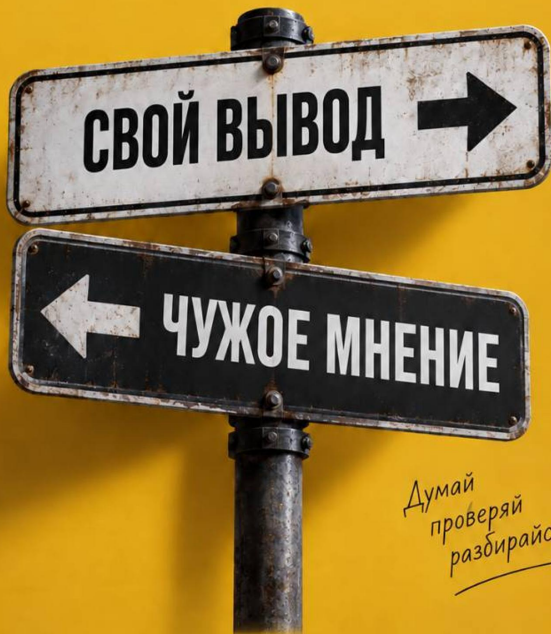


УВЕРЕННОСТЬ **НЕ** ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

Книга о критическом мышлении



САВЕЛИЙ ОРЛОВ

Савелий Орлов

Уверенность не доказательство. Книга о критическом мышлении.

<https://litres.ru/74426232>

SelfPub; 2026

Аннотация

«У тебя нет критического мышления» — эту фразу слышали почти все, а объяснить, что она означает, могут не многие. Отсюда и вопрос, с которого началась книга: что это вообще такое?

Здесь нет списка когнитивных искажений и разоблачения манипуляций. Здесь разобрано само понятие — через десять вопросов, которые задают в обычном разговоре. Это что, всё подвергать сомнению? Значит, ты умнее? Почему «я сам видел» — слабый довод, а «все так говорят» не значит ничего? Откуда вообще берётся знание, если своим глазам верить нельзя? И где эта ваша проверка не работает и только портит людям жизнь?

Главная мысль простая: критическое мышление — не свойство ума, а привычка спрашивать, откуда известно. Она есть у каждого, кто три недели выбирает машину, — просто включается не везде.

Автор ловит на ошибках себя, а не абстрактного глупца, и примеры берёт бытовые: слух в доме, мастер по объявлению, спор про обои.

Каждая глава начинается с тезиса, который можно сказать вслух.

Содержание

Глава 1. А что это такое?	5
Глава 2. Это что, всё подвергать сомнению?	11
Глава 3. Значит, ты умнее?	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Савелий Орлов

Уверенность не доказательство. Книга о критическом мышлении.

Глава 1. А что это такое?

Тезис

Критическое мышление — это процедура, а не черта характера. Перед тем как принять утверждение, вы отделяете его от человека, который его произнёс, и выясняете, на чём оно держится.

Вопрос при этом ставится не «верить ли ему», а «откуда это известно». Первый вопрос про людей, второй про само утверждение. В этой замене вся суть.

Процедуре можно научиться, её можно расписать по шагам, и она стоит времени и усилий — поэтому применяют её выборочно, а не всегда.

Развёртка

Когда я спрашивал знакомых, что такое критическое мышление, мне почти всегда отвечали что-то про недоверчивость. Не принимать на веру. Всё ставить под сомнение.

Иметь свою голову на плечах.

Ответ звучит правдоподобно и почти ничего не объясняет: он описывает позу, а не действие. Недоверчивость — это настроение, с которым человек подходит к информации. Настроение не проверяет ничего. Недоверчивый человек так же легко верит — просто не тому, чему верят остальные. Он отвергает одно утверждение и хватается противоположное, не проверив ни первое, ни второе. Со стороны это выглядит как критическое мышление, а внутри устроено ровно так же, как то, что он критикует.

Разница между позой и процедурой видна на простом признаке. Позу нельзя описать по шагам. Процедуру можно.

Вот из чего она состоит.

Первый шаг: заметить, что перед вами утверждение.

Это самый трудный шаг и единственный, на котором чаще всего всё и заканчивается. В обычном разговоре мы не слышим утверждений — мы слышим речь. Знакомый говорит: с нового года взносы на капремонт поднимут в полтора раза. Вы киваете. Вы только что приняли утверждение о будущем, о конкретной цифре и о решении, которое кто-то якобы принял, — приняли, ничего не заметив, потому что это была просто фраза в разговоре, а не заявление, которое надо обдумывать.

Всё остальное — техника. Заметить — почти всё дело.

Второй шаг: понять, что именно утверждается.

Многие фразы выглядят как утверждения, но проверить их нельзя, потому что непонятно, что проверять. «Технику стали делать хуже» — что здесь сказано? Что она чаще ломается? Что её дешевле собирают? Что гарантия короче, чем была? Что у говорящего второй год подряд умирает стиральная машина? Это четыре разных утверждения, из которых три проверяются, а четвёртое — не утверждение вовсе, а рассказ о личном опыте, который может быть правдой полностью и при этом не говорить ничего о технике вообще.

Пока фраза не переведена в проверяемый вид, спорить о ней бессмысленно: собеседники будут обсуждать разные вещи, каждый свою, и оба будут правы.

Третий шаг: спросить, откуда это известно.

Не «правда ли это», а именно откуда. У любого утверждения есть происхождение: кто-то что-то посчитал, увидел, прочитал, вывел, придумал или пересказал. Часто одного этого вопроса хватает, чтобы всё стало ясно, — потому что выясняется, что происхождения нет. Никто ничего не считал. Фразу просто повторяют, и она ходит по кругу, набирая убедительность от одного повторения к другому.

Ответы бывают очень разного веса. «Так написано в отчёте, вот ссылка» и «мне говорил человек, который в этом разбирается» — это две вещи разной прочности. Причём вторая может оказаться верной, а первая ошибочной. Гарантии вопрос об источнике не даёт. Зато вы теперь знаете, на чём стоите.

Четвёртый шаг: представить, что было бы, если бы это было неправдой.

Хороший вопрос к любому утверждению: а как выглядел бы мир, если бы это оказалось не так? Если ответ «точно так же» — утверждение пустое. Ничего нельзя ни подтвердить, ни опровергнуть, значит, сказано это о чувствах говорящего, а не о мире.

Этот шаг заодно защищает от собственных убеждений. Мы обычно спрашиваем: есть ли подтверждения тому, во что мы верим? Подтверждения находятся всегда, чему угодно. Правильный вопрос — обратный: а что должно случиться, чтобы я решил, что ошибался? Если ответить нечем, дело плохо, и дело плохо именно у вас.

Пятый шаг: решить, какой уверенности достаточно.

Проверять всё некогда, поэтому усилие соразмеряют с ценой ошибки. Под мелочью хватит «может быть, не знаю»; под решением о деньгах или о работе стоит потратить полчаса.

Отсюда и ответ на большинство вопросов получается не «да» и не «нет», а степень: скорее всего, вряд ли, у меня нет данных.

Теперь главное, ради чего всё описано так занудно.

Эта процедура у вас уже есть.

Посмотрите, как выходит на новую работу человек, который однажды уже обжёгся. Он читает договор до конца, включая мелкий шрифт. Он ищет отзывы бывших сотрудни-

ков и находит способ дозвониться хотя бы до одного. Он переспрашивает про премию: из чего складывается, кто решает, было ли, чтобы её не выплатили. Слова кадровика он делит на два, и никто не считает его параноиком — все считают, что он поступает разумно.

Через час тот же человек услышит в разговоре что-нибудь про новые правила оплаты и перескажет это дальше, не потратив на проверку ни секунды.

Навык никуда не делся. Он просто не включился, и дело тут не в глупости и не в лени: человек не увидел ситуации, где надо проверять. У договора есть цена, и ошибка в нём стоит денег. У фразы в разговоре цены нет — сегодня она не стоит ничего, поэтому и проверять её кажется незачем.

Из этого получается вывод, который я считаю самым полезным во всей книге. Человек, принимающий на веру что попало, отличается от человека осторожного не умом и не образованием. Разница в том, в каких областях у каждого из них загорается лампочка «здесь надо проверить». У одного она горит на всём, что подписывают, и молчит на новостях. У другого наоборот: любую статью он вычитает по строчке, а договор подмахнёт не глядя.

Развить критическое мышление — значит, по большому счёту, расширить зону, в которой лампочка загорается. Не стать умнее. Начать замечать утверждения там, где раньше слышалась просто речь.

И последнее, что стоит сказать сразу, чтобы дальше к это-

му не возвращаться.

Критическое мышление не про то, чтобы выиграть спор. Человек, который спорит хорошо, умеет находить слабые места в чужих словах — и это отдельный навык, который прекрасно уживается с полной некритичностью к своим собственным словам. Проверять чужое легко и приятно. Проверять своё неприятно и потому редко делается.

Настоящая проверка начинается там, где результат может вам не понравиться. Всё остальное — уже спор, а не проверка.

Что говорить вслух, если спросили коротко:

Это привычка спрашивать не «кому верить», а «откуда это известно». Она есть у всех — просто в разных областях. Договор вы читаете до последней строчки, а фразу из разговора не проверяете, хотя решение из-за неё можете принять куда более дорогое.

Глава 2. Это что, всё подвергать сомнению?

Тезис

Нет. Подвергать сомнению всё невозможно физически: любая проверка опирается на десятки утверждений, которые вы в этот момент принимаете без проверки.

Сомнение и проверка — разные вещи. Сомнение — это состояние, в нём можно находиться годами и не сдвинуться. Проверка — это действие, у которого есть начало, конец и результат.

И результат чаще всего оказывается «да, похоже, так и есть». Проверка, которая всегда заканчивается отказом верить, — это способ подтвердить заранее готовый вывод.

Развёртка

Формулу «всё подвергай сомнению» знают все, и звучит она внушительно. Обычно её приписывают то Декарту, то Марксу, то древним грекам, и это первый повод остановиться: утверждение, у которого три разных автора, скорее всего, не имеет ни одного. Но дело даже не в авторстве. Дело в том, что как совет для жизни эта фраза не работает вообще никак, и достаточно один раз попробовать ей следовать, чтобы это увидеть.

Попробуйте довести одну проверку до конца.

Возьмём безобидное утверждение: в горах вода закипает при более низкой температуре.

Откуда я это знаю? Читал. Где? В школьном учебнике, потом ещё в паре мест, потом слышал от человека, который ходил в походы и жаловался, что там ничего толком не сваришь. Проверял ли я сам? Нет, у меня нет ни термометра, ни гор. Откуда это знает учебник? Из физики, из опытов, которые ставили давно и много раз. Читал ли я описание этих опытов? Нет. Смог бы я его оценить, если бы прочёл? Честно — оценил бы стройность изложения, не более того.

Значит, я верю не опытам, а тому, что люди, способные их поставить и проверить, это сделали и не соврали. Откуда я знаю, что такие люди есть и что всё было так? Из общего устройства мира, которое я тоже никогда не проверял: что существуют университеты, что там работают люди, что учебник кто-то читал перед печатью.

Это не тупик и не позор. Так устроено любое знание. Я могу спуститься на два-три уровня вглубь и там остановиться, потому что дальше начинается то, что придётся принять на веру — не по лени, а потому, что жизни не хватит.

Теперь представьте, что так надо поступать с каждым утверждением, которое вы слышите за день. Их сотни. Расписание автобуса, срок годности на пачке, слова начальника о сроках, прогноз погоды, цена в чеке, объяснение мастера, почему потекла стиральная машина. Человек, всерьёз взявшийся всё это проверять, не выйдет из дома. Не потому, что

он слишком осторожен, а потому, что проверка стоит времени, а времени столько нет ни у кого.

Отсюда первый вывод. Вопрос стоит не так: проверять или верить. Мы верим почти всему, что слышим, и иначе не бывает. Вопрос только в том, что мы выбираем проверить.

Что выходит у человека, который принял лозунг всерьёз.

Тотальное сомнение невозможно выдержать, поэтому оно всегда сжимается до избирательного. И сжимается оно по неприятному правилу: сомнение направляется на привычное, а непривычное входит свободно.

Я знаю человека, который не верит ни одной бумаге от управляющей компании. Он их читает — придиричливо, с карандашом, находит несоответствия в начислениях, звонит и требует расчёт, обращает внимание на то, что компания заинтересована собрать побольше. Всё это разумно, и он на этом не раз сэкономил.

А потом вызывает мастера по объявлению из чата дома — потому что «соседка брала, ей понравилось». Не спрашивает ни где он работал, ни что именно собирается делать, ни почему у него получается вдвое дешевле. Отдаёт предоплату наличными и остаётся с работой, которую через месяц придётся переделывать.

Он не глуп и не легковверен. Он искренне считает себя человеком, которого не проведёшь, и по отношению к управляющей компании это чистая правда. Просто недоверие вклю-

чено на одну сторону, и вторая проходит бесплатно. Причём именно потому, что первая проверяется так строго: если официальная бумага ненадёжна, то человек из чата как бы автоматически надёжнее. Логика в этом нет никакой, а ощущение очень убедительное.

Здесь мне надо сказать про себя, потому что иначе получится, что я описываю чужую глупость.

Лет в двадцать пять у меня была ровно эта фаза. Я гордился тем, что меня трудно убедить, и путал две разные вещи: способность найти дырку в чужом рассуждении и способность разобраться, как обстоит дело. Первое у меня работало прекрасно, и любой разговор я мог развалить. Второе не работало никак: для этого надо перестать спорить и пойти выяснять, а это скучно. В итоге у меня было очень много уверенных мнений, ни одно из которых я не проверял до конца.

Разница между тем состоянием и тем, что я делаю сейчас, — не в количестве недоверия. Недоверия сейчас меньше. Разница в том, что появился конец.

Сомнение и проверка.

Сомнение — это ощущение. В нём можно жить бесконечно, оно не требует действий и никуда не ведёт. Человек сомневается в чём-то годами, повторяет «ну кто его знает», и его картина мира не меняется ни на грамм. Он даже чувствует себя честным: он же не принял на веру.

Проверка — это действие, которое кончается. У неё есть

конкретный вопрос («откуда известно, что этот мастер умеет менять трубы»), понятный способ узнать (спросить, где он работал, попросить телефон тех, кому он делал, посмотреть, что за фирма стоит за объявлением) и результат. Результатов бывает три: подтвердилось, не подтвердилось, выяснить не удалось. Третий — тоже результат, и он честный: теперь я знаю, что не знаю, и знаю почему.

Занимает такая проверка обычно от двух минут до полу-часа. Не годы. Именно поэтому проверить выходит дешевле, чем годами носить в себе неопределённость: она съедает больше сил и ничего не отдаёт взамен.

Проверка обычно заканчивается согласием.

Об этом почти никогда не говорят, а зря. Мир в целом устроен более или менее так, как о нём рассказывают. Расписание автобуса верное, срок годности настоящий, приёмщик в сервисе называет примерно ту же причину поломки, что и мастер из другой конторы. Если вы проверили десять утверждений и восемь подтвердились — это не значит, что вы плохо проверяли. Это значит, что вокруг вас нормальная информационная среда, и это хорошая новость.

А вот за обратным случаем стоит следить. Если ваши проверки регулярно заканчиваются тем, что утверждение оказалось ложным, а разоблачение — красивым, стоит посмотреть, как вы их проводите. Скорее всего, вы ищете подтверждение выводу, который у вас уже был. Это делается незаметно и приносит удовольствие: каждое разоблачение ощу-

щается как маленькая победа, и хочется ещё.

Признак простой. Нормально идущая проверка время от времени приводит к результату, который вам не нравится. Если этого не случается никогда, значит, что-то не так с процедурой, а не с миром.

Так что же делать вместо тотального сомнения.

Выбирать. Из сотни утверждений, которые вы слышите за день, проверки заслуживают несколько — те, под которыми стоит решение, и те, которые вы собираетесь пересказать дальше.

Второе, по-моему, важнее и почти никем не делается. Когда я принимаю чужие слова на веру, я рискую только собой. Когда я их пересказываю, я передаю дальше свою уверенность вместе с ними, и следующий человек услышит это уже не как «кто-то говорил», а как «мне сказал знакомый, он зря говорить не будет». Так утверждение набирает вес, не набирая оснований.

Правило у меня тут одно: прежде чем передать что-то дальше, я вспоминаю, откуда это знаю. Если ответ «где-то читал» или «кто-то говорил», я так и говорю. Это дешевле любой проверки и убирает большую часть проблемы.

Что говорить вслух, если спросили коротко:

Всё подвергать сомнению невозможно — мы верим почти всему, иначе не выйдешь из дома. Речь о другом: выбрать, что стоит проверить, и проверить, а не сомневаться. У сомнения нет конца, у проверки есть — обычно двадцать ми-

нут и ответ. И заканчивается она чаще всего согласием.

Глава 3. Значит, ты умнее?

Тезис

Фраза «у тебя нет критического мышления» — это оскорбление, и слышат её правильно. Она сказана о человеке и означает «ты глупее меня».

Ирония в том, что тот, кто её произносит, делает в этот момент ровно то, от чего критическое мышление и защищает: оценивает не утверждение, а того, кто его сказал.

Навык избирателен. У человека, которого вы сейчас поправляете, есть области, где он проверяет тщательнее вашего. Вопрос всегда стоит не «кто из нас умнее», а «откуда известно вот это конкретное».

Развёртка

Начну с признания, потому что иначе глава не имеет права быть написанной.

Я говорил эту фразу. Не раз. И говорил я её вовсе не для того, чтобы человек задумался о происхождении своих сведений. Я говорил её, чтобы закончить разговор в свою пользу, когда аргументы кончились или когда мне надоело. Формально я произносил рассуждение о методе. По существу я произносил «ты дурак», просто в приличной упаковке, которая позволяла мне при этом считать себя человеком, стоящим на стороне разума.

Собеседники слышали это безошибочно. Ни один не за-

думался. Все обиделись.

Как это устроено механически.

Когда человек говорит что-то, с чем вы не согласны, перед вами два разных объекта: сама фраза и человек, её сказавший. Работать можно с любым.

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.