ВЛАДИМИР ТАРАСОВ

ПРАГМАТИЧЕСКАЯ ЛОГИКА

ДОБРАЯ КНИГА

Владимир Константинович Тарасов
Прагматическая логика

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=38565095
Прагматическая логика:
ISBN 978-5-98124-720-0

Аннотация

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.

Содержание

Предисловие 5
Часть первая 7
1 8
2 11
3 14
4 18
5 26
6 29
Часть вторая 33
7 36
8 38
9 39
10 40
Конец ознакомительного фрагмента. 41

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 логи-

ки.

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 формаль-

но-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 мо-

гут 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 про-

ложенного 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.

Я решился предоставить все выгоды Грушницкому; я хотел испытать его; в душе его могла проснуться

искра великодушия, и тогда все устроилось бы к лучшему; но самолюбие и слабость характера должны были торжествовать… Я хотел дать себе полное право не щадить его, если бы судьба меня помиловала. Кто не заключал таких условий с своею совестью?

– Бросьте жребий, доктор! – сказал капитан.

Доктор вынул из кармана серебряную монету и поднял ее кверху.

– Решетка! – закричал Грушницкий поспешно, как человек, которого вдруг разбудил дружеский толчок.

– Орел! – сказал я.

Монета взвилась и упала звеня; все бросились к ней.

– Вы счастливы, – сказал я Грушницкому, – вам стрелять первому! Но помните, что если вы меня не убьете, то я не промахнусь – даю вам честное слово.

Он покраснел; ему было стыдно убить человека безоружного; я глядел на него пристально; с минуту мне казалось, что он бросится к ногам моим, умоляя о прощении; но как признаться в таком подлом умысле?.. Ему оставалось одно средство – выстрелить на воздух; я был уверен, что он выстрелит на воздух! Одно могло этому помешать: мысль, что я потребую вторичного поединка.

– Пора! – шепнул мне доктор, дергая за рукав, – если вы теперь не скажете, что мы знаем их намерения, то все пропало. Посмотрите, он уж заряжает… если вы ничего не скажете, то я сам…

– Ни за что на свете, доктор! – отвечал я, удерживая его за руку, – вы все испортите; вы мне дали

слово не мешать… Какое вам дело? Может быть, я хочу быть убит…

Он посмотрел на меня с удивлением.

– О, это другое!.. только на меня на том свете не жалуйтесь…

Капитан между тем зарядил свои пистолеты, подал один Грушницкому, с улыбкою шепнув ему что-то; другой мне.

Я стал на углу площадки, крепко упершись левой ногою в камень и наклонясь немного наперед, чтобы в случае легкой раны не опрокинуться назад.

Грушницкий стал против меня и по данному знаку начал поднимать пистолет. Колени его дрожали. Он целил мне прямо в лоб…

Неизъяснимое бешенство закипело в груди моей.

Вдруг он опустил дуло пистолета и, побледнев как полотно, повернулся к своему секунданту.

– Не могу, – сказал он глухим голосом.

– Трус! – отвечал капитан.

Выстрел раздался. Пуля оцарапала мне колено. Я невольно сделал несколько шагов вперед, чтоб поскорей удалиться от края.

– Ну, брат Грушницкий, жаль, что промахнулся! – сказал капитан, – теперь твоя очередь, становись! Обними меня прежде: мы уж не увидимся! – Они обнялись; капитан едва мог удержаться от смеха. – Не бойся, – прибавил он, хитро взглянув на Грушницкого, – все вздор на свете!.. Натура – дура, судьба – индейка, а жизнь – копейка!

После этой трагической фразы, сказанной с приличною важностью, он отошел на свое место; Иван Игнатыч со слезами обнял также Грушницкого, и вот он остался один против меня. Я до сих пор стараюсь объяснить себе, какого роду чувство кипело тогда в груди моей: то было и досада оскорбленного самолюбия, и презрение, и злоба, рождавшаяся при мысли, что этот человек, теперь с такою уверенностью, с такой спокойной дерзостью на меня глядящий, две минуты тому назад, не подвергая себя никакой опасности, хотел меня убить как собаку, ибо раненый в ногу немного сильнее, я бы непременно свалился с утеса.

Я несколько минут смотрел ему пристально в лицо, стараясь заметить хоть легкий след раскаяния. Но мне показалось, что он удерживал улыбку.

– Я вам советую перед смертью помолиться Богу, – сказал я ему тогда.

– Не заботьтесь о моей душе больше чем о своей собственной. Об одном вас прошу: стреляйте скорее.

– И вы не отказываетесь от своей клеветы? не просите у меня прощения?.. Подумайте хорошенько: не говорит ли вам чего-нибудь совесть?

– Господин Печорин! – закричал драгунский капитан, – вы здесь не для того, чтоб исповедовать, позвольте вам заметить… Кончимте скорее; неравно кто-нибудь проедет по ущелью – и нас увидят.

– Хорошо, доктор, подойдите ко мне.

Доктор подошел. Бедный доктор! он был бледнее, чем Грушницкий десять минут тому назад.

Следующие слова я произнес нарочно с расстановкой, громко и внятно, как произносят смертный приговор:

– Доктор, эти господа, вероятно, второпях, забыли положить пулю в мой пистолет: прошу вас зарядить его снова, – и хорошенько!

– Не может быть! – кричал капитан, – не может быть! я зарядил оба пистолета; разве что из вашего пуля выкатилась… это не моя вина! – А вы не имеете права перезаряжать… никакого права… это совершенно против правил; я не позволю…

– Хорошо! – сказал я капитану, – если так, то мы будем с вами стреляться на тех же условиях… Он замялся.

Грушницкий стоял, опустив голову на грудь, смущенный и мрачный.

– Оставь их! – сказал он наконец капитану, который хотел вырвать пистолет мой из рук доктора… – Ведь ты сам знаешь, что они правы.

Напрасно капитан делал ему разные знаки, – Грушницкий не хотел и смотреть.

Между тем доктор зарядил пистолет и подал мне. Увидев это, капитан плюнул и топнул ногой.

– Дурак же ты, братец, – сказал он, – пошлый дурак!.. Уж положился на меня, так слушайся во всем… Поделом же тебе! околевай себе, как муха… – Он отвернулся и, отходя, пробормотал: – А все-таки это совершенно против правил.

– Грушницкий! – сказал я, – еще есть время;

откажись от своей клеветы, и я тебе прощу все. Тебе не удалось меня подурачить, и мое самолюбие удовлетворено; – вспомни – мы были когда-то друзьями…

Лицо у него вспыхнуло, глаза засверкали.

– Стреляйте! – отвечал он, – я себя презираю, а вас ненавижу. Если вы меня не убьете, я вас зарежу ночью из-за угла. Нам на земле вдвоем нет места…

Я выстрелил…

Когда дым рассеялся, Грушницкого на площадке не было. Только прах легким столбом еще вился на краю обрыва.

Все в один голос вскрикнули.

– Finita la comedia! – сказал я доктору.

Если благодаря применению прагматической логики человек может заразить чувством своей правоты и окружающих, то у него появляются реальные шансы получить от них моральную, а то и физическую поддержку в борьбе со своим противником.

Прагматическая логика в своих фрагментах очень похожа на эклектическую, однако между ними имеется принципиальная разница.

Эклектическая логика может употребляться без какого-либо диалога со слушателем или читателем, поскольку она, пусть необоснованно, но претендует на то, что имеет дело с истиной.

А прагматическая логика претендует на чувство своей

правоты и неправоты оппонента, поэтому оказывается самой подходящей логикой для ведения *конфликтного диалога* с оппонентом. Разумеется, конфликт может быть не обязательно серьезным – он может быть игровым и шутливым, но сути дела это не меняет!

Прагматическая логика вбирает в себя любые элементы всех ранее упомянутых логик – и формальной, и эклектической, и интуитивной, лишь бы это способствовало чувству правоты. Она не слишком церемонится, ей нужна победа в споре!

5
Прагматическая логика и духовная сила

Состояние правоты – это психологическое состояние; оно может иметь, а может и не иметь никакой связи с фактами и тем, что подразумевается под *объективной истиной*.

Каждый переживал это замечательное состояние правоты, равно как переживал и состояние прямо противоположное – состояние собственной неправоты, когда в силу обстоятельств был вынужден защищать ту позицию, с которой сам внутренне не был согласен, заминался и испытывал желание отвести глаза от оппонента.

Каждый хорошо ощущает разницу между этими двумя психологическими состояниями: правоты и неправоты.

Состояние правоты делает самого́ человека духовно сильнее; он может открыто и прямо смотреть в глаза оппоненту. И наоборот – популярно изображать командный окрик жесткого следователя: *«В глаза смотреть!»*

Правота делает слабее тех, кто противостоит правому, даже если они не убеждены в его правоте, за исключением случаев, когда они и сами находятся в состоянии правоты.

В состоянии правоты человек нередко ощущает прилив физических и духовных сил, решимости и отваги, от отка-

за идти на уступки до готовности *стены проломить* и *горы свернуть*, и даже – до готовности к самосожжению.

Правота дает право на получение желанной роли в ролевой дихотомии – например, на получение первой роли в списке ролевых пар:

- ▶ жертва – агрессор;
- ▶ правый – виноватый;
- ▶ честный – лгун;
- ▶ помнящий – забывший;
- ▶ указавший на ошибку – ошибающийся;
- ▶ имеющий свидетелей – не имеющий свидетелей;
- ▶ заботливый – эгоист;
- ▶ работящий – ленивый;
- ▶ не применяющий силу – применяющий силу;
- ▶ любящий – не любящий;
- ▶ обманутый – обманщик;
- ▶ преданный – предатель;
- ▶ аккуратный – неаккуратный;
- ▶ внимательный – невнимательный;
- ▶ чистюля – грязнуля;
- ▶ невиновный – виновный, и так далее.

Прагматическая логика, являясь одним из основных средств ведения позиционной управленческой борьбы, помогает выиграть в последующей деловой борьбе – с одной стороны, придавая дополнительную духовную силу для борьбы, а с другой стороны, давая возможность *располо-*

житься на выгодной местности, то есть занять такую роль, с позиции которой легче выиграть деловую борьбу (например, роль *жертвы*), а то и сделать деловую борьбу уже просто излишней.

В публичной управленческой борьбе чаще выигрывает тот, кто лучше владеет прагматической логикой, поскольку решается вопрос не истины, а правоты.

Если одной из сторон претит пользоваться прагматической логикой, и она пытается придерживаться формальной логики, такая сторона заведомо проигрывает спор, так как ее силлогизмы отвергаются или подвергаются насмешкам.

> *Когда в учебных управленческих поединках юрист вступает в единоборство с третьим предпринимателем, владеющим прагматической логикой, аргументация юриста, придерживающегося формальной логики, выглядит наивной подменой сущего должным и нередко вызывает улыбки у зрителей и даже у судей.*

6
Прагматические установки

Человек не всегда ясно понимает, какая именно выгода может быть достигнута в результате будущей деловой борьбы. Однако в его картине мира есть некие ее фрагменты, которые он хотел бы сделать обязательными атрибутами картины мира других участников предстоящей деловой борьбы.

Эти прагматически важные фрагменты своей картины мира образуют то, что в психологии называют установками. Только эти установки носят временный характер и имеют место лишь до тех пор, пока это связано с ожидаемой выгодой, поэтому я называю их *прагматическими установками*.

> *Например, в политической борьбе при многопартийной системе накануне выборов в руководстве одной из партий присутствует одиозная фигура, из-за которой партии будет трудно объединяться с другими партиями, чтобы попасть в правительство (имеется в виду парламентская республика).*
>
> *Удаление этой фигуры из руководства партии может стать прагматической установкой, так или иначе присутствующей в политических дискуссиях, хотя и выборы-то еще не состоялись, и до формирования правительства еще, что называется, дожить надо. Что касается рейтинга этой партии,*

то широкая известность одиозной личности может даже повышать, а не понижать ее рейтинг, но данную прагматическую установку это не меняет – уж очень хочется попасть в правительство!

Прагматические установки действуют так же, как и обычные установки, возникающие в результате индивидуального опыта. То есть всё, что противоречит прагматическим установкам, с порога отрицается или отвергается. *Всякое лыко в строку!*

Для того, чтобы прагматические установки могли быть внедрены в чужие картины мира, когда нет адекватных материальных носителей (протокол, вещественное доказательство, пятно на скатерти и т. п.), они должны иметь краткую вербальную форму, близкую к *мему*:

Карфаген должен быть разрушен!
Женщина на корабле приносит беду
Русские хакеры
Все мужики – сволочи
Политика – грязное дело

Поскольку *«мысль изреченная есть ложь»*, вербальная форма прагматических установок никогда не бывает достаточно адекватной и, кроме того, она зависит от контекста и ментальных различий между говорящим и слушающим. Поэтому даже если прагматические установки неизменны, их вербальная форма может изменяться, и они не всегда могут быть мемами.

Перспективы той или иной выгоды в предстоящей деловой борьбе могут изменяться, та или иная выгода может терять актуальность и сменяться другой. Поэтому и прагматические установки могут изменяться, причем иногда мгновенно, поскольку они, в отличие от обычных установок, базируются на ожидаемой выгоде, а не на *динамических стереотипах*.

По этой причине, когда человек сегодня убежденно доказывает одно, а завтра – совершенно другое, одним людям – одно, а другим людям – другое, это не всегда является признаком шизофрении или слабоумия. Чаще это означает, что человек ведет позиционную борьбу с окружающими ради возможных или воображаемых выгод, используя при этом прагматическую логику.

Хороший пример можно найти в рассказе Антона Павловича Чехова «Хамелеон»:

> *– Гм!.. Хорошо… – говорит Очумелов строго, кашляя и шевеля бровями. – Хорошо… Чья собака? Я этого так не оставлю. Я покажу вам, как собак распускать! Пора обратить внимание на подобных господ, не желающих подчиняться постановлениям! Как оштрафуют его, мерзавца, так он узнает у меня, что значит собака и прочий бродячий скот! Я ему покажу Кузькину мать!.. Елдырин, – обращается надзиратель к городовому, – узнай, чья это собака, и составляй протокол! А собаку истребить надо. Немедля! Она наверное бешеная… Чья это собака,*

спрашиваю?

– Это, кажись, генерала Жигалова! – кричит кто-то из толпы.

– Генерала Жигалова? Гм!.. Сними-ка, Елдырин, с меня пальто… Ужас как жарко! Должно полагать, перед дождём… Одного только я не понимаю: как она могла тебя укусить? – обращается Очумелов к Хрюкину. – Нешто она достанет до пальца? Она маленькая, а ты ведь вон какой здоровила! Ты, должно быть, расковырял палец гвоздиком, а потом и пришла в твою голову идея, чтоб соврать. Ты ведь… известный народ! Знаю вас, чертей!

Чтобы не впадать в спор, надо обходить стороной прагматические установки оппонента.

Для того, чтобы изменить прагматическую установку, лучше не спорить, а изменить в картине мира оппонента перспективы возможных выгод, тогда и прагматическая установка моментально поменяется!

Часть вторая
Приемы прагматической логики

Прагматическая логика может рассматриваться как обычная формальная логика, применяемая с ошибками и нарушениями ее правил. Причем эти нарушения и ошибки делаются сознательно или интуитивно и носят прагматический характер.

Шукшин в рассказе «Срезал» приводит пример, как кандидат наук, приехав в родную деревню, растерялся, столкнувшись с прагматической логикой и проиграл затеявшему с ним спор мужику в глазах земляков. Вот фрагмент этого спора:

За столом разговор пошел дружнее, стали уж вроде и забывать про Глеба Капустина… И тут он попер на кандидата.

– В какой области выявляете себя? – спросил он.

– Где работаю, что ли? – не понял кандидат.

– Да.

– На филфаке.

– Философия?

– Не совсем… Ну, можно и так сказать.

– Необходимая вещь. – Глебу нужно было, чтоб была – философия. Он оживился. – Ну, и как насчет первичности?

– Какой первичности? – опять не понял кандидат. И внимательно посмотрел на Глеба. И все посмотрели на Глеба.

– Первичности духа и материи. – Глеб бросил перчатку. Глеб как бы стал в небрежную позу и ждал, когда перчатку поднимут.

Кандидат поднял перчатку.

– Как всегда, – сказал он с улыбкой. – Материя первична…

– А дух?

– А дух – потом. А что?

– Это входит в минимум? – Глеб тоже улыбался. – Вы извините, мы тут… далеко от общественных центров, поговорить хочется, но не особенно-то разбежишься – не с кем. Как сейчас философия определяет понятие невесомости?

– Как всегда определяла. Почему – сейчас?

– Но явление-то открыто недавно. – Глеб улыбнулся прямо в глаза кандидату. – Поэтому я и спрашиваю. Натурфилософия, допустим, определит это так, стратегическая философия – совершенно иначе…

– Да нет такой философии – стратегической! – заволновался кандидат. – Вы о чем вообще-то?

– Да, но есть диалектика природы, – спокойно, при общем внимании продолжал Глеб. – А природу определяет философия. В качестве одного из элементов природы недавно обнаружена невесомость. Поэтому я и спрашиваю: растерянности не наблюдается среди философов?

Кандидат искренне засмеялся. Но засмеялся один… И почувствовал неловкость. Позвал жену:

– Валя, иди, у нас тут… какой-то странный разговор!

Может показаться, что применение прагматической логики – не что иное как вербальная *борьба без правил*, но это не совсем так. В каждой субкультуре есть свои пределы дозволенных нарушений правил формальной логики и *ударов ниже пояса*. Есть интуитивно понимаемые сторонами допустимые этические и интеллектуальные рамки, определяемые этой субкультурой. Например, у светских дам – одни, а у уличных торговок – другие.

У женщин эти рамки закрепляются практикой пересказа друг другу различных историй, слухов и сплетен о *чужих* делах и разногласиях. Именно потому, что речь в таких разговорах идет о чужих делах, возможно относительно объективное обсуждение и *согласование* допустимых рамок.

Когда по рассказу о третьей стороне и его интонации чувствуется, что эти рамки нарушены, следует одобрительная реплика: *«Ну, это она уж слишком!»*

7
Борьба за последнее слово

Поскольку для успеха в предстоящей деловой борьбе важно достижение состояния правоты, а не сам спор – не то, что говорилось во время спора, – важным становится то, за кем в результате спора останется *последнее слово*.

За кем осталось последнее слово, тот и выиграл спор.

Это похоже на перетягивание каната – не важно, как шел процесс, кто как двигался и тянул – важно, кто перетянул!

Последнее слово остается за участником тогда, когда другой стороне на это уже *ответить нечего*. То есть другая сторона растерянно молчит, плачет, покидает *поле боя*, переходит к угрозам или жалобам и так далее.

Спор продолжается до тех пор, пока за какой-либо из сторон не останется последнее слово.

В случае, когда внешние обстоятельства вынуждают прервать спор, последнее слово остается за той стороной, чья реплика оказалась последней чисто хронологически.

Иногда одна из сторон решает спровоцировать или сымитировать наступление *внешних обстоятельств*, чтобы оставить за собой последнее слово – оппонент выбегает из комнаты, бросает телефонную трубку, затыкает уши, начинает демонстративно петь или заниматься другими делами и так далее. Но это, разумеется, не чистая победа, если вообще по-

беда!

Борьбу за последнее слово можно выиграть быстротой или громкостью высказываний, приказанием молчать и другими способами *заткнуть другому рот*.

Еще один распространенный способ завоевания последнего слова – обеспечение права последнего слова в любом споре с данным человеком, подобно тому, как этим правом номинально обладает начальник в споре с подчиненным.

Такое право обеспечивается административными или силовыми методами: угрозами, истерикой, *головной болью, допущением – недопущением к телу* и так далее.

Если право последнего слова так или иначе завоевано, то дело сильно упрощается, и в случае необходимости роль угрозы применения силовых методов играет *демонстрация ухудшающегося настроения* того, кто обладает правом на последнее слово.

Третья сторона не в состоянии предугадать результат чужого спора, даже если прекрасно владеет самим предметом спора, но не знает *соотношения сил*.

8
Отвержение формально-логических доказательств

Силлогизмы используются редко, т. к. интуитивно и так понятно, выгодны или не выгодны выводы из них, поэтому сразу же соглашаются или не соглашаются с предпосылками.

Попытка использования формально-логических построений отвергается как *философствование*, то есть оторванность от жизни.

Иногда выигрывающая сторона с тем, чтобы украсить свою, уже особо не оспариваемую правоту, еще и истиной, позволяет себе вставить в разговор цепочку формальных логических доказательств по тому вопросу, где эта сторона чувствует себя уверенно – в порядке пояснения своей позиции и давая тем самым сигнал, что спор окончен.

Такое окончание спора снижает накал страстей и ощущается как более экологичное.

9
Отвержение предпосылок и выводов

Высказывания другой стороны рассматриваются как истинные, если соответствуют собственным прагматическим установкам первой стороны, и как ложные, если противоречат им, и сразу безоговорочно отвергаются.

Хотя большинству женщин трудно проследить всю логическую цепочку и увидеть, к каким выводам она приведет, но этого им и не требуется. Женская интуиция развита настолько, что женщины довольно быстро чувствуют *куда ветер дует* и *откуда ветер дует.*

При разных выводах, исходящих из различных предпосылок, обсуждаются и подвергаются критике уже не предпосылки, а выводы.

А если вывод одной стороны не противоречит прагматическим установкам другой стороны, то реакция другой стороны выражается формулой *«Ты по-своему права!»*

Если одной стороне не совсем понятно, как с ее прагматическими установками соотносятся высказывания другой стороны, эти высказывания рассматриваются ею как не имеющие значения или *неинтересные*.

10
Неинтересные высказывания

Все высказывания противника оцениваются с точки зрения собственных прагматических установок. Или с ними соглашаются или они оспариваются.

Особое искусство – окружить противника предварительно нейтральными высказываниями, чтобы затем опереться на них для продвижения своих прагматических установок в дальнейшем споре.

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.