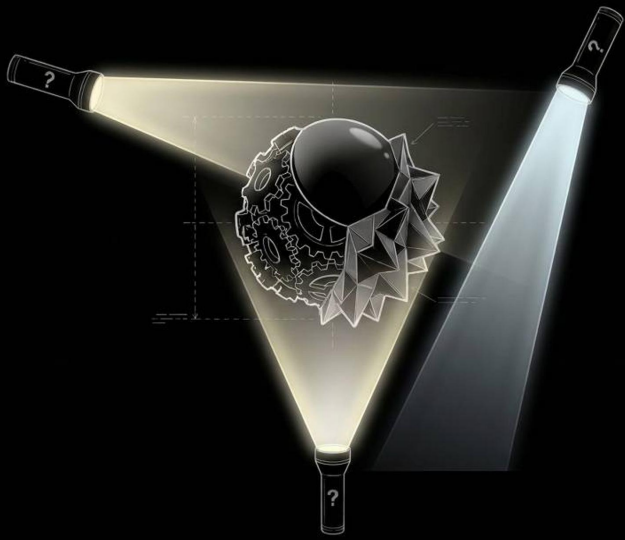
Логика 2.0
Релятивизм



Аверьянов Александр

Александр Аверьянов

Логика 2.0 Релятивизм

https://litres.ru/74719268
SelfPub; 2026

Аннотация

Как превратить хаос в коммуникации в точную дисциплину и повысить эффективность мышления? В современном мире повседневные дискуссии часто напоминают хаотичное движение без правил, а философия воспринимается как пустая демагогия. Автор книги предлагает альтернативный взгляд на культуру мышления и ведения споров.

Эта книга — научно-популярный манифест в защиту человеческого разума в эпоху ИИ и алгоритмизации. Переосмысляя наследие Сократа автор связывает классическую философию с принципами информатики.

Для руководителей, аналитиков и экспертов, которым необходимо быстро выявлять манипуляции, аргументированно отстаивать позицию и находить оптимальные решения в бизнесе и управлении.

Для тех, кто стремится к совместным результатам, хочет перевести коммуникацию на качественно новый уровень и внедрить понятные стандарты общения.

Для родителей и педагогов, заинтересованных в развитии у детей сильного аналитического мышления и причинно-следственного анализа.

Содержание

Глава 1. Предисловие 5
Глава 2. Введение 7
Глава 3. Действительность и отношение к ней 8
Глава 4. Обозначение, Упаковка информации и Доказательство 11
Глава 5. Метод Сократа, или Упущение, которому более двух тысяч лет 14
Конец ознакомительного фрагмента. 18

Логика 2.0 Релятивизм

Глава 1. Предисловие

Эта книга не является строго научной публикацией: повествование умышленно сделано более свободным, хотя содержание и опирается на академические труды.

Моя цель — популяризировать идею альтернативного понимания логики, показать, что философия способна стать точной наукой, и предложить правила ведения диалога, которые могли бы стать общепринятым стандартом.

В мире до сих пор существуют города, где пешеходы и транспорт движутся в одном хаотичном потоке, а не по правилам дорожного движения (ПДД). Этот пример иллюстрирует два важных условия:

В правилах должна быть объективная необходимость — возможно, жителей таких городов устраивает текущий уклад.

Соблюдать правила должны все участники процесса — и пешеходы, и водители.

По аналогии: если у вас нет внутренней потребности перевести общение на более качественный уровень или если ваши собеседники к этому не готовы, книга не сработает. Вы окажетесь в ситуации водителя в городе «без ПДД», перед которым внезапно выбегает пешеход. Окружающим так

удобно, и вы в одиночку ничего с этим не сделаете.

Эта книга написана для тех, кто хочет добиваться больших совместных результатов и готов ради этого внедрять новые правила коммуникации. Также она будет полезна всем, кто стремится самостоятельно научиться более качественно и эффективно обрабатывать информацию.

Глава 2. Введение

Философия — это наука, изучающая методы познания окружающей действительности.

Если вернуться во времена, когда математика и физика еще только зарождались, мы увидим, что у людей не было иного инструмента познания, кроме философии. Именно она позволила, деля окружность на части, вычислить число Пи, научила находить периметр, площадь и объем, а также помогла создать первый календарь.

Однако у современного человека слова «философия», «философ» и «размышления» стойко ассоциируются с переливанием воды из пустого в порожнее. В какой же момент мы стали относиться к философии как к демагогии?

Если посмотреть на нее под другим углом, то философия — это в первую очередь диалог: либо с самим собой (размышления), либо внутри группы. И главная проблема, вызывающая апатию к глубокому анализу и приводящая к отсутствию результатов, кроется именно в некачественном ведении этого диалога.

Давайте вместе попробуем изменить отношение к диалогу, научимся использовать его эффективно и с гораздо большей вероятностью достигать того самого «дзен».

Глава 3. Действительность и отношение к ней

Прежде всего нам необходимо переосмыслить некоторые привычные представления и понятия. Не спешите «пробегать» определения глазами. Вчитайтесь, постарайтесь разобраться в формулировках, сравните их со своим представлением и найдите отличия. Так мы сможем быстрее собрать элементы пазла для общего понимания правил ведения диалога.

Действительность - это фактический результат реальных событий.

Действительность абсолютно истинна. Во все времена человек пытался понять её, то есть занимался поиском истин.

Истина - это соответствие действительности.

Соответственно, **ложь** - это не соответствие действительности.

Общение - это описание личного понимания действительности. Оно может не совпадать с реальностью (например, когда мы спорим, круг перед нами, овал или яйцо) и тем более с пониманием другого человека (например, когда каждый будет смотреть на объект под своим углом).

Логика (не как наука, а именно как процесс) - это описание событий. И точка.

Здесь мы уже можем сформулировать основную для нас задачу при построении диалога - исключение ошибок в описании действительности.

Иными словами, во время общения мы «производим» логику: оратор описывает события, а слушатель воссоздает их в своем сознании. Чем точнее оратор излагает факты, тем точнее слушатель сможет реконструировать чужое понимание действительности. При этом не важно, идет ли речь о сложном технологическом процессе или о бытовом рассказе о том, как ребенок пролил молоко. Описание может быть абсолютно любым:

- историческим (описывается последовательность прошлых событий и их результаты);

- математическим (описывается последовательность вычислений, функций или построения графиков);

- прогностическим (описание гипотетического события, ведущего к вероятному результату).

Все это — логика, которая поддается обработке одними и теми же правилами, о которых пойдет речь ниже.

Если действительность — это истина, а логика — лишь попытка её описания, то любая логика потенциально может быть ошибочной или как минимум неточной. Из этого следует, что логика всегда должна стремиться к истине, но никогда не может претендовать на статус абсолютной истины. Действительность абсолютна — логика всегда относительна.

Следовательно, будет правильным ввести понятие **очере-**

ди истинности. Это условная шкала «ложь — истина» в рамках обсуждаемой темы, на которой тезисы ранжируются по степени удаленности от истины.

Ложь | _ [Тезис 1] _ [Тезис 3] _ [Тезис 2] _ | Истина

Если взглянуть на эту схему, условно лучшим решением станет Тезис 2, так как он расположен ближе всего к истине.

Хочу обратить внимание как гармонично тезисы укладываются в подобную шкалу. Как и истина (более истинная логика), ложь (более ложная логика) не может быть так же абсолютной. Например, ложный тезис в той или иной мере содержит обозначения, относящиеся к обсуждаемой теме. Следовательно, что-то истинное в тезисе будет сохраняться, хотя в целом он будет далёк от истины. Это красиво звучит в народном изречении: «*Лучшая ложь — та, что глубоко запрятана в правде*».

Глава 4. Обозначение, Упаковка информации и Доказательство

По Аристотелю - «[Имена] *имеют значение в силу соглашения, ведь от природы нет никакого имени*»[1]. Я предлагаю расширить это фундаментальное понимание.

Любое **Обозначение** - это соглашение об определении чего либо.

Соглашение может формироваться как в группе лиц, так и с самим собой. Обозначать можно всё: предметы, события и так далее. При этом и способы обозначения могут быть разными: звуковые, письменные, монолитные или составные, жестовые и так далее. Здесь важно обратить внимание на масштаб применения данного понятия - человек его использует повсеместно. Речь идет не только об именовании, но и обо всем, что способно выступать носителем определенного объема информации. Разумеется, оперировать однотипными обозначениями проще. Однако прическа, накрашенные губы или строгий костюм зачастую могут передать информацию разительно быстрее, чем устная речь.

Возможно, для кого-то это прозвучит цинично, но в рамках философии нет особой разницы, как именно называется

[1] Маковельский А.О. История логики / А.О. Маковельский; [Рос. акад. естеств. наук и др.]. – Жуковский ; М. : Кучково поле, 2004.

тот или иной объект. Например, один и тот же предмет мебе-
-йатик)ли — это стул (рус.), chair (англ.), כִּסֵּא (иврит) или ##
ский). Главное, чтобы во время общения участники диало-
га были согласны использовать данное обозначение для кон-
кретного предмета или действия. На первый план здесь вы-
ходят вопросы удобства и привычки. Так, например, обозна-
чение "ок" весьма успешно вытесняет в русской речи ана-
логичное обозначение "хорошо" - оно короче и тем самым
ускоряет повествование. Точно так же в американском вари-
анте английского языка повсеместно используются сокраще-
ния и аббревиатуры, призванные оптимизировать скорость
коммуникации.

Необходимость в обозначениях возникает тогда, когда формируется сложная логика.

С одной стороны, использование коротких обозначений во время общения значительно ускоряет передачу больших объемов данных. Происходит естественная упаковка информации:

Сжатое описание: «*Я сел на стул*».

Развернутое описание: «*Я переместил тело на предмет мебели, предназначенный для сидения одного человека, со спинкой и ножками*».

С другой стороны, опираясь на обозначения, субъект индивидуально способен оперировать гораздо большим объёмом информации - оперирование происходит только результатами. Это влечёт за собой и определённые послед-

ствия: если в иерархии обозначений хотя бы одно упакованное обозначение слушателем понимается иначе, то и итоговый смысл высказывания оратора будет для него искажен.

Из этого следует вывод: чтобы точно понимать друг друга, участники диалога должны использовать обозначения, описывающие единое понимание действительности. Если возникает подозрение, что собеседники понимают термин поразному, должна производиться синхронизация — путем его распаковки, поиска расхождений и согласования наиболее точной трактовки. Собственно, поиск и устранение ошибок в понимании обозначений или в описании действительности и составляют основу доказательства и поиска лучшего решения.

Доказательство — это отсутствие расхождений при синхронизации понимания действительности.

В этом плане я не делю доказательства на законы, постулаты и так далее. Любое понимание должно иметь право на синхронизацию, а значит и на возможность его оспаривания. Позже мы ещё вернёмся к пониманию сути доказательства.

Глава 5. Метод Сократа, или Упущение, которому более двух тысяч лет

Возможно, Сократ так и не представил миру полноценную формальную логику абсолютной истинности, однако именно он обозначил веху между познанием бесконечной действительности и поиском абсолютных истин. А его метод до сих пор способен оставаться фундаментом для поиска лучших решений.

Анализируя совокупные сведения о методе Сократа[2], необходимо отметить, что философ стремился уйти от софистической апелляции к релятивизму (то есть от неопределенности и относительности) и искал путь к достижению всеобщей, абсолютной истины. Традиционно его метод описывают в четырех эпизодах:

Ирония (I эпизод). Провокация оппонента на диалог.

Майевтика (II эпизод). «*Сократ называл свой метод „майевтикой", то есть искусством повивальной бабки. Его метод преследовал задачу „помочь родиться мысли". Сократ приписывал себе роль „акушера", при помощи которого в научной беседе у принимающих в ней участие рож-*

[2] Маковельский А.О. История логики / А.О. Маковельский; [Рос. акад. естеств. наук и др.]. – Жуковский ; М. : Кучково поле, 2004.

дались правильные взгляды на обсуждаемые проблемы. Сократ обычно требует от своего собеседника дефиниции, например, что такое справедливость, храбрость, красота и тому подобное. В качестве ответа он получает поверхностное, непродуманное определение понятия. Он начинает проверять правильность данного определения на отдельных случаях, взятых из повседневной жизни, и в результате этого испытания данное определение оказывается ошибочным или недостаточном и подвергается исправлению. Полученная новая дефиниция, в свою очередь, проверяется на новых случаях, также исправляется, что приводит к следующей дефиниции, с которой производится та же логическая операция, и так далее».

Индукция (III эпизод). «*Посредством приема индукции выясняется, что принадлежит к сущности обсуждаемого предмета и что не принадлежит, и таким образом из представлений образуются понятия (определения)*».

Дефиниция (IV эпизод). «*Индукция составляет основу дефиниции (определения). Оба эти приема сократовской философии тесно связаны между собой*».

Что касается дефиниций Сократа, то они формируют финальную обработку полученного результата. В современной интерпретации этот этап можно назвать определением минимальных входных данных, необходимых для воспроизведения смысла. Иными словами, происходит поиск и отсечение лишней информации, чтобы определение стало доста-

точным, но не избыточным. Сегодня этот принцип обработки данных часто называют «бритвой Оккама» (или лезвием номинализма).

Так же следует обратить внимание на следующие важное изречение Сократа - «*Особенностью является то, что понятие развивается из обычных представлений людей путем проверки их правильности и внесения в них все новых и новых исправлений*».

Если перевести метод Сократа на язык современных понятий, мы получим:

Ирония — провокация к диалогу, обозначение проблемы, постановка задачи.

Майевтика — формирование входных данных: извлечение знаний и вскрытие неточностей через систему наводящих вопросов.

Индукция — фильтрация входных данных: верификация (подтверждение или опровержение), вычисление, моделирование результата.

Дефиниция (определение) — обобщение результата: уточнение существующего понятия или формулирование нового.

В целом эти эпизоды справедливы и сегодня, но я предлагаю взглянуть на наследие Сократа под другим углом и выделить базис, разделяющий его метод на два принципиально иных, но куда более значимых этапа.

Ключевые наблюдения за методом Сократа:

1) Метод Сократа — это рекурсивный цикл, который постоянно обновляет набор входных данных и стремится к абсолютной истине.

2) Каждый цикл Сократа неизменно начинается с обзора релятивизма. Именно этот момент и является ключевым упущением философа, на которое до сих пор мало кто обращает внимание. Как бы Сократ ни стремился к абсолютной истине, решение любой задачи всегда начинается с поиска входящих параметров, необходимых для её вычисления. То есть все действия метода можно разделить на два условных этапа: **Релятивизм** и **Информатику**.

Для наглядности сравним эти этапы через призму входных данных:

В Релятивизме происходит выборка входных данных из бесконечного множества данных действительности.

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.