

18+

Сергей Ефимов

**Четыре закона
логики –
защита
от манипуляций**

Сергей Ефимов

**Четыре закона логики –
защита от манипуляций**

«Издательские решения»

Ефимов С.

Четыре закона логики – защита от манипуляций / С. Ефимов —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-687514-2

В данной небольшой книге я хочу рассказать широкому кругу читателей о четырёх законах логики и как их применять в реальной жизни.

ISBN 978-5-00-687514-2

© Ефимов С.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Глава 1. Законы логики и манипуляции, связанные с их нарушением	7
Введение	7
Первый закон логики. Закон тождества	8
Второй закон логики. Закон противоречия	10
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Четыре закона логики – защита от манипуляций

Сергей Ефимов

© Сергей Ефимов, 2025

ISBN 978-5-0068-7514-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

В данной не большой книге я хочу рассказать широкому кругу читателей о четырёх законах логики. Многие люди мечтают выучить логику, что бы правильно и грамотно мыслить и красиво отстаивать свою точку зрения в споре. Однако у многих людей нет на это времени. А те же, кто всё же нашёл время почитать классический учебник логики, иногда находят её слишком сложной и мало применимой в жизни. Однако есть в логике такая часть, которая будет понятна большинству людей – это четыре закона логики, так же известные как четыре закона правильного мышления.

Правильное мышление – это мышление, что приводит к истине.

Истина – это знание, соответствующее реальности.

Научится мыслить правильно, то есть логически, помогут четыре закона логики.

Глава 1. Законы логики и манипуляции, связанные с их нарушением

Введение

В этой главе мы рассмотрим четыре закона логики и как их использовать в реальной жизни чтобы противостоять манипуляциям.

Первый закон логики. Закон тождества

Вещь равна самой себе. $A = A$. Это довольно очевидное суждение, однако именно на нём основано много разных манипуляций.

Более детальное раскрытие первого закона логики:

- Каждое слово должно иметь своё чёткое определение.
- Определение должно быть неизменным.
- Содержание понятия не должно меняться по ходу разговора.
- Перед каждым разговором должны быть даны определения используемым словам, особенно если это слова, вокруг которых были замечены манипуляции с подменой понятий.
- Определение слова должно быть обосновано словарём соответствующих терминов, то есть быть объективным, а не придуманным.
- В случае обличения человека в подмене понятий его стоит признать лжецом и более с ним никогда не беседовать.

Подмена понятий.

Манипуляция, основанная на нарушении первого закона логики называется «Подмена понятий». Это ситуация, при которой в одно и то же слово вкладывается несколько смыслов, из которых манипулятор выбирает наиболее выгодное для себя на данный момент времени.

Пример такого слова – это слово «Мужчина».

Рассмотрим несколько определений данного слова:

Биологический термин: Мужчина – это человек мужского пола, имеющий мужские первичные и вторичные признаки, имеющий X Y хромосомы в ДНК.

Юридический термин: Мужчина есть тот, кто в документе о рождении записан как мужчина. Так же мужчина есть тот, кто имеет в своём паспорте в графе ПОЛ надпись МУЖСКОЙ.

Манипуляционные термины: Мужчина – тот кто делает что-либо. Вставить конкретное значение манипулятор может в процессе разговора. Манипуляция выглядит следующим образом: Манипулятор хочет что-то получить от человека мужского пола и говорит ему: Ты не мужчина, если не сделаешь X, где X – это то, что манипулятору нужно на данный момент времени. Особо это усугубляется когда X – это ещё и противоречивые понятия. То есть в один день для того что бы быть «мужиком» надо одно, а в другой – уже прямо противоположное. Но мы это разберём в противоречиях. Незнакомых с логикой людей это может даже свести с ума. Ну а противостоять этой манипуляции можно так:

1. Знайте определения и ссылайтесь на них. В случае с описанной выше манипуляцией это выглядит так: Говоришь что если я не сделаю X, то я не мужчина? Да только вот мужчиной я родился и ничто в мире этого уже не изменит!. Вариант 2: Ты говоришь что я не мужчина? А почему тогда в паспорте стоит ПОЛ МУЖСКОЙ?

2. Выводите на конкретику. Больше всего на свете манипуляторы боятся давать конкретные определения своим словам, и вообще – манипуляторы боятся конкретики. У них всё всегда «в общих чертах». Поэтому требуйте конкретики, настаивайте на ней. Пример: Скажи конкретно, кто такой мужчина и какие его свойства. Манипулятор этого никогда не сделает, потому что тогда в этой игре станет можно выиграть. А это не в интересах манипулятора – ему (или ей) гораздо интереснее, когда точка достижения цели не обозначена конкретно, а значит её можно постоянно менять под текущие нужды. Сегодня «настоящий мужчина» – это одно, а завтра – уже другое. Поэтому манипулятор будет пытаться отнекиваться, пытаться переводить тему, отмазываться из серии «такие вещи надо понимать самому» или «не дави на меня». Но вам стоит требовать конкретики до конца. Если же вы эту конкретику не получили, значит есть два варианта. 1. Манипулятор сам не знает значения слов, которые говорит. Это означает что манипулятор умственно не развит и говорить с ним на языке фактов и логики бесполезно. Лучше прекратить общение. 2. Или же манипулятор специально избегает конкретики что бы и дальше можно было манипулировать подменой понятий. В таком случае у манипулятора просто нет чести и разговаривать с ним не в ваших интересах.

Конкретика и абстракция.

Про конкретику стоит рассказать отдельно, потому что это очень важно в противодействии манипуляциям. Вот примеры манипуляций и как им противостоять при помощи конкретики.

«Вы не правы во всём!». Нельзя быть не правым во всем вообще. Поэтому такая фраза по умолчанию манипуляция. Скажите **КОНКРЕТНО** где я не прав. Хотя бы один пункт. Разберём хотя бы часть того, где я «не прав».

«Все ваши слова – чушь, бред». То же самое, только с добавлением хамства. Ответ должен быть такой: Назовите хоть один пункт и конкретно объясните, где бред.

Тут так же имеет место быть нарушение четвёртого закона логики – бремя доказательства. Если человек имеет желание заявить, что вы в чём-то не правы, он должен выделить тезис и обосновать в чём его ошибочность, а не говорить что вы «не правы во всём». Пусть тогда конкретно обосновывает за всё сказанное вами и в чём именно вы не правы. Иначе не считается.

Отказ от конкретики в объяснении как правоты своей точки зрения, так и в объяснении не-правоты чужой точки зрения, всегда есть признак манипулирования и пустословия.

Вывод же манипулятора на конкретику – это базовый навык, что бы этим манипуляциям противостоять.

Второй закон логики. Закон противоречия

Противоречий в суждениях быть не должно. Два взаимно противоречащих высказывания или суждения не могут быть истинными в одно и то же время и в одном и том же отношении. Одно из них будет истинным, а другое – ложным.

Пример простых противоречий:

– Лист бумаги белый. Лист бумаги не-белый. Противоречие очевидно потому что второй тезис прямо отрицает первый.

Пример более сложных противоречий:

– Лист бумаги белый. Лист бумаги зелёный. Лист бумаги не может быть одновременно и белым, и зелёным, мы это знаем из опыта. Значит тут есть противоречия.

Личные противоречия.

Это противоречия что исходят от одного и того же индивида, то есть когда слова индивида противоречат сами себе. Это довольно сильный признак либо интеллектуальной несостоятельности, либо просто отсутствия характера. Человек просто меняет позицию на ту, которая выгодна ему в моменте, не имея твёрдости стоять на чём-то одном. Если вы столкнулись с таким человеком, то его как правило просто убирают из круга общения. Однако часто это осложняется тем, что противоречащее само себе лицо обладает неким важным статусом, например статусом «матери» или «пожилого человека», что и делает для них возможным нести любой бред и быть не-критикуемым лицом на основании своего статуса.

Пример 1.

Мама: Петров учится на пятёрки и ты учишься!

Ребёнок: Но мама, Петров недавно получил тройку.

Мама: А мне всё равно что там Петров получил!

Противоречие себе: Петров то важен, то не важен. Если он важен, надо принять факт, что все могут ошибаться. Если не важен, значит вообще не надо ставить его в пример ни в каком аспекте.

Пример 2.

Мама запрещает ребёнку играть с ножом, с имитацией оружия, ходить в лес и так далее. Соответственно ребёнок растёт дома с компьютером. При этом мама позже будет возмущаться, что ребёнок «сидит за компьютером весь день», «не вырос мужчиной» и «совсем не интересуется мужскими увлечениями». Хотя именно она и больше никто запрещала и давила в ребёнке интерес к этим увлечениям.

Пример 3.

Здоровый человек, не имеющий справки об недееспособности ходит и поучает всех жизни, утверждая что «знает жизнь» и имеет право учить всех остальных. Однако как только у него появляются какие-то трудности, или когда его хотят привлечь к решению некоей проблемы, он утверждает что он «старый/глупый/больной». То есть когда ему хочется поучить он умный, когда его просят реально что-то сделать, он глупый. Противоречие состоит в том, что он применяет к себе два образа, каждый из которых противоречит друг другу и одновременно существовать не могут. Если умный – то решай тогда проблемы, а не только учи жизни. Если глупый – то нечего тогда жизни учить.

Взаимоисключающие инструкции.

Взаимоисключающими инструкциями часто манипулируют в трудовых отношениях. Редко бывает так, что противоречия встречаются в официальных инструкциях. Потому что это прописанная конкретика и там их можно объективно отследить. Гораздо чаще встречаются такие случаи, как ниже.

Противоречие формального и неформального.

Инструкция утверждает одно, а начальник – противоположное. Сделаешь по инструкции, проигнорируя слова начальника – начальник использует моральное давление вплоть до увольнения. Послушаешь начальника и проигнорируешь инструкцию – будут разборательства по комиссии. Начальник при этом скажет, что никаких устных инструкций не давал. «Лекарства» от этого нет, потому что системы выстраиваются таким образом как правило намеренно, что бы начальникам легче было управлять подчинёнными. Можно попробовать вывести на конкретику. Например заявить вслух: Я заметил, что ваши требования состоят в противоречиях с формальными инструкциями к работе. Как вы можете это объяснить? Ответ на это скорее всего будет такой: Ты что самый умный? Делай что говорят или увольняйся. Далее у вас три варианта. 1. Уволиться. 2. Принять правила игры. 3. Борьба до конца, шантажировать увольнением по собственному, объяснить что будет с компанией после вашего ухода и возможно вы получите право работать по одному прописанному регламенту, а не по взаимноисключающим.

– Противоречия руководства. Пример из личного опыта в торговле. Такое явление встречается в не очень формальных организациях, где есть один формальный руководитель и одни не формальный руководитель, типа как «менеджер». Соответственно они дают противоречивые установки в работе. Например один говорит быть максимально лояльным к клиентам компании и никогда не врать и не обманывать, второй говорит выполнять план любой ценой. Поскольку одновременное соблюдение этих условий маловероятно, то либо план будет не выполнен, либо клиенты обмануты. Соответственно вы будете лишены премиальных в любом случае – либо за срыв плана, либо за жалобу от клиентов на «впаривание».

Взаимоисключающие требования.

Одним из способов манипулировать человеком в отношениях и заодно уничтожить ему самооценку (если он конечно не знает логику) – это взаимоисключающие требования. Суть в том, что какие бы положительные качества не имел человек, ему всегда предъявят что он не обладает противоположным качеством. Примерно так женщины манипулируют в отношениях.

– Если человек сильный, ему предъявят что он не умный. «Сейчас 21 век, какие мышцы, сейчас ценится УМ». Если умный, то предъявят то, что не сильный. «Ты защищать семью будешь книжками что ли?». Если человек и сильный и умный, то предъявят за деньги.

– Мало зарабатываешь – нищий, не состоялся. Много зарабатываешь – мало времени уделяешь, «держишь в золотой клетке».

– Было много женщин – кобель, небось заразы нахватал. Было мало женщин – не востребован, или сам какой-то не такой, импотент.

Данная манипуляция так же используется для обесценивания, когда любые достижения человека объявляются несущественными. Или же для поощрения или наказания за поведение. Качество человека оценивается позитивно или негативно в зависимости от ситуации. Если манипулятор им доволен в моменте времени – оценивается с положительной стороны. Если не доволен – то с негативной или обесценивается.

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.