

---

---

Ю. В. ИВЛЕВ

## СРЕДСТВА УБЕЖДЕНИЯ

*Средствами формирования убеждения являются практическое обоснование, аргументация, а также психологические, риторические и др. приемы. Под аргументацией понимается обоснование знания посредством других знаний и средств логики и методологии. Психологические, риторические и другие средства формирования убеждений сопровождают аргументацию или заменяют ее. В первом случае их можно сравнить с ингибиторами и катализаторами в химии.*

**Ключевые слова:** убеждение, мнение, аргументация, психологические приемы, риторические приемы, прагматика, эвристика, эгоистика.

В современном мире возрастает значение убеждения в правильности или неправильности тех или иных действий государственных органов, общественных организаций и отдельных личностей. Это связано прежде всего с развитием средств массовых коммуникаций, непосредственно формирующих убеждения, а также со все более активным использованием опосредованных средств формирования убеждения (искусство, индустрия развлечений, образование и т. д.).

Существует мнение, что способы формирования убеждений хорошо известны. Так, Э. Аронсон и Э. Пратканис считают, что процесс убеждения является таким же простым, как настольная лампа<sup>1</sup>. К сожалению, с этим трудно согласиться. Средства убеждения требуют дальнейшего исследования.

Убеждение – это определенная деятельность и результат этой деятельности. Убеждение как результат деятельности – полная уверенность в чем-то (в истинности утверждения, системы утверждений, обоснованности концепции, правильности решения и т. д.).

---

<sup>1</sup> Аронсон Э., Пратканис Э. Эпоха пропаганды: механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. СПб., 2003. С. 47 (Pratkanis A. R., Aronson E. Age of Propaganda: The Everyday Use and Abuse of Persuasion. New York, 2001).

Убеждение как процесс – это деятельность по формированию такой уверенности.

Неполная уверенность в истинности, правильности и т. д. чего-либо – мнение.

Средствами формирования убеждения и мнения являются практическое обоснование, аргументация, а также психологические, риторические и другие приемы.

Практическое обоснование в статье не рассматривается. Отметим лишь, что важное место в нем занимают промышленная и социальная практическая деятельность.

*Аргументация* – это обоснование какого-либо знания (тезиса аргументации) посредством других знаний (аргументов) и средств логики и методологии. Будем исходить из того, что что-то можно знать, но не понимать, можно знать то, что не обосновано. Обозначения: **T** – тезис; **A<sub>1</sub>, ..., A<sub>n</sub>**, где  $n \geq 1$ , – аргументы; **•••** – логическая структура аргументации, то есть форма аргументации; **M** – методология аргументации. Аргументацию можно представить так: **M, {A<sub>1</sub>, ..., A<sub>n</sub>} ••• T**. Опустим указание на методологию и фигурные скобки: **A<sub>1</sub>, ..., A<sub>n</sub>} ••• T**. Множество аргументов **{A<sub>1</sub>, ..., A<sub>n</sub>}** подтверждает тезис **T** (отношение подтверждения обозначается знаками « $\approx$ »»), или тезис **T** логически следует из указанных аргументов (следование обозначается знаком « $\Rightarrow$ »), если, конечно, аргументация правильная. Если аргументация неправильная за счет логической формы, то есть является частным случаем «мнимого» обоснования (по Аристотелю) тезиса, то знак «**•••**» обозначает отношение между тезисом и аргументами по логическим формам, не являющееся ни следованием, ни подтверждением (обозначение – « $\approx$ »), например, отношение логической независимости. Таким образом, структуру аргументации в зависимости от ее логической формы можно представлять следующим образом:

**A<sub>1</sub>, ..., A<sub>n</sub>  $\approx$  T**, или **A<sub>1</sub>, ..., A<sub>n</sub>  $\Rightarrow$  T**, или **A<sub>1</sub>, ..., A<sub>n</sub>  $\approx$  T**.

*Виды аргументации.* По степени обоснованности тезиса аргументация может быть доказательной и недоказательной.

*В первом случае она называется (логическим) доказательством.*

*Доказательство (логическое) – это полное обоснование какого-либо положения (знания) с использованием полностью обоснованных положений, а также средств логики и методологии.* Если

обосновывается суждение посредством аргументов, являющихся суждениями, то доказательство – это аргументация, в которой аргументы являются утверждениями, истинность которых установлена, а формой является рассуждение, обеспечивающее получение истинного заключения при истинных посылах<sup>2</sup>.

Аргументация является *недоказательной* (не доказательством), когда аргументы, по крайней мере некоторые из них, являются не достоверными, а лишь правдоподобными, или/и когда формой является рассуждение, которое не обеспечивает получение истинного заключения при истинных посылах. Следует также различать аргументацию действительную и мнимую (правильную и неправильную).

Будем обозначать не достоверные, а лишь правдоподобные аргументы так:  $dA_i$ , от *debatable* – спорный, а достоверные – просто  $A_i$ , или  $rA_i$ , от *reliable* – достоверный.

Примеры недоказательных аргументаций.

1) Рассуждение Лейбница.

Если идея Бога является врожденной, то Бога должны почитать выше всякого другого предмета. Бога почитают выше всякого другого предмета. Следовательно, идея Бога является врожденной.

Очевидно, что тезис здесь – утверждение «идея Бога является врожденной». Второй аргумент – утверждение «Бога почитают выше всякого другого предмета» является достоверным (по крайней мере, во времена Лейбница это было так). Первый аргумент – недостоверное утверждение даже для Лейбница, поскольку он допускал случаи, когда врожденные идеи осознаются не большинством людей. Форма здесь – рассуждение, которое не обеспечивает получения истинного заключения при истинных посылах (вывод от подтверждения следствия к подтверждению основания). То есть:

$$d(A \rightarrow B), rB \approx dA.$$

2) Рассуждение Шпенглера.

Поскольку живые организмы проходят в своем развитии ступени рождения, расцвета, упадка и гибели, постольку и общество в своем развитии проходит те же ступени.

<sup>2</sup> Таковыми являются дедуктивные выводы и некоторые виды индуктивных рассуждений.

Это недоказательная аргументация, поскольку ее формой является нестрогая аналогия, не обеспечивающая получения истинного заключения при истинных посылках. Структура:

$$rA \approx dB.$$

Можно выделить два вида аргументации по типам логических форм. Это *прямая* и *косвенная* аргументации. В прямой аргументации рассуждение идет от аргументов к тезису. Рассуждение  $A_1, \dots, A_n \bullet\bullet T$  обосновывается само по себе, без использования допущений<sup>3</sup>. В косвенной аргументации используются допущения.

В процессе аргументации применяется методология.

*Методология аргументации* – это система нематериальных средств, способствующих более успешному обоснованию тезиса. Этими средствами являются технологии, стратегии, тактики и др. В качестве примера приведем одну методологическую рекомендацию и технологию ее реализации.

*Рекомендация:* осуществить анализ обсуждаемой проблемы и явно сформулировать тезис (в виде суждения, системы суждений, норм, системы норм, решения, концепции и т. д.).

*Технология реализации.*

*Первое.* В утверждениях сторон выделить наиболее простые составляющие. (Если человек ведет аргументацию для публики, то следует выделить наиболее простые составляющие в своем утверждении, а также возможные наиболее простые составляющие в утверждениях присутствующих.)

Пусть, например, прокурор утверждает, что все обвиняемые совершили преступление, относимое к такой-то статье, а адвокат с этим не соглашается и утверждает, что только некоторые обвиняемые совершили преступление, и это преступление должно квалифицироваться по иной статье.

Утверждение прокурора состоит из следующих суждений:

V1: Все обвиняемые совершили данное деяние. (C1&C2: Данное деяние совершили лица, признанные адвокатом в качестве таковых, а также лица, которых адвокат не считает таковыми.)

V2: Данное деяние является преступлением.

V3: Данное деяние относимо к такой-то статье УК РФ.

<sup>3</sup> Прямой аргументации соответствуют непосредственно обоснованные выводимости системы натурального вывода. См.: Ивлев Ю. В. Логика. М., 2014. С. 68–76.

То есть прокурор утверждает: {C1, C2, B2, B3}.

Утверждения адвоката:

C1: Некоторые обвиняемые совершили это деяние.

–C2: Некоторые обвиняемые не совершали данного деяния.

B2: Данное деяние – преступление.

C3: Данное деяние относимо к такой-то статье УК РФ (отличной от названной прокурором).

То есть адвокат утверждает: {C1, –C2, B2, C3}.

*Второе* действие. Установить пункты согласия и разногласия в утверждениях сторон.

Стороны согласны относительно утверждений C1 и B2, не согласны относительно остальных утверждений.

*Третье* действие. Сформулировать тезис или тезисы аргументации, то есть решить, какой тезис обосновывается, а какой критикуется. Можно, например, спорить по поводу утверждений –C2 и C2, а решение вопроса о квалификации преступного деяния предоставить судье.

***Психологические приемы формирования убеждений***, сопровождающие или заменяющие аргументацию.

Для убеждения не всегда достаточно аргументации. Есть даже выражение: «Доказать – не значит убедить». Так, известные философы (Т. Гоббс, А. Шопенгауэр), познакомившись с доказательством теоремы Пифагора, отказывались ему верить. В чем же дело? Почему для одних достаточно доказательства, а для других его в некоторых случаях недостаточно для выработки убеждения в истинности утверждения? Различие заключается в типах личностей. Так, А. Пуанкаре делил людей на геометров и аналитиков. Он писал: «Изучая труды великих и даже рядовых математиков, невозможно не заметить 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»<sup>4</sup>. Аналитикам для убежде-

<sup>4</sup> Пуанкаре А. О науке. М., 1990. С. 205.

ния не требуется наглядность, а геометрам она требуется. Так ли это?

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»<sup>5</sup>. Психологические типы личностей обусловлены доминированием того или иного полушария. У аналитиков доминирует левое полушарие, а у геометров – правое. Доминирование имеет три особенности. Во-первых, есть природная предрасположенность к тем или иным видам деятельности. 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. Замечание: рациональные философы – преимущественно левополушарники, а нерациональные – правополушарники. Кроме того, во-вторых, тот или иной род деятельности способствует развитию соответствующей способности, а при поражении одного полушария его функции могут выполняться другим. В-третьих, нет абсолютного различия в психологических типах личностей, поскольку какое-либо из полушарий не может не работать вовсе. Есть степени аналитичности и геометричности<sup>6</sup>. Исходя из последней, третьей, особенности, можно

<sup>5</sup> Кичеев А. Г. Интуиция // Мир психологии. 2002. № 1. С. 255–256. Можно высказать предположение, что неудачи с созданием искусственного интеллекта связаны с тем, что удается моделировать работу только левого полушария человека.

<sup>6</sup> Причину нелюбви к логике и теории аргументации, наблюдаемую у некоторых специалистов с высшим образованием, следует видеть не только в (1) недоразвитии левого полушария, но и в (2) ненаучности области деятельности этого специалиста, а также

утверждать, что применение психологических приемов убеждения важно для всех (как аналитиков, так и геометров).

Среди психологических приемов можно выделить психопсихологические, психофизиологические, физиолого-психологические и физико-психологические.

Приведем один из *психопсихологических* приемов – *использование мотивов, имеющих в бессознательном*. При применении этого и некоторых других приемов важно не только учитывать психологические типы личностей в аспекте преобладающего приоритета полушарий головного мозга, но и различать осознаваемые и неосознаваемые процессы мышления и другие психические процессы.

Лауреат Нобелевской премии 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 также 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»<sup>7</sup>. Неосознаваемые процессы мышления предохраняют мозг от перегрузки.

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

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

---

в (3) изучении логики по «суррогатным» учебникам или по учебным курсам, читаемым непрофессионалами, или (4) по учебникам и курсам, написанным и читаемым «перепрофессионалами» (отрыв от предметной области логики).

<sup>7</sup> Кичеев А. Г. Указ. соч. С. 249.

2. 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. «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»<sup>8</sup>. 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.

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

Замечание 1. Можно выделить два типа творческой интуиции: 1) процессы мышления неосознаваемые, заключающиеся в выводе знания из имеющихся посылок; 2) получение знаний без имеющихся оснований.

Замечание 2. Почему нельзя создать искусственный интеллект? Нельзя смоделировать необъяснимую интуицию. «Жесткий диск» можно моделировать, а необъяснимую интуицию нельзя, по крайней мере до того момента, как она будет объяснена. «Оперативное мышление» тоже можно моделировать.

Есть мнение, что в бессознательном человека находится большинство мотивов в развитом или зачаточном состоянии. Эти мотивы нужно пробудить, а в последнем случае также развить или усилить.

Например, в процессе аргументации участнику дискуссии говорят, что он этого не поймет, так как не имеет философского 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». Чтобы вывести из себя мужественного человека, ставят под сомнение его мужественность. «...И мужчина снова и снова будет бросаться доказывать свою мужественность»<sup>9</sup>.

Р. Чалдини в книге «Психология влияния» описывает реакцию животных на определенные звуки, а человека – на определенные

<sup>8</sup> Кичеев А. Г. Указ. соч. С. 250.

<sup>9</sup> Доценко Е. Л. Психология манипуляции. М., 1977. С. 12.

слова. Индюшки бережно относятся к своим птенцам, согревают их, чистят и охраняют. Однако если птенцы произносят звук «чип-чип», то индюшки за ними ухаживают. Если такого звука птенцы не произносят, то индюшки не обращают на них внимания, несмотря на внешний вид, запах и т. д., могут их даже убить. Более того, к индюшке подносили хорька. Она набрасывалась на него и пыталась растерзать. Если же к хорьку прикрепляли миниатюрный магнитофон, которые издавал звук «чип-чип», то индюшка брала его под себя и согревала<sup>10</sup>. Такие реакции животных выработаны в процессе приспособления к внешней среде на протяжении многих поколений и являются условием выживания вида. Так, больные индюшата не издают указанного звука и не пользуются вниманием матери.

Сходные ситуации можно наблюдать у людей. Однако люди реагируют таким образом не только на неязыковые звуки и зрительные образы, но и на слова. В основном автоматические реакции людей являются не врожденными, а приобретенными. Например, если человек просит кого-либо что-либо сделать и не указывает причины, почему это нужно сделать, то его просьба может быть не выполнена. Если же указывает причину, то просьба, как правило, выполняется. Р. Чалдини отмечает, что положительные ответы на просьбу, в которой указана причина, почему человеку нужно пойти навстречу, составляют 94 %. Если же причина не указывалась, то положительные ответы не превышали 60 %.

Такая же реакция наблюдается в социальных группах, где, кроме того, действует фактор «заражения». Если большинство членов социальной группы или ее формальные или неформальные лидеры реагируют определенным образом на какие-то ситуации, то так же поступают и другие члены социальной группы. Так, большинство населения США поддерживает нападение на Ирак, многочисленные санкции против государств и другие действия правительства, поскольку всегда указывается причина. Причина может быть как реальной, так и мнимой, например просьба третьих стран, жизненные интересы США. О том, что собой представляют «жизненные интересы», люди не задумываются. Если спросить, какие интересы являются не жизненными, ответа не будет. Таким же выражением

---

<sup>10</sup> Чалдини Р. Психология влияния. СПб.; М.; Харьков; Минск, 2001. С. 15, 16 (Cialdini R. V. Influence Science and Practice. 4th edition. Ellyn and Bacon, 2001).

являются «общечеловеческие ценности». Первоначально это понятие употребляли, например, для обозначения права на свободу выезда из СССР. Затем область применения расширилась и изменялась. В последнее время эти слова стали употреблять для обозначения углеводов России.

Если социальная группа относится к наименее обеспеченным слоям населения, то ее члены автоматически выбирают наиболее дешевые товары, даже пренебрегая их качеством. Например, если разница в стоимости товаров одного и того же типа ничтожна, а качество значительно различается, выбирают дешевый товар.

Р. Чалдини в упомянутой книге описывает следующую ситуацию. В магазине для туристов продавались украшения из бирюзы. Их совсем не покупали. Хозяйка магазина поместила их на самое видное место. Это не помогло. Тогда, уезжая, она оставила записку продавцам с указанием изменить цену в  $\frac{1}{2}$  раза. Продавцы не поняли и увеличили цену в 2 раза. Когда она вернулась, то была удивлена, так как все украшения были проданы. Туристы относились к обеспеченной социальной группе, и в их подсознании существовал мотив покупать только дорогие товары.

Мотивы, имеющиеся в подсознании как у людей, так и у животных, – результат приспособления к окружающей среде. Индейки посредством таких реакций сохраняют потомство. Ведь природа не подсовывает им искусственных хорьков с привязанными к ним магнитофонами. Люди экономят нервную энергию, реагируя автоматически на те или иные выражения или ситуации. Однако указанные мотивы используются во вред животным (на охоте, для приманивания) и людям с целью принятия ими решений, не отвечающих их интересам.

Как противостоять рассматриваемому приему? Зная, что такой прием может применяться, в важных ситуациях не торопиться принимать решение, постараться подумать.

*Одним из психофизиологических приемов является прием, называемый «вызвать чувство голода».*

Отрицательное воздействие – затягивать спор и упоминать о еде. Например, при подписании договора. Чтобы подписанты не вникали в детали договора, не давать им есть, но дать знать, что после подписания договора будет угощение. Положительное воздействие – хорошо накормить, а потом вести переговоры.

*Физиолого-психологические приемы.*

1) *Ароматный гипноз*. Воздействие запаха может вызывать эмоции, не подвластные сознанию, по этой причине такое воздействие называется гипнозом.

2) *Звуковое воздействие* на мозг человека. По крайней мере предполагается, что уже созданы технические средства, позволяющие воздействовать ультразвуком, микроволновым и низкочастотным звуком как на психику отдельных лиц (руководителей других государств), так и на целые группы населения.

Другими средствами убеждения являются приемы *риторики*, понимаемой как учение о красноречии, а также *прагматики*. Среди последних естественно выделить приемы эвристики и приемы эгоистики. Приемы эвристики способствуют достижению поставленной цели не за счет материальных, нравственных и т. д. интересов других людей, а последние – за счет интересов других.

Замечание. Требуют разработки методы противодействия приемам эгоистики.

**Заключение.** Средства формирования убеждения и мнения можно классифицировать и представить в виде таблицы:

1	2	3
4	5	6
7	8	9
10	11	12

Ячейками 10, 11, 12 представлены средства практического обоснования знаний, ячейками 7, 8, 9 – знания, выступающие в качестве аргументов, ячейками 4, 5, 6 – средства логики и методологии, ячейками 1, 2, 3 – психологические, риторические, прагматические и другие средства. Ячейками 1, 4, 7, 10 представлены правильные (действительные, по Аристотелю) средства, а ячейками 2, 5, 8, 11, 3, 6, 9, 12 – неправильные (мнимые, по Аристотелю). Ячейки 2, 5, 8, 11 соответствуют неумышленным неправильным средствам, например, логические ошибки совершаются из-за низкой культуры мышления. Ячейки 3, 6, 9, 12 – умышленным неправильным средствам, например, применяются уловки, то есть приемы, облегчающие спор одной стороне и затрудняющие его другой.