

связи с этим женщины не могут рассматриваться только сквозь призму идей враждебного сексизма.

Также полученные данные могут быть обусловлены возрастом респондентов. Отсутствие выраженных сексистских установок у юношей может быть обусловлено их личностной незрелостью. Возможно, в этом возрасте они еще сами нуждаются в опеке и в том, чтобы по отношению к ним применялась тактика протективного патернализма. Соответственно, выраженные установки благожелательного сексизма сформироваться не могут. Девушки же являются более зрелыми в этом возрасте, поэтому могут иметь сформированные установки благожелательного сексизма.

Сравнение сексистских установок юношей и девушек показало, что для девушек характерны более выраженные установки благожелательного сексизма ($p \leq 0,01$), чем для юношей, и одновременно менее выраженные установки враждебного сексизма ($p \leq 0,05$). Это может свидетельствовать о том, что девушки заинтересованы в большей степени в том, чтобы по отношению к ним транслировалась тактика протективного патернализма, идеализация, чтобы они воспринимались как «слабый» пол, нуждающийся в защите. К тому же эти установки формируются у девушек с детства, поскольку общество транслирует идеи о том, что женский пол – это слабый пол, который необходимо всячески оберегать и поддерживать.

Литература

1. Янчук В.А. Введение в современную социальную психологию. – Мн.: АСАР, 2005. С. 707–709.
2. Glick P., Fiske S. Hostile and Benevolent Sexism. Measuring Ambivalent Sexist Attitudes Toward Women// Psychology of Women. 1997. No. 21. P. 119–135.

ТЕХНОЛОГИИ КОНСТРУИРОВАНИЯ УБЕЖДАЮЩЕГО ДИСКУРСА

Е. В. Овсейчик, Д. О. Авсюкевич

Целью написания нашей статьи является объяснение специфики технологий конструирования убеждающего дискурса. Убедить – значит аргументировано доказать свою позицию. Вся человеческая жизнь в обществе – это, по сути, диалог. Студенты получают новое знание, полемизируя с преподавателями, и даже монологическая речь на лекциях обязательно выльется в диалог на практических занятиях. Убеждение вне диалога невозможно. Диалог – это неотъемлемая форма сложного процесса убеждения, который непрерывно ведётся как на уровне межличностном, так и на уровне глобальной межкультурной коммуникации. Для реализа-

ции нашей цели необходимо определить, какие именно методы убеждения наиболее продуктивны в той или иной коммуникативной ситуации. Для этого необходимо принять аксиому: убеждение является конечной целью процесса аргументации. В структуру аргументации входят: тезис, аргументы и демонстрация.

Первый неоспоримый факт, определяющий убеждение, заключается в том, что убедить можно лишь, правильно выстроив цепочку аргументов. Принцип: «Чем больше аргументов, тем лучше» не всегда оправдывает себя. Если тезис вытекает из единственно истинного положения, то оно вполне достаточно для его доказательства. Второй факт касается выбора методов доказательной аргументации: прямого, косвенного обоснования (доказательства или метода «сведения к абсурду»).

При прямом обосновании задача состоит в том, чтобы найти такие убедительные аргументы, из которых логически вытекает тезис. Такой метод обоснования строится по принципу логической дедукции, когда из нескольких истинных посылок следует истинное заключение. Использовать этот метод наиболее эффективно, если вам необходимо объяснить собеседнику достаточно непростые вещи (убедить преподавателя по математике в правильности вашего решения).

Косвенное обоснование устанавливает справедливость тезиса тем, что вскрывает ошибочность противопоставляемого ему допущения, антитезиса. Поскольку косвенное доказательство использует отрицание доказываемого положения, оно является, как говорят, доказательством от противного. Врач, убеждая пациента, что тот не болен гриппом, рассуждает так: «если бы действительно был грипп, имелись бы характерные для него симптомы: головная боль, повышенная температура и т.п.» Но ничего подобного нет. Значит, нет и гриппа. Доказательства от противного обычны в наших рассуждениях, особенно в споре.

«Сведение к абсурду». Привести некоторое утверждение «к абсурду» – значит продемонстрировать ложность этого утверждения, выведя из него противоречие. Следует учитывать, что существует одна разновидность косвенного доказательства, которая не требует искать ложные следствия. В этом случае для доказательства утверждения достаточно показать, что оно логически вытекает из своего собственного отрицания. В романе И.С.Тургенева «Рудин» есть такой диалог:

- Стало быть, по-вашему, убеждений нет?
- Нет – и не существует.
- Это ваше убеждение?
- Да.
- Как же вы говорите, что их нет? Вот вам уже одно на первый случай.

Ошибочному мнению, что никаких убеждений нет, противопоставляется его отрицание: есть, по крайней мере, одно убеждение, а именно убеждение, что убеждений нет. Коль скоро утверждение «Убеждения существуют» вытекает из своего собственного отрицания, это утверждение, а не его отрицание, является истинным и доказанным.

Третий неоспоримый факт, касающийся процесса убеждения как аргументации, заключается в том, что убеждающий как аргументатор конструирует «структуру реального». Для этого применяются иллюстрации и образцы как частные случаи примеров и аналогия. Иллюстрация – это факт или частный случай, призванный подкрепить убежденность аудитории в правильности уже известного общего положения. Пример подталкивает мысль к новому обобщению и подкрепляет это обобщение, иллюстрация проясняет известное общее положение, демонстрирует его значение с помощью целого ряда возможных применений, усиливает эффект его присутствия в сознании аудитории. Конкретизируя общее положение с помощью частного случая, иллюстрация усиливает эффект присутствия. На этом основании в ней иногда видят образ, живую картинку абстрактной мысли. Иллюстрация не ставит, однако, перед собой цель заменить абстрактное конкретным и тем самым перенести рассмотрение на другие объекты. Это делает аналогия, иллюстрация же – не более чем частный случай, подтверждающий уже известное общее положение или облегчающий более отчетливое его понимание. Часто иллюстрация выбирается с учетом того эмоционального резонанса, который она способна вызвать. Так поступает, например, Аристотель, предпочитающий стиль периодический стилю связному, не имеющему ясно видимого конца: «...потому что всякому хочется видеть конец; по этой-то причине состязающиеся в беге задыхаются и обессиливают на поворотах, между тем как раньше они не чувствовали утомления, видя перед собой предел бега».

Образец представляет собой поведение лица или группы лиц, которому надлежит следовать. Образец принципиально отличается от примера: пример говорит о том, что есть в действительности и используется для поддержки описательных высказываний, образец говорит о том, что должно быть и употребляется для подкрепления общих оценочных утверждений. В силу своего особого общественного престижа образец не только поддерживает оценку, но и служит порукой выбранному типу поведения: следование общепринятому образцу гарантирует высокую оценку поведения в глазах общества. Образцы играют исключительную роль в социальной жизни, в формировании и укреплении социальных ценностей. Например, первыми образцами в жизни человека выступают

родители. Наряду с образцами существуют также антиобразцы. Задача последних – дать отталкивающие примеры поведения и тем самым отвлечь от такого поведения. Воздействие антиобразца в случае некоторых людей оказывается даже более эффективным, чем воздействие образца.

Метод аналогии – способ, требующий не только ума, но и богатого воображения, исполненный поэтического полета, но не дающий твердого знания, а нередко и просто вводящий в заблуждение. В сказке Л. Кэрролла «Алиса в Стране чудес» есть такой диалог. Алиса спрашивает Чеширского кота:

– А откуда вы знаете, что вы не в своем уме?

– Начнем с того, что пес в своем уме. Согласна?

– Допустим, – согласилась Алиса.

– Дальше, – сказал кот. – Пес ворчит, когда сердится, а когда доволен, виляет хвостом. Ну а я ворчу, когда я доволен, и виляю хвостом, когда сержусь. Следовательно, я не в своем уме.

Таким образом, пониманием технологий конструирования убеждающего дискурса определяется успешность общения. Ключевыми моментами являются рациональный анализ отношений между доводами и утверждениями и ориентация на определенную аудиторию, в соответствии с компетенциями, которой ощущается подбор аргументов.

Литература

1. *Аристотель*. Риторика // Логика и риторика. Хрестоматия. Мн., 2007. С. 126–153.
2. *Ивин А.А.* Основы теории аргументации. М., 1997.

РЭЛІГІЙНАЯ ІДЭНТЫЧНАСЦЬ У РЭЧЫ ПАСПАЛІТАЙ 18 СТАГОДДЗЯ

Д. А. Смалякоў, А. А. Лягчылін

Перад тым, каб весці гаворку пра рэлігійную ідэнтывнасць у Рэчы Паспалітай 18 ст. варта акрэсліць тыя змены, які адбываліся ў культуры Еўропы цягам 16–17 ст.ст. і без чаго не будзе зразумела унікальнасць сітуацыі 18 ст.

Па-першае, цягам 16–17 ст.ст. насельніцтва Еўропы значна ўзбуйнела. Пашырыліся гарады. Геаграфічныя адкрыцці прынеслі эканамічны пад'ём і ў тым ліку павялічыўся дабрабыт насельніцтва.

Па-другое, цягам 16–17 ст.ст. еўрапейскія краіны радыкальна павялічылі свае войскі. Радыкальнае павялічэнне колькасці войскаў выклікала радыкальнае павілічэнне падаткаў [1:300]. Падаткі былі пат-