

Аргументация. Многие годы в учебники по логике в СССР включалась глава «Доказательство и опровержение». Иногда соответствующая глава называлась «Аргументация», но излагались в ней учения логики о доказательстве и опровержении, то есть учения о частных случаях аргументации и контраргументации.

В 1986 году академик Бругян Георг Абелович пригласил меня в Ереван на конференцию по аргументации, что явилось стимулом разработки понятия аргументации и ее логико-методологических основ. Впервые соответствующая глава была включена в учебное пособие в 1988 году (Ивлев 1988: 124-127), затем – в учебники¹. В 2009 году опубликован учебник по теории и практике аргументации (Ивлев 2009: 288).

В процессе написания указанных глав учебников и учебника по теории и практике аргументации разработано понятие аргументации.

Аргументация – это обоснование какого-либо знания посредством других знаний, а также средств логики и методологии. Психологические, риторические и др. приемы сопровождают или заменяют аргументацию. Частично они сходны с катализаторами и ингибиторами в химии. Первые ускоряют реакцию, а вторые замедляют. Впрочем, иногда те и другие называют катализаторами. В аргументации указанные приемы, одни и те же, могут как затруднять, так и облегчать аргументацию, а могут и заменять ее.

Исходя из определения, в аргументации можно выделить четыре части: знание (положение), которое обосновывается (тезис), знания (положения), в том числе те знания, которые получены в результате непосредственного обращения к действительности, например в результате практической деятельности, посредством которых происходит обоснование, (аргументы), а также логико-методологические средства (логику аргументации

– форму и методологию аргументации). Методология есть логическая и нелогическая. Тезис обозначается буквой Т. Тезисом может быть суждение и система суждений, норма и система норм, оценка, приказ, управленческое решение и решение проблемы, формулировка проблемы, гипотеза, концепция и т.д. Все эти виды тезиса объединены общим названием «знание». ²

Аргументы обозначаем так: A_1, \dots, A_n , где $n \geq 1$. В качестве аргументов выступают суждения, нормы, оценки и т.д., то есть тоже знания. Обозначение формы аргументации: $\square \square$. Методологию обозначим буквой М.

Аргументацию можно представить следующим образом:

$$M, \{A_1, \dots, A_n\} \square \square T.$$

Методологию, как и мировоззрение, в рамках которого происходит аргументация, можно в структуре аргументации не указывать. Тогда аргументация представляется так:

$$\{A_1, \dots, A_n\} \square \square T.$$

(Множество аргументов $\{A_1, \dots, A_n\}$ подтверждает тезис Т, или тезис Т логически

следует из указанных аргументов, если, конечно, аргументация правильная. Если аргументация неправильная за счет логической формы, то есть является частным случаем «мнимого» обоснования (по Аристотелю) тезиса, то знак « $\square \square$ » обозначает отношение между тезисом и аргументами по логическим формам, не являющееся ни следованием, ни подтверждением, например, отношение логической независимости.) Фигурные скобки можно опускать. Правильную аргументации можно, вслед за Аристотелем, называть действительной.

По степени обоснованности тезиса аргументация может быть доказательной и недоказательной. В первом случае она называется доказательством. Доказательство — это полное обоснование какого-либо положения с использованием полностью обоснованных аргументов, 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, которое обеспечивает получение истинного заключения при истинных посылах. ³ 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 посылках.

Логических способов аргументации много. Среди них можно выделить два. Это прямая и косвенная аргументации. В прямой аргументации рассуждение идет от аргументов к тезису. Рассуждение $A_1, \dots, A_n \Rightarrow T$ обосновывается само по себе, без использования допущений. ⁴ В частности, тезис выводится из аргументов по правилам логики. Косвенная аргументация – рассуждение с использованием допущений.

Примером прямой является так называемая разделительная аргументация. Тезис обосновывается путем исключения всех членов разделительного суждения, кроме одного.

$$\begin{array}{c}
 A_1 \square A_2 \square \dots \square A_n \\
 \square A_1. \\
 \hline
 A_2 \square \dots \square A_n \\
 \square A_2. \\
 \hline
 \cdot \\
 \cdot \\
 \cdot \\
 \square \underline{A} \\
 \underline{p} \\
 \underline{1} \\
 \bar{A} \\
 n
 \end{array}$$

Примером косвенной аргументации может служить аргументация от противного.

$$\underline{\Gamma, \square T \square B \& \square B}$$

$\Gamma \square T$ Буквой Γ обозначено множество

аргументов, возможно пустое, а горизонтальной

линией и знаком \square – отношения следования.

«Разрушение» аргументации или/и установление ложности или малой степени правдоподобия знания называется критикой. В последнем случае, то есть когда устанавливается ложность или малая степень правдоподобия знания, критика называется контраргументацией, а критикуемое положение – тезисом (обозначение – T). По аналогии с аргументацией в контраргументации естественно выделить аргументы, или контраргументы, и форму (обозначаются, соответственно, $A_1, A_2 \dots, A_n$ и $\square \square$). Контраргументация может быть

опровергающей и не опровергающей. В первом случае контраргументация называется опровержением.

Опровержение — это обоснование ложности (ошибочности и т.д.) какого-либо знания с использованием логико-методологических средств и полностью обоснованных аргументов.

Неопровергающей является контраргументация, в которой аргументы (по крайней мере некоторые из них) – не полностью обоснованные положения или/и форма – рассуждение, которое не обеспечивает получение истинного заключения при истинных посылках.

По направленности рассуждения различают контраргументацию путем обоснования антитезиса без использования допущений (прямая контраргументация) и контраргументацию с использованием допущений (косвенная контраргументация).

Как уже сказано, составляющей частью процесса аргументации является методология.

Слово «методология» употребляется в двух смыслах: во-первых, методологией называют систему нематериальных средств познания и преобразования действительности⁵; во-вторых, — учение о нематериальных средствах познания и преобразования действительности. Такая двухплановость научных понятий — явление обычное. Так, логикой называют особые закономерности в связях и развитии мыслей, а также науку об этих закономерностях. Основными нематериальными средствами познания и

преобразования действительности (методологическими средствами) являются принципы, методы, приемы, технологии, стратегии и некоторые другие.

Методологические принципы следует отличать от мировоззренческих. Для уяснения этого необходимо иметь в виду, что в науке и практической деятельности различают две стороны: дескриптивную (описывающую) и прескриптивную (предписывающую). Мировоззрение является дескриптивной стороной науки, а методология — прескриптивной. Мировоззрение в широком смысле слова — это система взглядов на мир (на природу, общество и познание). Основу мировоззрения образует философское мировоззрение, называемое иногда мировоззрением в узком смысле слова. Мировоззрение составляют: принципы (мировоззренческие), представляющие собой знания о наиболее общих связях и свойствах объективной действительности и познания (наиболее общие в рамках предметной области конкретной науки — тогда это принципы конкретной науки и наиболее общие безотносительно к конкретной науке — тогда это философские принципы); законы — знания об особых связях в объективной действительности и познании, менее общих, чем первые (в рамках предметной области той или иной науки), категории и др. знания о фактах. В отличие от мировоззренческих принципов принципы познания и практической деятельности (методологические принципы) представляют собой наиболее общие предписания, указывающие, как следует осуществлять познание и практическую деятельность. Методологические принципы вырабатываются чаще всего на основе мировоззренческих принципов, а также на основе законов в процессе познания и практики. Например, в философии на основе мировоззренческого принципа первичности материального и вторичности идеального разработан методологический принцип объективности рассмотрения, предписывающий, в частности, в социальном познании идти не от вторичных явлений к причинам, а, наоборот, из причин выводить соответствующие следствия.

Слово «метод» в научной литературе употребляется в двух смыслах. Во-первых, методом называют всю систему нематериальных средств познания и преобразования действительности, т.е. методологию в целом. В этом смысле употребляют слово «метод», когда говорят о диалектическом методе, о методе теоретической физики, о методе Бэкона и т.д. Во втором смысле метод (метод как элемент методологии) можно определить как способ познавательной или практической деятельности, представляющий собой последовательность познавательных операций, или этапов деятельности, выполнение которых (в указанной последовательности) способствует наиболее успешному достижению желаемого результата. Наиболее общие методы, прежде всего философские, указывают общее направление познания, которое конкретизируется последовательным применением методов меньшей степени общности. Примером философских методов может служить метод восхождения от абстрактного к конкретному. Применение наиболее частных методов-алгоритмов с необходимостью приводит к желаемому результату. Эти методы представляют собой точные предписания, которые определяют процесс теоретической или практической деятельности, ведущий от исходных данных к желаемому результату.

Приемы, тоже являющиеся компонентами методологии, представляют собой относительно несложные способы познавательной или практической деятельности, которые помогают успешному достижению поставленной цели и, как правило, выступают частью какого-либо метода.

Между принципами, методами и приемами познания трудно провести абсолютные границы.

Методология аргументации включает в себя методологию логическую, общенаучную (основанную на философской методологии), психологическую, риторическую и др.

При описании правил аргументации и критики приводятся технологии их реализации. Пример реализации правила по отношению к тезису «необходимо осуществить анализ обсуждаемой проблемы и явно сформулировать тезис (в виде

суждения, системы суждений, нормы, системы норм, проблемы, гипотезы, концепции и т.д.)».

Производятся следующие действия.

Первое. В утверждении (утверждениях сторон) следует выделить наиболее простые составляющие.

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. (Например, к ст. 107, ч. 1 УК

РФ).

То есть прокурор утверждает: {C1, C2, V2,

V3} Утверждения адвоката:

C1: Некоторые обвиняемые совершили это деяние.

□C2: Некоторые обвиняемые не совершали данного деяния. V2: Данное деяние – преступление.

C3: Данное деяние относимо к такой-то статье УК РФ (отличной от названной прокурором, например, к ст. 109, ч. 1 УК РФ).

То есть адвокат утверждает: {C1, □C2, V2, C3} .

Осуществлен первый этап анализа спорных положений – выявлены простые суждения,

из которых состоят утверждения прокурора и адвоката.

Второе действие. Необходимо установить пункты согласия и разногласия в утверждениях сторон.

Третье действие. Следует договориться о тезисе (или тезисах) спора. Можно, например, спорить по поводу утверждений □C2 и C2, а решение вопроса о квалификации преступного деяния предоставить судье.

При применении правил «тезис должен быть сформулирован четко и ясно», а также соответствующего правила по отношению к аргументам применяется технология, заключающаяся в соблюдении следующих требований.

Первое. Решить, нужно ли разъяснять выражение.⁶ Если нужно, то какой прием разъяснения применять? Прием, сходный с определением, (какой) или определение (какое)? То есть ответить на вопрос о целесообразности разъяснения выражения. Не следует переопределять выражения без необходимости. Иногда встречаются переименования известных выражений. Например, один из авторов сочинений по логике вместо общепринятых выражений «условно-категорическое умозаключение», «разделительно-категорическое умозаключение» и т.д. ввел термины «линейный акт доказывания», альтернативно-линейный акт доказывания» и др.

Второе. В случае определения в дефиниенс включать выражения, смыслы или значения которых известны. Если не известны, то их в свою очередь разъяснить до определения или после определения. Иначе говоря, следует соблюсти правило «определение должно быть ясным». Одновременно с соблюдением этого правила следует соблюсти правило эффективности определения (или разъяснения посредством приема, сходного с определением), то есть указать способы выявления признаков, обозначенных в разъясняющем выражении.

Третье. Соблюсти правила соразмерности и недопущения круга при разъяснении выражений.

Четвертое. Указать лишь основное содержание определяемого выражения. Так, в определении «изомеры — это вещества, имеющие одинаковый состав молекул (одну и ту же молекулярную формулу), но различное химическое строение и обладающие поэтому (по крайней мере, некоторыми) различными химическими или физическими свойствами» признак «обладающие (по крайней мере, некоторыми) различными химическими или физическими свойствами» является излишним, поскольку до определения в тексте, из которого взято определение, сказано, что вещества, имеющие различное химическое строение, обладают (по крайней мере, некоторыми) различными химическими или физическими свойствами.

К методологии относятся также стратегии и тактические приемы аргументации и критики.

Неаргументативное сопровождение или замещение аргументации. Среди приемов и методов усиления, ослабления или замещения аргументации можно выделить психологические, риторические, прагматические и т.д. Эти приемы используются для формирования убеждения.

Можно говорить об убеждении как определенной деятельности и как о результате этой деятельности. Убеждение как результат — это полная уверенность в чем-то (в истинности суждения, системы суждений, правильности решения и т.д.). Поскольку мы говорим об убеждении в связи с аргументацией, убеждение — это полная уверенность в тезисе. Убеждение как процесс — это деятельность по формированию такой уверенности. (Аналогия с классификацией: процесс создания классификации — классифицирование, результат — классификация.) От слова «убеждение» нельзя образовать слово для процесса формирования убеждения. Наряду с убеждением может существовать мнение. Мнение — неполная уверенность в истинности, правильности и т.д. чего-либо.

Всегда ли аргументация приводит к убеждению или мнению? Не всегда. Так, известные философы (Т. Гоббс, А. Шопенгауэр), познакомившись с доказательством теоремы Пифагора, отказывались верить доказательству. В чем же дело? Почему не возникает уверенности в обоснованности тезиса в таких случаях?

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 целое неотрицательное число. (Это числа 0, 1, 2, 3, ...) Пусть число, сопоставленное с объектом, является именем этого объекта. Доказывается, что объект 0 обладает некоторым свойством Р. 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 Р. То есть

0 есть Р; для каждого n верно (если n есть Р, то $(n+1)$ есть Р). Все n суть Р.

Есть ли убеждение в истинности утверждения «Все n суть Р»? То есть, если утверждение доказано, 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 Р. — Дано.
- (2) Если объект 0 обладает свойством Р, то этим свойством обладает объект 0+1. — В качестве n взяли 0.
- (3) 0 + 1, то есть 1, обладает свойством Р. — Из (1), (2) по modus ponens.
 - (4) Если объект 1 обладает свойством Р, то этим свойством обладает объект 1+1. — В качестве n взяли 1.
- (5) 1 + 1, то есть 2, обладает свойством Р. — 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 дойдем до любого числа.⁷

Таким образом, показано, что любой объект из указанного множества объектов обладает свойством P, поскольку до него всегда можно дойти. Поэтому рассуждение называется полной (математической) индукцией, так как рассуждение имеет вид: каждый предмет обладает определенным свойством, следовательно, все предметы обладают этим свойством. Если же еще привести пример таких объектов и свойств, то возникнет убеждение в истинности тезиса.

Почему же для одних достаточно 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 веряя случаю. Другие уверяют 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» (Пуанкаре 1990). Считается, что 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 активизируется левое полушарие, а художественных – правое.⁸ 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» (Кичеев 2002: 255-256).

Обратим внимание на то, что при выявлении логической формы некоторые термины, выражающие эмоциональную сопровождающую мысли, в учет не принимаются. Например, суждение «Мороз, но снега нет» мы представляем как суждение «Сейчас мороз (p), и в то же время снега нет (q)» и выражаем его логическую форму так: $(p \& \bar{q})$. Хотя это суждение выражает еще некоторое удивление. (Здесь « \bar{q} » – знак одновременной конъюнкции.)

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 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. Замечание: рациональные философы –

преимущественно левополушарники, а не рациональные – правополушарники. Кроме того, во-вторых, тот или иной род деятельности способствует развитию соответствующей способности, а при поражении одного полушария его функции могут выполняться другим полушарием. В-третьих, нет абсолютного различия в психологических типах личностей, поскольку какое-либо из полушарий не может не работать вовсе. Есть степени аналитичности и геометричности.⁹ Социальные и антропологические характеристики являются статистическими, а не абсолютными. Исходя из последней, третьей, особенности, можно утверждать, что наглядность при выработке убеждений, хотя и в разной степени, требуется для подавляющего большинства людей. Под наглядностью понимается не только образное представление явлений, но и их объяснение.

Приведу некоторые психологические методы и приемы формирования убеждения и мнения. Среди психологических методов и приемов можно выделить психо-психологические, психо-физиологические, физиолого-психологические и физико-психологические.¹⁰

Психо-психологические методы. (1) Мысленное внушение. «В XIX веке интерес ученых к «проблеме мысленного внушения» имел строго научный, исследовательский характер. Таинственное взаимодействие между гипнотизером и пациентом объяснялось движением «нервных токов организма». Светило российской науки академик Владимир Михайлович Бехтерев уже в начале прошлого века (в 1908 г.) создает Институт изучения мозга, в котором скрупулезно изучались физические воздействия 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» (Титов 2006). Поскольку наличие излучения приборами обнаружить не удается, мы относим эти воздействия к психо-психологическим приемам и считаем лишь гипотетическими.

Такие приемы применяли якутские шаманы, ивановские скоморохи, конотопские ведьмы, африканские колдуны, халдейские волшебники, галльские друиды, дельфийские оракулы. Затем эти приемы стали достоянием ученых и практиков-врачей, политиков и военных.

Интерес к нетрадиционной науке и эзотерическим знаниям наблюдался в нацистской Германии. Вряд ли правомерна характеристика вождей Третьего рейха в качестве психов, оказавшихся в плену мифов. Есть мнение, что гитлеровская Германия двигалась вовсе не назад в «ночь средневековья», а вперед в данной области исследований, как и в области ракетостроения и атомного оружия. После войны разработки в области свойств и возможностей человеческой психики были заимствованы странами-победительницами и продолжены в многочисленных закрытых исследовательских центрах. По некоторым, недостаточно проверенным сведениям, работа по психо-психологическим воздействиям активно ведется в США. Используются восточные мистические доктрины, методы комплексного гипноза. Исследуются методы «стирания памяти». Периодически поступают сообщения, что в США разрабатываются способы воздействия как на психику отдельных лиц (руководителей других государств), так и на группы людей.

(1(Ивлев 1988: 124-127)) Особым видом мысленного внушения является нейролингвистическое программирование. Есть сведения, что работники спецслужб и Госдепа США в обязательном порядке проходят курсы нейролингвистического программирования (НЛП).

НЛП заключается в следующем: человеку внушают на уровне подсознания программу действий при произнесении определенных выражений или при подаче каких-либо других сигналов, например, вводя в состояние так называемого мягкого гипноза, а затем начинают

им манипулировать посредством определенных фраз, интонаций и мыслей. НЛП-оператор может, например, во время непринужденной беседы, употребив особые выражения, на которые «запрограммирован» собеседник, заставить его встать, одеть пальто, сходить в магазин, купить пачку сигарет, а затем вернуться, раздеться и начать курить. Человек даже удивится, откуда взялись сигареты и почему он курит, если он некурящий. Может подписать договор, обязательство, да еще под видеосъемку. Вследствие НЛП человек может выдать тщательно скрываемую информацию, сделать неожиданные заявления, то есть потерять самоконтроль. НЛП применяется в работе бизнес-структур, организованной преступности, используется в деятельности экстремистских организаций. Не исключается, что 11 сентября 2001 года самолеты направляли сами летчики под воздействием НЛП или другого ПСИ-воздействия.

Как противостоять НЛП? При подписании договоров, в процессе важных переговоров и т.д. должны быть свидетели, не поддающиеся НЛП. Это люди, от природы одаренные способностями противостоять НЛП или специально обученные для этого.

(2) Использование мотивов, имеющихся 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.

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» (Кичеев 2002: 249). Неосознаваемые процессы мышления предохраняют мозг от перегрузки.

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. «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» (Кичеев 2002: 250). 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.

Замечание. 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, конечно, можно моделировать.

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

Психо-физиологические приемы. (1) Воздействие взглядом. 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 глаза? 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 посредством приборов механизм воздействия. 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.

Как уберечь подсознание от нежелательного воздействия? Как уже было сказано, не смотреть собеседнику в глаза. Если невозможно отвернуться или смотреть в сторону, то следует смотреть не в глаза, а в переносицу. (2) Психофизиологическая 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 являет 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» (Алексеев, Ларионова, Дудина, 2001: 11). (3) Вызвать чувство голода. Примеры. «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» (Достоевский 1976: 316).

Второй пример. «Оставшийся почетный ... и товарищ прокурора ... сидели на диване и ждали, когда кончит писать председатель, чтобы ехать вместе обедать. Перед ними стоял секретарь съезда Жилин ... Медово улыбаясь ... он говорил вполголоса:

– Все мы сейчас желаем кушать, потому что утомились и уже четвертый час, но это, душа моя Григорий Савич, не настоящий аппетит. Настоящий, волчий аппетит, когда, кажется, отца родного съел бы, бывает только после физических движений, например, после охоты с гончими, или когда отмахнешься на обывательских верст сто без передышки. Тоже много значит и воображение-с. Ежели, положим, вы едете с охоты домой и желаете с аппетитом пообедать, то никогда не нужно думать об умном; умное да ученое всегда аппетит отшибает. Сами изволите знать, философы и ученые насчет еды самые последние

люди и хуже их, извините, не едят даже свиньи. ... Я раз дорогою закрыл глаза и вообразил себе поросеночка с хреном, так со мной от аппетита истерика сделалась. Ну-с, а когда вы въезжаете к себе во двор, то нужно, чтобы в это время из кухни пахло чем-нибудь таким, знаете ли...

– Жареные гуси мастера пахнуть, – сказал почетный мировой, тяжело дыша.

– Не говорите, душа моя Григорий Савич, утка или бекас могут гусю десять очков вперед дать. □...□

– Послушайте, – сказал председатель, поднимая глаза на секретаря, – говорите потише! Я из-за вас уже второй лист порчу.

– Ах, виноват-с, Петр Николаич! Я буду тихо, – сказал секретарь и продолжал полупшепотом: – Ну-с, а закусить, душа моя Григорий Савич, тоже нужно умеючи. Надо знать, чем закусывать. Самая лучшая закуска, ежели желаете знать, селедка. Съели вы ее кусочек

с луком и с горчичным соусом, сейчас же, благодетель мой, пока еще чувствуете в животе искры, кушайте икру саму по себе или, ежели желаете, с лимончиком, потом простой редьки

с солью, потом опять селедки, но всего лучше, благодетель, рыжик соленые, ежели их изрезать мелко, как икру, и, понимаете ли, с луком, с праванским маслом...объедение! Но налимыя печенка – это трагедия. □...□

– Иван Гурьич! – сказал плачущим голосом председатель. – Из-за вас я третий лист испортил!

□...□

– Кулебяка должна быть аппетитная, бесстыдная, во всей своей наготе, чтоб соблазн был. Подмигнешь на нее глазом, отрежешь этакий кусище и пальцами над ней пошевелишь вот так, от избытка чувств. Станешь ее есть, а с нее масло, как слезы, начинка жирная, сочная, с яйцами, с потрохами, с луком... □...□

– Два куска съел, а третий к шам приберег, – продолжал секретарь вдохновенно. – Как только кончили с кулебякой, так сейчас же, чтоб аппетита не перебить, велите щи подавать. □...□ Великолепно также рассольник из потрохов и молоденьких почек, а ежели любите суп, то из супов наилучший, который засыпается кореньями и зеленью: морковкой, спаржей, цветной капустой и всякой тому подобной юриспруденцией.

– Да, великолепная вещь... – вздохнул председатель, отрывая глаза от бумаги, но тотчас же спохватился и простонал: – Побойтесь вы бога! Этак я до вечера не напишу особого мнения! Четвертый лист порчу!

– Не буду, не буду! Виноват-с! – извинился секретарь и продолжал шепотом: – Как только скушали борщок или суп, сейчас же велите подавать рыбное, благодетель. Из рыб безгласных самая лучшая – это жареный карась в сметане...

□...□

Председатель вскочил, швырнул в сторону перо и обеими руками ухватился за шляпу. Товарищ прокурора, забывший о своем катаре и млевший от нетерпения, тоже вскочил.

– Едемте! – крикнул он.

– Петр Николаевич, а как же особое мнение? – испугался секретарь. – Когда же вы его, благодетель, напишете? Ведь вам в шесть часов в город ехать!

Председатель махнул рукой и бросился к двери». □...□ (Чехов 1976: 315-320).

Физиолого-психологические приемы. (1) Ароматный «гипноз». В Древнем Китае использовали воздействие аромата на сознание человека, в частности, осуществляли попытки зловонием фекалий. Есть непроверенные сведения о том, что методы такого воздействия изучаются и применяются спецслужбами. Например, чтобы заставить человека, опасавшегося отравления, поесть, опыляют помещение ароматом груши, что вызывает «волчий аппетит» даже у сытого, затем подают отравленную пищу. Высказывалось мнение,

что американцы обрабатывали запахом лимонника население бывших соцстран, чтобы вызвать агрессию у населения и вызвать массовые беспорядки.

Специалисты считают, что воздействие запаха может вызывать эмоции, не подвластные сознанию, по этой причине такое воздействие называется «гипнозом». (2) Звуковые, электромагнитные и фотонно-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. ... 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» (Титов 2006).

Есть недостаточно проверенные сведения о том, что в США уже с начала 50-х годов прошлого столетия ведутся разработки в области психофизических воздействий: изучаются способы воздействия на мозг ультразвука, микроволнового и низкочастотного звука. Испытываются приемы «стирания памяти». По данным некоторых источников из российских спецслужб, в США уже созданы средства, позволяющие с использованием технического оборудования воздействовать как на психику отдельных лиц (руководителей других государств), так и на целые группы населения. Предполагается, что в Грузии для разгона оппозиции во время протеста ее сторонников против состоявшихся выборов применялись такие средства.

Исследование осуществлено при финансовой поддержке РГНФ, гран № 10-03000634а.

АННОТАЦИЯ. Под аргументацией понимается обоснование знания посредством других знаний и средств логики и методологии. Психологические, риторические и другие средства формирования убеждений сопровождают аргументацию или ее заменяют.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Аргументация, контраргументация, убеждение, неаргументативные приемы формирования убеждений, психологические приемы формирования убеждений.

ПРИМЕЧАНИЕ

¹ Логические аспекты аргументации и критики в гуманитарных науках // Ивлев Ю.В. Логика. Учебник для студентов высших учебных заведений. М., 1992. С. 191-223; Логические и методологические аспекты аргументации и критики в гуманитарных науках // Логика. Экспериментальный учебник для студентов гуманитарных вузов. М., 1994; Логические и методологические основы аргументации и критики // Ивлев Ю.В. Логика. Учебник. Изд. четвертое. М., 2008. С. 226-265; Логические и методологические основы аргументации и критики // Ивлев Ю.В. Логика для юристов. Учебник. 5-е издание. М., 2012. С.199-250.

² Можно что-то знать, но не понимать, можно также знать то, что не обосновано.

³ Таковыми являются дедуктивные умозаключения и некоторые виды индуктивных умозаключений.

⁴ Прямой аргументации соответствуют непосредственно обоснованные выводимости системы натурального вывода, построенной автором этой книги. См., например: Ивлев Ю.В. Логика. М., 2012. С. 68-76, 141-148.

⁵ Нематериальное само по себе, конечно, не может воздействовать на действительность, а лишь используется человеком в качестве руководства при его материальной деятельности.

Именно в этом смысле здесь употребляется выражение "нематериальные средства преобразования действительности".

⁶ «... Мы необходимо должны остановиться на некоторых первичных (primitives) терминах, не подлежащих определению. Определять больше, чем нужно, было бы столь же неразумно, сколь и пренебрегать определениями, потому что и то и другое привело бы к неясности, которой стремятся избежать». (А. Арно и П. Николь. Логика, или Искусство мыслить. М., 1991. С. 87.)

⁷Посредством логики предикатов это рассуждение можно представить так:

$P(0)$,

$\square_n(P(n) \square P(n+1))$

$\square_m P(m)$

+ (1) $P(0)$;

+ (2) $\square_n(P(n) \square P(n+1))$;

(3) $P(0) \square P(0+1)$ – из (2) по удалению квантора общности;

(4) $P(0+1)$, т.е. $P(1)$ – из (3), (1) по modus ponens;

(5) $P(1) \square P(1+1)$ – из (2) по удалению квантора общности;

(6) $P(1+1)$, $P(2)$ – из (5), (4) по modus ponens,

и т. д., то есть дойдем до любого числа.

⁸ Есть мнение, что иероглифическое письмо воспринимается правым полушарием, в отличие от письма буквенного, воспринимаемого левым полушарием.

⁹ 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) не научности области деятельности этого специалиста, а также 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).

¹⁰ Замечу, что я не являюсь психологом, и выделение этих видов приемов может подвергаться критике.