

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/esse/406215>

Тип работы: Эссе

Предмет: Логика

-

Существуют определённые способы воздействия на людей, в частности, убеждение и принуждение. Наиболее часто встречающимся способом воздействия на поведение людей, несомненно, служит принуждение. Казалось бы, отличие принуждения от убеждения совершенно очевидно. На этот счёт существуют различные точки зрения, социологические, юридические, нравственные и др. Тем не менее, в этих вопросах существует достаточно много проблем и недопониманий.

В административно-правовых отношениях убеждение и принуждение являются неотъемлемыми компонентами. Учитывая то, что философская основа содержания любых понятий используется в каждой науке, в этом случае необходимо первоначальное осмысление с философской точки зрения таких категорий как «убеждение» и «принуждение».

Наиболее важно в данном случае рассматривать психологические основы процессов. С точки зрения философии суть убеждения и истины не совпадают. Чтобы убедить человека принять одни аргументы и не принять другие применяют различные приемы. С определенной степенью вероятности, каждый из приёмов срабатывает.

Самое важное – это понимать, что принуждение всегда осуществляется против воли и желания субъекта. Не важно, каким именно образом оно осуществляется, психическими или физическими средствами воздействия. Здесь возникает сложная нравственная проблема, где именно и как проходит грань в психической сфере между принуждением и убеждением. Психологи считают, что, к примеру, при сеансах гипноза все процессы направлены на лечение больного, и когда не обойтись лишь средствами убеждения. Особенно убедительно это может звучать, если речь идёт, к примеру, о таких проблемных социальных явлениях, как наркомания, или алкоголизм.

Очевидно, что специалисты в такого рода случаях уделяют внимание лишь положительным стереотипам поведения, то есть именно убеждению. Но значит ли это, что здесь отсутствуют элементы принуждения, которые строго оговариваются в законах [3]. Под убеждением всегда понимается согласие и желание испытуемого в изменении состояния сознания. Эти изменения могут быть реализованы различными способами со стороны специалиста. Это может быть простой рациональный совет, с консультацией, или сложно выстроенное аргументированное логическое убеждение. При этом никогда нельзя исключать наличие эмоционально-психологических факторов со стороны специалиста.

При убеждении важную роль всегда играют моральные принципы того, кто осуществляет процесс убеждения. Если процесс реализован сознательно и осмысленно, приобщение к убеждению может кардинально изменить мир испытуемого, включая изменение и его поведения.

С этой позиции можно рассматривать аргументацию как рациональную форму убеждения кого-либо. Само слово всё говорит за себя. Здесь убеждение основано на доводах разума и логики, где нет места эмоциям. Не идёт речи и о волевом, или ином воздействии или принуждении. Человек, способный приводить железные аргументы может быть незнаком с законами логики. Это происходит бессознательно, как некие нормы, которые безошибочно приводят к правильным результатам.

Именно логике принадлежит приоритет в рациональной аргументации. Здесь нельзя не признать, что самым убедительным в этом случае будет приведение конкретных фактов. Это не могут быть факты разрозненные, или неупорядоченные. Факты должны быть строго систематизированы и достичь этого возможно лишь благодаря законам логики, логическим умозаключениям и суждениям [8].

Разумного убеждения можно достичь лишь в том случае, если все заключения подтверждены истиной. Если этого не наблюдается, можно говорить о том, что убеждение превращается в принуждение. Для того, чтобы в этом процессе человек был убедительным, он должен иметь определённого рода жизненный опыт, профессионализм и компетентность в рассматриваемых вопросах. Для этого он сам должен быть убеждённым в правильности своих взглядов и подходов.

1. Абачиев С.К. Формальная логика с элементами теории познания: учебник для вузов / С.К. Абичев: - Ростов - на - Дону;- М.; Феникс, 2018,-635с.
2. Берков В.Ф. Логика, Учебное пособие / В.Ф. Берков, - М.: Тетра системс. - 2018. - 208 с.
3. Гладкий А.В. Введение в современную логику. М.: Едиториал УРСС. -2020. -346 с.
4. Кожеурова Н.С. Логика. Учебное пособие. М: Юрайт. -2018. – 320 с.
5. Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика. Учебник для бакалавров. М.: Проспект. -2018. - 240 с.
6. Макарова Н.А. О соотношении категорий «убеждение» и «принуждение» в современной юридической науке. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-sootnoshenii-kategoriy-ubezhdenie-i-prinuzhdenie-v-sovremennoy-yuridicheskoy-nauke> (дата обращения: 21.12.2023).
7. Разница между убеждением и принуждением. - URL: <https://oureverydaylife.com/difference-between-persuasion-coercion-8406618.html> (дата обращения: 21.12.2023).
8. Соотношение убеждения и принуждения в праве. - URL: <https://www.stud24.ru/civil-procedure/sootnoshenie-ubezhdeniya-i-prinuzhdeniya-v-222450-651284-page3.html> (дата обращения: 21.12.2023).

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/esse/406215>