**МФК «Теория и практика формирования убеждений»**

**«Theory and practice of forming beliefs»**

**Ивлев Ю.В.**

**Аннотация**

Проблема формирования убеждений была актуальной на всех этапах развития общества. В настоящее время её актуальность многократно увеличивается в связи с развитием средств и методов передачи информации. Процесс формирования убеждений превращается в деятельность по применению так называемой «мягкой силы». На эту деятельность расходуются значительные средства. Так, правительство США тратит 400 миллионов долларов в год на оплату более 8000 работников, убеждающих в правильности политики США и американского образа жизни. С этой же целью производятся 90 фильмов в год, издаются 12 журналов на двадцати двух языках, 800 часов в сутки вещает радиостанция «Голос Америки» на тридцати семи языках. При этом четко различается деятельность, направленная «вовне» и «внутрь». Специальным законом «Голосу Америки» запрещено вести передачи внутри страны.

В предлагаемом курсе излагается комплексный подход к процессу формирования убеждений и осуществлению разубеждений. Вводятся понятия убеждения и мнения. Обозначаются объекты воздействия (общественные группы, выделенные на основе имеющихся взглядов, социального положения, образования, национальности и т.д.)

Основное содержание курса – рациональные средства убеждения и разубеждения, т.е. убеждение и разубеждение посредством фактических данных и средств логики (посредством аргументации). Обсуждаются средства получения фактических данных и средства логики. Рассматриваются понятия доказательной и недоказательной аргументации, опровергающей и не опровергающей критики, правила аргументации и критики, возможные ошибки, совершаемые в процессе аргументации и критики, уловки, т.е. приемы, облегчающие аргументацию одной из сторон спора, и затрудняющую ее другой стороне.

Изучаются критерии научности знаний.

Дается понятие методологии формирования убеждений. Излагаются методологические средства аргументации и критики: стратегии аргументации, тактические приемы, применяемые на тех или иных этапах аргументации, а также контрприемы.

Рассматриваются психологические, риторические, прагматические и др. средства формирования убеждений.

Для приобретения навыков формирования убеждений и разубеждений проводятся практические занятия: дискуссии, выступления с убеждающими или/и разубеждающими речами.

Ректору

МГУ имени М.В.Ломоносова

академику В.А. Садовничему

от Ивлева Юрия Васильевича

заявление.

Я, Ивлев Юрий Васильевич, даю свое согласие на ведение фотосъемки, аудио- и видеозаписи читаемых мной лекций Межфакультетского учебного курса (МФК) «Теория и практика формирования убеждений», проходящего в МГУ имени М.В.Ломоносова в весеннем семестре 2021/2022 учебного года, и размещение полученных фото-, аудио- и видеоматериалов, а также предоставленных мной при подаче заявки на чтение МФК материалов (аннотация, программа курса, вопросы к зачету и другие) в публичном доступе на интернет-ресурсах МГУ имени М.В. Ломоносова.

 5.12.2021

 Подпись Ивлев Ю.В.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Философский факультет

**ТЕОРИЯ**

**И**

**ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ УБЕЖДЕНИЙ**

## ПРОГРАММА

Автор – доктор философских наук, профессор

Ивлев Юрий Васильевич

Программа и материалы обсуждены и одобрены кафедрой логики

МОСКВА – 2022

1. **Цели освоения дисциплины:**

##### изучение дисциплины преследует следующую основную цель:

##### овладение теорией и выработка практических навыков формирования убеждения, а также разубеждения, посредством аргументации и неаргументативных средств (психологических, риторических, прагматических и др.).

Для достижения поставленной цели должны быть решены следующие задачи:

– студенты должны изучить теоретические аспекты аргументации и критики (понятие, способы, стратегии аргументации и критики, логические правила аргументации и критики, общеметодологические, психологические, риторические и др. приемы, сопровождающие аргументацию, ошибки в аргументации, уловки, применяемые в споре, методы противодействия уловкам);

* студенты должны выработать практические навыки применения средств и приемов аргументации (для решения этой задачи проводятся практические занятия с выполнением специальных упражнений, дискуссии, в которых студенты выступают в качестве оппонентов, пропонентов, руководителей споров, ведущих, арбитров).

**2. Структура и содержание дисциплины**

 **Разделы дисциплины**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Название раздела дисциплины | Лекциичасов | Практические занятиячасов  | Всего |
| **А.** | **Аргументация.** |  16 |  6 | 22 |
| 1 | **Практика и теория формирования убеждений в различные исторические периоды.** Практика убеждения в Древней Греции: Перикл, Горгий, Лисий, Исократ, Эсхин, Ликург, Демосфен и др. Теория аргументации в Древней Греции. «Риторика», «О софистических опровержениях», «Топика» Аристотеля.Практика убеждения в Древнем Риме: Цицерон, Квинтилиан и др. Теория аргументации в Древней Греции. «Об ораторе», «Брут, или о знаменитых ораторах», «Оратор» Цицерона.Позднего средневековья и Ренессанс.Очаги равноправия и красноречия в политике и культуре позднего средневековья и Ренессанса: университеты и церковные соборы, демократические общины в городах Европы, городские советы, рейхстаги. Гуманисты XIV – XV веков. **Практика и теория убеждения в Новое время ее дальнейшее развитие.**Английский парламент и суд присяжных во Франции как очаги развития практики убеждения. Учредительное собрание во Франции: речи Марата, Робеспьера и др.Развитие теория убеждения: «Новый органон» Ф. Бэкона, «Логика Пор-Рояля» А. Арно и П. Николь.**Особенности теории и практики убеждения XX – XXI веков.**Средства массовой коммуникации и их влияние на практику убеждения. Приемы убеждения современных средств массовой коммуникации. Обобщение практики убеждения в современных работах зарубежных и отечественных авторов. |  8 |  |  8 |
| 2 | **Логико-фактуальные основы аргументации.** **Понятие, виды аргументации.**Понятие аргументации. Аргументация как процесс обоснования знаний. Объективный (объективистский) и прагматический (эгоистический) аспекты аргументации. Состав аргументации: тезис, аргументы, форма. Виды аргументации: доказательная и недоказательная. Критика аргументации и контраргументация. Виды контраргументации. Значение теории аргументации для специалистов по связям с общественностью.**Логические средства аргументации.**Способы аргументации: прямая и косвенная. Основные способы косвенной аргументации. Основные способы контраргументации. Дедукция и индукция в аргументации. Причины создания различных логических систем. Логика и имитация логики. Энтимематический характер логических рассуждений в процессе аргументации. Аргументация как процесс развития знания.**Правила аргументации. Основные ошибки и уловки.**Объективные (объективистские) и прагматические (эгоистические) аргументации. Правила аргументации. Правила по отношению к тезису, возможные ошибки и уловки. Правила по отношению к аргументам. Возможные ошибки и уловки. Правила по отношению к форме. Возможные ошибки и уловки.**Практическое обоснование знаний.**Особенности обоснование знаний посредством эксперимента и общественной практики.  |  4 |  2 |  6 |
| 3 | **Логико-методологические основы аргументации.****Понятие методологии аргументативно-коммуникативных процессов.**Понятия методологии познания и практической деятельности. Основные методологические средства познания: мировоззренческие установки, принципы, приемы, методы. Методологические средства логики. **Основные стратегии аргументации.**Понятия стратегии и тактики аргументации. Типы аргументаций: аргументация-доклад, аргументация в процессе дискуссии, письменная аргументации, аргументация для самого себя. Различные стратегии аргументации. Роль ведущего и руководителя дискуссии. **Тактические приемы и контрприемы аргументации.**Основные общеметодологические тактические приемы аргументации. Основные тактические контрприемы аргументации.**Аргументация как постановка и решение проблем.**Формы развития знания как логические методологические средства. Формы развития проблем, гипотез и теорий. Основные этапы развития проблем. Аргументация как постановка проблемы. Аргументация как решение проблемы.  |  4 |  4 |  8 |
| **Б** | **Факторы, заменяющие или сопровождающие аргументацию** |  8 |  4 |  12 |
| 4. | **Психологические основы формирования убеждений.****Понятия убеждения и мнения.**Психологические особенности восприятия знаний. Знание и убеждение. Логико-фактуальное обоснование и убеждение или мнение. **Основные психологические приемы и контрприемы формирования убеждения и мнения.**Социально-психологические приемы формирований убеждений. Индивидуально-психологические приемы формирования убеждений. Психологические контрприемы.  |  4 |  2 |  6 |
| 5. | **Другие факторы формирования убеждений.** Риторические, физические и физиологические, прагматические (эгоистические) приемы и контрприемы убеждения. |  4 |  2 |  6 |
|  | **Всего** |  24 |  10 | 34 |

**3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.**

У**чебник** «Теория и практика аргументации» с грифом УМО по классическому университетскому образованию (М., 2021, автор – Ивлев Ю.В.)

**Дополнительная литература.**

 *Алексеев А.П.* Аргументация. Познание. Общение. М., 1991.

*Алексеев А.П.* Философский текст. Идеи, аргументация, образы. М., 2006.

Античные риторики. М., 1978.

*Аристотель*. Риторика //Античные риторики. М.1978.

*Берков В.Ф.* Философия и методология науки. М., 2004.

*Бэкон Ф.* Новый Органон //Соч. т. 1-2. М., 1977-1978.

 *Войшвилло Е.К.* Понятие как форма мышления. М., 1989.

*Герасимова И.А.* Практический курс по аргументации. М., 2003.

*Зайцев Д.В.* Теория и практика аргументации. М., Изд-во Форум, 2015 (учебное пособие с грифом УМО классических университетов).

*Ивин А.А.* Теория аргументации. М, Гардарики, 2000 (учебное пособие с грифом Министерства образования РФ).

*Ивин А.* *А.* Риторика: искусство убеждать. М., 2002.

*Ивлев Ю.В.* Логические и методологические основы аргументации и критики. // *Ивлев Ю.В.* Логика. М.. Проспект, 2020. Учебник с грифом Министерства образования РФ.

*Ивлев Ю. В.* Практикум по логике. М., 202щ.

*Ивлев Ю.В.* Логика. Краткий курс. М., 2021.

*Кузина Е.Б.* Теория и практика аргументации. М., Проспект. 2018

Критическое мышление, логика, аргументация. Калининград. 2003.

*Курбатов В.И.* Социально-политическая аргументация: логико-методо­логический анализ. Ростов-на-Дону,1991.

Логика и риторика. Хрестоматия. Минск, 1997 (учебное пособие с грифом Минобразования Республики Белорусь).

*Рузавин Г.И.* Логика и аргументация. М., Юнити, 1997 (учебное пособие с грифом Министерства образования РФ).

 *Сергеич П.* Искусство речи на суде. М., 1988.

*Цицерон.* Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972.

*Чалдини Р.* Психология влияния. Спб., М., Харьков, Минск. 2001

**Практикум.**

***Рекомендация по проведению практического занятия (тренинга) на тему «Дебаты».***

1. Учащиеся разбиваются на две группы. Если аудитория большая, то создаются две команды по 6-10 человек. Назначаются ведущий и его помощник (спикер и вице-спикер), а также судьи.
2. Преподаватель формулирует тему для обсуждения (тема может быть определена заранее), например, «Проблема смертной казни», «Ограничение продажи спиртных напитков», «Целесообразность альтернативной службы, вместо службы в армии» и т. д. Одной группе предлагается, например, выступать за смертную казнь, а другой – против, и т.д. Во избежание конфликтов в студенческих или ученических группах спорить можно, а в некоторых случаях желательно, не по убеждениям, особенно по политическим проблемам.
3. Участникам дискуссионных групп предоставляется время для совместного обсуждения проблемы (10 минут). Участники каждой из групп выбирают аргументатора и его заместителя, которые в процессе тренинга могут советоваться с участниками группы относительно аргументации собственного тезиса и критики противоположной стороны.
4. Аргументаторы формулируют тезисы. (Время – по 5 минут для аргументатора).
5. Группам дается время для обдумывания аргументов (по 5 минут).
6. Арументаторы приводят аргументы и осуществляют аргументации, а также критикуют противоположные тезисы и аргументации (по 15 минут). В процессе дискуссии аргументаторы могут советоваться с членами групп.
7. Заместители аргументаторов проводят заключительные аргументации и критики (в другом порядке, то есть если на предшествующем этапе первым выступал аргументатор одной из групп, то на данном этапе его заместитель выступает вторым. (По 5 минут)
8. Ведущие подводят итоги.
9. Преподаватель проводит разбор практического занятия. Устанавливает соблюдение правил аргументации, начиная с того, проводился ли анализ спорной мысли и были ли сформулирован тезисы аргументаций. Оцениваются аспекты аргументаций: общеметодологический, логический, психологической, риторический, нравственный. В разборе могут участвовать учащиеся, не входившие в дискуссионные группы.

***Рекомендации по подготовке учебной риторической речи*** (чаще всего такая речь представляет собой кажущуюся аргументацию, или квазиаргументацию). Такие речи придумывались в учебных целях по особым правилам и назывались *хриями* (от греч. риторическая речь).

 Пример 1. Не используемые деньги от продажи нефти и газа следует вкладывать в ценные бумаги США (1-ая часть – тезис), чтобы застраховаться на случай снижения цен на энергоносители (2-ая часть – 1-ый аргумент-объяснение). Конечно, по этим вкладам проценты нам выплачивают небольшие (3-тья часть – слабый контраргумент), однако каждый человек, который думает о своем будущем и о будущем своих детей, старается что-то отложить на будущее, так должно поступать и государство (4-ая часть – аналогия). В России испокон веков человека, который проедал все, что добывал, называли самоедом (5-ая часть – свидетельство). За счет накоплений Россия расплатится с долгами и обеспечит процветание будущих поколений граждан (6-ая часть – второй, основной аргумент). Так что не вызывает никаких сомнений целесообразность вкладывания денег в ценные бумаги США (7-ая часть – заключение).

 Как видно из примера, учебная риторическая речь состоит из семи частей. (Некоторые из этих частей могут, конечно, отсутствовать.)

***Первая часть*** – тезис. Это обосновываемое положение. Тезис может служить названием речи. Иногда название дается особо. Приведенной речи можно дать название «Создадим стабилизационный фонд». В учебной речи в качестве тезиса выступает отдельное утверждение, например, суждение. На занятиях тезис может быть задан преподавателем, или же учащиеся формулируют тезисы друг для друга.

***Вторая часть –*** аргумент-объяснение. Здесь может указываться причина, почему так нужно поступать, если тезис, например, решение, а если тезис – суждение, то основание принятия положения дел за имеющее место в действительности.

***Третья часть –*** слабый контраргумент, который может и не опровергаться в силу его очевидной слабости. В некоторых случаях его следует опровергнуть.

***Четвертая часть –*** аналогия. Здесь аналогия выступает в качестве средства убеждения.

***Пятая часть –*** свидетельство. В качестве свидетельства может выступать мнение авторитета, традиция. Поскольку без специальной подготовки трудно найти высказывание известного лица, приводят мнимое свидетельство, т.е. авторитету приписывают то, что он не говорил.

***Шестая часть –*** основной аргумент. Подбирают наиболее сильный аргумент для обоснования тезиса. Аргументов может быт несколько.

***Седьмая часть –*** заключение. Утверждают, что тезис обоснован полностью.

 **2)** Примерная тематика рефератов.

1. Роль дедукции в аргументации и критике.

1. Обобщающая индукция в процессах аргументации.
2. Аналогия в аргументации.
3. Логический анализ понятий в аргументативных процессах.
4. Роль определений и других приёмов разъяснения выражений в аргументации.
5. Деление и классификация в процессах аргументации.
6. Аргументация и критика как средство убеждения.
7. Уловки, применяемые в дискуссиях, и способы противодействия уловкам.
8. Стратегии и тактики аргументации и критики.
9. Психологические приемы аргументации и критики.
10. Общеметодологические приемы аргументации и критики.
11. Риторические приемы аргументации и критики.
12. Логические и нелогические факторы формирования убеждений.
13. Психологические аспекты аргументативно-коммуникативных процессов.

16. Специфика философской аргументации.

 17. Специфика политической аргументации.

 18. Специфика аргументации в праве.

 19. Критерии научности и не научности знания.

 20. Методология выдвижение и оформления решения проблемы.

**3)** Примерный перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы.

1. Основные этапы формирования учения об убеждении.
2. Практика и теория убеждения в Древней Греции.
3. Практика и теории убеждения в Древнем Риме.
4. Практика и теория убеждения в Новое время.
5. Особенности современной практики и теории убеждения.
6. Аргументация и логическое доказательство. Состав, виды.
7. Критика и опровержение. Состав и виды.
8. Логические средства аргументации. Дедуктивные умозаключения.
9. Логические средства аргументации. Индуктивные умозаключения.
10. Логические средства аргументации. Приемы разъяснения выражений.
11. Логические средства аргументации. Формы развития и выражения знаний: проблема, гипотеза и теория.
12. Роль вопросов в процессе аргументации. Правильные и неправильные вопросы и ответы.
13. Основные стратегии аргументации и критики.
14. Тактические приемы аргументации и критики.
15. Правила аргументации и критики по отношению к тезису. Ошибки и уловки.
16. Правила аргументации и критики по отношению к аргументам. Ошибки и уловки.
17. Аргументация и убеждение.
18. Психологические приемы и контрприемы убеждения.
19. Риторические аспекты убеждения.
20. Логико-методологические и фактуальные критерии научности и не научности знания.

**4. Информационное и материально-техническое обеспечение дисциплины.**

*Перечень рекомендуемых информационных ресурсов.*

1. Национальная философская энциклопедия <http://terme.ru/>
2. Портал «Социально-гуманитарное и политологическое образование» <http://www.edu.ru/>
3. Электронная гуманитарная библиотека <http://www.gumfak.ru/>
4. *Ивлев Ю.В*. Курс видео лекций по логике // МГУ. Философский факультет. Кафедры. Кафедра логики. Методическая работа. Курс видео лекций.