

## СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ .....	5
1. ОБЩЕНАУЧНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ПРОПАГАНДЫ КАК НАУКИ .....	7
1.1. Вопрос об управляемости поведения человека .....	7
1.2. Основной принцип алгоритма технологии управления поведением человека .....	10
1.3. Наблюдение; фигура и фон .....	12
1.4. Информативность и информация .....	17
1.5. Наблюдение первого и второго порядка .....	20
1.6. Генезис наблюдателя .....	29
2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕХНОЛОГИИ ПРОПАГАНДЫ .....	38
2.1. Категория .....	39
2.2. Факты и образы .....	45
2.3. Неустойчивость .....	48
2.4. Цель пропагандистского воздействия .....	52
2.5. Целевая аудитория .....	56
2.6. Социальная роль .....	59
2.6.1. Предпосылки возникновения «теории ролей»; Эрик Берн .....	59
2.6.2. Психодрама Морено .....	67
2.6.3. Роль как программа поведения .....	69
2.6.4. Комплементарность социальных ролей .....	71
2.7. Источники информации .....	76
2.7.1. Источники и каналы информации .....	76
2.7.2. Авторитетный и достоверный источники информации .....	82
2.7.3. Первичный и вторичный источники информации .....	84
2.7.4. Трансляционный мотив .....	86
2.8. Идентичность и идентификация .....	87
2.9. Проекция .....	93
3. СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОВЕДЕНИЕМ .....	98
3.1. Три типа управления поведением .....	98
3.2. Стратегии управления без регулятора .....	100
3.2.1. Стратегия объявления .....	100
3.2.2. Стратегия изменения свойств рекламируемых объектов .....	101
3.2.3. Стратегия изменения свойств с помощью связки фон-объект ..	101

3.3. Стратегии управления с регулятором .....	103
3.3.1. Закон достижения цели .....	104
3.3.2. Закон изменения роли .....	106
3.4. Стратегии бесструктурного управления .....	109
3.4.1. Общие предпосылки .....	109
3.4.2. Закрытая система .....	112
3.4.3. Образ врага .....	116
3.4.4. Герой .....	119
4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	123
5. РЕКЛАМНО-ПРОПАГАНДИСТСКИЙ ПРАКТИКУМ .....	126
5.1. Задача для спичрайтера; пример стратегии управления с регулятором .....	126
5.2. Технологии создания газет и журналов .....	130
5.3. Алгоритм рекламного воздействия .....	134
5.4. Задачи для самостоятельного решения .....	137
6. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ .....	146

## ПРЕДИСЛОВИЕ <sup>1</sup>

«В начале было Слово...» Это известное изречение, начинающее «Святое Благовествование от Иоанна», часто употребляется сегодня и для подтверждения значимости информации, ее первоочередности для принятия решений.

Один из четверых евангелистов с полным правом поставил Слово в начало всех начал, однако сделал при этом уточнение: «В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог» <sup>2</sup>. Это дополнение, которое, зачастую, отбрасывают те, кто цитирует Библию, в реальности ставит под сомнение сам постулат о том, что Слово было в НАЧАЛЕ. Из «Святого Благовествования» явно следует, что для того чтобы было Слово, необходим тот, кто это Слово произнесет. И немаловажно: «Благовествование» указывает на очень конкретную, однозначную связь между тем, кто Слово произносит, и самим Словом: «И Слово было у Бога, и Слово было Бог».

Сказанное позволяет с уверенностью утверждать, что наравне с возможными вопросами к качеству информации, мы должны задуматься о том, кто ее представляет или служит ее источником. Какие требования необходимо предъявить, чтобы тот или иной коммуникативный элемент стал обладать свойствами источника информации? Что это за свойства и как сделать так, чтобы эти свойства сохранялись в течение определенного промежутка времени? И, наконец, какая связь должна иметь место между информацией и источником информации?

Обычно под источниками информации понимают средства массовой информации, поэтому нашей задачей будет уточнение этого понятия и выявление общих свойств и закономерностей, присущих всем источникам информации.

К сожалению, современная научная литература, затрагивающая вопросы информационного влияния, само понятие источника информации по большей части обходит стороной, делая основной упор на формы подачи информации. Хотя встречаются и попытки осмысления коммуникативного пространства и коммуникативного времени <sup>3</sup>.

Не исключено, что процесс смещения акцентов в сторону формальных исследований носит характер «целенаправленного утаивания» и становится одним из аспектов информационного влияния. Связано это с тем, что технологические вопросы управления массовым сознанием приобретают все более глобальный

---

<sup>1</sup> «Технологии пропаганды» – переработанный и дополненный вариант книги К.Д. Герасимова, В.В. Новикова «Информационные диверсии». Герасимов К.Д., Новиков В.В. Информационные диверсии. – Тюмень: Издательство Ю.Мандрики. 2001.

<sup>2</sup> Библия / Книги Священного Писания Ветхого и Нового Завета. – Москва: Российское библейское общество. 2004. С. 1127.

<sup>3</sup> См., например, главу «Коммуникативный процесс: производство, мультипликация, распространение, прием, распознавание, использование информации» в книге М.Ю. и В.А. Коноваленко «Теория коммуникации». – М.: Изд-во Юрайт, 2012. – С. 23–111.

характер и конкурентная борьба за ресурсы превращается в борьбу технологий влияния. Потому сами технологии фактически стали своеобразным оружием, способным решать не только частные вопросы извлечения прибыли, но и задачи глобального, мирового масштаба.

Сложившийся информационный дефицит по темам, связанным с источниками информации, разумеется, не улучшает качества современных информационных потоков. Потому-то эфир заполняют передачи, которые никто не смотрит, статьи, которые никто не читает, и рекламные ролики, которые никак не влияют на потребителя. Подобное могло бы остаться незамеченным, если бы помимо простого игнорирования информационной продукции, оно не включала в себя процедуру дополнительного влияния, когда появляются информационные потоки, внешне манифестируемые как рекламные, аналитические или новостные, однако в реальности несущие подтекст дестабилизирующего, деструктивного характера, разрушающие систему самосохранения, саморегулирования общества. Данные ситуации и возникают, как правило, вследствие неполного владения законами формирования и сохранения источников информации.

Проблемами формирования источников информации и закономерностями их использования занимается самостоятельная наука **пропаганда**.

«Пропаганда (лат. *propaganda* – подлежащее распространению, от *propago* – распространяю), – как объясняет Большая Советская энциклопедия – распространение политических, философских, научных, художественных и др. взглядов и идей с целью их внедрения в обществ. сознание и активизации массовой практич. деятельности. Осн. элементы процесса П.: ее субъект (социальная группа, интересы к-рой выражает), содержание, формы и методы, средства или каналы П. (радио, телевидение, печать, система лекционной и т.д.), объект (аудитория или социальные общности, к-рым адресована П.)<sup>4</sup>.

Сегодня **пропаганду** часто пытаются представить как универсальное средство манипуляции массовым сознанием в интересах определенных групп. Эта установка находит определенный отклик в широких массах населения, что происходит не без влияния недавнего прошлого, когда каждый житель нашей страны ощущал на себе силу влияния коммунистических идей.

К сожалению, отвергнув коммунистическую идеологию и отказавшись от идеологии, жители новой России отторгли и технологию, которая в действительности необходима как обязательный инструмент сосуществования. Потеря этого инструмента привела не только к утрате целостности нашего социума, но и к ослаблению государственности. В монографии мы попробуем раскрыть законы **пропаганды** и продемонстрировать универсальность их применения как в процессе формирования человека, так и в процессе управления обществом.

---

<sup>4</sup> Большая Советская энциклопедия. Т. 21. 3-е изд.-е. – М.: Советская энциклопедия. 1975. С. 273.

## 1. ОБЩЕНАУЧНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ПРОПАГАНДЫ КАК НАУКИ

### 1.1. ВОПРОС ОБ УПРАВЛЯЕМОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

Для большинства людей со словом «пропаганда» ассоциируется процесс влияния на человека, управления его поведением, потому, обращаясь к описанию технологий пропаганды, мы начнем с постановки вопросов: Насколько управляем человек? В какой мере он способен совершать самостоятельные действия? И насколько его жизненный путь контролируется внешней средой?

Смысл вопросов заключается вовсе не в том, предстает ли человек ответственным за свое поведение или он каждый раз может использовать классическую отговорку – «бес попутал». Вопросы отсылают нас к самой проблеме управляемости поведением людей. Если причина поведения заключена в самом человеке, то каким образом нам удастся влиять друг на друга? Для чего солидные коммерческие фирмы тратят огромные средства на рекламу своих товаров, если причина выбора их продукции лежит *внутри* потенциального потребителя?

Очевидно, какая-то часть поведенческой мотивации находится вне индивида и зависит от окружающей среды. Можно предположить, что внутри человека возникает только желание, а все дальнейшее поведение есть подстройка человека к условиям окружающей действительности с целью реализовать это желание. О свободе в выборе своих желаний в «Эпилоге» к «Войне и миру» писал Лев Толстой: «Вы говорите, я не свободен. А я поднял и опустил руку. Всякий понимает, что этот нелогический ответ есть неопровержимое доказательство свободы»<sup>5</sup>.

Можно ли что-то возразить великому писателю – знатоку человеческих душ? Обратимся к работе И. М. Сеченова «Рефлексы головного мозга», изданной впервые в 1863 году в «Медицинском вестнике». Эта работа вызвала бурный отклик в научных и околонаучных кругах России XIX века. Петербургский цензурный комитет даже обратился к судебным властям с предложением ареста этой работы, когда она была подготовлена к печати в виде отдельной книги. А все потому, что И.М. Сеченов совершил открытие, которое сформулировал так: «...Первая причина всякого человеческого действия лежит вне его»<sup>6</sup>.

Эту мысль И.М. Сеченов доказывал следующим образом: «Мой противник говорит: “Я в эту секунду имею мысль, хочу согнуть через минуту палец руки и действительно сгибаю его (он действительно сгибает через одну минуту); при этом сознаю самым непоколебимым образом, что начало всего акта выходит из меня,

<sup>5</sup> Толстой Л.Н. Собр. соч. в 22 т. Т.7. – М., 1951. С.338.

<sup>6</sup> Сеченов И. М. Психология поведения: Избранные психологические труды. – М. – Воронеж, 1995. С. 127.

и сознаю столько же непоколебимо, что я властен над каждым моментом всего акта". В доказательство выхождения всего акта из себя он приводит, что то же самое может повторить во всякое время года, днем и ночью, на вершине Монблана и на берегах Тихого океана, стоя, сидя, лежа и т.д., одним словом, при всех мыслимых внешних условиях, только, разумеется, в минуты сознания. Отсюда он выводит независимость хотения от внешних условий <...>

Я постараюсь, насколько возможно, показать читателю, что мой почтенный противник, несмотря на столько доводов, говорящих в пользу его мнения, сгибает, однако, свой палец передо мной машинообразно.

Во-первых, разговор мой с противником о бесстрастном хотении не может начаться ни с того ни с сего, ни в Лапландии, ни в Петербурге, ни днем, ни ночью, ни стоя, ни лежа, ни где бы, ни когда бы то ни было. Всегда причина такому разговору есть. Мне возражат: но ведь разговор в воле вашего противника, он может говорить или нет. На это ответить легко: для обоих этих случаев должны быть особенные причины <...> противник заговорил, значит не мог не заговорить.

Заговоривши же раз, он может говорить о занимающем нас предмете и без всякого дальнейшего внешнего влияния, может закрыть глаза, заткнуть уши и проч. <...>

Но какая причина тому, спросят меня теперь, что он мысль свою выразил именно сгибанием пальца, а не другим каким-нибудь движением. На это я ответить могу лишь в самых общих чертах. <...> Люди, разговаривающие с азартом, только в крайних случаях двигают ногами, руками же всегда. Ясно, что рука скорее подвернется для выражения мысли, чем нога. В руке, как в целом члене, кисть опять-таки имеет преимущество подвижности и частоты употребления перед прочими частями. <...> Стало быть, пояснить мысль, подобную разбираемой, движением пальца, и именно сгибанием, как актом наиболее частым, в высокой степени естественно. А что это значит естественно? То, что за мыслью движение пальца следует само собой, то есть невольно...

Итак, противник мой действительно обманут самосознанием; весь его акт есть, в сущности, не что иное, как психический рефлекс, ряд ассоциированных мыслей, вызванных первым толчком к разговору и выразившийся движением, вытекающим логически из мыслей наиболее сильных»<sup>7</sup>.

После Сеченова вопросами исследования причины человеческого поведения занималось огромное количество философов и ученых. Мы остановимся подробнее на одном из них – на Курте Левине.

Во время Первой мировой войны Левин служил в армии. Именно в военные годы он обнаружил, что восприятие окружающих обстоятельств солдатами на фронте отличается от прежнего восприятия той же обстановки. То, что в мирное время казалось грязной канавой, на войне превращалось в отличное укрытие, а ровная лужайка, пригодная для пикника, виделась солдатам зоной смерти.

---

<sup>7</sup> Сеченов И.М. Рефлексы головного мозга // Сеченов И.М. Психология поведения: Избранные психологические труды. – М. – Воронеж, 1995. С. 123–125.

После войны Левин разработал метод, напоминающий проделки современных шутников со скрытой камерой. В одном из таких экспериментов ничего не подозревающего испытуемого заводили в комнату, где на столе лежали: книга, письмо в распечатанном конверте, карандаш, колокольчик и другие мелкие предметы. Затем человека под благовидным предлогом оставляли одного. Естественно, за испытуемым наблюдали. Оставленные в одиночестве испытуемые оказывались в замешательстве и начинали непроизвольно производить какие-то действия с оставленными предметами. И в колокольчик звонили все без исключения <sup>8</sup>.

Из своих экспериментов Левин сделал следующие выводы: «Хорошая погода и определенный ландшафт зовут нас на прогулку. Ступеньки лестницы побуждают двухлетнего ребенка подниматься и спускаться; двери – открывать и закрывать их, мелкие крошки – подбирать их, собака – ласкать, ящик с кубиками побуждает к игре, шоколад или кусок пирожного “хочет”, чтобы его съели» <sup>9</sup>. Побудительность может различаться по интенсивности и знаку (притягательный или отталкивающий), но это, по мнению Левина, не главное. Гораздо важнее то, что объекты побуждают к определенному, более или менее узко очерченному кругу действий.

Одним из важных понятий учения К. Левина становится **полевое** (ударение на первом слоге) или импульсивное поведение. По Левину, поведение понимается как результат взаимодействия внутренних и внешних условий. Для человека типичным предстает волевое (управляемое) поведение, то есть действия, вызван-



<sup>8</sup> Зейгарник Б.В. Теория личности Курта Левина. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981. С. 44–46.

<sup>9</sup> Левин. К. Динамическая психология: Избранные труды. – М.: Смысл, 2001. С. 139.

ные собственными интересами и намерениями. Но иногда поведение будет, так сказать, «полевым»: тогда действия человека управляются не смыслом, а силами «поля»: предметы провоцируют его на действия с ними (например, в колокольчик хочется позвонить, карандашом порисовать, газету полистать и т.д.). Полевое поведение обусловлено обстоятельствами, условиями ситуации и состоянием испытуемого, который в данный момент снижает ценность своих собственных потребностей. Исследования Левина доказывали, что не только существующая в данный момент ситуация, но и ее предвосхищение, предметы, существующие только в сознании человека, могут определять его поведение. Полевые воздействия накапливаются и формируют волевое поведение. То есть представляют собой первооснову влияния на человека <sup>10</sup>.

Мы принимаем это положение как методологически важное и позволяющее приступить к выявлению основного принципа алгоритма технологии пропаганды, управляющей поведением человека.

## **1.2. ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП АЛГОРИТМА ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОВЕДЕНИЕМ ЧЕЛОВЕКА**

В самом простом виде задачу управления поведением аудитории можно сформулировать как создание некоторого рефлекса. Например, стимул – фамилия кандидата, реакция – явка на избирательный участок и голосование *за* или *против* этого кандидата.

Первые рефлекторный принцип деятельности мозга был сформулирован французским философом Р. Декартом, хотя сам термин «рефлекс» вошел в науку позже. Русский физиолог И.П. Павлов ввел понятие «безусловного рефлекса», которым обозначил целый класс врожденных рефлексов, становящихся основой прижизненного формирования условно-рефлекторных связей. К безусловным рефлексам относятся: пищевой, половой, оборонительный, ориентировочный и другие. Всемирно известные опыты И.П. Павлова позволяют проследить, как на основе безусловного рефлекса образуется «условный» <sup>11</sup>.

Мы не будем рассматривать глубинные физиологические механизмы этого явления, а только напомним, как это выглядит внешне. Например, с помощью кусочка сахара (пищевой безусловный рефлекс) можно научить собаку прыгать через препятствие по словесной команде (условный рефлекс). В этом примере безусловный рефлекс выступает как своего рода подкрепление для воспитания условного рефлекса. Если первый не используется, то и второй постепенно угасает. Таким образом, при дрессировке животных обязательно регулярное использование того, что подкрепляет условный рефлекс. Для собаки – это кусочек сахара, для кролика – морковка и т.д.

---

<sup>10</sup> Левин К. Динамическая психология. – М.: Смысл, 2001. С.156–162.

<sup>11</sup> Павлов И.П. Условный рефлекс // Павлов И.П. Рефлексы свободы. – СПб: Питер. 2001. С. 261–282.



Как показывает практика, для животных подобный механизм формирования условного рефлекса срабатывает в большинстве случаев. Что же касается людей, то задачу пропагандистского влияния нельзя сформулировать только в терминах физиологии, пусть даже и высшей нервной деятельности. Разумеется, ребенку за прибранные игрушки можно предложить съесть сладкую конфетку, но в более зрелом возрасте удовлетворение физиологических потребностей вряд ли будет тем актуальным подкреплением, которое заставит человека подчиняться командам. С большей степенью вероятности место «конфетки» в блестящей упаковке будут занимать восторженные взгляды очаровательной спутницы или уважение коллег по работе.

То есть в случае с людьми поведение и следующее за ним подкрепление должны рассматриваться не только как удовлетворение физиологии, но и – в более широком смысле – как удовлетворение от взаимодействия с другими людьми и обществом в целом. Для адекватного построения программы воздействия на поведение людей необходимо осуществлять анализ ситуации одновременно на трех уровнях: физиологическом, психологическом и социальном.

### **ИТОГ: В основе алгоритма управления поведением человека лежит условный рефлекс.**

Таким образом, необходимо учитывать, что если планируемое воздействие неадекватно хотя бы на одном из трех уровней: физиологическом, психологическом или социальном, то следует предполагать, что эффективность его на практике достаточно сомнительна.

Это условие вызывает определенную сложность на этапе первоначальной проработки пропагандистского воздействия. В отличие от дрессировки животных, когда мы сразу видим, устраивает животное подкрепление или нет, на социальном и психологическом уровне актуальность подкрепления достаточно сложно зафиксировать.

В данном случае мы сталкиваемся с тем, что трудно оперативно проконтролировать правильность и эффективность действий пропагандиста. Результаты его творческой активности можно зафиксировать только на финише, когда выделенные средства уже потрачены, время ушло и ничего не остается, кроме надежды на победу в следующих кампаниях.

В значительной степени уменьшить риск неадекватных действий позволяет функциональная модель пропагандистского воздействия, представленная в виде алгоритма, общие принципы которого были описаны выше, а более подробное описание его структурных элементов будет предложено далее.

### 1.3. НАБЛЮДЕНИЕ. ФИГУРА И ФОН

Прежде чем подходить к вопросам изучения алгоритмов технологии управления поведением человека, необходимо разобраться, каким образом человек получает представление об окружающем мире.

Ведь о том, каково напряжение в домашней розетке, непосредственный контакт голой руки с проводами адекватной информации нам не даст: мы возьмем вольтметр и по движению его стрелки узнаем точную величину напряжения. Легко предположить, что в момент получения представления об окружающем мире человек выделил среди многообразия элементов что-то одно. Сфокусировал свое внимание на отдельном элементе. Углядел стрелку вольтметра и по движению этой стрелки вдоль шкалы определил значение напряжения.

Таким образом, чтобы получить информацию, нам необходимо первоначально запустить процедуру выделения. Разделить внешний мир на выделенный элемент и его окружение. Этот процесс перманентный и осуществляется человеком постоянно, в результате чего элементы окружающего мира постепенно складываются в единую взаимосвязанную картину.

Точно так же, как человек, читающий книгу, акцентирует свое внимание на отдельных словах, складывая их в дальнейшем в предложения и абзацы и – далее – в целокупный текст, мы фиксируем сначала стрелку вольтметра, затем шкалу вольтметра и, наконец, цифры. Этот процесс выделения отдельного элемента мы назовем – наблюдение.

**ИТОГ: Наблюдение – это процесс выделения элемента из его окружения.**

Остановимся более подробно на процедуре выделения. Когда выделение будет соответствовать наблюдению? С одной стороны, чтобы выделить элемент, нам необходимо разделить. Разделить выделенный элемент и его окружение. С другой стороны, мы не вырываем выделенный элемент из общей картины, не рассматриваем стрелку вольтметра просто «стрелкой». Мы рассматриваем «стрелку» как часть вольтметра. Таким образом, помимо разделения, процесс наблюдения предполагает, что сохраняется и объединение, целостная общность между элементом и его окружением. Именно способность разделять и одновременно **объединять** и определяет суть наблюдения, отличает наблюдение от простого акта выделения.

**ИТОГ: Наблюдение – это процесс, разделяющий окружающий мир и одновременно связывающий его в целостную взаимосвязанную картину.**

Исследование проблемы наблюдения в психологической науке началось с элементарного, на первый взгляд, вопроса: почему мы слышим мелодию, а не отдельные звуки? Действительно, последние возникают от нажатия на клавиатуре

фортепьяно отдельных клавиш. Мы четко и вполне определенно видим, что это разные, отстоящие на некотором расстоянии друг от друга клавиши, может быть, даже находящиеся на разных концах клавиатуры. Более того, нажатия клавиш отделены друг от друга промежутками времени и сама длительность нажатия клавиш различна. Однако, несмотря на все это, мы слышим связную мелодию.

Австрийский психолог Христиан фон Эренфельс в 1890 году в своей работе «О гештальт-качествах» описанную выше проблему сформулировал как проблему целостности восприятия. Он обратил внимание на то, что воздействие мелодии не зависит от входящих в ее состав звуков: при транспонировании в другую тональность звуки могут изменяться, а восприятие мелодии сохраняется. Ученый задался вопросом: «откуда берется это новое «качество целостности», или, как его называет сам Эренфельс, «гештальт-качество» (от немецкого слова «Gestalt», которое переводится как «образ», «структура»). К сожалению, объяснение, которое дал Эренфельс, не выходило за рамки модной и широко распространенной в то время *элементаристской модели*, или, пользуясь современным языком, **аддитивной теории**. Он утверждал, что в действительности реально существуют только отдельные звуки, которые, попадая в сознание человека, «автоматически» образуют еще один элемент – саму мелодию. Таким образом, в сознании человека возникает своего рода сумма, состоящая из  $n$  звуковых элементов звуков и  $n+1$  элемента – самой мелодии <sup>12</sup>.

Такой подход, называемый «аддитивным», в общем, можно охарактеризовать так: свойства целого определяются входящими в его состав элементами.

В наше время, когда широкое распространение получила **общая теория систем**, аддитивный подход как теория, по меньшей мере, выглядит неконструктивным (чего нельзя сказать о практических реализациях отдельных информационных задач, реализуемых в аддитивном русле). К сожалению, современная пропагандистская практика не всегда учитывает **общую теорию систем**, и некоторые используют аддитивную практику, считая, что «от перемены мест слагаемых сумма не меняется». Однако даже самый простой пример опровергает такой подход.

*Допустим, перед нами на скорости 100 километров в час проносятся:  
3242 гайки,  
46 подшипников,  
4 кресла,  
4 колеса,  
6 стекол,  
1,5 тонны металла.*

Видим же мы только автомобиль. Возникает вопрос: куда исчезают отдельные элементы? Почему мы не перечисляем списком отдельные «исходники», а

---

<sup>12</sup> См. Соколова Е.Е. Введение в психологию. – Москва: ACADEMIA, 2005. С. 139.

фиксируем только целое? Получается, что элемент теряет свой статус. То есть он меняет не просто свое качество, а свою суть.

Чем же выглядит система, если не совокупностью входящих в нее элементов? Между чем и чем возникает взаимосвязь, если не между элементами? Почему мы видим автомобиль, а не гайки и болты? Вероятно, потому, что сам автомобиль тоже с чем-то «взаимодействует», служит элементом какой-то системы.

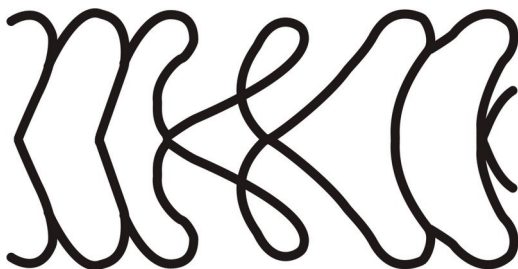
С чем может «взаимодействовать» автомобиль? С тем, посредством чего мы видим именно автомобиль, а не что-либо другое. Мы видим автомобиль на дороге, на фоне леса или среди других автомобилей. Благодаря тому, на чем мы не акцентируем внимание. Благодаря фону.

**ИТОГ: Под фоном понимается то, на чем человек не акцентирует внимание и благодаря чему выделяется фигура.**

Система – это фигура на фоне, что, в совокупности, проявляется «гештальтом», «образом». Именно подобный подход популяризировала возникшая в Германии так называемая **гештальт-психология**, получившая активное развитие в первой трети XX столетия.

Одним из первых предложил **целостный системный метод** немецкий ученый Макс Вертгеймер, экспериментатор-исследователь в области психологии зрительного восприятия. Он пришел к выводу, что «гештальт» движения не следует рассматривать как сумму каких-либо ощущений, служащих частями целого, оно (восприятие) изначально строится как целостная структура, особенности которой определяются здесь и теперь существующими пространственными и временными условиями презентации того или иного конкретного материала <sup>13</sup>.

Таким образом, сторонники гештальт-психологии утверждали, что не сложение элементов образует и определяет свойства системы, а наоборот, элементы определяются свойствами целого, в состав которого они входят. В качестве доказательства рассмотрим следующий пример. Взгляните на рисунок.



---

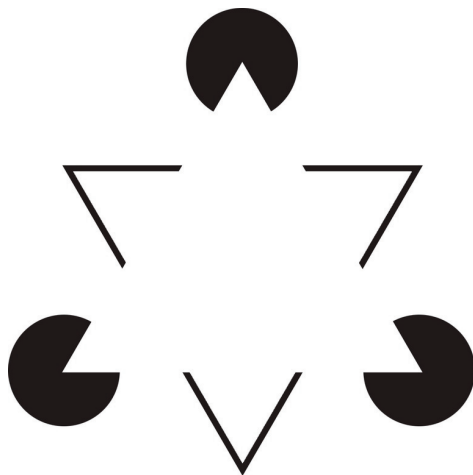
<sup>13</sup> См. Соколова Е.Е. Введение в психологию. – Москва: ACADEMIA, 2005. С. 140.

Что на нем видно? На первый взгляд, какой-то непонятный узор. Однако если мысленно провести горизонтальную черту посередине узора, то можно увидеть английское слово *men* – «люди». До мысленного эксперимента увиденный «элемент» изображения входил в более крупную целостную структуру и его трудно было заметить: он как бы не существовал. А после разделения рисунка горизонтальной линией элемент выделился и стал существовать сам по себе. А ведь свойства этого элемента ни до, ни после не изменились. То есть элемент появился только тогда, когда разрушилась система.

Этот и другие эксперименты позволили гештальт-психологам утверждать, что не целое определяется частями, а части определяются целым. Не элементы определяют свойства системы, а система определяет свойства элементов.

### **ИТОГ: Система определяет свойства входящих в нее элементов.**

Теория и практика, которую позднее разработала гештальт-психология, представляются весьма ценными для пропаганды и для информационных диверсий особенно. Например, гештальт-психологи показали, что система может образовываться даже тогда, когда части, ее образующие, не существуют. Ниже приведенный пример доказывает это. Рассмотрим рисунок.



Мы отчетливо видим белый, неочерченный треугольник *на контрасте* с другим треугольником и тремя черными кружками. А ведь никаких линий, образующих белый треугольник, нет. Белый треугольник удастся выделить, благодаря фону. Именно фон и рождает новый элемент, образуя вместе с ним систему.

Этот пример показывает, что и тогда, когда элементы как бы отсутствуют, образ, тем не менее, существует. Существует, благодаря фону.

### **ИТОГ: Фигуру определяет фон.**

Итак, в качестве единиц анализа гештальт-психологи выбрали составляющие, которые выступают как **фигура** на некотором **фоне**. Однако описание свойств фигуры не дает объяснения, как возникает данное явление на некотором фоне. Поэтому усилия ученых были направлены на то, чтобы объяснить природу гештальта, объяснить, почему вдруг некоторые объекты существуют именно благодаря наличию окружения.

Гештальт-психологи вывели закон о том, что окружающая среда структурируется и преобразуется в гештальт не любым способом, а **наиболее простым и экономным**. Этот закон хорошо иллюстрируется следующим рисунком.



В данном случае в качестве фигуры сразу же выступает ваза, выделяющаяся на черном фоне. Такой гештальт гораздо естественнее, проще и экономичнее, чем гештальт, в котором фигурами выступают два зеркальных женских лица, а фоном – белое пространство.

Заслуга гештальт-психологии заключается в том, что она выявила одно из фундаментальных отношений окружающего нас мира – отношения **фигуры и фона**. Что бы мы ни воспринимали визуально, аудиально и всеми другими способами, мы обязательно выделяем главный объект – **фигуру**, на которую направлено все наше внимание, которая занимает наше сознание. Но определяется «**фигура**» через все то, что не попадает в данный момент в зону нашего внимания, то есть относится к «**фону**». Такое построение восприятия помогает

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

[e-Univers.ru](http://e-Univers.ru)