента используется как защитная стратегия в ответ на критику или как самостоятельная атака [Nuolijarvi, Tiittula, 2011]. Как нам кажется, такой «переход на личности» происходит в том случае, если оратор чувствует слабость своей позиции и пытается выиграть в дебатах за счет человеческого фактора.

Цели и гипотезы исследования

Цели экспериментальной работы – изучить, каким образом принимается решение о победителе в дебатах, как воспринимается победитель дебатов по сравнению с проигравшим.

На основании теоретического обзора литературы нами были сформулированы следующие гипотезы:

- 1) решение о победителе будет чаще приниматься по модели 3 «Точка зрения и симпатия», чем по модели 4 «Точка зрения при конфликте» и модели 5 «Симпатия при конфликте» (вместе взятым);
- 2) когнитивное соответствие в рамках модели 3 будет достигаться одним из следующих способов: позиция по теме будет менять отношение к ораторам или отношение к ораторам будет менять позицию по теме;
- 3) если человек принимает решение о победителе в ситуации конфликта, то он будет это осознавать и предлагать объяснения, которые снижают когнитивный диссонанс;
- 4) при принятии решения в ситуации конфликта барьер «Несогласие с точкой зрения» будет преодолеваться проще, чем барьер «Антипатия к оратору»;
- 5) победитель дебатов по сравнению с проигравшим будет оцениваться выше по критерию «Позитивность».

Методы

Выборка

В эксперименте приняли участие 120 человек: 40 студентов факультета психологии МГУ им. М.В.Ломоносова и 80 студентов факультета социологии и политологии и факультета учета и аудита Финансового университета при правительстве РФ, из них 38 – мужского пола и 82 – женского пола. Возраст испытуемых – от 18 до 23 лет (средний возраст – 20 лет). Студенты МГУ просматривали все четыре программы. Студенты Финансового университета были разбиты на две подгруппы (по техническим причинам): первая подгруппа (40 человек) просматривала первые две программы, вторая подгруппа (40 человек) – вторые две программы. В результате каждая из программ «К барьеру» была оценена 80 респондентами (40 студентов МГУ и 40 студентов Финансового университета).

Процедура

Респонденты просматривали записи четырех программ «К барьеру» с ведущим В.Соловьевым (первые раунды, продолжительность 12–15 минут):

- В.Анпилов против В.Жириновского, тема «Объединение оппозиционных партий в парламенте» (выпуск 86).
- Г.Резник против В.Колесникова, тема «Отмена суда присяжных» (выпуск 195).
- М.Подорожанский против Д.Назарова, тема «Ужесточение наказания за нарушение ПДД» (выпуск 166).
- М.Урнов против В.Жириновского, тема «Признание независимости Абхазии и Южной Осетии» (выпуск 171).

До просмотра дебатов испытуемые отмечали свою позицию по четырем темам и отношение ко всем ораторам, которые будут участвовать в дебатах (по 7-балльной шкале от –3 до 3). Студенты Финансового университета, которые просматривали только две программы, до просмотра дебатов отмечали свою позицию по четырем темам и отношение ко всем ораторам, как и студенты МГУ. Чтобы помочь испытуемым вспомнить ораторов, на экран проецировались их фотографии, в бланке рядом с фамилиями была приведена краткая информация (см. табл. 3). Программы «К барьеру» предъявлялись в случайном порядке. После просмотра каждой программы испытуемые повторно отмечали свою позицию по теме и отношение к ораторам. Кроме того, от испытуемых требовалось отдать победу одному из ораторов и объяснить: «Почему именно ему?». Голосование телезрителей закрывалось, чтобы исключить влияние этого (случайного для нас) фактора на решение о победителе.

Таблица 3

Краткая информация об ораторах, которые участвовали в дебатах

| Ораторы | Краткая информация |
|----------------------|---|
| Генри Резник | Адвокат, член Общественной палаты |
| Виктор Анпилов | Лидер движения «Трудовая Россия» |
| Марк Урнов | Декан факультета политологии Высшей школы экономики |
| Дмитрий Назаров | Народный артист России |
| Владимир Колесников | Депутат Государственной думы, заместитель председателя Комитета по безопасности |
| Владимир Жириновский | Лидер либерально-демократической партии России |
| Михаил Подорожанский | Главный редактор журнала «Авторевю» |

В ходе дебатов испытуемые оценивали, какое впечатление производят ораторы, по следующим критериям (7-балльная шкала от –3 до 3):

1. Приводит сильные доводы, рассуждает логично.
2. Излагает свои мысли понятно.
3. Убежден в своей точке зрения, говорит искренне.
4. Компетентен в обсуждаемой теме.
5. Относится к оппоненту с уважением.
6. Говорит эмоционально, образно, артистично.
7. Защищает интересы аудитории.
8. Говорит с юмором.

Кроме того, испытуемых просили оценить, какое впечатление производит каждый из ораторов как человек. В качестве критериев оценки использовались основные имиджевые эффекты (в скобках указана расшифровка критериев, которая давалась испытуемым): 1) позитивность (хороший, порядочный человек); 2) яркость (творческий, неординарный человек); 3) близость (свой «парень»); 4) влияние (эксперт, имеет высокие достижения, близок к власти). Конечно, поведение оратора в ходе дебатов будет влиять на общее впечатление об ораторе, тем более если оратор не был знаком аудитории до просмотра программы. Мы предполагаем следующие взаимосвязи между

общими критериями (имиджевые эффекты) и частными критериями (поведение в ходе дебатов): позитивность – пункты 3 и 5; яркость – пункты 6 и 8; близость – пункты 2 и 7; влияние – пункты 1 и 4 (содержание частных критериев см. выше).

Методы анализа данных

Математическая обработка данных проводилась в статистическом пакете SPSS 18.0 с помощью целого ряда методов [Сидоренко, 2002]. Чтобы оценить, как изменились позиция по теме и отношение к ораторам после просмотра дебатов, использовался G-критерий знаков. Для оценки того, какие модели принятия решения используются чаще (например, при просмотре разных программ, в зависимости от пола испытуемых и т.д.), строились таблицы сопряженности и подсчитывался хи-квадрат Пирсона (в случае, если размер таблицы сопряженности 2 x 2, – точный тест Фишера). Связь между общими критериями (имиджевые эффекты) и частными критериями (поведение в ходе дебатов) проверялась с помощью коэффициента корреляции Спирмена. Различия между ораторами по изучаемым признакам оценивались с помощью теста U-Манна-Уитни, основанного на сравнении средних рангов. Предварительно было показано, что распределение изучаемых признаков значительно отклоняется от нормального распределения (критерий Колмогорова-Смирнова).

Результаты и обсуждение

Опишем каждую из программ: с каким счетом одержана победа (указано в скобках рядом с фамилиями ораторов), как изменилась позиция по теме и отношение к ораторам после дебатов.

В.Анпилов (36%) – В.Жириновский (64%), тема «Объединение оппозиционных партий в парламенте». До дебатов: точка зрения была неопределенной (равное количество людей «за» и «против», много воздержавшихся), Анпилова не знали, к Жириновскому относились скорее отрицательно. После дебатов: точка зрения осталась неопределенной (счет по доводам 1:1, см. табл. А в приложении), отношение к ораторам стало лучше, значительно изменилось отношение только к Жириновскому ($p = 0,001$), при этом отношение к Анпилову и Жириновскому одинаковое (нет значимых различий).

Г.Резник (68%) – В.Колесников (32%), тема «Отмена суда присяжных». До дебатов: большинство придерживалось точки зрения Резника («против»), многие не знали ораторов (отношение к Резнику скорее положительное, к Колесникову скорее отрицательное). После дебатов: большинство осталось на стороне Резника (счет по доводам 1:0 в пользу Резника, см. табл. В в приложении), отношение к ораторам стало лучше, значительно изменилось отношение только к Резнику ($p = 0,000$), отношение к Резнику лучше, чем к Колесникову ($p = 0,000$).

М.Подорожанский (54%) – Д.Назаров (46%), тема «Ужесточение наказания за нарушение ПДД». До дебатов: подавляющее большинство придерживалось точки зрения Подорожанского («за», практически нет воздержавшихся), Подорожанского не знали, отношение к Назарову скорее положительное (некоторые не знали, многие относились нейтрально). После дебатов: подавляющее большинство осталось на стороне Подорожанского (счет по доводам 2:0 в пользу Подорожанского за счет «возвратного удара», см. табл. С в приложении), отношение к обоим ораторам стало значительно лучше ($p = 0,000$), при этом отношение к Назарову лучше, чем к Подорожанскому ($p = 0,003$).

М.Урнов (49%) – В.Жириновский (51%), тема «Признание независимости Абхазии и Южной Осетии». До дебатов: большинство придерживалось точки зрения Жириновского («за»), Урнова не знали, к Жириновскому относились скорее отрицательно. После дебатов: большинство осталось на стороне Жириновского (счет по доводам 1:2 в пользу Жириновского, см. табл. D в приложении),

отношение к ораторам стало лучше, значительно изменилось отношение к Урнову ($p = 0,000$), отношение к Урнову лучше, чем к Жириновскому (на уровне тенденции).

Таким образом, после просмотра дебатов в общем по группе наблюдается следующая картина: первая программа – точка зрения неопределенная, отношение к ораторам одинаковое (ораторы находятся в равном положении), вторая программа – точка зрения и симпатии на стороне одного оратора (один из ораторов имеет преимущество), третья и четвертая программы – точка зрения на стороне одного оратора, симпатии на стороне другого оратора (конфликт между ораторами). Как мы видим, когда ораторы находятся в равном положении или один из них имеет преимущество, победа одерживается со значительным перевесом в голосовании. Когда между ораторами конфликт – преимущество победителя незначительное, можно даже говорить о равенстве голосов. Формально побеждает оратор, точку зрения которого поддерживает большинство из группы; оратор, которому группа больше симпатизирует, получает чуть меньше голосов.

Разные модели принятия решения о победителе используются со следующей частотой: модель 1 «Точка зрения» (3%), модель 2 «Симпатия» (13%), модель 3 «Точка зрения и симпатия» (51%), модель 4 «Точка зрения при конфликте» (10%), модель 5 «Симпатия при конфликте» (23%). Эти модели с подобной частотой используются при оценке разных программ, а также в мужской и женской подгруппах, в подгруппах людей с разным профилем образования (нет значимых различий). В ситуации, когда ораторы находятся в равном положении (Анпилов–Жириновский), при голосовании за победителя и проигравшего используются все модели со стандартной частотой (см. выше). В ситуации, когда один из ораторов имеет преимущество (Резник–Колесников), за победителя в основном голосуют по модели 3, а за проигравшего – по модели 5. И, наконец, в ситуации конфликта (Подорожанский–Назаров, Урнов–Жириновский) за победителя голосуют по моделям 3 и 4, а за проигравшего – по моделям 3 и 5.

Как мы и предполагали, модель 3 «Точка зрения и симпатия» используется гораздо чаще, чем модель 4 «Точка зрения при конфликте» и модель 5 «Симпатия при конфликте» (вместе взятые) ($p = 0,000$). Это объясняется тем, что человек проще принимает решение о победителе, когда есть когнитивное соответствие между позицией по теме и отношением к ораторам. Когнитивное соответствие, если его не было изначально, достигается по одному из следующих сценариев: 1) позиция по теме меняет отношение к ораторам (начинает больше нравиться оратор, который высказывает сходную точку зрения, или меньше нравиться оратор, который высказывает противоположную точку зрения); 2) отношение к ораторам меняет позицию по теме (человек начинает придерживаться точки зрения оратора, который больше нравится, в ряде случаев точка зрения меняется на противоположную).

Первый сценарий используется чаще, чем второй ($p = 0,021$), но есть индивидуальные различия: 1) при просмотре первой программы (тема «Объединение оппозиционных партий») чаще используется второй сценарий, при просмотре третьей программы (тема «Ужесточение наказания за нарушение ПДД») – первый сценарий ($p = 0,001$); 2) мужчины чаще используют первый сценарий, женщины – оба сценария с равной частотой ($p = 0,010$). Как нам кажется, различия в зависимости от программы связаны с темой обсуждения. Если у человека нет определенных убеждений по теме, то отношение к ораторам меняет позицию по теме, если такие убеждения есть, то, наоборот, позиция по теме меняет отношение к ораторам. Большой интерес представляют гендерные различия: как выяснилось, мужчины в отличие от женщин не меняют свою точку зрения под влиянием симпатии к оратору.

Если человек принимает решение в ситуации конфликта, он это осознает, об этом свидетельствуют соответствующие комментарии респондентов. Как мы и предполагали, барьер «Несогласие с точкой зрения» преодолевается проще, чем барьер «Антипатия к оратору» ($p = 0,000$). Забегая немного вперед, скажем, что симпатия к оратору связана, прежде всего, с оценкой оратора как хорошего, порядочного человека. Видимо, психологически проще отдать победу «хорошему» человеку, с которым ты не согласен, чем «плохому» человеку, который придерживается твоей

точки зрения. Если преодолевается барьер «Несогласие с точкой зрения», для снижения когнитивного диссонанса используются объяснения по типу «Придерживаюсь другой точки зрения, но с ним во многом согласен». Если преодолевается барьер «Антипатия к оратору» – объяснения по типу «Оратор не нравится, но в дебатах проявил себя хорошо».

Перейдем к анализу общих критериев (имиджевые эффекты), по которым оценивались ораторы. На профилях ораторов видна следующая закономерность (см. рис. 3–6): 1) чем выше показатель по яркости, тем ниже показатель по позитивности; 2) чем выше показатель по влиятельности, тем ниже показатель по близости. Статистически эта закономерность не подтвердилась, максимальные положительные корреляции получены для пар «Яркость – Влиятельность» ($r = 0,437$, $p < 0,01$) и «Позитивность – Близость» ($r = 0,543$, $p < 0,01$). Но есть один результат, который косвенно подтверждает обратный эффект для пары «Яркость – Позитивность»: чем выше показатель по яркости, тем ниже оратор оценивается по уважению к оппоненту ($r = -0,120$, $p < 0,01$). Это связано с тем, что яркости в ходе дебатов часто добиваются за счет агрессивной манеры ведения диалога, когда перебивают и высмеивают оппонента.

Были получены следующие корреляции между общими и частными критериями или, другими словами, между имиджевыми эффектами и поведением ораторов в ходе дебатов (далее приводятся только максимальные корреляции): «Позитивность – Относится к оппоненту с уважением» ($r = 0,445$, $p < 0,01$), «Яркость – Говорит эмоционально...» ($r = 0,654$, $p < 0,01$), «Близость – Защищает интересы аудитории» ($r = 0,435$, $p < 0,01$), «Влиятельность – Приводит сильные доводы...» ($r = 0,359$, $p < 0,01$). Об эффекте стереотипизации при восприятии оратора говорят следующие факты: 1) известные люди (В.Жириновский) оцениваются, исходя из сложившегося имиджа (нет значимых различий между профилями В.Жириновского в двух программах, см. рис. 3 и 6); 2) депутаты Государственной думы (В.Жириновский, В.Колесников) оцениваются выше по влиятельности и ниже по позитивности (см. рис. 4 и 6); 3) народные артисты России (Д.Назаров) оцениваются выше по всем критериям (см. рис. 5).

Чем лучше отношение к оратору, тем выше он оценивается по критерию «Позитивность» (хороший, порядочный человек). С одной стороны, это подтверждают полученные корреляции «Отношение к оратору – Имиджевые эффекты» (эффекты приводятся в порядке возрастания корреляции) – позитивность ($r = 0,600$, $p < 0,01$), близость ($r = 0,551$, $p < 0,01$), влиятельность ($r = 0,361$, $p < 0,01$), яркость ($r = 0,279$, $p < 0,01$). С другой стороны, если отношение к ораторам одинаковое, то по позитивности нет значимых различий, если отношение к одному из ораторов лучше, то оратор, который больше нравится, оценивается по позитивности выше. Опираясь на содержание дебатов, можно предположить, что более высокие баллы по позитивности связаны с соответствующей личной информацией, уважительным отношением к оппоненту или уловками, подрывающими позитивность оппонента.

Примеры: 1) В.Анпилов и В.Жириновский одинаково оцениваются по позитивности за счет взаимных уловок, подрывающих позитивность оппонента (уловка в адрес Жириновского – «Вы как девушка легкого поведения...», уловка в адрес Анпилова – «Вы за революцию, за кровопролитие...»); 2) Г.Резник оценивается выше по позитивности, чем В.Колесников, за счет ключевой уловки поединка, подрывающей позитивность оппонента (уловка в адрес Колесникова – «В какой суд сами пойдете, чтобы оправдали...»); 3) Д.Назаров оценивается выше по позитивности, чем М.Подорожанский, за счет соответствующей личной информации (нарушал ПДД только в ситуации форс-мажора, никогда не давал взятку, всегда пристегивается ремнем безопасности); 4) М.Урнов оценивается выше по позитивности, чем В.Жириновский, за счет рассудительной манеры ведения диалога, уважительного отношения к оппоненту.

После просмотра первых двух программ в общем по группе нет конфликта между позицией по теме и отношением к ораторам, победа одерживается со значительным перевесом в голосовании. Если сравнить профили В.Жириновского (победитель в первой программе) и В.Колесникова (проигравший во второй программе) (см. рис. 3 и 4), то можно заметить, что ораторы одинаково

оцениваются по позитивности, близости и влиятельности (нет значимых различий). Кроме того, к этим ораторам одинаковое отношение (нет значимых различий), и их точка зрения не поддерживается большинством респондентов. Следовательно, ключевое качество, по которому победитель отличается от проигравшего, – это яркость. Подобное впечатление можно произвести, если в ходе дебатов говорить эмоционально, образно, артистично (корреляция приведена выше), а также с чувством юмора ($r = 0,461$, $p < 0,01$).

После просмотра вторых двух программ в общем по группе позиция по теме противоречит отношению к ораторам, победа одерживается с минимальным перевесом в голосовании. Стоит отметить, что конфликт после просмотра четвертой программы (Урнов–Жириновский) не такой острый, как после как просмотра третьей программы (Подорожанский–Назаров). Третья программа: подавляющее большинство поддерживает точку зрения Подорожанского, при этом Назаров нравится гораздо больше, чем Подорожанский. Четвертая программа: точку зрения Жириновского поддерживает не такое подавляющее большинство, как точку зрения Подорожанского в предыдущей программе ($p = 0,014$), кроме того, Урнов нравится больше, чем Жириновский, на уровне тенденции. Победу одерживает оратор, точку зрения которого поддерживает большинство из группы, при этом проигравший оратор набирает практически такое же количество голосов за счет преимущества по позитивности (см. рис. 5 и 6).

Наша гипотеза о том, что победитель дебатов, по сравнению с проигравшим, будет оцениваться выше по критерию «Позитивность», не подтвердилась. Выше по позитивности оценивается оратор, который больше нравится, но не всегда этот оратор является победителем в дебатах. Закономерность оказалась сложнее, чем мы предполагали: 1) если для аудитории ораторы находятся в равном положении (точка зрения неопределенная, отношение к ораторам одинаковое) или один из ораторов имеет преимущество (точка зрения и симпатии на стороне одного оратора), оратору достаточно быть более ярким, чтобы победить; 2) если для аудитории ораторы находятся в конфликте (точка зрения на стороне одного оратора, симпатии на стороне другого оратора), оратору, чтобы сравнять голосование, нужно быть более позитивным (в случае острого конфликта быть харизматичной личностью как Д.Назаров, т.е. оцениваться выше по всем критериям).

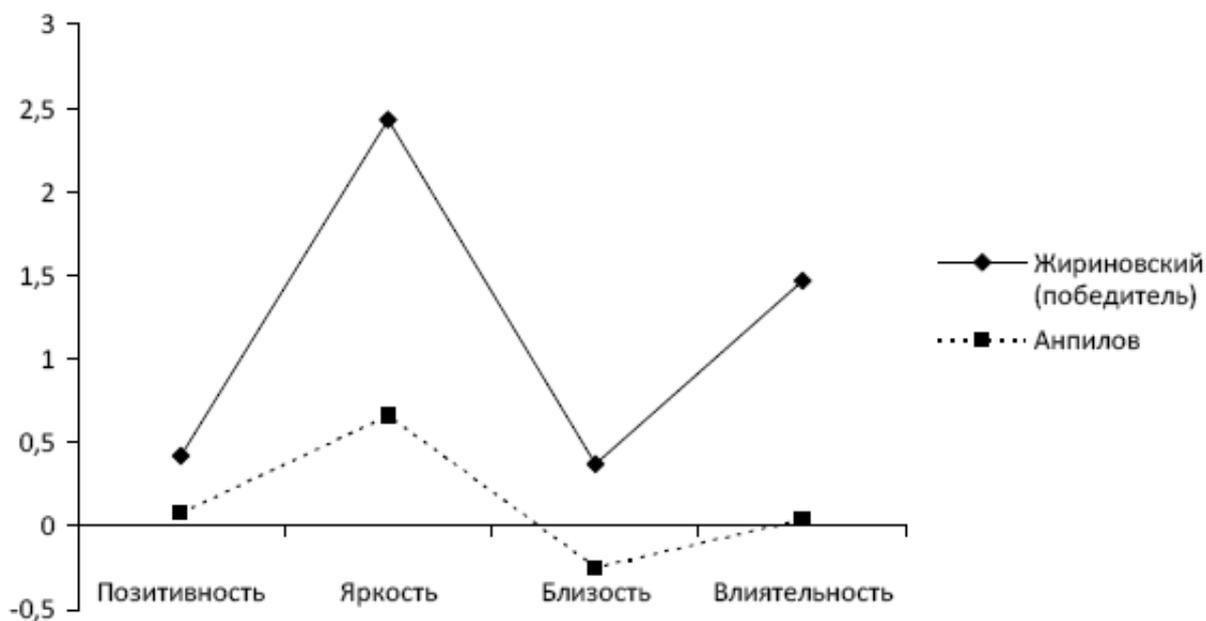


Рис. 3. Профили победителя (В.Жириновского) и проигравшего (В.Анпилова) в дебатах на тему «Объединение оппозиционных партий в парламенте». Значимые различия по яркости ($p = 0,000$), близости ($p = 0,015$) и влиятельности ($p = 0,000$).

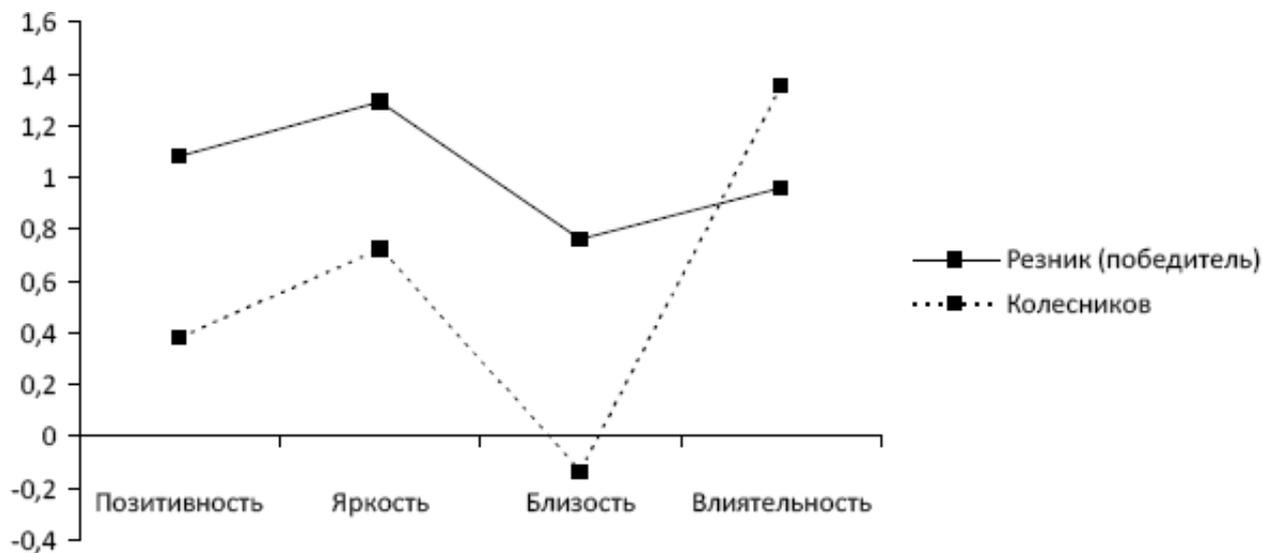


Рис. 4. Профили победителя (Г.Резника) и проигравшего (В.Колесникова) в дебатах на тему «Отмена суда присяжных». Значимые различия по позитивности ($p = 0,005$), яркости ($p = 0,003$), близости ($p = 0,001$) и влиятельности ($p = 0,052$).

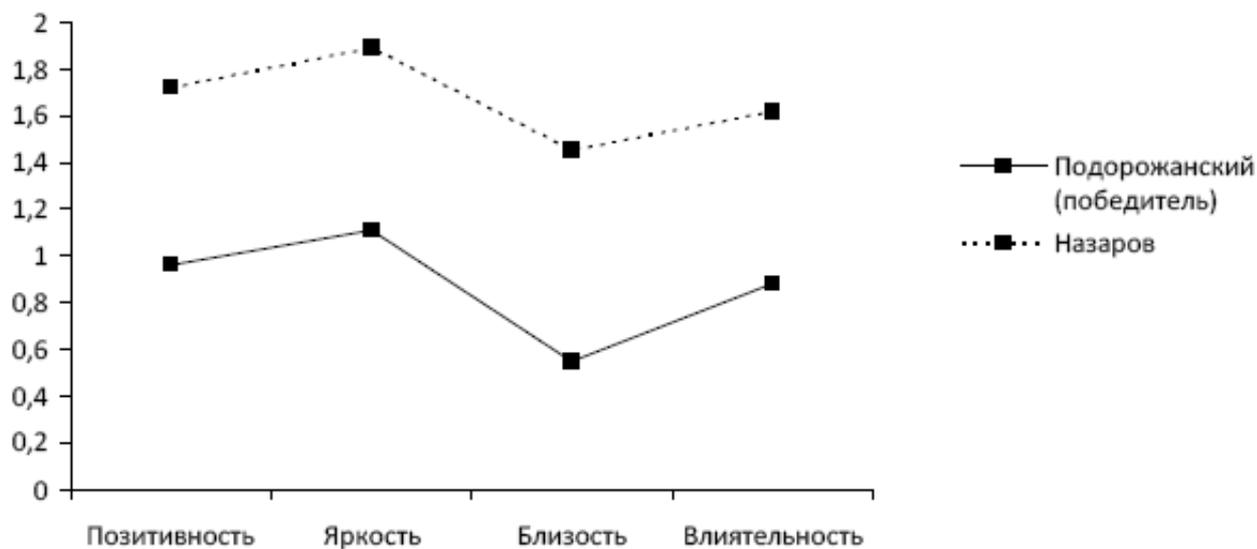


Рис. 5. Профили победителя (М.Подорожанского) и проигравшего (Д.Назарова) в дебатах на тему «Ужесточение наказания на нарушение ПДД». Значимые различия по позитивности ($p = 0,001$), яркости ($p = 0,001$), близости ($p = 0,000$) и влиятельности ($p = 0,001$).

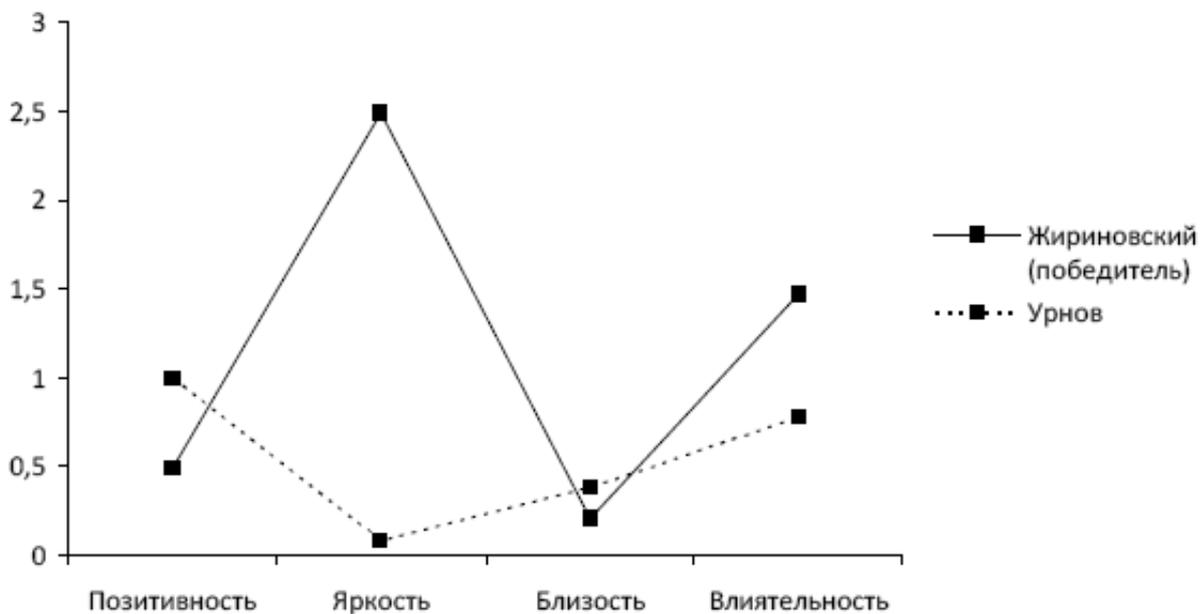


Рис. 6. Профили победителя (В.Жириновского) и проигравшего (М.Урнова) в дебатах на тему «Признание независимости Абхазии и Южной Осетии». Значимые различия по позитивности ($p = 0,043$), яркости ($p = 0,000$) и влиятельности ($p = 0,002$).

Выводы

На основании проведенного эмпирического исследования можно сделать следующие главные выводы.

1. Решение о победителе чаще принимается в соответствии с моделями, предполагающими когнитивное соответствие между позицией респондента по теме дебатов и его отношением к ораторам.
2. Когнитивное соответствие достигается по одному из следующих сценариев: позиция по теме дебатов меняет отношение к ораторам или отношение к ораторам меняет позицию по теме дебатов. Мужчины чаще используют первый сценарий, женщины – оба сценария с равной частотой.
3. При принятии решения в ситуации конфликта барьер «Несогласие с точкой зрения» преодолевается проще, чем барьер «Антипатия к оратору», то есть победа чаще отдается «хорошему» человеку, даже если нет согласия с его точкой зрения.
4. Если человек принимает решение в ситуации конфликта, он это осознает, и для того чтобы снизить когнитивный диссонанс, использует объяснения по типу «Придерживаюсь другой точки зрения, но с ним во многом согласен» (в случае если преодолевается барьер «Несогласие с точкой зрения») или «Оратор не нравится, но в дебатах проявил себя хорошо» (в случае если преодолевается барьер «Антипатия к оратору»).
5. Оратор, который больше нравится, оценивается выше по критерию «Позитивность» (хороший, порядочный человек). Победитель дебатов, в отличие от проигравшего, оценивается выше по критерию «Яркость» (говорит эмоционально и с чувством юмора).

Выражение признательности

Автор статьи выражает благодарность И.Н.Погожиной, доценту факультета психологии Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова, и Ю.Е.Мужичковой,

старшему преподавателю Финансового университета при правительстве РФ, за содействие проведению исследования, а также Ю.Шевяковой, студентке 4-го курса факультета психологии Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова, за участие в проведении исследования.

Приложение

Таблица А

Логическая структура дебатов на тему «Объединение оппозиционных партий в парламенте»

В.Анпилов

Антитезис. Я считаю, что «Трудовая Россия» не должна объединяться с ЛДПР в парламенте.

Довод 1. Потому что в парламенте нет реальной оппозиции. Я могу это подтвердить тем, что ЛДПР голосует так же, как партия власти (примеры).

Оппонент опроверг (другое объяснение фактам).

Довод 2. Потому что президент и депутаты не охраняют конституцию. Я могу это подтвердить принятием законов, нарушающих права граждан (примеры).

Оппонент согласился (привел свой пример в поддержку).

В.Жириновский

Тезис. Я считаю, что «Трудовая Россия» должна объединиться с ЛДПР в парламенте.

Довод 1. Потому что объединение оппозиционных партий позволит влиять на законотворчество. Я могу это подтвердить тем, что по инициативе ЛДПР не был принят ни один закон.

Оппонент согласился.

Таблица В

Логическая структура дебатов на тему «Отмена суда присяжных»

Г.Резник

Антитезис. Я считаю, что суд присяжных не нужно отменять.

Довод 1. Потому что суд присяжных – это шанс для человека получить оправдательный приговор. Я могу это подтвердить тем, что для профессионального судьи обвиняемый априори виновен, суд присяжных трактует сомнение в пользу обвиняемого.

В.Колесников

Тезис. Я считаю, что суд присяжных нужно отменить.

Довод 1. Потому что суд присяжных оправдывает преступников. Я могу это подтвердить тем, что суд присяжных выносит оправдательный приговор в 50 раз чаще, чем профессиональные судьи, примерами из личной практики.

Оппонент опроверг (другое объяснение фактам).

Таблица С

Логическая структура дебатов на тему «Ужесточение наказания за нарушение ПДД»

М.Подорожанский

Тезис. Я считаю, что штрафы за нарушение ПДД нужно повысить.

Д.Назаров

Антитезис. Я считаю, что штрафы за нарушение ПДД не нужно повышать.

Довод 1. Потому что повышение штрафов – дополнительный барьер при нарушении ПДД, приведет к снижению аварийности и смертности на дорогах. Я могу это подтвердить статистикой аварийности на дорогах после повышения штрафов, личными наблюдениями, результатами исследований о коллективной безопасности в автомобиле.

Оппонент частично опроверг (другое объяснение фактов, контрпримеры).

Таблица D

Логическая структура дебатов на тему «Признание независимости Абхазии и Южной Осетии»

М.Урнов

Антитезис. Я считаю, что Россия не должна признать независимость Абхазии и Южной Осетии.

Довод 1. Потому что признание независимости Абхазии и Южной Осетии создаст прецедент для отделения народов из состава РФ.

Довод 2. Потому что Россия изменит своим принципам в отношении сепаратистских режимов. Я могу это подтвердить тем, что Россия была против признания независимости Косово.

Оппонент опроверг (другое объяснение фактам).

Довод 1. Потому что повышение штрафов приведет к увеличению взяток, к коррупции. Я могу это подтвердить размером заработной платы в ДПС, примерами вымогательства денег на дорогах.

Оппонент опроверг («возвратный удар»).

В.Жириновский

Тезис. Я считаю, что Россия должна признать независимость Абхазии и Южной Осетии.

Довод 1. Потому что Абхазия и Южная Осетия имеют юридические, исторические, экономические, моральные, этнические, культурные, языковые основания быть независимыми государствами. Я могу это подтвердить тем, что Абхазия и Южная Осетия были отдельными государствами, правовые документы на их стороне.

Довод 2. Потому что, если не признать их независимость, Грузия будет уничтожать абхазов и осетин. Я могу это подтвердить историческими примерами.

Литература

Андреева Г.М. Психология социального познания. М.: Аспект Пресс, 2000.

Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 2008.

Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология XX столетия: теоретические подходы. М.: Аспект Пресс, 2001.

Войшвилло Е.К., Дегтярёв М.Г. Логика. М.: Владос-Пресс, 2001.

Змановская Е.В. Руководство по управлению личным имиджем. СПб.: Речь, 2005.

Ивлев Ю.В. Логика: учебник. М.: ТК Велби, 2002.

- Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика: учеб. для юридич. вузов. М.: Юристъ, 2001.
- Левин К. [Lewin K.] Теория поля в социальных науках. СПб.: Речь, 2000.
- Майерс Д. [Myers D.] Социальная психология: пер. с англ. СПб.: Питер, 2004.
- Панкратова А.А. Особенности ведения спора в зависимости от мотивации участников. Психологические исследования, 2011, 6(20), 11. <http://psystudy.ru>
- Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. СПб.: Лань, 1996.
- Погожина И.Н., Панкратова А.А. Диагностика и формирование структурно-процессуальных компонентов спора. Вестник Московского университета. Сер. 14, Психология, 2005а, No. 1, 29–39.
- Погожина И.Н., Панкратова А.А. Экспериментальное исследование влияния личностных особенностей коммуникатора на убедительность аргументации Вестник Московского университета. Сер. 14, Психология, 2005b, No. 4, 43–48.
- С.Московичи [S.Moscovici] (Ред.). Социальная психология. СПб.: Питер, 2007.
- Сидоренко Е.В. Методы математической обработки в психологии. СПб.: Речь, 2002.
- Халперн Д. [Halpern D.] Психология критического мышления. СПб.: Питер, 2000.
- Aalberg T., Jenssen A. Do television debates in multiparty systems affect viewers? A quasi-experimental study with first-time voters. *Scandinavian Political Studies*, 2007, 30(1), 115–135.
- Blickle G., Hauck S., Senft W. Assertion and consensus motives in argumentations. *International Journal of Value-based Management*, 1997, 10(2), 193–203.
- Doerfel M., Connaughton S. Semantic networks and competition: election year winners and losers in U.S. televised presidential debates, 1960–2004. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 2009, 60(1), 201–218.
- Luginbuhl M. Conversational violence in political TV debates: Forms and functions. *Journal of Pragmatics*, 2007, 39(8), 1371–1387.
- Nuolijarvi P., Tiittula L. Irony in political television debates. *Journal of Pragmatics*, 2011, 43(2), 572–587.
- Rips L.J., Brem S.K., Bailenson J.N. Reasoning dialogues. *Current Directions in Psychological Science*, 1999, 8(6), 172–177.
- Schrott P. Electoral consequences of “winning” televised campaign debates. *Public Opinion Quarterly*, 1990, 54(4), 567–585. doi:10.1086/269228
- Senior P. Electoral impact of televised leaders’ debates on Australian federal elections. *Australian Journal of Political Science*, 2008, 43(3), 443–464.
- Tsfati Y. Debating the debate: The impact of exposure to debate news coverage and its interaction with exposure to the actual debate. *Press/Politics*, 2003, 8(3), 70–86.

Поступила в редакцию 10 июня 2012 г. Дата публикации: 23 декабря 2012 г.

[Сведения об авторе](#)

Панкратова Алина Александровна. Кандидат психологических наук, младший научный сотрудник, факультет психологии, Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, ул. Моховая, д. 11, стр. 9, 125009 Москва, Россия.
E-mail: alina_pankratova@mail.ru

[Ссылка для цитирования](#)

Стиль psystudy.ru

Панкратова А.А. Модели принятия решения о победителе в телевизионных дебатах. Психологические исследования, 2012, 5(26), 6. <http://psystudy.ru>

ГОСТ 2008

Панкратова А.А. Модели принятия решения о победителе в телевизионных дебатах // Психологические исследования. 2012. Т. 5, № 26. С. 6. URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: чч.мм.гггг).

[Описание соответствует ГОСТ Р 7.0.5-2008 "Библиографическая ссылка". Дата обращения в формате "число-месяц-год = чч.мм.гггг" – дата, когда читатель обращался к документу и он был доступен.]

Адрес статьи: <http://psystudy.ru/index.php/num/2012v5n26/767-pankratova26.html>

[К началу страницы >>](#)