

Секция «Философия. Культурология. Религиоведение»

Границы и различия между дискурсивным убеждением и риторическим внушением

Костина Алина Викторовна

Студент

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Философский факультет, Москва, Россия
E-mail: plaksalis@yandex.ru*

Внушение и убеждение привлекали внимание философов с древности. Рассуждения о способах аргументации мы можем встретить и в диалогах Платона [4, 5], и в «Риторике» у Аристотеля [2].

Принято считать, что внушение риторично, так как это психологическое воздействие на психику человека путем красноречия с целью «запудрить мозги», в то время как убеждение действует в рамках дискурса и является воздействием на индивида с помощью аргументов, с которыми он вполне может не соглашаться.

Если рассматривать проблему соотношения убеждения и внушения с классической позиции, то есть с точки зрения того, что между ними обязательно должна быть граница, то достаточно просто очертить сферу действия внушения и сферу действия убеждения, тем самым разграничив их, построив типичную таблицу бинарных отношений, четко различить одно и другое. Несомненно, что убеждение и внушение – это разные термины, но вот с проведением четкой границы между ними существуют определенные трудности.

Несмотря на то, что авторы, которые ориентируются на убеждение, подразумевают, что граница между убеждением и внушением очевидна, они не дают критериев их различения. Они приводят парадигмальные примеры одного или другого, но самой черты, места разрыва между убеждением и внушением, у них нет. Но как решить, к чему относится тот или иной аргумент: к внушению или убеждению?

Попытка показать, как выстраивать в споре убеждение посредством и с помощью логики, была предпринята Поварниным [6]. Исходя из идеальных условий, он пытается разделить риторическое внушение и дискурсивное убеждение с помощью логики, и описывает убеждающие аргументы. По его мнению, все аргументы, очевидно, относятся либо к дозволенным, то есть убеждающим, либо к непозволенным, то есть к внушающим и софистическим.

Петров [3] тоже считал, что трудности, возникающие в процессе мыслительной деятельности можно преодолеть путем практической методологии, сведенной к четкому логическому языку.

Однако, если исходить из принципа логического разделения внушения и убеждения, встает следующая проблема: если каждый тезис, каждый термин нуждается в определении и обосновании, то нуждаются в обосновании и знания, к которым каждый раз сводится подлежащая обоснованию точка зрения. А это приводит к ситуации с тремя альтернативами, которую Альберт называет «трилеммой Мюнхаузена» [1] (регресс в бесконечность, логический круг в дедукции или прерывание процесса обоснования в определенной точке).

Выходит, что невозможно свести все споры к логическим процедурам. А если бы это было возможно, то проблема стояла бы только в определении и выборе средств, правил; было бы возможно выстроить рассуждение и все остальное (нелогическое) – отбросить. Поэтому, на наш взгляд, не стоит сводить все убеждения только лишь к логическим доказательствам. Решение проблемы соотношения внушения и убеждения с помощью логики невозможно.

Внушение и убеждение проникают друг в друга и часто действуют в одном направлении [см. 7]. Убеждение может быть риторическим, а внушение – вполне дискурсивным, но при всей своей слитости в некотором общем континууме внушение и убеждение не могут быть отождествлены. Если четкую границу нельзя провести, это не значит, что нет различий и нет даже расплывчатой границы. Недостаточно просто ограничиться тезисом о том, что убеждение и внушение переплетаются. Необходимо различить их, чтобы свести к минимуму возможность софистической подмены одного другим.

При попытках уточнения границ убеждения и внушения мы сталкиваемся с трудностями, которые просто преодолеть не удастся. Это вопрос переконцептуализации. И предполагаемое общее направление решения этой проблемы – рассмотреть внушение и убеждение как некие идеальные полюса с единым континуумом между ними.

Мы считаем, что идеальное внушение можно противопоставить идеальному убеждению, как два абсолютных полюса, которых в реальности достичь практически невозможно, а различные вербальные воздействия на человека лежат между этими полюсами, как правило, приближаясь либо к одному, либо к другому, в зависимости от того, какие цели преследует воздействующий субъект. Несомненно то, что внушение и убеждение оказывают разное воздействие на человека. Целью идеального внушения является принятие индивидом тезисов внушающего на веру, в то время как целью идеального убеждения является осознание человеком ситуации и подведение его к собственным выводам. Поэтому способы воздействия внушения больше имеют дела с психикой индивида, нежели с его логическим мышлением, в то время как способы воздействия убеждения будут диаметрально противоположными. Важно учитывать, кто производит это воздействие, на кого и ради чего он это делает.

Литература

1. Альберт Х. Трактат о критическом разуме. М., 2003.
2. Аристотель. Риторика // Античные риторика. М., 1978.
3. Петров Ю., Захаров А. Практическая методология. Озерск, 2001.
4. Платон. Евтидем // Собрание сочинений в четырех томах. Т. 1. М., 1990.
5. Платон. Софист // Собрание сочинений в четырех томах. Т. 2. М., 1993.
6. Поварнин С. Спор. О теории и практике спора. М., 2002.
7. Шерковин Ю. Убеждение и внушение в массовых информационных процессах. М., 1973.