

Акцентуации логики

Автор: Хару (@mbtiharuru в тг)

Источник: <https://bestsocionics.com/psychosophy/accentuations/>

Акцентуации 1 логики

Акцентуация: неосознанность (результативность) 1Л-4

Такая 1Л стремится разобраться в чём-то раз и навсегда. Обычно она немногословна по части объяснений, а дискуссии с ней быстро переходят в формат «вопрос – ответ». Если 1Л что-то не знает, то легко прислушается к мнению специалистов. Спорить или просто обсуждать, например, какую-то научную концепцию с такой Первой Логикой сложно. Она или выложит, что знает, или ответит что-то из ряда: «даже не знаю», «я в этом не разбираюсь», «спроси у кого-нибудь ещё». Складывается ощущение, что 1Л даже не рассматривает вариант «подумать», из-за чего её можно спутать с 4Л. Но Четвёртую Логика не особо тревожит, верное мнение или нет. Главное, чтобы особо думать не пришлось. Первая Логика имеет более серьёзное отношение: каким бы авторитетным ни был источник, 1Л, если хоть сколько-нибудь понимает поднятый вопрос, попытается осмыслить полученное знание. Ей важно быть правой, поэтому нужно всё проверить. А если мнение неверное, его источником можно просто не пользоваться. В целом, при такой акцентуации 1Л самая неразговорчивая.

Акцентуация: интровертность (принципиальность) 1Л-3

Если ярче всех выражено это свойство, 1Л меньше полагается на чужое (даже авторитетное) мнение. Заслужить безоговорочное доверие такой Первой Логике – задача не из лёгких. Нужно обязательно пояснять, откуда Вы узнали информацию или как пришли к своим выводам, и уже сама 1Л решит, стоит ли этому верить. Похожее можно наблюдать и за 3Л, особенно с такой же акцентуацией. Но есть и серьёзные различия. 3Л ищет и провоцирует диалог, в котором вполне может проникнуться чужими аргументами. Третья Логика часто сомневается в своём мнении, что приводит к новым и новым обсуждениям. 1Л к новым выводам может прийти лишь сама. При общении с ней нужно доказывать свою точку зрения для того, чтобы у Первой Логике появился материал для обдумывания. Если 1Л пришла к выводу, что этому стоит верить, то новое знание считается «истиной» и сомнениям не подлежит. Как итог, эта вариация 1Л самая вдумчивая.

Акцентуация: субъектность (высокая) 1Л-2

Акцентуация на субъектность лучше заметна, когда 1Л выражает свою позицию. Считая своё мнение компетентным (если не истинным и единственно верным), 1Л несёт его другим. Такой 1Л сложно принять, что кто-то не согласен с ней или просто не понял. Ей недостаточно просто иметь мнение, она хочет «подмять» под него окружающих. 1Л будет

подбирать аргументы и даже спорить, если понадобится. Из-за склонности переубеждать других 1Л можно принять за 2Л. Но Второй Логике действительно интересны дискуссии и чужое мнение. Она приводит аргументы так виртуозно и активно, будто для неё это не представляет почти никаких усилий. Первой Логике интересна именно монополия на мнение, которую она хочет получить так быстро, как это возможно. Доказывает 1Л тоже по-своему: ей гораздо удобнее ссылаться на авторитетные источники, общеизвестные факты и практические наблюдения, чем создавать в чьей-то голове новые вопросы. В сравнении с другими акцентуациями, такая 1Л самая активная.

Акцентуации 2 логики

Акцентуация: осознанность (процессионность) 2Л-3

Такая 2Л очень стремится к обсуждениям и дискуссиям, в том числе и тогда, когда они явно бесцельны. Даже если она видит, что собеседник не реагирует на доводы, и просит оставить его в покое (обычно это обладатели результативной Логике), всё равно не может остановиться в своей жажде спора и объяснений. Эти 2Л готовы обсуждать самые разные темы, подвергать сомнению любые устоявшиеся догмы, а вот молчание для них губительно. Хуже всего для такого человека, когда его не слушают и не интересуются его рассуждениями. Он многословен и может часами вещать о том, что приходит ему в голову, блестяще импровизирует, если это нужно. Как правило, такая 2Л не боится публичных выступлений, так как видит в них самореализацию и возможность поделиться теми мыслями, которые роятся в голове. Если её писательский талант хоть сколько-нибудь развит, то может страдать от графоманства – не может перестать писать, а негативная реакция на произведения не охлаждает её пыл. Иногда такую 2Л можно спутать с 3Л, поскольку она весьма скептически настроена в отношении общепринятых “истин” и всегда готова их оспорить. То же самое касается и любых высказываний её оппонентов. Однако, в отличие от 3Л, она не боится оказаться неправой, и её уверенность в своих доводах не уменьшается в случае несогласия. Скорее, собеседники будут признаны упрямыми или недостаточно умными, чем 2Л посчитает себя таковой. Эту акцентуацию Второй Логике можно назвать самой разговорчивой.

Акцентуация: экстравертность (непринципиальность) 2Л-4

Этой 2Л свойственно стремление к пониманию между собеседниками. Она может вести себя как “переводчик”, помогая людям найти общий язык, объясняя одному человеку, что имел в виду другой. Данная акцентуация, в отличие от других, не настаивает на своём мнении, не разжигает спор, если видит, что он неконструктивен. Признаёт существование разных точек зрения, и не стремится доказывать свою правоту, а если и делает это, то доброжелательно, учитывая обратную связь. Так как обладатель такой 2Л довольно часто скрывает своё

собственное мнение или вовсе не имеет его, эту акцентуацию можно принять за 4Л. Отличить их можно по следующим параметрам. Во-первых, 2Л, в отличие от 4Л, интересуют разнообразные мнения других людей, и она будет провоцировать их на дискуссию или высказывание своей точки зрения. Во-вторых, Вторая Логика как процессионная функция при внешнем запросе будет объяснять что-то и рассуждать на те темы, которые интересуют собеседника. Для 4Л же это скучное занятие, им нужно готовое знание, которое уже не требует анализа и размышлений. Экстравертную акцентуацию 2Л можно считать самой лояльной к чужому мнению.

Акцентуация: субъектность (высокая) 2Л-1

Обладатель данной акцентуации уверен в своём мнении и в своих размышлениях, поэтому переубедить его весьма трудно. Такой человек очень хорош, когда требуется кого-то научить, объяснить, рассказать – он делает это мастерски, приводя примеры и контролируя процесс усвоения информации слушателями. Также у этих людей хорошо получается писать статьи, научные труды, книги, где они много и интересно рассуждают, создавая логически безупречные концепции. Однако субъектная акцентуация 2Л не слишком приспособлена для спора или других видов обсуждения, где участники равноправны. Как правило, она воспринимает себя как учителя, а прочих людей – как учеников, которым нужно открыть глаза и вразумить. Из-за такой самоуверенности её могут принимать за 1Л. Разница же между ними заключается в следующем: Вторая Логика в значительно большей степени, чем Первая, придаёт важности тому, как мыслят окружающие люди и какая у них точка зрения. Если человек, по её мнению, неправ, то она считает своим долгом переубедить его и избавить от заблуждений. В этой ситуации 1Л бы просто подумала “Какая разница, у кого какое мнение, главное, что моё правильное, а всех не переубедишь”. Также 2Л отличается пространность рассуждений и длинные цепочки аргументации, призванные заставить собеседника прийти к правильному мнению своим умом. 1Л же проще сослаться на общеизвестный факт, свой профессиональный опыт или мнение компетентных в теме людей, чтобы подтвердить свою точку зрения. В целом, субъектная акцентуация 2Л является наиболее упрямой.

Акцентуации 3 логики

Акцентуация: осознанность (процессионность) 3Л-2

Эта Третья Логика предпочитает получать свои знания в процессе беседы. Ей нравятся дискуссии, разнообразные обсуждения. Даже если она сама не участвует в них, то очень любит понаблюдать со стороны. Но вообще, данная акцентуация меньше боится продемонстрировать свою некомпетентность в споре, чем другие представители Третьей Логике, и поэтому более разговорчива и чаще готова отстаивать свои взгляды. Ей

несложно признать свою неправоту, если аргументы оппонента будут убедительны. Эта 3Л любит делиться теми знаниями, которые у неё есть, и своим видением мира, даже если оно несколько неструктурировано. Как правило, она имеет широкий кругозор, с удовольствием изучает что-то новое. Со стороны её бывает трудно отличить от 2Л. Проще всего разобраться с этим по свойству “интровертность”. Третья Логика хочет много знать и понимать, она учится и вступает в дискуссии именно для этого – чтобы разобраться. Вторая Логика же не имеет потребности формировать собственное мнение, ей важнее убедить кого-то, привести аргументы, что-то объяснить. Если доводы показывают их неправоту, то 3Л засомневается и задумается, а 2Л придумает другие доводы, которые опровергнут эти. Следует запомнить, что данная акцентуация Третьей Логики является наиболее устойчивой к критике и любознательной.

Акцентуация: интровертность (принципиальность) 3Л-1

Обладатель данной акцентуации нацелен в первую очередь на формирование своего мнения, которое максимально точно отразит истинное положение дел. Эта 3Л стремится к объективности, и если она не уверена в своих знаниях, то не спешит делиться ими. Ей больше нравится слушать других людей и делать выводы. По её мнению, учёт всех точек зрения помогает составить как можно более полную картину вопроса. Из-за такой нацеленности на себя и неготовности делиться с другими людьми своими размышлениями, эта акцентуация 3Л может быть принята за 1Л. Чтобы их различить, следует обращать внимание на то, происходит ли формирование мнения с помощью других людей или самостоятельно. Третья Логика нуждается в помощи, она очень рада объяснениям, ведь сама может запутаться в своих умопостроениях. Особенно ей будет приятно, если вы не только поделитесь информацией, но и объясните, как пришли к своим суждениям, приведёте цепочку аргументов. Первая Логика хочет получить объективное знание, поэтому, если вы являетесь профессионалом своего дела или ссылаетесь на научные исследования, этот аргумент для неё более весомый, чем какие-то ваши взгляды, пусть они и вполне логически обоснованы. Также у интровертной акцентуации 3Л есть ещё одно сходство с 1Л – из всех Третьих Логик она является наиболее сдержанной и молчаливой.

Акцентуация: объектность (низкая) 3Л-4

Эта 3Л больше, чем другие, поддаётся влиянию в споре и в формировании своего мнения. Если собеседник обладает большим авторитетом или компетенцией в обсуждаемом вопросе, то такая Третья Логика склонна согласиться с ним. Для этого достаточно лаконичного объяснения своей позиции. Потом, разумеется, у неё снова возникнут сомнения, но они быстро улечиваются после очередного общения со “знающим” человеком. Тяжелее всего приходится обладателю данной акцентуации, когда он находится “между двух огней”, то есть в случае, если несколько

высоких Логик одновременно ему аргументированно что-то доказывают. В силу акцентуированной объектности он остерегается брать на себя ответственность за то, какое мнение является правильным, и не особо доверяет своим собственным рассуждениям, поэтому наличие неразрешимых сомнений приводит его в замешательство. Из-за такой подверженности влиянию данную 3Л можно принять за 4Л. Однако следует помнить, что 4Л не любит менять своё мнение лишней раз, тем более ей неинтересно докапываться до истины. Большую часть информации, которая противоречит её предыдущим знаниям, она отвергает. Тогда как 3Л важно именно разобраться в вопросе во что бы то ни стало, а в условиях невозможности сделать это её мучает ощущение неопределённости и собственной неполноценности. Таким образом, данная акцентуация Третьей Логике является самой покладистой и неуверенной в себе.

Акцентуации 4 логики

Акцентуация: неосознанность (результативность) 4Л-1

У такой 4Л лучше всего заметно нежелание лишней раз думать. Она незамысловата, не ввязывается в споры и дискуссии. Она или знает, или нет – другого не дано. Предполагать сама 4Л не хочет, а чужие предположения или отсеивает, или принимает как факт. Если мысль высказывает авторитетный для 4Л человек, и делает это коротко и уверенно, то второе намного более вероятно. А если нет, Четвёртая Логика довольно упрямо стоит на своём. Её не трогают сколь угодно аргументированные логические цепочки, она даже не утруждает себя спором или хоть какими-то объяснениями. Она так уверена в своей позиции, что можно спутать её с 1Л. Но у 1Л мнение действительно своё: она могла ориентироваться на какую-то литературу, слова специалистов и прочие источники, но это она обдумала, сформировала и уверенно высказала своё мнение. У 4Л, по большому счёту, мнение сформировано чужими взглядами (в худшем случае, слухами). Начиная с ней спор, Вы пытаетесь заставить её думать самостоятельно. Гораздо больший эффект будет иметь уверенное «втирание» своего мнения или упоминание авторитетных мнений (когда Ваша компетенция недостаточна или не вызывает доверие). До такой Четвёртой Логике сложно донести какие-то новые, не укладывающиеся в её понимание мира знания, но, если это получилось, можно быть уверенным, что это прочно вошло в картину мира 4Л. В итоге, у этой акцентуации самые устойчивые представления.

Акцентуация: экстравертность (непринципиальность) 4Л-2

4Л с акцентуированной экстравертностью активнее интересуется чужим мнением. Она открыта новым знаниям и не мешает другим высказывать свою точку зрения. От 4Л часто можно услышать фразы вроде: «Что ты об этом думаешь?», «Он сказал, что... Ты согласен с ним?» Вдобавок, она нередко участвует в спорах. Всё это сближает Четвёртую Логiku со

Второй. Различие в том, что Вторая Логика хочет не просто составить мнение, ей интересно его обсудить, узнать, как собеседник пришёл к своим выводам, поразмышлять вместе. 2Л – отличные спорщики, умело играющие доказательствами. Четвёртая Логика интересуется чужим мнением, потому что она заинтересована достоверных знаниях. Ей не особо важно, как до них дошли, но, раз несколько экспертов сходятся в чём-то, этому определённно стоит верить. Если свою точку зрения потребуется доказать или объяснить, 4Л будет ссылаться на то, откуда она взяла эту мысль: думать самой для неё неинтересно. 4Л видит мир так, что нужные знания уже есть, их надо лишь найти и усвоить. Спорит она соответствующим образом: преподносит своё мнение как безоговорочный факт, о котором все должны узнать. Переубедить её можно, если Ваша компетенция или авторитетность Ваших источников для 4Л более высоки. Такую 4Л можно назвать самой любознательной и открытой к диалогу.

Акцентуация: объектность (низкая) 4Л-3

При этой акцентуации Четвёртую Логику легче всего переубедить. Для этого не нужно особо заморачиваться с аргументами. Даже слухи могут пошатнуть уверенность 4Л в своём мнении. В то же время, постоянные сомнения – одна из черт 3Л. Можно запутаться, имеем мы дело с Четвёртой или Третьей Логикой. Различия заключаются в других свойствах 3Л и 4Л. 3Л не нужно, чтобы кто-то просто выдал готовый результат, Третья Логика хочет, чтобы ей доказывали, подробно объясняли, интересовались, что она думает. Сомнения – это дополнительный стимул для работы у 3Л. 4Л не переживает, что может многое упустить, если не обратится к кому-то знающему. Ей в принципе не свойственно много думать, и она охотно верит тому, что ей кратко и доходчиво объяснят. Требования у неё невысокие, поэтому у такой акцентуации список авторитетов более широкий. Можно сказать, это самая внушаемая 4Л.