

Шлаина В. М.

КАК МЫ ПОЗНАЕМ МИР

(Самодиагностика информационных предпочтений)

Рассмотрены особенности восприятия мира различными типами информационного метаболизма, разнообразие их реакций на спектр информационных аспектов, особенности предпочтений и выбора стимулов.

Ключевые слова: соционика, самодиагностика, знание, информация, тип личности, информационный спектр, психические функции, предпочтения.

Тип информационного метаболизма — психоинформационная система, предназначенная для осмысления и преобразования в знания все более ускоряющегося потока информации. Информация и знание — как две стороны одной медали.

«Знание — результат познания как психическое отражение не только формы, но и сущности феноменов и связей между ними» [3].

«Знание — продукт общественной, материальной и духовной деятельности людей; идеальное выражение в знаковой форме объективных свойств и связей мира, природного и человеческого» [7].

Информация становится знанием после того, как она переработана, определена и структурирована. Любое **новое** событие информативно — в том смысле, что мы ничего не знаем о нем заранее. Чем больше мы можем предсказать и спрогнозировать, тем менее информативно сообщение.

В обыденном понимании **информация** — это нечто новое, незнакомое (у человека в своем жизненном опыте ничего подобного не было, и потому отсутствуют признаки, по которым это **новое** можно хоть как-то классифицировать) и неизвестное (до сих пор никто нас не известил о подобной информации, чтобы мы получили о ней представление хотя бы со слов другого человека).

Знание — в обыденном же понимании — это некие умозрительные представления, которые человек **знает** (уверенно и компетентно) и в состоянии обозначить свои знания **словом** (при достаточном словарном запасе).

Психоинформационная система — призма нашего мировосприятия — «занимается» аспектным анализом информационного потока. Мы получаем весь поток информации, но какая-то часть фиксируется сознанием максимально точно, уверенно. Другая часть фиксируется не полностью (и мы сверяем свои представления с тем, что думают об *этом* другие). Еще одна часть поглощается неосознанно с постоянным интересом, а какая-то часть информации вызывает неосознанные ответные действия.

Мы далеко не все осознаем, хотя распознается весь спектр информационных аспектов (мы узнаем их потому, что **уже знаем**). Так же мы распознаем цвета, даже не будучи знакомы с их названиями. Мы видим цвета, на каком бы языке ни прозвучали их условные обозначения: *red, yellow, green* (англ.), *червоний, жовтий, зелений* (укр.), *красный, желтый, зеленый* (русс.).

Подобно этому, некоторые аспекты отчетливо распознаются и осознаются, и мы легко — словно *родились экспертами в этом* — озвучиваем словом их названия. Некоторые аспекты распознаются и осознаются не столь четко, а иные так и остаются неосознанными (т. е. «не выводятся на экран сознания»). Какие же? Это зависит от наших информационных предпочтений, через которые проявляется информационный тип.

Чем же отличаются разные информационные типы? **Прежде всего** предрасположенностями нашей психики, а затем **степенью их проявления**. Каждый человек, по своим информационным предпочтениям является: экстравертом либо интровертом, сенсориком либо интуитивом, логиком либо этиком, рационалом либо иррационалом. Вполне естественно, что в нас «уживаются» обе составляющие каждой пары, но все-таки чему-то мы отдаем большее предпочтение. Всего существует 16 возможных сочетаний, т. е. 16 различных информационных типов.

Ни один из них не хуже и не лучше других. Они просто — **разные** — по разному воспринимают этот мир, друг друга. Различия в восприятии, осмыслении, обработке и структурировании информации можно выявить по нашим информационным предпочтениям.

Предпочтение — это то, что в первую очередь и в большей мере; то, что гораздо чаще; то, что само собой разумеется; то, что легко и непринужденно. Чтобы «на своей шкуре» ощутить, что такое **предпочтение**, проведите сейчас маленький эксперимент.

Возьмите листочек бумаги, ручку и поставьте свой автограф. Получилось красиво? Вам понравилось? Что Вы при этом ощущали?

А теперь возьмите ручку в другую руку и... сделайте то же самое... Ну и как? Что Вы ощутили теперь?

Не огорчайтесь! То, с чем Вы сейчас столкнулись, это проявление физиологической предрасположенности плюс долгие годы тренировки. Исключения из этого правила лишь проверяют его. Представьте себе, сколько труда надо затратить, чтобы преодолеть свою физиологическую предрасположенность. А ведь психологические предрасположенности преодолеть еще тяжелее. Для начала надо хотя бы знать об их существовании!

Физиологическая предрасположенность, закрепленная многократным повторением, позволяет нам выполнять множество действий не задумываясь, неосознанно, автоматически. Если же левшу заставляют писать правой рукой (поощряя «пряником» и запрещая «кнутом»), то благодаря «привычке — второй натуре» он выучится правой рукой писать, а также выполнять другие требуемые и ожидаемые действия. А во всех остальных случаях — **естественно!** — будет выполнять действия левой (ведущей) рукой. Что ж... «У кого толчковая левая, а у кого толчковая — правая» (В. С. Высоцкий).

Предпочтение — **естественно**, настолько «само собой», что мы даже не представляем, а как же иначе?! Действовать по предпочтению легко — как воздухом дышать. А вот непредпочтение вызывает ощущение психологического бессилия («я не смогу», «у меня не получится», — вспомните, как писали **не «ведущей», а «вспомогательной»** рукой...), напряженность, затруднение, дискомфорт. Если кто-то потребует от человека делать что-либо непредпочитаемым способом **долго**, то возникает раздражение, которое (само собой) направлено против требующего.

Когда мы осмысливаем и осознаем информацию (нечто новое, незнакомое, неизвестное) через свои информационные предпочтения, это легко и понятно. И удивительно, как это другим **не понятно** то, что столь очевидно для нас? (Это потому, что мы «измеряем» других собой, попросту не имея иного измерительного инструмента и не обладая знаниями).

А дело в том, что предпочтения наши — **разные**. Еще одним признаком информационного предпочтения является фокусировка (фиксация) **непроизвольного** (бесцельного) внимания. То, что **в первую очередь** попало в поле зрения. Опять же, глядя на одно и то же (событие — со-бытие), мы **видим** разные образы (в сознании различная представленность **того**, на **что** мы смотрим). И нужно намеренно сознательно переключить внимание (целенаправленно, иногда даже с усилием воли), чтобы, отрешившись от своих представлений, увидеть в том же событии иной образ (см. рис.).

Итак, наши ориентиры для самодиагностики информационных предпочтений:

- ◆ **Информация** — новое, незнакомое, неизвестное;
- ◆ **Предпочтение** — легко, запросто, «само собой»;
- ◆ **Непредпочтение** — напряженность, затруднение, дискомфорт;
- ◆ **Фокусировка внимания** — в первую очередь, в большей мере, непроизвольно.

Свои информационные предпочтения мы можем заметить (по приведенным выше ориентирам) в следующих случаях:



Рис. «Девушка / старуха»

1. Когда мы информацию ВОСПРИНИМАЕМ

К. Г. Юнг [8] подчеркивал, что человечество оснащено двумя различными и диаметрально противоположными способами восприятия окружающего нас мира.

Два способа сбора информации — *сенсорный* и *интуитивный* процессы. Предпочтениями будут *сенсорность* в противовес *интуитивности*, а людей с такими предпочтениями мы назовем *сенсорик* и *интуит* (по аналогии с правой и левой). Сразу следует заметить, что «правша» и «левша» не означает «однорукий» или «одноногий». По пути познания мы идем, опираясь попеременно то на «ведущую» (толчковую) ногу, то на «вспомогательную».

Первый из названных способов — это обычный процесс сенсорного ощущения с помощью наших пяти органов чувств. Внимание сенсориков очень концентрировано, оно произвольно фиксируется на том, что можно увидеть, услышать, понюхать, пощупать, попробовать на вкус, потому что они от природы наделены хорошо развитыми органами чувств. *«Легко запоминают подробности, фактуру предметов окружающего мира»* [6]. Тому, что можно измерить и обосновать, они **доверяют**; «видят» в первую очередь то, что существует реально и конкретно. Даже слова сенсорик воспринимает прежде всего буквально (а некоторые сенсорики — однозначно).

ФОКУСИРОВКА ВНИМАНИЯ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ ?

Возможные черты характера: реализм, упорство, приземленность, стремление к фактам, практичность, конкретность.

Р. К. Седых называет сенсориков **«конкретиками»**, так как они лучше ориентируются в конкретных практических вопросах. «Конкретиком мы будем называть человека с практическим складом мышления, который в **конкретных качествах вещей и явлений разбирается лучше, чем в их потенциальных возможностях** (выделено мной — В. Ш.). Его сознательное поведение и (уж во всяком случае) его главнейшие поступки определяются конкретными и практическими соображениями. По крайней мере, он так их пытается объяснить.... Он в своих наличных качествах и возможностях разбирается лучше, чем в потенциальных. Надеется в основном на свои здоровье, силу, умение обращаться с деньгами и доверяет им больше, чем своему умению видеть перспективу и выбирать наиболее беспроеигрышный вариант, с точки зрения будущего». [4, с. 15]. Сенсорики практичны, хорошо приспособлены к повседневной жизни людьми, прочно — обеими ногами стоящими на земле. Это про них: «Если держишься пробитой колеи — тебя не занесет» (К. Хаббард).

Второй способ — это процесс интуиции, с помощью которого можно познать такие вещи, которые недоступны нашим органам чувств. Это **чутье**, тот самый «внутренний голос», когда огромное множество мельчайших, казалось бы, несвязанных между собой событий, фактов и фактиков неосознанно выстраиваются в ряд и приводят к непосредственному постижению истины. Интуиция — способ восприятия информации с точки зрения прошлого опыта, будущих целей и бессознательных процессов. На основе инстинктивного представления о «правильности» (достоверности) делается компетентная догадка.

Интуиты, естественно, проявляют гораздо больший интерес не к фактам, как таковым, а к их значению, взаимосвязям, последствиям. О таких людях можно сказать, что они **доверяют** своему «шестому чувству» (интуиции) гораздо больше, чем остальным пяти, с легкостью читают между строк, во всем ищут скрытый смысл, скрытые возможности. Их внимание рассеянное, фиксируется на подоплеке, на постижении скрытого смысла, на догадках. «Ему легче запомнить общие очертания предмета, чем его подробности и фактуру» [6].

ФОКУСИРОВКА ВНИМАНИЯ: ЧТО БЫ ЭТО МОГЛО БЫТЬ ?

Возможные черты характера: идеализм, поиск вдохновения, возвышенность, стремление к обобщению, изобретательность, оригинальность.

Когда звучит анекдот, *интуит* смеется с опережением (догадался раньше, чем рассказчик закончил), а *сенсорик* смеется с некоторым запаздыванием (т. к. в первую очередь понимается буквальное значение, а потом уж подтекст). Чувство юмора при этом не зависит от информационного предпочтения.

Органы чувств у *интуитов* развиты слабее — завышен порог чувствительности. Поэтому они слабее реагируют на различные раздражители и более спокойно относятся к физическим неудобствам и дискомфорту.

Р. К. Седых называет интуитов **«абстрактиками»**. «Абстрактиком называют человека с теоретическим, концептуальным складом мышления, который лучше разбирается в потенциальных возможностях вещей и явлений. Он увереннее обращается со своим временем и управляет ситуацией, выходя из сложных положений благодаря нетрадиционному мышлению и развитию воображению. **Свое умение распоряжаться временем и ситуацией оценивает выше, чем силу и практицизм** (выделено мной — В. Ш.). Делает то, что перспективно». [4, с.15].

К чему приводят такие наши различия?

Различие по шкале *сенсорика–интуиция* можно считать ключевым, поскольку способ, с помощью которого происходит сбор информации, лежит в основе дальнейших взаимоотношений между людьми.

Сенсорики точны во всем, каждое слово воспринимают буквально, задают конкретные вопросы, на которые ожидают получить такие же конкретные ответы. Интуиты, в свою очередь, видят сотни возможностей для ответа, и ни один из них не будет таким, какого ждет сенсорик.

Великолепным примером этих различий, доведенных до гротеска, являются анекдоты. Вот, например, один из них — по поводу «буквальности» сенсориков:

«– Вы можете объяснить причину Ваших систематических опозданий, Хопкинс? — хмуро посмотрев на часы, набрасывается шеф на подчиненного. — Но только без Ваших дурацких выдумок!

– Конечно, сэр. Внизу у лифта висит табличка «Только на 10 человек». И Вы знаете, как долго приходится каждое утро поджидать еще девятерых попутчиков!»

А вот другой, по поводу рассеянности интуитов :

«Муж пришел вечером домой злой и уставший. И говорит жене:

— Это все ты виновата. Посылаешь меня на родительское собрание и не говоришь, в каком классе учится наш сын!»

Шутки шутками, но могут быть и слезы — то, что для мамы-сенсорика будет «неубранной комнатой», для ребенка-интуита будет означать ослепляющее богатство возможностей. Начальник-интуит может поставить задачу подчиненному-сенсорнику неконкретно и весьма расплывчато, поскольку для интуита объяснять кому-то очевидное для него самого — нонсенс! Ну а как задача поставлена, так она и будет выполнена...

Далее свои информационные предпочтения мы можем заметить (по приведенным выше ориентирам) в случае:

2. Когда мы информацию ОПРЕДЕЛЯЕМ

Итак, разобравшись с тем, каким образом у нас с Вами, да и у всех остальных, происходит прием информации от внешнего мира, — сенсорным или интуитивным путем, мы подошли к одному из самых интересных моментов — а как же эта информация обрабатывается нашей психикой? **Определиться** с воспринятой информацией — это осознать ее и выразить словом. Поэтому сейчас мы с Вами рассмотрим два альтернативных способа формирования суждений и две основы для принятия решений (т. е. два пути к определенности).

Общая канва построения наших рассуждений — с опорой на логику или на этику — задается другой парой информационных предпочтений: *логичность* и *этичность*. А людей с такими предпочтениями мы назовем *«логиками»* и *«этиками»*.

Мышление (логика) занято истинностью; его суждения основаны на вневличных, логических и объективных критериях. Логик опирается на последовательность и абстрактные принципы. Логики в первую очередь ценят способность к **беспристрастному** анализу и решению, стремятся к справедливости и ясности.

Аргументы логика: ПО СПРАВЕДЛИВОСТИ!

Оценка: ПРАВИЛЬНО/НЕПРАВИЛЬНО; УМНО/ГЛУПО

Логиков часто называют «твердыми», «сухими», «черствыми». Они приходят к решению только после того, как проанализируют и взвесят все факты, даже если выводы для них неутешительны. Из-за стремления подвергать все анализу они иногда могут производить впечатление равнодушных, холодных людей. Их чувства практически всегда подчинены разуму.

Логика, в первую очередь, интересуется механизм явлений, порядок, существующий в природе и обществе. А вот сложных в этическом плане ситуаций он, как правило, старается избегать, потому что считает, что человеческие страсти не несут конструктивного начала и мешают делу. Им практически не дано умение глубоко погружаться в другого человека — они словно отделены от внутреннего мира других людей невидимым барьером. Их эмоциональность поверхностна, чувства не пронизывают их глубоко, если их не подпитывать снаружи.

Логике трудно разобраться как в своих, так и в чужих субъективных чувственных привязанностях, поэтому он ищет для них каких-либо надежных подтверждений. Р. К. Седых называет логиков **«объективиками»**. *«Объективиком назовем человека, владеющего лучше объективным, чем субъективным. Как бы ни сложилась жизнь, наиболее существенные сознательные его поступки и решения определяются и вслух мотивируются логикой, правами и правилами, знанием объективного, не зависящего от эмоций и желаний. Субъективная же мотивировка своих действий или эмоций объективу понятна редко»*. [4, с.22].

Мышление этика занято чувствами и переживаниями, его суждения основаны на ценностных ориентирах. Этики — это те, которые принимают решение, исходя из личных, субъективных склонностей или ценностей, — то есть руководствуясь тем, что считают «хорошим» для себя и окружающих. Их главный советчик — сердце, а не разум! Субъект стоит для них выше объекта. Они принимают решение в зависимости от того, как они сами понимают, что хорошо, что — плохо. Считают важной способностью поставить себя на место другого человека, сопереживать, сострадать. Они — психологи от природы, так как в той или иной мере наделены даром эмпатии — способностью вчувствоваться в другого человека. Доброта, сочувствие, стремление к гармонии отношений — все это неотъемлемые черты этиков.

Аргументы этика: ЧТОБЫ ВСЕМ БЫЛО ХОРОШО !

Оценка: ХОРОШО / ПЛОХО; ДОБРО / ЗЛО; НРАВИТСЯ / НЕ НРАВИТСЯ

Этики изначально «знают», как улучшить настроение (и как его испортить, если хочется именно этого). Никто их этому не учил, — они сами любого научат. Этик в общении предпочитает не столько доказывать свою правоту (как это обычно делают логики), сколько располагать к себе интересующих его людей. Этик силен в сознательном умении нравиться, он всегда делает ставку на отношение к обсуждаемой проблеме тех людей, которые ему не безразличны. Его мышление всегда эмоционально окрашено, хочет он того или нет. В первую очередь этики субъективны и **пристрастны**. *«Легко ввязывается в эмоциональную ситуацию, не может в этом случае оставаться безучастным»*. [6].

Р. К. Седых называет этиков **«субъективиками»**. *«Субъективиком будем называть человека, владеющего лучше субъективным, чем объективным, ориентирующегося в этике, желаниях и эмоциях — своих и чужих — лучше (выделено мной — В. Ш.), чем в относительно туманных для него собственных рассуждениях и в работе. На сознательное формирование линии жизни такого человека в первую очередь оказывают влияние этика, чувства, эмоции и отношения — его и чужие»*. [4, с.22].

К чему приводят такие наши различия?

Среди многочисленных проблем общения те, что возникают из-за различия по шкале логика — этика, наиболее труднопреодолимы!

Когда люди общаются, логику в первую очередь интересен прием-передача сообщений, а этику — общение с людьми, душевность, эмоциональные переживания.

«Логик всегда нацелен на оценку реальности с точки зрения объективных закономерностей, и самый главный раздражитель для него — отсутствие логики!» [1, с.41].

Логик рассуждает как бы со стороны, стремясь оставаться объективным, этик пытается поставить себя на место другого. И тот и другой наполнены заботой, размышляют и переживают, но вот пути, которыми они стараются прийти к окончательному выводу, различны, а поэтому различны и выводы...Каждый считает себя «хозяином *своего слова*», от которого невозможно отречься («Дал слово — держи!..»). Впрочем, если свои решения не пересматривать время от времени, то человек становится «заложником *своего слова*».

Ну и конечно же это находит свое отражение в анекдотах. Например о логиках, которые все анализируют и проверяют на достоверность:

«Сын спрашивает маму:

— Ты утверждала, что меня принес аист?

— Конечно, сыночек!

— И что я весил 3 кг и 300 граммов?

— Да.

— Тогда это неправда, я проверял — привязал нашему аисту на шею гирю. Он даже взлететь не смог!»

Или об этиках:

«— Вы счастливы в семейной жизни?

— О да! Мы так сильно любим друг друга, что уже трижды откладывали развод.»

Далее свои информационные предпочтения мы можем заметить (по приведенным выше ориентирам) в случае:

3. Когда мы ДОБРОВОЛЬНО выбираем направление активности и источник восстановления своей энергии

Рассмотрев два вида психологических предрасположенностей, которые К. Г. Юнг называл психологическими функциями, — пути восприятия информации (сенсорику и интуицию) и способы принятия решения на основании этой информации (логику и этику), мы с вами теперь постараемся разобраться в третьей психологической предрасположенности, которую К. Г. Юнг называл установкой на внешний или внутренний мир. Это наша естественная первичная ориентация. Выбор направления нашей жизненной активности и источника восстановления своей энергии задается третьей парой предпочтений — *экстраверсия* и *интроверсия*. А людей с такими предпочтениями мы назовем «*экстравертами*» и «*интровертами*».

Экстраверты: активность направлена на **внешний** мир. Они стараются сами влиять и оказываться под влиянием внешних событий. Экстраверты очень **контактны**, причем контактируют по своей инициативе — гораздо чаще и в большинстве случаев. Они тянутся к другим людям, заводят множество друзей и знакомых и испытывают большое удовольствие от этого. Внешний мир людей и событий всегда интересен им, и это для них **естественно**. Им просто необходимо быть в центре внимания и событий (потребность такая). Это вдохновляет экстравертов и восстанавливает их энергию. Они практически всегда открыты для общения. Их жизнь разыгрывается за пределами их самих, в окружающей среде. Они живут в других и через других. Именно они предпочитают широту охвата глубине проникновения.

Экстраверты весьма говорливы. Они как бы «озвучивают» события, происходящие «здесь-и-сейчас», тут же, не откладывая это «удовольствие» на потом.

О. Креггер и Дж. М. Тьюсон считают, что «если Вы экстраверт, то вы, по всей видимости, можете спокойно читать или вести беседу при включенном телевизоре или радио; вы совершенно не понимаете, что это может «отвлекать внимание». [2, с.47].

Если вы не можете сказать, что думает экстраверт, — значит, вы плохо слушали, так как он наверняка вам это уже сообщил...

Экстраверты больше выдают энергии и информации, чем накапливают, стиль их поведения — активный и затратный. Стремясь к действию, психологической активности, экстраверты без обратной связи с окружающими теряют ориентировку и не могут обрабатывать информацию. Им легче понять окружающих, чем самих себя. Поэтому экстраверты невольно стремятся приспособить других под себя, изменить людей, навязать им свои «правила игры».

Интроверты: свое внимание и энергию они обращают в большей степени на свой внутренний мир. Они не столь доступны и находятся как бы в постоянном отстранении от внешнего мира. Пытаются постичь его умом (логики) или сердцем (этики), прежде чем исследовать на собственном опыте. Они отгорожены от внешнего мира тщательно разработанной оборонительной системой, которая часто содержит такие элементы, как скрупулезность, педантичность, умеренность, бережливость, предусмотрительность, вежливость и открытое недоверие... По словам К. Г. Юнга: «его (интроверта) собственный мир — безопасная гавань, заботливо опекаемый и огороженный сад, закрытый для публики и спрятанный от любопытных глаз. Лучшим является своя собственная компания. В своем мире он чувствует себя как дома, и любые изменения в нем производит только он сам...».

Если вы не знаете, что думает интроверт, — значит, вы его об этом не спросили, или...не дождалась ответа...

Интроверты больше накапливают энергию и информацию, чем выдают ее, стиль их поведения — пассивный и экономный. Они могут спокойно обходиться без обратной связи с другими, ведь они ценны сами для себя. Себя им понять гораздо легче, чем других.

Интроверты скорее сами будут стремиться приспособиться к окружающим, чем пытаться активно переделать их на свой лад. Пословицу «*В чужой монастырь со своим уставом не ходят*» придумали интроверты — для тех экстравертов, которые проявляют избыточную (по мнению интровертов) экспансию — захват «чужого» информационного пространства (чем экстраверты занимаются как раз **естественно**).

Для интроверта «отдохнуть» в большой шумной компании — надежный способ утомиться.

К чему приводят такие наши различия?

Проблемы в общении между экстравертами и интровертами зачастую действительно могут возникать по той причине, что для экстравертов внешний мир (то самое чужое информационное пространство) — любимая территория, куда они выбрасывают огромное количество своих мыслей, реакций, идей. Причем совсем не обязательно, чтобы его слушали, — они просто мыслят вслух. А для интровертов — все наоборот, их любимый плацдарм — мир внутренний.

Если задать человеку вопрос, на который у него нет готового ответа, то *экстраверт* начнет **сразу же размышлять вслух** — обдумывая и осмысливая. *Интроверт* в этом случае **«говорит про себя»**, и только тогда, когда ответ готов внутри, «выдает» его наружу.

Интровертам необходимо время и место, чтобы тщательно проанализировать происходящее, обработать, осмыслить внутри себя. Только тогда они могут принять грамотное решение. И представьте себе, что именно в этот самый «ответственный момент» врывается экстраверт и начинает опять что-то говорить...

С другой стороны — представьте себе проблему экстраверта, когда его партнер «молчит, как рыба об лед»...

Экстраверт: Проблему надо ОБГОВОРИТЬ!

Интроверт: Проблему надо ОБДУМАТЬ!

Великолепно иллюстрирует эту проблему анекдот:

«— Этот Сергеев невоспитанный человек! — жалуется жена своему мужу. — Я говорила с ним десять минут, и за это время он раз пять зевнул.

— Он не зевал, дорогая. Это он хотел что-то сказать.»

Или другой, по поводу интроверта, да еще и явного сенсорика, воспринимающего каждое слово буквально:

«Постоялец:

— *Мадам, принимая душ утром, я нашел в ванной комнате только щеточку для ногтей. Я не умею мыть себе спину щеточкой для ногтей.*

Хозяйка:

— *У вас что, языка нет?*

Постоялец:

— *Язык есть, но я же не лебедь.*»

Кроме того, необходимо отметить, что очень часто понятие «экстраверсия» подменяется понятием «коммуникабельность» и «общительность» (этим грешат широко распространенные тесты Айзенка...). Поэтому очень легко можно спутать экстраверта-логика с интровертом-этиком! Первый — выглядит общительным благодаря экстравертному предпочтению, второй кажется коммуникабельным из-за этического предпочтения.

Далее свои информационные предпочтения мы можем заметить (по приведенным выше ориентирам) в случае:

4. Когда мы распознаем РИТМ ПСИХИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ

После того, как мы рассмотрели пути восприятия информации (сенсорный и интуитивный), способы принятия решения (беспристрастный и «необъективный» — логику и этику), а также первичную ориентацию (на внешний или на внутренний мир — экстраверсию и интроверсию), нам осталось рассмотреть последнюю пару предпочтений — *рациональность* и *иррациональность*. Людей с такими предпочтениями мы назовем «рационалами» и «иррационалами».

Об иррациональном и рациональном К. Г. Юнг писал так: «*Рациональное. Рациональное есть разумное, соотносящееся с разумом, соответствующее ему. Я понимаю разум как установку, принцип которой состоит в оформлении мышления, чувства и действия согласно объективным ценностям. ...Но разумная установка, позволяющая нам утверждать объективные ценности как значащие, является делом не отдельного субъекта, а предметом истории человечества.*» [8, с.503]. И далее: «*Итак, законы разума суть те законы, которые обозначают и регулируют среднюю «правильную», приспособленную установку. Рационально все то, что согласуется с этими законами; и напротив, иррационально все то, что с ними не совпадает.*» [8, с.504].

«*Иррациональное. Я пользуюсь этим понятием не в смысле чего-то противоразумного, а как чего-то, лежащего вне разума, чего-то такого, что на разуме не основано. ...Иррациональна также случайность, хотя впоследствии и можно вскрыть ее разумную причинность.*» [8, с.482]. И далее: «*Как интуиция, так и ощущение суть психические функции, достигающие своего совершенства в Абсолютном восприятии того, что вообще свершается. В соответствии со своей природой они должны быть направлены на абсолютную случайность и на всякую возможность; поэтому они должны быть совершенно лишены рационального направления. Вследствие этого я обозначаю их как функции иррациональные, в противоположность мышлению и чувству, которые суть функции, достигающие своего совершенства в полном согласовании с законами разума.*» [8, с.483].

Рациональность — как предпочтение — это склонность к организованности и обоснованиям, к определенности и целесообразности (**объяснения** «*потому, что*» и «*для того, чтобы*»). Рациональность выражается во внутреннем стремлении человека действовать в соответствии со своим планом (это вызывает состояние душевного комфорта). Если рационал меняет свои планы, свое решение, то обязательно **обосновывает** этот выбор (хотя бы для себя). **Ему самому** нужны обоснования — даже тогда, когда никто из окружающих этого не требует и не ожидает. Если рационалу предложить «горящий билет» (на футбол, в театр, на концерт), то следует пауза перед определенным ответом, во время которой рационал «приводит в систему» (организует) новые данные.

Рационалы: склонны к жизни **упорядоченной**, чувствуют себя комфортно, если пространство вокруг них **организовано**. Обычно они обо всем имеют свое четкое мнение и не любят оставлять проблемы нерешенными. Имеют тенденцию контролировать и планировать свою жизнь. Испытывают дискомфорт до тех пор, пока не будет достигнута хоть какая-нибудь **определенность**, и стремятся к тому, чтобы в любом деле поставить точку. Предпочитают организованный, упорядоченный мир, им нужно, чтобы все имело **начало, середину и завершение**.

Любят держать ситуацию **под контролем** и принимать решения. К внезапным переменам приспособляются медленно, с трудом, и обычно не любят неожиданностей.

Девиз: определено должно быть все!

(Это — идеальный вариант. Ну, хотя бы, как можно более...)

Как правило, рационалы отличаются эмоциональной стабильностью — способностью долго удерживать какое-либо состояние, как положительное, так и отрицательное. Своим состоянием они управляют: несмотря на отрицательное настроение, могут заставить себя с должным качеством выполнить необходимую работу или же, наоборот, несмотря на жгучее желание, отказаться от того, что их так влечет. Им неприятно, не закончив одного дела, хвататься за другое, пусть даже неотложное.

Они тяготеют к дисциплине и порядку, плохо себя чувствуют в обстановке хаоса и неуправляемости, теряются в «нештатной». Являются приверженцами какой-либо одной системы и не любят менять «правила игры», по которым играют. Редко меняют свои занятия, увлечения и социальное положение в обществе. Но если все же переключаются, то это надолго и всерьез.

Иррационалы: склонны к более свободному образу жизни, чувствуют себя комфортно, когда имеют возможность по своему желанию что-либо изменить в своей жизни. Они открыты для любых возможностей. Не стремятся управлять жизнью, а скорее хотят разобраться в ней по ходу дела.

Иррационал не испытывает потребности в объяснениях и обоснования. Любая определенность (как окончательный приговор, не подлежащий отмене) вызывает состояние угнетения и подавленности. Для иррационала планирование имеет достаточно фрагментарный вид, без строгой последовательности во времени и в порядке действий. Выполнение намеченных действий (как «веер» разнообразных возможностей) происходит в непредсказуемой последовательности и — желательной, — чтобы от него не потребовали четких объяснений (это так тягостно!).

Иррационалы переживают психологический дискомфорт, когда их вынуждают немедленно принять какое-либо решение (т. е. **определиваться**), избегают ставить точку и предпочитают оставлять за собой право выбора. Предпочитают жить в изменяющемся мире, в котором постоянно возникают новые возможности. Легко приспособляются к изменившейся ситуации, к новым обстоятельствам. Обычно не торопятся с принятием решения, откладывая его на потом. Делать выводы не спешат.

Девиз: зачем вообще принимать решение, когда все может поменяться в любой момент!

Иррационалы эмоционально нестабильны, отличаются изменчивостью своего состояния: их настроение может меняться несколько раз в день — само по себе. Управление своим состоянием для них — проблема: на спаде силы покидают их, и работа не выполняется. Зато на эмоциональном подъеме они одним махом наверстывают упущенное, невзирая на графики (а иногда и в ущерб качеству).

От фиксированных укладов и мировоззрений отказываются легко, могут позволить себе менять правила игры в ходе самой игры. Мгновенно реагируют в «нештатных» ситуациях — это приятно щекочет им нервы. Они не могут долго следовать в одном направлении, анархичны и недостаточно дисциплинированы по своей природе. Быстро увлекаются чем-то новым, склонны к перемене взглядов и занятий, но надолго их интереса не хватает. Могут казаться постороннему наблюдателю людьми поверхностными, хотя на самом деле это не так.

К чему приводят такие наши различия?

Предрасположенность рациональность/иррациональность — самая сложная для общения, как в семье, так и на работе, поскольку определяет ритм жизни. Рационалы припирают иррационалов к стенке, требуя определенных суждений, решений, планов и расписаний для всего на свете, а вторые, в свою очередь, доводят первых до белого каления своей непредсказуемостью и кажущейся беспечностью по любым вопросам.

**Рационалы организуют все так,
чтобы иррационалы не смогли свести на нет их великие планы.**

При этом, конечно же, ни те, ни другие не могут понять, как вообще создаются такие проблемы... Различия по этой шкале предпочтений затрудняют синхронизацию любых совместных действий, «сбивают с ритма» и «выбивают из колеи».

Ни та, ни другая предрасположенность не являются лучшей. В жизни должно быть и то, и другое. Да и каждому из нас это присуще. Иногда рационалы могут «отчебучить что-нибудь эдакое», но это у них бывает крайне редко. Или иррационалы пытаются действовать по «умным методикам» из книг типа «Как рационально использовать свое время» или «Как соблюдать диету», но надолго их не хватает...

А теперь традиционные анекдоты. Например, о рационале:

« — Мама, скажи честно, выбросила мою игрушку или нет?

— А зачем тебе?

— Я должен точно знать, плакать мне или нет.»

И об иррационалах:

« — Не волнуйтесь, — успокаивает врач молодую женщину, у которой только что принял роды прямо в лифте. — Мне рассказывали, что одна женщина родила прямо на оставке.

— Доктор! Это была я...»

Подводя итоги, можно сказать следующее: мы попытались выявить свои информационные предпочтения, ориентируясь на смысл слова «предпочтение», которое — увы! — может оказаться скрытым под наслоениями привычек, воспитания, социальных ролей и усвоенных ожиданий от самого себя (то, что мы считаем должным делать для других). Все же, *обнажив душу перед собой*, мы можем признаться себе в **своих** желаниях, склонностях, стремлениях, и теперь уже на этой основе, **БЫТЬ СОБОЙ**.

«Пытаясь определить свой тип, вы можете легко понять, кто вы более — например, экстраверт или интроверт, — если вспомните о собственных предпочтениях, пристрастиях, о том, **к чему лежит душа** (выделено мной — В. Ш.), а не о том, что вы нередко *вынуждены демонстрировать* окружающим». ». [1, с.12].

В этой статье активно использовались (преобразованные и дополненные) фрагменты из «Краткого курса практической соционики (методическая разработка)». А. П. Тихонова (Днепропетровск, 1998) — с любезного согласия автора-разработчика.

Л и т е р а т у р а :

1. Барсова А. Как прожить свою, а не чужую жизнь, или Типология личности. — М.: АСТ-ПРЕСС, 2001. — 320 с.
2. Креггер О., Тьюсон Дж. М. Типы людей. — М.: Персей, Вече, АСТ, 1995.
3. Платонов К. К. Краткий словарь системы психологических понятий. Учебное пособие. — М.: Высш. школа, 1981. — 175 с.
4. Седых Р. К. Информационный психоанализ. Соционика как метапсихология. — М., 1994. — 256 с.
5. Тихонов А. П. <http://ru.laser.ru/authors/tihonov/index.html>
6. Филатова Е. С. Личность в зеркале соционики. Разгадка тайны двойников. — СПб.: Б&К. — 2001. — 286 с.
7. Философский словарь/Под ред. И. Т. Фролова. — 5-е изд. — М.: Политиздат, 1987. — 590 с.
8. Юнг К. Г. Психологические типы / Пер. с нем.; Под общей редакцией В. В. Зеленского; — Мн.: ООО «Попурри», 1998. — 656 с.

Статья поступила в редакцию 10.02.2003 г.