

ТРЕНИНГ ЭФФЕКТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ

(Как стать очень умным и иметь безошибочное мышление)



Кому понравилось содержание тренинга, [записывайтесь](#) на коуч-сессии.

Стоимость 10 коуч-сессий стоит 5000 руб.

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	7
Эффективное мышление – это рациональное мышление	7
Тесты на измерение качества мышления и их сравнение с тестами IQ	11
Составляющие эффективного мышления	17
Мировоззренческий компонент, присущий человеку с эффективным мышлением	19
Когнитивный компонент, присущий эффективному мышлению.....	34
Как достичь высокого уровня качества жизни	46
Причины иррациональности у интеллектуальных людей	64
Различие между инструментальной и эпистемической рациональностью по Кейту Становичу	77
Критерии, по которым можно судить о качестве мышления того или иного человека	83
Отличие ума (рациональности) от интеллекта	94
Разница между поверхностным и глубоким мышлением	99
Разница между «качественным эффективным мышлением» и «критическим мышлением».....	105
Что такое «неадекватность»?.....	116
Почему важно иметь качественное мышление?	118
Кому, в первую очередь, нужен навык эффективного мышления	120
Почему в России мало желающих сделать своё мышление более качественным?	123
Как надо развивать качественное рациональное мышление?.....	131

2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	135
Введение	135
Алгоритм эффективного мышления при обработке информации.....	136
Эффективное мышление при принятии решений	158
Разновидности группового эффективного мышления	167
3. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ ТРЕНИНГА (разбор кейсов)	172
Пример 1. Кейс «Ковбой»	172
Пример 2. Кейс про Сократа.....	175
Пример 3. Вопрос из теста GMAT.....	181
Пример 4. Голтис на войне между Ираном и Афганистаном	187
Пример 5. Голтис и торнадо	189
Пример 6. Кейс про Далай-ламу.....	191
Пример 7. Кейс про Познера.....	197
Пример 8. О Концепции А.Маслоу	205
ПОСЛЕСЛОВИЕ	220
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	221

ВСТУПЛЕНИЕ

На многих сайтах учат развитию рациональности и как поумнеть. Например, на одном из сайтов [описываются 113 моделей из которых состоит концепция под названием «умственные модели»](#).

Там декларируется, что этой концепцией пользуются разумные люди, умеющие эффективно управлять своим умом и принимать правильные решения.

Казалось бы, ну всё – секреты правильного мышления раскрыты, выучи эти 113 моделей и будешь мыслителем, принимающим правильные решения.

Но при этом не учитывается один очень важный фактор.

Чтобы быть настоящим мыслителем с качественным рациональным мышлением, надо тренировать навыки вникания в суть. У кого развит этот навык, тот будет принимать наиболее разумные решения, даже ничего не зная об этих 113 моделях. И напротив, можно вызубрить наизусть все эти 113 моделей и при этом оставаться таким же бестолковым, что и раньше.

Вы, конечно, можете изучать все эти 113 моделей, если не жалко времени (для общего развития не помешает их знать). Но если Вы хотите стать по настоящему качественным мыслителем, то выход один – тренировать навыки вникания в суть. Это тренинг как раз для этого и предназначен.

Я обещаю дать Вам новые знания и навыки, сделав Вас компетентным в самой важной сфере – в сфере эффективного качественного мышления, повышающего удовлетворенность Вашей жизнью.

Если Вы читали книги Даниэля Канемана «Думай медленно... решай быстро» [9] и Кейта Становича «Рациональное мышление» [18], то у Вас уже есть некоторая компетентность в этой сфере. Но пройдя этот тренинг, Вы будете ещё гораздо более в этом компетентнее, а главное – приобретете необходимые навыки вникания в суть.

Именно умение вникать в суть и определяет качество ума. Ум – это привычка (принцип) поступать рационально (обдуманно), соизмеряя свои возможности и учитывая все вероятные ходы по которым могут развиваться события.

- *Аббат Фариа – яркий пример человека, с качественным мышлением, который умеет видеть скрытый смысл, умеет всё разложить по полочкам в ситуации, где большинство не понимает сути происходящего или смысла сказанного (написанного). Также такими примерами можно считать Штирлица, Сократа, Шерлока Холмса и его аналогов – потому что у них в высшей степени развита способность вникать в суть. У Шерлока Холмса она проявляется в умении раскрывать самые запутанные преступления, у Сократа – в умении находить истину в дискуссиях и выводить софистов на чистую воду.*

Более того, у некоторых людей – это самая настоящая эвристическая потребность (стремление раскрывать явления и ситуаций, увидеть скрытый смысл). Сократ легко удовлетворял эту потребность в диалогах со своими ученика и оппонентами. А вот Шерлоку Холмсу в этом плане – не повезло, поскольку у него часто возникали ситуации, когда он не мог удовлетворить свою потребность в анализе качественной информации, в которой нуждался его мозг. В это случае у него начиналась когнитивная депривация (от лат. *deprivativo* – потеря, лишение). И Шерлок маялся от скуки и порой баловался наркотиками.

Таким образом, важнейшим качеством умного человека является умение (и потребность) вникать в суть. У кого изначально отсутствует эта потребность, то она появляется, если развивать способность вникать в суть – в результате сознательных усилий (тренировок). Отработать навык качественного мышления – это значит правильно настроить ход своих мыслей, наработать навыки

эффективного качественно мышления. Что и будет происходить НА ИНДИВИДУАЛЬНОМ КОУЧИНГЕ.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Эффективное мышление – это рациональное мышление

В обычном понимании рациональность ассоциируется со склонностью к холодному расчету и противопоставляется излишней эмоциональности. Принимать решение под наплывом эмоций означает с высокой степенью вероятности – поступать нерационально. После принятия нерациональных решений или совершения глупых поступков, человек обычно испытывает чувство вины и сожаления (хотя есть настолько глупые люди, и настолько подверженные самообману, что после совершения иррациональных поступков, будут убеждать себя и других, что поступили совершенно правильно, и по другому поступить просто не могли).

Это несколько упрощенное понимание термина «рациональность». Рациональность не обязательно связана с эмоциональностью, вернее – с отсутствием эмоциональности. Рационально мыслящий человек может быть достаточно эмоционален, чтобы полноценно радоваться жизни (хотя излишне эмоционального человека вряд ли можно назвать рациональным).

Главный принцип рациональности – взвешенность. Рациональный человек подумает, прежде чем что то сделает – чем он готов жертвовать (деньгами, временем, отношениями, репутацией, здоровьем, комфортом, свободой, чистой совестью, действительно важными для него принципами) ради того, чтобы это сделать (сказать, написать). Особенно это касается ключевых жизненных ситуаций, которые могут коренным образом повлиять на дальнейшую жизнь.

Приоритетом у рационально мыслящего человека являются такое душевное состояние, при котором чтобы есть возможность дышать свободной грудью, чтобы ничего не давило в области солнечного сплетения, чтобы кошки на душе не

скребли, комфортная не гнетущая атмосфера. Одним словом – приоритетом является возможность полноценно радоваться жизни.

Следовательно, признаком рационально думающего человека является привычка задавать себе вопрос: «Почему это надо делать (не делать)? Для чего? С какой смыслом вести себя именно так в данной ситуации? Целесообразно ли такое поведение? Какая выгода от этого? Что нужно делать, чтобы не ухудшить ситуацию (не причинить вред себе или другим)»? Если человек себе такие вопросы задает, то как правило, у него хватает интеллекта, для того, что найти на них правильные ответы. А если не задает таких вопросов, то скорее всего такой человек ведет себя почти всегда автоматически. Включает свой интеллект только когда для этого дается установка со стороны других, и как следствие, часто не понимает смысла того, что сам говорит или пишет, и не пытается вникнуть в то, что ему объясняют другие.

Это и есть главный тезис этого тренинга: **ВЫРАБАТЫВАЙТЕ ПРИВЫЧКУ ЗАДАВАТЬ УМЕСТНЫЕ ВОПРОСЫ В КАЖДОЙ СИТУАЦИИ, ОСОБЕННО В ТОЙ, КОТОРАЯ МОЖЕТ РЕЗКО ИЗМЕНИТЬ ВСЮ ВАШУ ДАЛЬНЕЙШУЮ ЖИЗНЬ В ХУДШУЮ ИЛИ ЛУЧШУЮ СТОРОНУ.** Как вырабатывать эту привычку? Лучше всего – с [индивидуальным коучем](#).

Считается, что человек действует рационально, если получает оптимальное соотношение получаемого блага и затрат. Оптимальный – (от лат. optimus) – наилучший, наиболее соответствующий определенным условиям и задач. Таким образом, рациональность подразумевает максимальное достижения целей наилучшим способом. Но это не совсем правильно. Взвешенные решения, вовсе не обязательно приводят к наилучшим результатам с точки зрения эффективности. Тем не менее, термин «рациональное мышление», по сути, является синонимом термину «эффективное мышление». В толковом словаре

термин «эффективный» означает – приводящий к нужным результатам. [8] Но тут нужно учитывать, что нужные результаты могут достигаться как посредством правильных рациональных действий, так и не вполне рациональных. То есть можно рискнуть, нарушив закон, и получить нужный оптимальный результат с минимальными затратами. Но рациональность (от лат. *ratio* – разум) – это термин означающий разумность, осмысленность. А риск – далеко не всегда бывает разумным и оправданным. Склонность неоправданно рисовать – это черта, относящаяся к иррациональности, это непродуманность действий, недальновидность, импульсивность, неоправданная самонадеянность и безрассудность.

- *Кстати, неверно говорить, что женщины менее рациональные, чем мужчины, поскольку женщины более эмоциональны. Вот наглядный пример. Мужчина и женщина едут на машине. Горючее на исходе, даже начинает гореть сигнальная лампочка. Один из них предлагает остановиться и заправиться на ближайшей бензоколонке, но другой настаивает на том, чтобы продолжить путь и доехать до следующей колонки, потому что там меньше очереди и горючее дешевле. Кто из двоих более расположен к риску? По мнению заправщиков (их специально опрашивали ради исследования) на бензоколонках, мужчины склонны вести свои машины на пределе, пока не кончится бензин, а женщины от этого сильно нервничают и предпочитают не рисковать. То есть поведение женщин можно назвать более рациональным, поскольку они менее склонны рисковать. Это подтверждают и данные статистики: в местах лишения свободы в РФ сейчас пребывает более 800 тыс. чел., среди них 90% – мужчины. Рациональных людей там почти нет, подающее большинство оказалось в тюрьме, поскольку имели иррациональные установки и совершали иррациональные*

действия. Кстати, тюрьма не способствует развитию рациональности, поскольку, пройдя там соответствующую «школу», значительная часть освобожденных из мест заключения вскоре совершает новое преступление. Больше половины преступлений совершены лицами, ранее совершавшими преступления. Их удельный вес составляет 56,3%.

Кейт Станович пишет, что мыслить рационально – значит ставить выполнимые цели, предпринимать необходимые шаги с учетом этих целей, а также – иметь реалистичные убеждения (согласующиеся с реальностью).[18]

Под реалистичными убеждениями, согласующиеся с реальностью следует понимать чёткие представления, как поступить. Человек, имеющий четкие убеждения, не пойдёт на уступки собственным принципам в угоду чужому мнению.

- *Только вот не всегда можно понять – когда убеждения согласуются с реальностью, а когда – нет.*

Рациональным человеком Кейт Станович называет того, кто достигает собственных целей в жизни, используя для этого оптимальные способы.

Но при этом, в качестве примера человека с нерациональным мышлением приводит Джорджа Буша-мл. Однако, нельзя сказать, что Буш был не способен ставить выполнимые цели и предпринимать необходимые шаги с учетом этих целей и собственных убеждений.

- *Убеждения Буша имели под собой вполне реалистическую основу, и Бушу удалось два раз стать президентом США. По факту, Джордж Буш достиг главных целей в жизни (как, впрочем и многие другие не вполне рациональные люди). То есть, нельзя судить о рациональности мышления человека по такому критерию как достижение целей и наличие реалистических убеждений. Тем более, что зачастую трудно судить –*

насколько оптимальным способом достигнута та или иная цель. Да, рациональным людям, при прочих равных условиях, легче достичь собственных целей в жизни, поскольку они не будут совершать серьезных ошибок (которые могут совершить люди, у которых не вполне рациональное мышление), препятствующих достижению цели. Но и нерациональные люди тоже могут достигать собственных целей в жизни, используя для этого более менее оптимальные способы.

В «Большом толковом социологическом словаре» [1] рациональность понимается как эффективная деятельность по достижению поставленных целей, то есть деятельность рациональна, если она соответствует намерениям и приближает к целям. Это не совсем правильная формулировка понятия «рациональность». Ведь получается, что важно лишь эффективно достигать цели. При том не учитывается тот факт, что сами цели могут быть иррациональны, и их достигать – нецелесообразно. Но если цель выбрана не правильно (цель – ложная, или, как говорят психологи, – «неэкологичная»), то о какой о рациональности тогда можно говорить?

Поэтому будем считать, что рациональность мышления (как и эффективность мышления) – это способность не делать ошибок в мыслях и действиях. И эта способность помогает достигать разумные цели оптимальным способом.

Тесты на измерение качества мышления и их сравнение с тестами IQ

До недавнего времени проблема заключалась в том, что Кейт И. Станович (крупнейший специалист в области психологии, профессор с мировым именем) и его коллеги по прикладной психологии в университете Торонто, пока не смогли придумать достаточного количества стандартизированных тестов на определение

коэффициента рациональности. ([Вы можете посмотреть видеоролик с докладом о книге Кейта Становича «Рациональное мышление»](#)). Там вкратце изложены основные тезисы книги Кейта Становича).

В обычных тестах на измерение интеллекта дается алгоритм – как надо решить конкретную задачу. В тестах на эффективность мышления человек должен мыслить нешаблонно, поскольку это совсем другие тесты – это тесты на определение смысла. Трудно составить представление разницу между этими тестами, пока Вы их не пройдете, то есть разницу легче всего показать на конкретных примерах тестов. Тестов на определение IQ очень много, и Вы наверняка уж имеете представления. А вот тестов на определение степени рациональности – очень мало. Вот например:

- *Есть четыре прямоугольника – лежащие на столе карты. На каждой карте с одной стороны написана цифра, а на другой – буква.*

Правило таково: если на карте написана гласная, значит, на обороте у нее четное число. Две карты лежат вверх буквой, а две – в верх цифрой.

Ваша задача заключается в том, чтобы догадаться, какую карту или карты следует перевернуть, чтобы выяснить, соответствует ли правило действительности. Так что же вы перевернете? На картах, которые лежат перед вами, написано: К, А, 8 и 5.

Правило, которое нужно подтвердить или опровергнуть, звучит так: если на карте написана гласная, значит, на оборотной стороне у нее четное число.

- *На озере растут кувшинки. Покрываемая ими площадь каждый день удваивается. Если кувшинки полностью покрывают озеро за 48 дней, то сколько дней потребуется для того, чтобы они заняли его наполовину? 24 дня или 47 дней?*

- Допустим, что вирус XYZ вызывает серьезное заболевание, которому подвержен 1 человек из 1000. Допустим также, что существует анализ, который всегда верно указывает на человека, который является носителем вируса XYZ. И наконец, допустим, что в 5 процентах случаев анализ дает ложноположительный результат. Это значит, что в пяти процентах случаев анализ ошибочно указывает, что человек является носителем вируса XYZ, при том что на самом деле вирус у этого человека отсутствует. Мы берем случайно выбранного человека, проводим анализ и получаем положительный результат (человек является носителем вируса XYZ). Какова вероятность (в процентах, от 0 до 100) того, что человек действительно является носителем вируса, при условии, что у нас отсутствуют какие-либо сведения о его жизни и клинический анамнез? Если Вы думаете, что задача сформулирована некорректно, то обоснуйте это.
- Мячик и бейсбольная бита вместе стоят 1 доллар и 10 центов. Бита стоит на доллар дороже мячика. Сколько стоит мячик?
- Все розы – цветы. Некоторые цветы быстро вянут. Следовательно, некоторые розы быстро вянут. Обоснуйте свое решение.
- Джек смотрит на Анну, а Анна смотрит на Джорджа. Джек женат, Джордж – холостяк. Можно ли утверждать, что тот, кто состоит в браке, смотрит на того, кто в браке не состоит?
а) Да; б) Нет; в) Невозможно определить. Выберите один из ответов (а, б или в).
- Линде 31 год, она не замужем, откровенная и очень умная. В университете изучала философию. Будучи студенткой, она уделяла много внимания вопросам дискриминации и социальной справедливости, а также участвовала в демонстрациях против использования ядерного оружия.

Какой из вариантов вероятнее?

Линда – кассир.

Линда – кассир в банке и активистка феминистского движения.

Этот тренинг как и раз решает данную проблему стандартизированных тестов, поскольку уже есть ноу-хау, позволяющее создавать (и уж создано) достаточное количество интересных и объективных тестов для определения качества мышления, а главное – созданы специальные кейсы для развития качественного мышления.

В настоящее время разработаны ноу-хау, позволяющие очень точно определять уровень развития когнитивной составляющей мышления.

Улучшение качества мышления (коэффициент рациональности) можно объективно измерить специальными кейсами – текстовыми и видеокейсами. Разумеется, что тесты IQ, не имеют никакого отношения к определению рациональности. Если человек на этих тестах покажет максимальный (или близкий к максимальному) результат, то у него очень качественное рациональное мышление. У кого очень низкий результат – у того бракованное мышление.

Кроме тестов, можно судить о степени рациональности, анализируя тексты и поступки того или иного человека. Так Кейт Станович, анализируя тексты выступления и поступки Джорджа Буша-мл., поставил диагноз «дисрационализм». Этот термин означает неспособность мыслить и вести себя рационально, невзирая на наличие адекватного интеллекта (некоторые обладатели весьма высокого IQ могут демонстрировать почти полное отсутствие способности мыслить рационально). А у экс-президента Буша результат по шкале IQ – выше среднего (120 пунктов). Этот результат Буш показывал на вступительных экзаменах в разные колледжи и на тестировании в Вооруженных силах. То есть, анализ текстов Буша и стиль принятия решений Буша выявил явные когнитивные

проблемы в мышлении Буша, несмотря на то, у него достаточно высокий показатель интеллекта по IQ-тестам.

Наличие нормального интеллекта – это необходимое, но недостаточное условие рационального мышления. Есть тупые примитивные люди (с очень низким IQ), которые в принципе не способны мыслить рационально. Но в то же время есть очень много высокоинтеллектуальных людей, которые систематически демонстрируют неспособность к рациональному поведению.

И нет ничего удивительного в том, что дисрационализму подвержены высокоинтеллектуальные люди, поскольку в стандартных IQ-тестах нет вопросов для оценки рационального мышления. Для оценки рациональности и умения вникать в суть нужны другие тесты. Они существуют и Вы можете их пройти.

Таким образом, о рациональности или отсутствии рациональности того или иного человека можно судить по результатам специального теста, либо путем анализа суждений и поступков данного человека. Например, можно легко сделать вывод об уровне рациональности Анатолия Вассермана, которого некоторые СМИ называют самым умным человеком в мире.

Проблема только в том, что почти никто добровольно хочет проходить диагностику качества мышления. С одной стороны это правильно. Зачем рисковать и ставить под сомнение свой ум? И подавляющее большинство людей очень сомневаются, что получат удовлетворительный результат на объективной диагностике качества мышления, даже те, у кого IQ больше 150. Они отказываются проходить диагностику своего ума, поскольку предпочитают находиться в иллюзиях по поводу качества своего мышления.

Парадоксальная ситуация получается – люди считают себя умными, но при этом сами подсознательно сомневаются в качестве своего ума. А с какой стати бояться тем, кто действительно уверен, что он умный? Боятся те кто знает, что если факты будут свидетельствовать об обратном, то это вызовет у них

когнитивный диссонанс и будет болезненно для самолюбия. Поэтому лучше пребывать в иллюзиях по поводу качества своего ума и не проходить объективную диагностику своего ума.

Вот, например, Анатолий Вассерман ответил, что он и так знает, что он умный. Тогда я ему написал: «Признайтесь, что если бы вдруг оказалось, что по факту Вы показали бы плохие результаты, то Вы бы расстроились?». Он не стал лукавить, а ответил, что да, расстроился бы. Честный человек – он фактически признался в том, что он боится проходить диагностику ума, поскольку боится узнать правду о себе.

Кстати, диагностику ума проходили ведущие специалисты по постановке мышления – Н.И.Козлов и К.П.Шереметьев.

[Н.И.Козлов](#) – доктор психологических наук, профессор Университета практической психологии, автор тренингов развивающих мышление – «Логический анализ текста» и «Искусство написания книг».

[К.П. Шереметьев](#) – эксперт №1 по развитию интеллекта, учёный, кандидат технических наук, гранд доктор философии в области психологии, 25 лет посвятил изучению законов работы человеческого разума.

Они не побоялись проходить видеокейсы – потому что у них не настолько болезненное самолюбие, как у большинства людей.

Другим, считающим себя умными, уязвимое самолюбие не позволяет пройти объективные тесты на умение вникать в суть. Хотя эти видеокейсы не занудливые, а очень интересные.

Следует честно признать, что большинство тех, кто всё таки проходил диагностику качественного мышления, наверняка остались недовольны своими результатами. Умение вникать в суть оказалось их слабым местом.

Но до тех пор, пока Вы не выявите свои слабые места, Вы не сможете их развивать и усиливать. И даже если Ваша самооценка вначале понизится из-за

неудовлетворительного показателя Вашего качества мышления, Вы быстро восстановите свою самооценку, в процессе тренировок и отработки соответствующего навыка. После чего наличие качественного мышления будет основанием для истинного самоуважения. А вот у тех, кто боятся проходить диагностику качества мышления – нет настоящего самоуважения, а есть комплексы, которые защищают самооценку человека при помощи механизмов психологической защиты. При этом многие пишут, что занимаются саморазвитием. А личностное саморазвитие как раз и начинается с отказа от самообмана и пребывания в иллюзиях. Впрочем, удивляться ничему не приходится – такого природа человека, обусловленная наличием такого феномена как когнитивный диссонанс.

Составляющие эффективного мышления

Вообще, эффективное мышление нужно для правильного восприятия и обработки информации. При восприятии и обработке информации можно просто делать какие то выводы, не влияющие на жизнь и карьеру человека, а можно анализировать эту информацию и использовать эффективное мышление для принятия жизненно важных или производственных решений, которые наилучшим образом приведут к нужным результатам.

Могут ли поверхностно мыслящие люди (условно назовём их глупыми) действовать эффективно? Да, конечно. В Толковом словаре Ефремовой и других словарях термин «эффективный» означает – приводящий к нужным результатам; действенный. И если думать (или вообще не думать) и действовать по правильному проверенному шаблону, то и результат этих действий будет эффективным. Например, если сотрудник действует чётко по должностной

инструкции, то его действия будут эффективными – независимо от того – толковый сотрудник или бестолковый.

Все мы эффективны в той или иной деятельности. Обычные люди каждый день по правильно выработанному шаблону принимают простейшие решения и совершают простейшие рациональные действия (чистят по утрам зубы, не переходят дорогу на красный свет и пр.).

То есть, все очень часто делают правильные действия (пусть и неважные, повседневные), в основном – в автоматическом режиме, не осознавая этого. Но в тоже время в автоматическом режиме, не думая, люди делают и глупые ошибочные действия.

Обычно человек живет настоящим моментом, полностью поглощенный ситуацией, которая происходит здесь и теперь (это и означает недостаточное осознание смысла ситуации и текущего момента, и как правило – автоматичность реагирования то есть недостаточно продуманное импульсивное мышление и поведение – не то, которое следует называть «эффективным» или «рациональным» мышлением). Как правило, такое поведение, свойственное подавляющему большинству людей, не создает им слишком сильных проблем, поскольку они действуют по правильному шаблону.

Но если этого шаблона нет, а ситуация требует умственного напряжения и качественного мышления думать, то тут сразу будет видно различие между толковыми (рациональными) людьми и бестолковыми (глупыми), которые сами не понимают смысла того, что говорят или делают.

Но кроме правильных шаблонов мышления, эффективно достигать нужный результат, существуют и неправильные шаблоны (верования, установки, убеждения, стереотипы), которые не позволяют эффективно и качественно думать. Эти иррациональные установки, пагубно влияют на текущее состояние и препятствуют улучшению их качества жизни в будущем. Это одна из причин

того, что высокоинтеллектуальные люди в некоторых ситуациях не способны на правильное эффективное мышление и допускают непростительны ошибки в ключевых жизненных ситуациях.

Чтобы считаться эффективно думающим рациональным человеком, не достаточно иметь высокий интеллект, необходимо иметь ещё две гармоничные составляющие компоненты (мировоззренческую и когнитивную), которые присущи по-настоящему умному человеку.

Мировоззренческий компонент, присущий человеку с эффективным мышлением

В своём мировоззрении (в своих убеждениях и верованиях) человек с эффективным мышлением не должен иметь иррациональных принципов и установок. [Пройдите тест диагностики иррациональных установок](#) и убедитесь, что у Вас их нет.

А что делать, если они есть? Нужно от них избавляться, поскольку, если Вы имеете когнитивные искажения, приводящего к иррациональным мыслям и поступкам», то это проявляется в:

- ухудшении качества жизни;
- ухудшении эмоционального самочувствия;
- ухудшении межличностных отношений.

Нерациональность, как правило, проявляется в выборе супруга и в межличностных отношениях. Если бы люди были более рациональны (умели бы адекватно реагировать и вести себя в семье), то не было бы такого процента разводов, поскольку в неумении строить отношения и заключается одна из основных причин разводов.

Что касается ухудшении эмоционального самочувствия – иррациональные верования и когнитивные искажения вредны и тем, что мысли напрямую связаны с эмоциями. От мыслей человека зависит его эмоциональное состояние. Поэтому следует избавляться от иррациональных убеждений негативно влияющих на эмоциональное самочувствие человека.

Люди часто говорят: «Я чувствовал себя так плохо (я был так зол, так расстроен, так беспокоился), что не мог мыслить разумно». Но первопричина в том, что эти люди были не в состоянии трезво подойти к оценке ситуации, а уж вследствие этого у них развились и углубились чувства вины, гнева, страха. [22, с. 13].

Представители когнитивной психотерапии отмечают наиболее типичные ошибки в мышлении (когнитивные искажения):

1. Мышление по типу «все или ничего».
2. Предсказывание негативного будущего.
3. Долженствования – жесткие требования к себе, окружающим и к миру (событиям).
4. Катастрофизация, или драматизация, преувеличение негативных последствий произошедшего, а также преувеличение негативного градуса самого события.
5. Низкая толерантность к фрустрации, выражающаяся в мыслях: «Я не перенесу этого», «Это невыносимо», «Я не могу этого терпеть», «Мое терпение закончилось».

Помимо того, что иррациональные мысли являются причиной таких симптомов как тревога, депрессия, раздражительность, так они ещё и сильно мешают жить, поскольку снижают эффективность в работе и в других сферах жизни.

Чтобы человек был более приспособлен к миру, ему обязательно нужны убеждения, которые максимально точно, без иллюзий отражают мир – правильные реалистичные убеждения. Вот пример неправильных реалистичных убеждений, ухудшающих качество жизни, и не помогающих выбирать адекватные цели.

- *Наблюдая обеспеченную жизнь бизнесменов, высших чиновников, торговцев и т.д., посещающих недоступные для них кафе, клубы, рестораны и сидящих за рулем иномарок, они испытывают чувство разочарования в жизни и протеста, которые подогреваются безудержной рекламой дорогих товаров, пропагандой жестокости, насилия, обмана, убийства на экранах телевизоров. Так стимулируется стремление части молодежи добыть деньги любыми, в т.ч. уголовно наказуемыми средствами – для выпивки и наркотиков. Эти же причины способствует вовлечению подростков, молодежи и криминальные группировки, девушек и молодых женщин в проституцию.*

Почему молодежь имеет такие неправильные убеждений? Потому что не видят (и не хотят видеть) альтернатив.

- *Кстати, не только молодежь имеет такие неправильные иррациональные убеждения. Например, одной из причин, почему люди с высоким достатком совершают самоубийство, является их стремление «быть не хуже Джонсонов». Об этом свидетельствуют данные последнего доклада Федерального резерва Сан-Франциско.*

Авторы исследования пришли к таким выводам после того, как проанализировали материалы двух независимых баз данных. Выяснилось следующее: из двух людей с одинаковыми доходами, живущими в разных округах, более склонен к суициду живущий в округе с более высоким средним уровнем доходов. Причем, такая вероятность выше на 4,5%.

Авторы исследования указывают на данные, свидетельствующие о том, что, в общем, снижению вероятности самоубийств способствуют более высокие доходы. Например, человек с семейным совокупным доходом менее 10 тысяч долларов в месяц на 50% более склонен к совершению самоубийства, чем человек с доходом более 60 тысяч долларов.

Однако, если рассматривать людей с низкими доходами, живущими в богатых районах, наблюдается совершенно иная тенденция. Согласно результатам исследования, вероятность совершения ими самоубийства больше, чем у людей равных им по доходам, но живущих в районах победнее. Авторы исследования называют это явление «поведенческой реакцией на неутешительные результаты сравнения людей по доходам».

При этом, среди безработных вероятность самоубийств на 72% выше, чем среди работающего населения.

При этом считается, что создание условий для счастья требует критической суммы ежегодного дохода в \$75 тысяч. То есть доход выше этой отметки не оказывает положительного эффекта и не делает человека более счастливым, но при падении дохода ниже этой отметки ощущение счастья падает с каждым долларом.

Но бывают и исключения.

- *Например, многие индусы считают себя очень счастливыми, имея \$7000 в года.*

Однако, чтобы понять, что деньги – это не главное в жизни и успех вовсе не обязательно измерять деньгами, уместно привести притчу про рыбака и топ-менеджера:

- *«Как-то раз один влиятельный руководитель компании решил уехать в отпуск – впервые за пятнадцать лет. Гуляя по пирсу в небольшой деревушке, он заметил подплывшего к причалу рыбака. Пока тот*

привязывал лодку, руководитель обратил внимание, какой у него хороший улов.

– Сколько вам понадобилось времени, чтобы поймать столько рыбы? – спросил руководитель.

– Немного, – ответил рыбак.

– А почему же вы не остались в море подольше, чтобы поймать еще?

– Мне хватит этого, чтобы прокормить семью.

– А что вы делаете в свое свободное время?

Рыбак ответил так:

– Я долго сплю, затем выхожу в море на несколько часов, вернувшись, играю с детьми, отдыхаю после обеда. А каждый вечер с друзьями пью вино и играю на гитаре.

Руководитель был поражен:

– Я получил степень MBA в Гарварде и могу вам помочь. Вам следует тратить на ловлю рыбы больше времени. Так вы заработаете денег на большую лодку. Большая лодка даст вам возможность ловить еще больше рыбы, и вы сможете купить несколько лодок. Со временем у вас может появиться целая флотилия. Кроме того, вы можете продавать рыбу не через посредников, а напрямую потребителям, что увеличит ваш доход. Со временем вы сможете открыть завод по переработке рыбы. Разумеется, тогда вам придется распрощаться с деревней и отправиться в город, чтобы управлять своим предприятием.

Рыбак немного помолчал, а затем спросил:

– И сколько времени это может занять?

– Пятнадцать-двадцать лет. Максимум двадцать пять.

– А что потом?

Руководитель рассмеялся:

– Это самое интересное. Когда наступит подходящее время, вы сможете превратить компанию в публичную, то есть продать ее акции на открытом рынке. Вы заработаете миллионы.

– Миллионы? А что потом?

Руководитель немного помолчал.

– Вы можете уволиться с работы, много спать, немного ловить рыбу, играть с детьми, отдыхать после обеда, а вечерами выходить в деревню, пить вино и играть на гитаре со своими друзьями...

Не договорив фразы, руководитель помрачнел и быстро распрощался с рыбаком. Сразу же после возвращения из отпуска он подал в отставку».

Суть притчи в том, что деньги – это не самоцель. Деньги – это инструмент, полезность которого зависит от ваших намерений.

По принятым сейчас стандартам люди (подавляющее большинство) стремятся почувствовать свою значимость, посредством самоутверждения за счет других и за счет игры в «успешного человека» (успешного – в финансовом плане, и не так важно: какими средствами он к успеху пришел – наворовал или своим талантом заработал), а не за счет своих личностных достижений. То есть все измеряют успешность внешними факторами и никто не измеряет успешность внутренними факторами. Если ты не достиг определенного уровня по внешним показателям (деньги, количество собственности, карьера, слава, власть), то ты – лузер. Это нерациональные убеждения (установки), потому что во внимание не принимается тот факт, что при этом человек может ощущать себя очень удовлетворенным (гораздо более удовлетворенным, нежели те, кто оценивает его как лузера). Факт в том, что человек, осознавший свою жизненную миссию и живущий в соответствии со своей жизненной миссией, чувствует долговременную удовлетворенность жизнью. И если человек действительно

психологически зрел, то его вообще эти вопросы не волнуют – имею ввиду оценку его успешности окружающими.

И напротив, те кто выглядит очень успешным в глазах социума и много чего достиг по мнению обывателей, могут испытывать депрессии и чувство неудовлетворенности жизнью, если они при этом не осознали свою жизненную миссию и не живут в соответствии со своей жизненной миссией.

Для того чтобы вы чувствовали себя успешным в сфере каких-либо ваших личных достижений, ваш бизнес вовсе не должен приносить миллионы или долларов. Если вы можете позволить себе затрачивать достаточно много времени для ваших увлечений и любимых дел, приносящих вам душевный комфорт и удовлетворение, то это уже отличный результат – вне зависимости от того, какой именно объем дохода вы получаете.[11] На эту тему рекомендую посмотреть полезное видео под названием [«Если ты такой умный»](#).

С точки зрения рациональности, важно не количество денег, а работа или бизнес-проект, приносящее моральное удовлетворение и возможность зарабатывать прибыль, достаточную для оплаты аренды, коммунальных платежей и покупки недорогих продуктов питания.

Достаточность – это субъективное понятие. Решение о том, как долго следует продолжать заниматься данным делом, зависит только от вас. Если ваши финансовые запросы скромны, то для продолжения работы вам не нужно большого дохода.

- *Например, вы обнаружили, что, проводя время с близкими друзьями и членами семьи, вы чувствуете себя счастливым. Следовательно, вы будете стараться бывать с ними как можно чаще. Если вы хотите покоя, а ваша работа постоянно вводит вас в стресс, – ясно, что нужно что-то менять, поскольку то, что вы делаете, не приводит к нужным результатам. Джош Кауфман считает, что «быть успешным» – это*

«работать над тем, что мне нравится, с людьми, которые мне нравятся» и «зарабатывать достаточно, чтобы не чувствовать себя стесненно». То же самое касается и понятия «счастье». Это состояние на когда вы проводите много времени с приятными людьми, «чувствуете себя спокойно и свободно».[11]

Вот список рациональных вопросов из книги «Сам себе MBA», отвечая на которые можно изменить свою жизнь и работу к лучшему [11]:

- – *Какие мои достижения заставили бы меня по-настоящему обрадоваться?*
- *Четко ли определены мои приоритеты и ценности?*
- *Способен ли я признавать и исправлять свои недостатки и ограничения?*
- *Задаю ли я себе достаточное количество вопросов, помогающих разобратся в себе?*
- *Что мне нравится больше всего?*
- *Что удается мне лучше всего?*
- *Каким образом мне комфортнее всего работать и общаться с другими?*
- *Что в настоящее время мешает мне двигаться вперед?*
- *Что мне на самом деле нужно, чтобы стать счастливым и удовлетворенным собой?*
- *Каким образом я понимаю «успех»?*
- *Насколько часто я сравниваю себя с тем, как воспринимают меня другие?*
- *Так ли я живу, как хотел бы жить?*

- *Если бы я мог владеть всего сотней вещей, то что бы это были за вещи?*
- *Способен ли я различать необходимость и роскошь?*
- *За что я благодарен своей жизни и работе?*
- *Какую цену я готов заплатить, если для достижения моих целей придется серьезно рисковать?*

Николай Амосов писал:

- *«Зачем человеку мировоззрение? Чтобы понять мир, себя и, может быть, немного прибавить счастья, управляя своими мыслями».*

Каждую ситуацию, каждое событие и жизнь в целом человек пропускает сквозь призму своего мировоззрения. Каждый человек рассматривает факты через свои собственные очки, называемые «мировоззрением».

- *Мировоззрение влияет на стиль жизни.*

Конечно же, многие имеют фрагментарные представления о жизни, но у них нет чёткой системы мировоззрения. Их мировоззрение включает в себя набор представлений, а по сути – предрассудков, предубеждений и всяких прочих заморочек, о себе и об окружающем мире. Дело в том, что каждый человек воспринимает, понимает и реагирует в зависимости от степени своего развития и от имеющейся в наличии установки.

- *По другому – готовности реагировать определённым образом на определённую ситуацию. Хотя это не означает, что человек всегда на все ситуации реагирует определённым шаблоном.*

Поэтому одну и ту же ситуацию каждый видит по-своему и ведёт себя исходя из уровня своей интеллектуальной, эмоциональной, духовной эволюции и развитости силы воли.

Когда у человека возрастает личностная зрелость, у него, соответственно, меняется мировоззрение.

- *Благодаря своему мировоззрению человек смотрит на жизнь иначе, нежели другие.*

Человек будет смотреть на жизнь и на те или иные жизненные ситуации иначе, нежели смотрит сейчас, в случае, если у него изменится мировоззрение.

По каким признакам можно узнать, что у человека изменилось мировоззрение?

Признаки такие – если человек стал понимать:

- что не обязательно реагировать на какую-либо стандартную для него ситуацию так, как он реагировал на неё до сих пор;
- что можно воспринимать ситуацию и реагировать на неё по-другому, не стандартно, например, менее серьёзно.

- *А точнее будет сказать, что надо не просто понимать это, а пережить, ощутить физически факт того, что до сих пор реакции были неосознанными, автоматическими.*

И, как следствие, меняется поведение, манеры, мимика, речь, интонации.

Вследствие чего может изменяться мировоззрение?

1. По воле самого человека. Вследствие того, что человек захотел изменить свой стиль жизни и целенаправленно стал работать над своим мировоззрением. Мотивом здесь, как правило, является желание иметь основание для самоуважения. Это желание приходит тогда, когда человек достигает такого уровня личностной зрелости, что уже не может и не хочет заниматься самообманом.

2. По воле обстоятельств. Вследствие того, что в силу обрушившихся на него фактов он вынужден будет признать ошибочность некоторых своих взглядов и воззрений.

Человек также может отказаться от иллюзий и заблуждений, если они приносят вред его жизни. Каждый поступает так, как ему кажется лучше.

В подавляющем большинстве случаев, что бы человек ни совершал, он при этом чувствует себя правым.

- *То есть имеет «рациональное» (на его взгляд) оправдание почти всем своим поступкам.*

Но если человек понимает, что ему только казалось, что он поступает как лучше, а, на самом деле, лучше было бы сделать по другому, то у него происходит переоценка жизненных ценностей.

- *То есть меняется мировоззрение.*

Для этого, опять-таки, нужна готовность это понять, нужна готовность отказаться от продолжения заниматься самообманом, а эта готовность есть далеко не у всех.

Рациональный человек должен обладать целостной системой мировоззрения. Что значит обладать целостной системой мировоззрения?

Обладать целостной системой мировоззрения – это значит иметь правильные (неискажённые) знания о жизни и уметь объяснять (то есть понимать) жизненные закономерности.

Как отличить правильные знания о жизни от заблуждений?

Критерий истины – практика использования этих знаний. Если человек будет руководствоваться в жизни правильными знаниями, то он никогда не создаст себе искусственных проблем. Кто идёт по жизни ведомый заблуждениями и иллюзиями, тот вряд ли сможет реально улучшить свою жизнь.

- *Но это в том случае, когда человеку живётся плохо. А ведь частенько бывает и так, что человек, занимаясь самообманом и находясь в иллюзиях, чувствует себя очень даже неплохо. Так что, с другой стороны, от пребывания в иллюзиях тоже есть своя выгода, причём*

иногда – огромнейшая. Если бы иллюзии частенько не разбивались об реальность. И тогда возникает фрустрация и когнитивный диссонанс.

Каким образом можно судить о наличии у человека целостной системой мировоззрения и чем оно отличается от простого набора представлений о жизни?

Критерия такие:

1. Насколько хорошо этот человек знает самого себя, то есть насколько хорошо он учитывает в иерархии своих жизненных ценностей свои индивидуальные особенности.

- *Насколько правильно расставлены приоритеты на шкале его жизненных ценностей*

2. Насколько успешно этот человек умеет рефлексировать и объяснять как собственные мотивы, так и мотивы других.

3. Насколько эффективно этот человек умеет думать и разбираться в оценке ситуаций, определять её истинный смысл. А для этого нужно не только знать законы жизни, но и уметь их творчески применять.

- *Здесь уместна такая аналогия: для того, чтобы хорошо играть в шахматы необходимо не только знать цель и правила игры, нужно ещё уметь думать, уметь «просчитывать» ходы.*

Функция думанья состоит в том, чтобы достигать цели наилучшим образом. То есть, правильно думать – значит находить наилучшую программу достижения цели, выбирая из всех альтернативных действий наиболее целесообразную стратегию поведения. Благодаря наличию целостного мировоззрения, человек имеет возможность легко понимать смысл ситуации и ситуативных циклов и предотвращать жизненные ошибки.

- *Под жизненными ошибками подразумеваются неправильные выборы в ключевых ситуациях.*

Могут ли те, кто пройдет этот тренинг, смело начинать новую жизнь? Да, они будут иметь для этого все основания больше не наступать на одни и те же грабли.

Хорошая новость в том, что любую проблему, любую ситуацию, в которой человек испытывает дискомфорт, можно разложить по полочкам и найти ту самую иррациональную схему, которая вызывает неприятные ощущения (тревога, страх, вегетативные проявления и т.д.) и нарушает взаимоотношения с окружающим миром. Изменив мышление, человек получает возможность управлять эмоциями, тем самым избавляясь от их власти. Каковы наши мысли – таковы и эмоции.

Это сделать легко и дешево на сайте [Эксперт-онлайн](#). Всего за 600 руб. несколько экспертов – психологов и психотерапевтов которые выявят ваши иррациональные установки и дадут советы как от них избавляться, если вы подробно опишите Ваши проблемы. Вы выберете самый лучший ответ и автор ответа получит 600 руб.

Для того, чтобы человек начал избавляться от иррациональных убеждений, создающих проблемы, он должен встать на путь самоактуализации.

По определению А.Маслоу в [статье «Critique of Self-Actualisation» \(1959\)](#): «самоактуализацию можно было бы определить как такое развитие личности, которое освобождает человека от дефицита проблем роста и от невротических (или инфантильных, или воображаемых, или «ненужных», или «ненастоящих») проблем жизни. То есть самоактуализация – это движение ненастоящих проблем к настоящим проблемам».

- *Рациональный человек очень хорошо умеет отделать настоящие жизненные проблемы от невротических. Фактически очень мало*

разницы между самоатуализированным и рациональным человеком с качественным мышлением.

Следующие вопросы и цели помогают более рациональному самоконтролю и управлению эмоциями:

- Почему я чувствую это?
- Что вызвало эту реакцию?
- Что произошло?
- Затронули ли действия других мою чувствительную струнку?
- Что я хочу изменить?

Ваши эмоции говорят Вам о том, что вы хотите и чего Вы не хотите. Используйте их для внесения перемен в Вашу жизнь.

Каких перемен вы хотите? К сожалению, люди часто злоупотребляют эмоциями для того, чтобы доказать, что виноваты не они, а другие и тратят свою энергию на бессмысленные обиды.

Что нужно для того, чтобы распрощаться с этим чувством? Иногда Вам нелегко расставаться с овладевшей вами эмоцией. Если Вы рассердились на Ивана, Вы можете продолжать сердиться на него; и если у Вас было с кем-то тяжелое столкновение, Вы можете затаить обиду. Затаённая обида приносит мало пользы. Что поможет Вам расстаться с ней? Быть может Вам просто нужно высказаться? Вы хотите получить извинение? Или увидеть, что другая сторона прилагает усилия для исправления ситуации?

Чья это проблема в конечном счете? Какая часть её принадлежит мне, а партнеру, собеседнику, родственнику?

Если хотите мыслить эффективно, то [13]:

- *Избегайте стремления наказать другую сторону и обвинять её в чем-то. Примите тот факт, что вы ответственны за ваши чувства. Если Вы намерены предпринять какие-то действия, проверьте, нет ли в них*

элементов мстительности. Возлагаете ли вы на кого-то вину за ваши чувства? Поступки людей есть их поступки, наши чувства по их поводу есть наши чувства. Есть тонкое, но существенное различие между «вы сердитесь на меня» и «когда вы поступаете так, я сержусь».

- Ставьте себе целью улучшение ситуации. Бурные эмоции указывают на необходимость перемен. Убедитесь в том, что ваши действия приведут к улучшению положения.
- Настройте себя на соответствующее выражение ваших чувств. Если что-то причиняет вам боль или сердит вас, вы имеете право сказать об этом (подавление чувств может поставить ваши отношения под угрозу). Следите, однако, за тем, как вы это делаете: сочли бы вы это за нападки на вас, если бы нечто подобное было сказано вам? Хорошо продуманное заявление о ваших чувствах незаменимо для выражения гнева и боли.
- Ставьте целью улучшения взаимоотношений и диалога. Люди не знают вас пока они не знают ваших чувств. Когда вы говорите с другим человеком о ваших отрицательных и положительных эмоциях, вы делитесь с ним чем-то чрезвычайно ценным – возможностью узнать вас ближе. Когда кто-то делится с вами своими чувствами, он предлагает вам такой же дар. Относитесь к нему бережно.
- Стремитесь к тому, чтобы избежать повторения подобной ситуации. Если кто-то не звонит, хотя обещал это сделать, вы можете испытывать чувство беспокойства или обиды. Правильное управление эмоциями означает также действия, предотвращающие повторение ситуации.

Когнитивный компонент, присущий эффективному мышлению

Когнитивный компонент подразумевает, что надо понимать смысл того, что Вы говорите, пишете или делаете. Соответственно, также надо понимать смысл того, что Вам объясняют или спрашивают.

- *Но тут проблема может заключаться вовсе не в Вас, а в том, кто пытается Вам что объяснить или спросить; возможно, спрашивающий или объясняющий и сам не понимает смысла того, что говорит – потому что у него каша в голове, или же объясняющий не понимает, что вы не готовы воспринимать тот материал, который он пытается до Вас донести. Тут одно из двух – либо материал действительно слишком сложный, абстрактный, и требует дополнительных знаний, либо Вы просто не хотите слушать и понимать то, что Вам объясняют или хотите понять, но тупите и не можете понять даже то, что вам наглядно объясняют на конкретных примерах.*
- *Например, такой тест: горело 7 свечей. Три погасло. Сколько свечей осталось? Задача элементарнейшая и имеет два правильных ответа. Чтобы правильно ответить, надо задать уточняющий вопрос. Но очень многие неправильно понимают формулировку вопроса и не задают уточняющего вопроса.*

Что касается конкретных примеров тупости отдельных персонажей, то их десятками можно наблюдать в любом комедийных фильме или сериале.

Понятно, что дети постоянно тупят, и это нормально. И взрослым с низким интеллектом тоже положено тупить.

- *Если посмотреть на тех, у кого интеллект ниже среднего, то увидим картину, зеркально отражающую описанную выше: примерно 14,5% людей имеют IQ между 80 и 90, 7% – от 70 до 80, а остальные –*

меньше 70. Людей, чей уровень интеллекта не достигает до 70 называют олигофренами. Как правило такая степень умственно отсталости – дебильность, обусловлена задержкой развития или органического поражения мозга плода. В рамках этой группы существует более тонкая градация с подразделениями на дебилов (IQ от 50 до 70), имбецилов (IQ от 25 до 50) и идиотов (IQ ниже 25). Считается, что дебилы могут освоить некоторые профессии и работать под чьим-то руководством. Имбециллы вынуждены жить в специальных интернатах, но могут элементарно себя обслуживать и избегать простейших видов опасности, тогда как идиоты неспособны даже на это.

Но бывают бестолковыми и люди, у которых с интеллектом всё в порядке.

- *Вы считаете, что Вы всегда принимаете разумные решения, ведь Вы – очень умный и имеете высокий IQ? По Вашему только люди с низким IQ ведут себя глупо? Вы заблуждаетесь. IQ-тесты не охватывают весь спектр умственных способностей человека. Они не в состоянии предсказать наш успех в этой жизни и ничего не скажут о нашей способности принимать верные решения в ситуации важного выбора. Но ведь именно правильные решения оказываются ключом к победе, основой самореализации и в конечном счете счастья? Высокий интеллект не является залогом мудрости и рационального мышления. Поэтому нужно измерять не только IQ, но и RQ (коэффициент рациональности – так называет его Кейт И. Станович). IQ измеряет интеллект, а RQ измеряет умение вникать в суть, толковость, ум.*

То есть Вы можете быть высокоинтеллектуальным человеком, но при этом – тупить точно также, также, как человек с низким IQ. Это объясняется недостаточной развитостью качества рационального мышления.

И тут возникает самый принципиальный вопрос – насколько человек может позволить себе тупить, чтобы считаться рационально мыслящим человеком? Где проходит грань между толковостью и бестолковостью?

Вот, например, Путин заявил в ходе [интервью](#) журналистке американского телеканала NBC Меган Келли:

- *«Вон Дмитрий Песков сидит напротив, мой пресс-секретарь, он несёт иногда такую «пургу», я смотрю по телевизору и думаю: чего он там рассказывает?»*

Тут ключевое слово – «иногда». Если бы Дмитрий Песков постоянно или часто нес бы «пургу», то тогда бы закономерно встал бы вопрос о его здравомыслии и рациональности. Такой вопрос постоянно возникал во время ответов Дженнифер Псаки – бывшего официального представителя Государственного департамента США и официального представителя президента США Барака Обамы.

На ежедневных пресс-конференциях, проводимых Госдепартаментом США, официального представителя ведомства Джен Псаки, [несла, например, такую пургу](#):

- *«Вы все хорошо знаете заместитель госсекретаря Викторию Нуланд и наверняка в курсе, что когда ей было 23 года, она 8 месяцев жила на борту русского судна и, возможно, узнала там определенную лексику». Псаки уточнили, что на борту русского рыболовецкого судна Виктория Нуланд узнала русскую ненормативную лексику. Но ведь Виктория Нуланд ругалась по-английски, не используя выражения на русском. «Ладно, это я пошутила», – сказала Псаки, и сама же посмеялась над своей глупой шуткой».*
- *«Если Белоруссия вторгнется на Украину, 6-й флот США будет немедленно переброшен к берегам Белоруссии».*

- *«Мы не признаем результаты референдума, который прошел в Донецке и Луганске. Были сообщения о выборных каруселях, заранее заполненных бюллетенях, о голосовании детей и голосовании за отсутствующих». На вопрос корреспондента Associated Press Мэтью Ли о том, что же такое «выборная карусель», Псаки призналась, что не знает, что это значит.*
- *На вопрос о требованиях России заплатить за газ, поставленный на Украину, и о том, что оплата поставленного товара – это основа нормальных товарно-денежных отношений, Джен высказала свою точку зрения: «Я понимаю, что они говорят. Но если учесть соглашения, которые заключались между странами в прошлом, и то, что происходит сейчас, очевидно, что это уже не просто бизнес-спор». То есть на самом деле оказалось, что она вообще не понимает о чем идет речь. Когда её стали топить уточняющими вопросами, она пообещала разобраться в вопросе, когда вернется в офис.*

Подобной пурги было так много, что именем Джен Псаки даже называли шкалу «рейтинга глупости и некомпетентности».

- *Снова обратим внимание, что с интеллектом у Псаки – всё в порядке, она закончила престижный государственный исследовательский университет в городе Уильямсберге (Виргиния, США), открытый еще в 1693 году и является вторым по времени основания высшим учебным заведением США.*

Почему так – когда Псаки гнала пургу, её сразу же уличали американские журналисты, а когда её коллега – официальный представитель МИД Мария Захарова гнала пургу, то никто ей не возражает. На программе «60 минут», она пыталась поднять на смех британскую разведку МИ-6, которая опубликовало

фотографии Александра Петрова и Руслана Боширова, которых подозревают в отравлении бывшего сотрудника ГРУ Сергея Скрипаля и его дочери Юлии.

Захарова не подумав (или вообще не умея думать), заявила, что эти снимки из лондонского аэропорта Гэтвик сделаны в одном и том же коридоре и в одно и то же время. По ее словам, либо фотографии наложили сверху, либо сотрудники ГРУ научились ходить одновременно, но их образы запечатлены в двух разных фотографиях. У неё даже не возникло мысли, которая должна была возникнуть у любого здравомыслящего человека – что это вовсе не один и тот же коридор, а два параллельных коридора (вообще их там 8 шт)?

Александр Петров и Руслана Боширов одновременно с одинаковой скоростью вошли в эти коридоры и вполне естественно, что в тот момент, когда мониторе было поставлено на паузу, то они находились в одном и том же месте, только в разных коридорах (а что камеры в этих коридорах расположены немного по разному – только очень невнимательный человек может не заметить). Но Захарова этого в упор не заметила. Это, разумеется, не единственная оплошность Захаровой. Этих оплошностей столько, что можно уверенно говорить, что у неё поверхностное, некачественное мышление, в частности она не умеет отличать фейк от факта.

Пургу президента Украины Порошенко и прочих украинских деятелей постоянно комментирует [Анатолий Шарий](#).

Спрашивается: «Как часто и насколько (до какой степени глупости) простительно тупить ответственному человеку, ЛПР (лицам, принимающим решение) – топ-менеджерам, министрам, губернаторам, кандидатам в президенты, кандидатам наук, докторам наук, академикам?».

- *Например, один человек уверен, что его оппонент – бестолковый. Сколько нужно конкретных примеров и фактов этой бестолковости, чтобы самому точно быть уверенным в этом диагнозе и примеров и*

фактов этой бестолковости нужно обосновать оппоненту, чтобы он наконец понял, что он – действительно бестолковый, то есть имеет большие проблемы с качеством мышления?

Ясно, что степень бестолковости нельзя точно измерить обычными тестами IQ, ведь у ЛПР и докторов наук с интеллектом всё в порядке. Но ведь всё равно тупят. Тупят даже те, кто обучают мышлению других. То есть у этих учителей мышления у самих некачественное мышление, но при этом они за деньги обучают мышлению.

Иррациональность – это, по сути, эвфемизм¹ глупости.

В таблице представлены основные отличия ума и глупости.

Некачественное (иррациональное, глупое) мышление	Качественное (эффективное, рациональное) мышление
– основывается на предрассудках; – содержит логические ошибки; – содержит когнитивные искажения; – подвержено стереотипам; – принимает что-то как истину без предварительной фактической или логической проверки (использует веру); – часто берет за основу выводов чувства и впечатления.	– основывается на здравом смысле; – все убеждения подвергает сомнению; – использует логику; – включает в себя аналитическое, критическое восприятие, отличающееся от интуиции и живого впечатления. – дальновидное с осознанием и сопоставлением всех факторов, влияющих на текущую ситуацию и ситуацию в перспективе. Всё это называется умением вникать в суть (ум).

Итак, признаком иррационального человека является то, что у него нет ясной картины мира и глубокого понимания ситуации. И как следствие, они говорят или делают вещи, не имеющие смысла; более того, они иногда принимают решения или действуют не в своих интересах, в ущерб себе и другим.

¹ Эвфемизм (от греч. euphemia – воздержание от неподобающих слов) – не прямое, смягченное выражение вместо резкого («полный» вместо «толстый»). // Большой Энциклопедический словарь. – М., 2000.

В основе глупости лежит «упрощенчество». Людям свойственна привычка рассуждать шаблонно. Эта стратегия мешает принять во внимание дополнительные сведения, которые скрывает ситуация. Человек игнорирует то, чего нельзя игнорировать. Это приводит к ошибкам.

К иррациональным относятся ситуации и действия, когда риски и ошибки очевидны, то есть негативные последствия иррациональных действий может не замечать только глупец. Ну, например, только глупец может не думать о том, что при гололеде, при большой скорости, машина может потерять управление, и её может занести под колеса КАМАЗа.

Или как пишет Джош Кауфман в книге «Сам себе МВА» [11]:

- *«Каждый раз, когда какой-нибудь руководитель принимает глупое решение – выбросить токсичные вещества в реку, вода из которой поступает в жилые дома, или сократить тысячи рабочих мест, раздав при этом другим руководителям премии в миллионы долларов, – это происходит не потому, что он такой злой и плохой. Как бы ужасно это ни звучало, он, скорее всего, просто не подумал о последствиях».*

Примеров иррациональности, когда люди самонадеянно не думают о последствиях в ситуациях, когда думать надо обязательно, можно приводить сотнями.

Артур Фриман и Роуз Девульф к разряду глупых относят такие ошибки, которые можно было предвидеть заранее и предугадать последствия и реакцию окружающих. Еще более глупо совершать такие ошибки повторно, вставая на одни и те же грабли.[22]

Иррациональные действия – это синоним глупых поступков. Но не всегда. Есть исключение. Дело в том, что рациональность/нерациональность действия определяются целесообразностью. Если в какой то ситуации целесообразно сказать или глупость (то, что другим покажется глупым), то в этом случае это будет не

глупый поступок, а рациональный (когда умный человек специально строит из себя глупого (ради пиара)).

- *Например, Алексей Навальный, конечно же, не настолько глуп, чтобы будучи юристом, не осознавать, что у него нет ни единого шанса зарегистрироваться в кандидаты в президенты РФ, поскольку по закону не имеет право регистрироваться кандидат, имеющий непогашенную судимость по серьезной уголовной статье.*

Или же человек может не специально говорить или делать глупость, а просто ему в той ситуации нецелесообразно умственно напрягаться и фильтровать свои глупости.

Недальновидность мышления, когда присутствует, только один сценарий с благоприятным исходом развития событий. Альтернативные варианты не рассматриваются. И в этом случае получается «хотели как лучше, а получилось как всегда». В таких ситуациях мысли и поступки, на первый взгляд, выглядят вполне целесообразны и вроде бы продуманными (но не до конца); риски и ошибки, не очевидны (если глубоко не копать и не докапываться до сути). Но проблема в том, что ЛПР (лицо или лица, принимающие решение) не хочет видеть дальше собственного носа, не хочет задумываться о последствиях и не готово к альтернативным вариантам развития событий. ЛПР представляет себе один единственный сценарий, согласно которому все будет, как говорится, путем, и в результате ими обычно недооценивается вероятность наступления негативных событий, способных спутать все карты.

- *Например, когда в 2008 году, когда грянул кризис, самые крупные инвестиционные банки стояли на краю банкротства, потому что они все зависели друг от друга. Такие банки и финансовые корпорации, как Goldman Sachs, JPMorgan Chase и Lehman Brothers, постоянно покупали кредитно-дефолтные свопы (вид финансовой страховки) у других*

крупных компаний. Они считали, что, если доходность инвестиционных операций снизится, страховки защитят их от многомиллионных потерь – и брали еще больше кредитов, тем самым увеличивая свои риски. Когда рынок недвижимости рухнул и банки начали терять деньги на ипотечных ценных бумагах, они попытались востребовать свои кредитно-дефолтные свопы. И надо же! Оказалось, что банки, у которых они купили свопы, также потеряли огромные суммы денег на ипотечных ценных бумагах и не могли выполнить свои обязательства. Каждый крупный банк был контрагентом рисков другого банка. Они полагались друг на друга, поэтому, когда разорился один из них, все в одночасье стали банкротами.

- Другим примером непредвиденных последствий является регулирование арендной платы в Нью-Йорке после Второй мировой войны. Первоначальной целью этой политической акции было предоставление доступного жилья возвращающимся с войны солдатам, поэтому в некоторых районах власти заморозили цены на квартиры и запретили домовладельцам поднимать их. Благородно, не так ли? Но вот чего градостроители не ожидали, так это ежегодного повышения цен на коммунальные услуги. Из-за замороженных цен на аренду владельцы квартир не могли компенсировать возрастающие расходы. В результате со временем состояние домов невероятно ухудшилось. Политический курс, направленный на повышение доступности жилья, фактически обострил жилищный вопрос, то есть привел к абсолютно противоположным результатам.

- *Еще один пример недалёковидности описан Стивеном Кови в книге «Семь навыков высокоэффективных людей»[12]. Королевство Бахрейн – небольшое островное государство, расположенное в нескольких километрах восточнее берегов Саудовской Аравии. Сейчас оно является крупным банковским офшором, местом проведения гонок «Формулы-1» и добычи жемчуга. Между тем еще несколько десятков лет назад Бахрейн славился своей уникальной экосистемой. Остров буквально утопал в пышной растительности. Многие даже склоняются к мысли, что именно здесь располагался библейский сад Эдем. Современный Бахрейн пустынен, а местная растительность зависит от системы орошения. Что же произошло? Королевство Бахрейн было окружено сетью подземных пресноводных источников, которые питали растения. По мере развития единственного крупного города страны – Манама земли стало не хватать, и застройщики принялись за ее активное «освоение» – выемку грунта из внутренней части острова и перенос его на побережье с целью расширения острова. Своей цели они достигли, но заплатили за это гораздо бóльшую цену, чем рассчитывали: источники высохли, и остров превратился в пустыню.*

Ну, и конечно же, классический пример недалёковидности – это [массовое истребление воробьев в Китае](#).

- *В Китае в конце 50-х годов, в рамках организованной Мао Цзэдуном сельскохозяйственной реформы Великий кормчий призвал всех жителей Поднебесной, от мала до велика, истреблять четырех главных вредителей: воробьев, крыс, мух и комаров. Теория «Большого скачка» (так власти Китая называли модернизацию промышленности и развитие экономики, в том числе сельского*

хозяйства) предполагала, что уничтожение воробьев, которые по мнению «дальновидных» политиков того времени являлись главными пожирателями зерновых культур, приведет к наступлению золотого века для всего крестьянства в Китае. Это безумие продолжалось с марта по ноябрь 1958 года. За это время в Китае было уничтожено примерно два миллиарда воробьев.

Родовались китайцы недолго. Если в первый год после массового убийства воробьев в Китае был зафиксирован достаточно неплохой урожай, то на следующий сезон в результате расплодившейся саранчи и гусениц, съевших подчистую все побеги в стране, разразился голод.

Недальновидная политика руководства Китая по уничтожению воробьев стоила жизни тридцати миллионам китайцев. Результатом кампании стали закупка и завоз в страну живых воробьев из СССР и Канады.

Через два года, 18 марта 1960 г., Мао Цзэдун написал: «Не надо бить воробьев, как результат мы лишь получили клопов. Лозунг такой: Уничтожать крыс, клопов, мух и комаров».

Еще один пример недальновидности вкупе с некомпетентностью. Тоже Китай в те же года. Главной проблемой подъёма экономики и индустриализации считалось производство стали. Придумали гениальный выход:

- В соответствии с директивами Партии, повсюду стали строиться малые печи из глины, которые топили дровами. Рабочих набирали из близлежащих деревень. К осени 1958 года по всему Китаю действовало более 700 тыс. кустарных доменных печей, на работу по производству металла было мобилизовано до 100 млн человек.

Ещё в 1959 году, после изучения проблемы и первых опытов, стало ясно, что хорошего качества сталь можно производить только в крупных

печах на больших фабриках, используя каменный уголь в качестве топлива, однако проект продолжался, население организовывало на местах добычу угля и пыталось модернизировать печи.

Результатом был низкокачественный чугун, требующий для превращения в сталь дополнительной обработки и непригодный для широкомасштабного использования сам по себе. Экономические потери в результате «битвы за сталь» достигли 2 млрд. юаней.

Таких примеров – миллионы. Все эти примеры объединяет то, что с инструментальной рациональностью (напоминаю, что так Кейт Станович называет способность оптимизировать достижение уже поставленной цели) там было все в полном порядке. Проблемы только в том, что сами цели оказались нерациональными, то есть нецелесообразными. Негативные последствия, многократно перевесили желаемый результат. А ведь последствия нетрудно было предусмотреть и просчитать.

Если бы не было некоторых иррациональных решений и действий, то мир бы мог измениться до неузнаваемости. При чем в гораздо лучшую сторону. Если бы люди были рациональней, то было бы гораздо меньше войн, гораздо меньше глупых смертей, гораздо меньше травматологических отделений, гораздо меньше тюрем, было бы гораздо меньше разводов и конфликтов (как в личной жизни, в быту, так и на работе). Ну а бизнесмены теряли бы гораздо меньше денег из-за ошибок в принятии решений (хотя и приобретали бы, возможно, гораздо меньше – из-за нежелания достаточно сильно рисковать).

Если человек по глупости или самонадеянности даже не принимает в расчет то, что он может пожертвовать чем-то о чем будет жалеть (то есть понизит свое качество жизни), то он в этот момент поступает нерационально. Также человек поступает нерационально, даже если он задумывается над тем, что ему придется

чем то пожертвовать, но недооценивает эти жертвы, не понимает, что этим он портит дальнейшую жизнь себе или другим, В этом случае он неправильно расставляет приоритеты и не учитывает всех факторов, которые необходимо учитывать. И даже не предполагает, что такие факторы существуют. А ведь эти факторы можно был учесть, если глубоко копнуть и вникнуть в суть. Надо просто уметь глубоко копать и вникать в суть. Кто умеет это делать, у того очень развито самоуважение, и скорее всего – у него высокий уровень качества жизни.

Как достичь высокого уровня качества жизни

Вообще субъективное благополучие или удовлетворённость жизнью (субъективное качество жизни в целом), предполагает шесть факторов.

Совокупная удовлетворенность жизнью (СУЖ) состоит из качества жизни (КЖ), уровня душевного комфорта (УДК), удовлетворение потребностей в определенной социальной деятельности, приносящую удовлетворенность (УПД), степени творческой состоятельности (СТС), удовлетворение потребности в острых ощущениях и жажда полноты жизни (ПОО), удовлетворение потребностей высшего порядка (ПВП), гедоническое благополучие, обусловленное оценкой текущей ситуацией (ГБ).

$$\text{СУЖ} = \text{КЖ} + \text{УДК} + \text{УПД} + \text{СТС} + \text{ПОО} + \text{ПВП}$$

В связи с этим интересно провести аналогию с пирамидой потребностей, то есть с иерархической моделью потребностей человека американского психолога Абрахама Маслоу. Пирамида потребностей отражает одну из самых популярных и известных теорий мотивации – теорию иерархии потребностей. Подробно она изложена книге 1954 года «Мотивация и личность» (Motivation and Personality) [26]. Теория иерархии потребностей широко применяется в теории менеджмента.



Рис. 1. – Пирамида иерархии потребностей А.Маслоу

1. Я условно называю первую составляющую «качеством жизни».

Качество жизни включает в себя физическое состояние человека и условия окружающей его среды. Удовлетворенность качеством жизни возникает при наличии условий, необходимых для качественной жизни. Это отсутствие раздражителей всех органов чувств: боли, физического дискомфорта, чувства голода, усталости; нахождение в зоне комфортных температур; жизненный тонус,

мышечная радость и т.д., то есть все то, что непроизвольно (независимо от сознания) вызывает изменения в организме и нарушает *гомеостаз*.

- *Гомеостаз – это сохранение разных физиологических показателей около определенного оптимального уровня, обеспечивающего нормальную жизнедеятельность: артериальное давление, температура крови, уровень осмотического давления, реакция крови и т.д.*

То есть «качество жизни» человека не связано с общением с другими людьми и с мыслительными способностями этого человека, а зависит от общего физического тонуса человека, его физических способностей.

По определению ВОЗ (Всемирной Организации Здоровья) «здоровье – это состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов».

Все перечисленное выше необходимо для здорового образа жизни. Поэтому, человеку крайне необходимы нормальное отправление физиологических потребностей, отсутствие боли, физических страданий, болезней, дефектов в организме. Важны также калорийное, вкусное и разнообразное питание, экологически безвредная среда обитания, нормальный отдых, крепкий сон, удовлетворение сексуальных и других телесных потребностей. Но жизнь и здоровье человека ни в коей мере не могут быть сведены к норме функционирования только телесного модуля человека, поскольку это лишь основа его существования и база реализации здоровья на уровне нашего организма.

Удовлетворение базовых социальных нужд в жилище, в одежде, в материальном достатке, в безопасности, в достижении статуса состоятельного человека и т. д. – это основные условия и главные показатели нашего социального благополучия.

Если проводить аналогию с пирамидой Маслоу, к качеству жизни относятся две нижние фундаментальные ступени (физиологические потребности и потребности в безопасности), которые включают в себя:

- *Гедонистическую удовлетворенность в телесном и душевном комфорте: наслаждение приятными физическими ощущениями от вкусной пищи, тепла, солнца и т.д.; чувство беззаботности, безмятежности; нега (сладкая лень); чувство веселья; приятная бездумная возбужденность (на танцах, вечеринках и т.д.); сладострастие.*
- *Акзигитивную удовлетворенность в связи с интересом к накоплению: стремление нечто многократно приобретать, накапливать, коллекционировать; радость по случаю увеличений своих накоплений; приятное чувство при обозрении своих накоплений.*

2. Вторую составляющую я называю самооценностью, обеспечивающую уровень душевного комфорта (УДК)

УДК – это умонастроение и соответствующий ему эмоциональный настрой. УДК является фоном, основной эмоцией, на которую накладываются ситуативные, большей частью поверхностные, эмоциональные реакции – настроения, которые условно назовем – «гедоническое благополучие». Гедоническое благополучие, обусловлено оценкой текущей ситуацией.

Человек может оценивать текущую ситуацией и осознавать – удовлетворен он происходящим вокруг него, или наоборот, неудовлетворен, т.е. осознавать насколько он удовлетворен непосредственно той ситуацией (условиями ситуации), в которую человек вовлечен в текущий момент времени.

Это и понятно, поскольку самочувствие человека является функцией двух составляющих – субъективной и объективной. Поэтому и зависит от ситуации в которой находится человек.

Какие бывают типы ситуаций?

Бывает множество типов ситуаций: общение, отдых, выполнение заданий, игры, производственные ситуации и т.д., но с точки зрения человека, который в этих ситуациях находится, имеет смысл поделить их на желаемые, вынужденные и более-менее нейтральные. Желаемые ситуации для человека те, в которых он находится, хочет. Нейтральные ситуации не вызывают у него воодушевления (интереса), но не напрягают и не раздражают. А вынужденные – это те, в которые человека вовлекают другие люди или же он сам, добровольно, участвует, исходя из интересов своего будущего или из интересов близких ему людей.

Желаемую ситуацию от вынужденной отличить очень просто – это такая ситуация, в которую человек желал бы попасть еще раз, и за то, чтобы находиться в желаемой ситуации человек готов платить (допустим, деньгами, временем, здоровьем, карьерой, отношениями и т.д.). Точно также человек готов платить за то, чтобы выйти (избежать) из вынужденной ситуации и никогда больше не попадать в аналогичную ситуацию.

В вынужденные ситуации вступают ради денег, под влиянием чувства долга, принудительно, ради соблюдения социального ритуала, из-за необходимости выживания. В вынужденных ситуациях (отношениях) человек испытывает нервное напряжение, то есть внутренний дискомфорт, и платит временем, в течение которого он должен заниматься тем, чем ему не хочется. В желаемых ситуациях (отношениях) человек сам готов платить за время, в течение которого его совокупная удовлетворенность жизнью повышается.

Если речь идет о ситуации желаемого общения, то по теории справедливого обмена больше платить должен тот, для кого отношения больше значат, то есть –

кто их больше ценит. По степени вынужденности/желаемости ситуации находятся в диапазоне от нейтральных до таких ситуаций, в которых человек готов заплатить жизнью, лишь бы только из нее исчезнуть, либо наоборот – лишь бы только в ней очутиться.

Деньги – это средство повышения СУЖ, но в процессе добывания денег бывает, что СУЖ понижается. Поэтому очень часто человек (даже вопреки желаниям близких ему людям) в выборе между высокооплачиваемой, но нелюбимой и малооплачиваемой, но любимой отдаёт предпочтение последней. Он выбирают не находиться в вынужденной (стрессовой) ситуации, а проводить время (или жизнь), занимаясь желанным видом деятельности, если тот обеспечивает его необходимыми для жизни средствами.

Если у вас почти всегда на душе легко, и ему хочется говорить «как мне хорошо!», значит у вас высокий положительный УДК. Необходимые условия «бодрости духа» – наличие самоуважения и ощущение себя хозяином жизни (оптимизм). Хорошо, когда основным эмоциональным фоном является внутренний покой. Физически это ощущается как теплота в районе солнечного сплетения. Непременные условия внутреннего покоя – чистая совесть, отсутствие вины, ненависти, зависти, внутренних конфликтов, чувства мести, страхов наказания, неудач, неодобрения. Плохо, если у вас негативный эмоциональный фон. Вследствие чего он образуется? Основные причины – это тревога за будущее (неуверенность в завтрашнем дне, постоянное ощущение угрозы и тяжелый груз прошлого).

Уровень душевного комфорта зависит от того насколько человек себе нравится, то есть от ощущения самооценности, которое является источником положительных мыслей и эмоций. Если мысленный автопортрет человека носит позитивный характер, тогда в его действиях чувствуется вера в себя: он

производит впечатление человека бодрого, способного контролировать ситуацию. Если человек о себе отрицательного мнения, то он и выглядит соответственно. Умственный настрой во многом определяет успехи или неудачи, здоровье, привлекательность, счастье или уныние. Люди которые плохо думают о себе становятся несчастными и наоборот. Все имеют или хороший, или плохой опыт, и те жизненные ситуации, которые человек предпочитает запоминать и актуализировать, позволяют определить кто он: оптимист или неудачник.

Пессимист преувеличивает вероятность плохого и преуменьшает хорошее. Оптимист наоборот. Каждый может выбрать одну из этих позиций, определяющих его самооценку. Самоценность связана с потребностью в самоутверждении, со стремлением человека найти свое место в жизни, утвердить себя в глазах окружающих и в своем собственном мнении. Таким образом самооценку содержит следующие структуры: самооценка, самоуважение, самолюбие, самоприятие, которые соответствуют ступеньке пирамиды Маслоу под названием «Потребности в уважении и признании».

- *Глорическая удовлетворенность в самоутверждении, в славе: стремлении завоевать признание, почет; чувство уязвленного самолюбия и желание взять реванш; приятное щекотание самолюбия; чувство гордости; чувство превосходства; чувство удовлетворения тем, что как бы вырос в собственных глазах, повысил ценность своей личности.*

1) Самоуважение – оценка собственной ценности, самобытности, уникальности. Самоуважение – это потребность выглядеть достойно в собственных глазах. От чего зависит самоуважение? От отношения человека к себе, которое не бывает нейтральным и безразличным. Оно зиждется на опознавании собственных достоинств. Частный случай (встречается у незрелых личностей): чувство собственной значимости появляется не за счет своих собственных достоинств, а за счет идентификации себя со всем тем, что входит в

сферу его я. принадлежность к какой-нибудь группе, команде, профессии и т.д., сопричастность к какому-нибудь делу, то есть самоуважение за счет кого-то или чего-то.

2) Оценка себя с точки зрения способности к тому или иному виду деятельности и возможности достичь чего-либо – это самооценка. Самооценка – отношение к себе как к носителю определённых свойств и достоинств, которые основываются на сравнении своих достижений с достижениями других людей. Люди с развитой потребностью в достижениях склонны оценивать себя и других по предметным успехам. От чего зависит самооценка? От соотношения успеха и притязаний. Достижения повышают самооценку, а самооценка увеличивает уровень притязаний. Но с другой стороны, чем выше уровень притязаний, тем труднее достичь успехов и тем больше шансов быть неудовлетворенным собой. Успех может быть внешний – выражается в признании, престиже, материальных благах. Успех может быть внутренний – когда человек получает удовлетворение от результатов своей деятельности. Люди с высокой самооценкой более уверены в достижении результатов своей деятельности. Низкая самооценка обусловлена сомнениями в собственных возможностях, способностях. В случае успеха люди с высокой самооценкой апеллируют к своим умениям и способностям, а люди с низкой самооценкой – к везению. Имея высокую самооценку, неправильно оценивая (завышая) свои возможности человек часто сам себе создает проблемы. С другой стороны высокая (завышенная) самооценка или излишний оптимизм включает в себя самообман, убежденность в том, что его способности позволят преодолеть те препятствия, которые с точки зрения независимого наблюдателя должны быть непосильны. Но именно это и требуется для того, чтобы справиться с казалось бы невыполнимой задачей и совершить то, что по мнению окружающих ему совершенно не по силам. Удавалось ли достичь сколь-нибудь значительных результатов пессимистам? Поэтому убежденность человека в том, что он больше

управляет событиями чем на самом деле – свидетельствует о здоровье психики. Человек с высокой самооценкой берет ответственность за свою жизнь и не оправдывает свое поведение внешними обстоятельствами. Есть категория людей для которой характерно чувство внутреннего контроля, то есть те которые считают, что именно они контролирует и определяют ход событий и ситуаций, а не другие люди или стечение внешних обстоятельств. Они уверены, что обладают широким выбором действий, верят в свои способности контролировать события и как следствие им присуще ощущение субъективного благополучия. Они уверены в себе, надеются в основном только на себя, и не нуждаются во внешней поддержке. Люди с низкой самооценкой полагаются на случай и судьбу.

3) Самолюбие – потребность выглядеть достойно в глазах окружающих. От чего зависит самолюбие? От оценки со стороны авторитетных лиц. Людей, желающих выглядеть солидными, значительными, и пользоваться авторитетом у других, можно назвать тщеславными или самолюбивыми. Некоторым тщеславным людям для счастья необходимо даже, чтобы другие им завидовали. Мишель Монтень писал, что «удовольствие лишается вкуса, если о нем никто не знает». Если человек боится отрицательной оценки или критики, то у него обостренное или уязвимое самолюбие. Тщеславие (самолюбие) зиждется на признании со стороны других людей. Самолюбивый человек склонен оценивать себя так, как по его мнению его оценивают другие. Он утрачивает свое достоинство в той мере, в какой испытывает негативное и пренебрежительное отношение к себе со стороны окружающих и воспринимает себя в соответствии с теми характеристиками, которые приписывают ему другие. Когда человек оказывается в поле внимания других, его самолюбие может быть и превосходным и мучительным: все зависит от того, как он воспринимает обращенное на себя внимание – как одобрительное или как неодобрительное. Некоторые всецело зависимы от настроения окружающих. Другие независимы и устойчивы, сами

определяют себе цену. Самолюбивый человек нуждается в чей-то любви, нуждается в том чтобы видеть свои достоинства в глазах других. Уважение, признание, одобрение других являются для него главным критерием положительной самооценки. Ему необходимо получать постоянную подзарядку одобрения от других иначе у него будет низкий уровень душевного комфорта.

- *Человека с абсолютно неуязвимым самолюбием, я среди нормальных людей не встречал. Достаточно того, что оно может быть более или менее уязвимым. А абсолютно и не требуется. Достаточно, чтобы оно не было болезненно уязвимым.*

Проиллюстрировать неуязвимость самолюбия на примере некоторых бомжей – смысла нет, поскольку там просто полностью отсутствует самолюбие – эти люди уже оскотинились.

Неважно как бомж оценивает себя в сравнении с другими (это акт самооценки), так как самолюбие, в моём понимании – это желание выглядеть достойно в глазах других (а самоуважение – в собственных). Соответственно, если человек страдает, когда это желание не может быть реализовано – то его самолюбие уязвлено. Опустившийся человек уже по определению не может выглядеть достойно.

Как соотносятся между собой самооценка, самолюбие, самоуважение?

Самоуважение определяется ответом на вопросы: «нравлюсь ли я себе? за что я себя уважаю (презираю)?». Самолюбие определяется ответом на вопрос: «имею ли я право на уважение и признание со стороны других? настолько ли мне важно что обо мне подумают, чтобы отказаться от желаемой цели?». Самооценка определяется ответом на вопрос: «Имею ли я право занимать определенную должность, ставить перед собой те или иные цели?». Самооценка падает когда человек терпит поражение, когда не удастся выполнить задуманное. Самолюбие страдает, когда человек думает, что другие считают его поведение недостойным,

когда стыдно пред другими. Самоуважение падает, когда человек сам признает свое поведение недостойным, когда стыдно перед собой. Человек с низким самоуважением и большим самолюбием боится отстать от других, оказаться ниже других. Он должен постоянно доказывать себе и другим право на уважение и самоуважение. Человека с высоким уровнем самоуважения никакое отношение других не может унижить, если он не совершал поступка, которого считал бы недостойным. Когда человек вынужден делать то, что противоречит его представлениям о себе, возникает внутренний конфликт. Человек не потеряет самоуважение и его самолюбие не пострадает, если за совершение поступка, который ему претит, он получит такое вознаграждение, которое полностью компенсирует моральный ущерб. Самолюбие и самоуважение – это барьеры для того, чтобы не совершать недостойного поступка и чтобы заставить человека перейти эти барьеры для него надо создать достаточно сильный стимул. Главное не продешевить. Бывают поступки, которые невозможно компенсировать. Это зависит от уровня духовно-нравственной зрелости человека. Раскаяние может быть и в том случае, если человек отказывается от выгодного предложения ради своей репутации или самоуважения, хотя сознает, что на самом деле они столько не стоят. Если у человека преобладает самоуважение, то он старается быть самим собой, если самолюбие – то человек старается стать кем-то другим, пользующимся уважением, старается вызвать зависть, иметь авторитет или одобрение, то есть у него развита потребность быть значимым в глазах других.

Нелюбящий себя человек лишен ощущения собственной ценности, ценности своей личности как таковой, он считает, что его ценность заключается лишь в его способности что-то достичь. Если он ошибся такому человеку очень болезненно признать это. Люди с недостаточным самоуважением бывают ориентированы на достижение и обладание, а не на решение внутренних проблем и как следствие гармонию с собой. На это их толкает потребность в достижении и

обладании – это компенсаторная потребность, она характеризуется ненасыщаемостью. Внешне такие люди выглядят довольными собой. Их низкое самоуважение выдает себя в агрессивном поведении в отношении к окружающим. Основанием для высокого самоуважения является возвышение над самим собой по принципу «я сегодня лучше чем вчера», преодоление в себе импульса к доминированию, демонстрации превосходства. Истинному самоуважению соответствует состояние внутренней свободы от слепого подчинения привычке и обществу, соревновательной борьбы, благоговения перед авторитетом, жадой накопительства и зависти к другим. До тех пор пока человек сам не научится ценить себя его внутреннее состояние в огромной степени будет зависеть от оценок и мнений окружающих его людей и от того, насколько успешны его действия по достижению какого-либо результата. Самоуважение, самолюбие и самооценка – это умонастроения, основанные на некоторых убеждениях и являются источниками для положительных или отрицательных эмоций. Самоуважение – самый устойчивый и стабильный источник. Люди с высоким самоуважением чувствуют большую психологическую защищенность.

Такие люди выбирают способ реагирования на других людей с точки зрения психологической защиты от негативной оценки. Например, если человек с высокой самооценкой усматривает какую-либо угрозу в том, что его оценивают негативно, то для снятия этой угрозы ему достаточно лишить доверия в своих глазах источник такой оценки. Люди с высоким самоуважением значительно больше удовлетворены своей жизнью. Низкое самоуважение – один из характерных спутников депрессии, отрицательных эмоциональных состояний, переживания несчастий, соматических расстройств и агрессивных побуждений. Низкое самоуважение коррелируют едва ли не со всеми отклоняющимися от нормы человеческого поведения: нечестностью, членством в криминальных группировках, совершением правонарушений, наркоманией, алкоголизмом. Но

как измерить уровень самоуважения? Можно считать главным показателем низкого самоуважения расхождение образов реального и идеального «Я».

Но несовпадение реального и идеального «Я» может иметь различный психологический смысл: в одних случаях – это тревожный симптом, говорящий о пониженном самоуважении, а для людей с низким самоуважением характерно неустойчивость образов и мнений о собственном «Я». Они склоны к бесплодному самокопанию. Но в то же время такое расхождение может быть вполне нормальным. Оно не всегда свидетельствует о низком самоуважении и самооценки. Часто самоуважение низкое потому что требования к себе слишком высоки. Творческие люди обычно чувствуют высокое самоуважение и уверенность в себе, но любовь к экспериментированию, предполагает высокую самокритичность. Поэтому они не удовлетворены реальным «Я» и это является для них стимулом к дальнейшему творчеству. Чем выше уровень притязаний к себе, тем больше неудовлетворенность собой, которая не имеет ничего общего с низким самоуважением. Самоуважение зависит от соотношения позитивных (принятие себя) и негативных (самоуничужения) установок, которые до некоторой степени автономны. Можно повысить самоуважение изменяя свой стиль мышления и настраивая свои мысли на позитивный лад. Негативные мысли – это симптомы низкой самооценки и низкого самоуважения. Отрицательное отношение к себе (самоуважение) и своим возможностям (самооценка) базируется на убеждениях, которые человек воспринимает как истинные. Если их обоснованно опровергнуть, то самоуважение и самооценка повысятся. Как только возрастает число позитивных мыслей по отношению к себе, так сразу же появляется оптимистический тонус.

3. Третью составляющую я называю удовлетворение потребности в социальной деятельности, приносящей удовлетворенность (УПД)

Эта составляющая соответствует ступеньке пирамиды Маслоу под названием «Социальные потребности». Вообще выделяют следующие типы деятельности, приносящие удовлетворенность людям:

- *Альтруистическая удовлетворенность в содействии, помощи, покровительства другим людям: желание приносить другим людям радость и счастье; чувство беспокойства за судьбу кого-либо, забота о нем; сопереживание удачи и радости другого; чувство надежности или умиления; чувство преданности; чувство участия, жалости [7].*
- *Коммуникативная удовлетворенность в общении: желание общаться, делиться мыслями и переживаниями, найти им отклик; чувство симпатии, расположения; чувство уважения к кому-либо; чувство признательности, благодарности; чувство обожания кого-либо; желание заслужить одобрение от близких и уважаемых людей.[7]*

4. Степень творческой состоятельности (СТС)

Если проводить аналогию с пирамидой Маслоу, то к этой ступени пирамиды относятся творческие потребности.

Этот фактор, влияющий на совокупную удовлетворённость жизнью, в отличие от первых трех, касается не всех людей, а только тех, кто умеет и кому нравится (вернее – у кого есть потребность) направлять свои мысли на предмет исследования или созидания (творения) и у кого есть экзистенциальное благополучие (ощущение смысла и цели в жизни). Вы наверняка входите в их число (почему я так думаю? – иначе вы не стали бы проходить этот тренинг). У таких людей мысли, связанные с познавательской или творческой деятельностью, полностью поглощают их сознание. Минимальная творческая состоятельность – у «просто любителей» разгадывать кроссворды или играть в интеллектуальные игры. Максимальная творческая состоятельность – у гениев. Гением человек

может быть в различных областях жизни (наука, искусство, финансы, промышленность, политика, духовные учения). У людей, у которых исследовательско-изобретательская функция не развита, нет цели добиваться чего то глобального, СТС на совокупную удовлетворённость жизнью фактически не влияет.

Нулевая СТС – когда человек утомился, устал думать. Максимальная СТС при творческом подъёме. При творческом подъёме человек может испытывать удовлетворенность очень продолжительное время (дни, недели, месяцы). Фоном здесь являются привычные мысли. Это хорошо можно наблюдать на примерах учёных, писателей, поэтов, композиторов, художников и всех тех, кто имеет свойство продолжительно целенаправленно размышлять на какую-то тему. Когда они не имеют возможности заниматься творчеством, у них возникает душевный дискомфорт.

- *Отсутствие творчества порождает депрессию. Ибо потенциал не реализован. Изнутри идет мощный творческий импульс, а человек подавляет его в себе. Поэтому творческой энергии нет и жить становится очень тяжело. Это и есть депрессия.*

Все в природе направлено на рост и развитие. С талантами то же самое. Человек хочет каждый день ощущать себе что-то новое, духовно расти, покорять новые вершины. Это потребность высшего порядка. Потребность в самореализации.

Если она подавляется и человек занимается не саморазвитием, а рутинной и тоскливой деятельностью, то нет и энергии роста. Как только человек начинает работать ради результата, а не потому, что хочется, то он очень быстро расходует свои силы. Ведь источника энергии нет. Чуть поработал и уже иссяк.

Таким образом, креативность, то есть творческая, созидательная, новаторская деятельность для людей с высокой степенью творческой состоятельности – это своего рода умственный наркотик.

Идейный фон также есть у религиозных людей и людей, поглощённых какой-либо идеей-фикс. Но в отличие от творческих личностей, люди, поглощённые навязчивой идеей, по сути, ничего не создают, а как бы варятся в собственном соку. Их мысли не разрабатывают нечто новое, а зациклены на одном и том же.

Безусловно, что эмоциональный и интеллектуальный аспекты сознания обычно не существуют отдельно, независимо друг от друга, не влияя друг на друга. Нельзя думать, будто интеллект может работать без помощи эмоций, абсолютно бесстрастно, или что можно переживать, не беспокоя интеллект. Вряд ли хотя бы даже в области чистой математики и логики можно открыть что-то, не испытывая при этом никаких чувств, и наоборот, невозможно испытывать какие-то чувства без минимума понимания. Но, тем не менее, при желании можно разграничивать между собой УДК и СТС.

- *Например, какой-нибудь изобретатель пережил душевную травму, которая на некоторое время стала его эмоциональным фоном. Но если ему удастся сконцентрироваться на решении какой-либо творческой задачи, то он будет чувствовать себя вполне удовлетворительно и не будет ощущать негативного эмоционального фона – правда только до тех пор, пока в его сознание снова не прорвутся мысли, вызывающие воспоминания (а вслед за ними и переживания) о травмирующем событии.*

СТС можно также условно назвать «духовным комфортом», исключаящим разброс и смятение в мыслях.

- *«Нас меньше всего удручают всякие жизненные неприятности, так как наша жизнь состоит в работе для дела, стоящего выше всех повседневных мелочей». (Феликс Дзержинский)*

То есть творческая состоятельность (или духовный комфорт) предполагает упорядоченное и целенаправленное мышление, в самом процессе которого человек получает удовлетворение.

- *Это так называемая практическая удовлетворенность, вызываемая деятельностью, изменением ее в ходе работы, успешностью или неуспешностью ее, трудностями ее осуществления и завершения: желание добиться успеха в работе; чувство напряжения; увлеченность, захваченность работой; любование результатами своего труда, его продуктами; приятная усталость; приятное удовлетворение, что дело сделано, что день прошел не зря.*

Но самореализоваться в жизни дано далеко не всем. Самые разные исследования по всему миру показывают, что только 8% населения Земли занимаются своим делом. Профессиональная деятельность остальных 92% дико не соответствует функционально-морфологической организации их мозга.

Отсюда никак не меньше двух выводов: во-первых, профпригодное население планеты работает плохо (потому что лучше оно не в состоянии), во-вторых, проводя полжизни за ненавистной работой, оно пребывает в постоянных депрессиях (и лучше оно не может еще и по состоянию здоровья).

5. Удовлетворение потребности в острых ощущениях и жажда полноты жизни (ПОО)

Этой так называемой потребностью испытывать адреналин – пугнистическая удовлетворенность в преодолении опасности, интереса к борьбе: жажда острых ощущений; упоение опасностью, риском; чувство спортивного азарта;

решительность; спортивная злость; чувство сильнейшего волевого и эмоционального напряжения, предельной мобилизации своих физических и умственных способностей.

На пирамиде Маслоу эти потребности не фигурируют.

6. Удовлетворение потребностей высшего порядка (ПВП)

К данным потребностям относятся потребности, обозначенные в пирамиде Маслоу как духовные и эстетические потребности:

- *Эстетическая удовлетворенность: жажда красоты; наслаждение красотой чего-либо или кого-либо; чувство изящного, грациозного; чувство возвышенного или величественного; наслаждение звуками; чувство волнующего драматизма; чувство светлой грусти и задумчивости; поэтически-созерцательное состояние; чувство душевной мягкости, растроганности; чувство родного, милого, близкого; сладость воспоминания о давнем; горько-приятное чувство одиночества.* [7]
- *Романтическая удовлетворенность: стремление ко всему необыкновенному, таинственному; стремление к необычайному, неизведанному; ожидание чего-то необыкновенного и очень хорошего, светлого чуда; манящее чувство дали; волнующее чувство странно преображенного восприятия окружающего: все кажется иным, необыкновенным, полным значительности и тайны; чувство особой значительности происходящего; чувство зловеще-таинственного.* [7]
- *Гностическая удовлетворенность в познавательной гармонии: стремление нечто понять, проникнуть в сущность явления; чувство ясности мысли; неудержимое стремление преодолеть противоречия в собственных рассуждениях, привести все в систему; чувство догадки, близости решения; радость открытия истины.* [7]

Более подробно о факторах, влияющих на субъективное благополучие или удовлетворённость жизнью, читайте в моей книге **«Путеводитель по жизни»**.

Причины иррациональности у интеллектуальных людей

Чаще всего иррациональные мысли и поступки возникают под влиянием эмоций. Итак, **первая причина иррациональности – эмоции**. Вернее – эмоциональные состояния, когда эмоции преобладают над здравым смыслом.

- *Примеры иррациональности описаны Гоголем (классический пример – «Повесть о том, как поссорился Иван Иванович с Иваном Никифоровичем»)), Достоевским, Толстым и другими русскими и зарубежными писателями.*

Отклонения от рациональности у интеллектуальных людей происходят под влиянием чувств, эмоций, сильных желаний: например, страха, жадности, азарта, влюбленности или ненависти. Когда человек занят своими чувствами и эмоциями, он делает непростительные ошибки, принимая нерациональные и опрометчивые решения, о которых впоследствии жалеет.

Так, когда турецкий F-16 атаковал бомбардировщик Су-24, наносивший удары по позициям террористов, председатель комитета Госдумы по международным делам Алексей Пушков писал:

- *«Эрдоган сбил самолет, потому что то, что мы делаем в Сирии, категорически противоречит его взглядам. И это был всплеск иррационального гнева. Я думаю, может быть, он с тех пор про себя пожалел, что это сделал. Потому что Турция теряет миллиарды, авторитету самого Эрдогана нанесен очень большой ущерб».*

Путин по этому поводу выразился еще жестче:

- *«Мы всегда считали и будем считать предательство самым последним и постыдным делом. Пусть знают это те в Турции, кто стрелял в спину нашим лётчикам, кто лицемерно пытается оправдать себя, свои действия и прикрыть преступления террористов. Я вообще, уважаемые коллеги, не понимаю, зачем они это сделали. Любые вопросы, любые проблемы, любые противоречия, которых мы даже и не видели, можно было решить совершенно другим способом. Более того, мы были готовы сотрудничать с Турцией по самым чувствительным для неё вопросам и готовы были пойти так далеко, как их союзники не желали делать. Только, наверное, Аллах знает, зачем они это сделали. И, видимо, Аллах решил наказать правящую клику в Турции, лишив её разума и рассудка».*

Еще одна зарисовка из жизни.

- *Когда фондовый рынок переживает подъем, на нем царит эйфория и позитивные эмоции – это заставляет непрофессионалов (и даже многих профессионалов) покупать акции под влиянием эмоций. Когда рынок падает, происходит обратное – люди теряют деньги, и в атмосфере витает страх потерять еще больше. Негативное отношение к фондовому рынку влечет за собой эмоциональные реакции, и люди не покупают акции, более того – поддаются соблазну их продать. Таким образом, эмоциональная оценка вынуждает людей, покупать акции по высокой цене и продавать по низкой, то есть поступать совершенно не так, как следовало бы. Поддаваясь стадному чувству, они продают акции, когда «все продают», и покупают, когда «все покупают», хотя чаще всего надо поступать наоборот. Кейнс говорил, что может доказать математически: там, куда рвануло большинство, рациональному инвестору делать уже нечего.*

Вторая причина иррациональности обусловлена влиянием алкоголя и психотропно-наркотических средств. Способность мыслить рационально может резко снизиться под влиянием алкоголя и психотропно-наркотических средств. В таком состоянии человек может наделать глупостей, которые никогда бы не совершил в трезвом состоянии. Таких примеров – сотни тысяч и даже миллионов. Каждое третье преступление (35,1%) совершено в состоянии алкогольного опьянения. Хотя состояние алкогольного опьянения не является смягчающим обстоятельством. Напротив, суды имеют право признать отягчающим обстоятельством совершение преступления в состоянии алкогольного или наркотического опьянения.

Нас больше всего интересуют третья и четвертая причины отклонения от рациональности.

Третья причина – наличие иррациональных принципов и установок. Это обусловлено самим механизмом мышления – вследствие наличия у человека различных когнитивных искажений – различных идей-фикс² и заморочек (иррациональных принципов и установок), которые опасны для жизни, здоровья и благополучия человека и окружающих его людей.

- *Нельзя признать полноценной и здоровой жизнь человека, если он всецело замкнется на стремлении достигнуть материального богатства, удовлетворять любой ценой свои потребности за счет обмана близких, нечестности, мошенничества, рэкета, бандитизма и т.п.*

Как я уже писал, именно когнитивными искажениями объясняется феномен, когда люди не желают признавать неопровержимые аргументы и факты, которые

² Идея фикс – это навязчивая, преследующая человека идея, которая стоит во главе угла и не дает ему покоя до тех пор, пока он ее не осуществит. Так, например, «идея фикс» белорусского президента Лукашенко является посещении Белоруссии Папой Римским. Лукашенко регулярно приглашает его начиная с конца 90-х.

не согласуются с их картиной мира и их убеждениями, которые представляют для них большую ценность, поскольку являются частицей их личности.

По образному сравнению Виталия Пичугина, если человек не старается избегать серьезных ошибок и заблуждений, то он бежит по направлению к пропасти, держа перед собой заслон, чтобы не видеть её. В своей книге «Как проходят допросы? Противодействие манипуляциям (СИ)» Пичугин пишет:

- *«Я знал таких бизнесменов, им были очень дороги их заблуждения, которые назывались: убеждения, принципы, верования. Но за всё приходится платить, многие заплатились разорением, утратой бизнеса, некоторые – свободой, а иные – жизнью.*

Заблуждение 1. Со мной такого случиться не может!

Наверное, так до последнего думал М.Б. Ходорковский. Разве могут посадить такого могущественного человека, за которым стоит целая империя с системой безопасности, PR-поддержкой, неограниченными финансовыми ресурсами, лояльностью запада? Нет, таких людей не сажают. Возможно поэтому Ходорковский вернулся из-за границы, где ему настойчиво советовали остаться. Это было преподнесено как смелость и сознание своей невиновности, а может быть это была просто глупость, основанная на твёрдом убеждении – со мной такого случиться не может!».

Борис Абрамович Березовский на свидетельской трибуне в лондонском Высоком суде, заявил, что настаивает на том, что это именно его собственные «интеллектуальные возможности» сделали его одним из самых влиятельных людей в России после падения коммунизма. И это истинная правда. Интеллекта у Березовского – не отнять. А вот с рациональностью – огромные проблемы.

Близкий к Б.Березовскому человек рассказывает, как легко того было «развести» на деньги. Достаточно было быть или евреем, или говорить: «Боря, какой ты умный».

- *Еще когда Березовский был в России, ему «впаривали» произведения искусства по каким-то баснословным ценам, которых они и близко не стоили. Помню, он мне как-то жаловался, что у одного из этих галеристов купил картину Айвазовского за \$1 млн и случайно выяснил, что она стоит минимум в три раза дешевле.*

Чтобы Березовский стал тебе доверять, надо было не так уж много. Либо это должен быть человек одной с ним национальности. Либо человек должен постоянно говорить Борису о его величии, могуществе, неординарном уме и т.д. А если эти две составляющие еще и соединены, как это было в случае с Абрамовичем, то успех гарантирован.

Когда Роман Абрамович в потрепанных джинсах и свитере появился на пороге тогда уже «великого» Березовского, я ему прямо сказал: «Боря, он тебя со временем «кинет». Тот не поверил. А Абрамович обладал просто фантастической способностью в нужный момент воспеть хвалу Борису. Именно так он и встал во главе «Сибнефти». Когда была куплена эта компания, Березовский изначально хотел поставить «рулить» ею Бадри Патаркацишвили. Но Абрамович прямо таки не уставая говорил, что «Борис – самый умный» и «принимает самые верные решения». Березовский не устоял и отдал «Сибнефть» Абрамовичу.

А вот что пишет Эдуард Лимонов про бывшего министра Минэкономразвития Алексея Улюкаева:

- *«Удивительно вот что. Что Улюкаев оказался таким самоуверенным и таким глупым по средне-человеческим стандартам. Чего ж он пошёл за*

деньгами в «Роснефть»? Недоумок, получается, оторванный от жизни получается. Он что не предполагал, что Роснефть его возьмёт и кинет? Считал что его Великого Улюкаева никто не посмеет кинуть? Вот какие люди у нас в министрах! А ты думал, гражданин, они хитрее и умнее тебя? Да ты умнее, потому что не повёлся бы, у тебя нужного гонора как у Улюкаева, высокомерия такого нет».

Вот описание характерное для совершенно иррационального человека:

- *Своим многочисленным знакомым он запомнился человеком рискованным и порой даже отчаянным: ввязываясь в авантурные истории, он никогда не раздумывал о последствиях. Тем удивительнее было то, как лихо и дерзко ему удавалось выходить победителем из самых разных ситуаций – от бытовых конфликтов до корпоративных войн с сопутствующими уголовными делами и посадками. Он всегда был хищником. И как у любого хищника, у него редко бывало чувство сытости.*

Излишняя самоуверенность, приводящая к стремлению избежать ответственности за свои собственные поступки и к нарастанию проблем, встречается не только в бизнесе. Наиболее типичны примеры, когда самоуверенность приводит к печальным последствиям – это страшные трагедии на скоростных автомагистралях.

- *Так, в 1985 году погиб игрок команды «Филадельфия флайерс», звезда хоккея Пелле Линдберг. Сев за руль в нетрезвом состоянии, он врезался на «порше» в бетонное ограждение. В аварии получили травму два его приятеля. Соратники по команде говорили, что Линдберга не раз предупреждали о том, что он слишком лихо водит машину, но хоккеист верил, что его жизнь заколдована – как на льду, так не вне его.*

На государственном уровне в качестве яркого примера существования у политика иррациональных установок можно привести Ангелу Меркель.

- *Беженцы принесли Евросоюзу слишком много проблем. Тем не менее, Ангела Меркель, продолжает проводить иррациональную политику. Если политик сталкивается с проблемой нелегальной миграции, он должен ее решать. Как решает ее Дональд Трамп, который отменяет иммиграционные программы до тех пор, пока не будет построена стена между США и Мексикой. Одна из функций государства – защита своих граждан и обеспечение безопасности. Беженцы с Востока и из Африки представляют огромную угрозу для безопасности Германии. Но Меркель не хочет решать эту проблему. После событий в Кельне она сделала ряд громких заявлений, но реальных действий не последовало. А решение проблемы беженцев достаточно простое – мобилизовать полицию и пограничные службы, закрыть границы и устроить тотальную проверку мигрантов. Но этого не делается. Все страны, кроме Германии, начинают принимать жесткие меры, и только Ангела Меркель не желает расставаться со своими заблуждениями (иррациональными установками).*

А это – еще один из многочисленных примеров высокоинтеллектуальных людей с отсутствием рациональности:

- *26 летний гениальный программист Аарон Шварц, предприниматель и один из создателей Reddit'a. Покончил жизнь самоубийством в 2013 году в своей квартире в Нью-Йорке. Причиной стало то, что его обвинили в компьютерном мошенничестве и ему светил тюремный срок до 50 лет.*

Причем иррациональным поведением считается не самоубийство (оно то как раз вполне рационально), а глупое использование своего таланта, своих

способностей, которое привело его к выбору – сидеть в тюрьме 50 лет или решить невыносимую для него ситуацию самоубийством.

Вот еще пример иррационального поведения:

- *Состояние одного из богатейших людей в Германии Адольфа Меркле в 2007 его оценивалось Forbes в 12.8 миллиардов долларов США. 5 января 2009, Адольф Меркле совершил самоубийство бросившись под поезд около своего родного города Блаубойрена. Казалось бы причиной того, что финансист решил свести счеты с жизнью, из-за того, что потерял несколько миллиардов евро (хотя все равно оставался одним из богатейших людей Германии). В своем последнем интервью газете Frankfurter Allgemeine Zeitung в декабре 2008-го он сказал: «Я пережил много так называемых обвалов фондовых рынков, но не мог предвидеть финансовый и банковский кризис таких масштабов, как нынешний».*

Разумеется, у самого Меркле осталось достаточно средств, чтобы продолжить безбедное существование, однако для немецкого бизнесмена «старой школы», для которого главным все же были не деньги, а семейное дело, это было равносильно краху – профессиональному и личному. А это как раз – потеря самоуважения, позор. Камикадзе в таких случаях делали харакири. И харакири – это рациональное действие, камикадзе ведут себя адекватно, в соответствии со своими жизненными установками. Можно ли назвать эти установки иррациональными? Вряд ли. У них просто не было другого выбора. Вернее – был выбор между почетной смертью и жизнью в бесчестии.

Четвертая причина – когнитивный диссонанс. Когда человеку приходится воспринимать какую-то несовместимую с его внутренними убеждениями информацию, у него возникает неприятное переживание психологического дискомфорта – когнитивный диссонанс. И дальше он сознательно или несознательно старается как то выйти из этого тревожного

состояния: новая информация либо просто отбрасывается по принципу «этого не может быть, потому что этого не может быть никогда», либо как то обесценивается, либо от нее просто убегают, занимая страусовую позицию. Но та информация, которая по началу казалось неприятной, ненужной и даже абсурдной, может оказаться верной и полезной. В конце концов рациональный человек ее принимает (скорость принятия зависит от степени рациональности).

Здесь важно подчеркнуть сам факт барьера, который стоит на пути принятия объективно верной информации. Тут дилемма такая – либо принимать объективную информацию, либо заниматься самообманом (сознательным или подсознательным). Одна из причин этого явления заключается в том, что информация между людьми проходит через фильтр доверия и недоверия. Информация может быть абсолютно истинной и полезной и все-таки остаться непринятой, не пропущенной фильтром и наоборот, информация может быть ложной и вредной, но принятой в силу открытости для нее шлюза доверия.

Другая причина – отсутствие самокритичности. Человек настолько прочно усваивает свое мнение о себе, «сливается с ним» и привыкает действовать в его рамках, что довольно часто он не только не стремится к его уточнению, обогащению и развитию, а, напротив, может даже сопротивляться процессу его обновления и в тех случаях, когда обстоятельства явно наталкивают на то, чтобы внести в понимание себя и в привычное мнение о себе какие-то коррективы. В некоторых случаях наблюдается намеренная «подгонка» фактов, событий под собственное мнение и тенденциозная их интерпретация.

Допустим, человек обладает устойчивой, неадекватной самооценкой, например, завышенной. Поскольку человеку его самооценка кажется правильной, у него сохраняется и уверенность в правильности своего поведения и своих суждений. Подобная самооценка связана с отсутствием критичности в отношении себя. Человек всеми силами пытается оправдать свое поведение; его оправдания

предназначаются для того, чтобы убедить как самого себя, так и других в правильности своих действий и выводов. Человек иногда почти неосознанно избегает фактов и событий, которые могли бы поколебать его привычное мнение, заставили бы с ним расстаться, поскольку для определенной категории людей это может переживаться как состояние внутренней дискомфорта, потеря внутреннего равновесия. Его оправдания как раз и препятствуют осознанию того, что он действительно делает, потому что невозможно одновременно заниматься самооправданием (самообманом) и объективным критическим анализом ситуации.

Пятая причина – склонность людей к стереотипному (шаблонному) способу мышления и реагирования. Люди каждый день сознательно или неосознанно принимают решения. И эти решения, как правило, бывают вполне рациональными. Как пишет нобелевский лауреат Даниэль Канеман, «если у человека есть подходящие знания, интуиция распознает ситуацию, и интуитивное решение, приходящее в голову, вероятнее всего, окажется верным и действия окажутся целесообразными» [9, С.11]. Но говорить об интуиции можно лишь в тех ситуациях, которые человек попадает впервые. Если ситуации постоянно повторяются, что и зачастую и происходит, то там интуиция не при чем.

В привычных шаблонных ситуациях люди думают и принимают решение не интуитивно, а стереотипно (шаблонно), по заранее отработанной схеме, тратя на решение минимум энергии и времени. Поведение человека во многом происходит на автомате. Когда человек делает привычные для него действия, то он это делает подсознательно, то есть автоматически – с помощью выученных шаблонов поведения. Мышление в этом процессе не участвует.

- *Автоматические мысли – это мысли, которые появляются спонтанно и запускаются обстоятельствами. Эти мысли возникают между событием и эмоциональными и поведенческими реакциями человека. Они*

воспринимаются без критики, как бесспорные, без проверки их логичности и реалистичности.

Большинство ежедневных действий люди выполняют практически бессознательно. Большую часть времени наше тело и ум работают в режиме автопилота.

- *Представьте, что вы ведете машину: ваше тело само делает все необходимое для удержания автомобиля на дороге и не требует значительного участия сознания. Но время от времени сознание выключает автопилот и человек берет управление в свои руки. Хотя большинство людей не очень хотят, и не очень умеют хорошо это делать (думать, прилагать сознательные усилия для решения какой-либо проблемы).*

Люди не хотят (ленятся) думать – за это открытие израильский психолог Даниэль Канеман получил в 2002 году Нобелевскую премию по экономике.

По мнению Даниэля Канемана и его коллег, изучающих когнитивные способности и человеческое поведение, причина того, что высокоинтеллектуальные люди делают когнитивные ошибки, состоит в том, что они просто не тратят времени достаточно, чтобы тщательно продумать все возможности, выбирая вместо этого простейший вывод. Люди выбирают самое простое решение, потому что автоматически стремятся к экономии умственных ресурсов. Человек, как правило, склонен по умолчанию выбирать механизмы, требующие минимум затрат на обработку информации. Таким образом, люди стремятся тратить как можно меньше времени и энергии на размышления. Они обычно не готовы рассматривать ситуацию с разных точек зрения и поэтому часто косвенные и второстепенные признаки явления принимают за признаки первостепенные, ключевые. Чтобы зреть в корень, рассмотрев все варианты при решении определённых задач и проблем, осмыслить их с разных сторон –

требуется терпение и концентрации внимания. Но люди не хотят, да и не умеют прилагать умственных усилий для решения тех или иных жизненных задач.

Но если возникает какая то не стандартная ситуации, то в этот момент включается мышление. Мышление запускается именно тогда, когда человек не знает, как решить проблему (потому что, если он знал решение, то и думать не надо, а надо сразу действовать).

Однако вначале включается шаблонное и ассоциативное мышление, которое вспоминает аналогичные ситуации и пытается находить уже известные решения по привычному шаблону. И если перебрав все привычные варианты, человек не смог найти решение, то надо включать мышление более высшего порядка (мышление второго типа). Проблема в том, что люди ленятся включать такое мышление. А у многих оно просто отсутствует или в зачаточном состоянии.

Кейт Станович называет такой автоматический процесс мышления (мышления первого типа) автономной (эвристической) обработкой информации, не требующей сознательного внимания, анализа вариантов и осознанного выбора. Также этот процесс обработки называют «адаптивным бессознательным».

Быстрое и интуитивное мышление не гарантирует отсутствия ошибок и нарушений правил логики. Такое мышление бывает глупым (ошибочным), приводящим к глупым (неправильным) поступкам.

Рациональное мышление должно быть «медленное» (по терминологии Канемана), хотя не всякое медленное мышление рационально. То есть для того, чтобы мыслить рационально, надо прилагать усилия. Станович называет такой процесс обработки информации сознательной или контролируемой обработкой, требующей последовательной обработки данных и анализа решения. Но, как уже было отмечено, подавляющее большинство людей не любят (да и не умеют) совершать мыслительные усилия, и стараются их избегать.

Некоторые люди, хотя и любят отгадывать головоломки, но, как правило, не любят долго над ними раздумывать, а сразу хотят узнать ответ, если у них не получается с ходу найти правильный ответ. Поэтому многие люди перестают думать, когда у них слабая мотивация прилагать умственные усилия. И, как следствие, в случае «быстрого мышления», люди делают поспешные выводы, не понимают (не осознают) смысла того, что делают, говорят или пишут. Склонность делать быстрые выводы и принимать поспешные решения характерна для большинства людей. Поэтому большинство людей можно считать нерациональными. По мнению Кейта Становича, поверхностное, «ленивое» мышление – это недостаток рефлексизирующего ума, отсутствие рациональности. Кейт Станович феномен избегания умственных усилий называет когнитивной скупостью, а людей – когнитивными скрягами:

- *«Когнитивный скряга думает не своей головой. Его мозг обрабатывает наиболее легкоусвояемые факты и те стимулы, которые преподнесены ярче или сильнее» [18].*

Человек считается когнитивным скрягой потому, что, как правило, склонен по умолчанию выбирать механизмы процессов первого типа (иногда их еще называют эвристическими процессами), требующие минимум затрат на обработку информации. У него отсутствует желание искать информацию, даже если она содержится в условии задачи и надо просто внимательнее прочесть условия задачи. Сильная склонность к выбору простейших когнитивных механизмов – склонность к когнитивной скупости – означает, что человек зачастую бывает нерационален.

Хотя, повторяю, в большинстве бытовых и производственных ситуаций, люди со стереотипным мышлением ведут себя вполне рационально, не прилагая для этого никаких умственных усилий.

Не прилагать умственные усилия целесообразно в тех ситуациях, которые ни на что не повлияют, и не вызовут негативных последствий. То есть нужно научиться распознавать ситуации, в которых не страшно допускать ошибки, и тех ситуаций, в которых надо изо всех сил стараться избегать серьезных ошибок.

Различие между инструментальной и эпистемической рациональностью по Кейту Становичу

Инструментальная рациональность – это способность оптимизировать достижение уже поставленной (возможно, ложной) цели.

А под эпистемической рациональностью Кейт Станович подразумевает не просто наличие правильных реалистичных убеждений (не оторванных от реальности) и не ухудшающих качество жизни, которые помогают выбирать адекватные цели, но также, по мнению Кейта Становича, человек, обладающий эпистемической рациональностью, должен демонстрировать рассудительность при принятии решений, адекватное управление собственным поведением, мудрую расстановку целей по приоритетам, достаточное глубокомыслие и умение верно оценивать факты. Это определение, по сути, совпадает с моим определением эффективного мышления.

Кейт Станович приводит пример – три похожие ситуации, и показывает – где можно говорить о рациональном мышлении, а где – нельзя [18, С. 34]:

- *Возьмем, к примеру, женщину, гуляющую у обрыва, и представим себе три истории о ней. Истории будут сплошь грустные, и во всех трех случаях женщина умрет. Наша задача здесь – задуматься, как мы объясним смерть в каждом конкретном случае.*

История А: женщина прогуливается у обрыва, под которым плещется океан; тут налетает неожиданный и очень сильный порыв ветра, сдувает женщину с края, она падает на скалы и погибает.

История В: женщина прогуливается у обрыва, ступает на камень, но это оказывается не камень, а край расщелины; женщина падает в расщелину и погибает.

История С: женщина решает совершить самоубийство, прыгает с обрыва, разбивается о камни внизу и погибает».

В какой из историй можно говорить о рациональном поведении?

Очевидно, что в историях А и В, женщина поступила нерационально.

В ситуации А женщина не учла, опасные для жизни факторы. Прогулка по краю скалы, когда дует сильный ветер и есть опасность сорваться с края скалы – то явно неоправданный риск, и очень странно, что она об этом не думала.

В ситуации В, женщину подвел алгоритмический уровень анализа ситуации, в результате чего она получила неверную информацию от перцепционного аппарата мозгового центра, отвечающего за принятие решения, и в результате шагнула в расщелину, думая, что это камень. Несчастный случай, произошедший из-за того, что женщина не заметила смертельную опасность, является иррациональным. В подавляющем числе несчастных случаев виноват сам человек, и несчастный случай можно было бы предотвратить, если бы человек действовала более рационально.

А вот что касается случая С, то он не имеет никакого отношения к ошибкам обработки информации на алгоритмическом уровне. Женщина прекрасно распознала край обрыва, и сознательно прыгнула вниз. Кейт Станович отмечает, что для понимания случаев, подобных истории С, необходимо анализировать цели, желания и убеждения. Причиной смерти женщины стали ее собственные

цели и взаимодействие этих целей с убеждениями о мире, в котором она жила. Насколько рациональны были эти убеждения – можно только догадываться. В принципе, для самоубийства могут быть вполне рациональные причины. И если женщина жила в стране, где не узаконена эвтаназия, то смертельный прыжок с обрыва мог быть наиболее рациональным (целесообразным) решением её проблем. Также нельзя исключать вариант, что перед этим ей удалось застраховаться на большую сумму и инсценировать самоубийство под несчастный случай – чтобы близкие родственники получили страховку.

Что тут важно отметить – что все бытовые травмы, несчастные случаи на дорогах и на производстве, в том числе и смертельные, можно было избежать, применив рациональное мышление. Человек с качественным рациональным мышлением не только не допустит травм и неумышленного причинения вреда себе и другим людям, но даже сумеет избежать фатальных опасностей, которые могут исходить от других людей. Рациональный человек может полностью исключить возможность несчастного случая – машина не только наехать на него не сможет, но даже обрызгать. А также на него не упадёт сверху сосулька, он не поскользнется и не сломает себе руку, и «нечаянно» не оттяпает себе пальцы на пилораме. Потому что качественное рациональное мышление – это привычка (или навык) осознанно отслеживать и купировать (или сделать все возможное, чтобы купировать) все ситуации, которые могут ухудшить качество жизни человека.

Вот еще один пример, иллюстрирующий разницу между качественным рациональным мышлением, обычным рациональным мышлением и иррациональным мышлением. Мужчина женился по любви.

- *Небольшое лирическое отступление. Любовь – это, конечно, очень приятное чувство – эндоморфины выделяются (гормоны счастья). Но любовь – то штука такая... Как говорить «любовь зла, полюбишь и козла». Имеется в виду – можно полюбить и недостойного человека.*

Вернее – не подходящего тебе человека. Ведь как чаще всего озвучивают причину развода? «Не сошлись характерами». То есть влюбиться друга в друга успели, а проверить – подходят ли они в быту – не успели. Ну а если люди плохо совместимы и постоянно раздражают друг друга, то и любовь быстро улечивается (как правило, хотя могут быть различные исключения).

Спрашивается, когда только встречались и влюблялись, то почему не раздражали друг друга? Да потому что изначально притворялись и выдавали себя не за тех, кем являются на самом деле. Но постоянно притворятся – очень напрягает и тут люди начинают раскрываться, то есть быть самими собой – кто-то раньше, кто-то позже.

Вообще, идеально подходящих людей – практически не бывает. Во всех парах бывают шероховатости. Вопрос только – насколько они принципиальны и насколько эти двое могут быть толерантными. Если толерантность – высокая, умение находить компромиссы – высокая, то люди сумеют организовать общение так, чтобы не раздражать друга друга. Но культура общения в нашем обществе оставляет желать лучшего, а потому – постоянное накопление раздражение, вплоть до критического уровня, где вывод только один – развод. Тем более, в таких ситуациях, любовь быстро улечивается. Какой смысл жить с нелюбимым человеком, который не стал по настоящему родным и близким?

Что касается любви, то она по любому с годами проходит, то есть эндоморфинов выделяется уже гораздо меньше. Вернее, любовь не проходит, а постепенно трансформируется в чувство привязанности (привычки, зависимости от комфорта – душевного или физического).

Любовь – штука хорошая, но часто бывает иррациональная. Рациональная любовь – когда люди вначале проверили – подходят ли они всем ли принципиально важным критериям, а уж потом влюбились друг в друга.

- *То есть рациональный вариант такой – прежде чем влюбляться, надо вначале выбрать достойную кандидатуру (вернее – подходящую не только по внешним критериям, не только по характеру и темпераменту, но и моральным и другим важным личностным качествам). Но чаще бывает безрассудная любовь – когда вначале влюбляться, а уже потом выясняется, что – не в того (не в ту). А любовь все равно никуда не денется – когда подберешь подходящую кандидатуру, то и эндоморфины (гормоны счастья) начнут выделяться. То есть любовь обязательно возникнет через некоторое время. Просто нельзя допускать такой ситуации (поскольку это иррационально), когда любовь возникла раньше, чем вы поймете, что то именно ваш родной человек, который будет о вас всегда заботиться и о котором вы тоже будете заботиться, поскольку о будет вашей внутренней потребностью. А если возникла такая иррациональная ситуация, то вы впоследствии можете очень сильно пожалеть об этом.*

Итак, возвращаемся к нашему примеру. Мужчина женился по любви, но неудачно (иррационально поступил). Развелся. Сейчас очень хочет познакомиться с женщиной для создания крепких отношений. Задача – как можно больше знакомиться и выбирать тех женщин, которые ему подходят.

Моделируем такие ситуации:

- Ситуация А. *Мужчина очень хочет познакомиться с женщиной для создания крепких отношений. Но ничего для того не предпринимает, ищет любые поводы, чтобы откладывать процесс знакомства с*

женщинами, и находит всяческие оправдания для того, чтобы ничего не делать. Этими иррациональными установками, он снижает свое качество жизни.

Ситуация В. Мужчина очень хочет познакомиться с женщиной для создания крепких отношений. И предпринимает для этого определенные действия (допустим ищет партнершу в соцсетях). Казалось бы поступает рационально, но при том мужчина все еще не осознал – по каким конкретно критериям нужно искать подходящую кандидатуру. То есть он опять готов сразу влюбляться, не выяснив – насколько подходит ему та или иная кандидатура. Большая вероятность наступить на те же грабли. Такое поведение можно назвать псевдорациональным.

Ситуация С. Мужчина очень хочет познакомиться с женщиной для создания крепких отношений. И предпринимает для этого определенные действия (ищет партнершу в основном не в соцсетях, а в реальной жизни, сам инициирует процесс знакомства). В отличие от ситуации В, мужчина прекрасно осознал – по каким конкретно критериям нужно искать подходящую кандидатуру. Он уже точно знает – какие качества он хочет видеть в женщине, а какие – категорически не хочет. К тому же он научился не влюбляться сразу (по крайней мере, такую установку) То есть он не будет сразу влюбляться, не выяснив – то его человек или нет (насколько она сможет стать для него родной и близкой). Это рациональное поведение. Но хотя мужчина и старается знакомиться, у него то получается не всегда удачно. Будем говорить, что – редко. Потому ситуация знакомства – для него – несколько травмирующая. Он готов ограничить свой выбор малым количеством кандидатур.

Ситуация D. Мужчина очень хочет познакомиться с женщиной для создания крепких отношений. Мужчина прекрасно осознаёт – по каким конкретно критериям нужно искать подходящую кандидатуру. Он не будет сразу влюбляться, не выяснив – то его человек или нет (насколько она сможет стать для него родной и близкой). Мужчина предпринимает активные действия, для того, чтобы иметь большой выбор кандидатур, из которых выберет самую подходящую и влюбится в неё. Он не боится инициировать процесс знакомства и знакомится очень удачно, он знает (имеет шаблоны) как непринужденно и естественно завывать разговор и как выходить из разговора – при том никогда не попадая в неудобное положение, и делая все красиво, как в фильме «Правила съёма: Метод Хитча». При том не забывает свою цель – выбрать одну единственную, самую подходящую для него женщину – для создания крепких отношений. Это пример качественного рационального мышления.

Критерии, по которым можно судить о качестве мышления того или иного человека

При рассмотрении термина «рациональность» важно выделить свойства присущие рациональному человеку, и критерии, по которым можно судить о степени рациональности того или иного человека.

Выше уже давалось определение рациональности. Рациональность – это способность не делать ошибок в мыслях и действия (а если иногда делать, то признавать свои ошибки). Хотя при качественной рациональности ошибок быть не должно.

Также ранее приводилось определение Кейта Становича. Он под эпистемической рациональностью подразумевает не просто наличие правильных

реалистичных убеждений (не оторванных от реальности) и не ухудшающих качество жизни, которые помогают выбирать адекватные цели, но также, рассудительность при принятии решений, адекватное управление собственным поведением, мудрую расстановку целей по приоритетам, достаточное глубокомыслие и умение верно оценивать факты.

Нетрудно заметить, что всё, перечисленное Кейтом Становичем вписывается в способность не делать ошибок в мыслях и действиях. То есть, если человек умеет не делать ошибок в мыслях, то он соответственно, умеет верно оценивать факты, имеет правильные реалистичные убеждения, способствующие улучшению качества жизни, умеет выбирать адекватные цели и правильно расставлять цели по приоритетам, адекватен, рассудителен при принятии решений, имеет достаточное глубокомыслие.

На последнее качество стоит обратить особое внимание. Ведь что такое «глубокомыслие»? В «Большой толковый словарь» [1] глубокомыслие – это способность человека проникать в сущность явлений, глубина понимания, оценки чего-либо. То есть это ни что иное как умение вникать в суть.

Сутью называется самое главное и существенное в чём либо (суть дела, суть происшедшего, суть разногласий).[19]

Смотреть в корень (вникать в суть) – думать, обдумывать, соображать, вдумываться, углубляться. [17]

Смотреть в корень – видеть главное в чём либо, вникать в суть дела (надо смотреть в корень и искать в каждом явлении причину всех причин).[20]

Качественная рациональность – это умение вникать в суть, то есть – ум. Чем сильнее развит ум, тем качественнее мышление. У обладателей качественного мышления концентрация примеси глупости практически равна нулю. То есть качественная рациональность – это и есть – ум.

Что еще можно добавить к понятию «рациональность»? Рациональный человек обязательно должен понимать (осознавать) смысл того, что он делает, говорит или пишет, а также – понимать что объясняют ему другие (а если чего то не понял, то должен переспросить и уточнить).

Определение, которое дается на [сайте прикладной рациональности](#), тоже не противоречит моему определению рациональности:

- *Рациональность – это способность принимать хорошие решения в любых ситуациях. Это знание, наиболее близко соответствующее реальности.*

Рациональность складывается из принципов мышления и универсальных навыков, позволяющих вам лучше решать стоящие перед вами задачи, распутывать сложные вопросы, и реже ошибаться.

Да, чем реже ошибаться, тем лучше. И как раз этому и надо учиться – как вообще не ошибаться.

А вот Анатолий Левенчук (эксперт по так называемому «системному мышлению») на [сайте «Школы Системного Менеджмента»](#) вносит путаницу и наводит тень на плетень. Анатолий Левенчук так сформулировал требования к мышлению: мышление должно быть абстрактно, адекватно, осознанно и рационально. Причем вот что он пишет про рациональность:

- *Мы не хотим ошибок мышления, поэтому мы должны быть рациональными, мы должны уметь распознавать ошибки мышления у себя и других.*

Ну да, конечно, должны уметь распознавать ошибки мышления у себя и других (а вернее – будучи рациональными, вообще не должны совершать когнитивные ошибки). Но вот про какие именно ошибки пишет Левенчук? Сейчас разберемся. Левенчук пишет:

- *Рациональность – это логичное рассуждение (возможность провести рассуждение по правилам логики)... Мы хотим быть рациональными, нам нужно уметь делить задачи на части (рацио – это ведь «деление»).*

Очень оригинальное, если не сказать, что это какое то нелепое определение. Потому что из него следует, что Левенчук сводит функцию рационального мышления лишь к устранению логических ошибок, то есть рациональность к сводиться к интеллекту. Это явная ошибка. Для рационально мышления, конечно нужен интеллект (способность к логическим рассуждениям). Но как можно нельзя приравнивать понятия «рациональность» и «интеллект», «логичное рассуждение» (или «логическое мышление»). Это разные понятия. Ведь логично рассуждать можно и при ложных посылках, то есть сами рассуждения будут логичными, а заключение – ложным. Неужели Анатолий Левенчук не понимает разницы между логическими и смысловыми ошибками? А если он это понимает, то зачем тогда вообще пишет про рассуждения по правилам логики и этим показывает, непонимание того факта, что заключения в рассуждениях по правилам логики могут быть неправильными?

И с чего это Анатолий Левенчук решил, что рацио – это «деление»? Зачем при логичных рассуждениях делить задачи на части? О чем он вообще? Ему было лень заглянуть в словарь и узнать, что *ratio* с латинского переводится как «разум»?

А самое главное – это что Анатолий Левенчук читал Кейта Становича, и в своих статьях его упоминает. А Кейт Станович и множество других исследователей как раз и обосновывают, что человек может быть высокоинтеллектуальным и иметь хорошие логические способности, но при этом не быть рациональным и делать глупейшие ошибки (всё это подробно описано во втором параграфе данного тренинга, который «Отличие ума (рациональности) от интеллекта»). К тому же Кейт Станович объясняет разницу между

эпистемической и инструментальной рациональностью (включающей интеллект). Но Левенчук почему то это полностью игнорирует.

Также Анатолий Левенчук пишет:

- *Абстрактность – это главное требование, нам в мышлении нужно абстрагироваться от неважного и сосредоточиться на важном.*

А ведь Кейт Станович как раз и пишет, что рациональность подразумевает мудрую расстановку целей по приоритетам (то есть вычленение важных целей от неважных). То есть абстрактность является составной частью рациональности. Рациональность по определению подразумевает способность к абстракции. А что касается адекватности, то выше уже говорилось, что адекватность тоже является составной частью рациональности. Ну и наконец, про осознанность. Левенчук пишет:

- *Осознанность – это возможность понять, как мы мыслим, как мы рассуждаем.*

Точнее будет сказать – не «понять как мы мыслим», а «понимать (осознавать) смысл того, что он делает, говорит или пишет, а также – понимать что объясняют ему другие (а если чего то не понял, то должен переспросить и уточнить). Рационально мыслящий человек, по определению, должен осознавать – почему, с какой целью он что-то делает, и сколько готово за это заплатить (пожертвовать). Причем цена жертвования не должна быть проблемой для человека в будущем, то есть рационально мыслящий человек не должен делать или говорить того, о чем будет сожалеть в будущем. Впрочем, некоторые дураки не будут признаваться (даже самим себе), что им не следовало бы поступать или же говорить что то такое, что в будущем создаст ему проблемы. Но по факту эти проблемы им совсем не нужны и они рады были бы их избежать.

Кстати, Анатолий Левенчук уже был более десятка раз уличен мной в том, что он не понимает смысла того, что пишет и говорит (Вы сами в этом можете

убедиться, если пройдете [кейс, сделанный из фрагментов лекции Левенчука](#), смотрите кейс, задавайте свои вопросы, [спрашивайте](#) правильны ответы).

Не думаю, что ему нужны было выглядеть так глупо. Тем не менее, Левенчук не будет признавать свои ошибки и заблуждения. А непризнание своих явных ошибок и заблуждений (даже самому себе) – это и есть неадекватность.

Анатолия Левенчука не способен понять, что рациональность включает в себя и осознанность, и абстрактность, и адекватность.

Кстати, Левенчук ставит себе в заслугу, что придумал тесты для измерения системного мышления. Вообще, в технологии мышления выработаны два типа тестов. Первый тип тестов позволяет выявить наличие или отсутствие и уровень развития навыков мышления как такового. Второй тип тестов выявляет уровень знаний по терминологии, присутствующей в тесте, т.е. нацелен на тестирование точности усвоения каких то терминов. Так вот Левенчук напридумывал собственные термины и сделал тест на их усвоение. Никакого толку от этих тестов нет, только потеря времени. Огромная концентрация несуразностей в речах и статьях Левенчука подтверждают, что его книги и тесты по системного мышлению по факту мышление не развивают и толку от них – никакого. Чему толковому может научить человек, который сам не понимает смысла того, что пишет (говорит) и противоречит здравому смыслу?

Таким образом, надо стремиться к тому, чтобы мышление было рациональным (эффективным), то есть как можно более качественным (или как выражается Кейт Станович – эпистемически рациональным).

Также рациональность обязательно должна включать в себя готовность менять свои убеждения при появлении новой информации или фактов (с чем у людей – большие проблемы (даже у тех, кто называет себя критическим мыслителем). Нежелание признавать свои ошибки и отказываться от своих убеждений объясняется феноменом под названием «когнитивными искажениями»

– когда люди не желают признавать неопровержимые аргументы и факты, которые не согласуются с их картиной мира и их убеждениями, которые представляют для них большую ценность, поскольку являются частицей их личности. Как правило, у людей критичность полностью пропадает, как только надо признавать ошибки и заблуждения в своих убеждениях. Ричард Поль называет таких людей личностями с эгоцентрической направленностью, не заинтересованными в истине и объективности. Эти люди предпочитают заниматься самообманом, чем честно смотреть фактам в глаза. Самообман как раз и относится к когнитивным искажениям. В подавляющем большинстве случаев, что бы человек ни совершал, он при этом чувствует себя правым.

- *То есть будет иметь «рациональное» (на его взгляд) оправдание почти всем своим поступкам.*

Но если человек понимает, что ему только казалось, что он поступает как лучше, а, на самом деле, лучше было бы сделать по другому, то у него происходит переоценка жизненных ценностей.

- *То есть меняется мировоззрение.*

Для этого, опять-таки, нужна готовность это понять, нужна готовность отказаться от продолжения заниматься самообманом, а эта готовность есть далеко не у всех.

Если человек стремиться понять смысл своей жизни, максимально полно реализовать себя, свои способности, он постепенно переходит на высшую ступень личностного саморазвития, где нет места самообману.

Такому человеку присущи следующие особенности:

1. Полное принятие реальности и комфортное отношение к ней (не прятаться от жизни, а знать и понимать её),
2. Принятие других и себя,

3. Понимание своих защитных механизмов, мешающих адекватно воспринимать реальность.

Такому человеку необходимо учиться искусству правильно мыслить, которое предполагает не только логическую последовательность, но и стремление к истине, а так же интеллектуальную честность, критичность и самостоятельность ума. Необходимо умение выслушать и принять чужую точку зрения, если она правильная, способность аргументировано отстаивать свои собственные убеждения и т.п.

Я буду разбирать конкретные примеры самообмана когнитивных искажений, а также примеры, касающиеся нежелания признавать ошибки и заблуждения в своих убеждениях и нежелания быть объективными – в продвинутом тренинге. Сейчас приведу только цитату Джоша Кауфмана про ловушку предвзятости [11]:

- *«Люди предвзяты и не замечают то, что противоречит их убеждениям. Нам неприятно будет узнать, что принятое нами решение оказалось неправильным, поэтому мы склонны фильтровать информацию. Чем сильнее наше убеждение или вера, тем охотнее мы игнорируем источники информации, которые ставят под сомнение создавшееся положение дел. Именно поэтому политики-консерваторы не читают новостей своих соперников-либералов и наоборот: они и так знают, что не совпадают со своими оппонентами во взглядах, зачем утруждатьсь? К сожалению, ситуация, когда ни одна из сторон не обращает внимания на то, что может противоречить ее суждениям, нередко оборачивается кризисом. Лучший способ противодействовать предвзятости – это намеренно искать источники информации, которые ставят под сомнение вашу нынешнюю гипотезу или веру В какой-то момент мы с Келси решили*

стать вегетарианцами – это был наш сознательный выбор в плане собственного здоровья, отношения к животным и всей планете. И это мироощущение мешало нам воспринимать информацию, которая ему противоречила.

В конечном счете мы изменили свое мнение. Прочитав книгу The Vegetarian Myth («Миф о вегетарианстве») Лилы Кейт, мы обнаружили, что вегетарианство совсем не так полезно или безвредно для окружающей среды, как мы думали. Из книги Protein Power («Сила белка») Майкла и Мэри Идзов мы узнали о том, как наш организм переваривает еду и как функционируют петли обратной связи в системе метаболизма. В результате мы поняли, что возникшие у нас проблемы со здоровьем (низкий уровень энергии, замедленное пищеварение и т. д.) как раз и явились последствием такой диеты.

Обе книги дали нам доказательства, которые противоречили нашему первоначальному суждению, – и мы его изменили. Мы много узнали как об особенностях питания, так и о том, насколько важно обращать внимание на противоположные суждения.

Конечно, нелегко собственноручно искать свидетельства своего заблуждения, ведь ошибаться никто не любит. Но, найдя в себе силы отнестись к таким суждениям непредвзято, вы в конце концов либо поймете свою ошибку, либо получите подтверждение своему мнению.

Искать противоречащую вашим идеям информацию неприятно, но полезно в любом случае: даже если окончательное решение принято, изменить его никогда не поздно.

Вот что по этому поводу пишет профессор Дэн Ловалло, изучающий способность принимать решения:

- *«Подтверждение предвзятости, пожалуй, самая большая проблема в бизнесе: в эту ловушку попадают даже умудренные опытом люди. Они выходят и собирают данные, и им даже в голову не приходит, что те могут быть необъективными».*

Так в чем же все таки заключается отличие качественного эффективного мышления от обычного рационального мышления?

Роб Бенсинджер в книге «Искажения: введение» пишет:

- *«Неважно, насколько плохо идут дела у рационального человека – он делает наилучший возможный выбор и таким образом повышает свои шансы на успех».*

Так вот, у человека с качественной мышлением дела не должны идти плохо (если только не повлияли форс-мажорные обстоятельства). По аналогии с образным выражением Жванецкого: «Умный человек с большим умом выкручивается из ситуации, в которую мудрый не попадает», отличие качественного мышления от обычного рационального мышления можно сформулировать так: «Человеку с качественным мышлением не надо исправлять свои ошибки, поскольку он их не допускает». Благодаря чему не допускает ошибок? Благодаря способности более глубоко вникнуть в суть проблемы или ситуации и видеть риски и ошибки там, где они не были заметным при более поверхностном анализе.

- *Например, в большинстве планов значительно недооценивают наличие и величину запаса ресурсов, необходимых для их точного выполнения проекта, как то: неожиданные задержки, болезни, отпуска и множество других непредвиденных событий, которые вполне могут*

привести к тому, что вам потребуется больше времени, чем ожидалось.[21]

Обладатели качественного мышления должны уметь все причины, которые могут затормозить выполнение проекта и грамотно подстраховаться, разделив, по возможности проект на такие части, которые можно делать параллельно. И если выполнение проекта зависит от кого-то вне зоны вашего влияния, нужно сделать все возможное, чтобы заблаговременно подготовиться к ситуации, когда этот «кто-то» не выполнит своих обещаний.

Существует расхожее мнение, что всем людям свойственно ошибаться, и не бывает людей, которые не делают ошибок. Это не верно, бывают такие люди. Да, кто-то более рационален, кто-то менее. Но есть люди, которые очень нерациональны, и есть люди, которые рациональны почти на сто процентов, то есть у таких людей практически не бывает ошибок в мышлении. В этом случае можно говорить об идеальном безошибочном мышлении. То есть, если человек не совершает ошибок мышления, то это значит, что он достиг идеальных показателей мышления. Отследить ошибочное мышление и поведение не является сложной задачей. Поэтому работы по психологии рациональности посвящены выявлению ошибок мышления, подобно тому как медицина посвящена выявлению заболеваний. Соответственно, судить о качестве рациональности нужно тоже по количеству ошибок и их концентрации.

Должен ли у обладатели качественного мышления быть очень высокий интеллект. Да, у них может быть очень высокий интеллект, но вовсе не обязательно. Достаточно иметь интеллект среднего уровня.

Отличие ума (рациональности) от интеллекта

Мнение доцента факультета психологии Высшей школы экономики Елены Агадуллиной:

- Приходилось ли вам встречать умных людей, поступающих глупо? Наверняка вы быстро вспомнили парочку примеров таких вот умных дураков. Различные IQ тесты измеряют только способность к алгоритмическому мышлению (выстраивание последовательностей, поиск лишнего и т.д.) и абсолютно ничего не говорят о рефлексивном мышлении (включающем в себя такие важные компоненты, как например, рациональность, непредубежденность и т.д.). Эта мысль всегда была мне близка, поэтому я с большим удовольствием прочитала выстроенную автором аргументацию. Вся драма исследования интеллекта заключается в том, что в обыденном сознании большинства людей существует прочная связь между уровнем интеллекта (который обычный человек распознает просто по цифре!) и восприятием человека как умного или глупого. Большинство людей не задумывается над тем, что понятие «умный» значительно шире тех способностей, которые измеряют классические тесты интеллекта. А дальше получается следующее, если у человека высокий уровень интеллекта, то он умный, а раз он умный, то он и рациональный, и рефлексивный, и логичный, и такой, и сякой, т.е. понятие интеллекта начинает неправомерно шириться и толстеть, от чего приобретает дополнительный незаслуженный пафос. В свете всего этого и возникают ситуации, когда родители воспринимают информацию о том, что у их ребенка средний или, не дай Бог, не очень высокий уровень интеллекта, как приговор или клиническое заключение. Ведь если интеллект описывает большинство

когнитивных способностей (как считают многие люди), то человек с низким уровнем интеллекта это уже не просто «не очень умный парень», а уже как минимум имбецил. В результате родителям легче принять любой диагноз ребенка, если при этом утверждается, что у него нормальный уровень интеллекта.

А ведь на самом деле люди с высоким уровнем интеллекта хорошо справляются только с определенными типами задач (включающими в себя необходимость задействовать алгоритмическое мышление) и только при условии, когда им говорят, ЧТО НАДО ДЕЛАТЬ! По сути, высокий интеллект помогает лучше держать инструкцию. Например, если перед задачей попросить испытуемых стараться при решении задачи использовать все возможные варианты ответа, то обладатели высокого интеллекта справятся с ней лучше, чем обладатели низкого. Если же никакой специальной инструкции не давать, разницы в качестве решений между группой с высоким и низким интеллектом не будет.

Большинство сложных решений и умозаключений человек принимает, задействуя не алгоритмическое, а рефлексивное мышление, поэтому особое значение приобретает исследование рациональности (как важнейшего компонента рефлексивного мышления).

Интеллектуалы, безусловно, очень нужны. Они двигают вперед технический прогресс семимильными шагами и очень ценятся за это. Не умаляя ценности интеллектуалов, поразмышляем о ценности рационально мыслящих людей, особенно тех, кто умеет делать это качественно.

Есть много практичных, здравомыслящих людей, которых можно назвать рациональными, однако многие из них не слишком интеллектуальны. С логикой, мышлением и поведением у них все в порядке, но им может быть трудно понимать, воспринимать и обрабатывать абстрактную информацию. И напротив,

у многих высокоинтеллектуальных людей, легко усваивающих абстрактную информацию, не хватает рациональности.

Рациональность и интеллект – это разные вещи; порой они связаны между собой, однако человек запросто может иметь одно и не иметь другого.

Очень интеллектуальные люди могут вести (и часто ведут себя) нерационально. Более того высокоинтеллектуальные люди могут быть шизофрениками.

Ученые из Будапештского университета пришли к выводу, что высокий интеллект (высокий уровень показателя IQ) не говорит об уме (рациональности) человека. Они проанализировали 180 историй, найденных ими на различных форумах и в блогах, в которых содержится описание глупого поведения людей. А затем провели подробные интервью со 150 героями этих историй. По словам руководителя исследования профессора Балаша Ацеля, человеку не обязательно иметь низкий уровень IQ, чтобы выглядеть в глазах окружающих глупо. Люди с высоким IQ также не смогли избежать ошибок, поскольку не умели как следует вникнуть в суть ситуации. [24]

Гай Гаррисон также подчеркивает, что высокий уровень интеллекта не уберегает человека от глупых иррациональных заблуждений.[4]

И психологи из Калифорнийского государственного университета также пришли к выводу, что наличие высокого интеллекта вовсе не подразумевает умение вникать в суть, которое лежит в основе рациональности.[29]

Также экспериментально подтверждено, что корреляция между интеллектом, измеряемым тестами IQ, и склонностью мыслить рационально и непредвзято (рассматривать в равной мере доводы за и против) – минимальна. Таким образом, высокоинтеллектуальные люди часто ведут себя глупо (эффект «умного дурака»). Концепция Кейта Становича объясняет это явления.

Тесты на интеллект оценивают эффективность, но не рациональность. Это становится очевидно, если взглянуть на давным-давно существующее в психометрике разделение рабочих ситуаций на два вида: типичные рабочие ситуации и оптимальные рабочие ситуации.

В оптимальной рабочей ситуации оценивается эффективность достижения целей – то есть эффективность работы алгоритмического мышления. Все тесты для проверки интеллекта или когнитивных способностей являются оценкой эффективности в оптимальных условиях, в то время как критическое или рациональное мышление обычно оценивается в типичных рабочих условиях. [18]

В типичных рабочих ситуациях нет требования добиться максимально высокой эффективности, там важно оценить тип мышления и типы когнитивных свойств: склонность к предварительному сбору информации перед принятием решения, склонность изучать различные точки зрения, склонность тщательно обсуждать проблему перед тем, как на нее реагировать, склонность менять убеждения при наличии веских доказательств, склонность заранее думать о последствиях, склонность искать нюансы (то есть склонность копать вглубь). Все это помогает тщательно оценивать плюсы и минусы ситуации перед принятием решения.

- *Еще в 1772 году Бенджамин Франклин предложил оптимальный способ принятия решения. Этот способ – «разделить лист бумаги линией на две половины и вписать в одну колонку плюсы, а в другую – минусы». Затем в течение ближайших трех-четырех дней добавлять дополнительные аргументы. Затем надо ранжировать эти аргументы (оценить их весомость), и если есть два приблизительно равных аргумента с разных сторон, то следует их вычеркивать, а если один плюс равняется сразу двум минусам, то вычеркивать надо все три. Если два минуса приблизительно равняются трем плюсам, то вычеркивать надо все*

нять. Таким образом, выявляется баланс. То есть принимается то решение,, которое набрало больше баллов. Франклин назвал это «моральной алгеброй» [16]. Столкнувшись с необходимостью делать выбор, мы сравниваем плюсы и минусы разных вариантов, а затем выбираем тот, который кажется наиболее благоприятным.

- Есть, впрочем, модифицированный метод Франклина – это разделить листок не на две части, а на три: первый вариант; второй вариант, исключающий первый; и альтернативный вариант, когда второй вариант не исключает первый и когда нет дилеммы «либо ..., либо».

То есть, в типичных рабочих ситуациях оценивается рефлексивное мышление – наличие иерархии целей человека (оценка расстановки целей по приоритетам), наличие у испытуемых активного открытого мышления, потребности в когнитивном процессе (склонности и продуктивно много думать), умение учитывать последствия. Все эти психологические характеристики лежат в основе рационального мышления и действий.

А тесты на интеллект позволяют оценить совсем иные когнитивные способности. Дело в том, что тесты IQ рассчитаны на оценку отдельных параметров, например способности к выявлению закономерностей числового ряда, поэтому, как и другие психометрические методики, они нередко неточны. Интеллект, измеряемый тестами, показывает, насколько успешно и с какой скоростью человек справляется с заданиями. Тесты обычно разделены на части, каждая часть оценивает, легко ли человек обращается с числами, со словами, развит ли у него словарный запас, географические и обществоведческие знания. Оценка интеллектуальной функции – это, в первую очередь, оценка умения формировать и формулировать мысли, сопоставлять их в логической последовательности, делать их доступными для других. Также оценка интеллекта позволяет выявлять – насколько у человека развито логическое мышление.

[Вот бесплатный типичный тест на определение IQ.](#) Величина IQ показывает способность человека решать абстрактные логические задачи. Но логически мыслить – не значить глубоко мыслить и вникать в суть.

IQ-интеллект – это набор инструментов. Рациональность – это способность пользоваться этим набором всякий раз, когда этого требует ситуация. [14, С. 109-120.]

Интеллект – это инструмент ума. По настоящему умный не тот, у кого есть этот инструмент, а тот, кто умеет правильно пользоваться этим инструментом.

Интеллект – лопата (причем, для интеллекта нужна инструкция – как пользоваться этой лопатой). Лопата может быть острой (скорость мышления высокая), но при этом человек выкопает маленькую ямку – ему либо лень копать, либо силы и умения не хватит для глубокого копания. Он копает быстро, но ему и быстро надоедает копать. А вот тот, кто знает как грамотно пользоваться этой лопатой, то хотя и медленно думает, но может копать гораздо глубже и докапываться до сути.

Поэтому высокий интеллект не свидетельствуют об уме (рациональности) человека. Ум – это не интеллект. Как уже выше было сказано, ум – это умение вникать в суть. Чем сильнее развит ум, тем качественнее мышление. У обладателей качественного мышления концентрация примеси глупости практически равна нулю.

Разница между поверхностным и глубоким мышлением

Неправильно думать, что только быстрое (шаблонное стереотипное) мышление бывает глупым. Как уже говорилось, медленное мышление тоже может быть иррациональным. Медленным (вдумчивым) мышлением называется мышление, при котором человек заставляет себя прилагать умственные усилия

(это называется мышление второго типа, в отличие от автоматического мышления первого типа, когда человек говорит и действует не задумываясь). Поскольку мышление подавляющего большинства людей не отличается полнотой (глубиной), то даже при медленном мышлении не могут быть рациональными. То есть поверхностное мышление – это не обязательно автоматическое мышление (или эвристическое, первого типа). Поверхностное мышление может быть медленным (по Канеману) или мышлением второго типа (по К.Становичу). Но поверхностные суждения часто приводят к неправильному решению.

- *Поверхностность суждений является качеством, противоположным глубине мышления. У подавляющего большинства людей – поверхностное мышление, даже у тех, кого принято считать «умными». Высокоинтеллектуальные люди с поверхностным мышлением зачастую совершают ошибки в мышлении. Человек с поверхностным мышлением не вникает в суть дела, и делает поспешные выводы. Поверхностному человеку свойственно обращать внимание на несущественное и не замечать главного (он не умеет отделять зерна от плевел).*

Часто можно услышать от различных людей фразы типа: «А я даже не подумал об этом» или «Ой, а я то думал, что ...». То есть так люди оправдываются за совершенные ошибки (цена которых может быть очень высока). Если бы у них было качественное мышление, то они бы не совершали таких ошибок.

Когнитивные скряги, в случае, если необходимо задействовать процессы второго типа, по умолчанию выбирают серийное ассоциативное когнитивное мышление. То есть для когнитивных скряг характерной тенденцией является использование импульсивно-ассоциативного мышления. В этом случае человек обращается к любой простой ассоциации, и будет довольствоваться первым решением или догадкой, пришедшей ему в голову.

То есть, когда нужно решать задачи на умение вникать в суть, люди не желают проделывать утомительные действия и продолжают использовать стратегию когнитивного скряги, а именно – полагаются на стереотипное и ассоциативное мышление. Например, люди, как правило, не будут делать анализ альтернативных вариантов решения той или иной ситуации или задачи, а будут концентрироваться на одной-единственной возможности решения, не рассматривая иные варианты. Многие дают первый пришедший на ум ответ, вместо того, чтобы задавать уместные вопросы, то есть пытаются вникать в суть. Это типичная стратегия когнитивных скряг.

Проиллюстрировать различия мышления 1 и 2 типа, а также глубокого и поверхностного мышления можно примере походжения тестов различной сложности, которые отражены в данной таблице:

	Для поверхностного мышления	Для глубокого мышления
Для мышление первого типа предназначены	Личностные опросники (психологические), где человек не задумываясь отвечает про себя, про свои личностные черты.	X
Для мышление второго типа предназначены	Тесты на логику (интеллект) – шаблонные. У кого нормально развит интеллект и достаточно знаний, тот в принципе, если захочет, то может дать ответы почти на все вопросы тестов типа IQ. Вопрос упирается только во время прохождения. Кто быстрее пойдет, у того выше IQ (скорость обработки абстрактной информации)	Тесты и кейсы на умение вникать в суть. Не каждый сможет пройти, даже если захочет, поскольку это нешаблонные тесты и у людей нет навыков для успешного прохождения этих тестов

При прохождении кейсов на умение вникать в суть, если не давать указания о том, что необходимо отказаться от обработки информации простейшим образом и приложить умственные усилия, то люди ведут себя как когнитивные скряги. Разумеется, что результаты прохождения такого теста будут

неудовлетворительными. Но даже если дать людям установку – очень внимательно и вдумчиво решать кейсы, то все равно большинство людей не смогут их решить, поскольку у них не развито умение вникать в суть. И в этом заключается еще одна причина того почему высокоинтеллектуальные люди совершают когнитивные ошибки.

Таким образом, как уже говорилось выше, мышление большинства людей нельзя назвать качественным, у них поверхностное мышление, в том числе и у высокоинтеллектуальных людей. Даже если бы такие люди и прилагали умственные усилия для решения тех или иных жизненных задач, то вовсе не факт, что у них бы получилось решить эти задачи оптимальным образом, поскольку для этого надо иметь качественное мышление.

Интеллект в общем случае не является достаточным условием. Существует много высокоинтеллектуальных людей, которые на поверку оказываются плохими мыслителями. Например, интеллектуал может использовать свой мощный ум лишь для того, чтобы отстоять точку зрения. Чем лучше построена его защита, тем меньше человек видит необходимость в каком-либо дополнительном исследовании вопроса, в том, чтобы выслушать другую сторону или предложить альтернативные варианты.

Отношение между интеллектом и мышлением примерно такое же, что и между автомобилем и водителем. Мощность и конструкция автомобиля представляют собой потенциал. А то, как автомобиль ведет себя на дороге, зависит от умения водителя. Самым мощным автомобилем можно управлять из рук вон плохо. С другой стороны, за рулем более скромного автомобиля может оказаться очень опытный водитель. [2]

Тут также уместно провести аналогию: высокий интеллект – это большая оперативная память у компьютера, которая позволяет быстро обрабатывать информацию. Однако он не сможет решать задачки, если в него не заложен

алгоритм решения этих задач. А вот медленный компьютер – с гораздо меньшей оперативкой – может решать задачки, если в него заложен алгоритм решения этих задач.

То есть, если бы даже высокоинтеллектуальные люди и прилагали умственные усилия для решения тех или иных жизненных задач, то вовсе не факт, что у них бы получилось решить эти задачи оптимальным образом, поскольку для этого надо иметь качественное рациональное мышление.

К сожалению, многие люди с высоким интеллектом на поверку оказываются слабыми мыслителями. Они попадают в ловушку для интеллекта, у которой есть множество аспектов. Например, высокоинтеллектуальный человек часто занимает определенную позицию по какому-нибудь вопросу, а затем отстаивает ее. [2]

Чем сильнее человек настроен защищать свою точку зрения, тем менее этот человек склонен по-настоящему исследовать предмет рассмотрения.

Менее интеллектуальный человек склонен быть в меньшей степени уверенным в своей правоте и потому скорее готов исследовать как сам предмет, так и иные точки зрения.

Высокоинтеллектуальный человек растет с ощущением своего интеллектуального превосходства и нуждается в том, чтобы окружающие смотрели на него как на «правого» и «умного». Такой человек может не пожелать экспериментировать со свежими творческими и конструктивными идеями, поскольку на подтверждение правоты или признание таких идей может потребоваться время. Высокоинтеллектуальных людей нередко привлекает быстро окупаемый негативизм. Критика идей или рассуждений других людей способна принести немедленный и ощутимый результат, а также дополнительное чувство превосходства. [2]

Высокоинтеллектуальный человек может схватить идею на лету по нескольким сигнальным порциям информации и сразу прийти к умозаключению;

более медленному уму для аналогичного перехода потребуется больше входящей информации, и это нельзя считать чем-то худшим, скорее наоборот. [2]

В прошлом очень большое внимание уделялось традиционным тестам IQ, поскольку измерение всегда кажется нам надежной вещью, даже если измеряемое не до конца нами понято. В целом тесты IQ вполне применимы к испытуемым в школе по той простой причине, что школьное мышление по типу очень напоминает мышление, требуемое в тестах IQ (реактивное и аналитическое).

Тесты IQ, однако, в общем случае довольно плохо предсказывают успех в дальнейшей жизни и трудовой деятельности человека.

Разумеется, есть профессии, образовательный уровень которых является продолжением школьной системы, и в этом случае тест IQ может служить неплохим индикатором. [2]

Молодые люди с высоким интеллектом часто предпочитают реактивное мышление. Им легко дается решение задач, когда все кусочки, которые надо собрать вместе, лежат перед ними на столе. С другой стороны, им менее комфортно с проактивным мышлением, когда приходится собирать информацию и оценивать, какие из факторов должны быть приняты во внимание для достижения результата; им потому не так уютно с перебором точек зрения, балансом и практичностью предлагаемых решений. [2]

Таким образом, у большинства людей посредственное качество мышления не потому что у них недостаточно интеллекта. Проблема в другом – в том, что они не хотят и не умеют использовать свой интеллект.

Глубина мышления свойственна людям с качественным рациональным мышлением. Такие люди сами для себя выработали алгоритм качественного мышления (поскольку этому алгоритму фактически нигде не обучают, кроме как на этом тренинге) и выработали привычку руководствоваться этим алгоритмом. Глубина мышления выражается в умении проникать в сущность сложных

вопросов. Только умение глубоко вникать в суть происходящего может гарантированно обеспечить успех при решении сложных проблем или конфликтных ситуаций.

Разница между «качественным эффективным мышлением» и «критическим мышлением»

Качественное эффективное мышление – это безошибочное мышление. В англоязычной литературе в качестве синонима применяется концепт «critical thinking» (критическое мышление) или «higher-order thinking» (мышление высшего порядка). Противоположностью качественного мышления являются бракованное мышление («обыденное мышление» (ordinary thinking) или «плохое мышление» (bad thinking)).

Ричард Поль в книге «Критическое мышление: что необходимо каждому для выживания в быстро меняющемся мире» [27] пишет, что мышление человека не является качественным, если этот человек не способен задавать правильные и уместные вопросы. Именно «способность копать глубоко, доходить до сути вещей, усматривать содержание за формой и внешним проявлением, располагается в самом сердце критической мысли». Другими словами мышление тем качественнее и рациональнее, чем более развита способность вникать в суть.

Качественное критическое мышление – это, по сути и есть качественное рациональное (эффективное) мышление.

Однако, будет неверно делать вывод, что «критическое мышление» = «качественное рациональное мышление», поскольку многие авторы считают, что критическое мышление не обязательно должно включать в себя способность вникать в суть. По общепринятой точке зрения, для того, чтобы считаться обладателем критического мышления, вовсе не обязательно иметь глубокое

мышление (то есть иметь способность копать глубоко), достаточно иметь поверхностное мышление, но при этом уметь фильтровать информацию и отличать факты от сомнительной информации. Поэтому, мы будем различать понятия «качественное рациональное мышление» и «критическое мышление».

Сопоставляя понятия «качественное рациональное мышление» и «критическое мышление», следует отметить, что в большинстве трактовок критическое мышление – это мышление, позволяющее ставить под сомнение поступающую информацию, позволяющее делать собственные выводы самостоятельно на основе поступающей информации.

[Кристиан Джарретт, нейробиолог и журналист, рассказывает о причинах, которые мешают нам объективно воспринимать новую информацию:](#)

- *Большинство из нас больше полагаются на личные утверждения конкретных людей, чем на безличные оценки или усредненные мнения. Истории и личные примеры притупляют наше критическое мышление. В исследовании, опубликованном в прошлом году, Фернандо Родригес и его коллеги попросили десяток студентов оценить научные новости, которые содержали некорректные выводы, сделанные на основе слабых доказательств. Некоторые новости начинались с короткого примера, поддерживающего некорректные выводы, в других новостях такие предыстории отсутствовали. Независимо от уровня подготовки или знания научных концепций, студентам хуже удавалось критически оценивать отчеты, когда они начинались с предыстории. «Такие истории могут подорвать нашу способность делать научно обоснованные суждения в реальных условиях», – говорят исследователи. Разумеется, многие новости про здоровье и науку сообщаются в ведущих СМИ в сопровождении подобных примеров, увеличивая вероятность того, что аудитория проглотит что угодно.*

Кристиан Джарретт пишет:

- *«Думать как ученый – задача не из легких даже для самих ученых. Для этого необходимо отказаться от имеющихся убеждений, объективно оценивать характер и смысл полученных доказательств. Проблема в том, что отказ от собственных приоритетов в пользу объективности человеку не очень свойственен».*

Смысл этого фрагмента можно понять так, будто обычному человеку не очень свойственен отказ от собственных приоритетов в пользу объективности. А вот если бы они думали как ученые, то им бы был свойственен отказ от собственных приоритетов в пользу объективности.

Но предвзятость – это синоним необъективности. Она встречается и среди ученых. Более того, как раз таки ученым в большей степени, нежели обычным людям не свойственен отказ от собственных убеждений в пользу объективности. Для ученых их идеи и концепции представляют большую ценность, поскольку можно сказать, что это является частицей их личности. А обычные люди не так привязаны ко многим своим убеждениям, и для них не составляет таких проблем, как, например, ученым признать неправоту своей научной позиции и, соответственно, признать правоту оппонента.

Тут уместно привести цитату Роберта Триверса из книги «Обмани себя. Как самообман помогает нам выжить»:

- *У большинства ученых наблюдается тенденция к искажению логических построений в своих целях; это происходит чаще всего вследствие соперничества со своими коллегами за общественное и научное признание. В этом случае возникает небезызвестный «синдром уязвимого эго», который заставляет многих ученых принижать заслуги людей, работающих в той же области науки.*

То есть, ученым не свойственно быть объективными, как и остальным людям.

Мне бы, конечно, хотелось признания своих заслуг со стороны коллег, то есть тех, кто занимается аналогичной сферой научной деятельности (когнитивистикой). Но я не настолько наивен, чтобы надеяться на то, что коллеги признают мои ноу-хау и разработки. Знаю, что очень многие – не признают. И это нормально.

Я считаю, что вообще говоря, ученым простительно быть необъективными, но не тем представителям научного мира, которые на словах ратуют за критическое мышление, объективность и за то, чтобы практике соотносить результаты своего мышления с реальными.

Но по факту, почти у каждого из тех, кто считает себя критически мыслящим человеком, критичность полностью пропадает, как только надо анализировать свои собственные высказывания и публично признавать свои ошибки. И я могу вывести на чистую воду практически любого, кто пребывает в иллюзиях по поводу того, что он – настоящий критический мыслитель.

В статье [«Некоторые примечания о рациональности»](#), опубликованной Мэттом 2 февраля 2010 г., критически мыслящими называют «кристов», которые должны различать истину и ложность, по крайней мере, когда это уместно и необходимо.

В противоположность «кристу», «трист» никогда не должен различать правду и ложность. А должен делать информацию на ту, которая вписывается в его жизненные принципы и убеждения и не вписывается.

У «кристов» есть необходимость различать истину и ложность, а у «тристов» нет. Другими словами для «криста» истина дороже, нежели его жизненные установки (принципы, взгляды, ценности, концепции). И если «кристу» докажут, что его концепция не верна, то он откажется от этой концепции, признав другую,

правильную точку зрения. Тут уместно такое сравнение – софисты не считались с истиной ради денег и богатства, Сократ же оставался верен истине и жил в бедности.

Лично я еще ни разу в жизни не встречал настоящих «кристов», то есть тех, кто добровольно, только лишь внимая аргументации оппонентов, отказывался от своих принципиальных взглядов и ценностей. Напротив, людям свойственно игнорировать даже неопровержимые аргументы и факты, которые идут вразрез с их взглядами и ценностями. И Макс Планк писал по этому поводу:

- *«Новая научная истина не убеждает оппонентов, не заставляет их прозреть; побеждает она потому, что её оппоненты, в конце концов умирают и вырастает новое, знакомое с ней поколение».*

В конце своей статьи Мэттом сделал вывод:

- *«В конечном итоге определение истины – это нечто необъяснимое».*

То есть имеется в виду, что якобы нельзя объяснись – каким способом люди находят истину. Да почему нельзя объяснить то? Можно.

Люди доходят до истины двумя способами:

1. Экспериментальный (эмпирический) путь. Тут все понятно. Есть какая то гипотеза, претендующая на истинность. Провели эксперимент и, либо подтвердили эту гипотезу, либо опровергли.

2. Логический способ нахождения истины. Логика – это инструмент, позволяющий из одних истин выводить другие, если человек делает правильные выводы из правильных посылов. Это можно делать в одиночку, но лучше это делать при помощи диалога, который стал основным методом нахождения истины у Сократа. Сократ с оппонентами критически и всесторонне обсуждал всевозможные подходы, применяя метод майевтики и диалектики.

Есть такое выражение «истина посередине». Но на самом деле истина не посередине, а в глубине. И каждый из оппонентов по очереди должен поработать

лопатой для того, чтобы приблизить истину. То есть, обнаруживая противоречия в рассуждениях собеседника, оппоненты докапываются до истины.

Хотя Сократ и заявлял, что он находил истину посредством диалога, однако по факту «копал» только один Сократ. Он задавал уместные вопросы (вопросы, приближающие к истине) и приводил собеседника к истине посредством вопросов и ответов (впрочем, это не означает, что все собеседники признавали неопровержимую аргументацию Сократа). Чем более глубоко рассмотрена суть того или иного вопроса, тем истинней точка зрения человека по данному вопросу. То есть умение вникать в суть является необходимым условием нахождения истины в тех случаях, когда истина не очевидна и требуется докопаться до истины.

Очень удачным примером нахождения истины можно считать дискуссию Анатолия Шария и «Человека в маске». Причем первый копать начал Алексей Навальный. А Шарий, выискивая манипуляции и противоречия в рассуждениях Навального, более точно раскрыл суть ситуации.

Потом подключился «Человек в маске» и пояснил то, что упустил из внимания Шарий <https://www.youtube.com/watch?v=gT-rfZYyc1A&t>. Далее Шарий сделал несколько копков вглубь <https://www.youtube.com/watch?v=5yyrDRxnX2E>, <https://www.youtube.com/watch?v=Bt4j2gon3wE&t>).

«Человек в маске» ответил и еще больше прояснил ситуацию (<https://www.youtube.com/watch?v=fBaDsUQb9Ho&t=37s>). Ну и наконец Шарий сделал ответный ход, уточняя детали и предупреждая при этом что не хочет больше прояснять суть ситуации (https://www.youtube.com/watch?v=7Wp_E-8Vg3k).

Хотя по очкам надо отдать победу в дискуссии Шарию, но Шарий, также, как и «Человек в маске» наделал кучу смысловых ошибок. И это позорно. Если уж ты взялся в дискуссию и разоблачаешь чужие смысловые ошибки и противоречия, то следи за тем, чтобы не допускать своих косяков. Шарий в

дискуссии оказался не очень силен и его уровень не намного выше уровня «Человека в маске». Но больше всего Шарий опозорился из-за того, что делал самонадеянные заявления, что «мало что вы видели смешнее, чем ответка на разоблачения «Человека в маске», я обещаю вам фейерверк, это будет просто жуть» <https://www.youtube.com/watch?v=hPiOeX4odnc&t>.

По факту никакой жести не было и глупо было называть ролик «Уносите тело», если по факту, этот, чье тело должны были уносить, жестко прошелся по несуразностям Шария, которые реально имели место быть. Но надо признать – до истины они вдвоем докопались достаточно близко (хотя, я бы, конечно, копнул глубже).

Как по настоящему качественно надо вникать в суть и докапываться до истины, мы будем тренироваться на «Продвинутом тренинге качественного рационального мышления».

Ну а теперь – по поводу умения фильтровать информацию, отличать факты от сомнительной информации и не поддаваться под влияние манипуляций.

Влияние – это неотъемлемая часть процесса общения. Однако, если мы чувствуем в результате, что нас обманули, бессовестно употребили» или вынудили к чему-то, – то тут речь идет о грубом нарушении процесса воздействия. В данном случае, мы будем пользоваться выражением «манипуляция». Разница между манипуляцией и открытым влиянием не всегда бросается в глаза. Мы все время от времени прибегаем к манипуляции. Будет ли это приемлемым, зависит от того, насколько позитивным был исход событий.

Некоторые считают, что для того, чтобы иметь критическое мышление достаточно изучить [материалы с сайта критического мышления](#), [манипулятивные технологии и способы их противодействия](#), [изучить психологические](#)

[манипуляций](#) и [список когнитивных искажений](#). Впрочем, почти все о чем там говорится, можно отразить в этой выжимке:

- *Чтобы избавиться от манипулирования своими чувствами и поступками, вы должны прежде всего признать, что вами действительно пытаются манипулировать. Проанализируйте их доводы и поступки (тех, кто пытается манипулировать), а также их влияние на ваше поведение. Вам придется, кроме того, подвергнуть сомнению сформированные в детстве представления и идеи, в которых были воспитаны многие из вас и которые позволяют другим людям управлять нами.*

У каждого человека наверняка бывали ситуации, когда неудобно делать или говорить то, что хотелось бы, когда обстоятельства как бы вынуждают показывать совсем не те чувства, которые вы испытываете. Чаще всего это происходит потому, что вы становитесь «объектом манипуляции». Например, ваш начальник обращается к вам со словами «только вам, зная вашу преданность делу, я могу доверить это срочное задание – его надо выполнить к завтрашнему дню...» Вам неудобно отказываться, и в результате вы будете весь вечер, а то и всю ночь корпеть над ним, проклиная начальника и не чувствуя ни малейшей преданности чьему-либо делу, в глубине души считая, что вас как человека малодушного, просто бесплатно эксплуатируют.

Почему же вы не смогли отказаться или попросить дополнительную оплату? Собственно, в этом и состоит психологическая суть манипулирования: вы не можете отказаться, поскольку боитесь «не оправдать доверия», оказаться хуже, чем о вас думают. Как же вести себя, если вы столкнулись с человеком-«манипулятором»?

Самое важное – вовремя распознать манипуляцию. Первый ее признак – неестественность вашего собственного поведения. Если вы почувствуете, что ведете себя неестественно, помните, что велика вероятность того, что сейчас вы сделаете и более серьезный поступок против своей воли.

Как распознать манипуляцию? Постарайтесь понять на какой именно крючок вас поймали. Чаще всего нас ловят на опасении, страхе потерять свое реноме, показаться не столь преданным, рассудительным, умным, веселым и т. д., каким вас ожидают видеть. Что в этом случае нужно делать? Разрешите себе быть настолько плохим, насколько вам хочется, и сообщите об этом своему собеседнику « боюсь, вы переоцениваете мое бескорыстие, увы, я не готов выполнять эту работу бесплатно». «Мне жаль разочаровывать тебя, но мне совсем не хочется целоваться». «Наверное, я покажусь вам дураком, но мне этот анекдот не кажется смешным». Как только вы рискнете разочаровать собеседника, вам сразу станет спокойно и легко – отмежевавшись от неверных представлений о себе, вы обретете внутреннюю свободу и станете неуязвимым для манипуляций. Что делать если вам кажется, что манипулятор затаил на вас обиду, вследствие чего отношение к вам изменилось. Выскажите свои реальные мысли и чувства, это позволит вам прояснить ситуацию. Например, «мне кажется, что вы обиделись на то, что я сказал вам вчера», «мне неловко, что наши отношения ухудшились».

Помните, что манипуляторы практически никогда не действуют сознательно. За манипуляцией стоит страх напрямую, честно и открыто высказать свое желание, просьбу. Манипулятор ощущает

себя столь же неестественно, как и вы, он чувствует фальшь своих слов! Разрушая ситуацию манипулирования, вы говорите, на первый взгляд, неприятные вещи, но тем самым помогаете себе и своему собеседнику выбраться из паутины неестественности и лжи и установить открытый контакт.

То есть для того, чтобы считаться обладателем критического мышления, достаточно иметь знания, которые позволят фильтровать информацию и отличать факты от сомнительной информации. Но этого явно не достаточно для того, чтобы считаться обладателем качественного рационального мышления. Человек может уметь отличать факты от сомнительной информации, поступающей из СМИ (делать то не сложно), и может уметь делать «самостоятельные выводы», но это вовсе не означает, что он умеет делать правильные (безошибочные) выводы. То есть, критически мыслящий человек тоже может совершать ошибки, поскольку у него недостаточно развито умение вникать в суть.

Научившись разбираться в манипуляционных приемах и методах противодействия им, возможно усилить свое критическое мышление, но к качественному рациональному мышлению это не имеет почти никакого отношения. Потому что тесты на критическое мышление не совпадают с тестами на диагностику качественного рационального мышления. Хотя те, кто покажет очень хороший результат в тестах на критическое мышление, имеют больше шансов показать более менее удовлетворительный результат на диагностике качественного рационального мышления. И напротив, те, кто показал очень хороший результат на диагностике качественного рационального мышления, тот гарантированно покажет отличные результаты в тестах на критическое мышление.

Поэтому, будем различать понятия «качественное рациональное мышление» и «критическое мышление». У кого есть критическое мышление, у того может быть недостаточно развито качественное рациональное мышление. Критическое мышление есть, хоть и не у большинства людей, но у многих. По настоящему качественное мышление очень мало у кого есть.

Под качественным рациональным мышлением следует понимать развитую способность вникать в суть. У кого развита способность вникать в суть, тому присуще и такие качества как адекватность, способность к абстрагированию и осознанность. Потому как человек с развитой способностью вникать в суть по определению не может быть неадекватным, и неосознанным. То есть понятие как «качественным рациональным мышлением», подразумевающее под собой умение хорошо вникать в суть, – это обобщающий показатель, который включает в себя рациональность, абстрактность, адекватность и осознанность (рефлексию).

Насколько мышление качественное или бракованное – можно определить специальными диагностическими тестами (кейсами), которые условно можно назвать «диагностикой ума» (ум – это и есть умение вникать в суть). На таких тестах умный рациональный человек гарантированно покажет очень хорошие результаты.

Качественное рациональное мышление (в основе которого лежит умение вникать в суть) могут повышать только те, кто имеет для этого определенные задатки, то есть достаточный потенциал. Уровень этих задатков определяется при помощи специальной видеодиагностики.

Что такое «неадекватность»?

Термин «глупый» не является синонимом термину «неадекватный». Адекватность – это поведение, соответствующее ожиданиям окружающих.

- *На нудистом пляже человек без трусов выглядит адекватно, а на обычном пляже – неадекватно. А является ли адекватным поведение человека, который находится в психиатрическом отделении для буйных? С точки зрения таких же буйных пациентов, такое буйное поведение там – вполне адекватно. А вот с точки зрения персонала и санитаров – вряд ли.*

Адекватный человек – это человек, мысли и поведение которого, соответствуют представлениям большинства окружающих его людей о том, что такое нормальные мысли и поведение человека.

- *Примечательно, что Сократ (как и Диоген) не был адекватный с точки зрения большинства окружающих его людей (не соответствовал принятым нормам поведения). По факту, Сократа не считала адекватным даже его собственная жена, поскольку у Сократа было «всё не как у людей». Сократ не считался с общепринятыми ценностями и нормами морали, и поэтому то его афинское общество большинством выборщиков приговорило его к смертной казни. То есть Сократ, не был адекватным с точки зрения общества. Но общество не однородно, и для учеников Сократа, он был вполне адекватный.*

То есть, понятие «адекватность» – это просто субъективная точка зрения человека на то, как должны думать и вести себя окружающие. Поэтому, если кто-то обвиняет другого в неадекватности, то это может всего лишь означать, что высказывания, того, кого обвиняют, просто не понравились другому человеку. Адекватность важна для репутации и имиджа.

Есть и другое значение термину «адекватный». Адекватный человек – это человек критически мыслящий, он не должен заниматься фантазиями, фейками и прочими небылицами и домыслами. Суждения и высказывания адекватного человека должны быть обоснованными и логически аргументированными, слова должны соответствовать фактам (реальному положению дел).

- *Если человек на словах декларирует одно (например, что надо на практике соотносить результаты своего мышления с реальными), а поступает совсем по другому, то он ведет себя явно неадекватно, поскольку на словах он заявляет, что надо сопоставлять воображаемое с реальным, а на практике – отказывается проверять насколько адекватно его представление о качестве его мышления, насколько оно соответствует реальному качеству его мышления. То есть фактически такой человек занимается самообманом. Можно ли говорить об адекватности человека, который занимается самообманом? Нет, конечно, поскольку такой человек оторван от реальности. Рационально мыслящий человека принимает ситуацию такой, какая она есть на самом деле и признаёт истинное положение вещей, без самообмана.*

Самообман – это средство психологической защиты для того, чтобы не видеть то, что есть в действительности и этим спасти своё уязвимое эго от болезненных переживаний.

Взгляд большинства людей редко бывает полностью нейтральным: люди смотрят на мир через очки, окрашенные их предубеждениями.

Рациональному человеку важна репутация умного, честного, открытого (нелицемерного) человека. Если кто-либо запятнал свою репутацию явно неадекватными высказываниями, либо совершил какой-либо неблагоприятный или глупый поступок, то он этим изменил мнение о нём умных людей в худшую

сторону. А портить свою репутацию среди умных людей – это нерационально. И в этом случае «неадекватный» = «глупый» (или – не вполне умный, бестолковый).

- *Нобелевский лауреат Д. Канеман публично признал свою неправоту. И правильно сделала. В 2011 году Даниел Канеман выпустил книгу «Думай медленно... решай быстро», посвящённую последним открытиям в области социальной психологии. Она стала бестселлером и заслужила множество наград – в частности, от газет Los Angeles Times, The Wall Street Journal, The Economist и от Национальной академии наук США. Проблемы начались уже в год выхода книги – тогда в фальсификации обвинили голландского учёного Дидрика Штапеля, на которого ссылался Канеман. Ещё через год исследователи из Бельгии сообщили, что им не удалось повторить другой эксперимент, о котором писал Канеман. Даниел Канеман ответил на критику и не стал ничего отрицать, подтвердив, что он слишком полагался на исследования со слабой доказательной базой.*

А если бы он не признал своей правоты, то он бы поступил неадекватно с точки зрения рациональных здравомыслящих людей.

То есть неадекватность в среде умных и толковых людей является признаком иррациональности (глупости).

Почему важно иметь качественное мышление?

Люди с некачественным мышлением (коих – подавляющее большинство) добиваются больших успехов в жизни (даже президентами и миллиардерами становятся). Так нужно ли тогда прилагать усилия для того, чтобы сделать свое мышление более эффективным? Почему же тогда важно иметь более менее качественное мышление?

Потому что уровень мышления влияет на качество жизни человека и его душевное состояние. Это, во-первых.

А во-вторых, толковым людям при прочих равных условиях легче сделать карьеру. Ведь работодатели заинтересованы в минимизации убытков и увеличении прибыли. А как принесёт больше убытков? Тот, кто тупит, у кого много когнитивных ошибок и нет ясности в мышлении. Это неизбежно приводит неразумным решениям, оборачивающимся для фирм прямыми или косвенными материальными потерями. Какого лучше брать на приличную ответственную должность – толкового человека или же человека с недостаточно развитым рациональным мышлением? Вопрос риторический.

К тому же за явную пургу и должности можно лишиться.

- *«Ну чего, как вы поплавали?», – с улыбкой поинтересовался уполномоченный по правам ребенка Павел Астахов в больнице у детей, выживших после трагедии в Карелии (18 июня из-за шторма на озере Сямозеро 14 детей погибли), загубив тем самым свою репутацию, которая и без того была не слишком безупречной.*

Как можно было назначить уполномоченным по правам ребенка человека с таким низким социальным интеллектом, который вообще не в состоянии понять – как его высказывания или поступки будут восприниматься другими людьми?

Качественное мышление также помогает добиваться успеха как в бизнесе, так и в личной жизни.

Этот тренинг должен пройти тот, кто действительно хочет стать по настоящему качественно думающим человеком – для того, чтобы уметь разбираться в смыслах самых сложных ситуаций и начать понимать то, чего бы не смог понять без прохождения данного тренинга и личного коучинга.

Также этот тренинг должен пройти каждый, кто хочет знать – как избежать неразумных решений, ошибочных мыслей и действий.

Кому, в первую очередь, нужен навык эффективного мышления

Дэн Хёрли в книге «Стань умнее. Развитие мозга на практике» пишет:

- *«Я дважды встречался с представителем Управления перспективных исследовательских проектов Национальной разведки (IARPA, Intelligence Advanced Research Projects Activity), которое активно финансирует исследования в данной области. Это государственное агентство в сфере разведки, такое же как Управление перспективных исследований Министерства обороны США (Defence Advanced Research Projects Agency, DARPA), работающее на армию. Так вот, этот высокопоставленный сотрудник IARPA, финансируя исследования, очень надеется, что ученые найдут способ сделать американских разведчиков умнее, чтобы они могли заметить опасность в Бенгази прежде, чем там убьют главу дипломатической службы» [23, С. 35]*

Но уже есть такой способ – сделать американских разведчиков умнее. Повысить качество мышление можно отрабатывая практически навыки вникания в суть посредством обучения на специальных кейсах – как текстовых, так и видеокейсах. Этот способ может быть востребован в любой структуре, в которой имеется аналитический аппарат. Кроме аналитиков, качественное мышление нужно следователям, юристам (адвокатам), экспертам, коучам, и прочим представителям тех профессий, где требуется способность хорошо вникать в суть проблемы и видеть проблему гораздо глубже, чем обычные люди.

Так, О.В.Маврин [15] среди важнейших качеств медиатора выделяет интеллект (здесь имеет место непонимание разницы между понятиями «ум» и «интеллект»). Безусловно, повышать качество ума медиаторам очень полезно – в

связи со спецификой их профессии. Никто не будет спорить, что медиаторам нужно развивать умение вникать в суть, поскольку им иногда приходится разбирать настолько сложные конфликтные ситуации, которые без этого умения разрешить просто невозможно.

Умение вникать в помогает медиатору уяснить суть конфликта и разъяснить конфликтующим сторонам весь смысл конфликтной ситуации – во всех её нюансах и всех возможных скрытых мотивах. Развив качество своего мышления, медиатор сможет перейти на новый уровень оптимального решения проблемных ситуаций, то есть нахождение тех решений которых раньше он был не способен решать.

- *Важно отметить, что не всем медиаторам нужно развивать рациональное мышление для очень качественного уровня. Большинство медиационных процедур не требуют способности справляться с самыми сложными спорными ситуациями. Поэтому целесообразно дифференцировать медиаторов по критерию умения вникать в суть и успешно решать сложные проблемные ситуации.*

Прохождение видеодиагностики на умение вникать в суть позволяет ранжировать медиаторов этой способности на медиаторов второй категории, медиаторов первой категории и медиаторов-экспертов.

Медиаторы второй категории не имеют потенциала для развития качества мышления, необходимого для успешной деятельности в профессии медиатора. А точнее – такие медиаторы смогут справиться только с простейшими спорными ситуациями.

У медиаторов первой категории есть задатки способности вникать в суть и их надо развивать при помощи тренингов по повышению качества мышления – до уровня эксперта.

Медиатор-эксперт может браться за решение самых сложных спорных ситуаций и успешно справляться с ними. В идеале было бы целесообразно, чтобы медиатор-эксперт предварительно рассматривал все спорные дела и сортировал их между другими медиаторами по степени сложности. После чего наиболее лёгкие спорные ситуации передавались бы медиаторам второй категории, а ситуации посложнее, соответственно, медиаторам первой категории.

Бизнесменам, топ-менеджерам и прочим ЛПР (лица, принимающим решение) также нужно иметь качественное мышление. Ведь чем бракованнее мышление, тем больше ошибок делает предприниматель или топ-менеджер, и тем больше урона наносит своей фирме.

Качественное мышление нужно и в личной жизни – чтобы стоять личные бесконфликтные отношения и грамотно решать возникающие конфликты и проблемы.

Кстати, конфликты бывают не только межличностные, но и внутренние:

1. истерический: между высокой самооценкой и низкой оценкой окружающих;
2. психоастенический: между наличием потребностей и невозможностью их удовлетворения из-за чувства долга, морали;
3. невротический: между высоким уровнем притязаний или требованиями окружающих и недостатком возможностей для их удовлетворения.

Самопринятие – удовлетворённость собой в целом вне зависимости от своих личностных качеств, достоинств и достижений. Человек, имеющий самопринятие, не воспринимает какую-либо жизненные трудности как проверку на состоятельность и право чувствовать к себе уважение.

Почему в России мало желающих сделать своё мышление более качественным?

Есть такой афоризм: *«Всего справедливее на свете был разделен ум: никто не жалуется, что его обделили»*. То есть вот что получается – в основном люди считают, что качественно мыслить – ценно, но при этом также считают, что они априори обладают этим ценным качеством. Тем более, что у нас, в России не практикуются тесты на определение ума (тесты IQ – не в счет).

А вот на Западе, очень даже практикуются такие тесты. Е.Н.Волков в своей статье пишет:

- *«В США уже не первое десятилетие вступительные экзамены в любую приличную бизнес-школу (GMAT) состоят почти исключительно из тестов КМ, на выполнение которых требуется около трёх часов – настолько они объёмные и многосторонние. Отрасль тестирования КМ в США оказывается удивительно востребованной и высокоразвитой. О тестировании на КМ при приёме на работу пишут статьи в ведущих американских газетах (ссылки легко найти), многие университеты и колледжи используют тесты КМ как основные измерительные инструменты для оценки успешности образовательного процесса по всем специальностям»*.

Что из этого следует? Из этого следует, что на Западе работодатели понимают, что если у человека некачественное мышление, то это чревато тем, что он будет совершать большое количество ошибок, в том числе и на работе. Ошибки часто приводят к убыткам. А зачем работодателям убытки? Поэтому то они стараются сразу отфильтровать людей с бракованным мышлением при приеме на работу. И, разумеется, сейчас делают это вовсе не при помощи тестов IQ. ВУЗы подстраиваются под нужды работодателей и стараются выпускать студентов с высокими показателями КМ. Хотя, исследования показывают, что это

не очень получается многие считают, что обучение критическому мышлению – это фикция и по факту американские вузы тоже не улучшают навыки критического и рационального мышления. Работодатели также зачастую недовольны уровнем мышления выпускников. И это несмотря на то, что почти во всех вузах есть специальная дисциплина «Критическое мышление».

Тем не менее на Западе точно знают, что качественно рационально мыслить – ценно, поскольку не получишь престижную работу. А самое главное, там люди не имеют иллюзий по поводу своего уровня качества мышления, поскольку проходят специальные тесты.

В России совершенно другая ситуация. Е.Н.Волков пишет [3, С. 5-23.]:

- *«В России нет спроса на КМ. Такого качества мыслительных умений не требуют ни в школах, ни в вузах, ни при приёме на работу, ни в дальнейшей профессиональной деятельности. Если же серьёзного спроса на КМ в сфере производства и управления нет, то научение КМ остаётся исключительно индивидуальным выбором личности и не может приобрести сколько-нибудь массового характера».*

То есть работодатели не оценивают при приеме на работу уровень качества мышления кандидатов. А раз так, то и ВУЗам незачем готовить выпускников по этому критерию – высокому КМ. А если ВУЗы этого не требуют от выпускника, то студентам, в своем большинстве это тоже не нужно – самостоятельно повышать свой уровень рациональности и критичности. Как уже доказано, люди – умственные скряги, лишний раз ленятся думать.

В России, в отличие от Запада, студенты зачастую заблуждаются по поводу качества своего мышления.

- *«Легко сказать безграмотному, который не получил никакого образования, что он безграмотный. А попробуйте объяснить человеку с высшим, образованием, что у него безграмотное мышление и*

безграмотное поведение. Попытки же объяснять людям, что их обучили не лучшим умениям и знаниям, а бессистемному набору имитаций и того, и другого, и, соответственно, предложить переучиваться, наталкиваются на реакцию глубокой личной обиды и какой-то даже ненависти». [3]

Поэтому дело даже не в том, что в России не считают, что качественное рациональное или критическое мышление представляет собой большую ценность (хотя это тоже имеет место быть), но и не знают как повысить качество мышления. Дело в том, что многие преподаватели вообще не считают, что нужны какие то специальные техники для повышения качества мышления.

Очень многие выпускники ВУЗов наивно думают, что качество их мышление якобы автоматически повышается от первого курса к пятому, ведь они учатся в вузе, а вузе, по их ошибочному мнению якобы учат думать (и преподаватели с радостью поддерживают это миф).

Эксперты заявляют о том, что одна из главных проблем сегодня – что ни школа, ни высшие учебные заведения не учат рационально думать. Такая постановка вопроса не совсем корректна. Ведь что такое «думать»? ДУМАТЬ – направлять мысли на кого что-нибудь, размышлять (например, думать над задачей). И в школах и в вузах дают решать задачи, над которыми надо думать.

То есть по большому счету нельзя говорить, что ни школа, ни высшие учебные заведения не учат думать. Учат. Другой вопрос – насколько эффективно учат рациональности и насколько в школах и ВУЗах развивается качественное рациональное мышление (до какого уровня развивается).

Так вот правильная постановка вопроса – это «одна из главных проблем сегодня в том, что ни школа, ни высшие учебные заведения не развивают рациональное мышление до нормального уровня». Я даже не говорю об уровне

действительно качественного мышления. Качественному рациональному мышлению вообще никто не обучает.

- *Даже на юрфаке МГУ (я поверял выпускников юрфака МГУ). В Методологическом кружке Щедровицкого (ММК) по факту тоже не было специалистов по качественному рациональному мышлению, поскольку у них отсутствовала сама методология повышения качества мышления.*

Именно философы, а в особенности философы-методологи должны были разрабатывать такую методологию. Ведь что такое философия? Это любовь к мудрости. А что такое мудрость? В толковом словаре Ожегова мудрость – это глубокий ум, то есть способность человека глубоко копать и докапываться до истины. В Древней Греции самым мудрым кого считали? Сократа. Сократ был основателем критического мышления и эталоном качества мышления. Чем занимался Сократ? Сократ занимался отысканием истины, то есть глубокой проработкой какого-то вопроса или проблемы. Этот процесс называется «вникание в суть». И делал это Сократ при помощи правильно поставленных вопросов. В основе качественного рационального мышления лежит умение задавать правильные вопросы. Правильные вопросы – это те, которые позволяют решить задачу или проблему оптимальным образом.

Следовательно, что должны делать философы (любители мудрости)? Философы должны, в первую очередь, учиться качественно думать и обучать качественному рациональному мышлению студентов. На словах это декларируется:

- *Мышление является как объектом изучения философии, так и ее основным инструментом.*

По факту же философы не заинтересованы делать свое мышление действительно качественным (я многим предлагал, но все отказались, можно

было бы сказать, что все философы наивно считают, что у них и так качественное мышление, но те, кто все таки проходили видеодиагностику качества мышления, показали не очень хороший результат, даже хуже, чем я ожидал).

Другие преподаватели ВУЗов (не философы) тоже любят порассуждать про актуальность качественного мышления.

Вот пара фрагментов из десятков (даже сотен статей на эту тему):

- *«К сожалению, в отечественной образовательной практике пока не сложилась устойчивая традиция изучения критического мышления. Вместе с тем спецкурс «Критическое мышление» впервые был прочитан студентам философского факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова еще в 1998 г. Кроме того, курс с подобным названием читался в Московском педагогическом государственном университете (на факультете социологии, экономики и права), в Калининградском государственном университете (в рамках программы «Интеграция» для студентов, специализирующихся в области логики и философии)».*
- *«Приоритетом в образовании становится формирование личности студента, обладающего новым типом мышления... Таким образом, можно утверждать, что интеллектуальный потенциал личности в полной мере определяется не суммой знаний и набором компетенций, а способностью критического мышления. Рост значимости критического мышления как универсального и высокоэффективного инструментария интеллектуальной фильтрации информационных семантических потоков ставит вопрос о пересмотре идеала образования, который определен как сумма профессиональных компетенций».*

Какой «пересмотр идеала образования»? Эти разговоры длится уже больше 20 лет. А воз и ныне там. И никто не хочет сдвигать этот воз с мертвой точки. Как я уже писал, у подавляющего большинства студентов качество мышления оставляет желать лучшего. И у преподавателей ВУЗов, в подавляющем большинстве, мышление не очень качественное, в том числе и у профессоров с академиками.

Некоторые преподаватели наивно считают, что качество мышление можно повысить, прочитав студентам спецкурс «Критическое мышление». Если от прослушивания лекций у кого то из студентов и повысится качество мышления, то настолько незначительно, что об этом не стоит и вообще говорить. Реально повысить качество мышление можно только отрабатывая практически навыки вникания в суть посредством обучения на специальных кейсах – как текстовых, так и видеокейсах.

Чтобы в высшем образовании хоть что-то поменялось, преподаватели должны предоставить право повышать качество мышление студентам тем, кто в этом действительно компетентен и кто это умеет делать на практике.

Факт состоит в том, что философы и преподаватели ВУЗов в этом некомпетентны. А чем более некомпетентен человек, тем меньше он осознает свою некомпетентность. Согласно Дэвиду Даннингу и Джастину Круджеру из Корнелльского университета:

1. Некомпетентный человек обычно переоценивает уровень своих навыков.
2. Некомпетентный человек не признает навыки, имеющиеся у других людей.
3. Некомпетентный человек не может оценить свою неадекватность.
4. Если ему помочь улучшить свои навыки, он сможет увидеть и понять свои предыдущие ошибки.

«Подсознательно некомпетентные» люди не догадываются о том, что они некомпетентны. Чтобы что-то сдвинуть с мертвой точки, нужно показать преподавателям ВУЗов – насколько они некомпетентны в сфере развития качественного рационального мышления, а именно – продиагностировать их качество мышления специальными тестами.

Узнав о себе что-то новое, некоторые из преподавателей станут «сознательно некомпетентными», то есть начнут понимать, что они некомпетентны в этой сфере и начнут адекватно оценивать уровень своих способностей, умений и навыков. И если кто то из них захочет приобрести реальные компетенции, способности и навыки, и приобретет эти навыки, то тогда поймет – насколько большую ценность представляют эти навыки для студентов, если преподаватели будут обучать их этим навыкам.

Это, конечно, же из области фантазий. По факту ВУЗы никогда не будут обучать качественному рациональному мышлению, несмотря на то, что постоянно декларируется, что в настоящее время приоритетом в образовании становится формирование личности студента, обладающего новым типом мышления. То есть интеллектуальный потенциал личности в полной мере определяется не суммой знаний и набором компетенций, а культурой мышления. В Федеральных Государственных Образовательных Стандартах (ФГОС-3) среди общекультурный компетенций (ОК) владение культурой мышления является одной из основных компетенций, поскольку она помогает выпускнику эффективно решать социальные и практические проблемы. Культура мышления – высший уровень качества мышления человека. Для выработки культуры мышления человеку необходима постоянная интеллектуальная работа, деятельность по преодолению стихийного, ситуативного, стереотипного способа мышления. [25] Спрашивается – кто в ВУЗах занимается постоянной деятельностью по преодолению

поверхностного, стереотипного способа мышления и развития качественного мышления? Никто! Или почти никто.

ВУЗы, по факту, вовсе не заинтересованы в том, чтобы студенты начали мыслить более рационально. И ВУЗы не пойдут даже на то, чтобы предоставлять когнитивным скрягам (а подавляющее большинство людей, в том числе и студентов – это когнитивные скряги) как можно более полный комплект инструментария (полезных шаблонов, знаний, систем убеждений), который способствует развитию эффективного мышлению.

Школы и ВУЗы не стремятся отучать студентов и школьников не действовать по шаблону, не отучают от привычки лениться думать, не стараются развивать умение вникать в суть проблем. То есть вместо того, чтобы обучать студентов вынесению разумных суждений, они фактически способствуют превращая студентов в когнитивных скряг, которые не желают думать самостоятельно, а стремятся пользоваться готовыми шаблонами и алгоритмами. Это было бы еще полбеда, если бы школьные и вузовские программы включали в себя действительно полезные обучающие материалы виде полезных шаблонов и алгоритмом, которые бы уменьшали степень иррациональность обучаемых. Это можно было бы назвать ленивой (пассивной) стратегией обучения эффективному мышлению.

Например, можно было бы вырабатывать у студентов и школьников паттерны для выработки дизъюнктивного мышления, путем решения специальных задач на развитие мышления, где надо рассматривать все возможные ситуации в ходе выбора варианта или поиска решения. Находить правильные решения, пользуясь дизъюнктивным мышлением – вовсе не сложно. Нужно лишь путем рассуждения последовательно рассмотреть всех возможные из имеющихся. Эту рациональную стратегию мышления можно было бы потом применять в реальной жизни, то есть определенные шаблоны накладывать на подходящие

жизненные ситуации. Также было бы полезно обучение стратегии рассмотрения всех альтернативных гипотез, поскольку эта стратегия помогает человеку избежать ошибок мышления, связанных предубеждениями и излишней самоуверенностью.

Тем более школы и ВУЗы не заинтересованы (вернее – заинтересованы только на словах) развивать у людей способность думать, развивать склонность к спонтанному дизъюнктивному мышлению (склонность копать глубоко), оттачивать навыки умения вникать в суть, стимулировать желание и не лениться генерировать разумные суждения, и поощрять стремление самим искать истину (то что наиболее соответствует реальному положению дел).

И если из ВУЗа и выйдет умный человек с самой развитой культурой мышления (то есть – человек с качественным мышлением), то это явно не благодаря ВУЗу, а благодаря специальным тренингам, типа этого (которых никогда не будет в ВУЗах), ну или благодаря самостоятельной работе по повышению качества своего мышления (хотя результат будет намного хуже, поскольку самостоятельно развиваться – гораздо сложнее). Ну а как измерить результат – об этом чуть позже.

Как надо развивать качественное рациональное мышление?

Люди с качественным рациональным мышлением никогда не делают когнитивных ошибок. За счет чего это у них получается? За счет того, что у них выработана привычка руководствоваться алгоритмом рационального мышления (также его можно назвать «алгоритмом качественного мышления» или «алгоритмом правильного мышления».)

- *Алгоритм – это набор действий для достижения результата. Соответственно, алгоритмическое мышление – это способ решения*

задач путем составления алгоритмов. Алгоритм должен соответствовать следующим требованиям:

- Каждый шаг выполняется отдельно.*
- Каждый шаг описывается максимально точно.*
- За конечное число шагов алгоритм должен привести к результату.*

И этот алгоритм включает в себя все необходимые умственные программы для того, чтобы не делать когнитивных ошибок.

Кейт Станович пишет, что ум – это склонность к рациональному мышлению. То есть у кого развито рациональное мышление, у того развит ум. Основная составляющая ума – это умение вникать в суть. Фактически ум – это и есть умение вникать в суть. Умение вникать в суть необходимо для принятия взвешенных решений и выявления – насколько обоснованы имеющиеся у человека убеждения и насколько они соответствуют реальности. То есть умение вникать в суть – это необходимое качество рационального человека.

Таким образом, важнейшим качеством умного человека является не абстрактное понятие «интеллект», а конкретное понятие «умение вникать в суть».

Способность вникать в суть появляется лишь в результате сознательных усилий и необходимо тренировать эту способность. Отработать навык качественного мышления. – это значит правильно настроить ход своих мыслей, выработать свой алгоритм качественно мышления.

Кэри Морведжс коллегами провели серию экспериментов и доказали, что способность вникать в суть можно развивать. [27]

Качество своего ума можно развить при помощи специальных методик. Эти методики будут полезны и знатокам «Что? Где? Когда», поскольку, исходя из анализа ответов на вопросы, игроки «Что? Где? Когда» очень нуждаются в настройке правильного хода мысли. И дело не в том, что на размышление в игре «Что? Где? Когда» дается всего лишь 1 минута, а в том, что знатоки неправильно

используют эту минуту. За более чем 40 лет знатоки так и не разработали алгоритм ответа на вопрос. Иначе бы не наступали на одни и те же грабли.

Качественное рациональное мышление – у того, у кого кто не мыслит шаблонами, у кого нет незашоренности сознания (отсутствие различных верований и ограничивающих убеждений), кто не является заложником своих сверхценных идей. Человек с качественным мышлением всегда правильно понимает смысл сказанного и суть написанного и имеет привычку учитывать все те факторы и причинно-следственные связи, которые нужно учитывать для того, чтобы видение какого-либо явления стало не однобоким, а глубоким многомерным и целостным. Это достигается за счет умения задавать правильные вопросы.

Как писал Иммануил Кант [10]:

- *«Умение ставить разумные вопросы есть уже важный и необходимый признак ума или проницательности.*

Для решения более менее сложных жизненных задач необходимо как следует обдумывать ситуацию с различных сторон. Для этого требуется умение задавать правильные вопросы, то есть те вопросы, которые наиболее уместно задавать для того, чтобы оптимальным образом решить ту или иную проблему (задачу).

- *Правильные вопросы приведут вас к правильным ответам. Превратите это в привычку – и вас удивит, насколько быстро и легко вы сможете решать проблемы, с которыми сталкиваетесь.*

Умение задавать правильные вопросы – это и есть умение вникать в суть. Умение задавать правильные вопросы позволяют предвидеть (просчитывать, прогнозировать) последствия своих действий и действий других людей. У кого есть умение вникать в суть, у того развито и логическое мышление. У кого есть умение вникать в суть, тот хорошо разбирается в людях, то есть развит социальный (эмоциональный интеллект). А вот если у кого то развито логическое

мышление или социальный интеллект, то это вовсе не означает, что у такого человека развито умение вникать в суть. Именно умение вникать в суть определяет качество ума.

Ричард Поль, в общих чертах, дает аналогичный ответ на вопрос: «Как улучшить качество мышления, то есть умение вникать в суть?»:

- *«Критически мыслящие люди обладают большим арсеналом вопросов и, соответственно, доступных способов эти вопросы задавать. Они используют технику постановки вопросов не для того, чтобы сделать из людей посмешище, а чтобы узнать, что они думают, помочь им развить свои идеи, или в качестве прелюдии к оцениванию этих идей. Не соглашаясь с какой-либо новой идеей, они стараются понять ее, оценить ее с позиции своего опыта, определить, что она подразумевает, ее возможные следствия и ее ценность. Они могут раскрыть внутреннюю структуру своей собственной позиции и позиций других, что может быть плодотворным. Зондирующие вопросы – тот метод, которым подобные цели достигаются».*

А вот на какой вопрос Ричард Поль не дает ответа, так это на вопрос: «Как и чем измерять улучшение качества мышления?». У меня есть инструментарий для измерять улучшение качества мышления.

2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Введение

Человек может оказаться не способен мыслить успешно, потому что не имеет в запасе стратегий и знаний, необходимых для рационального мышления. То есть у него нет стратегий и знаний, позволяющих избегать иррациональных мыслей и действий в каких-либо ситуациях.

- *Эти знания и стратегии содержатся в этом методологическом разделе данного тренинга.*

Но одних лишь полезных знаний (шаблонов – как поступать правильно) – недостаточно. Рациональный человек должен развить в себе умение вникать в суть. Развив умение вникать в суть, человек сможет всегда четко понимать – почему он принял то или иное решение и исключил остальные альтернативные варианты. Если у человека развита привычка вникать в суть, значит у него – качественное рациональное мышление по жизни. То есть эта привычка проявляется не только лишь при анализе текстов и видео. Но вот развивать качественное рациональное мышление эффективнее всего развивать посредством решения специальных текстовых кейсов и видеокейсов. То есть, главное – развить умение вникать в суть. А уж где его применять – это не вопрос. Где угодно. Особенно, в ключевых жизненных ситуациях, которые могут коренным образом повлиять на дальнейшую жизнь.

- *Конкретные примеры, демонстрирующие качественное умение вникать в суть показаны в практической части этого тренинга. Но сразу этот навык не развить. На это нужно как минимум несколько недель. Развить навык можно при помощи индивидуального коучинга, на котором в*

индивидуальном порядке отрабатываются алгоритмы качественного мышления на специальных текстовых и видеокейсах. [Записывайтесь.](#)

Алгоритм эффективного мышления при обработке информации

Как уже было сказано выше, эффективное мышление нужно для правильного восприятия и обработки информации, не влияющие на жизнь и карьеру человека, и для анализа при принятии важных решений.

Вначале разберем алгоритм обработки информации. Часто бывает, что автор высказывания или текста сам не понимает смысла того, что говорит или пишет, и противоречит сам себе. Выявить это помогает логический и смысловой анализ.

1. Логический анализ – это проверка текста на соответствие логике изложения и на соответствие четырём логическим законам.

2. Смысловой и критический анализ – это проверка текста на соответствие фактам и здравому смыслу и на степень понятливости.

3. Мотивационный анализ – анализируются мотивы автора (то есть – почему автор это написал и почему написал именно так, а не по-другому).

Логический анализ

Логический анализ должен отслеживать, чтобы текст соответствовал следующим требованиям:

1. Непротиворечивость идей, тезисов.
2. Чёткость формулировок.
3. Обоснованность тезисов.

Можно вообще не знать логических законов, но при этом правильно рассуждать. Вот, Сократ, например, не знал этих законов, они были сформулированы после него.

Вы можете проверить свои логические способности, пройдя [тест на логическое мышление](#).

Также задачей логического анализа является – проверять насколько тезисы обоснованы и эти как тезисы стыкуются между собой в предложении и вообще в тексте – нет ли противоречия с другими тезисами или с здравым смыслом; одна мысль за другой не следует последовательно, и вообще никак между собой не связаны.

Логические ошибки делятся на паралогизмы и софизмы. Если – подмена смыслов произошла неумышленно, то это называется алогизм или паралогизм. Если преднамеренно – софизм.

Паралогизмы – это неумышленные логические ошибки, обусловленные нарушением законов и правил логики. Паралогизм не является, в сущности, обманом, так как не связан с умыслом подменить истину ложью. В отличие от паралогизмов *софизмы* – результат преднамеренного обмана, умышленные логические ошибки.

Софистический приём – умышленная подмена тезиса. Противнику приписывается совсем не то, что он имел в виду. Софистика – это словесная эквилибристика, средство интеллектуального надувательства при помощи жонглирования понятиями.

Название «софизм» происходит от древнегреческого слова *sophisma* – «хитрая уловка, выдумка». Софизм представляет собой рассуждение, кажущееся правильным, но содержащее скрытую логическую ошибку и служащее для придания видимости истинности ложному заключению. Софизм является особым приемом интеллектуального мошенничества, попыткой выдать ложь за истину и

тем самым ввести в заблуждение. Например, «Он поддерживает все новое; новое, как известно, – это хорошо забытое старое; значит, он поддерживает всякое хорошо забытое старое».

Примеры древних софизмов. Приведем примеры софизмов, ставших знаменитыми еще в древности: Софизм «Лжец», приписываемый древнегреческому философу Евбулиду из Милета, связан с вопросом: «Если какой-нибудь человек говорит, что он лжет, то лжет ли он или говорит правду?» Допущение того, что он говорит правду, будет означать, что правдой является то, что он лжет (об этом он и говорит), значит, выходит, что лжет. Если же он лжет, то это как раз и есть то, что он открыто признает. Получается, что он говорит правду.

В Древней Греции софисты за плату обучали искусству побеждать в споре, о чем бы спор ни шел. Таким учителем, например, был философ Протагор. О нем идет речь в известном софизме «Эватл».

Эватл обучался у Протагора искусству спора. По соглашению между учителем и учеником Эватл должен был оплатить свое обучение после первого выигранного им судебного процесса. После окончания обучения прошел год. В течение этого года Эватл не участвовал в судебных процессах. Протагор стал проявлять нетерпение. Он предложил Эватлу внести плату за обучение. Эватл отказался. Тогда Протагор сказал: «Если ты не внесешь плату, то я обращусь в суд. Если суд вынесет решение, что ты должен платить, то ты оплатишь по решению суда. Если суд вынесет решение «не платить», то ты выиграешь свой первый процесс и оплатишь обучение по договору». Поскольку Эватл уже овладел искусством спора, он так возразил Протагору: «Ты не прав, учитель. Если суд вынесет решение «не платить», то я не буду платить по решению суда. Если же вынесет решение «платить», то я проиграю процесс и не буду платить по договору».

Немецкий философ и математик Г. Лейбниц, сам юрист по образованию, также отнесся к этому спору всерьез. В своей докторской диссертации «Исследование о запутанных казусах в праве» он попытался показать, что все случаи, даже самые запутанные, подобно тяжбе Протагора и Эватла, должны находить правильное разрешение на основе здравого смысла. По мысли Лейбница, суд должен отказать Протагору за несвоевременностью предъявления иска, но оставить, однако, за ним право потребовать уплаты денег Эватлом позже, а именно – после первого выигранного им процесса.

Таким образом, софизмы – логически неправильные рассуждения, выдаваемые за правильные. Софизмы используют многозначность слов естественного языка, сокращения и т.д. Нередко софизм основывается на таких логических ошибках, как подмена тезиса доказательства, несоблюдение правил логического вывода, принятие ложных посылок за истинные, и т.п. Говоря о мнимой убедительности софизмов, древнеримский философ Сенека сравнивал их с искусством фокусников: мы не можем сказать, как совершаются их манипуляции, хотя твердо знаем, что все делается совсем не так, как это нам кажется. Ф. Бэкон сравнивал того, кто прибегает к софизмам, с лисой, которая хорошо петляет, а того, кто раскрывает софизмы, – с гончей, умеющей распутывать следы.

Инструмент для выявления логических ошибок:

1. Закон тождества

Сущность закона: каждая объективно истинная и логически правильная мысль или понятие о предмете должны быть определенными и сохранять свою однозначность на протяжении всего рассуждения и вывода.

Таким образом, закон тождества требует, чтобы в процессе определенного рассуждения всякая мысль была тождественной самой себе, а разные мысли

никогда не отождествлялись. Тезис должен оставаться неизменным на протяжении всего процесса обоснования.

Тождество есть примерное равенство, сходство предметов в каком-либо отношении.

В результате нарушения закона тождества возникает логическая ошибка, называемая «подмена понятия». Особенно часто это происходит при использовании синонимов и омонимов, неправильное употребление которых ведет к нарушению логического строя мысли, ее неопределенности.

Другая логическая ошибка, называется «подмена тезиса».

Это происходит, когда в ходе рассуждения исходная мысль умышленно или неосознанно подменяется другой. В деловых контактах это проявляется в приписывании оппоненту того, чего он не говорил. Иногда в ходе полемики люди говорят о разных вещах, думая, что они имеют в виду одно и то же. Например, вместо того чтобы сказать, что у человека заболела голова, говорят, что у него что-то с головой. Вместо «смотрит не поворачивая головы» говорят «смотрит косо».

При нарушении данного правила может возникнуть и другая ошибка – «обращение к человеку». Такая ошибка будет, например, в том случае, когда вместо того, чтобы опровергнуть выдвинутый тезис, мы станем говорить не о самом этом тезисе, а о человеке, его высказавшем, что он не специалист по данному вопросу, что он не раз уже допускал ошибки в своих выводах и т.п.

Подмена тезиса совершается в том случае, когда в качестве тезиса выдвигается некоторое утверждение, а аргументируется другое, сходное с выдвинутым.

Пример. Некто взялся доказать, что 3 раза по 2 будет не 6, а 4. Выполняя свою странную затею, он взял в руки обыкновенную спичку и попросил присутствующих внимательно следить за ходом его мысли.

– Переломив спичку пополам, – заявил странный математик, – будем иметь один раз 2. Прodelав то же самое над одной из половинок, будем иметь второй раз 2. Наконец, прodelав эту же операцию над второй из половинок, получим третий раз 2. Итак, беря три раза по два, мы получим четыре, а не шесть, как принято обычно думать.

Вместо того чтобы доказать, что $3 \times 2 = 4$, доказано утверждение: «Если целое разделить пополам, а затем каждую из половинок в свою очередь разделить пополам, то будут получены четыре части».

«Неопределенность тезиса» – это тоже нарушение закона тождества.

Для того, чтобы закон тождества не нарушался, тезис должен быть сформулирован четко и ясно. Например, понятие «новый» имеет несколько значений, среди которых «прогрессивный» и «современный», «следующий» и «незнакомый» и т.п. Когда что-то называется «новым», не сразу понятно, что конкретно имеется в виду под новизной: то ли полный разрыв со старой традицией, то ли чисто косметическое приспособление к ее изменившимся обстоятельствам.

Нечеткая формулировка тезиса часто лежит в основе софизмов. Так, в софизме Эватла не определено выражение «первый выигранный процесс». Если бы, например, имелся в виду первый выигранный Эватлом процесс, в котором он выступает в качестве ответчика, то он должен был бы платить за обучение в том случае, когда суд вынесет решение «не платить».

Автору текста следует выяснить, все ли слова и выражения, содержащиеся в формулировке тезиса, всем вполне понятны. Если есть непонятные или двусмысленные слова, то их следует уточнить, например, путем определения.

Каждый член конгресса знает, что Клод Пеннер бесстыдный экстраверт. Более того, есть основания считать, что он практикует nepотизм по отношению к свояченице, сестра его была феспианкой в греховном Нью-Йорке.

Наконец, и этому трудно поверить, хорошо известно, что до женитьбы Пеннер практиковал целибат.

(Экстраверт – общительный человек, непотизм – покровительство родственникам, феспианка – поклонница драматического искусства, целибат – безбрачие.)

Если тезис является суждением, в котором нечто утверждается или отрицается в отношении предметов, следует выяснить, обо всех ли предметах идет речь в суждении или лишь о некоторых (о многих, большинстве, меньшинстве и т.д.).

Например, на утверждение «Люди злы» можно возражать, что это не так. Если утверждение уточнить следующим образом: «Некоторые люди злы», то оно будет истинным.

Еще одна разновидность ошибки «подмены тезиса» – потеря тезиса. Как говорится – начали за здоровье, кончили – за упокой! ☺

2. Закон противоречия

Сущность закона: два несовместимых друг с другом суждения не могут быть одновременно истинными – по крайней мере, одно из них необходимо ложно.

Закон противоречия распространяется только на несовместимые понятия. Несовместимыми называются суждения, которые одновременно не могут быть истинными. Несовместимость бывает двух видов: *противоположная* («самолет вылетает днем» – «самолет вылетает ночью») и *противоречащая* («Вы мне друг» – «Вы мне не друг». Кстати, это не означает, что «враг»). Из приведенных примеров видно, что данный закон только указывает на ложность одного из двух логически несовместимых суждений. Но какое из них будет ложным, закон противоречия не позволяет определить. Вопрос о том, какое из двух суждений истинно, а какое ложно, решается в процессе конкретного исследования и

проверки на практике. Закон указывает лишь на то, что из истинности одного из несовместимых суждений с необходимостью следует ложность другого.

Несоблюдение закона приводит к логическому противоречию. Закон противоречия требует не допускать логической несовместимости в рассуждении об одном и том же предмете мысли, обеспечивает четкую определенность выводов и тем самым способствует их истинности. Приписывая одному и тому же предмету несовместимые свойства, можно допустить ошибку – *логическое противоречие*. Недопущение подобной ошибки в процессе рассуждения связано в первую очередь с правильным пониманием логического противоречия. Наклонность видеть логические противоречия там, где их нет, обязательно ведет к неверному истолкованию закона противоречия.

Нет логического противоречия, например, в следующем эпизоде: *«Ручаюсь, – сказал продавец в зоомагазине, – что этот попугай будет повторять любое услышанное слою»*. Обрадованный покупатель приобрел чудо-птицу, но когда пришел домой, обнаружил, что попугай нем, как рыба. Однако продавец не лгал, так как попугай... был глухим.

Нет противоречия и в утверждении *«Осень настала и еще не настала»*, подразумевающим, что хотя по календарю уже осень, а тепло, как летом. Однако логическое противоречие имеется, например, в следующих высказываниях: *«Эти проблемы, к сожалению, не решаются, но в целом их решить удастся»*, *«Порядок в аудитории будем наводить до тех пор, пока порядка не будет»*, *«В нагрудном кармане его брюк было обнаружено две фотографии»*, *«Обнаружено два трупа: один мертвый, а другой еще живой»*, *«Расследуйте анонимное письмо, о результатах сообщите автору»* и т.п.

Что же такое логическое противоречие? Логическое противоречие – это противоречие непоследовательного, путаного рассуждения. Оно принципиально отлично от так называемых диалектических противоречий. Например,

рассматривая соотношение цены и стоимости товара, мы убеждаемся в том, что цена, как правило, не совпадает, находится в противоречии со стоимостью товара, однако при этом нельзя сказать, что она не соответствует ей.

Таким образом, логические и диалектические противоречия представляют собой два разных типа противоречий, которые нельзя пугать, ибо их смешение ведет к нарушению одного из рассмотренных условий закона тождества и подменяет предмет мысли.

3. Закон исключенного третьего

Сущность закона: два противоречащих суждения об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть вместе истинными или ложными. Одно – необходимо истинно, а другое – ложно; третьего быть не может.

Подобно закону противоречия, закон исключенного третьего отражает последовательность и непротиворечивость мышления. Он не допускает противоречий в мыслях и устанавливает, что два противоречащих суждения не могут быть не только одновременно истинными (на это указывает и закон противоречия), но и одновременно ложными. Если ложно одно из них, то другое необходимо истинно. Например: «Николай прав» и «Николай не прав». Третьего высказывания найти невозможно. Или: судебные приговоры могут быть либо обвинительными, либо оправдательными. Если приговор оправдательный – значит, он не обвинительный. Никакого иного приговора, помимо обвинительного или оправдательного, суд вынести не может.

Или, например, известно, что «Ни одно преступление не является правомерным деянием» и «Некоторые преступления являются правомерным деянием». Верно либо первое, либо второе суждение, третьего быть не может.

Закон исключенного третьего не указывает, какое из двух противоречащих суждений будет истинным по своему содержанию. Этот вопрос решается

практикой, устанавливающей соответствие или несоответствие суждений объективной деятельности. Он только ограничивает круг исследования истины двумя взаимно исключающими альтернативами.

4. Закон достаточного основания

Сущность закона: всякая мысль может быть признана истинной только тогда, когда она имеет достаточное основание, всякая мысль должна быть обоснована.

Например, увидев в каком-то месте дым, мы делаем вывод о том, что здесь был или имеется очаг возгорания.

Таким образом, достаточное *основание* – это любая другая мысль, уже проверенная и признанная истинной, из которой с необходимостью вытекает истинность другой мысли.

И если конкретный вывод претендует на истинность, он обязан строиться на соответствующем, фактическом или логическом, но достаточном основании. Напротив, суждение, опирающееся на недостаточное основание, не может претендовать на истинность.

Несоблюдение закона достаточного основания – это тот случай, когда доводы, суждения, аргументы верны, но не достаточны. Формально-логический закон достаточного основания можно сформулировать следующим образом: всякая истинная мысль должна быть достаточно обоснована аргументами, а не только правильно построена по законам тождества, исключенного третьего и непротиворечия.

Логическую обоснованность нельзя отождествлять с причинно-следственной связью. Например, прошел дождь (причина), крыши домов стали мокрыми (следствие). Однако в процессе отражения в мышлении реальная причина становится логическим следствием, а реальное следствие становится логическим основанием. И мы рассуждаем таким образом, глядя из окна на улицу:

«Крыши домов мокрые (логическое основание) – значит, прошел дождь (логическое следствие)».

В этом плане показательны действия Шерлока Холмса. Он с высокой степенью достоверности по следствию восстанавливал причину путем построения умозаключений от логического основания (реального следствия) к логическому следствию (реальной причине).

Закон достаточного основания несовместим с различными предрассудками и суевериями, которые строятся по схеме: «после этого – значит, по причине этого». Эта логическая ошибка возникает в случаях, когда причинная связь смешивается с простой последовательностью во времени, т.е. предшествующее явление принимается за причину последующего. Однако последовательность событий еще не всегда свидетельствует об их причинной связи. Например, черная кошка перебежала дорогу – значит, к несчастью, а у англичанина, наоборот, – к счастью. Конечно, в народных поверьях много практического смысла, но грамотный человек не должен принимать на веру то, что не доказано.

Софисты временную связь между явлениями сознательно заменяют причинно-следственной. Это называется *«Причинно-следственный силлогизм»*. Тут рассуждения заведомо строятся на логической ошибке: «после этого – значит, вследствие этого».

Ещё один софистический приём – использование в доказательстве аналогий, абсолютно несоразмерных с рассматриваемыми. Это называется *«Неправомерные аналогии»* или *«Неправомерный масштабный перенос»*. Примером может служить известный рассказ Плутарха о том, как один известный римлянин, разводясь с женой, после выслушивания порицаний друзей, которые твердили ему; «Зачем ты это делаешь? Разве она не целомудренна? Или не хороша собой? Или она бесплодна?», выставил вперед ногу, обутую в башмак, и спросил: «Разве он не хорош? Или он стоптан? Но кто из вас знает, где он жмет мне ногу?»

Закон достаточного основания подразумевает строгое соблюдение основных правил аргументов:

Аргументы должны быть достоверными. Не соблюдающий это допускает следующие ошибки:

– «*основное заблуждение*». Эта ошибка является уловкой, поскольку доказывающий использует в качестве основного аргумента заведомо ложное положение, ссылаясь на несуществующие документы, приказы, исследования и надеясь, что никто этого не заметит. Например: «Если действие обязательно, то оно не запрещено. Незапрещенное – разрешено. Следовательно, если действие обязательно, оно разрешено». Истинность первой посылки данного рассуждения вызывает явное сомнение;

– «*предвосхищение основания*». В качестве основания в этом случае используются недосказанные или непроверенные аргументы и доводы в виде недоказанных, т.е. гипотетических положений, которые нуждаются в собственном обосновании. Их употребление может сопровождаться следующими оборотами: «совершенно очевидно», «как известно», «точно установлено» и т.п.

Аргументы должны быть достаточными. Если нарушается данное правило, то возникает логическая ошибка «мнимое следствие», при которой аргументы истинны, достоверны, но не достаточны для обоснования тезиса. Примером «мнимого следствия» в споре является заблуждение в том, что количеством аргументов обеспечивается их достаточность.

Аргументы должны быть доказаны самостоятельно, т.е. независимо от тезиса. Нарушение этого правила ведет к ошибкам:

1. «круг в доказательстве», т.е. когда аргумент доказывается тезисом, а тезис – этим же аргументом (примером может служить изречение типа «Ну как можно не любить классическую музыку? Это прекрасно! А почему это прекрасно? – Это же классика!». В данном случае тезис «классическую музыку

надо любить» доказывається аргументом «это прекрасно» и наоборот);

2. «от сказанного в безотносительном смысле к сказанному безосновательно». Сущность ошибки «от сказанного с условием к сказанному безусловно» состоит в том, что аргументы, истинные при определенных условиях, приводятся в качестве истинных при любых условиях. Эта ошибка совершается, к примеру, если кто-то доказывает, что наш генеральный директор умеет эффективно управлять своим персоналом, ссылкой на то, что он руководитель, и к тому же имеющий несколько высших образований, в том числе – психологическое. А руководители с такой подготовкой, мол, хорошо умеют управлять людьми. То, что образованный и профессионально подготовленный руководитель знает, как эффективно управлять людьми, является истинным, но из этого вовсе не следует, что любой руководитель соответствующей подготовки умеет успешно управлять своими подчиненными. Другими словами, суждение «Руководители фирм хорошо управляют своим персоналом» является истинным в принципе, но не для каждого конкретного случая.

Резюме:

Таким образом, из рассмотренных выше логических законов, вытекает, что:

1. *Описание обсуждаемых положений (тезисов) должно быть четким, определенным и понятным для всех.*
2. *Обсуждаемые положения не должны подменяться.*
3. *Опровержение какой-либо мысли может осуществляться путем:*
 - опровержения тезиса, т.е. доказательства главной идеи, заключенной в этой мысли;
 - опровержения аргументов, т.е. показа несостоятельности доводов, из которых эта мысль следует;
 - опровержения демонстрации, т.е. показа неправильности связи аргументов

и тезиса.

4. *Опровержение тезиса должно осуществляться независимо от аргументов*, так как несостоятельность приводимых аргументов и доводов еще не свидетельствует о ложности тезиса, поскольку он может доказываться с помощью других аргументов.

5. *При опровержении крайне важно выяснить степень несогласия оппонента*, т.е. считает ли он обсуждаемое положение полностью ошибочным или же видит в нем лишь частичные отклонения от истины.

6. *Аргументы должны быть:*

- достаточными для доказательства тезиса;
- достоверными;
- находящимися в определенной логической связи между собой, т.е. непротиворечащими и непротиворечащими.

7. *Доказательство не должно содержать «круга в доказательстве»*, т.е. объяснять одно неизвестное через само себя или другое неизвестное.

8. *Связи между аргументами и тезисами должны быть:*

- логически обоснованными;
- явными;
- очевидными для всех, т.е. логически неизбежными.

9. *Обоснование должно быть достаточным*, и все звенья рассуждения должны находиться на своем месте во избежание ошибки «прыжок к заключению».

В таблице систематизированы логические правила для написания и анализа текста и основные ошибки, связанные с их несоблюдением.

Правила	Ошибки
Тезис должен быть точно сформулирован. Тезис должен оставаться одним и тем же в процессе всего доказательства. Основания должны быть истинными, не подлежащими сомнению. Основания должны доказываться независимо от тезиса.	«Подмена тезиса» – доказывается новый тезис. «Обращение к человеку» – доказательство тезиса подменяется оценкой человека. «Обращение к публике» – стремление воздействовать на чувства. «Основное заблуждение» – тезис обосновывается ложными аргументами. «Предвосхищение основания» – аргументы нуждаются в собственном обосновании. «Порочный круг» – аргументы доказываются посредством тезиса. «Мнимое следование» – тезис не следует из приведенных оснований. «От сказанного с условием к сказанному безусловно» – аргументы, истинные при определенных условиях, приводятся в качестве истинных при любых условиях. «Неправомочные аналогии».

Смысловой анализ

В методике смыслового анализа главное – выделить главные идеи, понять суть. При этом не следует верить на слово всему что написано. Всё нужно сопоставлять с конкретными фактами. То есть это и критический анализ тоже.

При смысловом анализе, из текста вычленяются тезисы.

Тезисы (высказывания, изречения) можно классифицировать на:

1. истинные (факты),
2. ложные (не соответствуют фактам или соответствуют не до конца),
3. субъективные (мнения, домыслы) (я думаю..., для меня это кажется...).
4. неопределенные (пока еще не проверяемые),
5. непонятные (требуют дополнительной расшифровки со стороны автора)
6. бессмысленные (нелепости, бессмысленный набор слов)

То есть смысловой анализ состоит в классификации тезисов по шкалам 1-6.

- *При проведении смыслового анализа в «Большой книге афоризмов» (афоризм – изречение, выражающее в лаконичной форме обобщённую законченную мысль) оказалось что из 10000 афоризмов более половины – или откровенные глупости или софизмы (софизм – ложное по существу умозаключение, формально кажущееся правильным). Что примечательно – в предисловии к этой книге дан эпиграф «Почти каждому мудрому изречению соответствует противоположное по смыслу и при этом не менее мудрое» /Джордж Сантаяна/. Это в корне не верно. На самом деле мудрому изречению противоположно по смыслу не мудрое, а глупое и бессмысленное изречение. Например, мудрому изречению «Многие принимают свою память за ум, а свои взгляды за факты» /Поль Массон/ противоположно по смыслу глупое изречение «Факты не существуют, есть только интерпретации» /Фридрих Ницше/. Просто Ницше «забыл» (упустил из виду) про критерии, с помощью которых можно очень чётко отличать факты от интерпретаций.*

Задачей смыслового анализа является также проверка текста на последовательность изложения и отсутствие ненужных ответвлений и нахождения главного тезиса (или тезисов).

Последовательность изложения подразумевает структурированность изложения (важно, чтобы материал был построен по такому принципу: при ознакомлении с текстом у читателя должны возникать вопросы, на которые последующее изложение дает ответы). Для этого необходимо постоянно задавать два вопроса:

1. Откуда это следует?
2. Что из этого следует?

При этом следует выделять маркеры (слова или выражения), которые можно перепроверить и задавать вопросы к этим маркерам.

Предложение может содержать несколько тезисов. Вначале надо рассматривать каждый тезис по отдельности.

А также нужно проверять – уместны ли конкретные примеры, которые используются для иллюстрации тезиса. Если в тезисе есть конкретика, то надо обязательно перепроверить эту конкретику, например, насколько уместен какой то конкретный пример.

Тезис – положение, кратко излагающее какую-нибудь идею, или одну из основных идей текста. Понимать смысл тезиса – значит знать в какой ситуации он будет истинным, а в какой ложным.

Тексты можно классифицировать по трём группам:

1. Тексты, предназначенные для осмысления. Сюда относятся тексты научного и прикладного характера. Здесь главным являются тезисы, которые рассматриваются человеком сознательно.

2. Тексты, предназначенные для гипнотического внушения и эстетического удовольствия. Сюда относятся тексты большинства художественных произведений: романов, повестей, стихов, и пр. Здесь главным являются образы, которые рассматриваются человеком подсознательно.

3. Бред, предназначенный для удовлетворения нездорового интереса части населения с различного рода психическими отклонениями, а также просто графомания.

Мы будем рассматривать только тексты первой группы – «Тексты, предназначенные для осмысления».

Тезисы и их краткое обоснование – это сухой остаток текста. Остальное – «вода». Бывает, что в тексте до 99% «воды» (метафоры, вступление, заключение, бессодержательный словесный мусор).

Предназначение «воды» – подготовить читателя к восприятию тезисов (вступление), облегчить процесс осмысления тезисов путём апеллирования к жизненному опыту или воображению читателя (примеры и метафоры), давать краткие передышки для отдыха между сессиями осмысления тезисов (шутки, анекдоты, отвлечения от темы), способствовать запоминанию тезисов в структурированном виде (заключение). Всё, что сверх этого – бессодержательный словесный мусор.

Таким образом, первая задача анализа – удалить «воду», чтобы выявить тезисы. Потом, в принципе, можно «цепляться» и к «воде», анализируя, насколько уместно и насколько умело добавлял автор в свой текст «воду».

Для того чтобы грамотно проанализировать текст, нужно:

- выявить главную мысль текста;
- осмыслить развитие мысли в каждом предложении;
- соотнести сформулированные тезисы с содержанием текста;
- понять значение ключевых слов, в том числе употребленных в переносном значении;
- осознать авторский замысел.

Тут важна наблюдательность и вдумчивость. Нельзя торопиться. Надо читать медленно, вдумываясь в каждое слово. Надо брать текст и медленно прорабатывать каждое слово, фразу, предложение на предмет уместности-целесообразности-непротиворечивости. Анализ делается посредством вопросов:

- А зачем здесь это слово?
- Можно ли без него обойтись?
- Можно ли обойтись без этой фразы, этого предложения, этого абзаца?
- Какую смысловую нагрузку несут эти слова, фразы, предложения?

И тогда будет легко определить ключевую мысль. Надо учиться вырабатывать привычку правильного чтения.

Смысловой анализ делается так:

1. Разбиваем текст на фрагменты (мысли, тезисы).
2. Расшифровываем каждый фрагмент, то есть – выявляем суть сказанного: что хотел (или мог хотеть – если понимать можно по-разному) сказать автор и анализируем на предмет наличия/отсутствия в нём смысла.

- *И если мысль автора можно понимать не однозначно, то это большой минус автору. А ещё хуже – если вообще невозможно понять (объяснить своими словами) – что же автор имел в виду. А такое случается. Особенно когда автор начинает умничать и выражаться метафорично.*

3. Анализируем насколько и при каких условиях смысл соответствует действительности и не противоречит смыслам других фрагментов.

То есть смысловой анализ в основном сводится к классификации тезисов по уже описанным категориям 1-6.

Обучающая методика имеет две части.

Первая часть – выделение смысловых опор (главных мыслей), вторая – составление и использование плана (для проверки текста на структурированность изложения).

Первая часть: перед обучаемым ставится задача выделить главное в тексте (опоры) и указывается путь анализа текста. Чтобы вычленить главное, обучаемый должен последовательно отвечать на два вопроса:

- 1) «О чем говорится в этой части?»
- 2) «Что говорится (сообщается) об этом?»

Ответ на первый вопрос позволяет выделить главное в той части, к которой он относится, а второй вопрос подтверждает правильность этого выделения.

Общие правила выделения главных мыслей (опор):

1. Главные мысли выделяются по ходу чтения материала.
2. Части формируются сами собой вокруг главных мыслей.
3. Главные мысли текста должны иметь единую смысловую связь – вытекать одна из другой, как «ручеек».
4. Правильно выделенные основные мысли должны составить короткий рассказ.
5. Если какое-то записанное предложение не соответствует остальным, значит, выделена не главная мысль, и нужно вернуться к этому месту в тексте (или же это означает, что автор текста нарушил логическую структуру текста).
6. Главные мысли должны представлять собой развернутые, самостоятельно составленные или взятые из текста, предложения.

Вторая часть методики – составление плана текстов.

Рекомендуется взять книгу, представляющую для понимания некоторую трудность. Следует по ходу чтения записывать его план. Например, прочитать 1-2 абзаца, определить для себя: это о том-то, и главное здесь то-то, и тут же записать двумя-тремя словами первый пункт плана, затем перейти к следующим абзацам и т.д.

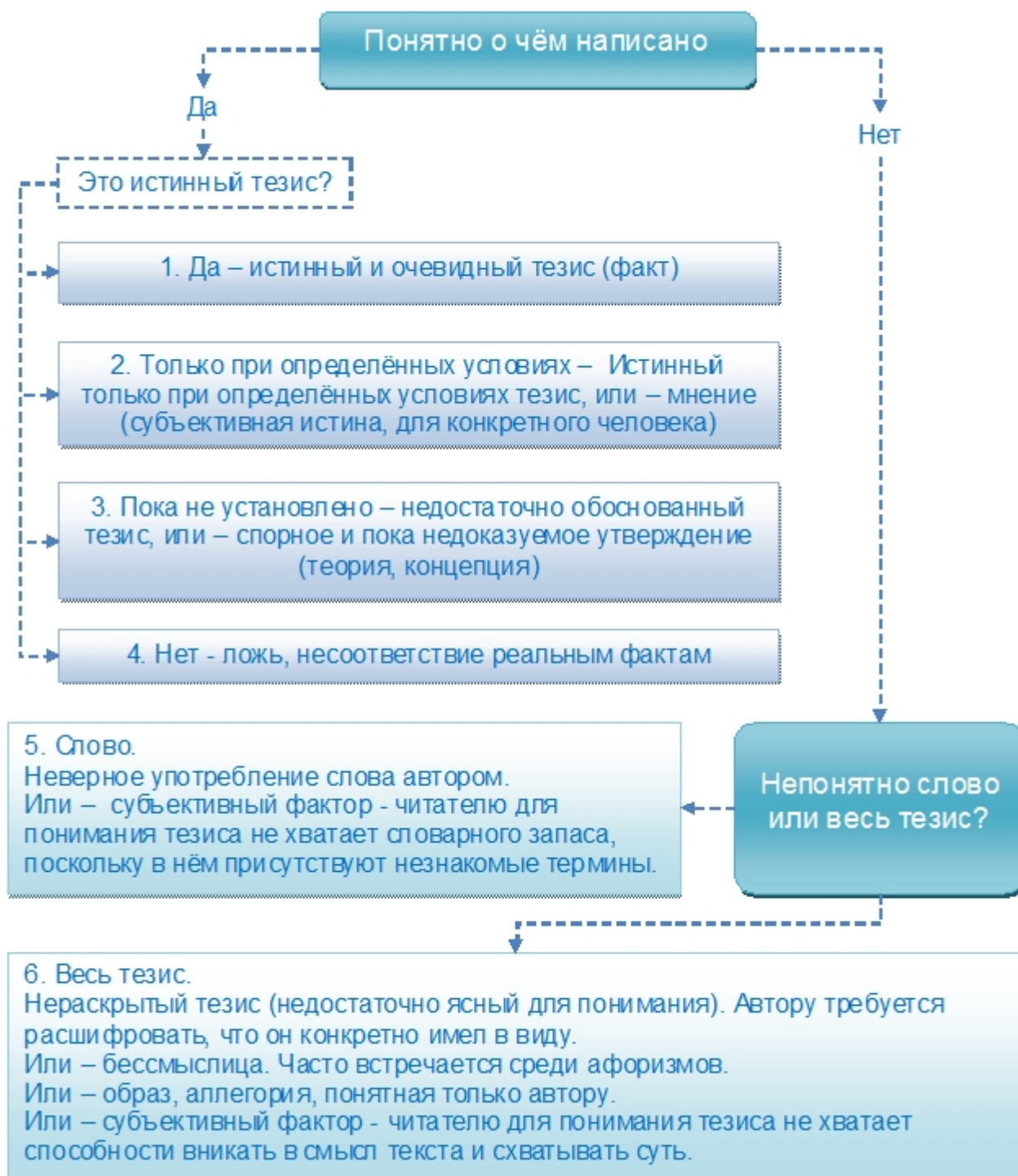
Выделенные главные мысли представляют собой не просто коротенький рассказ, а план текста. Требования:

- а) в пунктах плана должны быть выражены главные мысли, чтобы было понятно, о ком (или о чем) и что говорится в каждой части текста;
- б) они должны быть связаны между собой по смыслу;
- в) пункты плана должны быть четко выражены.

Это упражнение формирует умение производить четкий анализ текста с целью составления его плана, развивает способность «упаковывать» достаточно большой объем информации в несколько коротких пунктов плана, а затем расшифровывать «спрессованные» в них сведения. Формируется способность

производить глубокий анализ структуры текста – быстро и точно вычленять в тексте наиболее существенные связи, вскрывать и использовать все до одного смысловые соотношения между элементами фразы.

Вот алгоритм анализа тезиса (не всего текста, а именно – одного тезиса):



Текст может быть настолько непонятен и запутан, что непонятно – что же автор имел в виду, и что создаётся впечатление, будто автор просто умничает и сам толком не понимает – что же он написал; написанное можно понимать и так, и сяк, нет однозначности понимания; текст кишит ляпсусами и нелепостями.

Мотивационный анализ

Мотивационный анализ текста – выявление побудительной причины для написания текста именно таким, как он написан.

Для этого надо построить полную матрицу возможностей, а потом сопоставить и выбрать наиболее реальный вариант.

Методика мотивационного анализа:

Допустим, Вы нашли в тексте логическую ошибку (или оговорку, ляпсус, неточность, а может и явную нелепость или бессмыслицу). Как определить преднамеренная это ошибка или случайная? Софизм это или алогизм? Для этого нужен мотивационный анализ. Мотивационный анализ имеет цель интерпретировать противоречия и вскрыть истинные мотивы автора.

Важно понять для чего автор написал это – с какой целью? Какая выгода автору от написанного? Может выгоднее было бы написать по-другому? Если да, то зачем (ради чего, ради какой большей выгоды) автор пренебрегает этой выгодой? Или автор просто этого сам не понимает? Может позиция, которую отстаивает автор превратилась для него в *idée fixe*?

Анализируем насколько фрагмент уместен (вписывается в канву текста) и если не вписывается, то с какой целью это сказано/написано.

Строим матрицу возможных мотивов. Выявляем все возможные цели автора.

- *Например, в дискуссии часто бывает, что отвечают не по существу вопроса, а с целью увести дискуссию в сторону от первоначального*

предмета обсуждения. Но, возможно, что фрагмент неуместный по смыслу, был вставлен в текст не преднамеренно (по недомыслию и скудоумию). Это значит, что автор не умеет структурировать текст. Это минус автору.

Анализируем – хорошо ли у него получилось то, что было задумано. И, вообще, понимает ли автор суть написанного?

Анализируем – какая выгода автору от того, что он текст написал именно так.

- *«Покажите мне смысл (целесообразность поступка) и я совершу какую угодно глупость» /Хенрик Ягодзинский/.*

Анализируем – почему автор выразил свою мысль именно так, а не другим, более простым и понятным способом.

- *«Да говори ты просто: ты довольно умен для этого» /А.С. Пушкин/.*

Если автор льёт воду и морочит голову себе и другим – это минус автору.

Эффективное мышление при принятии решений

Мы считаем решение правильным, если [31]:

- субъективно довольны им, не жалеем о нем;
- готовы следовать ему в дальнейшем;
- можем убедить других в его правильности;
- готовы в аналогичной ситуации принять аналогичное решение.

В каждой ситуации заложен свой смысл. А точнее два смысла:

С помощью стратегического смысла определяется – стоит или не стоит что-либо делать вообще.

- *Как, по каким критериям определять – стоит или не стоит что-либо делать вообще? Критерии уже были указаны в теоретическом разделе – получение удовлетворения и отсутствие раскаяния.*

С помощью тактического смысла определяется – если что-то делаешь, то как это делать правильно? Правильно – это значит в соответствии со смыслом ситуации.

Также смысл каждой конкретной ситуации состоит в том, чтобы оптимальным образом совместить достижение целей.

- *Это в том случае, если в ситуации преследуются достижение несколько целей.*

Например, смысл ситуации, когда человеку надо перейти через оживлённую трассу – не только и не столько в том, чтобы сделать это быстро (цель №1), сколько в том, чтобы исключить попадание в аварию (цель №2). Если человек вместо того, чтобы помнить о смысле ситуации и совершать правильные действия (в соответствии с целью №2), будет позволять пренебрегать смыслом ситуации, то он может поплатиться за это.

Другой пример: когда человек уходит из дома, главный смысл – проверить не забыл ли он чего-нибудь?

- *Не забыл ли выключить утюг или не забыл ли он зонт, деньги, документы, записную книжку и т.д.?*

Подобных примеров можно приводить тысячи, поскольку каждая ситуация имеет свой смысл.

Глобальный смысл – получить удовлетворение, насколько это позволяет ситуация.

Тактический смысл – сделать что-то или достичь чего-то оптимальным образом.

- *То есть – с наилучшим соотношением приложенных усилий к полученным результатам.*

Для определения тактического смысла ситуации надо задавать вопрос «Как?».

Стратегический смысл ситуации определяется вопросом «Зачем?».

Стратегический смысл состоит в том, чтобы делать что-то или участвовать в чём-то только тогда, когда это нужно для выживания и/или когда это увеличивает совокупную удовлетворённость жизнью.

Какими критериями можно руководствоваться при оценке того или иного события?

Критерии такие: «вредно – полезно», «опасно – безопасно».

- *Тут вовсе не подразумевается, что если, допустим, человек мне может навредить или представляет какую-либо опасность, то я навешиваю на него ярлык «плохо». А если человек сознательно или случайно сделал что-то для меня полезное, то это значит, что он, безусловно, «хороший человек». «Хорошие» и «плохие» люди в чистом виде – весьма редкое явление. Почти все люди имеют те или иные достоинства и недостатки. Важно только, чтобы эти самые недостатки не слишком уж превышали достоинства и не очень сильно отражались на жизни других людей.*
- *Кстати, определить сущность человека можно, применив гипноз. Если под гипнозом человек не способен убить или совершить безнравственный поступок, то он не способен на это и в сознательном состоянии. И наоборот. Также можно получить более-менее достоверное впечатление о человеке, если его сильно напоить.*

Также событие оценивается как хорошее или плохое, в зависимости от того, насколько оно в данный момент вызывает раздражение (неприятные ситуативные эмоции) или вызывает воодушевление (приятные ситуативные эмоции).

- *С кем бы Вы, предпочли пообщаться: с интересным, обаятельным мерзавцем (при условии, что Вы знаете о том, что это приятное общение Вам не «выйдет боком», то есть без последствий) или с порядочнейшим и честнейшим, но «неотёсанным» психопатом (то есть – с хорошим, по сути, человеком, но с дурным характером)?*

Какой-либо фактор, будь то ситуация, событие или человек, приобретает значение «вредно – полезно», «опасно – безопасно» в зависимости от того насколько этот рассматриваемый фактор реально улучшает или ухудшает Вашу, жизнь в целом.

Естественно, есть события и ситуации, предугадать воздействие которых на дальнейшую жизнь очень проблематично. Мы не знаем заранее будут ли события, радующие нас сейчас, способствовать нашему счастью или станут нашим несчастьем. Некоторые приятные события и ситуации могут нести в себе потенциальные возможности того, что потом повлекут за собой неприятные события и ситуации.

- *Как поётся в песенке из очень известной новогодней лирической комедии:*

...Если у вас нет собаки,

Её не отравит сосед.

И с другом не будет драки,

Если у вас друга нет...

Но ведь этого может и не произойти. За свадьбой не обязательно последует развод. Но даже если и последует, то всё равно это разные ситуации, хотя без одной не было бы и другой.

- *Необходимо иметь в виду, что за негативным событием вовсе не обязательно должно последовать позитивное – точно так же, как позитивное событие не обязательно влечёт за собой негативное. В жизни человека может быть целая серия как плохих, так и хороших событий. Они хоть и взаимосвязаны, но это разные события.*

И поэтому, оценивая какое-либо событие или ситуацию, нужно отдавать себе отчёт и учитывать тот фактор, что хорошее событие, делающее вашу жизнь лучше и приятнее, может повлечь за собой плохое и наоборот. Однако, если у вас развита рациональность, этот фактор не помешает вам реально – физически, эмоционально и интеллектуально ощущать и воспринимать, как непосредственно отражается на вас та или иная конкретная ситуация, то или иное конкретное событие – позитивно или негативно.

Так что касается алгоритма принятия решений, то он следующий – собрать как можно информации, необходимой для принятия решения, учесть все взаимосвязи между факторами, имеющими значений, сопоставить эти факторы по приоритету, предусмотреть, как эти факторы проявят себя в будущем и появятся ли новые факторы.

Общий алгоритм принятия решения такой:

1. Выявление проблемы.
2. Осмысление проблемы, прояснение целей и постановка задачи.
3. Генерация вариантов решения.
4. Выбор лучшего варианта решения.
5. Проверка решения.

Как возникают проблемы?

Проблема – критическое рассогласование между желаемым положением и реальным.

Проблемные ситуации возникают в следующих случаях:

- результаты деятельности не соответствуют желанным целям;
- проверенные методы решения не дают должного эффекта или не могут быть использованы;
- в практической деятельности обнаруживаются факты, которые не укладываются в рамки теоретических представлений.

Признать наличие проблемы сложно:

- если проблема подразумевает удар по чувству собственного достоинства, чувству стыда или вины, единственный способ справиться с ней – отрицать существование проблемы. Реальность слишком неприятна для того, чтобы размышлять над ней;
- если поиски козла отпущения более важны, чем решение проблемы, проще всего пустить все на самотек – решение проблемы отойдет на второй план;
- если решение проблемы подразумевает попытки кого-нибудь переубедить, то легче избегать подобных спорных вопросов, чем рискнуть вызвать негативную или агрессивную реакцию с чьей-либо стороны.

Проблемы классифицируются по:

- степень важности – влияние проблемы на настоящее будущее;
- масштабности – число лиц, которых проблемы затрагивают или кому их приходится решать;
- величиной риска – вероятность появления нежелательных последствий
- степени срочности – настоятельность немедленного решения
- структурированность и формализация. Одни проблемы легко поддаются расчленению на отдельные элементы, между которыми хорошо просматриваются взаимосвязи, другие – нет.
- возможности решения. Считается, что 25% проблем нельзя решить в принципе. 15% – лишь в данных условиях, скажем, из-за нехватки средств. Для

решения 10% препятствий вообще не существует, и это может быть сделано в любой момент. 50% проблем – мнимые.

Все проблемы можно разделить на 4 категории:

1. Важные и срочные;
2. Срочные, но неважные;
3. Важные и несрочные;
4. Несрочные и неважные.

Этапы осмысления проблемы:

– узнавание – это самая простая форма понимания, заключающаяся в умении отнесения предмета, явления или отношения к какой-либо группе или категории;

– выявление причины – это более сложное умение выявить мотивы, определить связи между событиями, предпосылки поведения людей;

– определение следствий – форма понимания, основанная на определении причинно-следственных связей между явлениями или процессами;

– выявление устройства – определение состава объекта, его структуры и функциональных связей;

– определение суммы критериев, которые должны характеризовать необходимое искомое решение.

Ключевые вопросы на этапе предварительного изучения проблемы должны быть такими:

- Проблема влияет на многих людей? Кто еще участвует в «игре»?
- Она на всех влияет одинаково или по-разному?
- Для кого-то выгодно существование проблемы?
- Это отдельная проблема или часть взаимосвязанного комплекса проблем?
- Есть только один правильный ответ или решений может быть много?
- Это давняя проблема или она возникла недавно?

- Она сопряжена с большим риском или риск невелик?
- Ясна ли причина возникновения проблемы?
- Есть ли необходимость узнать о проблеме больше?

Выводы по итогам предварительного осмысления:

– Стоит ли вообще решать эту проблему и стоит ли брать на себя ответственность за это именно вам?

- Является ли проблема приоритетной?
- Решали ли вы уже схожие проблемы?
- Есть ли у вас компетенции в областях, связанных с данной проблемой?
- Вы ее можете решить самостоятельно или требуется участие других людей?

– Знаете ли вы людей, обладающих необходимыми компетенциями?

На этапе сбора информации нужно:

– уточнить, какой информации вам не хватает в изначальном описании проблемы;

– собрать дополнительные сведения, используя свои собственные возможности и консультируясь у других людей;

– составить список фактов, которые вам удалось узнать любым способом и которые согласуются со здравым смыслом и доступны для понимания;

При анализе целей следует задавать такие вопросы:

- Можно ли объединить несколько целей в одну цель?
- Можете ли вы разделить какую-то сформулированную общим образом цель на более конкретные цели?

– Есть ли какие-то цели, непосредственно связанные друг с другом?
Существует ли отношение «цель – средство»?

– Существуют ли цели, которые легко могут заменить друг друга (отношение «или – или»)?

– Дополняют ли какие-либо две цели друг друга, иначе говоря, имеют ли они смысл только вместе?

– Результат: постановка задачи.

Инструментарий для принятия решения под названием «Квадрат Декарта» предлагает любой вариант решения разложить на составляющие:

Что случится, если это произойдет (плюсы от осуществления)	Что случится, если это не произойдет (плюсы от неосуществления)
Что не случится, если это произойдет (минусы от осуществления)	Что не случится, если это не произойдет (минусы от неосуществления)

При этом надо иметь в виду психологические факторы мешающие принятию правильных решений [31]:

- узкие рамки;
- распыление внимания;
- «эффект колеи» или «автопилот»;
- тенденция к подтверждению и пристрастность;
- чрезмерная уверенность и неверные оценки;
- зависимость от ранее принятых решений;
- эмоциональные состояния;
- откладывание решения;
- поспешность;
- ориентация на второстепенное;
- выбор пути наименьшего сопротивления;
- стадный инстинкт.

При анализе принятого решения уместно задавать следующие вопросы:

- Действительно ли вы добились того, чего хотели?
- В каких аспектах результат не соответствует вашим ожиданиям?
- В каких аспектах ваши предположения оказались слишком оптимистичными, а в каких – слишком пессимистичными?

- Каковы причины несоответствий? Ошибочная оценка, неполная или неправильная информация, технические проблемы, случайность?
- Правильно ли вы оценили свои возможности?
- Не упустили ли вы из виду важные варианты решения?
- В каких аспектах нужно скорректировать результат?
- Примете ли вы такое же решение еще раз?

Разновидности группового эффективного мышления

Разумеется, важное политическое или производственное решение нужно принимать не в одиночку, а привлекать экспертов и организовывать групповое мышление. Рассмотрим разновидности группового мышления:

1. Мозговой штурм:

Главная идея – исключение оценочного компонента на начальных стадиях создания идей.

Основные принципы:

- разнообразие участников;
- запрещается критика идей;
- выдвижение как можно большего количества идей;
- обязательная фиксация всех идей;
- инкубация идей.

2.Метод Дельфи:

– Экспертам рассылается вопрос и предлагается его разбить на подвопросы. Организационная группа отбирает наиболее часто встречающиеся. Появляется общий опросник.

– Этот опросник рассылается экспертам. Их спрашивают – можно ли добавить ещё что-то; достаточно ли информации; есть ли дополнительная информация по вопросу? На основе этого составляется следующий опросник.

– Улучшенный опросник вновь рассылается экспертам, которым теперь надо дать свой вариант решения. Всех экспертов знакомят с доводами тех, чьи суждения сильно выбиваются из общего русла. После этого все эксперты могут менять мнение, а процедура повторяется.

– Операции повторяются, пока не будет достигнута согласованность между экспертами, или не будет установлено отсутствие единого мнения по проблеме. В соответствии с этим и вырабатывается окончательная оценка и практические рекомендации.

3. Синектика:

Синектика-мозговой штурм, который ведет постоянная группа. При синектическом штурме допустима критика, которая позволяет развивать и видоизменять высказанные идеи. Ее члены постепенно привыкают к совместной работе, перестают бояться критики, не обижаются, когда кто-то отвергает их предложения.

Основные принципы:

- обсуждение следует начинать не с проблемы, а с анализа ее общих признаков, характеризующих сложившуюся ситуацию;
- не рекомендуется останавливаться на одной, даже оригинальной идее решения;
- при затруднениях в решении проблемы следует вернуться к анализу ситуации, в которой возникла проблема
- выдвижение идей и их отбор зависят от мастерства, такта.

Лидеры группы должны поощрять объективную критику, в том числе и своего мнения и оценок. Должны также пресекаться «давление авторитетом».

Например, можно установить очередность высказывания идей, мнений, суждений в порядке от младшего к старшему. Возможно разделение группы на подгруппы, занимающиеся решением проблемы независимо друг от друга. Целесообразно привлечение к процессу обсуждения независимых экспертов или консультантов, имеющих опыт в проведении групповой работы (в частности, может быть официально назначен «адвокат дьявола»).

Рассмотрим способы организации групп:

1. Иерархическая группа. Члены группы отвечают за узкие функциональные области, они легко заменяемы. Каждый из них знает и понимает только часть общей задачи. Задачу целиком видит только руководитель, он принимает решение единолично, используя данные, полученные от членов группы.

2. Партиципативная группа. Члены группы практически равноправны, каждый видит задачу целиком. Руководитель осуществляет координацию. Решения принимаются коллективно, часто – голосованием.

3. Комбинированная группа. Члены группы видят задачу целиком, понимают взаимосвязи отдельных ее частей, но отвечают за решения в своей узкой области. Руководитель принимает итоговое решение самостоятельно, но с учетом полученных от членов группы рекомендаций.

Командные роли (по Белбину):

– Генератор идей – креативный, одаренный богатым воображением. Находит решения сложных проблем.

– Исследователь ресурсов – полный энтузиазма экстраверт. Ищет возможности, развивает контакты.

– Координатор – определяет общие цели, руководит процессом принятия решений, умело делегирует полномочия, видит потенциал людей.

– Мотиватор – стимулирующий других и динамичный человек. Обладает напором и мужеством для преодоления препятствий. Ориентирован на результат.

– Аналитик – благоразумный стратегически мыслящий человек. Рассматривает все варианты и делает безошибочные выводы.

– Душа команды – восприимчивый и дипломатичный человек. Создает благоприятную атмосферу в команде, предотвращает трения и успокаивает людей.

– Реализатор – дисциплинированный, надежный человек. Претворяет планы в практические дела.

– Педант – старательный, добросовестный. Исправляет ошибки и упущения. Своевременно выполняет порученную ему работу.

– Специалист – самостоятельный, преданный своей профессии человек. Обладает редкими знаниями и навыками.

Цели на этапе формирования команды:

- ближе узнать друг друга;
- осознать четкую общую цель;
- освоить информацию, необходимую для начала работы;
- первичное планирование действий;
- распределить роли и определить способы совместной работы;
- наладить регулярный обмен информацией;
- наладить неформальное общение.

Цели на этапе конфликта:

- выработка навыков рассмотрения альтернатив;
- уточнение коллективного интереса;
- выработка и осознание важности норм и правил совместной работы;
- распределение полномочий;
- выработка процедуры принятия решений;
- адаптация поведенческой модели лидера к команде.

Цели на этапе консенсуса:

- Развитие навыков самоуправления;
- Развитие навыков самостоятельного поиска и постановки задач;
- Совершенствование процедур;
- Понимание сильных и слабых сторон каждого;
- Индивидуальный подход к каждому;
- Искусственное формирование разных точек зрения.

Условия формирования идеальной группы:

– Атмосфера неформальная, комфортная, без напряжения. Мнения высказывают свободно и без опасений.

– Дискуссии проводятся часто и касаются задач команды в целом.

– Люди хорошо понимают и принимают задачи и цели команды. Любая задача формулируется таким образом, чтобы каждый мог увидеть свою роль в ее решении.

– Члены команды внимательно прислушиваются к мнению друг друга.

– Оппозиционное мнение не подавляется поспешными командными действиями.

– Большинство решений принимается путем консенсуса. Официальное голосование допускается в редких случаях: команда не принимает решение большинства за верное основание для действий.

– Критика конструктивна и доброжелательна. Исключены личные нападки, как явные, так и скрытые.

– Индивидуальные задачи ставятся четко и конкретно.

– Лидеры команды не доминируют в ней, и команда не полагается на них чрезмерно. Нет борьбы за власть.

3. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ ТРЕНИНГА (разбор кейсов)

Пример 1. Кейс «Ковбой»

Меня тестировал Евгений Новомирович Волков – главный апологет критического мышления в РФ и всего бывшего СССР.

Было такое задание:

«Полдень. По прериям дикого Запада едет на серой в яблоках кобыле одинокий ковбой. В час дня подъезжает к небольшой таверне. «Хозяин!» – кричит ковбой, не слезая с коня. На крыльцо выходит мужчина. «Хозяин, стакан воды», – говорит ковбой. Мужчина поднимает взгляд на ковбоя, выхватывает револьвер, стреляет в воздух. «Спасибо, хозяин», – говорит ковбой и скачет дальше.

Вопрос: «За что ковбой поблагодарил бармена?».

Создайте карту своих исследовательских вопросов и своих последовательных ответов вплоть до того, который сочтёте окончательным».

Я расписал Волкову ход своих мыслей и мои исследовательские вопросы:

Постановка вопроса – очень некорректная. Вот если бы хозяин таверны стрелял не в воздух, а в ковбоя (то есть почти в ковбоя), то тогда можно было бы предположить, что правильный ответ тут подразумевается такой: у ковбоя была икота, и хозяин не стал обращать внимание на слова ковбоя о том, что ему нужна вода, а другим способом якобы избавил ковбоя от икоты. А именно хозяин выстрелом якобы напугал ковбоя. Но это же явный нонсенс. Простым выстрелом в воздух даже меня не напугать, а не то что ковбоя. Эти выстрелы ковбой слышит по 100 раз на дню. О каком испуге тут может идти речь? Чтобы напугать ковбоя надо, чтобы пуля пролетела прямо у его виска, а еще лучше – чтобы сбила

ковбойскую шляпу. Только в этом случае у ковбоя будет испуг, но никак не от какого то там выстрела в воздух.

Икота может возникнуть при алкогольном опьянении и при перерастяжении желудка (переполнении его пищей). Нарушения глотания и застревание пищи в пищеводе провоцируют спазмы в том месте, где пищевод переходит в желудок. Чтобы избавиться от икоты, нужно прекратить спазмы диафрагмы и пищевода. Сделать это можно с помощью дыхательных приемов. Также можно проглотить небольшое количество чего-нибудь горького или кислого (кусочек лимона). Также можно заглушить икоту водой. Если выпить большой стакан воды мелкими глотками в размеренном темпе, можно добиться прекращения икоты. Таким способом смываются остатки пищи с нижней части глотки и устраняется их раздражающее действие на проходящий в этой области нерв. Плюс утоляется жажда. Если ковбой был в алкогольном опьянении, да еще и на жаре, то, разумеется, он хотел не только избавиться от икоты, но и утолить жажду. Поэтому простой выстрел в воздух никак не решит проблемы ковбоя – ни с икотой, ни с утолением жажды.

Возникает закономерный вопрос, на который нет и не может быть никакого логического ответа: «В чем причина – что хозяин таверны не дал ковбою попить?»

Почему не дал воды? Жалко воды что ли? Нет, конечно, не жалко. Может он догадался, что ковбой совсем не хочет пить? Тогда в чем причина – что он не дал ковбою попить? И почему ковбой не попросил еще раз воды? Ведь ясно же что в полдень очень жарко, а у ковбоя нет с собой воды (если бы была вода, то он бы не спрашивал у других). А ковбой не только не выпил воды, но и не взял запасов воды. Где логика?

Логики нет. Задание сформулировано свершен непродуманно и поэтому постановка вопроса некорректная.

Вот правильная постановка вопроса: «Полдень. По прериям дикого Запада едет на серой в яблоках кобыле одинокий ковбой. В час дня подъезжает к небольшой таверне. «Хозяин!» – кричит ковбой, не слезая с коня. На крыльцо выходит мужчина. «Хозяин, стакан воды», – говорит ковбой. Мужчина поднимает взгляд на ковбоя, выхватывает револьвер, стреляет. Пуля пролетает рядом с виском ковбоя. «Спасибо, хозяин», – говорит ковбой: «А теперь, пожалуйста, стакан воды».

Вот еще одна корректная версия этого кейса:

- *Один человек зашел в бар и попросил у бармена стакан воды. Бармен дал ему попить и спросил: «Ну как?». «Никак», – ответил человек и собирался уходить. Вдруг бармен резко достал пистолет и с криком «кошелек или жизнь» нацелился на посетителя. Тот испугался, а потом сказал «спасибо», дал бармену на чай, любезно с ним распрощался и ушел довольный.*

Вопрос: «Почему посетитель ушел довольный?»

Ответ Волкова (с сарказмом):

«Этот курс и эти задания не для такого гения, как Вы. Склоняю голову».

Пример 2. Кейс про Сократа

Еще один тест на критическое мышление от Евгения Новомировича Волкова:

«Прочитайте притчу «Сократ и слухи» и определите, какую или какие стратегии КМ использовал в данном случае Сократ. Используйте названия стратегий из этого [списка](#). Если вы можете указать другое название применённой техники (техник), то используйте свои дополнительные знания».

А это сама притча:

- Однажды к Сократу пришел знакомый и сказал:
 - Я сейчас расскажу тебе что-то, что я услышал об одном из твоих друзей.
 - Подожди минутку, – ответил Сократ. – Прежде, чем ты расскажешь мне что-то, это должно пройти тройной фильтр. Прежде, чем говорить о моём друге, ты должен профильтровать то, что ты собираешься рассказать. Первый фильтр – правда. Скажи, ты абсолютно уверен, что это правда?
 - Нет, – ответил знакомый, – я сам услышал об этом от других.
 - Значит, ты не уверен, что это правда. Теперь второй фильтр – добро. То, что ты собираешься рассказать о моём друге, содержит что-то хорошее?
 - Наоборот. Это что-то очень плохое.
 - Итак, ты хочешь сказать мне нечто, что может оказаться неправдой, да ещё и что-то плохое. Третий же фильтр – полезность. Смогу ли я лично извлечь какую-либо пользу из сказанного тобой?
 - В общем-то, нет, – ответил знакомый.

– Что ж, если то, что ты хочешь мне рассказать, – ни правдивое, ни хорошее, ни полезное, то зачем мне это знать?

Я выслал Волкову свое решение кейса. Волков оценил мое решение кейса на 0 баллов из 10. (По мнению Волкова, Сократ поступил самым рациональным способом. А у меня возникли вопросы по поводу этой притчи, и в итоге я сделал вывод, что Сократ поступал нерационально).

В ответ Волкову я написал: *«Неувязочка получается. Вы тут пишете: «Задание выполнено не по инструкции и не может быть оценено. Судя по всему, не проделана предварительная работа по научению хотя бы базовому уровню критического мышления» и ставите 0 баллов.*

А ведь в кейсе про ковбоя Вы мне поставили ставили 10 баллов. Как же я тогда сумел набрать 10 баллов, если у меня отсутствует даже базовый уровень критического мышления?

Может, если хорошенько разобраться, то и задание про Сократа мною тоже выполнено правильно? Или же с точки зрения критического мышления правильно лишь то, что вписывается в инструкции? Вопросы к кейсу, которые возникают не по инструкции – априори неправильные, так что ли?

Очень интересная ситуации вырисовывается. Получается, что основной критерий толковости решения кейса – это насколько ответы совпадают с ответами тех, кто придумывал эти кейсы.

- *А кто придумывал эти кейсы? Сочинители притчи – это скорее всего какие-нибудь психисты или другие психологи, применяющие метафоры. Они исходили из того, что все знают, что Сократ мудр, а значит нужно точно также, как он, просеивать через информацию через фильтры. Эти фильтры, вообще говоря, уместно использовать, но в данном примере Сократ использовал их неудачно.*

Спрашивается – в чем же тогда состоит суть критического мышления, если по факту, вы не вникаете в суть ответа, не пытаетесь уловить там здоровое зерно, а обращаете внимание только лишь на чисто внешние, формальные признаки, по которым можно судить – совпадает ли ответ с «правильным» нет? И если «правильный» ответ не допускают такого варианта ответа – что Сократ мог поступать нерационально, следовательно, такой ответ – неправильный.

А давайте все такие разберемся – рационально вел себя Сократ или нет.

Что с ним случилось бы, если бы он выслушал версию о том, что его друг поступил очень плохо и сам факт дружбы с этим плохим человеком может опорочить доброе имя самого Сократа? Ну выслушал бы эту версию, и ничего страшного бы не произошло.

Может друг Сократа оказался каким то там педофилом и любит мальчиков?

- *Шутка, конечно, в Древней Греции не позорно было быть педофилом. Ну, мало ли чего позорного по меркам Древней Греции мог натворить его друг?*

Что плохого в том, чтобы знать эту информацию? Неужели разумнее выбирать стратегию страуса, типа «не хочу ничего слышать и знать плохого про своих друзей, потому что они не могут сделать ничего плохого, я хочу слышать про своих друзей только хорошее»? Неужели Сократ на самом деле такой наивный, чтобы так думать? По моему мнению не стоило выставять Сократа глупее, чем он есть на самом деле. Так вот, если исходить из позиции, что Сократ – вполне разумный человек, то и поступать он должен вполне разумно – то есть не отмахиваться от потенциально неприятной информации, а быть открытым для её восприятия и анализа, для того чтобы, собрав дополнительную необходимую информацию, сделать правильные выводы.

Поведение Сократа было бы разумным если бы этот его знакомый постоянно к нему приходил и нёс какую то чушь. В этом случае, конечно же,

уместно было бы сказать: *«Не хочу тебя слушать, надоел ты уже со своими ничем неподтвержденными сплетнями»*. Но в условиях кейса об этом не говорилось. Следовательно, нужно исходить из того, что этот знакомый Сократа вполне заслуживал доверия. То есть заслуживал того, чтобы его хотя бы выслушать. И вместо наивного вопроса: *«Скажи, ты абсолютно уверен, что это правда?»*, Сократ мог бы задать толковый вопрос: *«Где можно собрать дополнительную информацию, для того чтобы убедиться, что это правда?»*.

Зачем вообще спрашивать: *«Скажи, ты абсолютно уверен, что это правда?»*, если дураку понятно, что его знакомый не был непосредственным свидетелем, а лишь услышал от других эту информацию, о чем уже рассказал Сократу, прежде чем Сократ задал этот вопрос? Умный человек не задал бы такой вопрос.

Ну и, наконец, ключевой момент кейса. Сократ вопрошает: *«Смогу ли я лично извлечь какую-либо пользу из сказанного тобой?»*. Сама эта постановка вопроса – глупа, поскольку его знакомый в принципе не может знать целей Сократа. Следовательно, не может знать – для каких целей можно извлечь пользу из этой информации, а для каких – нет. Более того, знакомый в принципе не может знать – как можно извлечь пользу из этой информации, не обладая той же информацией, которая есть у Сократа. Поэтому то со стороны Сократа глупо было спрашивать у других – какую именно пользу может извлечь для себя Сократ.

Если знакомый Сократа не может извлечь пользу из этой информации, то это вовсе не значит, что и Сократ тоже не сможет извлечь пользу из этой информации. Было бы гораздо разумнее – вначале выслушать, а уже потом САМОМУ Сократу для себя решать – можно ли извлечь пользу из этой информации или нет, а не слушать мнения своего знакомого, поскольку, как мы сейчас выяснили, его мнение не имеет никакого значения. К тому же, совершенно

непонятно – почему Сократ считает, будто бы сделать полезное дело для своего друга – не является пользой для Сократа? Ведь защитить репутацию друга (если это действительно друг) и изобличить клеветников (если это действительно клевета) – это разве не является полезным делом? Ну так почему же тогда Сократ этого не понимает и вопрошает: *«Смогу ли я лично извлечь какую-либо пользу из сказанного тобой?»*.

То есть в данном кейсе Сократ повел себе абсолютно не как критический мыслитель.

Таким образом, с точки зрения качественного рационального мышления (которому я обучаю), задание мной выполнено правильно, все варианты учтены, суть раскрыта.

Но это – это только с точки зрения качественного рационального мышления (умения вникать в суть). Р.У.Поль в книге «Критическое мышление: что необходимо каждому для выживания в быстро меняющемся мире» пишет что «способность копать глубоко, доходить до сути вещей, усматривать содержание за формой и внешним проявлением, располагается в самом сердце критической мысли». Другими словами мышление тем качественнее, чем более развита способность вникать в суть.

Но похоже, что другие апологеты критического мышления не поддерживают эту точку зрения Р.У.Поля. Они сами не способны вникать в суть, и делают все по каким то там инструкциям.

У кого есть умение вникать в суть, у того есть и критическое мышление. Также у кого есть умение вникать в суть, у того развито логическое мышление. У кого есть умение вникать в суть, тот хорошо разбирается в людях, то есть развит социальный (эмоциональный интеллект). А вот если у кого то развито критическое мышление или логическое мышление или социальный интеллект, то это вовсе не означает, что у такого человека развито умение вникать в суть.

Именно умение вникать в суть и определяет качество ума, а вовсе не знания каких то там наборов шаблонов и инструкций по критическому мышлению, изучив которые, якобы повысится качество ума.

Пример 3. Вопрос из теста GMAT

GMAT (Graduate Management Admission Test) – тест, высоко котируемый при поступлении в специализированные бизнес-школы и университеты с целью получения магистерской степени, изучения программы MBA, EMBA, PhD, других. Каждый год тест GMAT сдают больше четверти миллиона кандидатов, а результаты экзамена принимаются в 1500 университетах.

Вот один из вопросов этого теста:

- *Нет ничего необычного в том, чтобы увидеть, как шарик попадает в чёрную лунку на колесе рулетки четыре раза подряд. Но его попадание пять-шесть раз подряд на один и тот же цвет является очень необычным. Следовательно, вы можете выиграть деньги, выждав последовательность пяти попаданий одинакового цвета, а затем сделать ставку против этого цвета.*

Если колесо рулетки, о котором идёт речь, является правильно работающим, какое из следующих утверждений или фактов, если они истинны, лучше всего указало бы на ошибку в такой логике?

Далее предлагается выбрать один из ответ:

- a. Если бы существовал надёжный способ выиграть в рулетку, он был бы уже хорошо известен.
- b. Игроку трудно отслеживать то, что было раньше, в течение необходимого времени.
- c. Вероятность выпадения определённого цвета уменьшается с количеством моментов его появления.
- d. Вероятность выпадения определённого цвета всегда одинакова независимо от того, что было раньше.

е. Человек, получающий деньги таким образом один или два раза, будет продолжать терять деньги после нескольких раз.

Е. Волков, повторяя за американцами, которые создали этот тест, пишет, что якобы – правильный ответ: d.

И дает объяснение:

- *В вопросах на критическое логическое рассуждение многие варианты ответа могут быть фактически правильными или разумными, и поэтому их исключение без понимания вопроса невозможно. Ваша задача – найти лучший ответ на конкретный вопрос, поэтому читайте внимательно.*

Логической ошибкой в данном случае является неверное следование в рассуждении за предложенным вариантом. Говорящий делает вывод, что если вы дождались последовательного выпадения одного цвета 5 раз и затем сделали ставку против этого цвета, вы БУДЕТЕ в выигрыше. В этом случае подразумеваемая логика утверждения намекает, что вероятность получения того же цвета ещё раз – низкая. Но так же, как и подбрасывание нефальсифицированной монеты всегда даёт одинаковый шанс орла или решки, независимо от того, что было раньше, вероятность выпадения цвета всегда одинакова независимо от того, что было раньше.

Но у качественно мыслящего человека сразу возникают такие вопросы:

Во-первых, почему в вопросе говорится, что в выводе «вы можете выиграть деньги, выждав последовательность пяти попаданий одинакового цвета, а затем сделать ставку против этого цвета» есть ошибка в логике, и надо обосновать эту ошибку? По факту в такой постановке вопроса («вы можете выиграть деньги, выждав последовательность пяти попаданий одинакового

цвета, а затем сделать ставку против этого цвета») нет никакой ошибки в логике.

Во-вторых, вопрос сформулирован очень коряво: *«Следовательно, вы можете выиграть деньги, выждав последовательность пяти попаданий одинакового цвета...»*. Что значит «можете»? Это вообще ни о чем. Надо формулировать либо «вы выиграете деньги», либо «шансы выиграть деньги значительно повысятся». Тогда вопрос будет звучать корректно.

В-третьих, что означает *«вы БУДЕТЕ в выигрыше»*? Это должно означать только одно – что вы выиграете (в данном случае – выиграете деньги в рулетку). А в каком из пунктов говорящий делает вывод, что если вы дождались последовательного выпадения одного цвета 5 раз и затем сделали ставку против этого цвета, вы выиграете деньги в рулетку? Ни в одном из пунктов такого не говорится. Зачем выдумывать то, о чем на самом деле не говорилось? Говорилось о том, что вероятность выпадения определённого цвета уменьшается с количеством моментов его появления. Но это вовсе не означает, что если вы дождались последовательного выпадения одного цвета 5 раз и затем сделали ставку против этого цвета, вы выиграете деньги в рулетку.

Да, шансов выиграть стало гораздо больше, но это вовсе не означает, что вы выиграете деньги в рулетку. То есть здесь имеет место элементарная подмена тезиса. Вопрос – это сделано умышленно или по-глупости?

В-четвертых, у тех, кто думает, что вероятность выпадения цвета всегда одинакова независимо от того, что было раньше – явные проблемы со здравым смыслом. Ведь по их логике вообще не имеет смысл учитывать статистику. По статистике два раза выпадения на один и тот же цвет – встречается гораздо чаще, чем три, четыре раза или пять и более раз. А что это значит? А это значит, что чем реже встречается такая комбинация (например 5 раз подряд на один цвет – очень редко), тем больше шансов выиграть, поставив на противоположный цвет (то есть

если только что было 5 раз подряд на один цвет, то шансы на то, что выпадет и шестой раз подряд – мизерные). А по логике Волкова вероятность выпадения цвета 5 раз подряд равна вероятности выпадения цвета 2 разам подряд, а также 10 разам подряд или даже 100 разам подряд. И равна эта вероятность 50% (вернее – 48,5% – с учетом выпадения zero). Да, если рассматривать каждый раунд игры (не знаю как у них там называется) как отдельное событие, то 48,5%. Но фишка то в том, что нельзя рассматривать каждый раунд как отдельное событие, поскольку в нашем вопросе речь фактически то идет о стратегии выигрыша у казино. А стратегия, разумеется, не ограничивается 1 или 2 раундами. И эта стратегия основывается на постулате о том, что вероятность выпадения определённого цвета уменьшается с количеством моментов его появления. Шанс, что выпадет красный – 48,5%, а если два раза подряд, то уже не 48,5%, а меньше. Если три раза подряд – еще меньше шансы.

Вероятность случайного выбора значения, по определению, 50% (вероятность выпадения орла при подкидывании монеты). Вероятность случайного выбора пяти одинаковых значений, равна вероятности выпадения орла при подкидывания монеты пять раз подряд, то есть равна $1/32$ или 3,125%. Такова же вероятность того, что пять раз подряд выпадет решка. Тогда шанс не получить все решки или все орлы составляет $100\% - 3,125\% \times 2 = 93,75\%$. Поэтому вероятность случая, когда *шарик попадает в чёрную лунку на колесе рулетки пять раз подряд* составляет 6 %, или, если округлить с понижением, а вовсе не 50%.

И разумеется, что шансов выиграть деньги будет гораздо больше, если выждать последовательность пяти попаданий одинакового цвета, а затем сделать ставку против этого цвета (и вполне закономерно, что будет много желающих поставить ставку против в такой ситуации). Где тут ошибка в логике? Нет тут никакой ошибки.

Теоретически, стратегия выигрыша у казино выглядит так – с каждым проигрышем надо повышать ставку в два или более раз (при этом можно всегда ставить на один и тоже цвет). В конечном итоге (на 5 или 6 раз или даже 20-й раз) вы все равно выиграете и ваш выигрыш компенсирует ту сумму, которую вы проиграли. В итоге вы останетесь в выигрыше хоть и в небольшом (относительно ставок).

То есть теоретически можно было бы обыгрывать казино, имея неограниченное количество денег. Но на практике этому мешает потолок ставки. Казино прекрасно знает об этой стратегии, и специально не позволяет этой стратегии реализоваться, ограничивая ставки.

Но при этом невозможно убедить Е.Волкова, в том, что в данном вопросе правильным является ответ С (вероятность выпадения определённого цвета уменьшается с количеством моментов его появления), а вовсе не ответ D (вероятность выпадения определённого цвета всегда одинакова независимо от того, что было раньше).

Волков, скорее всего, либо сразу же навесит на вас ярлык «глупый выскочка» и вообще не будет отвечать (типа «зачем тратить время на каких то глупцов, которым уже все объяснили, а они не понимают того, что им объяснили?»), либо напишет что-нибудь в такой роде: «Вы что считаете себя самым умным что ли? Тест GMAT составляли компетентные специалисты, авторитетные эксперты в области критического мышления. И вы что хотите сказать, что вы правы, а они – нет? Да я даже слушать не буду ваши аргументы. Мне заранее известно, что это вы заблуждаетесь, а вовсе не авторитетные составители теста GMAT».

Возможно, даже Волков, в качестве «убедительного довода» даст ссылку на каких-нибудь чудиков, которые также совершенно необоснованно придерживаются глупой позиции, что вероятность выпадения определённого

цвета всегда одинакова независимо от того, что было раньше, например – http://igratruletka.com/mify_o_ruletke.

Но по факту, Волков никогда не признает вашу правоту. Спрашивается, о каком тогда критическом мышлении у Волкова может идти речь, если Волков отказывается вникать в те аргументы, которые опровергают его точку зрения? Я это гарантирую (потому что я имел опыт общения с Е.Волковым), что Волков даже не будет вникать в аргументы, которые расходятся с его убеждениями. Зачем ему это надо, если он уже и так все знает? Ему же авторитетные составители теста GMAT уже все объяснили. А они же не могут заблуждаться.

Пример 4. Голтис на войне между Ираном и Афганистаном

Голтис описывает, как в 1997 году он путешествовал по Ирану:

- *«Был эпизод – мы проезжали вплотную к зоне боевых действий между Ираном и Афганистаном... Бомбы, взрывы, стрельба, пушки, ракеты... Мне демон тогда нашенывал... «Сними, Голтис, смотри, какие кадры...» Но я не повелся».*

Как уличить Голтиса во вранье? Критерии, по которым надо находить нестыковочки, вот какие:

1. Наличие маркеров, по которым можно проверить сомнительную информацию на предмет наличия лжи.
2. Если сопоставлять фрагменты меду собой, то выявится, что Голтис противоречит сам себе либо здравому смыслу.

То есть, чтобы уличить Голтиса во вранье, надо выбирать информацию, которую можно перепроверить. Продемонстрирую как это работает на конкретном фрагменте.

В этом фрагменте есть маркер (боевые действия между Ираном и Афганистаном в 1997 году) – конкретная информация, которую можно проверить.

Проверяем её и выясняет, что:

Во-первых, маршрут Голтиса из Бендер-Аббаса в Серахс был в сотнях километрах от границы с Афганистаном, а чтобы снимать на камеру, нужно быть в нескольких сотнях метрах от боевых действий. А кто же туда пустит Голтиса? Уже за сам факт того, что он проник в зону боевых действий можно квалифицировать как шпионаж, даже без видеосъёмки.

Во-вторых, и это самое главное – не было абсолютно никаких боевых действий между Ираном и Афганистаном. Тем более – в 1997 году. Это явная

ложь, на которой Голтис попался, и которая доказывает, что всю эту историю с камерой смертников Голтис высосал из пальца.

Вот что было на самом деле в 1998 году (в 1997 вообще не было военных конфликтов между Ираном и Афганистаном):

- 06.09.98 г. Как сообщили спецслужбы США – Иран вынашивает планы вторжения в Афганистан. Духовный лидер Ирана аятолла Али Хоменеи отверг возможность каких-либо военных конфронтации Ирана с движением «Талибан». Он заверил о недопустимости вооруженного вторжения в Афганистан.
- 11.09.98 г. Резко обострились отношения между Ираном и Афганистаном, после того, как стало точно известно, что 9 из 11 иранских дипломатов были казнены при захвате талибами Мазари-Шарифа. Напряжение в отношениях между двумя странами достигло наивысшей точки. Ситуация грозит перерасти в вооруженное столкновение между двумя странами.
- 15.09.98 г. Верховный лидер Ирана аятолла Хоменеи не исключил возможности войны с Афганистаном. «Войны можно избежать» – считает Хоменеи – «Если пакистанская армия прекратит вмешательство во внутренние дела Афганистана».
- 16.09.98 г. Приведена в полную боевую готовность 500-тысячная армия Ирана и ждет приказа на вторжение в Афганистан.
- 27.09.98 г. На ирано-афганской границе продолжает сохраняться напряженная обстановка, но уже можно с уверенностью прогнозировать, что благодаря усилиям международного сообщества, искру войны в регионе удалось погасить.

Пример 5. Голтис и торнадо

Голис пишет:

- *В конце путешествия, почти у границы с Туркменией – мы повстречались с настоящим торнадо. Громадный смерч, освещенный закатным солнцем – это нечто! Я сначала на джипе за ним гонялся, потом выскочил из машины... Кадры были такие, что!.. В-общем, я даже об опасности забыл. Правда, часа через два гонок за смерчем ребята не выдержали и сказали мне, что так нельзя, что это слишком опасно, и что я псих... Потому что смерч был взрослый, булыжники в нем парили – ну совсем как птицы... Рокот такой стоял – ух!*

На самом деле (если сопоставлять слова Голтиса) это было не доезжая до города Мешхед с населением 2,5 миллиона человека – в 400 км от границы, а вовсе не «почти у границы». Ну это ладно.

Главное в чем врет Голтис – это вовсе не торнадо (смерч) был, а песчаный вихрь. [Вот как выглядит торнадо:](#)



- *Смерч (или торнадо от исп. tornado «смерч») – атмосферный вихрь, возникающий в кучево-дождевом (грозовом) облаке и распространяющийся вниз, часто до самой поверхности земли, в виде облачного рукава или хобота диаметром в десятки и сотни метров.*

То, что Голлис называет «торнадо», на самом деле – песчаные вихри.



Песчаные вихри – обычное дело для Саудовской Аравии, Кувейта и Ирана.

У торнадо и песчаных вихрей есть очень принципиальные отличия:

Во-первых, торнадо в сотни раз больше песчаного вихря. Диаметр песчаного вихря составляет максимум 5 метров. А высота достигает всего каких-то 20 метров. Скорость вращения так же относительно мала: 8-10 м/с.

Во-вторых, песчаные вихри живут всего лишь – от нескольких секунд до пары минут.

Поэтому Голлис в наглую врёт, что якобы два часа гонялся за смерчем. Не два часа, а две минуты.

Кроме этих двух приведенных фактов вранья Голтиса, у меня есть еще десяток доказательств, что Голтис – лжец или выдумщик.

Пример 6. Кейс про Далай-ламу

Фрагмент из книги «Формула личности», автор – к.ф.н. Н.И. Козлов:

- *«Когда Далай-лама старится и становится понятно, что скоро ему нужна будет замена, монахи идут по деревням и селам, ищут нового Далай-ламу.*

Как они это делают? Просто. Проходя селение за селением, они смотрят на лица шести-семилетних мальчиков и, рано или поздно, нового Далай-ламу – находят.

Заметим, что проблемы «А вот родители сына не отдадут» – обычно не возникает. Родители сами видят, кто у них родился. Да, мальчик пройдет еще некоторые испытания и большую учебу, но главное сделано: его нашли. На мой взгляд, такое решение предельно мудро: к пяти-семи годам на лице каждого уже все написано, в глаза каждого уже впечатаны его ценности и его путь, и нужно просто зрение, чтобы все это разглядеть».

Вот правильные вопросы, которые уместно задавать для того, чтобы вникнуть в суть:

1. Действительно ли монахи начинают Далай-ламу до того, как он умер? (То есть этот факт надо проверить).

2. Почему сам Далай-лама не назначает себе приемника? Почему приемник Далай-ламы должен быть мальчиком 6-7 лет? Почему приемник не может быть взрослым? Почему идут по деревням и селам, а не в монастыре (дворце) самого Далай-ламы? Разве во дворце (монастыре) Далай-Ламы нет достойных кандидатов? Сколько времени занимает процедура обхода всех деревень и сел Тибета? Какова территория Тибета и сколько в нем сел? (То есть надо найти ответы на эти вопросы, изучив соответствующую информацию).

3. По каким конкретно признакам ищут нового Далай-ламу? Что именно должно быть на лицах шести-семилетних мальчиков?

4. Если родители сами видят, кто у них родился (новый Далай-лама), то почему тогда сами не ведут этого нового Далай-ламу во дворец со словами: «Нате получайте вашего Далай-ламу»? Почему не хотят облегчить труд монахов? (Ведь им, беднягам, для того, чтобы найти нового Далай-ламу приходится пешком обходить территорию равную трем Франциям, причем – гористую местность). Может родители не уважают монахов и поэтому не хотят им помогать? Или может родители не хотят отдавать своего ребенка? Как поступают монахи в таком случае? Силой отнимают ребенка? Или уговаривают родителей и обещают им, что сейчас они будут жить в полном довольстве и достатке – как сыр в масле кататься?

5. Для чего мальчику проходить какие то испытания? В чем смысл испытаний? Почему Козлов не описывает – в чем конкретно заключаются испытания? Что будет если он не пройдет эти испытания? Его прогонят и будут искать другого Далай-ламу? А если и другой не пройдет испытания? Будут искать до тех пор, пока кто-нибудь из кандидатов наконец то пройдет испытания?

6. Автор пишет: «На мой взгляд, такое решение предельно мудро: к пяти-семи годам на лице каждого уже все написано, в глаза каждого уже впечатаны его ценности и его путь, и нужно просто зрение, чтобы все это разглядеть».

То есть мудрое решение – искать нового Далай-ламу вглядываясь в глаза мальчика?

После того как факты, изложенные автором, проверены и изучена информация, помогающая найти ответы на заданные вопросы, вырисовывается следующая картина:

Делаем смысловой и критический анализ. С этой целью устанавливаем факты.

Факты таковы:

1. Никакого нового Далай-ламу не ищут. Ищут перерожденного Далай-ламу.

2. Ищут не 6-7 летних, а 2-3 летних.

Ищут не заглядывая в глаза, а раскладывают предметы, принадлежащие Далай-ламе. Затем отбирают тех, кто угадает больше предметов.

Согласно правилам, принятым правительством Qing (1644-1911), финальным шагом подтверждения была церемония «вытянуть жребий из золотой вазы». При этой церемонии имена избранных духовных мальчиков были написаны на специальных палочках и вложены в золотую вазу, которая была предназначена только для этого. Затем официальный представитель правительства Qing в Тибете, в присутствии тибетских монахов и служителей, тянул одну палочку. Тот духовный мальчик, чье имя было написано на ней, провозглашался воплощением Далай-ламы. Об этом затем сообщалось правительству для одобрения и для утверждения почетного титула.

3. Ищут не по деревням и селам, обходя селение за селением (это нереально, поскольку Тибет – это гористая местность территорией с три Франции). Более того, рождение новой инкарнации Далай-ламы может происходить не только на территории Тибета, но и в Китае и Монголии.

Процесс поиска нового далай-ламы долг и сложен. Предыдущего, покойного Далай-ламу сажают на трон в забальзамированном виде и ждут, пока его тело изменит положение – обычно оно поворачивает голову. Потом следует гадание на водах священного озера, где можно увидеть отдельные буквы – по ним угадывается примерное название провинции Тибета, где нужно искать нового ламу. Туда отправляется специальная экспедиция из монахов.

Выводы из этих фактов:

1. Искать перерожденного Далай-ламу до его смерти – явный идиотизм.
2. Автор или специально искажает факты, или по глупости так делает – в соответствии с поговоркой «Слышит звон, да не знает, где он» (о тех людях-дилетантах в какой-то области знаний, которые начинают рассуждать о чем-то, имея весьма поверхностные, отрывочные сведения).

Делаем мотивационный анализ.

Козлов, автор этого нелепого текста – кандидат философских наук, а написаны они в книге, которая вышла в серии «Мастера психологии».

Тут возникает вопрос – мог ли кандидат философских наук не знать того факта, что согласно теории реинкарнации? Ведь именно в этом и заключается смысл поиска Далай-ламы – монахи ищут не нового Далай-ламу, а перерожденного Далай-ламу, поскольку в момент смерти Далай-ламы его дух воплощается в новорожденного младенца. Разве Козлов ничего не знал о реинкарнации? Может Козлов был заинтересован в том, чтобы специально писать нелепости. В чем его интерес? Если он это делает специально, тогда возникает вопрос – для чего он специально захотел себя выставить таким ограниченным? Вернее так сформулировать вопрос так: «Ради чего же Козлов решил пожертвовать имиджем умного, толкового, здравомыслящего человека? Какую цель или выгоду он преследовал?».

Построим полную матрицу возможностей, а потом сопоставим факты и выберем наиболее реальные варианты:

Вариант 1. Козлов склонен к социопатии – его не волнует имидж, и поэтому он позволяет себе вставлять в текст ляпусы и нелепости. Ему пофигу, что он в глазах здравомыслящих людей выглядит тупым и недалёким. Ему доставляет удовольствие бросать вызов толковым и здравомыслящим людям – вставлять в свои книги откровенные глупости.

Но если его не волнует имидж, зачем тогда Козлов стремится к тому, чтобы в научных кругах его воспринимали всерьез? А он этого, безусловно, хочет. Он хочет, чтобы его публиковали в серьезных психологических журналах. И диссертацию докторскую защитил.

И вряд ли Козлову приносят удовлетворение отзывы подобные этому: «выход в серийном оформлении весьма уязвимой для критики «Формулы личности» – явление, дискредитирующее саму серию «Мастера психологии».

Вариант 2. Козлов понимает, что пишет глупости, но, имея мазохистские наклонности, он специально даёт другим повод его критиковать и оценивать как недалёкого автора. То есть получает удовольствие от обоснованных критических откликов по поводу своего творчества.

Но факт в том, что абсолютно все критики Козлова мгновенно заносятся им в чёрный список (на его форумах, сайтах, блогах, Вконтакте и вскайпе).

Вариант 3. Козлов понимает, что пишет глупости и знает, что его могут уличить в глупости, и ему неприятно, когда его уличают в глупости, но, тем не менее, Козлов, почему-то, считает, что есть какие-то цели, которых нельзя достичь без размещения в книге глупостей и прочих нелогичностей нельзя.

Что же это за цели такие?

Допустим, у автора есть цель – написать книгу как можно потолще и сделать это как можно поскорее. В таких условиях он считает оправданным совать в тексты все, что угодно: не относящиеся к делу данные, просто «воду». Да, обычно в толстых книгах «воды» очень много. У Козлова 5% тезисов и мыслей и 95 % «воды». Но речь то сейчас не о «воде», а о глупостях. Сами по себе глупости, нелепости, казусы и ляпусы объёма не дают. Так зачем их вставлять в текст? А ведь вопрос стоит так – «ради каких целей Козлов вставляет в текст всякие глупости?».

Объём достигается за счёт «воды». Лить воду можно и без глупостей. Так ради какой цели надо специально вставлять в текст глупости и ляпусы?

В данном случае интерес Козлова мог заключаться в том, чтобы доказать свой тезис «К пяти-семи годам на лице каждого уже все написано, в глаза каждого уже впечатаны его ценности и его путь». С этой целью он специально искажил факты, то есть специально смухлевал. Эту версию косвенно подтверждает и тот факт, что Козлов умолчал о том – в чём конкретно заключается испытание. А заключается оно вот в чём: маленькому кандидату в Далай-ламы (Далай-лама XIV утверждает, что ему тогда было 2 года), требуется среди прочей кучи предметов и вещей отобрать предметы, принадлежащие Далай-ламе и вселившийся в тело мальчика дух Далай-ламы должен сказать: «Это мое».

Но тут возникает вопрос: «Можно ли было обосновывать этот тезис не искажая основного факта (что монахи идут искать перерожденного Далай-ламу после его смерти, а не до его смерти, как пишет Козлов)?».

Да, конечно. Козлов мог бы не перевирать этот факт и не выставять себя профаном. Он мог бы просто написать, что «к пяти-семи годам на лице каждого уже все написано, в глаза каждого уже впечатаны его ценности и его путь и поэтому после смерти Далай-ламы монахи ищут перерожденного Далай-ламу, вглядываясь в глаза мальчиков 5-7 лет». То есть Козлову вовсе не обязательно было врать про то, что «когда Далай-лама старится и становится понятно, что скоро ему нужна будет замена, монахи идут по деревням и селам, ищут нового Далай-ламу». Достаточно было соврать про то что якобы ищут 5-7-них детей (на самом деле – 2-3-них детей). И ищут не по глазам, а по другим критерия. К тому же, если даже монахи ищут перерожденного Далай-ламу, вглядываясь в глаза 5-7-них мальчиков, то это не является доказательством тезиса Козлова о том, что «к пяти-семи годам на лице каждого уже все написано, в глаза каждого уже впечатаны его ценности и его путь». В 5-7 лет у близнецов может быть

совершенно одинаковое выражение глаз и совершенно не понятно – какой путь каждого из них. А их путь может быть абсолютно разный.

Так что Козлову не было никакого смысла специально писать нелепости. Следовательно, у Козлова нет привычки вникать в суть написанного и он просто не умеет задавать сам себе те вопросы, которые наверняка задал бы себе более умный писатель при написании этого текста.

Козлов пишет глупости сам того не замечая. Он не способен даже вдумчиво перечитать, что он там понаписал и убрать из текста явные глупости (впрочем, возможно большую часть своих глупостей и нелепостей Козлову всё-таки удаётся убрать до публикации книги), но это уже – оправдание глупостей, а не объяснение цели, ради достижения которой Козлов вставляет в текст всякие глупости.

Козлов пишет глупости не специально, а по недомыслию. Это факт, который подтверждается десятками аналогичных примеров. Я ему неоднократно указывал на эти примеры. Но Козлов по-другому писать, просто-напросто, не умеет. Только вот почему при этом он не стесняется позиционировать себя как мастера логического анализа?

Пример 7. Кейс про Познера

Познер пишет:

- *«Считаю необходимым предупредить вас о том, что меня, возможно, привлекут к суду и приговорят к сроку. Это для меня столь же неожиданно, как и для вас, поэтому позвольте объясниться.*

В прошлый четверг Верх-Исетский районный суд Екатеринбурга приговорил блогера Руслана Соколовского к трем с половиной годам условно. Он признан виновным, в частности, в оскорблении оскорбление чувств верующих было сформировано, я цитирую, «Через отрицание

существования бога, отрицание существования основателя христианства и ислама Иисуса Христа и Мухаммеда».

Хотел бы напомнить вам, что когда закон об оскорблении чувств верующих был принят три с небольшим года тому назад, многие предупреждали, что он будет использоваться для преследования противников церкви.

Вот оно и произошло. Человек отрицает существование бога, то есть он атеист. Когда-то за отрицание существования бога, то есть за атеизм, сжигали на кострах, в частности, этим увлеченно занималась «Святая инквизиция». Я не сомневаюсь, что и поныне есть люди, которые сожалеют о том, что этот способ борьбы с ересью более не применяется, не буду называть фамилии, а то еще привлекут по 248-й статье УК РФ за возбуждение ненависти, но не могу не сослаться на слова заместителя председателя синодального миссионерского отдела Московского патриархата игумена Серапиона, который, комментируя, я цитирую: «Такой мягкий приговор», выразил надежду, что Соколовский воспримет его как знак того, «что в этом мире есть милосердие и что есть источник этого милосердия – бог». Где был бог, когда сжигали на кострах... ну это вопрос.

Я, как известно, атеист. Следовательно, считаю, что бога нет. Я не то чтобы бегаю кругом и кричу «нету, нету» с утра до вечера, но и не скрываю своих убеждений. Я хотел бы получить исчерпывающее разъяснение: исповедуя этот взгляд, я нарушаю Уголовный кодекс РФ? Может быть Патриарх Кирилл скажет, оскорбляю ли я его религиозные чувства, утверждая, что бога нет? Может быть, председатель Конституционного суда скажет мне, имею ли я право думать то, что я думаю, и высказывать то, что я высказываю? Может быть, глава

государства внесет ясность, не ожидает ли меня суд и, даст бог, извините за каламбур, мягкий приговор?»

Чтобы разобраться в этом кейсе, необходимо найти нужную информацию, поскольку опираться только на мнение Познера и доверять ему – является большой ошибкой. Познер позиционирует себя как очень честный журналист. Но по факту, он или очень лживый и специально искажает информацию, или просто самый настоящий дурак.

Вот как следовало решать этот кейс:

В первую очередь надо выяснить – действительно ли Соколовский был признан виновным в оскорблении оскорбление чувств верующих за то, что то он отрицал существования бога?

Нет, это неправда.

- *Соколовского признали виновным по ч. 1 ст. 282 («Возбуждение ненависти или вражды, а равно унижение человеческого достоинства») и ч. 1 ст. 148 («Публичные действия, выражающие явное неуважение к обществу и совершенные в целях оскорбления религиозных чувств верующих») УК РФ, а также в незаконном обороте специальных технических средств (ст. 138.1 УК РФ) – имеется в виду шпионская ручка со встроенной видеокамерой.*

Что касается ч. 1 ст. 148 («Публичные действия, выражающие явное неуважение к обществу и совершенные в целях оскорбления религиозных чувств верующих») УК РФ, то тут обвинение основывалась вот на каких фактах:

1. Соколовского обвиняли оскорблении чувств верующих (ст. 148 УК) и в возбуждении ненависти по религиозному и национальному признакам (ч. 1 ст. 282 УК) и из-за ролика «В космос летал, чеченцев не видел», опубликованного в июле

2015 года. Согласно заключению экспертизы, ролик формирует негативный образ верующих.

2. По тем же двум статьям блогера обвиняют из-за публикации ролика «Письма ненависти – верующие». На видео Соколовский зачитывает оскорбительные комментарии и угрозы от пользователей YouTube в свой адрес, а затем отвечает на них. Эксперты нашли в этой записи признаки оскорбления чувств мусульман и христиан.

3. За видеоролик «Письма ненависти – феминистки» Руслана Соколовского обвиняют по ч. 1 ст. 282 УК РФ. Согласно обвинительному заключению, блогер озвучил унижительную оценку группы лиц по социально-культурному признаку – феминистки. По той же статье Соколовского обвиняют за видео «Вступил в секту». В этой записи эксперты увидели возбуждение ненависти по признаку религиозной принадлежности – это проявилось в уничижительной оценке, которую блогер дает верующим.

4. За ролик «Суицид мусульман на ЕГЭ» Соколовскому предъявили обвинения по ч. 1. ст. 282 и ч. 1 ст. 148 УК РФ. Признаки возбуждения ненависти к мусульманам эксперты нашли в «одобрении задержания мусульман во время религиозного праздника и их дальнейшей депортации». Оскорбление чувств верующих авторы экспертизы усматривают в «осмеянии значимых религиозных предписаний и обрядов мусульман».

5. Соколовского также обвиняют по двум статьям за видео, посвященное патриарху Кириллу. Эксперты утверждают, что в ролике есть признаки разжигания национальной и религиозной розни и ненависти по отношению к духовенству. Оскорбление чувств верующих выражается во «взаимоналожении православного песнопения и грубой нецензурной брани».

6. По тем же статьям обвинение Соколовскому предъявили за ролик «Идеальный православный брак?». На видео блогер зачитывает советы епископа

Орехово-Зуевского Пантелеймона женщинам, готовящимся к браку, и называет его поучения «лютым анахронизмом». Соколовского обвиняют в оскорблении христиан из-за использования «оскорбительной лексики» в адрес Бога, критики христианских представлений о семье и издевательского переосмысления сюжета о непорочном зачатии.

7. За видеоролик с ловлей покемонов в церкви, который и стал поводом для уголовного преследования, блогера Соколовского также обвиняют по ч. 1 ст. 282 УК РФ и ч. 2 ст. 148 УК РФ. По мнению экспертов, верующих оскорбило, что Иисуса Христа блогер называет «редким покемоном», а один из фрагментов видео сопровождается нецензурной песней, стилизованной под православное песнопение.

8. Еще один эпизод связан с видео «Соколовский в тюрьме за ловлю покемонов?». В этом видео признаки оскорбления чувств верующих специалисты усмотрели в «языковой форме с учетом ее аудиореализации и дискурсивных компонентов» и наделении Иисуса Христа качествами зомби.

Первоначально прокуратура также инкриминировала Соколовскому оскорбление чувств верующих, совершенное в местах, специально предназначенных для проведения богослужения (ч. 2 ст. 148), однако впоследствии отказалась от таких претензий: в церкви Соколовский только снимал видео. Зато в размещенных им впоследствии в интернете роликах, содержатся объективные признаки оскорбления чувств верующих. То есть по факту Соколовский был признан виновным в оскорблении чувств верующих вовсе не потому что он всего отрицал существования бога, а потому что Соколовский делал и выставлял в интернет ролики, формирующие негативный образ верующих, возбуждал ненависть по признаку религиозной принадлежности, осмеивал значимые религиозные предписания и обряды мусульман, разжигал религиозную рознь и ненависть по отношению к

духовенству, оскорблял христиан оскорбительной лексикой в адрес Бога, называл Иисуса Христа «редким покемоном» и наделением Иисуса Христа качествами зомби.

Именно эти действия попадают под закон об оскорблении чувств верующих.

В законе об оскорблении чувств верующих, разумеется, ничего не говорится о том, что якобы запрещено отрицать существования бога. Что же получается? Познер выдумал когда писал, что Соколовский был признан виновным, в частности, в оскорблении оскорбление чувств верующих «через отрицание существования бога, отрицание существования основателя христианства и ислама Иисуса Христа и Мухаммеда»? Не совсем. Эта реплика действительно звучала из уст судьи в процессе ее 2-х часовой обвинительной речи.

Ключевое слово у Познера – «в частности». То есть помимо прочих обоснованных обвинений было и такое нелепое обвинение. Почему? Да потому что среди судей тоже много дураков. Но ведь всем здравомыслящим людям понятно, что это ляпсус, и он не имеет никакого отношения к сути обвинения. То есть, если убрать эту глупую реплику судьи, то на приговор это ни коим образом не повлияет.

И вот тут возникают вопросы:

1. Почему всем здравомыслящим людям, которые читали приговор, это понятно, а Познеру это не понятно?
2. Может Познер вообще не сам не читал приговор суда, а просто на каком то сайте увидел что Соколовского помимо прочей ерунды, судили в том числе и за атеизм, то есть отрицание существование бога? Но разве опытные журналисты могут делать такие непростительные проколы?
3. А если Познер читал приговор суда, то почему не понял, что Соколовского судили вовсе не за отрицание существование бога и прочую ерунду

за дело? Почему Познер не понимает, что Соколовский действительно очень много накосячил и его суда вполне обоснованно? По глупости этого не понимает или специально прикидывается дурачком?

4. К чему эти глупые вопросы Познера Путину и председателю Конституционного суда о том, если он атеист и этого не скрывает, то нарушает ли он этим Уголовный кодекс РФ?».

Откровенно глупый вопрос Познера: «Ожидает ли меня суд за то, что я атеист?» пресс-секретарь президента Дмитрий Песков дипломатично назвал «риторическим», то есть Песков не поверил Познеру, что он действительно не знает ответ на вопрос, который задает. А вдруг Песков Познера переоценивает и Познер настолько глуп, что на самом хочет получить ответ на свое откровенно глупый вопрос?

Допуская такую вероятность – что Познер действительно дурак и не понимает очевидных для всех вещей, судья Конституционного суда Гадис Гаджиев дал ему такой ответ: *«Быть атеистом в России – законно. Даже если атеист публично отрицает существование Бога, то это никого не оскорбляет. Однако каждый случай необходимо рассматривать отдельно, поскольку вместе с такими заявлениями могут быть совершены и другие действия, которые считаются преступлением».*

В Русской православной церкви также прокомментировали выступление Владимира Познера:

- *«Я полагаю, что тот вопрос, который был задан, связан с тем, что ряд средств массовой информации распространили не вполне соответствующую действительности информацию о том, что блогер Соколовский был осужден за свои атеистические убеждения. Я полагаю, что это совершенно не так. Причиной обвинительного приговора является унижение достоинства верующих людей, а не отрицание*

факта существования Бога. Мне кажется, что в данном случае необходимо ставить вопрос об уважении достоинства, как верующих, так и неверующих людей. Без взаимного уважения достоинства друг друга диалог между атеистами и верующими является невозможным. И невозможным является мирное сосуществование людей различных убеждений в рамках светского общества, каковым мы являемся. Я подтверждаю, что церковь никогда не отстранялась, не избегала диалога с атеистами и представители Русской православной церкви неоднократно участвовали в программах Познера. И, как мне кажется, эти программы строились на условиях взаимного уважения к убеждениям друг друга, как со стороны Познера, так и со стороны его гостей, верующих христиан, представителей нашей церкви. Что же касается случая с блогером Соколовским, то, как мне кажется, речь в данном случае идет об унижении достоинств верующих людей, что недопустимо, как и унижение достоинства неверующих» (Вахтанг Кипшидзе – руководитель информационно-аналитического управления Синодального информационного отдела).

Вывод: не зная настоящих мотивов Познера нельзя точно утверждать – дурак он или нет. Возможно ему недостаточно внимание прессы и он этим эпатажем (умышленно провокационной выходкой) решил привлечь к себе это внимание, даже с учитывая то обстоятельство, что здравомыслящие люди его высказывания воспринимают не иначе как глупые. Трудно сказать – стоит ли такая овчинка выделки. Ну, получил Познер всплеск внимания к его персоне. Однако, через некоторое время опять будет иметь место дефицит внимания. И плюс репутация неумного человека в глазах здравомыслящих людей. Так что вряд ли стоит умышленно создавать себе имидж глупого человека. Впрочем, повторяю

– Познеру лучше знать о своих выгодах от этого поступка, который чисто внешне кажется глупым.

Так что вопрос «Дурак Познер или нет?» остается открытым. Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо анализировать передачи с его участием.

Пример 8. О Концепции А.Маслоу

Это разбор статьи [«Сильные и слабые стороны концепции самоактуализации по Маслоу»](#) из Психологоса – самого популярного психологического портала российского интернета. Посещаемость – до 40 000 посетителей в день. Над Психологосом работают преподаватели Университета практической психологии, возглавляемым доктором психологических наук, профессором Николаем Ивановичем Козловым. На портале представлен синтон-подход – психология здравого смысла для здоровых людей.

Перед тем, как выложить статью на Психологос, Н.Козлов решил обсудить ее на [форуме Синтона](#).

Там я и проанализировал ошибки Н.Козлова и его компании. За что и был забанен этими здравомыслящими уважаемыми людьми.

Сперва сама статья о том как Н.Козлов совершенно неправильно понял суть концепции самоактуализации А.Маслоу. Затем – мои комментарии.

Оригинал статьи Н.Козлова:

Добрый день, коллеги!

Сегодня хочу обсудить не простые вопросы, связанные с одним Абрахамом Маслоу и его концепцией самоактуализации. Прекрасный автор и достойная концепция – низкий поклон! Но вопросы остаются.

Во-первых, предлагаю уточнить понятия. Как первопроходец в своем направлении, Абрахам Маслоу был не всегда строг со словоупотреблением. Под

словом «самоактуализация» А. Маслоу в разное время и разных работах имел в виду разные вещи, а именно – когда-то процесс роста и развития личности, когда-то способ этого роста, а когда-то результат этого роста. В ранних работах самоактуализация для А. Маслоу – это устремленность личности «ввысь»:

- *«Самоактуализация – это непрерывная реализация потенциальных возможностей, способностей и талантов, как свершение своей миссии, или призвания, судьбы и т.п., как более полное познание и, стало быть, приятие своей собственной изначальной природы, как неустанное стремление к единству, интеграции, или внутренней синергии личности».*

Одновременно с этим самоактуализация определяется Маслоу так:

- *«Полное использование талантов, способностей, возможностей и т.п.».*
«Я представляю себе самоактуализировавшегося человека не как обычного человека, которому что-то добавлено, а как обычного человека, у которого ничто не отнято. Средний человек – это полное человеческое существо, с заглушенными и подавленными способностями и одаренностями».

В этом понимании самоактуализация – это процесс, процесс полного разворачивание личностного потенциала, личностный рост вследствие естественного разворачивания в человеке того, что заложено в нем природой. В более поздних работах он предложил уточнить понятия и самоактуализацией называть достижение человеческой зрелости, а развитие и движение в сторону самоактуализации – личностным здоровьем.

- *«Я считаю, что с точки зрения психологической стратегии было бы полезно различать понятия зрелости, дочеловечивания, самоактуализации, с одной стороны, и понятие здоровья – с другой. Здоровье разумнее было бы трактовать как «развитие и движение в*

сторону самоактуализации»: в такой трактовке концепция здоровья наполняется особым смыслом и становится вполне доступной для научного изучения». (А. Маслоу. Мотивация и личность).

Таким образом, для зрелого А. Маслоу, самоактуализация – это не процесс, а результат. Самоактуализированный человек – достигший более оптимального, эффективного и здорового уровня функционирования, чем средние люди. Самоактуализация – достижение наивысшего уровня естественного личностного роста, а именно: личностная зрелость, максимальная выраженность психологического здоровья личности, ее высокая психологическая культура, достаточная образованность и социальность.

- *«Я однозначно связал понятие самоактуализации с людьми зрелого возраста. Разработанные мною критерии самоактуализации позволяют мне с большой долей уверенности утверждать, что феномен самоактуализации не встречается у молодежи...».*

Хорошо, с представлением самоактуализации по А. Маслоу что-то понятно. Но теперь встает главный вопрос практика: как можно пользоваться его теорией самоактуализации? Дает ли теория А. Маслоу четкие подсказки, куда себя развивать?

- *Юноша хочет себя развивать и в сомнениях: развивать свою индивидуальность либо работать на развитие социума? Почитал он Маслоу, решил: ладно, бог с ним с социумом, будем развивать себя, свою индивидуальность. Теперь, если развивать себя, то, насколько понимает себя юноша, он знает в себе мощный талант землекопа, чувствует в себе средний талант художника и видит слабый талант (но есть способности) бухгалтера. Деньги платят в обратном порядке: больше всего бухгалтеру, меньше всего землекопу. Юноше правильно становится землекопом, реализовывать свое призвание? А священники*

рассказывают, что высшая потребность человека вообще не в индивидуальной самоактуализации, а в открытости слову Божьему и стяжании Божьей благодати. Что делать? Где правильный ответ?

Нет, концепция самоактуализации А. Маслоу не дает ответов на подобные вопросы, и в этом ее слабая сторона. При этом, сильная сторона теории самоактуализации – хотя как-либо четких подсказок она не дает, она заставляет думать о необходимости роста и развития.

Вопрос следующий: есть ли методики, позволяющие растить или развивать людей в данном направлении, в направлении самоактуализации? Есть ли методики, помогающие заинтересованным людям двигаться в этом направлении? И беда не в том, что ответ будет: «Нет, таких методик нет». Беда в том, что ответ будет: «Согласно представлениям гуманистической психологии, представителем которой являлся А. Маслоу, таких методик не может быть в принципе».

А. Маслоу пишет:

- *«Лучшим путем к хорошей жизни для его пациента может быть только один: еще более быть самим собой. Научиться высвободить подавленное, познавать собственное Я, прислушиваться к «голосу импульса», раскрывать свою величественную природу, достигать понимания, проникновения, постигать истину – вот, что требуется».*

Для того времени это был ответ уместный. Когда людям штамповали мозги, когда человеческую индивидуальность не уважали, к человеку не прислушивались – это было актуально. Тогда – актуально. А сегодня? Уважаемые коллеги, вас устроит такой ответ в ответ на запрос о методике? Сегодня вы остановитесь на таком ответе?

Надеюсь, что нет. Если мы будем разрабатывать эффективные тренинги, которые будут вызывать у людей желание становиться такими, как описывал их А. Маслоу, которые будут помогать им становиться такими, будут учить их быть

такими – я думаю, что А. Маслоу, будь он сегодня жив, он был бы с нами. Гуманистический подход в психологии – это женский подход. Мамы всегда убеждены, что ребенок в глубине души золотко, что не нужно его насиловать и заставлять всеми этими уроками, главное чтобы он был здоров, он обязательно вырастет замечательным человеком! В теории А. Маслоу отсутствует фигура папы, который нужному учит, необходимое требует, к трудному подталкивает. Можно сказать и по-другому: фигура папы присутствует только в негативном виде, как то, что давит, насилует и забивает, от чего нужно после лечить. Собственно, и представление о помощи в личностном росте у Маслоу просты – учить ничему не нужно, нужно только клиента вылечить. Не нужно никаких технологий и техник, нужно просто согреть и поддержать. – Извечное противостояние мужского и женского подходов». Конец статьи Н.Козлова.

А теперь вникаем в суть и будем находить все эти ошибки Н.Козлова.

- *Впрочем, мне не особенно то пришлось вникать в суть, поскольку тема для меня была очень знакома.*

Я написал следующее сообщение:

В настоящее время по заказу издательства «ЭКМО» доктор психологических наук, профессор Николай Иванович Козлов работает над созданием «Большой Психологической Энциклопедии». Я провёл смысловой глубинный анализ одной из его статей и в итоге мы выяснилось, что вся [статья Козлова про концепцию Маслоу](#) состоит из неверных (ложных) утверждений.

Вот из каких именно ложных утверждений (синим цветом – цитаты Козлова):

1. Во-первых, предлагаю уточнить понятия. Как первопроходец в своем направлении, Абрахам Маслоу был не всегда строг со словоупотреблением. Под словом «самоактуализация» А. Маслоу в разное время и разных работах имел в

виду разные вещи, а именно – когда-то процесс роста и развития личности, когда-то способ этого роста, а когда-то результат этого роста.

Это надуманные претензии в сторону Маслоу, «словоупотребление» означает «употребление слова в речи в том или ином значении».

Но слово «самоактуализация» можно употреблять и как процесс и как результат.

Так вот Маслоу (и не только он, но и другие) совершенно правильно употребляли и сейчас употребляют. И из контекста всегда понятно – в каком именно значении употребляется термин «самоактуализация».

Вот если бы Маслоу употребляет слово не в соответствии со значением этого слова, то есть путал значение слова, то тогда бы он был не строг со словоупотреблением.

Предъявлять претензии Маслоу в том, что он не строг со словоупотреблением термин «самоактуализация» – это всё равно что предъявлять претензии Николаю Ивановичу (и всем остальным), в том, что он не строг со словоупотреблением термин «манипуляция».

2. В более поздних работах он предложил уточнить понятия и самоактуализацией называть достижение человеческой зрелости, а развитие и движение в сторону самоактуализации – личностным здоровьем.

В доказательство своих слов Николай Иванович приводит цитату из работы 1970 года, где говорится, что было бы полезно различать понятия зрелости (результат самоактуализации) и процесс самоактуализации: *«Таким образом, для зрелого А. Маслоу, самоактуализация – это не процесс, а результат».*

Это не верно, поскольку в работе «Дальние достижения человеческой природы», которая вышла в 1971 году, Маслоу пишет: «Самоактуализация – это не только конечное состояние, но также и сам процесс актуализации потенций индивида в любое время, в любой степени.» (Maslow, A. 1971. The father reaches of human nature. New Yolk: Viking.)

Николай Иванович просто не читал одну из последних работ Маслоу – «Дальние достижения человеческой природы».

3. Но теперь встает главный вопрос практика: как можно пользоваться его теорией самоактуализации? Дает ли теория А. Маслоу четкие подсказки, куда себя развивать? Нет, концепция самоактуализации А. Маслоу не дает ответов на подобные вопросы, и в этом ее слабая сторона.

Это тоже неверное утверждение.

Я привёл фрагменты из работы Маслоу «Дальние достижения человеческой природы», где описаны восемь путей куда себя развивать.

После этого никто не может отрицать того факта, что Маслоу даёт ответ на вопросы – «Куда именно себя развивать?».

Если бы Николай Иванович читал работу Маслоу «Дальние достижения человеческой природы», то он бы не заявлял, что у Маслоу нет ответа на вопрос «Куда себя развивать?».

А Николай Иванович либо вообще не читал работу Маслоу «Дальние достижения человеческой природы», где описаны методы самоактуализации, либо читал методом скорочтения, и в итоге ничего не понял (то есть, по сути, и не читал).

4. Юноша хочет себя развивать и в сомнениях: развивать свою индивидуальность, либо работать на развитие социума? Почитал он Маслоу,

решил: ладно, бог с ним с социумом, будем развивать себя, свою индивидуальность.

Вот что пишет по этому поводу сам Маслоу:

- *«Некоторые люди (в данном случае – Николай Иванович) убеждены, что интересы индивида должны противопоставляться интересам группы, института, организации, всего общества. А это не верно. При самоактуализации нет такой дилеммы – либо развивать свою индивидуальность, либо работать на развитие социума. Напротив, общество должно быть заинтересовано, чтобы было больше хороших людей и меньше плохих».*

5. Теперь, если развивать себя, то, насколько понимает себя юноша, он знает в себе мощный талант землекопа, чувствует в себе средний талант художника и видит слабый талант (но есть способности) бухгалтера. Деньги платят в обратном порядке: больше всего бухгалтеру, меньше всего землекопу. Юноше правильно становиться землекопом, реализовывать свое призвание?

Неверная постановка вопроса.

При самоактуализации не важно – какую профессию выбрать. Важно чтобы эта профессия не мешала раскрывать потенциал ХОРОШЕГО человека. А ещё лучше – чтобы профессия помогала этому. И вовсе не обязательно воплощать свои метапотребности (внутренние ценности) по месту нахождения трудовой книжки.

6. Вопрос следующий: есть ли методики, позволяющие растить или развивать людей в данном направлении, в направлении самоактуализации? Есть

ли методики, помогающие заинтересованным людям двигаться в этом направлении? Ответ будет: «Нет, таких методик нет».

Это не верно. Обосновываю.

Способ – это метод (во всех толковых, иностранных и энциклопедических словарях).

Методика – это совокупность методов (способов).

Поэтому если сопоставлять тезисы 1 и 6 между собой на предмет наличия/отсутствия противоречия, получаем два противоречащих друг другу тезиса:

– Маслоу описывал методики (совокупность способов поведения), ведущих к самоактуализации.

– У Маслоу нет методик, позволяющих самоактуализировать людей.

Какой из этих тезисов неверный? Разумеется, что неверно утверждение «У Маслоу нет методик, позволяющих самоактуализировать людей».

Николай Иванович просто не читал книгу Маслоу «Дальние достижения человеческой природы».

А Березин и Исаев читали Маслоу, и поэтому в книге «Ландшафтная аналитика: опыт трансдисциплинарной психотерапии» на стр. 24-25 пишут:

- *«Книга А.Маслоу, в которой он излагает свою теорию самоактуализации, называется «Дальние достижения человеческой природы». Нам представляется, что ключевым в названии книги является слово достижение. Размышляя о способах достижения самоактуализации, А.Маслоу предлагает восемь путей, ведущих к ней. Интересно, что предлагаемые им пути самоактуализации могут быть легко операционализированы, если перейти к идее разрешений, выдвинутой в транзактном анализе. Это обстоятельство открывает*

широкие возможности для создания психотерапевтических техник, инициирующих процессы самоактуализации».

То есть на основании методик Маслоу можно создавать различные техники и упражнения. Маслоу, кстати, также предлагает конкретные упражнения на развитие самоактуализации.

7. Согласно представлениям гуманистической психологии, представителем которой являлся А. Маслоу, таких методик не может быть в принципе.

Сам Маслоу не считает себя только лишь представителем гуманистической психологии. Маслоу пишет про себя:

- *«Лично я и фрейдист, и бихевиорист, и гуманист, и к тому же еще разрабатываю то, что может быть названо четвертой психологией – психологией трансценденции».*

И это ещё раз доказывает, Николай Иванович просто не читал книгу Маслоу «Дальние достижения человеческой природы».

По факту, согласно представлениям А.Маслоу, есть методики инициирующие процессы самоактуализации. То есть здесь в одном предложении У Николая Ивановича два неверных утверждения.

8. Если мы будем разрабатывать эффективные тренинги, которые будут вызывать у людей желание становиться такими, как описывал их А. Маслоу, которые будут помогать им становиться такими, будут учить их быть такими.

Это не верно. Такие тренинги есть. Существует конкретные упражнения и тренинги по самоактуализации.

Но при этом там развивают «накачивают» отдельные качества, которые якобы приближают человека к идеалу. Какой имеется в виду идеал – авторы тренингов сами толком не знают, поскольку не понимают сути самоактуализации (как, например, не понимает сути самоактуализации Николай Иванович).

Следовательно, понимание своих потребностей и индивидуальных задач развития у посетителей таких тренингов подменяется искусственно созданными потребностями: например, стремлением к лидерству и управлению, избавлением от гипотетических комплексов и азами популярной психологии. Соответственно, критерием личностного роста становится максимальное развитие у себя заявленных в тренинге качеств (или похвала тренера).

Но по сути это ни на каплю не приближает людей к самоактуализации, а лишь создаёт иллюзию самоактуализации. Спрос рождает предложение и самоактуализация становится идеальным объектом для спекуляций.

А Николай Иванович в принципе не сможет разрабатывать эффективные тренинги по самоактуализации во-первых, потому что не понимает сути концепции Маслоу, а во-вторых, сам не является самоактуализатором и не стремиться им быть.

Надо понимать, что, самоактуализация – это очень длительный процесс, длящийся всю жизнь. Относительно быстро можно самоактуализироваться (поменять систему ценностей) можно под воздействием глубочайших жизненных потрясений или после пребывания в состоянии клинической смерти (при условии, что человек помнил это состояние). Яркий пример того, как человек под воздействием глубочайших жизненных потрясений кардинально поменял свою систему ценностей и сознательно сделал выбор быть хорошим человеком (встал на путь самоактуализации) – это [Карпов](#).

9. Я думаю, что А. Маслоу, будь он сегодня жив, он был бы с нами.

Я думаю, что Маслоу, будь он сегодня жив, он был со мной, а не с Николаем Ивановичем. Потому Николай Иванович просто не понимает сути самоактуализации и сам не является самоактуализатором. То есть интересная ситуация получилась бы – тот, кто сам не является актуализатором и не понимает системы ценностей актуализатора и его метамотивацию, пытается писать методики самоактуализации.

Н.Козлов кого ни попадя записывает в самоактуализаторы, не понимая критериев, по которым можно определить самоактуализированного человека.

Козлов пишет, что самоактуализация – это плохо и что самоактуализация стала в Синтоне словом, по факту, ругательным.

Только не понятно почему Козлов пишет в самом начале статьи: *«Концепция самоактуализации – достойная концепция – низкий поклон автору».*

Как так – концепция самоактуализации – достойная, а слово «самоактуализатор» – ругательное?

Да потому что абсолютно неправильно трактуют термин «самоактуализатор» и называют «самоактуализаторами» всех подряд, кто хоть как то нарушает общественный порядок.

Если кто то создаёт проблемы окружающим, то это абсолютно не является поводом, для того, чтобы причислять его к самоактуализаторам – как это делает Козлов.

И я ещё лет десять тому назад писал в одной из своих статей:

Зачем повадки, присущие социопатической, морально деформированной личности приписывать лояльной по отношению к обществу самоактуализирующейся личности? В своей книге «Формула личности». Н.Козлов пишет:

- *«САМОАКТУАЛИЗАЦИЯ стала у нас в Клубе словом, по факту, ругательным».*

А кто же в этом виноват? Зачем, спрашивается, понадобилось заниматься подменой понятий, мешая в одну кучу социопатов и самоактуализаторов, если различия между ними – очевидны.

Впрочем, ЗАЧЕМ понадобилось – это можно догадаться. Возможно, Н.Козлову очень захотелось подняться в глазах своей публики за счёт того, что он утёр нос (как ему кажется) гуманистически настроенным психологам в лице К.Роджерса, Э.Фромма и Э.Шострома, которые совершенно незаслуженно (как считает Козлов) возвели самоактуализацию на пьедестал. Я не имею в виду, что ни в коем случае нельзя утирать нос признанным авторитетам. Я имею в виду – что для этого надо иметь веские основания, а не просто заниматься подтасовками.

Противоположностью невротика как раз и является социопат, а вовсе не самоактуализатор. В том контексте, что при невротическом поведении человек причиняет ущерб главным образом самому себе, а социопаты, вследствие их «морального идиотизма», другим. Отличительные особенности социопатических черт характера – это раздражительность, неуправляемость, расторможенность, конфликтность, лживость, отсутствие чувства вины.

Какими бы дурными не казались его поступки другим, сам он из-за них вины не чувствует.

Самоактуализированная личность умеет функционировать в социуме так, что от неё нет (или почти нет) ущерба никому.

10. Гуманистический подход в психологии – это женский подход.

Сам Маслоу называет свой подход «Терапия без соплей».

Это какой подход – мужской или женский?

Разумеется – мужской.

И Маслоу позиционирует себя не как Отца или Мать, а как Старшего Брата. То есть – не как Старшую сестру, а именно – Старшего Брата, который занимается воспитанием души. И это – безусловно, скорее мужской подход, чем женский, хотя Маслоу использует все подходы, которые способствуют движению людей в направлении самоактуализации.

То есть к творчеству Маслоу нельзя вешать ярлык – «это женский подход» (как это делает Николай Иванович).

11. Собственно, и представление о помощи в личностном росте у Маслоу просты – учить ничему не нужно, нужно только клиента вылечить.

А это цитаты самого Маслоу:

- *«Кто такой консультант? Как может он помочь приходящим к нему людям в этом движении в направлении роста? Мне пришлось пользоваться словами «терапия», «психотерапия», «пациент». Но в действительности я ненавижу все эти слова, как и медицинскую модель, которую они предполагают. Ведь эта модель исходит из того, что приходящий к консультанту человек болен и нуждается в лечении. Мы же надеемся, что консультант будет помогать самоактуализации людей, а не лечению болезни».*

То есть Маслоу опровергает утверждение Николая Ивановича, что для Маслоу нужно только клиента вылечить.

Маслоу пишет, что консультант должен помогать самоактуализации людей, а не лечению болезни. То есть Маслоу тоже занимается здоровыми людьми – помогает стать ещё здоровее, а не лечит болезни, как утверждает Н.Козлов.

Итак, мы проверили – правильно ли Козлов понимает Маслоу или же не правильно, то есть всё искажает. На поверку оказывается, что Козлов искажает идеи Маслоу. Мы выяснили, что вся статья Козлова про концепцию Маслоу состоит из неверных (ложных) утверждений, и Н.Козлов даже не будет редактировать эту свою статью.

Разве тот, кто соответствует этим важнейшим критериям актуализатора, стал бы так себя вести, как Николай Иванович? Стал бы демонстративно игнорировать факты, указывающие на то, что статья про концепцию Маслоу состоит из неверных (ложных) утверждений?

Вопрос – можно ли назвать Н.Козлова человеком с качественным рациональным мышлением? Вряд ли. Слишком много смысловых и ошибок и противоречий (и к во многих других научных текстах). Хотя человек он – вполне рациональный и часто говорит дельные толковые вещи (то есть пользуется правильными шаблонами).

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Как уже было указано в начале, главный тезис этого тренинга: **ВЫРАБАТЫВАЙТЕ ПРИВЫЧКУ ЗАДАВАТЬ УМЕСТНЫЕ ВОПРОСЫ В КАЖДОЙ СИТУАЦИИ, ОСОБЕННО В ТОЙ, КОТОРАЯ МОЖЕТ РЕЗКО ИЗМЕНИТЬ ВСЮ ВАШУ ДАЛЬНЕЙШУЮ ЖИЗНЬ В ХУДШУЮ ИЛИ ЛУЧШУЮ СТОРОНУ.** Как вырабатывать эту привычку? Лучше всего – с [индивидуальным коучем](#).

Для выработки этой привычки необходимо как минимум 10 сессий (разборов кейсов). Но поскольку эти 10 сессий не дадут гарантированного результата резкого повышения эффективности мышления, то лучше рассчитывать 2-3 месяца занятий (не каждый день).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Большой толковый словарь русских существительных. АСТ-Пресс Книга. Бабенко. 2009.
2. Боно, Э. Я прав – вы заблуждаетесь / пер. с англ. Е. А. Самсонов. – Мн. : «Попурри», 2006. – 368 с. – С.41.
3. Волков Е.Н. Тесты критического мышления: вводный обзор // Психологическая диагностика. – 2015. – № 3. – С. 5-23.
4. Гаррисон Г. Думай. Почему надо сомневаться во всём. – Минск: Попурри, 2014. – С.26 (THINK (Why You Should Question Everything) /by Guy P. Harrison, 2013).
5. Дебольский М.Г., Матвеева И.А. Суицидальное поведение осужденных, подозреваемых и обвиняемых в местах лишения свободы // Психология и право. – 2013. – № 3. – С. 1-11.
6. Джери Д. Большой толковый социологический словарь. – М.: АСТ, Вече, 1999.
7. Додонов Б.И. Эмоция как ценность. – М., Политиздат, 1978. 272 с.
8. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. – М.: Русский язык, 2000.
9. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. – М.: АСТ; 2014. – 336 с.
10. Кант И. Критика чистого разума. – М.: Академический проект, 2015. – 315 с. – С. 117.
11. Кауфман Джош. Сам себе МВА. – М.: Издательство «Манн Иванов и Фербер», 2016.
12. Кови Ст. Семь навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности. Краткая версия. М.: Альпина Паблишер, 2012.

13. Корнелиус Х., Фэйр Ш. Выиграть может каждый. – М.: Издательство «Стрингер», 1992. – 116 с.
14. Кузнецов О.П. О теории ограниченной рациональности // Международная научная конференция имени Т.А. Таран «Интеллектуальный анализ информации» ИАИ-2015, Киев, 20-22 мая. 2015 г.: сб. тр. – К. : Просвіта, 2015. – 284 с. С. 109-120.
15. Маврин О.В. Технологии урегулирования конфликтов (медиация как эффективный метод разрешения конфликтов). – Казань, 2014. – 97 с.
16. Ратт Джон. Жизнь и переписка Джозефа Пристли. в 2 т., т. 1 (John Towill Rutt (1831), Life and Correspondence of Joseph Priestley in Two Volumes, vol. 1 (London: R Hunter)). См. письмо от 10 сентября 1772 года, с. 182.
17. Словарь синонимов.
18. Станович Кейт И. Рациональное мышление. Что не измеряют тесты интеллектуальных способностей. – М.: Карьера Пресс, 2012. – 334 с.
19. Толковый словарь / под ред. Д.В. Дмитриева. – М.: Астрель: АСТ, 2003. – 1578 с.
20. Федоров А.И. Фразеологический словарь русского литературного языка.
21. Фрайд Дж., Хенссон Д. Rework. Бизнес без предрассудков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.
22. Фриман А., Девульф Р. 10 глупейших ошибок, которые совершают люди. – СПб.: Питер, 2013. – 238с.
23. Хёрли Д. Стань умнее. Развитие мозга на практике. – М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2015. – 390 с. С.35.
24. Хоакима де Посада и Эллен Зингер «Не набрасывайтесь на мармелад!». – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011.
25. Энциклопедический словарь по психологии и педагогике. 2013.

26. Maslow A. H. Motivation and Personality. – New York: Harpaer & Row, 1954.
27. Paul, Richard W. Critical Thinking: What Every Person Needs to Survive in a Rapidly Changing World. Rohnert Park, CA: Center for Critical Thinking and Moral Critique, Sonoma State Univ., 1990. – 243 p.
28. <http://yenot.net/2016/09/22/vy-umny-ili-racionalny/>
29. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1871187116300384>
30. <https://naked-science.ru/article/psy/skepsis-prevzoshel-intellekt-v-polze>
31. Поташёв М. Запись выступления в школе бизнеса «Синергия». – М., 2016.