

ИНТЕРЕСНО ОБ ОЧЕВИДНОМ

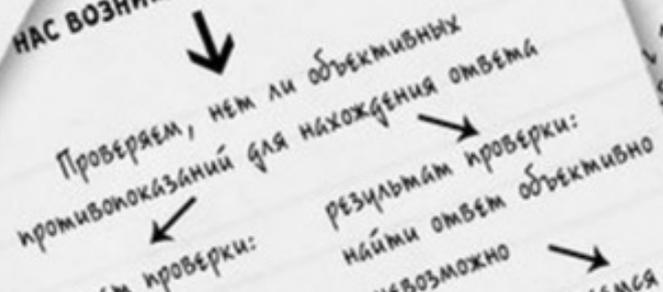
Галина Тимошенко, Елена Леоненко

ОРГИИ РАЗУМА

АЛГОРИТМ 7. ПРОВЕРКА ДОСТАТОЧНОСТИ ПРАКТИЧЕСКИХ ОБОСНОВАНИЙ НЕКОЕГО МНЕНИЯ

- Шаг 1. Вспомнить как можно больше примеров из практического опыта, имеющих отношение к проверяемому мнению
2. Каждый из этих примеров описать по своим признакам
3. Тем же признакам описать предмет, которым проверяется
4. Если эти описания, чтобы кончать, примеры оказываются на мнение можно считать

НАС ВОЗНИКАЕТ КАКОЙ-ТО ВОПРОС



ПРИНЦИПАЛЬНЫЙ АЛГОРИТМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ДУМАНИЯ

- Собираемся с максим фрагментами, который воспринимаем как цельный или нецелый. Ваши действия:
- Шаг 1. Вы определяете все понятия, которые собираетесь использовать в исследовании (фрагменты (алгоритмы 1-5, глава 7))
 - Шаг 2. Вы самостоятельно собираете необходимую информацию (алгоритмы 6-8)
 - Шаг 3. Выясняем

Галина Тимошенко

Оргии разума

«Издательские решения»

Тимошенко Г. В.

Оргии разума / Г. В. Тимошенко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-904712-0

Каждый человек уверен, что умеет думать. И может быть, даже так оно и есть. Но умение думать — это инструмент. А любой инструмент начинает работать намного лучше, если его оттачивать и совершенствовать. Может, попробуем?..

ISBN 978-5-44-904712-0

© Тимошенко Г. В.
© Издательские решения

Содержание

КОМУ НУЖНЫ УДОЧКИ?	6
Часть 1. ДУМАНИЕ ПРАГМАТИЧНОЕ И ДУМАНИЕ ВПРОК	7
1. С чего начинается думание	7
2. Думание стратегическое и тактическое	10
3. Стратегическое думание: полезность собирания паззлов	13
4. Стратегическое думание: принципиальный алгоритм	15
Самостоятельная тренировка	17
5. Тактическое думание: чем хорош учебник математики	18
6. Тактическое думание: принципиальный алгоритм	20
Самостоятельная тренировка	21
Часть 2. ДУМАЕМ ВПРОК	22
7. Как определиться с главным	23
Самостоятельная тренировка	37
8. Как проверить информацию	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Оргии разума

Галина Валентиновна Тимошенко

Елена Анатольевна Леоненко

© Галина Валентиновна Тимошенко, 2018

© Елена Анатольевна Леоненко, 2018

ISBN 978-5-4490-4712-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

КОМУ НУЖНЫ УДОЧКИ?

Вообще-то непонятно, кому эта книга адресована: люди ведь и так убеждены, что умеют думать... Так что мы, видимо, обращаемся только к тем, кому думать *нравится* (или к тем, кому думать *интересно*): у нас к вам есть очень выгодное предложение. Мало того – это предложение еще и очень приятно. Разумеется, для тех, кому думать нравится.

Словом, мы предлагаем тем, кому интересно думать, набор инструментов: отлаженных и надежных инструментов эффективного думания. Да-да, именно так: думания. Хотя мы обе и психологи, но слово «мышление» нам категорически не нравится: оно какое-то невкусное. Поэтому нам кажется куда более увлекательным говорить именно про *думание*.

А что касается инструментов... Вас, возможно, удивит: с чего это вдруг два психолога взяли, что могут научить кого-то думать?!

Ваша правда. Действительно – с чего бы?! Только мы и не собираемся учить вас думать. Ведь тот, кто продает вам удочку, не учит вас ловить рыбу: он просто продает вам удочку. Вот и мы тоже продаем алгоритмы, а вовсе не умение думать.

А насчет того, почему мы уверены в надежности этих алгоритмов... Просто мы очень давно работаем с людьми, которые живут не так, как хотели бы: ведь именно такие люди обычно ходят к психологам. И потому для нас всем известная фраза «Если ты такой умный, почему такой бедный?» звучит иначе: «Если ты такой умный, почему не можешь жить так, как хочешь?!».

Короче говоря, мы уверены, что степень счастья человека прямо пропорциональна его уму. Заметьте: не образованию, не целеустремленности, не эрудиции... Чтобы быть счастливым, нужно понимать, что такое счастье, трезво и глубоко оценивать реальность, знать, чего хотеть, уметь придумывать точные и оригинальные способы это желаемое получать... В общем, нужно уметь думать о жизни, а не только о том, как купить квартиру или выйти замуж.

Короче, профессия заставила нас эти алгоритмы отыскать, четко сформулировать и опробовать: сначала – на себе, потом – на клиентах. И те, и другие довольны.

Мы, конечно, не пытаемся сказать, что предлагаем вам единственно верную систему думательных инструментов. Вовсе нет. Но мы предлагаем вам *работающую* систему думательных инструментов. Мы сделали все, что могли (иногда казалось, что даже больше). Кто захочет – пусть сделает больше, лучше или просто по-другому...

Часть 1. ДУМАНИЕ ПРАГМАТИЧНОЕ И ДУМАНИЕ ВПРОК

1. С чего начинается думание

Представьте себе, что человеку, который ничего не понимает в музыке, дают задание: внимательно слушай сонату, которую мы тебе будем играть, и постарайся определить, когда закончится разработка основной темы и начнется реприза. Вы себе его ужас в этот момент представляете?.. Пока этому бедолаге вразумительно не объяснят, что называется разработкой основной темы, а что – репризой, и как их отличить друг от друга – он эту задачу ни за что не решит, даже если изо всех сил захочет.

Так и мы с вами. Пока мы не выясним, что такое думание, нам не удастся понять многие важные вещи. Мы, например, так и не сможем решить, чем думание отличается от всем известного пережевывания. Нам останется непонятным, что можно считать эффективным думанием, а что – неэффективным. И самое главное: мы не узнаем, *как нужно думать, чтобы это было эффективно.*

Поэтому предлагаем начать с простого определения:

**ДУМАНИЕ (оно же мышление) – целенаправленный поиск
ответа на вопрос за счет переработки новой информации
или старой информации новыми способами**

Проще говоря, думание – это внутренний путь человека к ответу на любой вопрос: «Как сделать..?», «Почему..?», «Что такое..?», «Для чего..?» и т. п.

Из такого понимания думания следует несколько важных выводов:

- Любое думание начинается с вопроса;
- Думание предполагает только целесообразную обработку информации;
- Все, что происходит у нас в голове, но не направлено на нахождение какого-то точного ответа – вообще не думание;
- Если мы в поисках ответа на вопрос идем теми же путями, которыми уже ходили – это тоже не думание.

Только важно не забывать одну очень важную вещь: *не на всякий вопрос можно найти ответ.* Например, если речь идет о существовании Бога, то тут по определению возможна только вера: либо в то, что он есть, либо в то, что его нет.

Вообще-то вопросов, на которые мы в принципе не способны найти ответ, не так уж много. Строго говоря, само по себе это – тоже вопрос веры: кто-то верит, что непознаваемое существует, а кто-то – что в мире есть только непознанное. В смысле – пока не познанное. Но и это уточнение ничего не меняет в сказанном выше: даже если в мире существует только непознанное, то оно ведь пока не познано по какой-то причине!!! Например, человечество еще не придумало соответствующих приборов. Или вообще не задавало себе пока этого вопроса. Или задавало, но ответ искало без особого энтузиазма. Так что и мы с вами такой ответ найти не сможем. Но если это так – *тому должны быть хоть какие-то объективные причины!*

Например, взрослый человек в принципе не способен понять, что происходит в голове у младенца. И тому есть очень серьезная, непреодолимая причина: научившись говорить, мы теряем способность представить себе, как можно воспринимать мир, не облекая свои представления о нем в слова. А младенец-то воспринимает мир именно бессловесно! И в этом случае у нас есть только две возможности: мы можем сокрушенно понурить голову и смириться с невозможностью снова увидеть мир глазами младенца – или как-то переформулировать изначальный вопрос.

Мы можем, скажем, просто попытаться выяснить, чем различается электрическая активность в соответствующих зонах головного мозга младенца и взрослого человека. Тут мы уже будем на коне: в самом деле, что может помешать нам сделать нужные электроэнцефалограммы?!

Если же мы в припадке мыслительного рвения забудем проверить принципиальную возможность нахождения ответа на какой-нибудь вопрос – мы рискуем уйти в дурную бесконечность, начать ходить по кругу, заниматься игрой в слова и т. д. и т. п.

С другой стороны, провести проверку «ответчабельности» вопроса стоит и еще по одной причине. Она проста: умный человек может позволить себе верить только в том случае, если знать принципиально невозможно. Во всех остальных случаях такой человек либо знает ответ, либо честно признается (хотя бы себе самому), что этого ответа не знает. А верить в тех вопросах, в которых можно просто узнать ответ – это, простите, для думающего человека дурной тон...

**Типичная ошибка - верить
тогда, когда можно
подумать и найти ответ**

В общем, прежде чем начать искать ответ на любой вопрос, всегда стоит проделать следующую процедуру:



2. Думание стратегическое и тактическое

Вы уже, конечно, поняли, что мы с вами говорим о том думании (или мышлении – кому как нравится), которое призвано помочь нам решать наши жизненные задачи. Но было бы слишком наивным полагать, что речь идет только о привычных нашему слуху задачах: купить квартиру, решить, куда поехать в отпуск, добиться

повышения оклада, наладить отношения с кем-нибудь – или, наоборот, минимальной кровью разорвать их... Отнюдь нет. Ведь, например, понять что-то непонятное – это тоже задача!

*Невозможно решить проблему на том же уровне,
на котором она возникла. Нужно стать выше этой
проблемы, поднявшись на следующий уровень.*

А. Эйнштейн

И тут мы приходим к тому, что существует два типа думания: *тактическое* и *стратегическое*. Причем считать, что умение думать тактически нужно всем, а без стратегического думания в реальной жизни вполне можно и обойтись – это глобальная ошибка, чреватая катастрофическими последствиями.

По правде говоря, все обстоит строго наоборот: *не владея стратегическим думанием, невозможно решать тактические задачи.*

Задумайтесь, что произойдет, если до решения какой-нибудь практической задачи у вас не будет достаточной информации?

Вам, скажем, неизвестны последствия получения желаемого, которые в реальности могут сделать обладание им не таким уж приятным.

Вы не знаете о чем-то, что могло бы быть для вас не менее полезным или приятным, и что получить оказалось бы проще и быстрее.

Вы не знаете множества эффективных способов действия...

Словом, существует масса непонятных или неизвестных вам характеристик ситуации, а задача перед вами стоит уже сейчас! И вполне возможно, что решить ее нужно весьма срочно – а у вас категорически недостаточно необходимой информации. Конечно, можно начать пытаться ее раздобыть – но что тогда делать со срочностью?!

Зато наличие большого объема на первый взгляд, избыточной информации открыло бы перед вами самые что ни на есть широкие возможности...

Пример 1

Представьте себе: ваш знакомый в разговоре с неким человеком (заметьте, не с вами!) совершенно неожиданно начинает раздражаться, горячиться и говорить грубости. У вас возникает вопрос, не имеющий никакого отношения ни к одной из ваших насущных жизненных задач: что, черт возьми, происходит?! что заставило его так разозлиться?

Вы начинаете искать ответ на этот вопрос.

Зачем?! Разве вам это выгодно?

Очень даже выгодно. Если вы понимаете, почему ваш знакомый так разозлился, то это дает вам много практических возможностей, которые в будущем могут вам пригодиться:

- Вы будете знать, как избежать его возмущения;
- Вы в любой момент сможете вызвать его возмущение, если вдруг вам это понадобится;
- Вы поймете, чего он боится, и при необходимости сможете его напугать;
- Вы выясните, что ему не нравится, и не будете ему это предлагать;
- Вы поймете, смотрит ли он на окружающих сверху, снизу или на равных и в зависимости от этого будете с ним общаться;
- Вы будете знать, что иногда он не владеет собой, и сможете это учитывать при общении с ним – и т. д.

Получается, что начинать думать все равно стоит именно со стратегического думания. Заметьте: маленький ребенок, задавая все свои нескончаемые вопросы обо всем на свете, осваивает именно стратегическое думание. Так, может, и нам, взрослым, не грех последовать его примеру?..

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ДУМАНИЕ –
поиск ответа на вопрос о чем-то,
что в настоящий момент
практического значения не имеет,
но при этом непонятно или неизвестно**

Пока мы с вами знаем только, зачем нужно стратегическое думание. Теперь необходимо понять, как оно устроено.

Давайте примем как факт: все мы действуем не в реальной реальности, а исключительно в своих собственных представлениях о ней. И вся совокупность этих представлений образует нашу личную *картину мира*. Начинаем мы эту картину строить с самого первого дня нашей жизни – и строим до самого последнего дня своего существования. И единственный способ картину мира построить – это *исследовать реальность*. Как раз таким исследованием и занимается стратегическое думание: оно *обслуживает создание, проверку и (при необходимости) коррекцию нашей картины мира*.

Как ни странно, получается, что стратегическое думание есть у всех – даже у тех, чей IQ еле-еле дотягивает до 80: ведь каждый человек как-то представляет себе мир, в котором живет! Только кому-то его представления о мире дают возможность грамотно ставить жизненные задачи и успешно их решать, а кто-то живет совсем не так, как хотел бы – именно потому, что с его картиной мира никакие жизненные задачи решать не получается..

Пример 2

Представьте себе человека, который решил построить дом. Но вот беда: его картина мира весьма и весьма далека от реальности. Он даже не подозревает, что:

- для постройки дома проект нужно точно привязать к местности;
- строительные материалы выбирают не только по их симпатичности;
- действия строителей нужно контролировать;

– многие виды строительных работ требуют подходящей погоды;

– еще многое-многое другое...

Можете вообразить его разочарование, ужас, злость и прочие малоприятные переживания, когда в процессе решения своей жизненной задачи он со всеми этими фактами реальности все-таки столкнется?!

Следовательно, для успешного решения наших задач недостаточно просто исследовать реальность: нужно, чтобы результаты такого исследования были хоть сколько-нибудь реалистичны. Вот об этом и пойдет речь в нашей следующей главе.

3. Стратегическое думание: полезность собирания паззлов

Как же должно работать стратегическое думание, чтобы наши представления о реальности были действительно реалистичными?

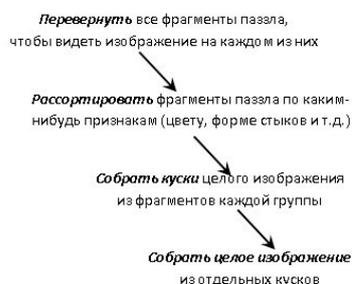
На этот счет у нас к вам есть одно простое и, на наш взгляд, весьма логичное предложение: единственный способ проверить наши представления о мире – выяснить, насколько адекватны инструменты нашего исследования реальности.

И вот тут нам очень пригодится одно симпатичное сравнение.

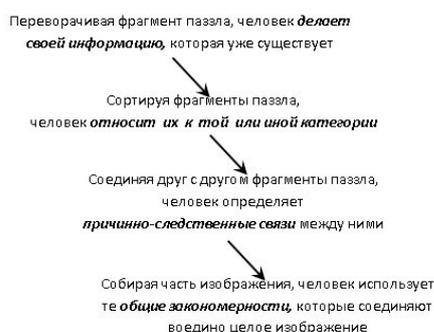
*Если вы не можете объяснить что-то простыми словами –
вы это не до конца понимаете*
А. Эйнштейн

Вы любите собирать паззлы? А ведь процесс сборки этой удивительной картинки из огромного числа маленьких кусочков очень похож на процесс построения нашего представления о реальности. С самого детства мы один за другим получаем все новые и новые кусочки информации обо всем, что нас окружает. А потом мы эти кусочки старательно пытаемся приладить друг к другу так, чтобы они образовывали хоть какое-то подобие целостной картинки.

Но вот что интересно: кто бы ни собирал паззл (речь сейчас идет о паззле настоящем) – принципиальная последовательность действий будет одной и той же:



А теперь попробуем увидеть в разных этапах процесса сборки паззла те принципиальные действия, которые мы используем и для построения нашей картины мира:



Понятно, что мы не можем в полной мере уподобить процесс сборки паззла – пусть даже немислимо огромного – процессу построения человеком своей собственной картины мира. Любой паззл – даже самый большой – непременно будет отличаться от картины мира:

Паззл	Картина мира
Паззл собирается по образцу	У картины мира нет изначально заданного образца
Паззл состоит из заранее заданного количества фрагментов	Картина мира может состоять из любого количества фрагментов
Кусочки паззла изначально имеют общий формат	Каждый новый фрагмент картины мира имеет свой собственный формат
Связи между кусочками паззла заданы извне формой стыков	Связи между фрагментами картины мира определяет сам человек

При этом, как ни странно, способы сборки паззла и построения картины мира – одни и те же. Просто потому, что это логично и удобно. Кстати, даже Декарт в свое время точно так же описал четыре правила познания мира – как будто только и делал всю жизнь, что собирал паззлы...

4. Стратегическое думание: принципиальный алгоритм

Можете представить себе человека, который говорит себе: вот сейчас я начну усиленно думать, чтобы расширить, проверить и уточнить свою картину мира?

Конечно же, никто так не делает.

Строго говоря, процесс такого расширения и уточнения происходит постоянно: мы все время, порой сами того не замечая, задаем сами себе вопросы, отвечаем на них – и эти ответы (опять же не задумываясь) «заносят» в нашу картину мира.

И если бы мы с вами поставили перед собой задачу все подобные вопросы перечислить, чтобы понять, как правильно на них отвечать, – эта книга, наверное, приобрела бы объем целой библиотеки.

Но на самом деле нам это вовсе не нужно. Достаточно понимать одну простую вещь: *мы исследуем окружающую нас реальность для того, чтобы понять возможности взаимодействия с ней*

Объектом нашего исследования может быть любой незнакомый человек, новый для нас продукт питания, непонятное событие или действие – да все что угодно! Просто мы хотим понять, что это (или кто это), как оно устроено, как с ним обращаться, что будет, если мы поступим с этим так или иначе, как оно влияет (или может повлиять) на нашу жизнь...

Конечно же, мы не думаем каждый раз: а что мне с этим можно сделать? а что получится в результате? приятно ли мне это? Но сам факт того, что мы в этой реальности живем, означает, что мы постоянно с ней тем или иным образом взаимодействуем. И, значит, сами того не замечая, мы всегда соотносим любой кусочек этой реальности с самими собой – то есть с возможностями своего возможного (или даже не возможного, а только воображаемого) взаимодействия с этим кусочком. Смотря видео про жизнь пингвинов, живущих совсем уж далеко от нас (во всяком случае, за пределами туристических интересов большинства людей), мы совсем не обязательно представляем себе, какие они на ощупь, как мы могли бы их покормить и что бы они в ответ сделали... Но зато мы испытываем какие-то чувства, глядя на их уморительную походку, – и это уже можно считать нашим взаимодействием с пингвинами. Хотя, разумеется, и не непосредственным взаимодействием...

В свое время Гегель писал о том, что настоящий ученый как раз мыслит совершенно конкретно: его интересуют мельчайшие детали предмета его исследования.

**Типичная ошибка - считать, что
есть что-то общеизвестное**

А раз это так, то наше исследование любого фрагмента окружающей нас реальности по своей сути ничем не отличается от любого научного исследования. И инструменты для такого исследования нужны те же, что и для исследования научного – или для собирания пазлов. И сейчас мы с вами начнем строить принципиальный алгоритм такого стратегического думания – как раз из тех шагов, которые мы уже сформулировали на примере пазлов.

Итак, **шаг первый** (кстати, обратите внимание: в процессе сборки паззлов этот шаг был вторым, и вы довольно быстро поймете, зачем нам понадобилась подобная перестановка). На этом шаге исследования реальности мы **относим исследуемый фрагмент к какой-то категории**: как же иначе мы поймем, о чем думаем, – и как вообще об этом думать?! А это значит, что, относя какой-то кусочек реальности к той или иной категории, человек определяет для себя этот кусочек.

Пример 3

Представьте себе самое начало вашего первого рабочего дня на новой работе. Вы встречаете незнакомого человека. Кто он – ваш начальник или подчиненный? И вообще – работает ли он в той же компании, что и вы теперь, или просто сосед по этажу? Определившись с ответом на этот вопрос, вы как раз и отнесете незнакомца к той или иной категории людей.

На **втором шаге** исследования реальности мы начинаем собирать информацию об исследуемом фрагменте реальности. И очень важно, чтобы это была информация, полученная нами лично: мы же пытаемся узнать, что может значить взаимодействие с этим фрагментом (предметом, человеком, событием, действием и т.д.) именно для нас. Таким образом, второй шаг нашего исследования реальности состоит в **освоении этой реальности нашим собственным опытом**.

Пример 4

На любой работе всегда находятся люди, готовые рассказать вам обо всех ваших сослуживцах. Нашлись они и на вашей новой работе. Вы получили кучу информации, основанной на ИХ опыте взаимодействия с сотрудниками и искаженной ИХ собственным отношением к каждому из них. В их рассказе вполне могла быть использована неверная или неполная информация. Наконец, они просто могли хотеть создать у вас заведомо ложное представление о ком-то. И как вам, бедному, понять, чему во всем этом потоке информации верить можно, а чему – нет?!

На **третьем шаге** исследования реальности мы делаем выводы из всей уже имеющейся у нас информации. Умение понимать причинно-следственные связи и делать на их основе выводы необходимо нам для того, чтобы получить дополнительную информацию – сверх той, которая доступна нашим глазам и ушам. Именно **установление причинно-следственных связей между частями реальности** и является содержанием третьего шага нашего исследования.

Пример 5

В течение своего первого рабочего дня вы замечаете, как один ваш новый сослуживец несколько раз по собственной инициативе входит в кабинет начальника, остается там довольно долгое время и выходит вполне довольным. У вас появляется возможность сделать, например, следующее предположение: если этот сослуживец имеет право входить в кабинет шефа без вызова, то их могут связывать личные или родственные отношения. Конечно, это предположение будет нуждаться в проверке, но даже такую информацию вы не смогли бы получить так быстро, если бы не умели складывать два и два – то есть делать выводы...

И на **четвертом шаге** мы создаем целостную картинку исследуемого куска реальности, а потом встраиваем эту картинку в нашу картину мира. Для этого нам необходимо «перевести» полученную и обработанную нами новую информацию на язык нашего глобального представления о мире. Мы определяем место изученного фрагмента в мире, его связи с остальными

фрагментами, руководствуясь наиболее общими закономерностями. Именно этот шаг позволяет нам предвидеть грядущее развитие событий, основываясь на нашем понимании имеющихся тенденций. Иными словами, на четвертом шаге исследования реальности мы **соотносим новое знание с известными нам наиболее общими жизненными закономерностями.**

Пример 6

По прошествии некоторого времени вы начинаете сравнивать вашу новую работу со всеми предыдущими – равно как и новый коллектив с теми, членом которых вы были. Вы замечаете, что есть некие общие тенденции во взаимоотношениях ваших новых коллег – и эти тенденции дают вам основания предполагать, что в ближайшем будущем в коллективе начнутся серьезные проблемы. Вы думаете так потому, что точно знаете: когда в некоей работе не существует объективных методов оценки качества ее выполнения, то неизбежны конфликты при определении виновника любой неудачи.

Таким образом, мы с вами получили принципиальный алгоритм эффективного стратегического думания. В последующих главах мы опишем способы совершения конкретных действий, необходимых на каждом шаге этого алгоритма:

<p>Принципиальный алгоритм стратегического думания</p> <p>Вы сталкиваетесь с таким фрагментом реальности, который воспринимаете как неизвестный или непонятный. Ваши действия:</p> <p>Шаг 1. Вы определяете все понятия, которые собираетесь использовать в исследовании этого фрагмента (алгоритмы 1-5, глава 7)</p> <p>Шаг 2. Вы самостоятельно собираете всю необходимую информацию (алгоритмы 6-8, глава 8)</p> <p>Шаг 3. Вы выясняете все причинно-следственные связи, в которые включен исследуемый фрагмент (алгоритмы 9-13, глава 9)</p> <p>Шаг 4. Вы встраиваете результаты вашего исследования в ваше общее представление о мире, руководствуясь известными вам наиболее общими жизненными закономерностями (алгоритмы 14-17, глава 10)</p>
--

Самостоятельная тренировка

Попробуйте найти как можно больше конкретных выгод от того, что вы сможете отыскать ответы на вопросы:

«Как устроено то-то и то-то?»

«Зачем происходит то-то и то-то?»

«Что я называю таким-то словом?»

«Что заставило такого-то человека поступить так-то?»

«Как делается то-то и то-то?»

5. Тактическое думание: чем хорош учебник математики

Итак, стратегическое думание всегда решает только одну задачу: исследовать какой-нибудь непонятный или вовсе неизвестный фрагмент реальности. При этом вопросов, с которых начинается процесс стратегического думания, довольно много: вы имели возможность убедиться в этом в предыдущей главе.

С тактическим думанием дело обстоит по-другому. Оно каждый раз решает некую конкретную жизненную задачу – достаточно сложную, чтобы для ее решения не хватало имеющихся в распоряжении человека эффективных шаблонов, условных рефлексов (уж извините...), типовых действий и т. д.

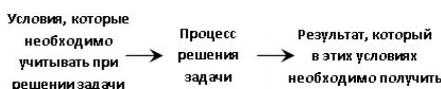
ТАКТИЧЕСКОЕ ДУМАНИЕ –
поиск ответа на вопрос о том, как решить
практическую задачу, актуальную в настоящий момент

Жизненные задачи, о которых идет речь, могут быть внешними и внутренними, иметь самые различные уровни сложности, ставиться осознанно или неосознанно... Решением внешних задач можно считать любые действия, осуществляемые в материальном мире – от открытия водопроводного крана до занятия определенной позиции на карьерной лестнице. Внутренние задачи касаются отношений человека с самим собой и тоже могут быть сколь угодно сложными – от поиска ответа на вопрос «что я сейчас чувствую?» до создания симфонии. При этом даже сам процесс постановки какой-нибудь жизненной задачи тоже, в свою очередь, можно считать отдельной жизненной задачей!

На деле тактическое думание всегда отвечает на один вопрос: *как нечто сделать?* Соответственно, в роли результата такого думания выступает конкретный *способ*.

Обратите внимание, мы сейчас говорим не о результате решения жизненной задачи: таким результатом как раз может быть все что угодно – от купленной в финансовый кризис квартиры до изобретения приспособления для вяления рыбы. Поскольку наша с вами главная тема – эффективное думание, то и говорим мы только о результате *обдумывания способа решения* жизненной задачи.

Это означает, что все шаги нашего будущего принципиального алгоритма эффективного тактического думания должны будут соотноситься с устройством любой жизненной задачи. И самое смешное – что устройство любой жизненной задачи решительно ничем не отличается от устройства задачи математической:



Конечно же, мы не обещаем предъявить вам такой алгоритм, в который вам останется только подставить ваши конкретные обстоятельства – и вы сразу получите готовое решение. Но кое-какой алгоритм для вас у нас все-таки имеется...

6. Тактическое думание: принципиальный алгоритм

Как мы с вами уже договаривались, стратегическое думание обязано предшествовать тактическому: точнее говоря, оно просто должно иметь место постоянно, без перерывов на обед и отдых – а возможно, и на сон (если предположить, что во сне какая-то переработка информации все равно происходит). И на самом деле это – вовсе не тяжелая обременительная обязанность, а увлекательнейшая деятельность, которая в обиходе называется всего-навсего *интересом*...

Результатом такого напряженного интереса к окружающему миру становится то, что при возникновении очередной практической задачи вы пребываете во всеоружии: у вас достаточно самой разнообразной информации, и вы умеете ее грамотно обрабатывать.

Итак, в чем же состоит такая грамотная обработка информации, которая позволяет решать жизненные задачи эффективно – то есть так, чтобы вы всегда получали желаемый результат, причем минимально возможной кровью? Иначе говоря, как устроен принципиальный алгоритм тактического думания?

Строго говоря, первая часть алгоритма – вообще еще не про думание: она всего лишь про *сбор и систематизацию информации*.

Пример 7

Представьте себе, что вы хотите купить квартиру. На первых трех шагах предлагаемого алгоритма вам нужно четко сформулировать:

– *желаемый результат* (количество комнат, площадь, район, характеристики дома, сроки покупки и т.д.)

– *условия* (прогнозы состояния рынка жилья на предполагаемый момент покупки, ваши ежемесячные финансовые поступления и прогнозы их изменения на период до покупки, ваше состояние здоровья с точки зрения работоспособности, планы ваших близких родственников на интересующий вас период, неизбежные крупные траты в ближайшем будущем и т.д.)

– *Известные вам способы* (все варианты возможной для вас ипотеки, частные займы, перспективы смены работы и нахождения дополнительных заработков, возможности сокращения расходов и т.д.)

Собственно тактическое думание начинается дальше, когда мы анализируем вопрос (он же – искомое). Как и в случае со стратегическим думанием, в дальнейшем мы опишем конкретные и практичные алгоритмы совершения всех думательных действий, необходимых для этого алгоритма.

Пример 8

Представьте себе, что, будучи школьником, вы проболели тот урок геометрии, на котором изучали формулу площади прямоугольника. Вы – не слишком прилежный ученик, и потому не удосужились прочитать в учебнике пропущенный материал. Правда, вам известно – ну просто из жизненного опыта! – что площадь измеряется в квадратных сантиметрах, квадратных метрах, квадратных километрах и т. д.

Вас вызывают к доске и предлагают решить следующую задачу: «Длины сторон прямоугольника – 6 и 8 см. Какова его площадь?». Согласитесь, не нужно быть семи пядей во лбу, чтобы выстроить простейшую логическую последовательность:

– *В условиях задачи нет ничего, кроме длин сторон прямоугольника. Значит, чтобы получить ответ, нужно что-то сделать именно с ними*

- Чтобы узнать, сколько будет 8 в квадрате, надо 8 умножить на 8. Значит, «квдратные» единицы получаются в результате перемножения чего-то
 - Значит, нужно просто перемножить между собой 6 и 8
- Обратите внимание: вы всего-навсего проанализировали условия задачи и характеристики искомого результата – и именно это дало вам возможность ее решить, хотя изначально подходящего способа вы не знали...

Будем честными: в большинстве случаев подобный анализ оказывается далеко не таким простым. Тем не менее, эффективные алгоритмы исследования условий задачи, характеристик нужного ответа и имеющихся способов решения существуют. Их использование как раз и приводит вас к третьему этапу принципиального алгоритма эффективного тактического думания – к поиску способов решения конкретной жизненной задачи.

**Типичная ошибка - считать,
что повседневные задачи можно
успешно решать, не обладая
широкими знаниями о реальности**

Именно эти алгоритмы и будут описаны в третьей части нашей книги.

Принципиальный алгоритм тактического думания

Перед вами встает конкретная жизненная задача.
Ваши действия:

Шаг 1. Вы четко формулируете все внешние и внутренние условия, в которых вам предстоит решить эту задачу

Шаг 2. Вы так же четко формулируете все значимые характеристики требуемого результата

Шаг 3. Вы проводите ревизию имеющихся в вашем распоряжении способов, кажущихся подходящими

Шаг 4. Вы исследуете формулировку желаемого результата на предмет максимального использования содержащихся в них подсказок (*алгоритмы 18-19, глава 11*)

Шаг 5. Вы с той же целью исследуете информацию об условиях вашей задачи (*алгоритмы 20-23, глава 12*)

Шаг 6. Для получения подсказок вы изучаете причины непригодности имеющихся способов и возможности использования других (*алгоритмы 24-26, глава 13*)

Шаг 7. Вы анализируете все имеющиеся подсказки, используете их – и находите эффективный способ решения задачи

Самостоятельная тренировка

Потренируйтесь на нескольких жизненных задачах, которые действительно можно считать актуальными для вас, в конкретном, точном и максимально полном формулировании их условий, характеристик желаемого результата и имеющихся в вашем распоряжении способов, имеющих хоть какое-то отношение к возможности решения этих задач

Часть 2. ДУМАЕМ ВПРОК

Теперь мы наконец-то переходим к описанию конкретных практических думательных алгоритмов, которые способны упорядочить стратегическое думание и сделать его на порядок более эффективным.

**Типичная ошибка - считать, что
бессмысленно пытаться определять
жизненно важные слова**

В принципе, эти алгоритмы науке известны давным-давно, но беда в том, что мы почему-то привыкли считать науку чем-то совершенно оторванным от реальной жизни. Не рискуем утверждать категорически, что это не так, – но беремся приспособить сугубо научный способ думания к совершенно практическим повседневным нуждам.

7. Как определиться с главным

В этой главе нам с вами предстоит разобраться с тем, с помощью каких алгоритмов осуществляется тот шаг принципиального алгоритма эффективного стратегического думания, который про *определение используемых понятий*.

Не пугайтесь, на практике все не так сложно, как может показаться на первый взгляд: то же самое действие мы постоянно совершаем автоматически, даже не замечая этого. Помните: увидев нечто, вы в ту же секунду уже с легкостью можете ответить на вопрос, живое это или неживое. Причем вы об этом даже не задумываетесь: вы просто знаете – и все. Точно так же неосознанно и мгновенно мы различаем знакомое и незнакомое, объединяем отдельные черты лица в целое лицо и т. д. Так что об этом мы с вами даже разговаривать не будем: пусть оно само собой происходит и дальше. Вы же не учебник по психологии восприятия читаете, правда?

Сейчас для нас интереснее другое – то, с чем мы постоянно имеем дело, когда решаем сложные мыслительные задачи. Дело в том, что все слова в любом языке можно разбить на три совершенно различные группы.

**Типичная ошибка - считать,
что определить жизненно важные
слова невозможно**

В первую группу входят те слова, которые можно в полной мере назвать *очевидными*. Эти слова обозначают все то, что одинаково увидят собственными глазами десять человек разного пола, возраста, социального положения, образования и т. п.

Во вторую группу входят слова, обозначающие нечто *не-очевидное, но однозначно и четко определенное*. Их определения известны всем, кто вообще знает эти слова: например, тридцатилетний математик-индиец и семидесятилетний математик-швед под словом «биссектриса» понимают одно и то же. Причем заметьте: такие определения всегда оказываются очень практичными. Если вы знаете это самое определение биссектрисы – вы всегда сможете про любую линию сказать, биссектриса это или нет. Кроме того, зная определение, вы для любого угла сможете эту биссектрису построить.

И, наконец, слова третьей группы, обозначающие такое *не-очевидное, у которого нет однозначного и общепринятого определения*. Например, когда слова «я люблю» произносят кипящий гормонами двадцатилетний парень, мама восьми взрослых детей и живущий только своими исследованиями ученый – они вряд ли имеют в виду одно и то же. При этом понимание (или, увы, непонимание...) человеком смысла, который он вкладывает в подобные слова, имеет для него самое что ни на есть практическое значение.

Будем надеяться, что нам удалось убедить вас в необходимости определять все те понятия, по поводу которых вы думаете – то есть задаете себе вопросы, а потом ищете на них ответы. *Вопрос, задаваемый самому себе: «Что я называю этим словом?»* – это и есть наш с вами *первый инструмент* эффективного стратегического думания. Осталось выяснить самое главное: как искать ответ на этот вопрос?

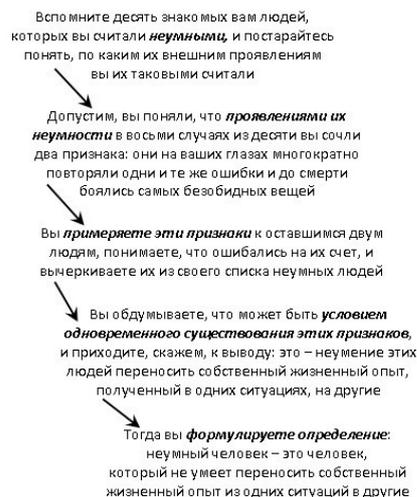
Мы хотим предложить вам несколько алгоритмов поиска ответов на вопрос «Что я называю этим словом?». Сразу предупреждаем: вопрос весьма непростой, поэтому описывать каждый алгоритм мы будем на конкретном примере.

Пример 9

Представьте себе: вы узнаете, что на работе вам отныне придется подчиняться новому руководителю, который кажется вам непорядочным и неумным. Вы впадаете в уныние и пытаетесь понять: можно ли нормально работать с непорядочным и неумным руководителем?! Или лучше сразу уволиться?

Не спешите расстраиваться – лучше попробуйте применить наш первый думательный инструмент к слову «неумный». В самом деле, если вы пользуетесь, например, словом «неумный» – вы же должны знать, что именно вы имеете в виду! Потому что именно от того конкретного содержания, которое вы вкладываете в это слово, будет зависеть то, какой будет ваша работа под началом нового шефа. А иначе ваш вывод о его уме вполне может оказаться продиктованным вашим отношением к нему, его отношением к вам, вашим настроением, последними событиями вашей жизни и т. д.

Представим себе, что ваши размышления на этот счет были примерно такими:



Будем надеяться, что на приведенном примере нам удалось показать, как именно может быть выстроено определение по **обобщению признаков**. Легко догадаться, что после того, как вы определили для себя понятие «неумный человек», вам уже будет много легче решить, действительно ли вашего будущего шефа можно к таковым отнести – и, следовательно, стоит ли вам немедленно увольняться или вы все-таки вполне способны примириться с таким начальником.

А теперь сформулируем использованный нами алгоритм в общем виде – то есть в таком, который вы уже сможете применить в процессе поиска ответа на любой свой вопрос:

Алгоритм 1. Создание определения по обобщению

- Шаг 1.** Вспомнить как можно больше явлений (характеристик, ситуаций, действий, людей и т.п.), иллюстрирующих понятие, которое вы собираетесь определить
- Шаг 2.** В каждом из этих явлений определить, какие признаки делают его иллюстрацией определяемого понятия
- Шаг 3.** Найти признаки, которые имеются у большинства (а еще лучше – у всех) этих явлений
- Шаг 4.** По отношению к тем явлениям, у которых эти признаки отсутствуют, выбрать одно из следующих действий:
- удалить эти явления из списка;
 - уточнить формулировки общих признаков так, чтобы новые формулировки относились ко всему списку;
 - найти другие признаки, общие для всего исходного списка
- Шаг 5.** Найти те условия, без которых все итоговые признаки никак не смогли одновременно сойтись во всех этих явлениях
- Шаг 6.** На основе этих главных условий сформулировать итоговое определение

Надеемся, у вас нет иллюзий, что применение этого алгоритма – ерундовое дело, и вы сумеете это сделать без всякого напряжения?

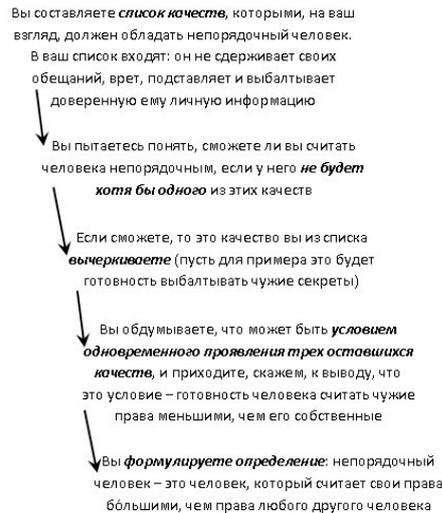
Правильно. Это весьма нелегко. Вы же наверняка понимаете разницу между «просто» и «легко». Слова «просто» и «сложно» фактически обозначают количество и понятность тех шагов, которые нужно сделать для решения какой-то задачи. А слова «тяжело» и «легко» описывают количество сил, которое вам потребуется для ее решения.

Так вот мы пытаемся *упростить* некоторые думательные действия – но это вовсе не означает, что их совершение не потребует от вас серьезных усилий... Например, в уже описанном нами алгоритме почти наверняка основные силы будут потрачены вами на поиск причин того, что некоторое количество признаков проявляется одновременно. Тем не менее, это вполне возможно: важно помнить, что в детстве начинать ходить вам тоже было чрезвычайно тяжело...

**Типичная ошибка - строить
слишком длинные определения:
суть всегда кратка**

В приведенном алгоритме основную сложность представляет поиск необходимых условий сосуществования обнаруженных вами признаков. Для этого вам придется перебрать немало вариантов разнообразных условий, обеспечивающих одновременность проявления этих признаков – а затем из всех вариантов выбрать тот (или те), без которых такая одновременность вообще не могла случиться.

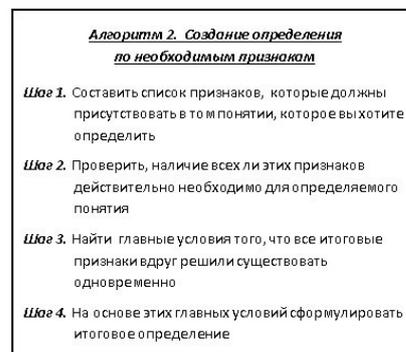
Еще один алгоритм мы предлагаем вам опробовать на другом неопределенном понятии из нашего примера 9: на понятии «непорядочность».



Как вы понимаете, те определения, которые мы даем в своих примерах, вовсе не есть самые правильные, которые мы пытаемся вам навязать. Мы их даем совершенно произвольно – причем, конечно же, в самом что ни на есть упрощенном виде. Будет вполне достаточно, если вы сможете понять, как именно имеет смысл использовать предлагаемые нами способы мышления.

Кроме того, мы в своих примерах изо всех сил стараемся убедить вас, что даже те размышлительные действия, которые кажутся очень уж теоретическими и отвлеченными, на самом деле призваны помочь вам решать совершенно практические задачи. Согласитесь, когда вы начинаете понимать, что называете *непорядочностью*, вам уже много легче решить, *порядочен ли ваш предполагаемый будущий начальник*...

И снова опишем предложенный алгоритм в общем виде:



Этот алгоритм на первый взгляд может показаться намного более простым и очевидным; однако обольщаться не стоит. Самое трудное при его применении – точно составить список признаков: вы должны быть уверены и в том, что ничего важного не упустили, и в том, что каждый признак в списке действительно совершенно необходим.

Ну и, конечно же, вас ждут те же самые трудности с пониманием сущностных причин одновременности присутствия нескольких признаков, что и в случае с предыдущим алгоритмом. Однако если вы не станете искать дешевых путей, а будете добросовестно и последовательно пробовать применять все то, что мы вам предлагаем, – то от алгоритма к алгоритму вам будет становиться все легче и легче. А в какой-то момент вы вообще начнете получать колоссальное удовольствие от этих изысканий, честное слово!

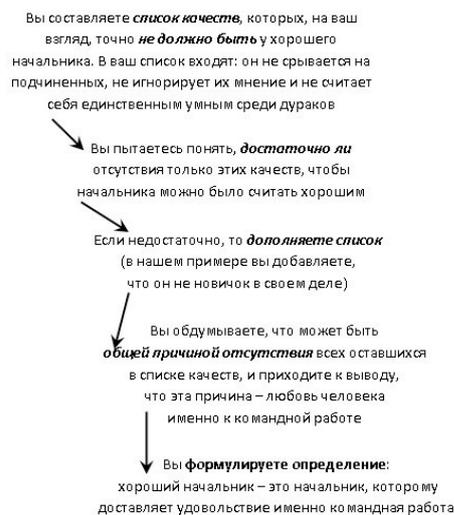
К сожалению, неопределенные слова в нашем с вами примере про будущего начальника закончились. Но нам ведь ничего не мешает немного пофантазировать и еще немного продолжить в том же ключе, верно?

Пример 10

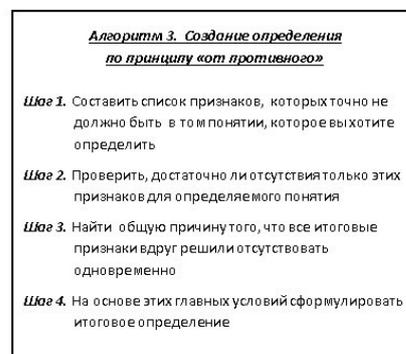
Представьте себе: вы продолжаете горестно размышлять о том, что вас ожидает после прихода нового начальника. И посещает вас мысль: как здорово было бы поработать под руководством по-настоящему хорошего начальника...

Сразу договоримся: определять слово «хороший» мы даже и пытаться не будем. На наш взгляд, ставить перед собой такую задачу есть чистейшей воды мазохизм. Намного более конструктивным будет попытаться определить понятие «хороший начальник». Будьте внимательны: не «хороший руководитель», а именно «хороший начальник», потому что первое вполне может описывать достоинства руководителя с точки зрения его работодателей, а вот второе – как раз про то, каким этот руководитель предстает для своих подчиненных – то есть тех людей, которые находятся под его началом.

Итак, алгоритм создания определения по принципу «от противоположного» мы с вами будем осваивать на понятии «хороший начальник». Ваши действия в этом случае:



А в самом общем виде этот алгоритм будет выглядеть следующим образом:



Совершенно другой принцип будет использован в последнем алгоритме, который мы собираемся вам предложить.

Проиллюстрировать этот алгоритм проще на более глобальном примере – например, на слове «любовь». Определение этого слова кажется задачей абстрактной и потому не слишком важной – пока мы не вспомним, что оно описывает не только отношения мальчиков и девочек, но и отношения человека с детьми, работой, самим собой...

В общем, понимание того, что вы готовы считать любовью, можно считать задачей колоссальной жизненной значимости: ведь если вам удастся такое определение сформулировать, вы сможете понимать, кого вы действительно любите, а кого нет, что нужно сделать, чтобы научиться по-настоящему любить себя – и вообще любить... С другой стороны, в процессе поиска такого определения вам неизбежно придется учитывать, что оно должно подходить ко всем способам употребления слова «любовь» – к детям, родителям, себе, работе, мужчине, женщине и т. д.

Вы собираете несколько **вариантов ответа** на вопрос «что такое любовь?» - от ваших знакомых, из интернета, из словарей и т.п.

Вы находите в каждом из этих примеров то, с чем вы **не согласны**. Ищете, как нужно это переформулировать так, чтобы оно вас устроило и тоже вошло бы в список

Например, вы нашли такое определение: любовь – это бескорыстное желание отдавать то му, кого любишь. Вам понравилась тема бескорыстия, но показалось невозможным отдавать, ничего не получая; нельзя же все время выдыхать, не вдыхая! В итоге в ваш список вошли: отсутствие требований взаимности, но при этом возможность что-то получать от того, кого любишь, исключительно за ваш собственный счет

В каждом из вариантов вы находите то, что хотели бы **включить** в свое определение, и заносите все это в список того, что вам понадобится при формулировании итогового определения

Вы анализируете итоговый список всего, что нужно учесть при формулировке определения, и определяете, что может быть **причиной одновременного проявления** всего, что в списке есть

Вы **формулируете определение**: любовь – это такое отношение, при котором человек что-то получает даже тогда, когда любимый ничего ему не дает

Как всегда, мы рассмотрели довольно простой вариант: он включал только два признака, которые вам пришлось учитывать. Однако пример кажется нам вполне информативным, поскольку наглядно иллюстрирует главное: при применении этого алгоритма чужие мнения вы используете только как **материал для анализа**, а потом, отталкиваясь от результатов этого анализа, выстраиваете свое собственное мнение.

Кстати, этот механизм вполне можно рассматривать как принципиальный алгоритм лечения зависимости от чужого мнения. Ведь если задуматься, чужое мнение влияет на нас только в тех вопросах, по которым у нас нет своего мнения. В самом деле, сколько человек должно сказать вам, что дважды два – восемь, чтобы вы поверили?! И секрет вашей защищенности от их мнения отнюдь не в том, что вам учительница в школе сказала, что дважды два – вовсе даже четыре, а не восемь. Секрет – в том, что вы в своей жизни многократно проверяли эту идею: например, когда накрывали на стол для двух пар. И ваши проверки неизменно заканчивались одним и тем же: вы с супругом (или с супругой), ожидая в гости двух ваших друзей, каждый раз ставили на стол четыре тарелки и четыре бокала, клали четыре ножа и четыре вилки – и всем хватало, и лишних не оставалось. И куда вам в таком случае деть этот опыт, когда целая толпа странных людей будет убеждать вас в том, что дважды два все-таки не четыре, а восемь?!

Получается, что наличие собственного мнения – единственный, но зато несокрушимый щит против мнения чужого. Однако этот надежный щит вполне может стать разящим мечом,

которым вы будете крушить любые чужие соображения на том единственном основании, что они отличаются от вашего.

И чтобы вы и без щита не остались, и в человека, для которого чужое мнение априори неверно, не превратились, имеет смысл по любому поводу использовать именно тот алгоритм, который мы вам предлагаем:



И на десерт – еще один алгоритм, который может существенно облегчить вам думание по поводу определения любого значимого для каких-то ваших размышлений, но при этом неопределенного слова.

Этот алгоритм связан с одной важной и интересной штукой, которая называется «*родовое понятие*». Родовое понятие – это название целой категории предметов, действий, событий и т.п., к которой относится то, понятие, которое вы намереваетесь определить.



«Обувь», «живые существа» и «чувства» – это и есть родовые понятия для всех приведенных списков.

**РОДОВОЕ ПОНЯТИЕ – название множества
(класса, категории, типа и т.д.),
к которому принадлежит определяемое понятие**

Значимость родовых понятий в нашем разговоре об определении неопределенных слов переоценить невозможно: в любом родовом понятии содержится огромное количество информации обо всем, что к этому родовому понятию относится.

Пример 11

Представьте себе: про некий предмет X нам с вами известно только одно: он относится к мягкой мебели. Но мы ведь с вами многое знаем о мягкой мебели, правда? И все, что мы о ней знаем, позволяет сделать некоторые выводы о предмете X:

- X – предмет, а не действие, не признак и т. п.
- X – что-то не очень маленькое
- на X можно сидеть
- об X можно споткнуться
- X размещается на полу
- ...

Заметьте, если бы мы этих выводов не сделали, то по-прежнему ничего бы о предмете X не знали...

Таким образом, узнав о каком-то предмете, событии или действии, что оно относится к какому-то родовому понятию, мы сразу же получаем некий объем информации об этом (прежде совершенно нам не понятном) предмете, событии или действии.

Соответственно, если в процессе определения какого-нибудь другого слова мы сумеем понять, к какому родовому понятию это слово относится, мы тоже сразу сможем многое узнать о нашем будущем определении.

Представим себе, что мы пытаемся определить слово «счастье» и начинаем это делать с того, что пытаемся выяснить родовое понятие для этого слова. Каждое из тех родовых понятий, которые нам при этом приходят в голову, своим особенным образом будет влиять на то, что мы в будущем собираемся считать счастьем.

Родовое понятие становится легче найти, если представить себе начало будущего определения: «счастье – это...». То слово, которое вам кажется верным поставить в определении следующим, и будет родовым понятием для счастья (на ваш взгляд, разумеется). Обратите внимание: ни один из этих вариантов нельзя считать определением, потому что к каждому из предложенных родовых понятий относится еще много чего, кроме счастья.

Итак, предположим три разных варианта родового понятия для слова «счастье»: «счастье – это ощущение», «счастье – это состояние» и «счастье – это способ организации жизни».

Ощущение	Состояние	Способ жизни
Ощущение – короткая телесная реакция на какое-то воздействие	Состояние – пассивная реакция на какое-то воздействие	Способ жизни – целостная стратегия взаимодействия человека со своими желаниями
«Горячо», «чешется», «жмет» и пр. – это тоже ощущения	У телевизора – два состояния: «Вкл» и «Выкл»...	Игнорирование своих желаний, исполнение только «дешевых» желаний – это тоже способы жизни
Если счастье – это ощущение, то оно возникает при определенных внешних условиях и длится недолго	Если счастье – это состояние, то оно вообще не будет зависеть от вас	Способ жизни в любом случае зависит от вас, и поддерживать такой способ вы можете так долго, как захотите
Поскольку правильного и общепринятого определения счастья не существует, то вы можете выбрать себе любое по вкусу. Тогда зачем вам такое определение, которое позволяет вам быть счастливым только по чьей-то воле, а тем более – изредка и не подолгу?!		А такие свойства счастья вас устраивают?

Обратите внимание: мы обладаем полной свободой только при определении слов, не имеющих однозначных общепринятых определений! Только в этом случае наше определение имеет право быть в точности таким, которое нас устраивает – при условии, разумеется, что мы на самом деле будем *всегда* использовать это слово именно в том значении, которое мы нашли.

Однако сам по себе выбор родового понятия задает только некоторые характеристики этого определения: например, о счастье мы выяснили лишь, что его определение будет начинаться со слов «Счастье – это такой способ организации жизни, при котором...».

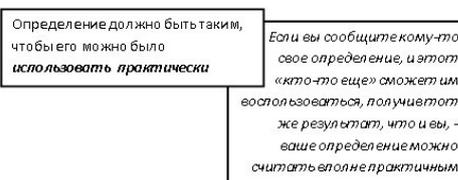
В общем виде все то, что мы сказали, выглядит так:

Алгоритм 5. Поиск родового понятия для слова, не имеющего общепринятого правильного определения
Шаг 1. Составить список родовых понятий, принципиально возможных для определяемого вами слова
Шаг 2. Изучить смысл каждого из этих родовых понятий
Шаг 3. Исходя из смысла каждого из этих понятий, выяснить, какие требования смысл каждого из них будет предъявлять к определяемому вами слову
Шаг 4. Исключить из списка те родовые понятия, требования которых к определяемому вами слову для вас неприемлемы
Шаг 5. Из оставшихся в списке возможных родовых понятий выбрать то, требования которого дают вам больше всего информации о том слове, которое вы пытаетесь определить
Шаг 6. Учесть всю эту информацию при формулировании итогового определения

Итак, мы уже разобрали несколько алгоритмов поиска ответа на вопрос «Что я называю словом...?». Однако чтобы завершить разговор об определении понятий, нам необходимо выяснить, какой ответ на этот вопрос помогает думать целесообразно и эффективно, а какой – нет. Иными словами, каким должно быть конструктивное определение какого-то слова? Понятно, что оно должно иметь знакомую нам с детства форму: «Неумный человек – это...» (как вы поняли, мы с вами снова ненадолго возвращаемся к нашему примеру 9). Но каким еще ему полагается быть?!

**Типичная ошибка - придумывать
«правильные» определения, а
ПОТОМ
НЕ УЧИТЫВАТЬ ИХ В СВОЕЙ ЖИЗНИ**

Первое – и, возможно, самое важное – требование к конструктивному определению можно сформулировать так:



Согласитесь, это логично: мы же с вами не энциклопедический словарь пишем, верно? Определение, скажем, слова «неумный» должно дать нам возможность при встрече с каким-то человеком однозначно решить для себя, можно ли считать его неумным. А если вы определите это слово, скажем, через некое конкретное количество нервных клеток, задействуемых человеком при решении той или иной задачи, или через скорость проведения нервных импульсов у него в мозгу – то, скажите на милость, как вы при встрече с кем-то станете проверять его на «неумность»?!

Второе требование к определению звучит так:



Необходимость этого требования легко объяснить: представьте себе, что вам нужно построить твердый куб с совершенно прямыми гранями – но из мягких подушек. Как вам такая перспектива?

Точно так же и с конструктивным определением, которое должно иметь сугубо практическую ценность. Когда мы о чем-то рассуждаем, нам важно иметь то, на что можно опираться и от чего отталкиваться. Кстати, обратите внимание: ведь сами эти выражения появились в языке совсем не случайно. Они как раз и напоминают нам о том, что для успешного думания необходима твердость опоры. И как можно обеспечить себе такую опору, делая ее

из мягких, не имеющих определенной формы подушек – то есть извините, выстраивая определение из неопределенных слов?!

Следующее требование к конструктивному определению можно описать так:

Определение должно быть *соразмерным*

В научной логике то же самое требование формулируется следующим образом: «Объем определяющего понятия должен быть равен объему определяемого понятия». Звучит действительно устрашающе – но на деле все вполне понятно. Представим себе два несоизмерных определения слова «любовь».

<i>Любовь - это когда один человек заботится о другом</i>	<i>Любовь - это когда один человек жертвует жизнью ради другого</i>
Тогда все няни и медсестры наверняка любят всех своих пациентов, социальные работники любят всех своих подопечных ...	Тогда любой живой человек точно никого не любит: ведь он пока ни ради кого не пожертвовал жизнью
Определение <i>слишком широко</i> : оно позволяет считать любовью многое из того, что вы сами вряд ли согласитесь так называть	Определение <i>слишком узко</i> : оно не включает в себя огромное количество любведей, не требовавших ни от кого никакого самопожертвования...

Иными словами, определение не должно быть ни слишком широким, ни слишком узким.

Определение должно быть **соразмерным**

Сформулируйте определение, изо всех сил постарайтесь найти такие примеры проявлений определяемого им понятия, которые в это определение не вписываются. Задумайте и те примеры, которые вписываются – но вы сами не готовы отнести их к определяемому понятию

Еще одно требование к конструктивному определению основывается на одном из принципов системного мышления, который гласит: **описание системы не исчерпывается описанием ее составных частей.**

Определение должно быть *формулировкой сути* определяемого понятия, а не перечислением его признаков

Пояснить это требование можно опять-таки на примере многострадального слова «ЛЮБОВЬ».

Пример 12

Представьте себе такое определение любви: «Любовь – это когда один человек заботится о другом, живет вместе с ним, дарит ему подарки, помогает ему во всем, интересуется его делами...».

В этом случае сразу же возникает несколько сомнений:

– А если тот, кого любят, не позволяет помогать ему, – тогда это уже не любовь?!

– А если они не живут вместе – тогда это уже не любовь?!

– А если любящий подарков не дарит, но все остальное делает – тогда это уже не любовь?!

Иными словами, когда вы пытаетесь что-то определить просто за счет перечисления различных признаков этого «чего-то», слишком многое остается непонятным: обязателен ли весь этот набор признаков? можно ли быть уверенным, что этот набор – исчерпывающий, и никакие другие признаки не нужны? а если какой-то признак вдруг по какой-то объективной причине отсутствует – что тогда?..

И самое главное: а по какой, собственно говоря, причине все эти признаки все разом решили проявиться в том понятии, которое вы определяете?! Потому что в реальности именно эта причина и является той самой сутью, которую вы так старательно ищете...

Определение должно быть
формулировкой сути
определяемого понятия,
а не перечислением
его признаков

Проверка предельно проста: если вы что-то
перечисляете – это описание. Если вы кратко
(в принципе, почти любое понятие можно
определить не более чем десятью словами)
излагаете суть понятия – все в порядке

И напоследок – еще два очевидных требования, о которых мы все-таки считаем необходимым упомянуть.

**В определении *нельзя использовать* слова,
однокоренные к определяемому**

Действительно, нельзя же считать определением следующее: «Принятие – это умение принимать человека таким, какой он есть»! Если я не понимаю, что такое принятие – откуда мне знать, что означает слово «принимать»?!

**Определение должно быть сформулировано
в утвердительной форме**

Сами подумайте: если вы говорите «Апельсин – это не лошадь», то вы, без сомнения, правы. Апельсин, конечно же, совсем не лошадь. Но что конкретного вы при этом сказали об апельсине?!

Конечно же, используя все эти способы проверки вашего определения по разным критериям, вы часто будете обнаруживать, что найденные вами определения не являются конструктивными.

Не стоит пугаться и расстраиваться. Не забывайте: каждое найденное вами несоответствие является подсказкой.

Пример 13

Представьте себе, что вы дали слову «успех» такое определение: «Успех – это хорошая зарплата, достойное положение в обществе и уважение окружающих».

По результатам проверки у вас возникли следующие вопросы:

– Непонятно, что такое «хорошая зарплата» и «достойное положение»

– Неясно, как узнать, что окружающие вас действительно уважают, а не делают вид, что уважают

– А если зарплата и положение имеются, а с уважением не очень – это уже не успех?

– А если и зарплата, и положение, и уважение имеются, а ощущения собственной успешности нет – это успех?

С учетом этих вопросов вы поняли, как именно придется корректировать ваше определение:

– Необходимо определить понятия «хорошая зарплата» и «достойное положение»;

– Необходимо так определить слово «уважение», чтобы его наличие или отсутствие можно было объективно определить;

– Необходимо уточнить список признаков, а потом найти причину их одновременного возникновения.

Возможно, вам показалось странным: вроде бы мы с самого начала говорили о стратегическом думании, а сами предъявляли вам все алгоритмы на примерах вполне практических задач. Так, может быть, речь все время шла о тактическом думании?

Да нет, все в порядке: мы говорили именно о стратегическом думании. Ведь каждый раз для нас с вами важным оказывалось такое ваше представление, которое имелось у вас еще до возникновения той или иной практической задачи. То есть когда-то у вас такое представление сложилось (или, наоборот, не сложилось), а когда пришло время решать какую-то жизненную задачу, оно вам и понадобилось. Но на самом-то деле оно и до того момента постоянно принимало участие в вашей жизни. Более того, многие подобные представления вообще полностью определяют вашу жизнь – даже если вы этого и не замечаете.

Простой пример: за всю нашу профессиональную жизнь мы не у одной сотни людей пытались выяснить, что они имеют в виду под словом «доверие». Вариантов, конечно, было очень много, но почти все они сводились к одному: доверие – это надежда (вера, уверенность и т.д.) на то, что другой человек таков, каким я его себе представляю. То есть я полагаю, что он – поря-

дочный, честный, добрый (продолжите список по своему вкусу), никогда не предаст, не разболтает ваших секретов, не подведет...

Казалось бы, все в порядке – если не считать того, что это вы решили, что он именно такой. Чем-то он вам понравился – вот вы и

решили, что все прочие прекрасные качества у него тоже имеются. И даже если вы не с потолка это взяли, а сделали выводы из каких-то его действий – это все равно только ваше предположение. Но ведете вы себя с этим человеком (порядочным, не болтливым, не предателем и пр.) так, как будто бы ваше предположение – и не предположение вовсе, а объективный факт: вы доверяете ему ваши секреты, полагаетесь на него, верите его словам...

**Типичная ошибка -
опираться в своей жизни
на неопределенные понятия**

А теперь представим себе, что насчет его высоких душевных качеств вы все-таки ошиблись. В принципе, то, что он совсем не таков, каким вы его себе представляете, раз за разом проявляется в каких-то мелочах – но вы же ему доверяете! Вы на все эти печальные мелочи предпочитаете закрывать глаза и говорить себе, что ошибаться может каждый, а идеальных людей не бывает...

И вот в какой-то далеко не прекрасный момент человек, которому вы вполне безосновательно доверяете, совершает нечто, на что вам уже не удастся закрыть глаза. Становится очевидным, что он – вообще не тот человек, каким вы его себе представляли. Вам, ясное дело, больно, стыдно, обидно – но вы говорите себе: это он не оправдал мое доверие! Он меня разочаровал, подвел, предал... В общем, это не вы ошиблись, а он – подлец.

Вы, разумеется, накрепко запоминаете эту свою боль и разочарование. И в дальнейшем у вас есть только три возможности: одна – конструктивная, две – нет.

Возможность первая (неконструктивная): вы решаете, что дешевле никому в жизни не доверять. И с этого момента по-настоящему близких людей у вас нет, от всех окружающих вы ждете какого-нибудь подвоха, и вообще вы больше никому не верите. В общем, жить становится лучше, жить становится веселее.

Возможность вторая (тоже неконструктивная): вы продолжаете людям доверять, но каждый раз с ужасом ждете момента, когда станет больно. Ну, и чаще всего дожидаетесь... Причем не потому, что все люди – сволочи, которым нельзя доверять, а просто потому, что вы не даете себе труда обращать внимание на людей, которым доверяете.

И наконец, возможность третья – для разнообразия конструктивная: вы подвергаете сомнению свое понимание слова «доверие». Вы же уже догадались, что все эти прелести вы организовали себе сами – всего лишь определив это слово именно так, как определили.

Вот и получается: одно неосторожное определение – и вся жизнь наперекосяк...

Самостоятельная тренировка

– Попробуйте самостоятельно объяснить логику выводов во всех примерах, приведенных в главе 7

– Попробуйте каждый из приведенных в главе алгоритмов на словах «развитие», «успех», «ошибка», «принятие», «независимость», «предательство», «уверенность»

– Попробуйте к двум-трем словам из перечисленных применить по очереди все приведенные алгоритмы, а затем сравните между собой полученные определения

– Найдите те неопределенные слова, которые имеют самое большое значение в вашей жизни – или те, которые вы просто используете чаще всего. Дайте им определения – и не забудьте проверить, готовы ли вы с этого момента использовать найденные слова именно в том значении, которое вы для них определили.

8. Как проверить информацию

Как вы помните, на первом этапе сборки паззла человек получает свои собственные впечатления о том, что именно изображено на каждом кусочке будущего изображения. И с точки зрения эффективного мышления в этом есть великая сермяжная правда. Вспомните: изображение на каждом кусочке паззла есть изначально – независимо от того, видим мы его или нет. Но для нас это изображение не имеет равным счетом никакого значения – до тех пор, пока мы не увидим его своими собственными глазами.

Точно так же и в нашей жизни: мало ли что кому известно?! И какая разница, кто что думает о том, о чем мы вполне способны составить собственное мнение?

Ну в самом деле: зачем опираться на чужую информацию? Ведь другой человек вполне может ошибаться. Согласитесь, обидно расплачиваться за чужие ошибки: за свои все-таки как-то приятнее...

**Типичная ошибка - считать, что
можно принимать чужие слова на веру**

А ведь еще бывает, что информация у вас в голове вообще неизвестно откуда взялась. То есть она, конечно же, откуда-то там появилась, но теперь вы уже и понятия не имеете, откуда именно. И тогда вообще непонятно, можно ли этой информации хоть сколько-нибудь доверять.

Но, как ни странно, главное – не в этом. Главное – опять-таки в *интересе*. Мы же с вами, помните, уже договорились чуть раньше, что все стратегическое думание основывается на такой простой, знакомой нам всем с детства вещи, как интерес. Помните?

Давайте для начала опять-таки определим само это слово – «интерес». Мы же в предыдущей главе сумели убедить вас в том, насколько это важное мероприятие – определение слов?

ИНТЕРЕС - задавание самому себе вопросов и поиск ответов на них

Определение у нас получилось таким потому, что существует исконно русский аналог заимствованного слова «интерес», и этот аналог – «любопытство». У этого слова – два корня: «любо-» и «-пыт-». «Любо-», как легко догадаться, означает «нравится». Второй же корень («-пыт-») на самом деле не имеет никакого отношения к подвешиванию на дыбе. Издревле на Руси «пытать» означало всего-навсего «спрашивать». А дыба – это только способ получения ответа...

Путем сложения корней мы получаем «нравится спрашивать». А если вспомнить еще одно русское слово – «любопытность», – как раз и получится то определение, которое мы вам предложили.

Это определение дорого нашим психологическим сердцам еще и тем, что показывает: желание понять что-то не может выражаться никак иначе, чем в форме вопросительного предложения. И если кто-то отчаянно доказывает вам свою точку зрения, говоря при этом, что пытается понять вашу позицию, – не верьте. Никакого отношения к желанию понять его действия не имеют.

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.