Логика и ее законы

Процесс познания, т. е. открытия для себя чего-то нового, расширение границ своих представлений о мире и человеке, чрезвычайно увлекателен. При этом механическое зазубривание, как правило, не приносит ни удовольствия, ни пользы. Человеку хочется самостоятельно думать и размышлять, осмысливать и осо знавать новую информацию.

Пробудить стремление пользоваться способностью к самостоятельному размышлению — задача логики.

Логика — наука о законах и формах познающего мышления. Какой бы деятельностью вы ни занимались, какой бы жизнью ни жили — вам не обойтись без разума. А эффективно использовать и развивать его учит логика. Если представить человеческое сознание как дом, то логика — это фундамент, который обеспечивает прочность всей конструкции. Без неё наши рассуждения рискуют оказаться шаткими и ненадёжными.

В традиционной логике есть четыре главных правила мышления — ***законы логики***.

Закон тождества: всякая мысль в процессе рассуждения должна оставаться тождественной самой себе.

Это означает, что сколько бы ни повторялось в ходе рассуждения то или иное понятие или суждение, оно должно сохранять своё содержание и смысл. Соблюдение этого закона предохраняет мышление от расплывчатости и двусмысленности, позволяет достичь определённости и точности.

Нарушение закона тождества нередко встречается в диалогах людей, один из которых употребляет какое-то слово в одном смысле, а его собеседник — в другом. Произнося одни и те же слова, они по сути говорят о разном и совершенно не понимают друг друга.

Закон непротиворечия: два противоположных суждения не могут быть одновременно истинными — по крайней мере одно из них ложно.

Противоречие возникает тогда, когда мы что-то утверждаем и отрицаем в одно и то же время и в одном и том же отношении. Допуская противоречие в своих мыслях и рассуждениях, вы соглашаетесь с ложью, а это сразу же лишает вас возможности решить какую-либо познавательную задачу. Без соблюдения закона непротиворечия невозможно отличить правду от лжи и любое обсуждение становится бесполезным.

Закон исключённого третьего: из двух противоречащих друг другу суждений одно обязательно истинно. Например, утверждение «Солнце восходит на востоке» и его отрицание — «Солнце не восходит на востоке». Согласно этому закону, либо солнце восходит на востоке, либо нет — третьего не дано. Закон исключённого третьего применим там, где возможно решение — да или нет.

Таким образом, этот закон очень полезен, когда нужно принять чёткое решение. Однако бывает, что данные, необходимые для определённого ответа «да» или «нет», отсутствуют. С подобной ситуацией часто сталкиваются социологи при проведении опросов, поэтому они добавляют вариант «иное», «затрудняюсь ответить» и т. п.

Закон достаточного основания: всякая истинная мысль должна иметь аргументы и доказательства. Просто заявить что-то мало — нужно объяснить, почему твоя мысль верна. Без доказательств легко запутаться в заблуждениях и недостоверной информации. Мысли, которые ничем не подтверждены, остаются мнениями, предположениями. Только обоснованную информацию можно принимать всерьёз и использовать для принятия решений. Соблюдая закон достаточного основания, человек формирует привычку критически оценивать свои убеждения, мнения и аргументировать их, избегая голословных заявлений.

Умение говорить с людьми, убеждать их в своей правоте, аргументированно разоблачать заблуждения и опровергать чужое мнение предполагает владение приёмами спора. Спор же возникает тогда, когда в ходе диалога проявляется расхождение во

мнениях между собеседниками. Таким образом, возникает стремление преодолеть расхождение и установить одно общее мнение. Логический скелет любого спора — доказательство и опровержение: один человек выдвигает тезис и пытается обосновать его, другой опровергает.

Доказательство — это система логических аргументов и рассуждений, используемых для подтверждения истинности определённого утверждения.

В доказательстве выделяют три элемента.

1. *Тезис* — это мысль, которую надо доказать.

2. *Аргументы* — мысли, которые на основе фактов подтверждают правильность тезиса.

3. *Демонстрация* — это способ связать аргументы с тезисом так, чтобы было понятно, почему именно эти аргументы доказывают его.

Опровержением называется логическая операция, при которой мы доказываем, что какое-то высказывание неверно или недостаточно доказано. По сути, опровержение — действие, обратное доказательству.

Рациональным принято называть такой спор (дискуссию, полемику), участники которого стараются придерживаться требований логики, умеют вести себя корректно в ходе дискуссии и не позволяют эмоциям увести себя от изначальной цели спора.

Вступая в спор, следует позаботиться о выполнении некоторых простых, но тем не менее необходимых условий, обеспечивающих его рациональность. Важную роль играют правила поведения участников спора, которые нужно соблюдать, чтобы не перейти на эмоции и уж тем более на выпады личного характера, оставаться в рамках интеллектуального состязания и добиться желаемой цели — истины, согласия или убеждения.

Должен существовать *предмет спора* — проблема или тема, к которой относятся утверждения участников дискуссии. Необходима также некоторая *общая основа спора*, т. е. какие-то принципы, положения, убеждения, которые признаются, разделяются обеими сторонами. Если нет ни одного положения, с которым согласились бы обе стороны, то спор оказывается невозможным. Какой смысл что-либо доказывать человеку, который будет отвергать всё, что бы вы ни сказали? Доказывая или опровергая то или иное утверждение, вы всегда опираетесь на некоторые положения, которые в данном контексте принимаются обеими сторонами как несомненные.

В нашей повседневной жизни мы часто становимся свидетелями того, как человек бросается спорить по любому поводу ради самого спора, не владея предметом дискуссии. Таким образом, необходимым условием конструктивной дискуссии является *знание о предмете* спора: бессмысленно вступать в дискуссию о том, о чём не имеешь ни малейшего представления. В таком случае рациональнее всего немедленно прекратить спор либо разоблачить полное невежество оппонента.

Быть может, самое важное условие рационального спора: нужно *уважать* мнение оппонента. Уважение к оппоненту включает способность быть внимательным к его рассуждениям, умение тер пеливо выслушивать и желание понять их. Пусть оппонент в целом заблуждается, но сочувственное понимание может открыть в его заблуждении ту долю истины, которая сделает богаче вас обоих.

И, конечно, совершенно необходима *готовность признать свою ошибку* и правоту собеседника. Когда в процессе спора оппоненту удаётся показать, что в ваших воззрениях кроется ошибка или противоречие, то, несмотря на понятную досаду, вы должны поблагодарить его — ведь он потратил энергию души и ума, чтобы помочь вам осознать и устранить недостатки вашего понимания вещей и явлений.

Инициатива. Следует с самого начала постараться захватить инициативу: предложить свою формулировку спорного вопроса; зафиксировать точки разногласий; предложить место проведения спора; оговорить наличие или отсутствие слушателей.

Взяв контроль над ситуацией, не ослабляйте напор: атакуйте позиции противника, подвергая сомнению как его основные утверждения, так и приводимые доказательства, вынуждая его обороняться, при помощи вопросов, уточнений и собственных аргументов задавайте тон дискуссии в соответствии с вашими интересами.

Бремя доказательства. Огромную, иногда даже определяющую выгоду приобретает участник спора, которому удалось переложить обязанность доказывания своей правоты на своего оппонента. Необходимо стремиться направить дискуссию таким образом, чтобы именно сопернику пришлось обосновывать свою позицию, а не вам.

Концентрация усилий. Не стоит распыляться, пытаясь атаковать всю систему доказательств оппонента. Более эффективно выбрать самое уязвимое место в его аргументах и сосредоточить свои усилия исключительно на нём.

Эффект внезапности. Не торопитесь выкладывать перед оппонентом все имеющиеся аргументы и возражения разом.

Сохраняйте некоторые из них до финала обсуждения. В конце спора, когда напряжение спадает, участники перестают ожидать чего-либо экстраординарного и немного теряют бдительность.

Именно тогда вы можете нанести сокрушительный завершающий «удар», неожиданно предъявив сильнейший аргумент, который был припасён вами специально для этого момента. Такой ход способен сыграть ключевую роль и склонить чашу весов в вашу пользу.

Обращение полемики противника против него самого. При ведении полемики важно тщательно изучать аргументы оппонента: насколько они весомы, достаточно ли обоснованны. Один из самых эффективных приёмов — использование аргументов соперника против него самого. Это достигается путём внимательного анализа выдвинутых им положений и последующего обращения их в поддержку собственной точки зрения либо в опровержение позиций противника.

Отложенный ответ. Получив сложный, требующий времени на размышление вопрос, пробуйте оттянуть свой ответный аргумент, поговорите о других доводах оппонента, задайте уточняющий вопрос. Быть может, через некоторое время вам в голову придёт достойный ответ. Если ваша позиция верна, то ответ обязательно найдётся!

Следует развивать в себе способность *помнить весь спор*, т. е. держать в памяти его начало, тезис оппонента и свой собственный, взаимную аргументацию и в целом направление полемики. Чтобы не превращать спор в беспорядочную болтовню, полезно хотя бы в общих чертах удерживать в памяти тот спорный вопрос, из-за которого возникла полемика. Так вы сможете управлять спором, не позволите противнику уклониться в сторону.

Манера держаться. Чрезвычайно важно в споре сохранять спокойствие и хладнокровие. Манера держаться и ваш внешний облик имеют большое значение.

Некорректные аргументы направлены не на обоснование или опровержение выдвинутого тезиса, а используются лишь для того, чтобы одержать эмоциональную победу. Их смысл — затронуть личность оппонента, его поведение и т. п. В этом случае предмет дискуссии остаётся в стороне, а сам спор из противоборства умов и идей превращается в столкновение характеров.