**ЛЕКЦИЯ 3**

**АРГУМЕНТАЦИЯ В ЦЕЛЯХ УБЕЖДЕНИЯ**

**Общее понятие убеждения**

Венцом успешных дебатов является победа, когда реципиент принимает вашу позицию/точку зрения/тезис аргументации, меняя при этом свои устоявшиеся представления и позиции. Принятие осуществляться посредством Убеждения (persuasion). Как писал Аристотель в своей «Риторике», убеждение достигается:

Во-первых, характером и поведением оратора (ethos),

Во-вторых, его эмоциональным воздействием на слушателей (pathos - пафос героический, трагический, романтический, сентиментальный и сатирический виды),

В-третьих, содержанием логических доказательств (logos). [[1]](#footnote-1)

К сказанному Аристотелем можно добавить также такой важный компонент процесса убеждения как **«психологию ощущения силы»** (psychology of a sense of power).

Американский специалист в области искусства переговоров Каррас Честер Ли по этому поводу пишет следующее: *«Логично, что те, кто больше знает о предмете, чувствуют себя более уверенно и стремятся убедить других в правильности своей точки зрения. Но что происходит, если человек только думает, что знает больше, чем оппонент, а на самом деле это не так? Влияет ли на его ощущение силы тот факт, что он считает себя знатоком? Далее, что происходит, когда «знатоки» сталкиваются с противниками, которые не поддаются влиянию? Изменяется ли их восприятие силы?»*.

Translation:

“It is logical that those who know more about a subject feel more confident and are eager to convince others of the correctness of their point of view. But what happens if a person only thinks that he knows more than his opponent, but in fact this is not the case? Does the fact that he considers himself an expert affect his sense of power? Next, what happens when “experts” encounter opponents who cannot be influenced? Does their perception of power change?

В качестве ответов на эти вопросы он приводит эксперимент, проведенный психологом Джорджем Левингером, в котором был смоделирован процесс обсуждения проекта планировки города. Архитектор предлагал проект и должен был защитить его перед оппонентом. Оппонентами выступали сотрудники исследователя, и им было дано задание либо «проваливать» большинство пунктов проекта, либо соглашаться с ними. Архитектору предварительно сообщали, является ли его оппонент специалистом, экспертом по городскому планированию или нет. Пары обсуждали 24 пункта проекта.

1. Исследователь выяснил, что архитекторы, которых заранее предупреждали в начале дискуссии, что их оппоненты являются экспертами в области городского планирования, поначалу ощущали себя не очень уверенно и продолжали беспокоиться, даже когда оппоненты ясно показывали, что они склоняются к согласию.

2. С другой стороны, архитекторы, которые чувствовали, что они выше своих оппонентов, делали больше попыток повлиять на них и были более категоричны.

**Выводы:** Очевидно, что те, кто начинал дискуссию с уверенностью, что их позиция слабее, *делали меньше попыток реально оценить положение*. Они продолжали недооценивать свои возможности, даже если было очевидно, что они ошибаются.

Другие исследования говорят о том, что сильные оппоненты, как правило, *не используют силы своей позиции, встречаясь с более слабым соперником. Наш эксперимент подтвердил, что умелые участники переговоров, обладающие сильной позицией, проявляли снисходительность к оппонентам*.

Существуют также свидетельства о том, что люди, обладающие силой, *склонны переоценивать свои возможности и недостаточно быстро реагируют на изменения силы позиции соперника*.[[2]](#footnote-2)

Таким образом можно сделать вывод, что в процессе убеждения происходит *«сложное переплетение психологических, этических, эмоциональных, стилистических, эстетических и т.п. факторов убеждения с логико-рациональными»*.[[3]](#footnote-3) (In the process of persuasion, there is a “complex interweaving of psychological, ethical, emotional, stylistic, aesthetic factors of persuasion with logical-rational ones”).

Убеждение достигается или **Монологом**, когда пропонент говорит, а оппонент его слушает, воспринимая передаваемую информацию, или **Диалогом**, когда оппонент имеет возможность не только задавать вопросы, но и критиковать пропонента, анализируя его утверждения.[[4]](#footnote-4)

Persuasion is achieved either by a Monologue, when the proponent speaks, and the opponent listens to him, perceiving the transmitted information, or by Dialogue, when the opponent has the opportunity not only to ask questions, but also to criticize the proponent, analyzing his statements.

Говоря об убеждении, важно понимать, как соотносятся **аргументация и убеждение**. По этому поводу существуют три разные точки зрения:

1. Убеждение и аргументация являются равноправными компонентами единого коммуникативного процесса;

2. Аргументация отличается от убеждения тем, что она подчеркивает рационально-логические аспекты, в то время как убеждение отдает приоритет эмоционально-психологическим его аспектам;

3. Аргументация всегда должна подкрепляться чувствами и эмоциями.[[5]](#footnote-5)

**Перевод**: When talking about persuasion, it is important to understand how argumentation and persuasion relate. There are three different points of view on this matter:

1. Persuasion and argumentation are equal components of a single communicative process;

2. Argumentation differs from persuasion in that it emphasizes the rational and logical aspects, while persuasion gives priority to its emotional and psychological aspects;

3. Argumentation should always be supported by feelings and emotions

**Насколько возможно переубедить оппонента поменять его изначальную позицию?**

**Скептическая позиция Людвига Витгенштейна в отношении рационального убеждения (Ludwig Wittgenstein’s skeptical position regarding rational persuasion)**

Одним из крупнейших философов и логиков XX века Людвиг Витгенштейн (1889-1951) довольно скептически смотрел на способность одного человека в чем-то убедить другого логическим путем, который полностью убежден в правоте своей позиции или веры.

Он приводит пример столкновения двух картин мира – современной, основанной на науке, и мифологической.

Л.Витгенштейн рассматривает такой пример. Считается, что вождь одного племени своими ритуальными танцами способен вызывать дождь. На каком основании мы полагаем, что люди этого племени ошибочно связывают танец вождя с дождем? Если их система взглядов также согласованна, как и наша, то мы никак не можем судить о них с точки зрения наших представлений и нашей практики.

Если, к примеру, мы ссылаемся на статистические данные в пользу того, что ритуальные танцы не имеют никакого отношения к дождям, племенной вождь объяснит нам, что боги капризны. *Окажется, таким образом, что, если после танца дождь идет, это подтверждает, что танец способен вызывать дождь; если после танца дождя все-таки нет, это подтверждает, что боги капризны и не обращают внимания на танец*. Этому, по мнению Витгенштейна, защитник современной картины мира не сможет противопоставить ничего, что было бы убедительным для тех, кого он хочет убедить.

Общий вывод Витгенштейна скептичен: обратить инакомыслящего разумными доводами невозможно. В таких случаях можно только крепко держаться за свои убеждения и ту практику, в рамках которой они сложились, и объявить противоречащие взгляды еретическими, безумными и т.п.

Люди верят в капризных богов, в гадание, в независимое существование физических объектов потому, что они обучены выносить свои суждения и оценки на основании этих предпосылок. Когда меняется система воззрений, меняются понятия, а вместе с ними меняются значения всех слов. На инакомыслящих можно воздействовать не рассуждениями и доводами, а только твердостью собственных убеждений, убедительностью, граничащей с внушением.[[6]](#footnote-6)

Это очень важный момент, касающийся твердости убеждений и внушения, на котором хотелось бы остановиться отдельно. Приведем два примера.

**1. Святой Бонифаций и дуб бога громовержца Донара**.

Для успешной миссионерской деятельности одних слов было недостаточно. Нужно было делами продемонстрировать бессилие древнегерманских богов. Хроники упоминают о том, как в **723 году** Бонифаций в Гейсмаре в Гессене собственноручно срубил дуб, посвящённый германскому громовержцу Донару. А поскольку древнегерманские божества никакой непосредственной реакции не выказали, это и стало для язычников убедительным доказательством превосходства христианского Бога. Католический историк церкви, профессор Арнольд Ангенендт рассказывает:

*«Аргументы не носили интеллектуальный характер*. Древние германцы обожествляли природу: у них были священные деревья, священные источники. Поэтому миссионеры нередко демонстративно рубили священное дерево. И если после этого ничего не происходило, если никакого возмездия со стороны Вотана не следовало и те, кто срубил священное дерево, оставались безнаказанными, то было ясно: Вотан слишком слаб, а новый Бог оказывался сильнее. И тогда, естественно, люди начинали поклоняться новому богу. Вот так примерно и происходило обращение язычников в христианство».[[7]](#footnote-7)

**2. Цицерон (106-43 гг. до н.э.) и Первая речь против Катилины (62 г. до н.э.)**

Если мы проанализируем, например, знаменитую «Первую речь против Катилины», произнесенную Цицероном, то увидим, что легендарный римский оратор и политик обращается, скорее, не к холодному разуму сенаторов и римлян, а воздействует на их эмоции, демонстрируя силу своих убеждений, прибегая к пафосу и чувствам слушателей, фактически, он «внушает» свою позицию аудитории, стремясь настроить ее враждебно против политика Луция Сергия Катилины.

Некоторые исследователи считают, что Цицерона не было прямых доказательств подготовки Катилины к захвату власти и поэтому недостаток доказательств он стремится компенсировать риторическими приемами, скрывая свои собственные мотивы (личную ненависть к Катилине) и выставляя себя защитником республиканского Рима. В этой связи можно привести его знаменитую фразу ***«Величайшее из достоинств оратора — не только сказать то, что нужно, но и не сказать того, что не нужно»*.** (“The greatest virtue of a speaker is not only to say what is necessary, but also not to say what is not necessary.”)

Если проанализировать его речь, то она выстраивается вокруг целого ряда фраз, призванных воздействовать на эмоции слушателей. Приведем некоторые из них:

1. «Доколе же ты, Катилина, будешь злоупотреблять нашим терпением? Как долго еще ты, в своем бешенстве, будешь издеваться над нами? До каких пределов ты будешь кичиться своей дерзостью, не знающей узды?

2. «O tempora, o mores! (с лат. - «О времена, о нравы!») – эта фраза эмоционально подчеркивает упадок нравов в обществе и поколении.

3. «Была, была некогда в нашем государстве доблесть, когда храбрые мужи были готовы подвергнуть гражданина, несущего погибель, более жестокой казни, чем та, какая предназначена для злейшего врага» (он приводит примеры убийства Публией Сципионом Тиберия Гракха, который хотел реформировать государственный строй Рима, и др.).

4. «Словом, сколько раз ни пытался ты нанести мне удар, я отражал его сам, хотя и понимал, что моя гибель была бы большим несчастьем для государства. (12) Но теперь ты уже открыто хочешь нанести удар государству в целом; уже и храмы бессмертных богов, городские дома, всех граждан, всю Италию обрекаешь ты на уничтожение и гибель».

5. «А теперь какова твоя жизнь? Ведь я теперь буду говорить с тобой так, словно мной движет не ненависть, что было бы моим долгом, а сострадание, на которое ты не имеешь никакого права».[[8]](#footnote-8)

**Ценности**

Анализ Первой речи против Катилины показывает, что Цицерон очень часто апеллирует к **Ценностям**. Фактически, его речь выстроена на основе апелляции к ценностям Рима, к тому, что составляло моральный кодекс римлянина или «Римский дух».

Он включал в себя четыре ключевых критерия римского гражданина, известных как virtus (доблесть в сочетании с добродетелью):

- аспект благочестия (pietas);

- аспект верности (fides);

- аспект серьезности (gravitas);

- аспект твердости (constantia).[[9]](#footnote-9)

Учитывая важную роль ценностей в выработки правильной стратегии убеждения, участнику дебатов важно прояснить само понятие «ценность». На важность понятия «ценность» указывал Хаим Перельман, говоря, что *«Ценности являются базисом неформальной аргументации»*.

**Функции ценности**

Чтобы понять, почему так важно в стратегии убеждения оппонента и аудитории и аргументации учитывать ценности и умело использовать апеллирование к ним, необходимо, прежде всего, выяснить функции, которые ценности выполняют.

***Смысловая и телеологическая функция (Semantic and teleological function).*** Согласно ему, ценность – это нечто, что должно дать человеку возможность осмысленно прожить жизнь. Тоже самое относится к народу. Поэтому, одними из центральных содержаний ценности выступают Смысл и Цель, которые бывают взаимосвязанными.

Дело в том, что мир и человеческая жизнь сами по себе не имеют смысла. Это показал Альбер Камю в своем знаменитом «Эссе об Абсурде», в том месте, где он рассуждает об абсурде и самоубийстве. Он пишет, что *«Есть лишь одна по-настоящему серьезная философская проблема – проблема самоубийства. Решить, стоит или не стоит жизнь того, чтобы ее прожить, - значит ответить на фундаментальный вопрос философии. Все остальное – имеет ли мир три измерения, руководствуется ли разум девятью или двенадцатью категориями - второстепенно. Таковы условия игры»*.[[10]](#footnote-10)

Translation: “There is only one truly serious philosophical problem - the problem of suicide. To decide whether life is or is not worth living is to answer a fundamental question in philosophy. Everything else - whether the world has three dimensions, whether the mind is guided by nine or twelve categories - is secondary. These are the terms of the game".

Из этого следует, что *человек или социум сами конструируют смысл и цель своего существования, т.е. тем самым придают ценность своей жизни и миру*. Например, в теологических ценностных системах конструирование смысла идет вокруг идеи спасения души, и поэтому структура социума и процессы в нем выстраиваются таким образом, чтобы обеспечить человеческой душе спасение. Спасение души также играет роль конечной цели.

В антропоцентрических ценностных системах смысл заключается в том, чтобы сделать физического человека счастливым, удовлетворить его чувственные и интеллектуальные потребности, сделать его жизнь комфортной. Соответственно, и социум строится таким образом, чтобы все эти цели были достигнуты.

***Морально-нравственная функция (Moral function)***. Ценность – это нечто, что позволяет проводить различие между добром и злом, правильным и ошибочным, добродетелью и грехом, чистым и грязным, допустимым и недопустимым. Сумма подобных бинарных оппозиций формирует понятие или систему, известную как Мораль и Нравственность. Все общества имеют свои представления о морали, о том, что является нравственным, а что безнравственным. Зачастую, свою мораль имеют и отдельные социальные страты, например, буржуазия со своей буржуазной моралью. Мораль формирует в свою очередь систему табу. Мораль и нравственность также формируют модель позиционирования человека в социуме и социума в мире.

***Организационная функция (Organizational function)***. Ценность – это нечто, что позволяет привнести в мир Организацию, Порядок, Космос. Ценности создают из неупорядоченной среды (хаоса), в которой все находятся в войне всех против всех, создают порядок, опирающийся на определенные правила игры. Примером может служить история становления крупных народов и цивилизаций. В их основе лежит привнесение или создание системы ценностей, которые смогли организовать и структурировать ранее хаотичное и неустойчивое пространство.

***Утилитарная функция (Utilitarian function) (от латинского «utilitas» - «польза», «выгода»)***. Для понимания утилитарной функции «ценности» обратимся к философской концепции Утилитаризма, основателем которой был британский юрист Иеремия (Джереми) Бентам (1748-1832).

Утилитаризм относится к консеквенциональной группе этических теорий, наряду с эвдемонизмом, гедонизмом и разумным эгоизмом. Его основная максима *«Человек всегда должен поступать так, чтобы произвести наибольшее количество счастья для наибольшего количества людей» (A person should always act in such a way as to produce the greatest amount of happiness for the greatest number of people)*.

Это отличается его от гедонизма, эгоизма и эвдемонизма, которые носят больше индивидуальный характер. Создание счастья для максимального количества людей – это и есть фундаментальная Ценность утилитаризма.

Между тем, у утилитаризма есть в области морали важная черта, которая относится к трактовке моральности того или иного поступка. Суть состоит в том, что само действие поступка не может оцениваться с точки зрения моральности. «Моральная ценность того или иного поступка определяется его полезностью, его конечным результатом» (“The moral value of an action is determined by its usefulness, its final result”).

*«С точки зрения утилитаризма, любые поступки, пусть даже самые благородные, как быть милосердным, сострадательным являются пустыми, нейтральными в отрыве от результата. Они будут наполняться морально-нравственным цветом тогда и только тогда, когда будут известны их последствия. Отсюда также вытекает, что одно и то же действие в одних случаях может быть правильным, а в других случаях - не правильным. Ведь обстоятельства могут сложиться таким образом, что, к примеру, проявление в одном случае терпения принесет пользу, а в другом случае принесет лишь вред»*.[[11]](#footnote-11)

**Источник происхождения ценностей**

Для аргументатора в стратегическом плане важно также понять источник происхождения ценностей, и какого из них придерживается оппонент и аудитория. Как представляется, есть два основных источника – Иррациональный и Рациональный.

Иррациональный источник относится ко всему, что имеет нечеловеческую и легендарную природу – боги, духи, титаны, культурные герои как дети богов, которые принесли людям их первоначальные ценности.

В свою очередь имеет место и рациональное объяснение источника происхождения ценностей. В качестве примера приведем объяснение одного из отцов современной социологии Эмиля Дюркгейма (1858-1917), которое он дает в своем известном произведении «Элементарные формы религиозной жизни», где им анализируется тотемизм австралийских аборигенов. Он тоже прибегает к понятию «религиозное», но оно имеет происхождение нет от высших нечеловеческих сил, а имеет социальную природу.

Все его исследование строится на двух концептуальных парах – «общество (коллектив) и человек» (индивидуум) и «сакральное и профанное».

**Общество (коллектив) и человек (индивидуум)**.

Если проинтерпретировать Эмиля Дюркгейма, то только в коллективе/обществе человек может выйти за пределы «человеческого, слишком человеческого» как индивидуального. То, что древние греки называли «экстаз».

При этом, *«Коллективная сила не является полностью внешней по отношению к нам, она движет нас не только извне. Так как общество может существовать только в индивидуальных сознаниях и только через них, эта сила должна проникать в нас и организоваться в нас, становясь неотъемлемой частью нашего существа, тем самым возвышая и возвеличивая его»*.

Дюркгейм указывает, что «стимулирующее и вдохновляющее действие общества становится особенно заметным в определенных ситуациях». Так, *«Находясь в собрании людей, охваченных единой страстью, мы становимся восприимчивыми к чувствам и действиям, на которые не способны, когда ограничиваемся лишь собственными силами, но когда собрание расходится и мы остаемся в одиночестве, то, опустившись на свой обычный уровень, понимаем, насколько высоко мы были вознесены над самими собой»*.

В качестве примера подобной ситуации он приводит знаменитое заседание Учредительного собрания Франции 4 августа 1789 г., когда были полностью отменены привилегии духовенства и аристократии, что символизировало собой конец эпохи феодализма. Дюркгейм писал, что *«неожиданно пошло на самозабвенную жертву, которая днем ранее была отвергнута каждым из его членов и которой все они удивлялись днем позже»*. Нужно отметить, что инициативу за отмену привилегий взяли на себя аристократы - виконт де Ноайль, герцог д’Эгильон, герцог де Ларошфуко, граф де Ламет.

Этот феномен используется политическими, экономическими и конфессиональными партиями, которые *«стараются периодически устраивать встречи, где их приверженцы могли бы оживить общую веру, коллективно продемонстрировав ее. Чтобы укрепить чувства, которые зачахнут, если их предоставить самим себе, достаточно сблизить и сплотить за счет более близких и активных отношений друг с другом тех, кто эти чувства испытывает»*.

Энергетическое взаимодействие человека и коллектива наиболее ярко видно во время выступления оратора перед толпой. Дюркгейм особо **выделяет проступающие в поведении оратора черты, особенно когда удается установить контакт с толпой**.

*«Его язык отличает напыщенность, которая была бы смешна при обычных обстоятельствах; в его жестах читается властность; сама его мысль утрачивает чувство меры и легко впадает во всяческие крайности. Это происходит потому, что он чувствует в себе аномальный переизбыток сил, переполняющих его и стремящихся выплеснуться вовне; иногда ему кажется даже, что им овладела некая нравственная сила, которая значительно превосходит его собственные и для которой он является всего лишь проводником. Именно эти признаки отличают то, что часто называли* ***«демоном ораторского вдохновения»****. Итак, этот исключительный прирост сил иногда вполне реален: он появляется у оратора благодаря той самой группе, к которой обращается. Чувства, вызванные его словами, возвращаются к нему, но возросшими и усиленными, и они настолько же усиливают его собственное чувство. Порожденные им мощные энергии отзываются в нем самом и повышают его жизненную энергию. Говорит уже не простой индивид, а воплощенная и персонифицированная группа»*, - писал французский социолог.

Помимо этих преходящих и кратковременных состояний, Дюркгейм выделяет и *«более устойчивые, возникающие тогда, когда усиливающее влияние общества проявляется более глубоко, а зачастую и более ярко»*. Он пишет, что есть *«исторические периоды, когда под влиянием масштабных общественных потрясений социальные взаимодействия становятся гораздо более частыми и активными. Люди ищут встреч друг с другом и чаще собираются вместе. Результатом является всеобщее брожение, характерное для революционных и творческих эпох … Люди начинают жить иной, более насыщенной жизнью, нежели в обычные времена. Изменения относятся не только к нюансам и степени -* ***человек становится другим****. Страсти, которые им движут, настолько сильны, что находят выход лишь в насильственных и чрезмерных действиях —в актах сверхчеловеческого героизма или кровавого варварства…. Мы видим, как под влиянием всеобщей экзальтации самые обычные и безобидные буржуа превращаются либо в героев, либо в палачей»*. Примерами могут быть революции, крестовые походы.

Дюркгейм указывает, что энергетическая связь человека и общества происходит не только в исключительных случаях, но и ***в обычной бытовой жизни***. Согласно ему, *«В нашей жизни, если можно так выразиться, нет и мгновения, когда мы не получали бы притока энергии извне. Человек, исполняющий свой долг, получает от своих ближних разнообразные знаки уважения, симпатии и приязни, рождающие в нем ощущение комфорта, которое он обычно не замечает, но которое так или иначе поддерживает его. Чувства, которые общество испытывает по отношению к нему, усиливает его собственные чувства по отношению к себе. Поскольку он пребывает в моральной гармонии со своими ближними, его действия приобретают большую уверенность, смелость и кураж, как это бывает с верующим, который полагает, что чувствует обращенный на него благосклонный взор его бога. Таким образом происходит как бы непрерывная подпитка нашей нравственной сущности»*.

**Сакральное и Профанное**

Отношения человека и общества устанавливаются не только через эмоциональную сферу, но и через социальные механизмы, с помощью которого общество создает из человека как животного «человека цивилизованного». Причем отдельный человек получает эти блага извне. *«Мы говорим на языке, созданном не нами; мы применяем инструменты, которые изобретены другими; мы пользуемся правами, установленными до нас; каждое поколение получает доступ к сокровищнице знаний, которые были собраны не им, и т.д. Именно обществу мы обязаны этими разнообразными благами цивилизации, и если мы, как правило, не понимаем, из какого источника они получены, то для нас хотя бы очевидно, что это не результаты нашего собственного труда»*.

Наше воображение, которое Дюркгейм называет «религиозным воображением», из всего количества вещей, данных нам в обыденном опыте, выделяет именно определенный ряд вещей, выделяя из них те вещи и преобразуя их таким образом, чтобы они содержали в себе нечто, ***способное возвысить нас над самими собой***. Говоря другим словами, обыденные вещи превращаются в вещи, связанные с общественным воздействием на нас и выводом нас из состояния «человеческого, слишком человеческого».

Таким образом, все пространство вещей делится в сознании социума на две сферы – ***сакральную и профанную***. Дюркгейм дает следующее определение: *«Те и другие образуют в наших сознаниях две области ментальных состояний, различные и раздельные, как различны и разделены две формы жизни, которым они соответствуют. В результате у нас создается впечатление, что мы сталкиваемся с двумя разными типами реальности, отграниченных друг от друга четкой демаркационной линией: с одной стороны — мир профанных вещей, с другой — мир вещей священных»*.[[12]](#footnote-12)

**Очевидно, что ценности привязаны к миру сакральных вещей и на них распространяется запрет на критику**. «Если люди единодушно верят во что-то, то — по причинам, указанным выше, — это верование неприкосновенно, то есть его нельзя отрицать или оспаривать. Но запрет на критику является таким же запретом, как и любые другие: он указывает, что мы сталкиваемся с чем-то священным», - подчеркивает Дюркгейм.

Он также пишет, что общество постоянно создают священные вещи практически с нуля. *«Если оно вдруг увлеклось неким человеком, решив, что обнаружило в нем свои основные устремления, которые движут его, а также средства для их реализации, то этот человек возносится над остальными и как бы обожествляется. Общественное мнение будет наделять его величием, полностью аналогичным тому, которое оберегает богов»*.[[13]](#footnote-13)

**Процесс оформления ценностей: введение идей/вещей**

**в сферу сакрального**

***Первый*** или ***Универсальный уровень***. На этом уровне ценность сама по себе представляет «форму» или «пустую рамку», которая может быть потенциально заполнена, она имеет «потенциал отдельно взятого смысла». Здесь находится множество форм. К примеру, форма Бога или неких высших сил (духи предков), форма человека, форма любви, форма милосердия, форма родины, форма семьи, форма труда, свободы, долга и т.д. Все они в сумме формируют форму Блага. Именно этот уровень является общечеловеческим, так как он присутствует у всех человеческих групп, начиная от изолированных племен до крупных народов.

Возможны несколько объяснений природы этого общечеловеческого уровня, ценностей как форм. Это может быть объяснено их врожденностью как структур мозга, или особенностью структурой психической природы человека и социума, они могут быть архетипами, давящими на уровень сознания и т.д.

Особенностью этих ценностных форм является то, что они создают у человека стремление их заполнить. Скорее всего, это объясняется необходимостью человека установить приемлемые правила игры в социуме, обрести личный смысл для себя и для народа.

***Второй*** или ***Метафизический уровень***. На данном уровне ценность приобретает содержание, ее потенциальный смысл переводится в фазу актуальности. Человек/коллектив заполняет универсальные формы, дает им определения, дает им имя, определяет моральные принципы и в конечном итоге, что есть Благо. Создателями подобных систем выступают культурные герои, пророки, философы и идеологи Нового времени.

На этом уровне отмечается все многообразие ценностных систем мира, которая складывается из ответа на вопрос каждого народа на Земле, что есть ценность и Благо. Это можно также назвать «ценностным творчеством». В этой связи Западная система ценностей, которая претендует на статус универсальной, представляет собой всего лишь ответ Запада на вызов со стороны форм, лишь его вариант заполнения ценности как пустой рамки.

Если рассматривать эту ситуацию с позиции постструктурализма касательно равенства дискурсов, то западная ценностная система не имеет никаких преимуществ перед ценностной системой племени из сельвы Амазонки.

На метафизическом уровне всегда ставится вопрос о том, является или нет человек свободным в творении ценностей? На него даются два ответа – теологический и антропоцентрический.

По теологической версии, ценности ниспосылаются высшими силами через пророков и имеют статус «Закона». По антропоцентрической версии, ценности создаются самим человеком/социумом, который свободен в своем творчестве.

***Третий*** или ***Практический уровень***. На этом уровне происходит материализация ценностей. Она происходит на уровне масс и отдельного человека. Материализация метафизических ценностей означает строительство на их базе различных типов социумов и особого типа человека. Связка метафизический и практический уровень лежит в основе создания культур и цивилизаций.

**Нигилизм и борьба ценностных парадигм: позиция Ницше-Хайдеггера**

Когда мы говорим о ценностях, мы не можем обойти стороной два вопроса, связанные с ними – это ***нигилизм и борьба между ценностными***.

Проблема борьбы между ценностными системами за занятие приоритетного места на метафизическом уровне ставит вопрос о роли Нигилизма в ней. Одно из лучших объяснений процесса смены ценностных систем на Западе, которая также может быть применена к ценностным системам других ценностных ареалов, дал Мартин Хайдеггер в работе «Европейский нигилизм». Свою работу он основывает на анализе мыслей Ницше, изложенных им в произведении «Воля к власти».

Нигилизм происходит от латинского слова nihil, которое переводится как «ничто». Обычно под «нигилизмом» понимается отрицание общепринятых ценностей, идеалов и норм. Но, на самом деле, это более сложное понятие, которое включено в сложные процессы ниспровержения и утверждения ценностей на метафизическом уровне, или по-другому «вложения и изъятия ценностей».

Хайдеггер приводит определение нигилизма, которое дал Ницше: *«Что означает нигилизм? - Что верховные ценности обесцениваются. Пропала цель; пропал ответ на “зачем?”». Нигилизм Ницше «приравнивает к господству бессмысленности»*.

“What does nihilism mean? - That the highest values are devalued. The target has disappeared; the answer to the question “why?” disappeared." Nietzsche's nihilism "is equated with the realm of meaninglessness."

Согласно Ницше, наступление нигилизма как обесценивания верховных ценностей проходит **три стадии**. Но здесь нужно иметь в виду, что Ницше критикует именно платоновскую двухуровневую модель, частью которой является и Христианство. Его немецкий философ назвал «платонизмом для народа». Эта модель включает верхний метафизический уровень, где находятся «верховные ценности». Этот уровень наиболее реальный и ценный. Нижний уровень – это реальная жизнь или, как ее называет Ницше «земля», которая менее ценна.

***Стадия 1***. «Когда мы ищем смысл по всем происходящем, которая там нет. У сущего нет смысла. Под смыслом понимается и цель», - писал Хайдеггер. Говоря другими словами, имеющаяся система ценности не обеспечивает смысла и цели существования человека, а также мира, в котором он живет. Хайдеггер в этой связи ставит вопрос: *«Поскольку мы, однако, наведены на то, что человек во всём происходящем ищет какой-то «смысл», и коль скоро Ницше указывает на то, что эти поиски «смысла» кончаются разочарованием, то уже нельзя обойти вопрос, на каком основании и ради чего человек ищет смысл»*.

***Стадия 2***. Здесь у человека возникает психологическое состояние, порождаемое ощущением обесцененности сущего, когда рушится организованный характер бытия, в котором живет человек. Сквозь стены организованного, упорядоченного по определенной ценностной системе мира, начинает проявляться хаос. Это же наносит удар по ощущению человеком своей «самоценности» и его единства с миром (монизм). Хайдеггер пишет в этой связи: «Таким образом, заключает Ницше, человек вынужден ввести такую целостность и единство сущего, «чтобы иметь возможность верить в свою ценность».

**Стадия 3**. Здесь происходит полное утверждение в человеке неверия в метафизику, т.е. «*воздвигнутый «над» чувственностью и становлением (над «физическим»), т. е. метафизический мир».* Это можно интерпретировать как достижение точки полного неверия в существующую систему ценностей и ее мораль. Пик этой точки и есть Нигилизм, пустыня нигилизма, полное «изъятие ценностей из мира».

Современный британский философ Рэй Брассье так охарактеризовал ницшеанское понимание нигилизма: «Ницше видел, что в конечном счете проблема нигилизма - это проблема того, что делать со временем: зачем продолжать инвестировать в будущее, когда больше нет трансцендентального гаранта, положительный конец времени в качестве окончательного примирения или выкупа, обеспечивающий отдачу для этого вложения?».[[14]](#footnote-14)

Однако, Ницше считал, что история ценностей и человека не заканчивается и нигилизм является лишь промежуточным состоянием. Согласно ему, *«Для прохода через промежуточное состояние надо вглядеться в него как таковое со всей возможной осознанностью: для этого надо узнать истоки промежуточного состояния и вывести на свет первопричину нигилизма. Только из этой осознанности промежуточного состояния возникнет решающая воля к его преодолению»*.[[15]](#footnote-15)

1. Т.Н.Рузавин Методологические проблем аргументации, Москва 1997, стр. 6 [↑](#footnote-ref-1)
2. Каррас Честер Ли, Искусство ведения переговоров. стр. 30-31 [↑](#footnote-ref-2)
3. Т.Н.Рузавин Методологические проблем аргументации, Москва 1997, стр. 6 [↑](#footnote-ref-3)
4. https://gtmarket.ru/concepts/7231 [↑](#footnote-ref-4)
5. Т.Н.Рузавин Методологические проблем аргументации, Москва 1997, стр. 81-82 [↑](#footnote-ref-5)
6. Wittgenstein L. On Certainity. — Oxford, 1969. — P. 132—133. [↑](#footnote-ref-6)
7. https://www.dw.com/ru/ святой-бонифаций/a-1236636 [↑](#footnote-ref-7)
8. https://ancientrome.ru/antlitr/t.htm?a=1267350009 [↑](#footnote-ref-8)
9. Быт и история в античности: Сборник /Отв. ред . Г.С. Кнабе. М.: Наука. 1988. [↑](#footnote-ref-9)
10. Камю А. Бунтующий человек. Философия. Политика. Искусство.- Политиздат, 1990.-415с.-(Мыслители 20 века).-С.24-100 [↑](#footnote-ref-10)
11. https://cyberleninka.ru/article/n/moralnye-tsennosti-utilitarizma-i-ih-rol-v-sovremennom-obschestve [↑](#footnote-ref-11)
12. К этому можно добавить, что с сакральной сферой связаны символы, а с профанной - знаки [↑](#footnote-ref-12)
13. Эмиль Дюркгейм «Элементарные формы религиозной жизни. Тотемическая система Австралии». Издательский дом Дело, Мросква, 2018. - 738 стр. Стр. 358-365 [↑](#footnote-ref-13)
14. Ray Brassier, Nihil Unbound: Naturalism and Anti-Phenomenological Realism, Publisher ‏: ‎ Palgrave Macmillan; 2007th edition (November 8, 2007), - 275 pages [↑](#footnote-ref-14)
15. Хайдеггер М. Время и бытие: Статьи и выступления: Пер. с нем . — М.: Республика, 1993 . — 447 с. — (Мыслители XX в.) [↑](#footnote-ref-15)