**КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

по дисциплине «Теория и практика формирования убеждений», кафедра логики.

 Преподаватель: Ивлев Ю.В.

 МФК

 Вид учебной работы: лекции, практические занятия.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дата занятия | Тема | Виды материалов, направляемых студентам | Формат дистанционной работы |
| 18.03.202025.03.20201.04.2020 | Лекции: «Правила аргументации и критики. Правила, ошибки и уловки по отношению к тезису». | Раздел учебника Ивлева Ю.В. «Теория и практика аргументации». Конспект лекций (разослан).  | Консультации по интернету. |
| 08.04.202015.04.2020 | Лекции: «Правила аргументации и критики по отношению к аргументам и форме аргументации и критики». | Разделы учебника Ивлева Ю.В. «Теория и практика аргументации». Конспект лекций (прилагается). | Консультации по интернету. |
| 29.04.2020 | Лекция: «Логико-методологические основы аргументации и критики».  |  Раздел учебника Ивлева Ю.В. «Теория и практика аргументации». Конспект лекций (прилагается). | Консультации по интернету. |
| 06.05.2020 | Лекция: «Другие средства формирования убеждений: риторические, психологические, эгоистические и др.». | Раздел учебника Ивлева Ю.В. «Теория и практика аргументации». Конспект лекций (прилагается). | Консультации по интернету. |
| 13.05.2020 | Дискуссия по проблеме перспективности и недостатках дистанционного образования. | Использовать рекомендации по проведению дискуссий из учебно-методического комплекса. | Если очных занятий к этому времени не будет, то организуем видеоконференцию |

***Всем студентам подготовить выступления по темам курсовых работ – речи, в которых используются знания, полученные в результате изучения данного курса. Если не будет возможности произнести эти речи перед аудиторией, то прислать тексты преподавателю по интернету.***

**Правила по отношению к аргументам. Возможные ошибки уловки.**

**Первое правило**: *аргументы должны быть сформулированы явно и ясно*.

Для выполнения этого правила необходимо:

(1) перечислить все аргументы; если в процессе аргументации от каких-то аргументов отказываются, изменяют аргументы, приводят новые, это должно оговариваться;

(2) произвести классификацию аргументов, то есть сгруппировать их по типам. Например, аргументируя целесообразность покупки товаров данной фирмы, выделить группу аргументов, подтверждающих качество товаров, группу аргументов, подтверждающих модность товаров и т.д. Аргументирую необходимость отмены моратория на смертную казнь в России, выделить группу аргументов, обосновывающих экономическую целесообразность моратория, религиозную и т.д.;

(2) уточнить дескриптивные термины;

(3) выявить логическое содержание аргументов; уточнить квантор­ные слова, логические связки, модальные термины;

(4) уточнить оценочные характеристики аргументов (являются ли они истинными или правдоподобными утверждениями).

В основе софизма «Лошадь может быть рыжей. Белая лошадь не может быть рыжей. Следовательно, белая лошадь – не лошадь» лежит нечеткая формулировка аргументов (и тезиса).

Аргументы и тезис следует уточнить таким образом:

Некоторые лошади рыжие.

Ни одна белая лошадь не является рыжей.

Ни одна белая лошадь не является лошадью.

Или так:

Некоторые лошади рыжие.

Ни одна белая лошадь не является рыжей.

Некоторые белые лошади не является лошадьми.

В том и другом случаях рассуждения оказываются неправильными.[[1]](#footnote-1)

**Правило второе**: *аргументы должны быть суждениями, полностью или частично обоснованными.*

Применительно к доказательству и опровержению это правило формулируется так: аргументы должны быть полностью обоснован­ными (логически или фактически).

При нарушении второго правила возникает ошибка "*необоснованный аргумент*". В доказательствах и опровержениях соответствующая ошибка имеет название "*недоказанный аргумент*".

Существует несколько разновидностей ошибки "*необоснованный аргумент*".

**1.** "*Ложный аргумент*". Совершая эту ошибку, в качестве аргумента приводят необоснованное утверждение, являющееся к тому же ложным. Однако при этом о ложности аргумента аргументатор не знает.

Какой-то из аргументов является ложным, если совокупность аргу­ментов противоречива. Так, адвокат находит противоречие в речи прокурора: «Касаясь отрицания Бураковым совершения убийства, про­курор призывал вас, товарищи судьи, "не плестись в хвосте у изолгав­шегося мальчишки Буракова". Касаясь же тех показаний, где Бураков признавался в убийстве, прокурор призывает вас, товарищи судьи, верить показаниям подсудимого, так как они были даны им добро­вольно, да еще в присутствии педагога»[[2]](#footnote-2)1.

Аргумент может быть ложным вследствие самопротиворечивости. Таковым является утверждение Сократа "Я знаю, что я ничего не знаю". В самом деле, если Сократ ничего не знает, то он не знает и того, что он ничего не знает.

Данную ошибку совершают также тогда, когда обосновывают ут­верждения о фактах, окончательную оценку которых можно осущест­вить лишь в будущем. Например, обосновывая правильность проводи­мых экономических реформ, используют аргументы: "Через полгода реформы принесут значительный эффект", "Снижения уровня жизни населения не произойдет" и т.д.

**2.** "*Лживый аргумент*" — такое (сомнительное с точки зрения семантики) название дали логики прошлого ошибке, заключаю­щейся в приведении в качестве доводов утверждений, ложность кото­рых известна аргументатору. Совершение такой ошибки в большин­стве случаев является уловкой.

Варианты "лживого аргумента".

(1) "*Шуточный лживый аргумент*". Такая ошибка совершена в сле­дующем рассуждении.

"У меня есть отец и мать. У моего отца и у моей матери тоже, конечно, были отец и мать. Значит, выходя к третьему поколению, я нахожу у себя четырех предков.

Каждый из моих двух дедов и каждая из моих двух бабушек также имели отца и мать. Следовательно, в четвертом поколении у меня восемь предков. Выходя к пятому, шестому, седьмому и т.д. поко­лению назад, я нахожу, что число моих предков все возрастает и притом чрезвычайно сильно. А именно:

во 2 поколении 2 предка;

в 3 поколении 4 предка;

в 4 поколении 8 предка

в 20 поколении 524 288 предков.

Вы видите, что 20 поколений назад у меня была уже целая армия прямых предков, численностью больше полмиллиона. И с каждым даль­нейшим поколением это число удваивается.

Если считать, как это обычно принимается, по три поколения в столетие, то в начале нашей эры, 19 веков тому назад, на земле должно было жить несметное количество моих предков: можно вычис­лить, что число их должно заключать в себе 18 цифр.

Чем дальше в глубь веков, тем число моих предков должно воз­растать. В эпоху первых фараонов численность их должна была дохо­дить до умопомрачительной величины. В каменный век, предшество­вавший египетской истории, моим предкам было уже, вероятно, тесно на земном шаре" (Пять минут на размышление. М., 1951).

При подсчете числа предков используется ложное утверждение о том, что число предков растет указанным образом.

Еще пример. Женской логики нет. У мужчин и женщин одна и та же логика. Только мужчины и женщины делают разные выводы из одних и тех же посылок.

Пример. На философском факультете три категории сотрудников. Одни ничего не пишут, другие пишут то, что нравится им, но не нравится декану, третьи пишут то, что не нравится им, но нравится декану. Что пишет декан? Ответ: декан ничего не пишет. Доказательство. Если декан что-то пишет, то он пишет то, что ему нравится и не нравится, так как он декан. Если он что-то пишет, то он пишет то, что ему не нравится и нравится, так как он декан. (Рассуждали разбором случаев.) То есть из утверждения «Декан что-то пишет» в обоих случаях следует противоречие. Следовательно, неверно, что он что-то пишет, а значит, он ничего не пишет.

 (2) "*Тактический лживый аргумент*". Эта ошибка совершается в процессе спора с противником, который стремится опровергать все ваши аргументы. Выдвигают вместо аргумента суждение, являющееся отрицанием подразумеваемого аргумента. Противник доказывает ложность выдвинутого суждения. Тогда вы заявляете, что согласны с этим и предлагаете не высказанный вами ранее аргумент. Противнику ничего не остается, как признать его истинным. Чтобы против вас такой прием не мог быть применен, не отвергайте аргументы, в ложности которых не уверены. Предлагайте обосновать аргументы.

(3) "*Неприкрытый лживый аргумент*". Совершая данную ошибку, в качестве аргументов приводят явно ложные утверждения, предпо­лагая, что оппонент из-за отсутствия смелости или по какой-то другой причине промолчит. Иногда такую ошибку совершают при выступ­лении по радио, телевидению, в печати. Например, выступая по теле­видению, представитель правительства говорит, что по вопросу об от­пуске цен у нас два мнения, за рубежом — одно, хотя и знает, что за рубежом тоже два мнения.

Еще пример. После революции в сибирской деревне комиссар в кожаной куртке вел беседу: "Бога нет, а человек произошел от обезья­ны". Крестьяне сказали: "Докажи, что человек произошел от обезья­ны". Комиссар ответил: "Месяц назад на Кавказе обезьяна родила человека". Крестьяне поверили. Они привыкли верить друг другу.

При отсутствии личного контакта с аргументатором в такой ситуации невозможно возразить. Если же контакт имеет место, то следует потребовать ссылки на источник и предоставления источника информации.

(4) "*Неправомерный аргумент к науке*". В спорах часто ссылаются на положения наук. Однако иногда, пользуясь тем, что люди с уважением относятся к научным данным, ссылаются на несуществующие данные наук. Говорят: "Наукой установлено то-то и то-то", хотя это не так. Особенно широко этот прием применяется в так называемой около­научной литературе (об инопланетянах, о жизни в других измерениях и т.д.).

Как реагировать? Потребовать проверки данных науки или обосновать ошибочность аргумента другими средствами.

Пример. Автор данного текста на занятиях по аргументации привел пример неправильного умозаключения:

Все металлы – электропроводные вещества.

Все металлы теплопроводные вещества.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Все теплопроводные вещества являются электропроводными.

На занятии присутствовала слушательница, имеющая физическое образование. Она заявила, что с точки зрения физики это рассуждение правильное. Пришлось объяснять, почему оно неправильное.

 (5) "*Лживый аргумент в качестве предпосылки вопроса*". Аргумент не высказывают, а выражают посредством вопроса, предпосылка которого является ложной. Допустим, ведется описанный выше спор о целесообразности отмены смертной казни как уголовного наказания. Сторонники отмены, вместо того, чтобы высказать аргумент "Если вы за смертную казнь, то вы должны быть готовы сейчас же расстрелять человека, приговоренного к этой мере наказания", являющийся ложным, спрашивают: "Вы лично, сейчас, готовы убить человека, приговоренного к высшей мере наказания?" В таком случае нужно указать, что предпосылкой вопроса является ложное суждение, что вопрос является логически некорректным. Вместе с тем можно предложить после завершения обсуждения проблемы, связанной с отменой смертной казни, обсудить вопрос о путях приведения в исполнение указанного приговора суда.

(6) "*Вовсе не высказанный лживый аргумент*". Аргументацию прово­дят так, что явно ложные аргументы опускают, а логически неподго­товленный адресат аргументации их выводит сам. Например, обосновы­вая в печати необходимость перехода в нашей стране от крупных сельских хозяйств к семейным фермам, экономист пишет, что в США 80% хозяйств — это семейные фермы. При этом экономист умалчи­вает, что они производят лишь 2% сельскохозяйственной продукции. Читатель же может сделать вывод, что семейные фермеры производят много продукции.

Иногда, чтобы ложный аргумент не бросался в глаза, в процессе аргументации его выражают в качестве пропущенной посылки энти­мемы. Так, в рассуждении "Философия — классовая наука, а логика, как и математика, не является классовой. Следовательно, логика — не философская наука "пропущен аргумент: "Всеми свойствами целого обладают и его части".

В таких случаях следует предвидеть ложность невысказанного аргумента, сформулировать его и потребовать обоснования.

(7) "*Бабий аргумент*", или, более благородно, "*дамский аргумент*". Ошибка заключается в усилении аргумента противоположной стороны до такой степени, что он оказывается ложным.

Пример. Муж говорит жене:

— Почему ты плохо встретила моего приятеля?

— Что же мне, в постель что ли с ним ложиться?

Реакция – назвать ошибку и объяснить.

 (8) "*Лживый аргумент, выраженный посредством смысла имени*".

Объектам, о которых идет речь в аргументации, приписывают свойства не прямо, а посредством смысла (содержания) имен. Примеры: "Красно-коричневые провели митинг на Манежной площади", "Правительство криминальной буржуазии не имеет концепции экономических реформ".

Фактически здесь не явно содержатся утверждения: "Те, кто провел указанный митинг, одновременно являются коммунистами и фаши­стами", "Правительство, о котором идет речь, выражает интересы криминальной буржуазии". Часто аргументы, выраженные описатель­ными или неописательными именами, являются явно ложными.

Примеры. «Монетизация льгот» вместо «сокращение числа льготников и в дальнейшем доведение их до минимума». «Демократия» вместо «олигархия». «Сговор» вместо «распределение мест в Думе пропорционально количеству депутатов».

**3.** Третья разновидность — "*необоснованная ссылка на авторитет*".

При аргументации можно ссылаться на авторитеты (лица, сообще­ства и т.д.), но при этом нужно выполнять следующие условия:

а) каждый авторитет — специалист в определенной области; на высказывания авторитета, касающиеся такой области, можно ссы­латься;

б) ссылки на авторитеты — лишь вероятные доводы; их следует использовать лишь для подтверждения прямых доводов;

в) нужно приводить не слова, "выдернутые" из контекста, а мысли, извлеченные в результате анализа контекста.

Если эти условия не выполнять, то любой тезис можно подтвердить цитатами. Юрий Поляков по этому поводу пишет следующее: «Вы­велся целый ряд деятелей, которые, составив обширную картотеку из цитат классиков, могут с их помощью доказать что угодно.

Не верите? Хорошо, допустим, завтра кому-то пришла в голову сумасшедшая идея закрыть все театры. Ликвидировать. Та-ак, смотрим на "Т": Табак... Талейран... Театры... Вот, пожалуйста, из телефо­нограммы В.И. Ленина А.В. Луначарскому: "Все театры советую положить в гроб"...

Другой пример. Общеизвестно, что из всех искусств важнейшим для нас является кино. Хотите, я, опираясь на авторитет основателя нашей партии и государства, докажу, что прогулки на свежем воздухе лучше кино? Пожалуйста. Н.К. Крупская пишет М.А. Ульяновой из Кракова в декабре 1913 года: "...У нас есть тут партии "синемистов" (любителей ходить в синема), "антисинемистов"... и партия "прогулистов", ладящих всегда убежать на прогулку. Володя решительный антисинемист и отчаянный прогулист...". Не правда ли, довольно убедительно? И пусть потом историки разъясняют, что в телефонограмме сказалось вполне конкретное раздражение Ленина по вполне конкретному поводу. В той же телефонограмме далее следует: "Наркому просвещения надлежит заниматься не театром, а обучением грамоте"... Что же касается партии "прогулистов", то это просто шутка, о чем Н.К. Крупская сама и пишет: "Мы тут шутим, что у нас есть тут партии "синемистов"»...[[3]](#footnote-3)1.

Описываемая ошибка превращается в "лживый аргумент", если при­водятся слова, которые авторитет не произносил, или если авторитеты придумываются.

Некоторые из приведенных выше разновидностей ошибки «лживый аргумент» являются уловками. Приведем еще две уловки, в основе которых лежит нарушение рассматрива­емого правила.

"*Довод к личности*". Заключается в указании на отрицательные качества личности или на качества, выдаваемые за отрицательные.

Цель уловки — вызвать у слушателей недоверие к словам личности.

Пример. «На судебном следствии об убийстве ...защитник, между прочим, возбудил вопрос о расстоянии между двумя определенными пунктами в черте расположения большого завода и просил суд устано­вить это расстояние допросом кого-либо из рабочих, вызванных в качестве свидетелей.

"Я только прошу спросить об этом не женщину, а мужчину, — прибавил он, — для меня очень важен точный ответ. Кого угодно, только мужчину".

Защитнику очень важно установить точное расстояние, и он боится ошибки, если будет спрошена женщина. "Как, однако, надо быть осто­рожным с бабами-то!" — думают присяжные и слушают дальше. Есть улики и есть доказательства в пользу подсудимых. Но в обвинительном акте, помнится, говорилось, что свидетели видели их у самого места убийства; значит почти очевидцы есть; послушаем.

А очевидцы-то — две женщины.

— Видели?

— Видели.

— Они?

— Они.

Обе свидетельницы показывают добросовестно; это несомненно. Но ведь это женщины. Что как они ошибаются?»[[4]](#footnote-4)2

Иногда недоверие к аргументам личности вызывают путем указания на мнимое противоречие между ее словами и поступками. Так, оппо­ненту, считающему, что человек имеет право на самоубийство, говорят: "Почему не повесишься сам?"

Реакция. Назвать и объяснить уловку.

"*Довод к публике*". Применяя эту уловку, воздействуют на чувства присутствующих (вместо того чтобы приводить аргументы). Например, епископ, критикуя тезис о происхождении человека от обезьяны, обра­тился к присутствующим с вопросом, у кого из них предками были обезьяны.

Реакция та же.

**Правило третье**: *аргументация не должна заключать в себе круг.*

При нарушении этого правила возникает ошибка "*круг в аргументации*". Она совершается так. Тезис обосновывают при помощи аргументов, а какой-то из аргументов в свою очередь обосновывают при помощи тезиса. Пример рассуждения, в котором совершена эта ошибка:

"**Вопрос**. Значит, древнейшие гоминиды пользовались орудиями?

**Ответ**. Мы предполагаем, что да. У них, как у шимпанзе, была та­кая потенциальная способность, и они сохранили ее, покинув лес.

**Вопрос**. Но что стимулировало ее развитие?

**Ответ**. На открытой местности им требовались орудия, чтобы защи­щаться от врагов.

**Вопрос**. А почему?

**Ответ**. Потому что клыки у них были небольшими.

**Вопрос**. А почему клыки у них были небольшими?

**Ответ**. Потому что большие клыки им уже не были нужны. Они овладевали прямохождением, а это давало им все больше возмож­ностей пользоваться оружием. Оружие позволяло им успешнее защи­щаться, и большие клыки утратили свое значение как средство защиты"[[5]](#footnote-5)3 .

**Правило четвертое**: *аргументы должны быть релевантными по отно­шению к тезису*.

Аргумент является релевантным по отношению к тезису аргумен­тации (контраргументации), если его принятие, возможно в совокуп­ности с некоторыми другими аргументами, повышает (уменьшает) правдоподобие тезиса. В праве нерелевантные аргументы называют также неотносимыми.

Например, при обосновании финансовых махинаций КПСС приводились следующие аргументы:

1) партия помещала деньги в сбербанк под проценты;

2) финансировала коммунистические партии других стран;

3) скрытно переправляла деньги за рубеж;

4) присваивала средства государства.

Первый и второй из этих аргументов не являются релевантными, так как помещать деньги в сбербанк не запрещено законом, финан­сировать другие партии тоже не было запрещено. Третий и четвертый аргументы являются релевантными, но их необходимо обосновать.

==========================================

**Правила и ошибки по отношению к форме аргументации и критики**

Сформулируем одно общее правило по отношению к форме: *отно­шение между аргументами и тезисом должно быть по меньшей мере отношением подтверждения*.

При нарушении этого правила возникает ошибка "*не подтверждает*". Применительно к доказательству она имеет название "*не следует*".

Аргументируя или исследуя готовую аргументацию, важно знать, какова логическая связь между тезисом и аргументами: следует ли тезис из аргументов с необходимостью; аргументы лишь подтверждают тезис; логической связи между тезисом и аргументами нет. Для решения этой задачи необходимо применять знание учения логики о дедуктивных и индуктивных умозаключениях. При этом нужно иметь в виду, что правильность или неправильность некоторых способов рассуждения можно выявлять "на слух", без использования бумаги и карандаша, а для анализа других (сложных рассуждений) требуется письменное применение средств символической логики.

Со временем, если постоянно практиковаться в анализе рассужде­ний, логическая культура возрастет и карандаш будет применяться все реже и реже, и все большее количество правильных и неправильных способов рассуждения будет различимо "на слух".

С ошибкой "не следует" связана уловка, которая заключается в следующем. Противоположную сторону сбивают с толка набором бессмысленных фраз. При этом исходят из того, что некоторые люди привыкли думать: если звучит речь, то за словами что-то кроется. Особенно эта уловка действует тогда, когда противник сознает свою слабость и привык, слушая много того, чего не понимает, делать вид, что все ему понятно.

Такому человеку задают вопросы: "Вам это понятно?" Он с серьезным видом отвечает: "Понятно". В конце концов утверждают, что тезис доказан.

Такая уловка не применима к тем, кто не делает вид, что понимает то, что ему не понятно.

В заключение проанализируем проходившую несколько лет назад дискуссию по вопросу о мерах наказания за совершаемые преступления и приведем ряд советов, касающихся организации дискуссий и поведе­ния во время спора.

Участники дискуссии о мерах наказания разделились на две группы. Одни утверждали, что наказания нужно усилить: наказывать в уголовном порядке за прогулы и опоздания на работу, за невыполнение минимума трудодней в колхозе; высшую меру наказания сделать обычной; пьяниц ссылать в колонии-поселения сроком на 5 лет; ухуд­шить содержание заключенных в исправительно-трудовых учрежде­ниях. Аргумент приводится один: "У нас нет социальной почвы для преступности".

Вторая группа участников дискуссии считала, что сроки наказания нужно сократить, отменить высшую меру наказания. Выдвигались следующие аргументы: (1) Суровые меры наказания не являются сдерживающим фактором, т.е. не предотвращают преступлений, не останавливают тех, кто совершает тяжкие преступления; (2) Суровое наказание не справедливо, не милосердно; (3) Плохие условия содержания заключенных в местах лишения свободы не исправляют, а озлобляют; (4) Случаются судебные ошибки, поэтому сурово могут быть наказаны невиновные. Кто из участников дискуссии был прав?

Рассмотрим аргументы. У сторонников первой точки зрения аргу­мент один: "У нас не было социальной почвы для преступности". Этот аргумент не обоснован, т.е. совершена ошибка "необоснованное осно­вание". Более того, этот аргумент, является ложным.

Первый аргумент сторонников второй точки зрения обосновывался посредством проведения социологических исследований. Опрос лиц, совершивших тяжкие преступления, показал, что суровые меры наказания не явились для них сдерживающим фактором. На основании этого результата социологических исследований был сделан вывод, что суровые меры наказания не предотвращают преступлений. При проведении социологических исследований не было соблюдено мето­дологическое требование, предъявляемое к неполной индукции "Все подклассы исследуемого класса должны иметь равную вероятность попасть в выборку", поскольку не были учтены лица, которые могли совершить, но не совершили преступлений из-за боязни строгого наказания, а также лица, совершившие по той же причине нетяжкие преступления вместо тяжких. Таким образом, первый аргумент не является обоснованным.

Второй аргумент "Суровое наказание не справедливо, не милосерд­но" тоже не обоснован, поскольку при его выдвижении не использован принцип всесторонности рассмотрения, изложенный в третьей главе. Согласно этому принципу объект познания нужно рассматривать во всех его связях и отношениях. В данном случае при решении вопроса о справедливости или несправедливости, а также о милосердности и немилосердности суровых наказаний имелись в виду лишь лица, совершающие преступления, а не население, по отношению к которому смягчение наказаний и предоставление возможности одним и тем же лицам совершать тяжкие преступления неоднократно, может оказаться и несправедливым и немилосердным.

Третий аргумент "Плохие условия содержания заключенных в местах лишения свободы не исправляют, а озлобляют" следует смяг­чить. Четвертый аргумент о возможности судебных ошибок является истинным.

Можно сделать вывод, что смягченный третий и четвертый аргу­менты не позволяют обосновать тезиса о сокращении сроков наказания за совершаемые преступления.

Пример. Этим способом доказывается теорема о том, что угол, вписанный в окружность, измеряется половиной дуги, на которую он опирается. Рассматриваются возможные случаи. Первый, угол находится вне центра окружности. Второй, одна из сторон угла проходит через центр. Третий, центр окружности находится внутри угла. Поскольку в этих возможных трех случаях утверждение теоремы справедливо, делается вывод, что теорема доказана.

Примеры в качестве аргументации. Обобщающая индукция, аналогия. Аритотель. риторика. // Античные риторики. С. 104, 105.

Приведем **несколько советов по поводу спора.**

1. Совет Аристотеля: не спорить с первым встречным, а лишь с тем, кто стремится к истине. Этим советом не всегда можно воспользоваться, так как интересы дела иногда не позволяют выбирать оппонента для дискуссии. Однако в тех случаях, когда оппоненты спорят не ради достижения истины, а ради того, чтобы "себя показать", можно прервать спор.

2. Тезис должен подходить оппонентам. Это означает, что обсуждать вопросы в аудитории, некомпетентной для их решения (из-за отсутствия необходимых знаний), по меньшей мере бесполезно.

3. Нужно знать предмет спора. Не следует категорично высказы­ваться о вещах, которые вам малознакомы.

4. Нужно своевременно признавать свои ошибки. Иначе можно уподобиться человеку в следующей сцене:

"— Послушайте, — обратился авиапассажир к своему соседу, — неужели вы не замечаете, что читаете газету вверх ногами?

— Конечно, замечаю, — огрызнулся тот. — Что вы думаете, легко так читать?"[[6]](#footnote-6)1.

5. Нужно знать правила логики. Иногда в споре мы чувствуем, что "что-то здесь не то", а что именно, не знаем. В таких случаях используют знания логики, с помощью которых находят ошибки, а также убеждают других в том, что они рассуждают неправильно. Если рассуждение сложное, то для его анализа необходимо использовать символическую логику. Без этого установить правильность или неправильность рассуждения не всегда удается.

6. Нужно сохранять спокойствие в споре. При прочих равных условиях в споре, как правило, побеждает тот, кто ведет его спокойно. Иногда сохранить спокойствие трудно, особенно тогда, когда противник стремится выиграть спор любой ценой. Чтобы не терять само­обладания, нужно прежде всего иметь высокую цель, ради которой стоит спорить, готовиться к данному спору, а также к возможным спорам: чаще выступать публично, изучать логику и дело, ради которого придется спорить, работать над совершенствованием дикции, постоянно обогащать свою речь и т.д.

**ЛОГИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АРГУМЕНТАЦИИ.**

**Понятие методологии аргументативно-коммуникативных процессов. (Логическая методология. Основные принципы.)** М.Б. выработатьметодологические требования логики к аргументации, кроме указанных принципов: формулировка проблем, гипотез, построение теорий (как у Петрова – абстракции и идеализации). Классификации явлений и др.

**Основные стратегии аргументации.**

(По-видимому стоит давать две стратегии: (логическую) стратегию аргументации и стратегию формирования убеждения с использованием логических и\или нелогических средств как развитие первой. (1) создание настроя аудитории; (2) характеристика аргументатора, не обязательно словесная; (3) характеристика предмета спора (человека, напр. обвиняемого); аргументация.) (это в др. части, а потом м.б. опять обобщенно в тему «Теория аргументации» в естественно-научном смысле теории.

Доказательство и опровержение, аргументация и критика чаще всего проводятся в процессе спора. Различают следующие виды споров по их цели: (1) *научная дискуссия* (цель — решение научной проблемы); (2) *де­ловая дискуссия* (целью является нахождение взаимоприемлемого решения); (3) *полемика* (спор ради победы). Спор может проходить при публике, присутствие которой приходится учитывать участникам спора, и без нее — быть *кулуарным.* Кроме того, бывают *споры с арбитром* (роль арбитра может выполнять публика) или без такового. Полемика, в которой участвуют два человека и которая происходит в присутствии публики, называется *диспутом.*

Начиная научную или деловую дискуссию, противоположные сто­роны стремятся выработать общее *поле аргументации* — договориться о том, как будут пониматься основные термины, спорные и другие утверждения, какой теории и какой логики будут придерживаться стороны и т.д. Пусть, например, в дискуссии участвуют три человека. Отношение между их полями аргументации может быть представлено схемой:



Заштрихованная поверхность соот­ветствует общему полю аргументации

В случае полемики, а иногда и деловых дискуссий общее поле аргу­ментации вырабатывается не всегда. Это объясняется тем, что такие споры не всегда являются спорами ради истины. (И при споре ради истины одна из сторон может, конечно, заблуждаться, считая свой те­зис истинным, когда он на самом деле ложен. Однако при этом споре человек согласится признать свой тезис ложным, если это ему обос­новать.) При споре ради победы (любой ценой) трудно выработать общее поле аргументации.

Спор первого типа — *спор ради истины* — называется *диалек­тическим.* (Здесь слово "диалектический" употребляется в своем пер-воначальном смысле. Диалектикой древние греки называли искусство достижения истины в процессе беседы.) Дискуссия является диалекти­ческим спором, а диспут и полемика — не всегда.

Спор второго типа — *спор ради победы* — называется *эристическим* (от древнегреческого "эристикос" — "спорящий").

Противоположные стороны при диалектическом споре называются *оппонентами.* Если же одна сторона выдвигает тезис, а вторая его оп­ровергает, то первая называется *пропонентом* (пропонентами), а вто­рая — *оппонентом* (оппонентами).

При эристическом споре противоположные стороны называются *про­тивниками.*

Пример эристического спора можно найти в рассказе Шукшина "Срезал".

" — В какой области выявляете себя? — спросил Глеб.

— Где я работаю, что ли? — не понял кандидат.

— Да.

— На филфаке.

— Философия?

— Не совсем... Ну, можно и так сказать.

— Необходимая вещь. — Глебу нужно было, чтоб была философия. — Ну, и как насчет первичности?

— Какой первичности?

— Первичности духа и материи. — Глеб бросил перчатку. Кандидат поднял перчатку.

— Как всегда. Материя первична...

— А дух?

— А дух — потом. А что?

— Как сейчас философия определяет понятие невесомости?

— Как всегда определяла.

— Но явление-то открыто недавно. Поэтому я и спрашиваю. Натур­философия, допустим, определяет это так, стратегическая филосо-
фия — иначе...

— Да нет такой философии — стратегической!

— Но есть диалектика природы. А природу определяет философия. В качестве одного из элементов природы недавно обнаружена неве­сомость. Поэтому я и спрашиваю: растерянности не наблюдается среди философов?

— Давайте установим, — серьезно заметил кандидат, — о чем мы говорим.

— Хорошо. Второй вопрос: как вы лично относитесь к проблеме шаманизма в отдельных районах Севера?

— Да нет такой проблемы!

— Ну, на нет и суда нет! Баба с возу — коню легче. Проблемы нету, а эти... — Глеб что-то показал руками замысловатое, — тан­цуют, звенят бубенчиками... Да? Но при желании... — Глеб повторил: — При желании их как бы нету. Хорошо. Еще один вопрос. Как вы относитесь к тому, что Луна тоже дело рук разума?

— Послушайте!..

— Да мы уж послушали! Имели, так сказать, удовольствие".

В зависимости от того, каков вид спора, применяются та или иная *стратегия* и *тактика* аргументации и критики.

Стратегия — это общий план построения аргументации или критики.

Опишем стратегию, которая применяется в процессе аргументации, проводимой одним человеком для аудитории. Это может быть аргу­менация-лекция или аргументация-доклад. Например, управляющий может обосновывать принятое им решение, адресуя обоснование своим подчиненным, политический деятель — правильность позиции представ­ляемой им партии по тому или иному вопросу.

Стратегия заключается в выполнении следующих действий:

**первое** — логически безупречная формулировка тезиса (тезис дол­жен быть непротиворечивым, ясным и т.д.);

**второе** — приведение аргументов в защиту тезиса, критика конку­рирующих концепций;

**третье** — логическая оценка тезиса в свете найденных аргументов.

Эта стратегия является наиболее простой, она даже кажется очевид­ной, однако следование ей требует определенных навыков как от пропонента, или аргументатора, так и от слушателей. Бывает так, что тезис формулируется, аргументы приводятся, а вывода о том, насколь­ко аргументы подтверждают тезис, не делается.

При организации аргументации иногда полезно особым образом рас­положить оппонентов и других присутствующих в аудитории. В данном случае присутствующие могут располагаться так:

А

х х х х

х х х х

х х х х

х х х х

(Буквой А обозначен аргументатор, а крестиками — слушатели.)

**Еще одна стратегия**. Она применяется в процессе спора между двумя сторонами, каждая из которых обосновывает свой тезис. Эта стратегия предполагает выделение следующих этапов спора:

**первый** — каждая из сторон формулирует свой тезис, происхоит уточнение тезисов и выявление логического отношения между ними, выработка поля аргументации (процесс выработки поля аргументации продолжается и на последующих этапах спора);

**второй** — каждая из сторон формулирует аргументы;

**третий** — проводится разбор, обоснование и оценка аргументов обоих сторон; устанавливается, какие аргументы могут использоваться при обосновании или опровержении тезисов (являются релевантными по отношению к тому или иному тезису), а какие нет; последние отбрасы­ваются;

**четвертый** — одна из сторон, а затем другая оценивают свою концепцию (тезис) в свете приведенных аргументов;

**пятый** — одна сторона, а затем другая проводят критику противо­положной концепции и ее аргументации;

**шестой** — одна сторона, а затем другая отвечают на возражения противоположной стороны;

**седьмой** — критика концепций присутствующими;

**восьмой** — всесторонняя оценка собственной и противоположной концепций сторонами;

**девятый** — подведение итогов лицами, руководящими дискуссией.

В этом случае целесообразно следующее расположение аудитории (если противоположные стороны выделили по одному представителю для спора и если спор происходит в присутствии публики).

Р

А А

х х х х х

х х х х х

х х х х х

х х х х х

Буквой *P* здесь обозначен руководитель спора. Руководитель выпол­няет роль ведущего (следит за соблюдением стратегии спора и регла­ментом), выступает в роли арбитра, в частности, подводит итоги.

Спор может проводиться без руководителя. Тогда назначается веду­щий.

Если в споре участвуют не представители, а сами члены групп, то возможно такое расположение аудитории:

Р

х х

х х

х х

х х

х х

Спор этого вида тоже можно упорядочить. Например, тезис одной из сторон выдвигает один человек, а второй, третий и т.д. уточняют. Затем это же делает вторая сторона. Руководитель (или ведущий) создает равные условия для сторон. Например, на том или ином этапе спора дается возможность выступать одинаковому числу участников сторон.

Для обсуждения научных и некоторых других проблем проводятся дискуссии, имеющие название "*круглый стол*". Такие дискуссии целе-сообразно проводить в тех случаях, когда сформулирована и требует обсуждения так называемая "неразвитая проблема"[[7]](#footnote-7)1. Для ведения "круглого стола" назначается руководитель или ведущий, а также человек, который формулирует проблему, если не всем она известна. Затем предлагаются решения или пути решения, предпочтительности которых обосновываются как тезисы аргументации.

Расположение аудитории:



Особым видом спора является *деловое совещание*. Оно может быть спором типа "круглый стол", если до совещания не выработано решение проблемы, может быть спором двух или более сторон, если есть варианты решения, аргументацией руководителя или его предста­вителя, если обсуждается уже выработанное решение с целью совер­шенствования или убеждения присутствующих в его правильности.

При проведении деловых совещаний во многих случаях важно соблюдение регламента и ведение протокола, а также привлечение в качестве участников только лиц, обладающих соответствующими зна­ниями (компетентных лиц), заранее ознакомленных с постановкой проб­лемы (например, на основе так называемого "раздаточного материала") и полномочных принимать соответствующие решения (например, под­писывать договоры).

Изложенные общие стратегии споров могут выступать в качестве основы для стратегий, которые следует разрабатывать применительно к тем или иным типам обсуждаемых проблем и типам аудиторий.

***Рекомендации по написанию научной работы*** (формулировка проблемы).

***Рекомендации по составлению речей разных видов***: научных доклад, обличительная или хвалебная речь, торжественная, траурная и т.д. М.Б. это в конец?

**Тактические приемы и контрприемы аргументации.** (М.б. подать их как приемы противостояния уловкам. Здесь дать некоторые уловки и противостояния. А может поэтому весь раздел в конце.)

Тактика аргументации и критики — это приемы или совокупности приемов, применяемые на отдельных этапах аргу­ментации и критики. Эти приемы (тактические) подразделяются на *приемы общего характера* (общеметодологические), а также на *логические, психологические* (в том числе социально-психологические), *рито­рические, физиологические* и *физические.* Основанием выделения видов тактических приемов являются возможные аспекты рассмот­рения аргументации. Одним из аспектов является *нравственный.* Абсолютного критерия приемлемости тех или иных приемов с нравственной точки зрения по-видимому не существует.

Рассмотрим основные общеметодологические тактические приемы.

**Прием** – *«фигура умолчания»*. «…Оратор сознательно умалчивает о том, что он непременно должен был бы сказать по ходу изложения, и слушатели неизбежно дополняют его сами, Благодаря такому приемы нужный оратору вывод сделают сами слушатели, и он тем самым значительно выиграет в убедительности.»[[8]](#footnote-8) Таким приемом пользовался Демосфен. (Привести примеры. Сравнить с приемом «вовсе не высказанный ложный аргумент».

**Первый** — "*оттягивание возражения*". Этот прием заключается в следующем. Осуществляя аргументацию в процессе дискуссии, человек может оказаться в затруднении при ответе на вопрос или при подборе аргументов для возражения. Он может чувствовать, что аргументы существуют, что они будут найдены, если удастся выиграть время и подумать. В таком случае рекомендуется попросить спрашивающего подождать, а самому повторить ранее высказанные аргументы или "вспомнить" что-то, что непременно нужно сейчас сказать присутст­вующим. Если это зависит от отвечающего на возражение, можно даже объявить перерыв. Выиграв время, иногда всего несколько минут, можно найти требуемое возражение.

**Второй** прием имеет название "*сокрытие тезиса*". (В эгоистический отдел)

Есть такое педагогическое правило — читая лекцию, участвуя в дискуссии, выступая на собрании и т.д., четко сформулировать тезис аргументации, а затем его обосновывать. Такой способ построения лекции, речи и т.д. позволяет сосредоточить внимание присутствующих на основной проблеме и лучше усвоить весь ход аргументации.

В некоторых случаях целесообразно действовать наоборот: сначала изложить аргументы, причем сформулировать их ясно и четко. Спро­сить оппонента, согласен ли он с аргументами. А уж потом вывести тезис из аргументов. Иногда тезис можно и не выводить, предоставив это дело оппоненту. Более того, иногда, чтобы не обидеть оппонента, можно даже высказать ложный тезис, который явно не следует из аргументов, а оппонент при последующем размышлении сам исправит ошибку и придет к правильному выводу.

Этот прием применяется тогда, когда оппонент не заинтересован в доказательстве вашего тезиса. Существует, правда, мнение, что в научных спорах сохраняется беспристрастность, поскольку научные истины не задевают интересов людей, особенно если это истины естественных наук. Эта мысль содержится в следующем высказывании Лейбница: "Если бы геометрия так же противоречила нашим страстям и нашим интересам, как нравственность, то мы бы так же спорили против нее и нарушали ее вопреки всем доказательствам Эвклида и Архимеда, которые мы называли бы тогда бреднями и считали бы полными ошибок"[[9]](#footnote-9)1. В действительности и геометрия может противо­речить нашим интересам. Если ученый всю жизнь занят обоснованием определенной концепции, а его оппонент выдвигает новую концепцию, противоречащую концепции этого ученого, то последний чаще всего проявляет заинтересованность в споре. Убедить его в ложности разви­ваемой им концепции, а значит, в бесплодности его многолетней работы трудно, а иногда и невозможно. Известный физик М. Планк писал: "Ве­ликая научная идея редко внедряется путем постепенного убеждения своих противников. В действительности дело происходит так, что оппоненты постепенно вымирают, а растущее поколение с самого на­чала осваивается с новой идеей"[[10]](#footnote-10)1.

В таких случаях прием "сокрытие тезиса" может способствовать отысканию истины.

**Третий** прием — "*затягивание спора*". (В эгоистический отдел)

Этот прием используется в тех случаях, когда оппонент не может ответить на возражение, а также когда он чувствует, что не прав по существу. Оппонент просит повторить Вашу последнюю мысль, сфор­мулировать Ваш тезис ("Ничего, что в пятый раз"). Как реагировать на этот прием? Нужно назвать применяемый прием и обратиться к ауди­тории с вопросом: "Кто еще, кроме оппонента, не понял, что я дока­зываю?"

**Четвертый** прием — "*разделяй и властвуй*" заключается в расчле­нении сил коллективного оппонента путем нахождения разногласий в его рядах и противопоставления одной его части другой. Если удается вызвать спор внутри группы, являющейся коллективным оппонентом, цель считается достигнутой.

Реакция — предложить членам группы отвлечься от незначитель­ных разногласий и отстаивать основную идею, относительно которой есть согласие. 9В эгоистический)

**Пятый** прием — "*переложить бремя доказывания на оппонента*". Иногда критиковать аргументацию противоположной стороны легче, чем обосновывать свой тезис, поэтому, применяя данный прием, ста­раются свой тезис не обосновывать, если это затруднительно, а требовать доказательства тезиса оппонента. Другое название этого приема — "*истина в молчании*".

Оппоненту следует требовать равноправия.

**Шестой** прием — "*кунктация*" (от слова "кунктатор" — "медлитель­ный"). "Кунктатор" — прозвище древнеримского полководца Квинта Фабия Максима. Дано ему за медлительность в войне против Ганнибала (действовал так, чтобы истощить армию Ганнибала).

Применяя этот прием, стараются занять выжидательную позицию в споре, чтобы проверить свои аргументы, слабые отбросить, а сильные использовать в самом конце спора, выступить последним, чтобы оппо­нент не смог возразить.

Руководителю спора или спорящему нужно потребовать соблюдения равноправия, например, предложить установить регламент, в соответ­ствии с которым стороны выступают по два раза. (М.б. в психологический одел)

**Седьмой** прием — "*хаотичная речь*". (В

эгоистический?)

В некоторых случаях, когда пропонент не в состоянии обосновать отстаиваемое положение, он имитирует речь психически больного человека. Польский логик Т. Котарбиньский приводит пример такой речи: "Решительно отменяю эту цингу халтурящего достоинства авторитетных привилегий, благодаря инквизиторскому праву уничтожающих формальное соглашение автономного исполнения... Что еще сотворил паразитный бездельник, боксирующий с ни в чем не повинной, ясно­видящей особой, если осмелился опозорить славу, достоинство, честь большинства облигационных иероглифов, как он посмел развратить абстрактную женщину всебытия?" Встречаясь с этим приемом, нужно назвать его и сказать, что здесь не выделены тезис и аргументы.

**Восьмой** прием — "*уловка Фомы*" (ни с чем не соглашаться). "Отрицайте все и вы легко можете прослыть за умницу". (И.С. Тур­генев). Этот прием иногда применяется по убеждению, а иногда с целью остаться победителем в споре. В первом случае в основе приема лежит незнание или отрицание философского учения о соотношении абсолютной и относительной истины. Научное учение, если это учение о сложном явлении, как правило, является истиной относительной (содержит опровергаемые в процессе развития науки утверждения) и истиной абсолютной (содержит не опровергаемые в дальнейшем ут­верждения). Преувеличение первой черты учения приводит к агно­стицизму ("уловка Фомы"), а второй — к догматизму.

Применяющему рассматриваемый прием можно задать вопрос: "Вы являетесь агностиком?" (Воздействие на аудиторию?)

**Девятый** прием — "*игнорирование интеллектуалов*". Он заклю­чается в следующем: пропонент ведет себя так, будто среди слуша­телей нет интеллектуалов, то есть образованных и умных людей, способных объективно и осмысленно оценивать получаемые сведения. Ссылается, например, на исторические факты, но неточно. То, что среди слушателей есть люди, знающие историю, его не смущает.

Применяя этот прием, используют особые способы обоснования утверждений, чаще всего — обобщающую индукцию: от отдельных примеров, переходят к общим утверждениям. Говорят, например, что этот руководитель партократ (демократ) имеет большую квартиру, дачу, машину. Значит, руководители-партократы (демократы) живут за счет народа.

В явной форме применимость этого приема для политической пропаганды выражена Гитлером. В книге "Mein Kampf" он пишет, что политические деятели часто исходят из того, что общество состоит не из профессоров и не из дипломатов.

**Десятый** прием — "*простая речь*" отличается от предыдущего тем, что при его применении в рассуждениях избегают фактических и логических ошибок. В случае выступления перед публикой, среди которой много необразованных людей, избегают сложных рассуждений. Говорят медленно, приводят житейские примеры, иногда даже грубоватые, не употребляют иностранных слов. (В риторический)

Аристотель. Риторика. // Античные риторики. С. 130. О простоте речи. Уместность аналогий. Миронов – право первой ночи (ректор принимает деканов беспрепятственно).

Невозможно описать все тактические приемы общеметодологического характера, поскольку человеческое творчество в этом направлении не завершено. Мы советуем изучить кроме описанных лишь те приемы, которые наиболее часто применяются в спорах в той области общест­венной деятельности, в которой вы собираетесь работать или рабо­таете и выработать навыки реагирования на них.

Если же против Вас будут применять неизвестный Вам тактический прием, то можно самому придумать ему название и используя имею­щиеся знания логики и теории аргументации найти способ реагирования на него.

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ УБЕЖДЕНИЙ.**

**Понятия убеждения и мнения.**

Кроме того, поскольку аргументация проводится для отдельного человека или группы людей (в том числе для социальной группы), нужно, чтобы человек или группа поверили в правильность аргументации. Уже из сказанного вытекает, что в аргументации есть два аспекта – межличностный, или объективный, и личностный, или субъективный. Назовем первый аспект, исключив из него обоснование посредством практический деятельности (наблюдения, эксперимента, общественной практики и т.д.) логическим, а второй – психолого-прагматическим (психолого-эгоистическим), и будем рассматривать аргументацию с логический и психолого-прагматической точек зрения.

В аргументации выделяют аргументатора (субъекта аргументации), адресата аргументации, а также цель и средства аргументации. Результатом аргументации является достижение цели в той или иной степени. ил же не достижение её.

Кроме того, как уже было сказано, в аргументативно-коммуникативных процессах можно выделить два аспекта – объективный (логический) и субъективный, включающий в себя психологический аспект. В последнем, в свою очередь, различают индивидуально-психологический и социально-психологический.

 Иногда считают, что логически доказать – не значит убедить. Чтобы обсудить это утверждение, нужно уточнить, что понимается под убеждением. **Убеждение** – *это психологическая ситуация, которая заключается в полной уверенности человека в истинности суждения, системы суждений, правильности решения и т.д.* Наряду с убеждением может существовать мнение. **Мнение** – *это неполная уверенность в истинности, правильности и т.д. чего-либо.*  Стремление к самоубеждению является природным свойством человека, как и стремлению к объяснению явлений.

 То, что доказательство не всегда приводит к убеждению, иллюстрируют примерами. Так, некоторые известные ученые (А. Шопенгауэр, Т. Гоббс), познакомившись с доказательством известной теоремы Пифагора (квадрат длины гипотенузы прямоугольного треугольника равен сумме квадратов длин его катетов), отказывались верить доказательству. В чем же дело? Почему не возникает уверенности в обоснованности тезиса в таких случаях. Поясним ситуацию на примере.

 Рассмотрим известный способ доказательства, называемый методом полной математической индукции. Для простоты возьмем его разновидность, называемую прямой индукцией.

 Метод заключается в следующем. Исследуются объекты, множество которых является счетным, то есть объекты этого множества можно пересчитать – сопоставить с каждым из объектов какое-то натуральное число. (Натуральные числа – это числа 0, 1, 2, 3, … .) Пусть число, сопоставленное с объектом, является именем этого объекта. Доказывается, что объект 0 обладает некоторым свойством P. Допускается, что произвольный объект n обладает указанным свойством. Далее доказывается, что этим свойством обладает объект n+1, то есть устанавливается, что если произвольный объект n обладает указанным свойством, то этим свойством обладает объект n+1. Делается вывод, что любой из рассматриваемых объектов обладает свойством P. То есть

0 есть P; для каждого n верно (если n есть P, то (n+1) есть P).

Все m суть P.

Есть ли убеждение в истинности тезиса. По крайней мере у некоторых такого убеждения нет. Да, тезис доказан, но его истинность не очевидна. В чем дело? Иногда нужно еще наглядно показать (может быть даже самому себе), что утверждение верно.

 Покажем это для данного случая.

(1) 0 обладает свойством P. – Дано.

(2) *Если объект* 0 *обладает свойством* P*, то этим свойством обладает*

*объект* 0*+*1. – В качестве n взяли 0.

 (3) 0 + 1, то есть 1, обладает свойством P. – Из (1), (2) по modus ponens.[[11]](#footnote-11)

(4) *Если объект* 1 *обладает свойством* P*, то этим свойством обладает объект* 1*+*1. – В качестве n взяли 1.

(5) 1 + 1, то есть 2, обладает свойством P. – Из (3), (4) по modus ponens.

(6) *Если объект* 2 *обладает свойством* P*, то этим свойством обладает объект* 2*+*1. – И т.д., то есть дойдет до любого числа..

Таким образом, показано, что любой объект из указанного множества объектов обладает свойством P, поскольку до него всегда можно дойти. Если же еще привести пример таких объектов и свойств, то возникнет убеждение в истинности тезиса.

Почему же для одних достаточно логического доказательства, а для других его в некоторых случаях недостаточно для выработки убеждения в истинности утверждения? Различие заключается в типах личностей. Еще А. Пуанкаре делил людей на геометров и аналитиков. Он писал: «Изучая труды великих и даже рядовых математиков, невозможно не заменить и не различить две противоположные тенденции – или скорее два рода совершенно различных умов. Одни прежде всего заняты логикой; читая их работы, хочется думать, что они шли вперед лишь шаг за шагом, по методу какого-нибудь Вобана, который предпринимает свою атаку против крепости, ничего не вверяя случаю. Другие вверяют себя интуиции и подобно смелым кавалеристам авангарда сразу делают быстрые завоевания, впрочем, иногда не совсем надежные… У наших студентов мы замечаем те же самые различия; одни больше любят решать задачи «аналитически», другие –геометрически». Первые не способны «представить в пространстве», последние скоро утомились бы и запутались бы в длинных вычислениях».[[12]](#footnote-12) Аналитикам для убеждения не требуется наглядность, а геометрам она требуется.

Деление людей на аналитиков и геометров имеет физиологическое объяснение. Оно связано с функциями полушарий мозга человека, а именно с их ***асимметрией***. «Считается, что левое полушарие участвует в основном в аналитических процессах; это полушарие – база для логического мышления. Преимущественно оно обеспечивает речевую деятельность – ее понимание, построение, работу со словесными символами. Обработка входных сигналов осуществляется в нем, по-видимому, последовательно. Правое же полушарие обеспечивает конкретно-образное мышление и имеет дело с невербальным материалом, отвечая за определенные навыки в обращении с пространственными сигналами, за структурно-пространственные преобразования, способность к зрительному и тактильному распознаванию предметов. Левое полушарие не различает интонации речи и модуляции голоса, нечувствительно к музыке и плохо справляется с распознаванием сложных элементов, не поддающихся разложению на простые части. Правое полушарие понимает речь в ограниченном объеме, но почти не способно к речепродукции и плохо справляется с аналитическими задачами. При чтении технических текстов больше активируется левое полушарие, а художественных – правое.[[13]](#footnote-13) Правое полушарие связывают с самооценкой, с самосознанием (чувством «Я»), с мотивационной сферой. Его поражение ведет к нарушению личности, тогда как при нарушении функций левого полушария личность остается сохранной, но речь страдает.»[[14]](#footnote-14)

Психологические типы убеждений обусловлены доминированием того или иного полушария. У аналитиков доминирует левое полушарие, а у геометров – правое. Доминирование имеет двойственную природу. Есть предрасположенность к тем или иным видам деятельности природная. Доказательством этого могут служить примеры, когда человек с доминирующим правым полушарием работает в области, требующей аналитической работы, или наоборот, с доминирующим левым полушарием выполняет работу, требующую конкретно-образного мышления. В таких случаях говорят, что человек неудачно выбрал область деятельности. Абсолютного различия в психологических типах личностей, конечно, нет. Есть степени аналитичности и геометричности. Кроме того, тот или иной род деятельности способствует развитию соответствующей деятельности, а при поражении одного полушария его функции могут выполняться другим полушарием.

Исходя из сказанного, можно утверждать, что наглядность в выработке убеждений, хотя и в разной степени, требуется для подавляющего большинства людей. Под наглядностью понимается не только зрительное представление явлений, но и, например, их объяснение и т.д.

Пример. «Примеры доказательства роста земли. Возьми сосуд и наполни его чистой землей и поставь на крышу: увидишь, что немедленно же начнут прорастать в нем густо зеленеющие травы, и, возросши, производить различные семена; и когда дети опять упадут к ногам своих старых матерей, ты увидишь, что травы, произведя семена свои, засохли и, упав на землю, в короткий срок обратились в нее и дали ей приращение; затем увидишь ты, что рожденные семена совершат тот же круг, и всегда будешь видеть, как народившиеся, совершив естественный свой круг, дадут земле приращение, умирая и разлагаясь; и если бы ты дал пройти десяти годам и измерил прирост земли, ты мог бы увидеть, насколько вообще прибыла земля, и увидел бы, умножая, насколько выроста за тысячу лет земля мира. …

И разве не видишь на высоких горах стены древних и разрушенных городов, захватываемые и скрываемые растущей землей?

И разве не видишь, как скалистые вершины гор, живой камень, на протяжении долгого времени возрастая, поглотили прильнувшую колонну, и как она, вырытая и извлеченная острым железом, запечатлела в живой скале очертания своих канелюр?»[[15]](#footnote-15)

Доказательством является мысленный эксперимент, который описан в языке. Можно привести еще один аргумент в защиту тезиса, что земля прирастает: глина юрского периода в Московской области залегает на глубине более 30 метров.

Выработано ли убеждение в истинности тезиса? Нет объяснения причины возрастания земли, поэтому нет и убеждения в этом.

 Итак, доказательство не всегда приводит к убеждению.

Для выработки убеждения кроме логических приемов применяются особые психологических методы. Знание этих методов делает понятным сам процесс формирования убеждения. «…Убеждение является не более таинственным, чем настольная лампа. Для тех, кто не понимает принципов электротехники, современная лампа может быть волшебным, даже пугающим предметом…. Предположим, что мы сказали бы вам, что собираемся провести электричество и оборудовать современными электроприборами каждый дом в некой отдельной местности, но при этом намерены скрыть от населения той страны, как работает электричество. Вы, без сомнения, назвали бы нас безответственными и, возможно, злонамеренными. Насколько же более безответственно обеспечивать каждый дом современной пропагандой и не снабжать инструкциями о методах убеждения?»[[16]](#footnote-16)

***Типы убеждений.***

**Основные психологические приемы и контрприемы формирования убеждения и мнения.**

Приемы, сопровождающие или заменяющие аргументацию:

* психопсихологические;
* физиологопсихологические;
* физическопсихологичекие;
* физикопсихофизиологические;
* м.б. другие, например, физиологопсихофизиологические.

***Психопсихологические приемы.***

***Мысленное внушение.*** «В XIX веке интерес ученых к «проблеме мысленного внушения» имел строго научный, исследовательский характер. Таинственное взаимодействие между гипнотезером и пациентом объяснялось движением «нервных токов организма». Светило российской науки академик Бехтерев уже в начале прошлого века создает Институт изучения мозга, в котором скрупулезно изучались физические воздействии мысли человека на живые организмы. В ходе многочисленных экспериментов выяснилось, что человек способен управлять животным, так сказать, мысленно – без команд, пинков, тычков и понуканий.

Бехтеревым была обнаружена и экспериментально доказана способность некоторых людей осуществлять «сверхчувственный контакт», транслировать в мозг другого живого организма образы, передавать ему эмоции и создавать в нем те или иные мысленные импульсы. Налицо было умение некоторых людей «говорить» с подопытным животным, то есть общаться на языке зверей и птиц. Подобные неординарные способности были названы ПСИ-излучением». (А. Титов. Путин под прицелом «ПСИ-оружия».// Завтра. Декабрь, 2006 г.. №51 (683)). [Поскольку наличие излучения приборами обнаружить не удается, я отношу это воздействие к психопсихологическим приемам.]

К этим же приемам относятся «наработки африканских колдунов, якутских шаманов, халдейских волшебников, галльских друидов, дельфийских оракулов, ивановских скоморохов и конотопских ведьм», которые стали сначала достоянием ученых, а затем перешли в руки практиков – врачей, политиков и военных. …

Интерес к нетрадиционной науке и эзотерическим знаниям в нацистской Германии зачастую служит доводом для обоснования концепции, согласно которой вожди Третьего рейха были экзальтированными психами, оказавшимися в плену готических мифов. Однако время показало, что германия времен Гитлера двигалась вовсе не назад в «ночь Средневековья», а как раз-таки наоборот, – вперед – по пути так называемого прогресса. При этом и в данной, весьма специфической области исследований, немцы опережали другие страны на полшага вперед. Характерно, что в рейхе исследования «тайных доктрин» и мистических концепций человечества шли параллельно с работами по созданию атомного оружия. Немецкие ученые и политики четко осознавали необходимость освоения и, вероятно, немедленного применения в разведывательных и военно-стратегических целях знаний о свойствах и возможностях человеческой психики. …

Накопленный в Германии материал после войны был «реквизирован» странами-победительницами и пригодился в работе многочисленных закрытых исследовательских центров, разбросанных по всему земному шару. …

[В США активно ведется работа по психопсихологическим воздействиям.] В дело идут восточные мистические доктрины, методы комплексного гипноза и нейролингвистическое программирование…. Испытывается и широко применяется феномен «стирания памяти». … По данным источника из российских спецслужб, за океаном уже созданы и апробированы надежные способы, позволяющие экстрасенсрно – в том числе с использованием технического оборудования – эффективно воздействовать как на психику отдельных лиц (руководителей других государств), так и на целые группы населения. …

 …В 1985 году американцы рассекретили одну из своих военных разработок – метод, ныне известный как нейролингвистическое программирование (НЛП). Суть его в том, что оператор вводит собеседника в состояние так называемого мягкого гипноза, а затем незаметно начинает им манипулировать посредством определенных фраз, интонаций и мыслей. Сотрудники спецслужб и работники Госдепа США в обязательном порядке проходят курсы по НЛП. … Методика эта такова, что опытный НЛП-оператор, вступив с вами в непринужденный диалог, может «принудить» вас встать, одеть пальто, спуститься в табачную лавку, вернуться и… вы ничего не будете помнить. Только удивитесь:откуда на столе взялась нераспечатанная пачка сигарет? Также под воздействием НЛП-метода человек порой выбалтывает тщательно скрываемую информацию, начинает делать неожиданные заявления, теряет самоконтроль. [Может подписать договор, обязательство, да еще под видеосъемку. Нужно страховаться. Должные быть свидетели, способные не поддаваться воздействию. Поиск людей с неординарными психическими способностями – важна область деятельности организаций, применяющих НЛП.] Сейчас практика НЛП широко применяется в работе бизнес-стуктур, взята на вооружение миром организованной преступности, используется в деятельности экстремистских организаций. [Смертники. Не исключается, что 11 сентября 2001 года самолеты направляли сами летчики под воздействием НЛП или другого ПСИ-воздействия.] … … Для эффективной защиты от этих влияний необходимы специалисты, анализирующие поведение участников переговоров и дающие своевременные рекомендации в случае коррекции поведения лидеров в момент принятия важных решений. … Симбиоз магии и тонкой электроники – поразительная реальность нового века. … Испытания в Северной Ирландии показали, что при помощи двух ультразвуковых частот можно разогнать толпу или деморализовать целую армию. Когда эти две частоты смешиваются в человеческом ухе, они становятся невыносимыми. (Колодяжный – чесание желудка.) [Музыка.] … В 1997 году в Японии в результате просмотра мультфильма «Карманные монстры» более восьмисот детей попали в больницу с эпилептическими приступами. Выяснилось, что в мультфильм были тайно «вшиты» изображения главы тоталитарной секты Асахары и иероглиф Шивы – индуистского бога разрушения. Звуковые, электромагнитые и фатонно-нейтринные генераторы. ..

 В феврале 1991 года во время войны с Ираком с борта крейсера «Белкнап» осуществлялось генераторное воздействие на подразделения Саддама. Именно атакой ПСИ-оружия можно объяснить феномен дикой паники среди арабских войск.

*Передача мыслей.* Благодаря зрению мозг получает телепатическую информацию. Эта информация анализируется подсознанием. Часто бывает, что поговорив с человеком некоторое время о посторонних предметах, у нас складывается определенное мнение об этом человеке.

 Как **уберечь** подсознание от нежелательного воздействия? Не смотреть собеседнику в глаза. Если невозможно отвернуться или смотреть в сторону, то следует смотреть не в глаза, а в переносицу.

*Перевод в область осознаваемого мотивов, имеющихся в подсознании*. Есть мнение, что в подсознании человека находится большинство мотивов в развитом или зачаточном состоянии. Эти мотивы нужно пробудить, а в последнем случае еще и развить или усилить.

 Примеры. «Бывает ни сейчас, ни потом, когда тебя уже одурачат, не удается понять, откуда появляется та или иная эмоциональная реакция, почему возникает желание взорваться и наговорить глупостей, внешне все выглядит так мирно…»[[17]](#footnote-17)

В процессе аргументации участнику дискуссии говорят, что он этого не поймет, так как не имеет гуманитарного образования. Поскольку в подсознании почти любого человека содержится уверенность в том, что он многое может понять, человек начинает вникать в аргументацию. Предлагая дорогой товар, говорят: «Это для настоящих мужчин». (Пиво.)

Как вывести из себя мужественного человека? Ставить под сомнение его мужественность. «…И мужчина снова и снова будет бросаться доказывать свою мужественность.»[[18]](#footnote-18)

А.С. Пушкин. Сказка о царе Салтане. Расчет на любопытство царя. С. 158. Доценко.

 *Перевод в область подсознания информации, передаваемой в процессе общения, для выработки мотивов поведения*. (Прикольные Татушки.)

«Иногда сообщение может быть убедительным, даже если его ключевые доводы *не* становятся для нас заученными или запомнившимися. Например, на детей нередко влияет реклама игрушек, хотя они мало что вспоминают из содержания сообщения. Точно так же многие исследования показывают, что между тем, что человек помнит из сообщения, и тем, убеждает оно его или нет, связь почти отсутствует.[[19]](#footnote-19)

*Лишить спокойствия.* В спокойном состоянии легче проводить аргументацию, чем в тревожном. Этот факт используют недобросовестные оппоненты. Поступают, например, так. Пожимают плечами и делают удивленное лицо. Присутствующие начинают сомневаться в правоте пропонента, а оппонент – нервничает и хуже проводит аргументацию. Другая ситуация. Человек проводит аргументацию, а кто-то из присутствующих демонстративно разговаривает, или каким-то другим способом создает шум. Это раздражает пропонента.

Автору учебника пришлось наблюдать такой случай. Один из оппонентов во время выступления аргументатора постоянно оттягивал металлический зажим авторучки и все время слышались щелчки. Аргументатор краснел, раздражался и в конце концов начал путаться в аргументах.

Как реагировать на прием «лишить спокойствия»? Можно назвать прием, обратившись к присутствующим. Можно пошутить, спросив, например, того, кто пожимает удивленно плечами, «Вам что-то непонятно? Может мне повторить, то, что я сказал? Может быть еще кому-то непонятно?», а того, кто создает шум, – «Что-то Вы слишком нервничаете сегодня, не дать ли Вам успокоительного?» и т. Д.

 *«Преодоление настроя».* В процессе аргументации аудитория или отдельные личности могут быть настроены против оппонента или его тезиса, концепции. Как преодолеть этот настрой? Можно прямо сказать, что моя концепция отличается от той, которой вы придерживаетесь, но я прошу вас быть добросовестными, проявить объективность. Если я не прав, то жду возражений. Аргументацию следует проводить тщательно, четко формулировать и хорошо обосновывать аргументы, разъяснять способ аргументации (форму), самому проявить доброжелательность к аудитории, выразить ее всем своим видом.

*Воздействие на подсознание.* Воспрепятствование оценки информации с точки зрения ее аргументативности: *дробление информации* (США. Консервативная волна), скорость *сообщений* (не дать подумать). На ходу решать проблемы. (*Врасплох.*) Тридцатисекундные рекламные объявления. Противодейчтвие – иметь время подумать.

Порядок подачи информации, например, порядок постановки вопросов на голосование.

 *Формирование убеждения без аргументации.* В магазине перед кассой: «Разрешите мне пройти без очереди. У меня только водка и пиво». Пропускают. Если же задуматься, то окажется, что аргумент «Только пиво и водка» не релевантный.

Реклама: купишь одну вещь, вторую получишь бесплатно; товар за 399 рублей купят скорее, чем за 400 и т.д.

«…Защита от манипуляции – это в значительной степени технология. А как известно, технологией (или ремеслом) овладевать легче, чем искусством.»[[20]](#footnote-20)

 *Окольный и прямой пути воздействия* ***на сознание****.* Первый – без размышления, второй – с размышлением. Эти пути воздействия описаны Э. Аронсоном и Э. Пратканисом[[21]](#footnote-21). Майкл Дукакис был конкурентом Джорджа Буша на президентских выборах в 1988 году. «Реклама, подготовленная для избирательной компании Буша, излагала историю Вили Хортона (Willie Horton), негра, отправленного в тюрьму за убийство. Когда Дукакис был губернатором штата Массачусетс, Хортон был освобожден из тюрьмы в кратковременный отпуск. Находясь в этом отпуске, Хортон сбежал в штат Мариленд, где изнасиловал белую женщину, заколов ножом ее спутника-мужчину.»[[22]](#footnote-22) Это сообщение вызвало негативную оценку деятельности Дукакиса. Фактически же дело обстояло следующим образом. Программа отпусков была разработана и применена предшественником Дукакиса – республиканцем. За три года республиканской администрации сбежало 269 заключенных, а за десять лет администрации Дукакиса – 275 человек. То есть при размышлении оценка ситуации оказывается другой.

 В основе окольного пути убеждения лежит ***принцип экономии мышления***. При обилии информации мы стараемся упрощать ситуации, меньше думать. Это одна из особенностей современного стиля существования человека.

*Утаивание информации.* Не упоминают Лукашенко совсем. Даже если его критиковать, все равно что-то позитивное о Белоруссии проскочит.

*Создание благоприятной обстановки для восприятия аргументации.* Внимание

к личности и д.

***Психофизиологические приемы.***

 В процессе аргументации рекомендуется смотреть в глаза слушателей. Что это дает? Здесь, конечно, есть нравственное воздействие. Неудобно не слушать человека, который на тебя смотрит. Но только ли для этого рекомендуется смотреть в глаз? Есть мнения, что взглядом можно осуществлять физиологическое воздействие на человека и даже на животное, а также передавать мысли. Доказательство такого воздействия может быть получено лишь в том случае, когда будет обнаружен механизм воздействия посредством приборов. Пока этот факт имеет гипотетический характер. Предполагают, что глаза испускают некую биологическую энергию. Есть ли подтверждения этому?

 **Примеры** (не все они являются достаточно достоверными).

 *Убийство взглядом.* Начальник сделал оскорбительное несправедливое замечание подчиненному. Тот уперся в него взглядом. Начальник почувствовал себя плохо и через несколько минут умер. В возбуждении уголовного дела было отказано, так как в убийство взглядом в прокуратуре не поверили.

 На охотника напал медведь. Лежа под медведем охотник уперся в него отчаянным взглядом, стараясь глядеть в зрачки. Медведь заревел и рухнул мертвым.

 Такие ситуации, если они действительно имели место, объясняют тем, что в критические моменты, особенно на пороге жизни и смерти, глаза испускают мощный биоэнергетический импульс. По этой причине приговоренным к смерти завязывают глаза.

 *Воздействие на тело.* На уроке ученик вырвал у девочки ручку. Та пристально посмотрела на его руку и мальчик заплакал. На его руке образовался ожог.

 *Давление взгляда.* Многие ощущали взгляд человека, когда не глядящего человека не видели. В США провели такой эксперимент. На добровольцев смотрели сзади. В 95 случаях из 100 они определяли, смотрят на них или нет. Большинство из них чувствовали легкое давление на затылок, кода на них смотрели.

 *Воздействие на животных.* Известный дрессировщик Дуров В.Л. мог взглядом вводить животных в состояние столбняка, а также передавать им команды, которые животные выполняли.

Известно, что толстяки любят поесть. Как воздействовать на толстяка. Отрицательное воздействие – затягивать спор и упоминать о еде. Чехов. Чтобы не вникал в детали договора – не давать пока есть, но дать знать, что после подписания договора будет угощение. Положительное воздействие – хорошо накормить, а потом вести переговоры.

«Но довольно, и не в том теперь дело, а в том, что не распорядиться ли нам, достопочтенный князь, насчет приготовленной для гостей закуски?

 Лебедев, чуть не доведший некоторых из слушателей до настоящего негодования (надо заметить, что бутылки все время не переставали откупориваться), неожиданным заключением своей речи насчет закуски примирил с собой тотчас же всех противников. Сам он называл такие заключения «ловким, адвокатским оборотом дела». (Ф.М. Достоевский. Идиот. М., Худ лит-ра, 1976. С. 316.) (Физиологический прием)

Гоголь о заключении после судебного заседания.

*Психолого-физиологическая диверсия.* Применяется против догматиков, то есть людей, которые считают, что они владеют абсолютной истиной. Такое убеждение в правильности всех своих знаний является защитной реакцией организма нетворческого человека от стрессовых состояний. Поступают так. Подвергают сомнению его взгляды. Догматик это болезненно переживает, следствием чего является заболевание, часто сердечное. «Чем человек уверенней в том, что к нему относятся несправедливо, тем тяжелее болеет. Так человек расплачивается за догматизм своих убеждений.

 Всякое абсолютно твердое убеждение есть зло, ибо человек перестает развиваться. К чему вообще думать, раз я знаю, что дело обстоит именно так, а не иначе! У меня и без того много важных дел. Это значит, что всякое жесткое представление является собой сумму подавляемых стрессов. За ними скрывается злоба, и чем дольше ее вынуждают таиться, тем в большее зло она превращается. Знания и убеждения не углубляются, а уничтожаются».[[23]](#footnote-23)

***Физиологопсихологические приемы.***

***ПСИ-технологии («тонкое воздействие» на сознание человека – технологии и методы войны четвертого поколения)***

***Ароматный гипноз.*** «На способность того или иного аромата влиять на человеческое сознание обратили внимание еще в Древнем Китае. Именно китайцам, кстати, принадлежит идея чудовищной пытки зловонием фекалий.

 Столетия спустя китайские аромаметоды взяли на заметку спецслужбы. Например, такой: опылить помещение, где планируется отравить человека, ароматом груши, который возбуждает аппетит даже у сытого. После чего подать ему блюдо со смертельной приправой…

 По слухам, в свое время американцы обрабатывали запахом лимонника население бывших соцстран – Венгрии, Югославии, Румынии, – чтобы вызвать агрессию, ведущую к массовым беспорядкам и конфликтам.

 Специально для скептиков заметим: по силе воздействия на мозг ароматерапия стоит на первом месте – человек бессилен перед запахом и не способен контролировать его восприятие, чувствуя аромат независимо от своей воли или желания….. [пропущено много, можно включать в задачник или учебник, – Я] … подбирались ароматы, вызывающие у человека сильнейшие эмоции, неподвластные его сознанию». (Ароматный гипноз – оружие спецслужб. //Мир зазеркалья. 2005, № 23 (226). С. 4.

***Звуковое, электромагнитные и фатонно-нейтринные*** ***воздействия.*** «За последние пятьдесят лет ведущие страны мира кинули миллиарды долларов на исследование в области «тонкого воздействия» на сознание человека. Результаты этих исследований легли в основу технологий и методов войны четвертого поколения, где поле битвы – человеческие душа и сознание». (А. Титов. Путин под прицелом «ПСИ-оружия».// Завтра. Декабрь, 2006 г.. №51 (683)).

«…Знания об устройстве и структуре человеческой психики были основой жреческих практик на Востоке и Западе. Экстрасенсорные и гипнотические техники применялись во все времена всеми народами земли, преподавались в эзотерических центрах Древнего мира, аккумулировались закрытыми оккультными сообществами Средневековья и Нового времени. Носители «тайного знания» неизменно сопровождали власть, если не были самой властью. Ибо способности управлять волей и психикой людей, возможность проникать в тайны человеческого сердца, дар пророчества и ясновидения – были источником огромной силы и влияния». (А. Титов. Путин под прицелом «ПСИ-оружия».// Завтра. Декабрь, 2006 г.. №51 (683)).

В США уже с начала 50-х годов ведутся плановые и целенаправленные разработки в области психофизичеких воздействий. В дело идут восточные мистические доктрины, методы комплексного гипноза и нейролингвистическое программирование…. Изучаются способы воздействия на мозг ультразвука, микроволнового и низкочастотного звука. … Испытывается и широко применяется феномен «стирания памяти». (Там же)

По данным источника из российских спецслужб, за океаном уже созданы и апробированы надежные способы, позволяющие экстрасенсрно – в том числе с использованием технического оборудования – эффективно воздействовать как на психику отдельных лиц (руководителей других государств), так и на целые группы населения. …

Японцы конструируют аппараты дистанционного воздействия на биологическую структуру человеческого организма. …

…Можно с большой долей вероятности утверждать, что на дворе новая эпоха. Ее Величество Манипуляция качественно расширила свои возможности. Методы классической пропаганды уступают место чему-то новому, невиданному… Влияние на индивидуальное и общественное сознание через СМИ, через рекламные акции и пиар-компании – уже вчерашний день. Новые способы манипуляции позволят жестко программировать мировоззрение, поступки, эмоции и мысли человеческих существ. …

[ПСИ-оружие – совмещение магических практик с возможностями современной электроники и компьютерных технологий.]

Пресловутый «25-й кадр Фишера», вклеенный в исцарапанную кинопленку фильма про Барби, навсегда останется в 60-х годах прошлого века. Этот прием отличается от современных систем ПСИ-воздействия, как плот Робинзона от атомного авианосца. (Там же)

[С недооценкой 25-го кадра нельзя согласиться, поскольку этом прием является мощным средством воздействия непосредственно на подсознание.]

Далее: Михаил Бурлешин. Дьявольский вирус, несущий смерть//НЛО, № 3(474), 15 января 2007.

«Феномен 25-го кадра связан с тем, что люди имеют не только осознанный диапазон восприятия окружающего мира, но и неосознанный, в котором информация усваивается психикой, минуя сознание. Проведенные эксперименты продемонстрировали, что в течение одной секунды центры головного мозга успевают принять и обработать 25-й сигнал. Более того, информация, полученная в субсенсорном режиме восприятия, усваивается человеком значительно эффективнее, чем обычно. Специалисты объясняют это тем, что примерно 97% психической деятельности хомо сапиенс протекает на уровне подсознания и только 3% – в осознанном режиме. … Изображение на голубом экране компьютера или телевизора может оказывать психофизическое воздействие на организм человека. (Михаил Бурлешин. Дьявольский вирус, несущий смерть//НЛО, № 3(474), 15 января 2007) (Упомянутый японский случай.) Указанный 25-кадр и др. воздействия такого же типа названы ноовирусами. Предполагают, что мозг человека работает по особым программам, аналогичным компьютерным программа. Ноовирусы нарушают работу этих природных программ.

*Создать доверие в пропоненту.* Панасюк.

*Нахрапистость против стеснительности русских».*

***Физикопсихологические приемы.***

*«Создание условий для восприятия».* На психологическое восприятие влияют такие условия проведения аргументации, как расположение аудитории, расстояние между пропонентом и оппонентом и др. Чтобы аргументация лучше воспринималась и присутствующие следили за ходом рассуждения, необходимо глядеть им в глаза. Если присутствующих много, то нужно переводить взгляд с одних на других, никого не забывая. Для этого нужна подходящая аудитория. Необходимо также воспользоваться советами психологов об оптимальном расстоянии между аргументатором и слушателями. Известный психолог и логик Повлова Л.Г. по этому поводу пишет: «Следует учитывать и такой важный фактор в общении, как межличностное пространство, расстояние, на котором собеседники находятся по отношению друг к другу. Исследователи определяют предел допустимого расстояния между собеседниками следующим образом: межличностное расстояние (для разговоров друзей) – 0,5-1 м; социальное расстояние (для неформальных социальных и деловых отношений) – 1,2-3,7 м; публичное расстояние – 3,7 м и более. В зависимости от вида взаимодействия выбирается то или иное расстояние, наиболее благоприятное для контакта».[[24]](#footnote-24)

Психологические приемы, способствующие формированию убеждений, делятся на

индивидуально-психологические и социально-психологические в зависимости от того, направлены ли они на отдельные личности или на социальные группы.

 ***Индивидуально-психологические приемы.*** При применении этих приемов важно не только учитывать психологические типы личностей в аспекте преобладающего приоритета полушарий головного мозга, но и различать осознаваемые и неосознаваемые процессы мышления.

 Физиолог И.П. Павлов предложил ***теорию светлого пятна***, согласно которой в мозгу человека существует перемещающаяся по коре область повышенной возбудимости. Она как бы освещается прожектором. Это освещение позволяет осознавать, что происходит в области повышенной возбудимости. Эту теорию развил лауреат Нобелевской премии Ф. Крик. «Согласно теории Крика, нейронные процессы, попадающие под луч прожектора внимания, определяют содержание нашего сознания и, в той или иной мере, переживаются, в то время как нейронные процессы вне света прожектора образуют подсознание, и, хотя они постоянно и плодотворно функционируют, результаты их действия остаются неосознанными, но именно они и участвуют в процессе интуитивного мышления.»[[25]](#footnote-25)

 Таким образом, кроме сознания выделяется *бессознательное,* которое в свою очередь делится на три вида. Например, известный нейропсихолог П.В. Симонов выделяет три группы бессознательных явлений.

 Первая*. Досознание.* Оно обеспечивает биологические потребности посредством безусловных рефлексов и инстинктов. К досознанию относятся также генетически обусловленные свойства темперамента.

 Вторая. *Подсознание.* К нему относятся знания, которые не осознаются, но при определенных условиях могут быть осознаны. Ранее эти знания могли находиться в области светлого пятна, но могли и не находиться (ниже это будет разъяснено). «В процессе эволюции подсознание возникло как средство защиты сознания от лишней работы и непереносимых нагрузок. Оно предохраняет человека от излишних энергетических трат, защищает от стресса.»[[26]](#footnote-26) Проявлением подсознания являются условные рефлексы, близкие к безусловным. К проявлениям подсознания относятся такие явления, как «голос крови», «классовый инстинкт», а также другие виды заинтересованности, находящиеся за пределами сознания. (Конечно, эти явления могут быть и осознаваемыми.)

Третья. *Сверхсознание*, или интуиция. Это процессы творчества, которые сознанием не контролируются.

 Можно выделить индивидуально-психологические приемы, сопровождающие аргументацию, и индивидуально-психологические приемы, заменяющие аргументацию.

 К ***приемам, сопровождающим аргументацию,*** относятся следующие.

 *Первый* – перевод в область осознаваемого мотивов, имеющихся в подсознании. Есть мнение, что в подсознании человека находится большинство мотивов в развитом или зачаточном состоянии. Эти мотивы нужно пробудить, а в последнем случае еще и развить или усилить.

 Примеры. «Бывает ни сейчас, ни потом, когда тебя уже одурачат, не удается понять, откуда появляется та или иная эмоциональная реакция, почему возникает желание взорваться и наговорить глупостей, внешне все выглядит так мирно…»[[27]](#footnote-27)

В процессе аргументации участнику дискуссии говорят, что он этого не поймет, так как не имеет гуманитарного образования. Поскольку в подсознании почти любого человека содержится уверенность в том, что он многое может понять, человек начинает вникать в аргументацию. Предлагая дорогой товар, говорят: «Это для настоящих мужчин». (Пиво.)

Как вывести из себя мужественного человека? Ставить под сомнение его мужественность. «…И мужчина снова и снова будет бросаться доказывать свою мужественность.»[[28]](#footnote-28)

А.С. Пушкин. Сказка о царе Салтане. Расчет на любопытство царя. С. 158. Доценко.

 *Второй*. Перевод в область подсознания информации, передаваемой в процессе общения, для выработки мотивов поведения. (Прикольные Татушки.)

«Иногда сообщение может быть убедительным, даже если его ключевые доводы *не* становятся для нас заученными или запомнившимися. Например, на детей нередко влияет реклама игрушек, хотя они мало что вспоминают из содержания сообщения. Точно так же многие исследования показывают, что между тем, что человек помнит из сообщения, и тем, убеждает оно его или нет, связь почти отсутствует.[[29]](#footnote-29)

*Третий. «Лишить спокойствия».* В спокойном состоянии легче проводить аргументацию, чем в тревожном. Этот факт используют недобросовестные оппоненты. Поступают, например, так. Пожимают плечами и делают удивленное лицо. Присутствующие начинают сомневаться в правоте пропонента, а оппонент – нервничает и хуже проводит аргументацию. Другая ситуация. Человек проводит аргументацию, а кто-то из присутствующих демонстративно разговаривает, или каким-то другим способом создает шум. Это раздражает пропонента.

Автору учебника пришлось наблюдать такой случай. Один из оппонентов во время выступления аргументатора постоянно оттягивал металлический зажим авторучки и все время слышались щелчки. Аргументатор краснел, раздражался и в конце концов начал путаться в аргументах.

Как реагировать на прием «лишить спокойствия»? Можно назвать прием, обратившись к присутствующим. Можно пошутить, спросив, например, того, кто пожимает удивленно плечами, «Вам что-то непонятно? Может мне повторить, то, что я сказал? Может быть еще кому-то непонятно?», а того, кто создает шум, – «Что-то Вы слишком нервничаете сегодня, не дать ли Вам успокоительного?» и т. Д.

*Четвертый. «Преодоление настроя».* В процессе аргументации аудитория или отдельные личности могут быть настроены против оппонента или его тезиса, концепции. Как преодолеть этот настрой? Можно прямо сказать, что моя концепция отличается от той, которой вы придерживаетесь, но я прошу вас быть добросовестными, проявить объективность. Если я не прав, то жду возражений. Аргументацию следует проводить тщательно, четко формулировать и хорошо обосновывать аргументы, разъяснять способ аргументации (форму), самому проявить доброжелательность к аудитории, выразить ее всем своим видом.

*Пятый. «Создание условий для восприятия».* На психологическое восприятие влияют такие условия проведения аргументации, как расположение аудитории, расстояние между пропонентом и оппонентом и др. Чтобы аргументация лучше воспринималась и присутствующие следили за ходом рассуждения, необходимо глядеть им в глаза. Если присутствующих много, то нужно переводить взгляд с одних на других, никого не забывая. Для этого нужна подходящая аудитория. Необходимо также воспользоваться советами психологов об оптимальном расстоянии между аргументатором и слушателями. Известный психолог и логик Повлова Л.Г. по этому поводу пишет: «Следует учитывать и такой важный фактор в общении, как межличностное пространство, расстояние, на котором собеседники находятся по отношению друг к другу. Исследователи определяют предел допустимого расстояния между собеседниками следующим образом: межличностное расстояние (для разговоров друзей) – 0,5-1 м; социальное расстояние (для неформальных социальных и деловых отношений) – 1,2-3,7 м; публичное расстояние – 3,7 м и более. В зависимости от вида взаимодействия выбирается то или иное расстояние, наиболее благоприятное для контакта».[[30]](#footnote-30)

*Шестой. «Создать доверие в пропоненту».* Панасюк.

*Седьмой. «Нахрапистость против стеснительности русских».*

 ***Индивидуально и социально-психологичекие.***

*Создание и преодоление настроя. Создание условий для восприятия.*

Один из путей формирования самоубеждения – убеждение других. Человек, часто «бог» секты, «получает информацию» о конце света в определенный день. Его сторонники к этому времени отдают ему все имущество. Конца света не наступает. Чтобы не разочароваться в «боге» сторонника рекомендуют убеждать других в том, что «бег» предотвратил конец света. Прием – *бомбардировка любовью* (сектанты), может сопровождаться физиологическим приемом – пачкание наркотиками под видом святой воды.

 Прием *психолого-физиологическая диверсия.* Применяется против догматиков, то есть людей, которые считают, что они владеют абсолютной истиной. Такое убеждение в правильности всех своих знаний является защитной реакцией организма нетворческого человека от стрессовых состояний. Поступают так. Подвергают сомнению его взгляды. Догматик это болезненно переживает, следствием чего является заболевание, часто сердечное. «Чем человек уверенней в том, что к нему относятся несправедливо, тем тяжелее болеет. Так человек расплачивается за догматизм своих убеждений.

 Всякое абсолютно твердое убеждение есть зло, ибо человек перестает развиваться. К чему вообще думать, раз я знаю, что дело обстоит именно так, а не иначе! У меня и без того много важных дел. Это значит, что всякое жесткое представление является собой сумму подавляемых стрессов. За ними скрывается злоба, и чем дольше ее вынуждают таиться, тем в большее зло она превращается. Знания и убеждения не углубляются, а уничтожаются».[[31]](#footnote-31)

 ***Мысленное внушение.*** «В XIX веке интерес ученых к «проблеме мысленного внушения» имел строго научный, исследовательский характер. Таинственное взаимодействие между гипнотезером и пациентом объяснялось движением «нервных токов организма». Светило российской науки академик Бехтерев уже в начале прошлого века создает Институт изучения мозга, в котором скрупулезно изучались физические воздействии мысли человека на живые организмы. В ходе многочисленных экспериментов выяснилось, что человек способен управлять животным, так сказать, мысленно – без команд, пинков, тычков и понуканий.

Бехтеревым была обнаружена и экспериментально доказана способность некоторых людей осуществлять «сверхчувственный контакт», транслировать в мозг другого живого организма образы, передавать ему эмоции и создавать в нем те или иные мысленные импульсы. Налицо было умение некоторых людей «говорить» с подопытным животным, то есть общаться на языке зверей и птиц. Подобные неординарные способности были названы ПСИ-излучением». (А. Титов. Путин под прицелом «ПСИ-оружия».// Завтра. Декабрь, 2006 г.. №51 (683)). [Поскольку наличие излучения приборами обнаружить не удается, я отношу это воздействие к психопсихологическим приемам.]

К этим же приемам относятся «наработки африканских колдунов, якутских шаманов, халдейских волшебников, галльских друидов, дельфийских оракулов, ивановских скоморохов и конотопских ведьм», которые стали сначала достоянием ученых, а затем перешли в руки практиков – врачей, политиков и военных. …

Интерес к нетрадиционной науке и эзотерическим знаниям в нацистской Германии зачастую служит доводом для обоснования концепции, согласно которой вожди Третьего рейха были экзальтированными психами, оказавшимися в плену готических мифов. Однако время показало, что германия времен Гитлера двигалась вовсе не назад в «ночь Средневековья», а как раз-таки наоборот, – вперед – по пути так называемого прогресса. При этом и в данной, весьма специфической области исследований, немцы опережали другие страны на полшага вперед. Характерно, что в рейхе исследования «тайных доктрин» и мистических концепций человечества шли параллельно с работами по созданию атомного оружия. Немецкие ученые и политики четко осознавали необходимость освоения и, вероятно, немедленного применения в разведывательных и военно-стратегических целях знаний о свойствах и возможностях человеческой психики. …

Накопленный в Германии материал после войны был «реквизирован» странами-победительницами и пригодился в работе многочисленных закрытых исследовательских центров, разбросанных по всему земному шару. …

[В США активно ведется работа по психопсихологическим воздействиям.] В дело идут восточные мистические доктрины, методы комплексного гипноза и нейролингвистическое программирование…. Испытывается и широко применяется феномен «стирания памяти». … По данным источника из российских спецслужб, за океаном уже созданы и апробированы надежные способы, позволяющие экстрасенсрно – в том числе с использованием технического оборудования – эффективно воздействовать как на психику отдельных лиц (руководителей других государств), так и на целые группы населения. …

 …В 1985 году американцы рассекретили одну из своих военных разработок – метод, ныне известный как нейролингвистическое программирование (НЛП). Суть его в том, что оператор вводит собеседника в состояние так называемого мягкого гипноза, а затем незаметно начинает им манипулировать посредством определенных фраз, интонаций и мыслей. Сотрудники спецслужб и работники Госдепа США в обязательном порядке проходят курсы по НЛП. … Методика эта такова, что опытный НЛП-оператор, вступив с вами в непринужденный диалог, может «принудить» вас встать, одеть пальто, спуститься в табачную лавку, вернуться и… вы ничего не будете помнить. Только удивитесь:откуда на столе взялась нераспечатанная пачка сигарет? Также под воздействием НЛП-метода человек порой выбалтывает тщательно скрываемую информацию, начинает делать неожиданные заявления, теряет самоконтроль. [Может подписать договор, обязательство, да еще под видеосъемку. Нужно страховаться. Должные быть свидетели, способные не поддаваться воздействию. Поиск людей с неординарными психическими способностями – важна область деятельности организаций, применяющих НЛП.] Сейчас практика НЛП широко применяется в работе бизнес-стуктур, взята на вооружение миром организованной преступности, используется в деятельности экстремистских организаций. [Смертники. Не исключается, что 11 сентября 2001 года самолеты направляли сами летчики под воздействием НЛП или другого ПСИ-воздействия.] … … Для эффективной защиты от этих влияний необходимы специалисты, анализирующие поведение участников переговоров и дающие своевременные рекомендации в случае коррекции поведения лидеров в момент принятия важных решений. … Симбиоз магии и тонкой электроники – поразительная реальность нового века. … Испытания в Северной Ирландии показали, что при помощи двух ультразвуковых частот можно разогнать толпу или деморализовать целую армию. Когда эти две частоты смешиваются в человеческом ухе, они становятся невыносимыми. (Колодяжный – чесание желудка.) [Музыка.] … В 1997 году в Японии в результате просмотра мультфильма «Карманные монстры» более восьмисот детей попали в больницу с эпилептическими приступами. Выяснилось, что в мультфильм были тайно «вшиты» изображения главы тоталитарной секты Асахары и иероглиф Шивы – индуистского бога разрушения. Звуковые, электромагнитые и фатонно-нейтринные генераторы. ..

 В феврале 1991 года во время войны с Ираком с борта крейсера «Белкнап» осуществлялось генераторное воздействие на подразделения Саддама. Именно атакой ПСИ-оружия можно объяснить феномен дикой паники среди арабских войск.

***Не техническое физиологическое воздействие.***

 В процессе аргументации рекомендуется смотреть в глаза слушателей. Что это дает? Здесь, конечно, есть нравственное воздействие. Неудобно не слушать человека, который на тебя смотрит. Но только ли для этого рекомендуется смотреть в глаз? Есть мнения, что взглядом можно осуществлять физиологическое воздействие на человека и даже на животное, а также передавать мысли. Доказательство такого воздействия может быть получено лишь в том случае, когда будет обнаружен механизм воздействия посредством приборов. Пока этот факт имеет гипотетический характер. Предполагают, что глаза испускают некую биологическую энергию. Есть ли подтверждения этому?

 **Примеры** (не все они являются достаточно достоверными).

 *Убийство взглядом.* Начальник сделал оскорбительное несправедливое замечание подчиненному. Тот уперся в него взглядом. Начальник почувствовал себя плохо и через несколько минут умер. В возбуждении уголовного дела было отказано, так как в убийство взглядом в прокуратуре не поверили.

 На охотника напал медведь. Лежа под медведем охотник уперся в него отчаянным взглядом, стараясь глядеть в зрачки. Медведь заревел и рухнул мертвым.

 Такие ситуации, если они действительно имели место, объясняют тем, что в критические моменты, особенно на пороге жизни и смерти, глаза испускают мощный биоэнергетический импульс. По этой причине приговоренным к смерти завязывают глаза.

 *Воздействие на тело.* На уроке ученик вырвал у девочки ручку. Та пристально посмотрела на его руку и мальчик заплакал. На его руке образовался ожог.

 *Давление взгляда.* Многие ощущали взгляд человека, когда не глядящего человека не видели. В США провели такой эксперимент. На добровольцев смотрели сзади. В 95 случаях из 100 они определяли, смотрят на них или нет. Большинство из них чувствовали легкое давление на затылок, кода на них смотрели.

 *Воздействие на животных.* Известный дрессировщик Дуров В.Л. мог взглядом вводить животных в состояние столбняка, а также передавать им команды, которые животные выполняли.

 *Передача мыслей.* Благодаря зрению мозг получает телепатическую информацию. Эта информация анализируется подсознанием. Часто бывает, что поговорив с человеком некоторое время о посторонних предметах, у нас складывается определенное мнение об этом человеке.

 Как **уберечь** подсознание от нежелательного воздействия? Не смотреть собеседнику в глаза. Если невозможно отвернуться или смотреть в сторону, то следует смотреть не в глаза, а в переноситсу.

Известно, что толстяки любят поесть. Как воздействовать на толстяка. Отрицательное воздействие – затягивать спор и упоминать о еде. Чехов. Чтобы не вникал в детали договора – не давать пока есть, но дать знать, что после подписания договора будет угощение. Положительное воздействие – хорошо накормить, а потом вести переговоры.

«Но довольно, и не в том теперь дело, а в том, что не распорядиться ли нам, достопочтенный князь, насчет приготовленной для гостей закуски?

 Лебедев, чуть не доведший некоторых из слушателей до настоящего негодования (надо заметить, что бутылки все время не переставали откупориваться), неожиданным заключением своей речи насчет закуски примирил с собой тотчас же всех противников. Сам он называл такие заключения «ловким, адвокатским оборотом дела». (Ф.М. Достоевский. Идиот. М., Худ лит-ра, 1976. С. 316.) (Физиологический прием)

Гоголь о заключении после судебного заседания.

***Физиологопсихологические приемы.***

***ПСИ-технологии («тонкое воздействие» на сознание человека – технологии и методы войны четвертого поколения)***

***Ароматный гипноз.*** «На способность того или иного аромата влиять на человеческое сознание обратили внимание еще в Древнем Китае. Именно китайцам, кстати, принадлежит идея чудовищной пытки зловонием фекалий.

 Столетия спустя китайские аромаметоды взяли на заметку спецслужбы. Например, такой: опылить помещение, где планируется отравить человека, ароматом груши, который возбуждает аппетит даже у сытого. После чего подать ему блюдо со смертельной приправой…

 По слухам, в свое время американцы обрабатывали запахом лимонника население бывших соцстран – Венгрии, Югославии, Румынии, – чтобы вызвать агрессию, ведущую к массовым беспорядкам и конфликтам.

 Специально для скептиков заметим: по силе воздействия на мозг ароматерапия стоит на первом месте – человек бессилен перед запахом и не способен контролировать его восприятие, чувствуя аромат независимо от своей воли или желания….. [пропущено много, можно включать в задачник или учебник, – Я] … подбирались ароматы, вызывающие у человека сильнейшие эмоции, неподвластные его сознанию». (Ароматный гипноз – оружие спецслужб. //Мир зазеркалья. 2005, № 23 (226). С. 4.

***Звуковое, электромагнитные и фатонно-нейтринные*** ***воздействия.*** «За последние пятьдесят лет ведущие страны мира кинули миллиарды долларов на исследование в области «тонкого воздействия» на сознание человека. Результаты этих исследований легли в основу технологий и методов войны четвертого поколения, где поле битвы – человеческие душа и сознание». (А. Титов. Путин под прицелом «ПСИ-оружия».// Завтра. Декабрь, 2006 г.. №51 (683)).

«…Знания об устройстве и структуре человеческой психики были основой жреческих практик на Востоке и Западе. Экстрасенсорные и гипнотические техники применялись во все времена всеми народами земли, преподавались в эзотерических центрах Древнего мира, аккумулировались закрытыми оккультными сообществами Средневековья и Нового времени. Носители «тайного знания» неизменно сопровождали власть, если не были самой властью. Ибо способности управлять волей и психикой людей, возможность проникать в тайны человеческого сердца, дар пророчества и ясновидения – были источником огромной силы и влияния». (А. Титов. Путин под прицелом «ПСИ-оружия».// Завтра. Декабрь, 2006 г.. №51 (683)).

В США уже с начала 50-х годов ведутся плановые и целенаправленные разработки в области психофизичеких воздействий. В дело идут восточные мистические доктрины, методы комплексного гипноза и нейролингвистическое программирование…. Изучаются способы воздействия на мозг ультразвука, микроволнового и низкочастотного звука. … Испытывается и широко применяется феномен «стирания памяти». (Там же)

По данным источника из российских спецслужб, за океаном уже созданы и апробированы надежные способы, позволяющие экстрасенсрно – в том числе с использованием технического оборудования – эффективно воздействовать как на психику отдельных лиц (руководителей других государств), так и на целые группы населения. …

Японцы конструируют аппараты дистанционного воздействия на биологическую структуру человеческого организма. …

…Можно с большой долей вероятности утверждать, что на дворе новая эпоха. Ее Величество Манипуляция качественно расширила свои возможности. Методы классической пропаганды уступают место чему-то новому, невиданному… Влияние на индивидуальное и общественное сознание через СМИ, через рекламные акции и пиар-компании – уже вчерашний день. Новые способы манипуляции позволят жестко программировать мировоззрение, поступки, эмоции и мысли человеческих существ. …

[ПСИ-оружие – совмещение магических практик с возможностями современной электроники и компьютерных технологий.]

Пресловутый «25-й кадр Фишера», вклеенный в исцарапанную кинопленку фильма про Барби, навсегда останется в 60-х годах прошлого века. Этот прием отличается от современных систем ПСИ-воздействия, как плот Робинзона от атомного авианосца. (Там же)

[С недооценкой 25-го кадра нельзя согласиться, поскольку этом прием является мощным средством воздействия непосредственно на подсознание.]

Далее: Михаил Бурлешин. Дьявольский вирус, несущий смерть//НЛО, № 3(474), 15 января 2007.

«Феномен 25-го кадра связан с тем, что люди имеют не только осознанный диапазон восприятия окружающего мира, но и неосознанный, в котором информация усваивается психикой, минуя сознание. Проведенные эксперименты продемонстрировали, что в течение одной секунды центры головного мозга успевают принять и обработать 25-й сигнал. Более того, информация, полученная в субсенсорном режиме восприятия, усваивается человеком значительно эффективнее, чем обычно. Специалисты объясняют это тем, что примерно 97% психической деятельности хомо сапиенс протекает на уровне подсознания и только 3% – в осознанном режиме. … Изображение на голубом экране компьютера или телевизора может оказывать психофизическое воздействие на организм человека. (Михаил Бурлешин. Дьявольский вирус, несущий смерть//НЛО, № 3(474), 15 января 2007) (Упомянутый японский случай.) Указанный 25-кадр и др. воздействия такого же типа названы ноовирусами. Предполагают, что мозг человека работает по особым программам, аналогичным компьютерным программа. Ноовирусы нарушают работу этих природных программ.

1. Учение об умозаключениях излагается ниже. См. стр. [↑](#footnote-ref-1)
2. 1 *Каляев А.Ф.* Речь по делу Курдина // Судебные речи советских адвокатов. М., 1960. C. 33. [↑](#footnote-ref-2)
3. 1 Лит. газета. 1988. 26 ноября. [↑](#footnote-ref-3)
4. 2 *Сергеич П.* Искусство речи на суде. М., 1988. С. 186. [↑](#footnote-ref-4)
5. 3 *Мейтленд Иди.* Возникновение человека: Недостающее звено. М., 1977. C. 84—85. [↑](#footnote-ref-5)
6. 1 *Ивин А.А.* Искусство правильно мыслить. М., 1986. С. 215. [↑](#footnote-ref-6)
7. 1 См. § 1 главы IX этой книги. [↑](#footnote-ref-7)
8. Барухович В. Ораторское искусство Древней Греции. // Ораторы Греции. М., 1985. С.15. [↑](#footnote-ref-8)
9. 1 *Лейбниц Г.В.* Новые опыты о человеческом разумении // Соч.: В 4-х т. Т. 2. М., 1983. C. 97. [↑](#footnote-ref-9)
10. 1 Цит. по: *Бернал Дж.* Наука в истории человечества. М., 1956. C. 34. [↑](#footnote-ref-10)
11. Modus ponens – это рассудение формы «если А, то В; А, следовательно, В». [↑](#footnote-ref-11)
12. Анри Пуанкаре. О науке. М., 1990. С.205, 207. [↑](#footnote-ref-12)
13. Есть мнение, что иероглифическое письмо воспринимается правым полушарием, в отличие от письма буквенного, воспринимаемого левым полушарием. [↑](#footnote-ref-13)
14. Кичеев А.Г. Интуиция // Мир психологии. 2002. №1. С.255,256. [↑](#footnote-ref-14)
15. Леонардо да Винчи. Избранные произведения. Спб., М., 1999. С. 278-279. [↑](#footnote-ref-15)
16. Элиот Аронсон, Энтони Пратканис. Эпоха пропаганды: механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. СПб., 2003. С 47-48. [↑](#footnote-ref-16)
17. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. М., 1977. С. 13. [↑](#footnote-ref-17)
18. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. М., 1977. С. 12. [↑](#footnote-ref-18)
19. Элиот Аронсон, Энтони Пратканис. Эпоха пропаганды: механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. СПб., 2003. С. 46. [↑](#footnote-ref-19)
20. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. М., 1977. С. 14. [↑](#footnote-ref-20)
21. Элиот Аронсон, Энтони Пратканис. Эпоха пропаганды: механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. СПб., 2003. С. 52-53. [↑](#footnote-ref-21)
22. Элиот Аронсон, Энтони Пратканис. Эпоха пропаганды: механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. СПб., 2003. С. 32. [↑](#footnote-ref-22)
23. А.А. Алексеев, И.С. Ларионова, Н.А. Дудина. Мезодермальная и альтернативная медицина. М., УРСС, 2001. С. 11. [↑](#footnote-ref-23)
24. *Павлова Л.Г.* Искусство спора: логико-психологические аспекты. М., 1988. C. 57. [↑](#footnote-ref-24)
25. Кичеев А.Г. Интуиция // Мир психологии. 2002. №1. С.249. [↑](#footnote-ref-25)
26. Кичеев А.Г. Интуиция // Мир психологии. 2002. №1. С.250. [↑](#footnote-ref-26)
27. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. М., 1977. С. 13. [↑](#footnote-ref-27)
28. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. М., 1977. С. 12. [↑](#footnote-ref-28)
29. Элиот Аронсон, Энтони Пратканис. Эпоха пропаганды: механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. СПб., 2003. С. 46. [↑](#footnote-ref-29)
30. *Павлова Л.Г.* Искусство спора: логико-психологические аспекты. М., 1988. C. 57. [↑](#footnote-ref-30)
31. А.А. Алексеев, И.С. Ларионова, Н.А. Дудина. Мезодермальная и альтернативная медицина. М., УРСС, 2001. С. 11. [↑](#footnote-ref-31)