ВЛАДИМИР ТАРАСОВ

ПРАГМАТИЧЕСКАЯ ЛОГИКА

ДОБРАЯ КНИГА

Владимир Тарасов

Прагматическая логика

«Добрая книга»
2018

УДК 65.0
ББК 65.050.2

Тарасов В. К.

Прагматическая логика / В. К. Тарасов — «Добрая книга», 2018

ISBN 978-5-98124-720-0

Каждый из нас часто сталкивается с ситуациями, когда наши оппоненты, стремясь добиться своего, используют приемы, считающиеся «неприличными» среди интеллигентных людей. Такие оппоненты игнорируют наши аргументы, передергивают наши слова, перебивают нас, говорят с нами на повышенных тонах и даже хамят. Они ведут себя вызывающе и тем не менее кажутся окружающим правыми: к ним прислушиваются, им подчиняются. Нам кажется, что в их словах и поведении нет никакой логики, но такая логика все-таки есть, и ее целью является убеждение окружающих в собственной правоте.В этой книге Владимир Тарасов рассказывает о введенном им в широкий обиход понятии прагматической логики и подробно рассматривает приемы этой логики и их применение в конкретных ситуациях. Эта книга поможет вам добиваться своего в отношениях с теми людьми, которые не привыкли руководствоваться строгой логикой и правилами приличия, а также противостоять манипуляциям со стороны таких людей.

УДК 65.0
ББК 65.050.2

ISBN 978-5-98124-720-0

© Тарасов В. К., 2018
© Добрая книга, 2018

Содержание

Предисловие 6
Часть первая 7
1 8
2 9
3 11
4 13
Конец ознакомительного фрагмента. 14

Владимир Тарасов
Прагматическая логика

© В. К. Тарасов, 2018.
© ООО «Издательство «Добрая книга», 2018.

* * *

Предисловие

Моя многолетняя исследовательская и практическая работа в области социальных технологий побудила меня выделить такую управленческую деятельность, как *управленческая борьба*, и поместить ее в один ряд с традиционными управленческими функциями – предвидением, планированием, организацией, координацией, контролем и санкционированием.

Любопытно, что другие авторы, следуя по наезженной классиками менеджмента колее, почему-то не замечали этой важнейшей управленческой функции, – несмотря на то, что управленческая борьба занимает значительное время и приводит к расходу огромных интеллектуальных и душевных ресурсов любого руководителя.

Паллиативом нормальному позиционированию управленческой борьбы как естественной функции управления явилось выделение *конфликтологии* в некую самостоятельную дисциплину, которой менеджмент периодически вроде как передает свои полномочия словно эстафетную палочку. При этом подразумевается, что от конфликта до конфликта – тишь да гладь.

В действительности же управленческая борьба ведется постоянно – то мягче, то жестче, то скрытно, то явно, то в виде позиционной борьбы, то в виде борьбы деловой. Человек ведет ее с другими людьми с младенчества и до самой смерти – с родителями, братьями и сестрами, с учителями и своими руководителями, с коллегами и партнерами, с друзьями и недоброжелателями, с соседями и случайными людьми…

При адекватном понимании феномена управленческой борьбы роль такой дисциплины, как конфликтология, сводится к решению задач по примирению и умиротворению борющихся сторон некой третьей стороной.

Управленческая борьба, будучи борьбой за распределение ролей, имеет свои правила и свои средства. Одним из основных таких средств является прагматическая логика.

Прежде я уже ввел в социальную технологию и менеджмент такие понятия, как *картина мира, область ближайшего развития, столкновение с неожиданностью, твердое и пустое, опережающая эмоция, большая цель, радость неудачи* и другие, а теперь, в этой книге, я познакомлю читателя еще с одним понятием, введенным мной на семинарах лет десять назад – с прагматической логикой.

Часть первая
Виды логик и прагматическая логика

Под логикой я подразумеваю целенаправленный способ связывания различных суждений между собой. В зависимости от цели такого связывания можно выделить различные виды логик. Я выделяю для себя четыре вида логик, постоянно используемые в управленческой борьбе:

- ▶ Формальная логика.
- ▶ Эклектическая логика.
- ▶ Интуитивная логика.
- ▶ Прагматическая логика.

1
Формальная логика

Целью применения формальной логики является постижение ***истины***.

В формальной логике цепочки суждений, связывающие предпосылки с выводами, подчиняются строгим правилам, благодаря чему различные люди из одних и тех же предпосылок, пользуясь формальной логикой, делают одни и те же выводы.

Правила формальной логики не умозрительны, как может показаться на первый взгляд, а вытекают из практической деятельности человека – из, так сказать, естественных экспериментов.

Из экспериментов с количеством разных предметов – камней, плодов и пр. – возникли правила арифметики – правила формальной логики, касающиеся количественной связи предпосылок и выводов. А затем уже из арифметики выросла *математика – быстрый способ обработки длинных формально-логических цепей, связывающий предпосылки с выводами.*

Благодаря формальной логике и оптимизирующей ее математике оказывается возможной наука – весьма полезный вид человеческой деятельности. Любые научные работы и научные дискуссии строятся по правилам формальной логики.

Если один из оппонентов допускает логическую ошибку, а другой на нее указывает, то первый бывает вынужден согласиться, даже, как говорится, *скрепя сердце*.

Если же он заупрямится, то найдется еще достаточно ученых, которые, ознакомившись с позицией упрямца, обнаружат у него ту же самую ошибку, на которую ему указывал его оппонент.

Процедура убеждения оппонента в том, с чем он без этой процедуры не готов согласиться, если она строится по правилам формальной логики, называется доказательством. Нередко таким нашим оппонентом являемся мы сами и строим доказательства для самих себя.

Все науки строят свои утверждения, основываясь на доказательствах. Более того, ни одна система, даже система весьма привлекательных рассуждений, претендующая на звание научной, не может считаться таковой, если выводы из ее предпосылок не могут быть подтверждены доказательствами.

Это замечательное качество формальной логики, позволяющее накапливать интеллектуальные достижения самых различных людей, народов и поколений, сделала ее величайшим достоянием человечества, позволившим ему достигнуть того научно-технического величия, которое поразило бы наших предков, появись они среди нас!

Не случайно математику как способ ускорения формально-логических построений называют *царицей наук*.

Надо заметить, что различных типов формальных логик, каждый из которых характеризуется собственной аксиоматикой, достаточно много. Но всех их объединяет одно общее требование: из одних и тех же предпосылок должны следовать одни и те же выводы, кто бы эти выводы ни делал, если он корректен в соблюдении законов данного подвида формальной логики.

2
Эклектическая логика

Целью применения эклектической логики является создание ***имиджа истины***.

Ее применение рассчитано на так называемых профанов – людей, не владеющих в достаточной степени правилами формальной логики и опытом ее применения, чтобы замечать ошибки в формально-логических построениях при доказательстве различных суждений.

Профан – слово довольно обидное. Но поскольку прослеживание сложных и длинных формально-логических доказательств с целью обнаружения в них ошибок – дело интеллектуально трудоемкое, требующее большой умственной энергии и внимания, то и ученые иногда тоже оказываются в роли профанов, да и любой из нас, особенно если он устал или ему лень напрягаться, может оказаться в этой роли. Так что обижаться не нужно!

Человек, применяющий эклектическую логику, строит цепочки умозаключений то по правилам формальной логики, то призывая просто доверять ему, то оперируя многообразными научными фактами, пусть даже лишь косвенно связанными с обсуждаемым вопросом, или никому не нужными деталями и подробностями, создающими иллюзию большой компетентности или информированности этого человека, а то, бывает, опираются даже на религиозные догмы, приравнивая их к научным фактам.

Эклектическую логику применяют различные категории *доказывающих*. Например:

▶ *Политики, неотъемлемой составляющей деятельности которых является демагогия.* Мне показалось удачным определение демагогии, которое дает Википедия:

Демагогия (др. – греч. δημαγωγία – «руководство народом; заискивание у народа») – набор ораторских и полемических приёмов и средств, позволяющих ввести аудиторию в заблуждение и склонить её на свою сторону, с помощью ложных теоретических рассуждений, основанных на логических ошибках (софизмах). Чаще всего применяется для достижения политических целей, в рекламе и пропаганде.

▶ *Недобросовестные ученые, работающие по заказу крупных корпораций.* Примером могут быть их рассуждения о глобальном потеплении, ГМО, медикаментах, прививках, продуктах, правах человека и пр., в которых нам, профанам, разобраться настолько непросто, что для этого самому надо становиться профессионалом в данном вопросе. Понятно только, что в вопросах, в которых интересантами являются крупные корпорации и политики, верить ученым на слово весьма рискованно.

▶ *Самоучки или бывшие ученые, искренне увлеченные какой-либо концепцией, которым очень хочется, «чтобы было именно так».* Ярким примером эклектической логики могут служить различные *научные доказательства существования Бога*. Захватывающие *научно-популярные передачи о пришельцах, атлантах, жизни после смерти, загадочных и необычных достижениях древних цивилизаций* и т. п. также строятся именно по этой логике.

▶ *Обманщики или те, кто, если выразиться помягче, желает из добрых побуждений выдать желаемое за действительное.* Чаще всего они применяют эклектическую логику для демонстрации собственной компетентности, чтобы вызвать доверие партнера, когда желают получить от него услугу, инвестиции, предоплату или просто деньги в долг. Когда человек, чтобы убедить вас, оперирует в одном ряду излишними техническими подробностями, именами важных знакомых и фактами из личной жизни незнакомых вам людей, сто́ит отнестись к нему с большим подозрением. А если он произносит все это еще и скороговоркой, не давая вам времени обдумать его слова, то вы имеете дело с откровенным давлением на вас. Тут уж пора, как говорится, *хватать шапку, и за дверь!*

▶ *Сами профаны, не имея в виду ничего плохого, а просто от неумения корректно применять формальную логику.* Чаще всего это *доказывающие* подростки и другие лица, не имеющие физико-математического, технического или хорошего юридического образования.

3
Интуитивная логика

Результатом применения интуитивной логики является ***принятие практических решений.***

Я отделяю практические решения от теоретических. Практические решения – это такие решения, которым человек фактически следует на практике и которые он осознаёт только после их выполнения, а не до того. Ну, а уж другие люди – тем более.

> *Человек, имеющий избыточный вес, прочел о замечательной диете и твердо решил ее придерживаться. Проявив силу воли, он целый день держался, а вечером его рука без его ведома открыла холодильник, и он, что называется, отвел душу.*

Или другой пример.

В юности я читал воспоминания о Первой мировой войне одного высокого чина царской России и запомнил примерно такой эпизод.

> *Лицами, принимающими решения, обсуждался вопрос о количестве снарядов, которое должна произвести военная промышленность. После жаркой дискуссии, где одни предлагали произвести больше снарядов, а другие – меньше, сошлись на некой средней цифре и проголосовали за нее. Решение принято!*
>
> *Вдруг один из участников негромко предложил: а давайте на всякий случай эту цифру умножим на два! Все подумали, переглянулись и молча согласились.*

Дело в том, что теоретические решения принимаются умом, что в голове, а практические – всем телом. Голова – это только часть целого. Поэтому человек умнее своей головы. Это кажется странным?

Полагаю, что интуитивная логика присуща и животным. Более того, полагаю, что у животных она развита сильнее, чем у человека. В этом смысле человека можно считать, в некотором роде, деградировавшим животным, а цивилизованного человека – деградировавшим дикарем. Но, разумеется, только в этом смысле.

На этом остановлюсь, чтобы самому не попасть в объятия эклектической логики J.

Могу предположить, что интуитивная логика опирается на комплекс индивидуальных социальных и психологических установок, имеющихся у каждого человека. Этот комплекс имеет как *«надводную»*, то есть осознаваемую человеком, так и *«подводную»* часть, которую сам человек не осознаёт, а поэтому и не корректирует ее даже под влиянием своих осознанных интересов или неоспоримых фактов.

В этой связи я условно разделяю людей по поведению в определенных ситуациях на два типа: *человек-трамвай* и *человек-автобус*.

Трамвай едет по рельсам и не может отклониться от проложенного пути. Если на рельсах встречается препятствие, трамвай останавливается, поскольку не может препятствие объехать.

Так и человек-трамвай, встретив препятствие, не может его обойти. Или, получив добрый совет и покивав головой, все равно поступает в этой ситуации так же, как поступал прежде, не в силах даже объяснить, почему он не воспользовался хорошим советом. Поэтому давать советы человеку-трамваю – только время зря тратить!

Другое дело – автобус. Он может изменить маршрут, объехать препятствие, если надо – развернуться и поехать назад. У него маневров куда больше, чем у трамвая!

Так и человек-автобус. Он может достигать цели различными способами, *не мытьем, так катанием!* Он может разумно следовать чужим советам и отказаться от каких-то неудачных действий, даже если только что твердо решил их осуществить. Человек-автобус – идеальный клиент для бизнес-консультантов.

Это различие между людьми я для себя объясняю соотношением осознанных и бессознательных установок, регулирующих поведение человека. Именно человеку-трамваю присуще доминирование бессознательных установок.

Каждый из нас, очевидно сталкивался, как минимум, с двумя типами таких людей:

▶ Человек успокоившийся, не склонный менять свой образ жизни, скромно оценивающий свой личный потенциал – мол, *«Знать, судьба такая!»*

▶ Человек, склонный оправдывать свое поведение и видеть причину своих неудач в других людях. Как говорят, *глядит в окно, а не в зеркало*. А в случаях удач *смотрит в зеркало, а не в окно*. А надо бы наоборот!

Напомню, что это различение – ситуативное. В одних ситуациях человек может вести себя как трамвай, в других – как автобус. И, тем не менее, один человек чаще ведет себя как трамвай, а другой – как автобус!

Именно наше неосознанное поведение, поведение под влиянием неосознанных установок, мы и считаем интуитивным. И оно может быть как успешным (*«И как это я интуитивно почувствовал!»*), так и не успешным – (*«Интуиция подвела!»*)

4
Прагматическая логика

Целью применения прагматической логики является достижение ***чувства правоты***.

Хотя люди, особенно находясь в эмоциональном возбуждении, иногда искренне путают правоту с истиной, правота, однако, вовсе не обязательно совпадает с истиной.

> *Солдаты враждующих армий стреляют друг в друга, и при этом и те, и другие могут чувствовать свою правоту.*

Смысл применения прагматической логики состоит в получении роли человека, *который прав здесь и теперь* – прав, как минимум, в собственных глазах, а как максимум – в глазах всех участников ожесточенного спора, дискуссии или вполне милого обсуждения в кругу приятелей или приятельниц. При этом всегда имеют место и *неправые* – либо кто-то из участников, либо конкретные отсутствующие, либо некие третьи лица.

Наличие *неправых* в ситуации *правоты* правых является еще одним существенным отличием правоты от истины. Для *истины* нет необходимости в существовании *не-истины*.

> *Например, когда человек посмотрел на часы и сообщил, что сейчас час дня, мы воспринимаем это как истину, и нам не придет в голову утверждать, что он прав. А вот если он взглянет на солнце и скажет, что сейчас час дня, то мы, тоже взглянув на солнце, можем сказать, что, пожалуй, он прав. А можем сказать, что, по нашему мнению, судя по солнцу, все же еще нет часа!*

Ценность чувства правоты в том, что человек, ощущающий себя правым, при прочих равных сильнее и успешнее того, кто ощущает себя неправым. Именно на этом феномене основывался такой социальный институт, как *дуэль*.

Подобно тому, как силы и отвага животного, защищающего свою территорию, значительно возрастают, человек, борющийся за правое дело, становится сильнее и отважнее. Поэтому, при прочих равных, у правого человека больше шансов выиграть дуэль, чем у неправого.

Вот, например, как описывает дуэль правого и неправого Михаил Юрьевич Лермонтов в романе «Герой нашего времени»:

> *Площадка, на которой мы должны были драться, изображала почти правильный треугольник. От выдавшегося угла отмерили шесть шагов и решили, что тот, кому придется первому встретить неприятельский огонь, станет на самом углу, спиною к пропасти; если он не будет убит, то противники поменяются местами.*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.