

В.К. Ермолаев
PERSUADER/CONVAINCRE (PERSUADING/CONVINCING) – ПРОБЛЕМА ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗЛИЧЕНИЯ ДВУХ ВИДОВ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

В статье рассматривается проблема перевода на русский язык двух терминов, играющих важную роль в теории аргументации:

persuade/convince (persuader/convaincre). Для перевода *convince* подходит глагол «убеждать», но для перевода *persuade* трудно подобрать устойчивый эквивалент. Отсутствие в русском языке лексической пары, соответствующей *persuade/convince*, создает большие трудности для перевода иноязычных текстов и теоретических рассуждений.

This paper addresses the problem of translation into Russian of two terms crucial for argumentation theory – persuade/convince (persuader/convaincre). The absence of a lexical combination corresponding to persuade/convince in the Russian language creates difficulties translating foreign texts and theoretical arguments.

Ключевые слова: *убеждать, persuade, convince, «Новая риторика», перевод на русский*

Keywords: *persuade, convince, “The New Rhetoric”, Russian translation*

На русский язык «Новая риторика» Х. Перельмана и Л. Ольбрехтс-Тытеки в полном объеме еще не переводилась, и одна из трудностей, с которой придется столкнуться будущему переводчику этой книги, — поиск русских эквивалентов для пары терминов *persuader/convaincre*. Шестой параграф книги называется «*Persuader et Convaincre*» [29, Р. 34] и посвящен важной теме — различию между «логической», «объективной», «рациональной» и «не-логической», «субъективной», «не-рациональной» аргументацией. По сути, речь идет

о старом споре между «философами» и «риторами». Оппозиция, выраженная этими двумя терминами, играет важную роль не только в тексте «Новой риторики», но и во многих других классических философских текстах. Удачный выбор русских терминов для передачи смысловых оттенков *persuader/convaincre* имеет, поэтому, большое значение для рассуждений о соотношении логики и риторики. К сожалению, в русском языке отсутствуют слова, которые без всяких оговорок могли бы использоваться для этой цели. Ниже мы обсудим проблему с «филологической» точки зрения.

Для начала обратимся к английскому переводу «Новой риторики». Шестой параграф называется здесь «Persuading and Convincing» [30, P. 26]. В английском языке французской паре *persuader/convaincre* по смыслу и этимологии соответствует пара *persuade/convince*. Происходят эти глаголы (как английские, так и французские) от латинских глаголов *persuādēre* и *convincere*.

Латинское *convincere* образовано сочетанием глагола *vincere* (побеждать, одерживать верх) и интенсифицирующей приставки *con-* [36]. На русский язык этот глагол переводится как «уличать, доказывать» [4, с. 259].

Латинский глагол *persuādēre* состоит из интенсифицирующей приставки *per-* и глагола *suādēre* (советовать, уговаривать) [35]. На русский язык переводится как «убеждать, уверять, побуждать, склонять, уговаривать» [4, с. 757].

Глагол *suādēre*, в свою очередь, связан с прилагательным *suāvis*, которое происходит от индоевропейского корня *svād* (вкус) [36] и означает «приятный, привлекательный, вкусный, сладкий» [4, с. 960]. Таким образом, буквально *suādēre* означает «делать что-то привлекательным (для кого-то)» [22].

Смысловое различие между английскими глаголами *persuade* и *convince*, в соответствии с их этимологи-

ей, заключается в следующем: *convince* означает «привести кого-либо к твердому убеждению или определенному образу действий с помощью рассуждения или свидетельства», а *persuade* — сделать это либо теми же средствами, либо с помощью просьбы, «личного влияния».¹ Последняя альтернатива — при широком («риторическом») понимании *persuade* — включает многообразные способы не-рационального воздействия, от эмотивного значения слов до драматических жестов².

Обсуждая традиционное различие *persuader* и *convaincre*, авторы «Новой риторики» ссылаются как на английские тексты («Элементы риторики» Ричарда Уэтли, «Этика и язык» Чарльза Стивенсона), так и на французские («Эмиль» Руссо, «Мысли» Паскаля, «Трактат о психологии» Жоржа Дюма), из чего следует, что пары *persuader/convaincre* и *persuade/convince* рассматриваются ими как тождественные по смыслу.

Следует отметить также, что в старых классических текстах (например, «Элементах риторики» Уэтли) различие между *persuade* и *convince* приобретает характер оппозиции: *convince* относится лишь к формированию мыслей (убеждений), а *persuade* связано, главным образом, с побуждением к действию. Именно поэтому в «Новой риторике» говорится: «Для человека, стремящегося к результатам, *persuading* имеет преимуще-

¹ «Convince: to bring by the use of argument or evidence to firm belief or a course of action». – «Persuade: to induce to undertake a course of action or embrace a point of view by means of argument, reasoning, or entreaty... *Persuade* means to win someone over, as by reasoning or personal forcefulness» [21].

² «The most important of the nonrational methods will be called "persuasive," in a somewhat broadened sense. It depends on the sheer, direct emotional impact of words -- on emotive meaning, rhetorical cadence, apt metaphor, stentorian, stimulating, or pleading tones of voice, dramatic gestures, care in establishing *rapport* with the hearer or audience, and so on» [34, P. 139]. – «In being persuaded, a person is satisfied with affective and personal reasons». – Georges Dumas. *Traité de psychologie*. (Цит. по английскому переводу «Новой риторики» [30, P. 27].)

ство перед *convincing*, поскольку *conviction* — это лишь первая стадия на пути к действию» [30, P. 27].

Воспользуемся цитатами из сочинений Руссо и Паскаля, которые приводятся в «Новой риторике», чтобы выяснить, каким образом переводчики этих текстов решали интересующую нас проблему.

Фраза из «Эмилия», частично приведенная в «Новой риторике»³, полностью (в оригинале) выглядит так: «Il est aisé de *convaincre* un enfant que ce qu'on lui veut enseigner est utile: mais ce n'est rien de le *convaincre*, si l'on ne sait le *persuader* [здесь и ниже, в цитатах и их переводах, курсив мой — В.Е.]» [31].

Английский перевод Барбары Фоксли: «It is easy to *convince* a child that what you wish to teach him is useful, but it is useless to *convince* if you cannot also *persuade*» [32].

Русский перевод П.Д. Первова: «Легко *доказать* ребенку полезность того, чему хотят его научить; но это *доказывание* не имеет никакого значения, если не умеют его *убедить*» [15].

Таким образом, паре *convaincre/persuader* в русском переводе соответствует пара *доказать/убедить*.

К этому примеру можно добавить фрагмент из «Общественного договора» Руссо: «Ainsi donc le législateur ne pouvant employer ni la force ni le raisonnement, c'est une nécessité qu'il recoure à une autorité d'un autre ordre, qui puisse entraîner sans violence et *persuader* sans *convaincre*» [33].

Русский перевод: «Так, Законодатель, не имея возможности воспользоваться ни силою, ни доводами, основанными на рассуждении, по необходимости прибегает к власти иного рода, которая может увлекать за собою, не прибегая к насилию, и *склонять* на свою сторону, не прибегая к *убеждению*» [16, с. 181].

³ «Rousseau considered it useless to convince a child "if you cannot also persuade him"» [30, P. 27].

Здесь, как мы видим, пара *доказать/убедить* заменена другой: *убедить/клонить*. В первом случае *убедить* относится к *persuader*, а во втором — к *convaincre*. Это показывает, насколько трудно подобрать к французским (английским) терминам устойчивые русские эквиваленты.

Еще один классический текст, который упоминается в «Новой риторике» в связи с различием *convaincre* и *persuader* — фрагмент 821 (252) из «Мыслей» Паскаля:

«Car il ne faut pas se méconnaître, nous sommes automate autant qu'esprit. Et de là vient que l'instrument par lequel la *persuasion* se fait n'est pas la seule démonstration. Combien y a(-t)-il peu de choses démontrées? Les preuves ne *convainquent* que l'esprit, la coutume fait nos preuves les plus fortes et les plus crues. Elle incline l'automate qui entraîne l'esprit sans qu'il y pense. Qui a démontré qu'il sera demain jour et que nous mourrons, et qu'y a(-t)-il de plus cru? C'est donc la coutume qui nous en *persuade*... Quand on ne croit que par la force de la *conviction* et que l'automate est incliné à croire le contraire ce n'est pas assez» [27, P. 149].

Английский перевод У. Ф. Троттера:

«For we must not misunderstand ourselves; we are as much automatic as intellectual; and hence it comes that the instrument by which *conviction* is attained is not demonstrated alone. How few things are demonstrated? Proofs only *convince* the mind. Custom is the source of our strongest and most believed proofs. It bends the automaton, which *persuades* the mind without its thinking about the matter. Who has demonstrated that there will be a tomorrow, and that we shall die? And what is more believed? It is, then, custom which *persuades* us of it... It is not enough to believe only by force of *conviction*, when the automaton is inclined to believe the contrary» [28, P. 73].

Русский перевод Ю. Гинзбург:

«Не следует заблуждаться на свой счет, мы представляем собой столько же автомат, сколько дух. Поэтому орудие *убеждения* у нас — не одни лишь доказательства. Много ли вещей было доказано? Доказательства *убеждают* только разум, обычай делает их весомей и достоверней. Он склоняет автомат, а тот направляет разум без вмешательства мысли. Кто доказал, что завтра будет день и что мы умрем, и чему люди верят больше, чем этому? *Убедил* нас в том обычай... Когда мы верим только по *убеждению разума*, а автомат склоняется верить в противоположное — этого мало» [13, с. 297].

В английском переводе *persuasion* во втором предложении передано как *conviction*, и это, по видимому, нарушает ясное разделение *persuasion* и *conviction* в оригинальном тексте. Кроме того, «entraîne l'esprit» переведено как «*persuades the mind*», что вряд ли можно считать удачным.

В русском переводе Ю. Гинзбург различие между двумя глаголами исчезает — оба передаются словом «убедить».

Рассмотрим дополнительно перевод этого фрагмента Э. Линецкой:

«Ибо не следует заблуждаться на свой счет: мы — и бездушные механизмы, и одушевленные существа, и, следовательно, *убедить* вас в чем-то можно не только с помощью очевидного. На свете так мало очевидного! Доказательства *убедительны* только для разума. Куда неотразимее доказательства обычая: он воздействует на автомат, который затем незаметно склоняет на свою сторону разум. Кто и когда доказал, что завтра снова наступит день и что все мы смертны? А вместе с тем, кому придет в голову оспаривать эти утверждения? Итак, *убедил* нас в них обычай... Если человек верует лишь по подсказке рассудка, меж тем как автомат в нем

склонен верить противоположному, вера его шатка» [14, с. 216].

Здесь также для передачи двух французских слов используется одно русское слово *убедить*.

Прежде чем обратиться к современным научным работам, рассмотрим еще один фрагмент на немецком языке. Авторы «Новой риторики» цитируют начало Третьего раздела «Канона чистого разума» в «Критике чистого разума», где обсуждается различие между *Überzeugung* и *Überredung*:

«Das Fürwahrhalten ist eine Begebenheit in unserem Verstande, die auf objektiven Gründen beruhen mag, aber auch subjektive Ursachen im Gemüte dessen, der da urteilt, erfordert. Wenn es für jedermann gültig ist, sofern er nur Vernunft hat, so ist der Grund desselben objektiv hinreichend, und das Fürwahrhalten heißt alsdann *Überzeugung* [здесь и ниже – курсив Канта]. Hat es nur in der besonderer Beschaffenheit des Subjekts seinen Grund, so wird es *Überredung* genannt. *Überredung* ist ein bloßer Schein, weil der Grund des Urteils, welcher lediglich im Subjekte liegt, für objektiv gehalten wird. Daher hat ein solches Urteil auch nur Privatgültigkeit, und das Fürwahrhalten läßt sich nicht mitteilen... *Überredung* demnach kann von der *Überzeugung* subjektiv zwar nicht unterschieden werden, wenn das Subjekt das Fürwahrhalten, bloß als Erscheinung seines eigenen Gemüts, vor Augen hat; der Versuch aber, den man mit den Gründen desselben, die für uns gültig sind, an anderer Verstand macht, ob sie auf fremde Vernunft eben dieselbe Wirkung tun, als auf die unsrige, ist doch ein, obzwar nur subjektives, Mittel, zwar nicht *Überzeugung* zu bewirken, aber doch die bloße Privatgültigkeit des Urteils, d. i. etwas in ihm, was bloße *Überredung* ist, zu entdecken» [23, S. 848-849].

В «Новой риторике» на английском этот фрагмент дается в переводе Джона Мейкелджона:

«If a judgement is valid for every rational being, then its ground is objectively sufficient, and it is termed a *conviction*. If, on the other hand, it has its ground in the particular character of the subject, it is termed a *persuasion*. Persuasion is a mere illusion, the ground of the judgement, which lies solely in the subject, being regarded as objective. Hence a judgement of this kind has only private validity – is only valid for the individual who judges, and the holding of a thing to be true in this way cannot be communicated... Persuasion, accordingly, cannot be subjectively distinguished from conviction, that is, so long as the subject views its judgement simply as a phenomenon of its own mind. But if we inquire whether the grounds of our judgement, which are valid for us, produce the same effect on the reason of others as on our own, we have then the means, though only subjective means, not, indeed, of producing conviction, but of detecting the merely private validity of the judgement; in other words, of discovering that there is in it the element of mere persuasion» [30, P. 28].

В оригинальном издании «Новой риторики» фрагмент цитируется на французском; для перевода *Überzeugung* и *Überredung* используются те же слова, что и в переводе на английский: *conviction* и *persuasion* [29, P. 37].

Таким образом, в переводах «Критики чистого разума» пара *überreden/überzeugen* соответствует пара *persuader/convaincre* (*persuade/convince*). Это соответствие подтверждает и старинный словарь синонимов Эберхарда [19].

Обратимся теперь к русскому переводу «Критики чистого разума», изданному в серии «Философское наследие». Рассматриваемый фрагмент переведен здесь следующим образом:

«Если суждение значимо для каждого, кто только обладает разумом, то оно имеет объективно достаточ-

ное основание, и тогда признание истинности его называется *убеждением*. Если же оно имеет основание только в особом характере субъекта, то оно называется *уверенностью* (*Überredung*) [курсив переводчика – В. Е.].

Уверенность есть лишь видимость, так как [в этом случае] основание суждения, находящееся только в субъекте, принимается за объективное основание. Поэтому такое суждение имеет только индивидуальную значимость, и признание истинности его не может быть предметом сообщения...

Итак, с субъективной стороны уверенность, правда, нельзя отличить от убеждения, если субъект рассматривает признание суждения истинным только как явление в своей душе; но попытка установить, производят ли и на чужой разум значимые для нас основания суждения такое же действие, как и на наш, служит средством, правда лишь субъективным, имеющим своей целью если не достигнуть убеждения, то хотя бы обнаружить лишь индивидуальную значимость суждения, т. е. то в нем, что есть лишь уверенность» [6, Т. 3, с. 672-673].

Немецкому *Überzeugung* в переводе соответствует *убеждение*, а *Überredung* – *уверенность*. При этом в последнем случае в скобках приводится немецкое выражение, что, видимо, указывает на некоторую искусственность русского эквивалента. Та же терминология используется и в переводе «Пролегоменов»:

«Damit sie nun als Wissenschaft nicht bloß auf trügerische *Überredung*, sondern auf Einsicht und *Überzeugung* Anspruch machen könne...» [25, S. 157].

«Итак, чтобы метафизика могла как наука претендовать не только на обманчивую *уверенность*, но и на действительное понимание и *убеждение*...» [8, Т.4 Ч.1, с. 190].

Таким образом, столкнувшись с проблемой различения *convaincre* и *persuader* в текстах на французском, переводчики используют пару *доказать/убедить* или *убедить/клонить*, либо обходятся одним словом *убедить*. В переводах кантовских текстов *Überzeugung/Überredung* передается как *убеждение/уверенность*.

Перейдем от этих примеров к обсуждению того, какими возможностями располагает русский язык для различения интересующих нас глаголов.

Как уже говорилось, *convince* происходит от латинского *vincere* — побеждать. Русское *убеждать* имеет корень «бежд» и связано со словом «беда», от которого, предположительно, происходит «победа» [2]. Поэтому этимологически *убеждать* хорошо подходит для перевода *convince*. Дополнительным преимуществом является то, что имеется существительное *убеждение*, обозначающее как действие, так и состояние по глаголам *убеждать, убеждаться*. Во множественном числе это слово может обозначать «доводы» («никакие убеждения не действовали») или «систему взглядов» («какие ваши политические убеждения») [1].

В словарях Ожегова и Ушакова дается два значения слова *убедить*: 1. заставить поверить чему-н. («У. в своей правоте»), 2. уговаривая, склонить к чему-н. («У. кого-н. лечиться») [12]. Во втором значении *убедить (убеждать)* близко к значению *persuade*. Еще больше оно сближается с *persuade* в словаре Даля, где второе его значение определяется так: «упрашивать, умолять, с(при)клонять, увещевать, усиленно просить».

Таким образом в ненаучной речи слово *убеждать* по своим значениям соотносится как с *convince*, так и с *persuade*. В современном английском языке происходит

сближение этих терминов⁴. Но в теории коммуникации важно сохранить различие между ними.

Если слово *убеждать* подходит для любого члена из пары *persuade / convince*, то выбор «дополнительного» к нему термина представляет большие трудности. Наиболее естественным представляется соотнести глагол *убеждать* с глаголом *convince* и затем поискать термин для *persuade*.

Возьмем в качестве первого кандидата термин *уверенность*, который используется в переводах кантовских работ. Сопоставление *убеждения* и *уверенности* встречается уже у И. В. Киреевского в письме 1830-го года: «Говоря об главном моменте христианства, он не мог достигнуть до него иначе, как поднявшись на вершину своей веры, туда, где вера уже начинает граничить с философией. Но там, где философия сходится с верою, там весь человек, по крайней мере духовный человек. Коснувшись этого разбора двух миров, мира разумного *убеждения* и душевной *уверенности*, он должен был разорвать все понятия о их взаимном отношении, представить веру и философию в их противоположности и общности, следовательно, в их целостном, полном бытии» [1].

Если *уверенность* выбрана для перевода английского *persuasion* и немецкого *Überredung*, то в качестве однокоренного глагола нам придется взять глагол *уверять*. Одна из главных трудностей в том и заключается, что нам нужны однокоренные слова, обозначающие как действие, так и состояние. Например, в кантовской «Логике» есть фрагмент, посвященный сопоставлению

⁴ Сообщения на интернет-страницах, посвященных английскому языку. «Since the 1950s, however, convince has been commonly used as a synonym for persuade in North America. The New Oxford Dictionary of English (1998) suggests there is nothing wrong with the trend...» [20]. – «However, convince is now increasingly used to mean "to persuade to do sth" and followed by an infinitive.(source: Longman Dictionary of The English Language. Ed. Viking, Penguin)» [35].

убеждения и уверенности, и в нем встречается такая фраза: «Кто знает, что составляет достоверность, тот не спутает легко *уверенность* с *убеждением* и, следовательно, не позволит себя легко *убедить*» [7, с. 380]. В оригинале мы читаем: «Der da weiß, was zur Gewißheit gehört, wird *Überredung* und *Überzeugung* nicht leicht verwechseln und sich also auch nicht leicht *überreden* lassen» [24]. Здесь глагол *überreden* соотносится с существительным *Überredung* и вместе с ним противопоставляется существительному *Überzeugung* (убеждение). Поэтому перевод этого слова глаголом *убедить* затемняет смысл фразы. Заменив *убедить* на *уверить*, мы получим: «Кто знает, что составляет достоверность, тот не спутает легко *уверенность* с *убеждением* и, следовательно, не позволит себя легко *уверить*». Несмотря на несколько «архаический» оттенок слова *уверить*, эта фраза кажется вполне приемлемой. Название параграфа из «Новой риторики» переводилось бы в этом случае так: «Убеждение и уверение». Выглядит такой перевод не слишком удачным, но если бы слово *уверение* было привычным, устоявшимся термином, то, возможно, впечатление было другим.

У глагола *уверить* (в качестве эквивалента *persuade* и *überreden*) есть один важный недостаток: в нем не слышится «склонение к действию». Можно сказать «убедили проголосовать», но нельзя сказать «уверили проголосовать» — возможна только сложная конструкция «уверили в необходимости проголосовать» (хотя и здесь остается еще место для сомнений, будет ли голосовать «уверившийся»). Эта особенность русского глагола, возможно, объясняется тем, что этимологически *уверить* родственно «вере», а корень *вер-* происходит от индо-европейского *wēr-* (истина) — здесь нет связи со «сладкоречивым уговариванием»; *persuade*, напомним, этимологически связано со *sweet* (сладкий), а *überreden* — с *rede* (речь).

Глагол *склонять* кажется уместным для перевода *persuade*, однако существительное *склонение* вряд ли можно принять как обозначение ситуации, когда кто-то склоняет кого-то к чему-то.

Принимая во внимание этимологию *überreden*, можно рассмотреть такие варианты как *увещевать*, *уговаривать*. Первый из этих глаголов слишком архаичен и имеет отчетливую «этическую» окраску; второй широко используется в современных работах, посвященных речевому воздействию, и его можно считать главным кандидатом на роль русского эквивалента для *persuade* (об этом — ниже).

Рассмотрим теперь тот случай, когда *persuade* переводится словом *убеждать*. При этом возникает проблема перевода *convince*. В русском «Эмиле» (см. выше) для этой цели используется слово *доказывать*. Выражение *доказательная речь* широко используется в школьных методиках («чёткая, доказательная, образная устная и письменная речь ученика — показатель его умственного развития»); оно встречается также и в других контекстах («Акунин хорошо *видит*. Именно точка зрения, а не линейная повествовательная логика, логика письменной доказательной речи обеспечивает у него решающий критерий достоверности» [10]. — «Это было время возникшей "интеллектуальной страсти" к силе логоса, страсти, которая неразрывно связана с демократическими реалиями афинского полиса: политическая борьба, суды, рыночные споры и т. д., где убедительная и доказательная речь получила роль необходимого инструмента» [9]).

При таком выборе название параграфа в «Новой риторике» выглядело бы так: «Доказательство и убеждение» («Доказывание и убеждение», «Доказывать и убеждать»). Этот перевод не кажется неприемлемым. У глагола *доказывать* (как эквивалента *convince*) есть, однако, тот недостаток, что мы не имеем однокоренного

существительного, обозначающего состояние того, кому что-то «доказали». Слово *убеждение*, которое используется в переводах кантовских работ, кажется единственно подходящим для этой цели. И это сильный аргумент в пользу того, чтобы выбрать глагол *убеждать* для перевода *convince*.

Посмотрим теперь, какая терминология используется в современных работах по филологии, риторике, речевой коммуникации, прагматингвистике и т. д.

Филологи в своих теоретических работах, судя по всему, без колебаний используют как эквивалент *persuading* (*persuasion*) термин *уговаривание*. Например: «Зона воздействия на мнение и побуждение к действию включает микрзоны «уговаривание» с центром *persuade*, «совет» с центром *advise*, «приказ» с центром *order*, «возражение» с центром *oppose*» [18]. Или: «В работе раскрывается понятие ситуации «дипломатические переговоры» и освещаются реализуемые при этом такие формы речевого воздействия, как аргументация, убеждение, уговаривание...» [11]. — «Особенности реализации стратегии уговаривания в современном английском языке» [17].

Ясную формулировку оппозиции *убеждения/уговаривание* дает философ А. Денежкин: «В прагматическом отношении предельным основанием различения теоретического (критически-рефлексивного) и “чисто” риторического дискурсов является оппозиция двух видов убеждающего воздействия — “убеждения” с помощью аргументов, притязающих на статус знания и потому могущих быть оцененными как истинные или ложные, и “уговаривания” с помощью риторических “инструментов” — средств, в отношении которых применимы скорее критерии успешности или эффективности (*Convincing vs. Persuading, Überzeugen vs. Überreden*)» [5].

Глагол *уговаривать*, по-видимому, лучше всего подходит для перевода «Persuader et Convaincre» («Persuading and Convincing») – «Убеждать и уговаривать» выглядит совсем неплохо. По Далю, *уговаривать* означает «убеждать доводами, упрашивать, соглашать, склонять к чему», что очень близко к определению *persuade*. Трудно сказать, однако, может ли этот термин остаться единственным эквивалентом для *persuade* при расширении контекста. В современной лингвистике приняты термины «персуазивный», «персуазивность», «персуазив» и даже «персуазорий» [3]. Эти термины давно используются и в работах на немецком языке [26]. Выражения «уговаривающая коммуникация», «уговаривающая интенция», «уговаривающий дискурс», «макроакт уговаривания» вряд ли покажутся приемлемыми лингвистам (хотя, возможно, все дело в привычке).

Для произношения обороты с терминами вроде «персуазивность» довольно трудны («речевой макроакт персуазивности»), но этот недостаток, по-видимому, компенсируется широкими возможностями для построения производных слов. Среди таких новых слов, однако, нет глагола и существительного, начинающихся на *персуа-*, которые бы заменили русское *уговаривать* и *уговаривание*. Поэтому для перевода «Persuader et Convaincre» переводчику, скорее всего, придется искать слова с русскими корнями.

Список литературы

1. Виноградов В.В. «Убедить, убеждение». // Виноградов В. В. История слов. М.: Толк, 1994. [Электронный ресурс] URL: http://etymolog.ruslang.ru/vinogradov.php?id=ubedit_ubegdenie&vol=1 (дата обращения к этому адресу и остальным указанным адресам: 5.11.2010).

2. Викисловарь. Статьи: «убеждать», «победа». [Электронный ресурс] URL: <http://ru.wiktionary.org/wiki/>.
3. *Голоднов А.В.* Лингвопрагматические особенности персуазивной коммуникации (на примере современной немецкоязычной рекламы): дис. ... канд. филол. наук. СПб.: 2003.
4. *Дворецкий И.Х.* Латинско-русский словарь. М.: Русский язык. 1976.
5. *Денежкин А.* Реплика. // Логос. 2000 №1. [Электронный ресурс] URL: http://www.ruthenia.ru/logos/number/2000_1/2000_07.html.
6. Кант И. Критика чистого разума // Кант И. Собр. соч. в 6 томах. Т. 3. М.: Мысль. 1964.
7. *Кант И.* Логика // Кант И. Трактаты и письма. М.: «Наука». 1980.
8. *Кант И.* Прологомены ко всякой будущей метафизике // Кант И. Собр. соч. в 6 томах. Т. 4. Ч.1. М.: «Мысль». 1965.
9. *Кислов А.Г.* Логика формальная // Философский словарь онлайн. [Электронный ресурс] URL: [http://mirslovarei.com/content fil/LOGIKA-FORMALNAJA-5440.html](http://mirslovarei.com/content_fil/LOGIKA-FORMALNAJA-5440.html).
10. *Манцев И.* Кинообозрение Игоря Манцева // Новый мир. 2002 №12. [Электронный ресурс] URL: http://magazines.russ.ru/novyi_mi/2002/12/manc.html.
11. *Оберемченко Е.Ю.* Исследование основных аспектов речевого воздействия в ситуации речевых переговоров (Аннотация). // Известия Южного Федерального Университета. Филологические науки. 2008. Вып. 3. [Электронный ресурс] URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=11787827>.
12. *Ожегов С.И.* Статья «Убедить» // Ожегов С.И. Толковый словарь онлайн. [Электронный ресурс]

URL:

<http://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=32673>.

13. *Паскаль Б.* Мысли. Пер. Ю. Гинзбург. М.: Издательство имени Сабашниковых. 1995.
14. *Паскаль Б.* Мысли. Пер. Э. Линецкой. СПб.: Северо-Запад. 1995.
15. *Руссо Ж.-Ж.* Педагогические сочинения: В 2-х т. Т. 1. М.: Педагогика, 1981. [Электронный ресурс] URL: <http://lib.rus.ec/b/148349>.
16. *Руссо Ж.-Ж.* Об Общественном договоре, или Принципы политического Права. Перевод с франц. А. Д. Хаютина и В. С. Алексеева-Попова. // Руссо Ж. Ж. Трактаты. М.: Наука. 1969.
17. *Слепцов Г.С.* Особенности реализации стратегии уговаривания в современном английском языке. Выступление на студенческой конференции Педагогического института Южного Федерального Университета. 2010. [Электронный ресурс] URL: http://pi.sfedu.ru/pageloder.php?pagename=science/conferences/year_of_teacher
18. *Стойкович Л.Ю.* Лексико-семантическое поле английских глаголов речепроизводства. Автореферат дис... канд. Филол. наук. Самара. 2007.
19. *Eberhards J.A.* Synonymisches Handwörterbuch der deutschen Sprache (1802). [Электронный ресурс] URL: <http://www.textlog.de/37902.html>.
20. English Usage. [Электронный ресурс] URL: <http://www.yaelf.com/swot.shtml>.
21. Farlex Free Dictionary (статьи «convince» и «persuade»). [Электронный ресурс] URL: <http://www.thefreedictionary.com>.
22. *Harper D. Sweet* // Harper D. Online Etymology Dictionary. [Электронный ресурс] URL: <http://www.etymonline.com/index.php?term=sweet>.

23. *Kant I.* Kritik der reinen Vernunft. Zweite Auflage. Riga.: 1787.
24. *Kant I.* Logik. Königsberg. 1800. [Электронный ресурс] URL: [www.textlog.de:
http://www.textlog.de/kant-logik-ueberzeugung.html](http://www.textlog.de/ueberzeugung.html).
25. *Kant I.* Prolegomena zu einer jeden künftigen Metaphysik. Humburg: Felix Meiner Verlag. 2001.
26. *Kopperschmidt J.* Allgemeine Rhetorik: Einführung in die Theorie der Persuasiven Kommunikation. Stuttgart: Kohlhammer. 1973.
27. *Pascal B.* Pensées. [Электронный ресурс] URL: <http://www.ub.uni-burg.de/fileadmin/ub/referate/04/pascal/pensees.pdf>.
28. *Pascal B.* Pensées. Translated by W. F. Trotter. New York: E. P. Dutton. 1958. [Электронный ресурс] URL: <http://www.gutenberg.org/files/18269/18269-h/18269-h.htm>.
29. *Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L.* Le nouvel rhétorique: Traite de l'argumentation. – Paris: Press universitaires de France. 1958. [Электронный ресурс] URL: <http://www.scribd.com/doc/19127878/Charles-Perelman-Et-L-OlbrechtsTyteca-Traite-de-L-Argumentation-Puf-1958>
30. *Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L.* The New Rhetoric: a Treatise on Argumentation. University of Notre Dame Press. Notre Dame: 1969.
31. *Rousseau J.-J.* Émile, ou De l'éducation. Livre III. [Электронный ресурс] URL: http://fr.wikisource.org/wiki/%C3%89mile_ou_De_1%E2%80%99%C3%A9ducation/%C3%89dition_1852/Livre_III.

32. *Rousseau J.-J. Emile.* [Электронный ресурс] URL: <http://www.gutenberg.org/ebooks/5427>.
33. *Rousseau J.-J. Du contrat social. Chapitre 2.7.* [Электронный ресурс] URL: http://fr.wikisource.org/wiki/Auteur:Jean-Jacques_Rousseau.
34. Stevenson Ch. *Ethics and Language.* New Haven: Yale University Press. 1944.
35. UsingEnglish.com. [Электронный ресурс] URL: <http://www.usingenglish.com/forum/ask-teacher/22554-convince-persuade.html>.
36. Wiktionary. Статьи «convinco», «persuadeo», «suadeo». [Электронный ресурс] URL: <http://en.wiktionary.org/wiki/convinco#Latin>, <http://en.wiktionary.org/wiki/persuadeo>, <http://en.wiktionary.org/wiki/suadeo>.

Об авторе

Ермолаев Владимир Константинович – магистр философии, выпускник докторантуры кафедры истории философии Латвийского государственного университета, vla-erm@yandex.ru.

About author

Vladimir K. Yermolayev, MPhil, postdoctoral graduate of the Department of Philosophy, University of Latvia, vla-erm@yandex.ru.