Автор: admin
29.03.2011 20:58 - Обновлено 29.03.2011 21:09

Методика диагностики типа личности (социотипа) по «Т»-данным

Любая наука начинается с эксперимента.
Ф. Бэкон

Автор выражает огромную благодарность и признательность
Унтиловой Элине Артуровне, без помощи и поддержки
которой проведение исследования было бы невозможным.

Предпосылки создания новой методики. Цель, концепция и содержание методики.
I часть исследования. Цель и логика проведения исследования. Результаты первой части исследования. II часть исследования. Цель, концепция и ход исследования. Результаты второй части исследования. Дополнительные возможности методики.

Преимущества методики диагностики типа личности по «Т»-данным. Приложение.

Предпосылки создания новой методики.

Основным методом в соционике, типоведении и психологии личности является метод непосредственного наблюдения. Именно он позволяет получить весь массив достоверной информации о поведении индивидуума. Данные, полученные путем регистрации реального поведения человека в повседневной жизни, принято называть в психологии «L»-данными. Второй по значимости метод – метод беседы или интервью, где наряду с безусловно достоверной, невербальной информацией исследователь имеет возможность получить и относительно достоверную, вербальную. Эти методы достаточно трудоемки, длительны и растянуты во времени (требуют, как правило, неоднократных встреч с диагностируемым), они предполагают участие эксперта не только на этапе аналитической обработки информации, но уже на этапе сбора первичных данных. Поэтому в современной практической психологии, когда необходимо при минимальных затратах как можно быстрей получить результат, широкое распространение получил тестовый метод – метод стандартизированной измерительной процедуры в отношении поведенческих свойств человека. В дифференциальной психологии – психологии индивидуальных различий, – а также в типоведении и соционике применяются преимущественно личностные опросники. Личностный опросник представляет собой стандартизированный самоотчет тестируемого о своем поведении или свойствах личности. Изучение личности с помощью опросников и других методов самооценок в психологии обозначается как «Q»-данные. Благодаря

простоте инструментальных конструкций и легкости получения информации «Q»-данные (опросники, самоотчеты, шкалы самооценок) занимают центральное место в исследованиях личности.

Число методик для получения «Q»-данных огромно. Из широко известных можно назвать Миннесотский многопрофильный личностный перечень (MMPI), Калифорнийский психологический тест (CPI), шестнадцатифакторный личностный опросник (16PF) и пр. В типоведении это индикатор типов Майерс-Бриггс (MBTI). Надежность* таких тестов оставляет желать лучшего. Надежность личностных опросников, как правило, не превышает 55, максимум 60%. В типоведческой или соционической диагностике это означает, что психологический тип 40-45% диагностируемых не может быть определен достоверно. Такая низкая надежность личностных опросников обусловлена главным образом тем обстоятельством, что самоотчет или самооценка тестируемого по своей сути есть глубоко субъективный фактор. На самооценку тестируемого оказывает влияние множество искажающих случайных факторов, не имеющих непосредственного отношения к его психологическому типу, таких как социальная желательность поведения или свойства личности, ожидания референтной группы (значимых «других») в отношении поведения индивидуума, адекватное понимание вопросов, которое, в свою очередь, связано с интеллектуальным и культурным уровнем тестируемого, настроение, эмоциональное состояние, в котором пребывает индивидуум, уровень его притязаний, склонность к искаженной самооценке (завышенной или заниженной) и прочие.

Несмотря на низкую надежность личностных опросников, спрос на них по-прежнему велик, особенно в сфере рекрутинга (профессионального отбора). Работодателю при подборе персонала на должности, связанные, прежде всего, с интеллектуальной или руководящей деятельностью, очень важно выявить не только профессиональные навыки претендента, но и его устойчивые или природные свойства личности, в том числе и интеллектуальные, которые могут быть релевантны или иррелевантны этой должности, т.е. соответствовать или не соответствовать запросам, предъявляемым к претенденту. Ведь несмотря на то, что претендент может показать достаточный уровень профессиональных знаний и навыков, если его психическая природа окажется иррелевантной или недостаточно релевантной должности, он никогда не станет эффективным работником, занимая эту должность. Чтобы выявить природный психотип претендента, экономя время и средства, психолог или психологически просвещенный работодатель вынужден прибегать к личностным опросникам, например, к индикатору типов Майерс-Бриггс. При этом, экономя средства и выигрывая во времени, он значительно проигрывает в качестве: приблизительно у 40-45% тестируемых психотип будет идентифицирован неверно.

Цель, концепция и содержание методики.

Цель методики «Диагностика типа личности (соционического типа) по «Т»-данным» – значительное повышение надежности тестового метода идентификации соционического типа. Эта цель достигается, прежде всего, путем введения трех видов тестовых заданий, которые в рамках классической психологии позволяют выявить уровни трех видов или составных частей человеческого интеллекта:

- вербального мышления
- логического мышления
- пространственного мышления

Тестовые задания в психологии личности относятся к «Т»-данным. Их получают в результате объективного измерения поведения или успешности решения поставленных задач без обращения к самооценке или оценкам экспертов. Логическое мышление в классической психологии полностью соответствует юнговской психической функции «мышление» (или соционической функции «логика»), а вербальное мышление имеет высокую корреляцию со свойством «интуиция» в юнговской парадигме. Пространственное мышление, опирающееся на целостное восприятие или представление и сводящееся к умозрительным пространственным перемещениям объектов, возможно, не имеет тесной связи с юнговским свойством «ощущение» или соционическим свойством «сенсорика», однако, вероятно, оно имеет определенную связь со свойством «логика» или «интуиция». Одна из целей исследования по отработке методики, как раз состояла в том, чтобы установить степень корреляции пространственного мышления с логикой и интуицией и выявить, у кого оно сильнее развито – у логиков, этиков, сенсориков или интуитов.

Человеческий интеллект или мышление кратко можно определить как способность человека решать нестандартные, нестереотипные для него задачи или проблемы, требующие той или иной степени абстрагирования от конкретной ситуации (эта существеннейшая черта, которая отличает человеческий интеллект от предметного интеллекта высших животных, например, приматов). Очевидно, что индивидуум, принадлежащий к тому или иному социотипу, будет лучше справляться с теми задачами, которые попадают в сферу действия сильных психических функций его ТИМа. Следовательно, высокие показатели по вербальным заданиям мы будем наблюдать у интуитов: при решении этих задач они опираются на свою сильную психическую функцию – интуицию. По логическим заданиям будут более успешны логики, опирающиеся на свою сильную логику.

Все задания, используемые в методике, выбраны из массива тестов на интеллект (или IQ-тестов), где задачи отвечают двум важным требованиям: нестандартности и

профессиональной нейтральности. Вербальные задания сформулированы таким образом, что для их успешного решения требуется не механический перебор вариантов, не выстраивание последовательности умственных действий, а инсайт, схватывание смысла слова, словосочетания, фразы или целого предложения, когда решение приходит внезапно, одномоментно, в результате обобщений и не случайных, а смысловых ассоциаций. Именно в этом и заключается суть проявления интуиции по Юнгу как воспринимающей и обобщающей психической функции. Логические задания требуют умелого использования логических и элементарных математических операций, знания простейших физических закономерностей и построения соответствующих алгоритмов умственных действий; успешность их решения обусловлена именно сильной логической функцией.

В начале теста помещены наиболее легкие задачи (1-ой степени сложности), затем более трудные (2-ой степени сложности), в конце – наиболее трудные (3-ей степени сложности). Соответственно правильному ответу на задачу 1-ой степени сложности присваивается один балл, 2-ой – два балла и 3-ей – три балла. И по вербально-интуитивным, и по логическим заданиям было отобрано по 6 задач 1-ой степени сложности и по 4 задачи 2-ой и 3-ей степени сложности. Итого, максимальное количество баллов, которые может набрать тестируемый как по вербально-интуитивным, так и по логическим задачам, равно 26. Кроме того, методика содержит четыре контрольных задания на этический/логический подход к решению задачи. Эти задания провоцируют у этиков выбор или классификацию понятий по субъективным критериям типа: хорошо-плохо, приятно-неприятно, сильный-слабый. У логиков эти же задания провоцируют логический подход к классификации понятий по объективным критериям, например, животные-растения.

Тестовые задания позволяют выявить не только сильные психические функции, но и слабое место, болевую точку в структуре интеллекта индивидуума. Именно в сфере действия мобилизационной функции тестируемый будет наименее успешен, т.е. наберет наименьшее количество баллов по соответствующим заданиям. Что же касается обучаемой контактной функции, то, вероятно, успешность по ней будет иметь более или менее широкие пределы. Можно сказать, что сильные психические функции составляют основу интеллекта. Опираясь на них, индивидуум способен разрешать стоящие перед ним непростые проблемные ситуации (естественные или искусственные) и обобщать, формируя соответствующие модели поведения или мышления, затем используя их в дальнейшем при столкновении с подобными ситуациями. Слабые функции играют служебную роль в структуре интеллекта. Здесь задачи решаются способом селекции: отбора и выбора тех усвоенных индивидуумом в результате обучения и воспитания моделей поведения или мышления, которые наиболее подходят для решения. Истинное творчество и самореализация возможны только по сильным функциям.

Успешная социальная адаптация и самоутверждение возможны и по слабым функциям. Например, учитель математики, рациональный этик, способен сформировать у учащихся умственные модели, позволяющие им решать стандартные задачи по заданному шаблону, что вполне отвечает требованиям нормативного школьного образования. Этот учитель может иметь очень хорошую репутацию: доходчиво объяснять непростой для среднего ученика материал, строго и справедливо оценивать знания учащихся. Однако он вряд ли способен научить учащихся-логиков, имеющих склонность к математике, решать задачи повышенной сложности, требующие творческого подхода или, как говорят в педагогике, вывести их из «актуальной зоны» математических способностей в «зону ближайшего развития».

Таким образом, специальные задания дают возможность объективным способом выявить информационные свойства индивидуума: установить логик он или не логик (этик), интуит или не интуит (сенсорик). Другие, так называемые, динамические юнговские свойства – рациональность-иррациональность (дихотомия нальности) и экстравертность-интровертность (дихотомия вертности) – определяются по объективным данным психомоторного теста (см. «II часть исследования»).

По мнению автора, представленная психологическому и соционическому сообществу принципиально новая методика типологической диагностики может повысить надежность тестового метода как мобильной, масштабной и малозатратной измерительной процедуры минимум на 30%! Это становится возможным, во-первых, за счет введения тестовых заданий, исключающих искажающее влияние самооценки, при идентификации информационных дихотомий, во-вторых, за счет использования объективных данных профессионального психомоторного теста при идентификации динамических дихотомий.

I часть исследования

Цель и логика проведения исследования.

Цель первой части исследования заключалась в отработке диагностики типа личности по «Q-T»-данным. На первом этапе исследования была сформирована выборка в количестве 112 человек. Выборка была представлена главным образом студентами и учителями разных дисциплин. Все участники исследования были мотивированны на его прохождения тем, что проявляли заинтересованность в получении достоверной информации о своем социотипе. Каждый участник заполнял стандартный опросник и решал стандартные тестовые задания. Идентификация социотипов участников исследования осуществлялась на основе количественных результатов опросника по шкалам четырех юнговских дихотомий и ответов на уточняющие вопросы при непосредственной беседе с учетом невербальной поведенческой информации интервьюируемого. По тестовым заданиям фиксировалась успешность выполнения трех

видов заданий – логических, вербально-интуитивных и пространственно-мыслительных.

После проведения этого этапа исследования выборка была разбита на логиков, этиков, сенсориков и интуитов. Из группы этиков были выбраны индивидуумы, которые набрали наибольший балл по логическим заданиям. Он оказался равным 12. Таким образом, эмпирически была установлена верхняя граница успешности решения логических задач для этических типов. Аналогичным образом была установлена верхняя граница успешности решения вербально-интуитивных задач, репрезентирующих интуицию по Юнгу, для сенсорных типов, она оказалась равной 13 баллам.

Затем были установлены: нижняя граница по логике для логических типов и нижняя граница по интуиции для интуитивных типов. В этом случае выбирался индивидуум, набравший внутри группы логиков наименьший балл по логическим заданиям и индивидуум, набравший внутри группы интуитов наименьший балл по вербальным заданиям. По логическим заданиям низший балл среди логиков оказался равным 12; у интуитов низший балл по вербальным заданиям на интуицию оказался равным 11.
На втором этапе исследования была сформирована выборка из 100 человек, состоящая в подавляющем большинстве из учителей. На этом этапе идентификация информационных дихотомий проводилась уже по тестовым заданиям на основе эмпирически установленных на первом этапе исследования верхних и нижних границ успешности решения логических и вербально-интуитивных заданий (верхних для этиков и сенсориков, и нижних соответственно для логиков и интуитов). Если тестируемый набирал такое количество баллов по дихотомии, которое попадало в область пересечения верней и нижней границы противоположных по этой дихотомии типов, то для идентификации свойства использовалась соответствующая шкала личностного опросника. Для идентификации свойств «логика/этика» дополнительно использовались четыре контрольных задания на логический/этический способ классификации и отбора понятий.

Задания на пространственное мышление для идентификации социотипа не использовались. В отношении этих заданий проводилось пилотное исследование, цель которого – установить, как и насколько успешность выполнения этих заданий связана с дихотомиями «логика/этика» и «сенсорика/интуиция».

Для идентификации вертности и нальности использовались соответствующие шкалы личностного опросника: в определенных случаях шкала нальности и в большинстве случаях шкала вертности. Шкала нальности использовалась в том случае, если расхождение между успешностью выполнения вербально-интуитивных и логических заданий было не столь существенным, чтобы можно было четко идентифицировать в качестве мобилизационной функции интуицию или логику. Вертность же определялась

главным образом по опроснику. Если по опроснику определить вертность не представлялось возможным (ответы по полюсам шкалы вертности распределились приблизительно поровну), то выдвигались две версии о социотипах, отличающихся только вертностью.

После выдвижения версии об одном-двух социотипах участнику исследования предлагалось внимательно ознакомиться с описанием социотипов, к которым они предположительно могли относиться, и дать оценку по трехзначной шкале: а) абсолютно подходит (++); б) подходит в целом (+); в) не подходит (–)

Итак, всего в исследовании приняло участие 212 человек. На первом этапе, этапе эмпирического определения верхних и нижних границ успешности решения вербально-интуитивных и логических задач было задействовано 112 человек. На втором этапе, этапе идентификации социотипа на основе эмпирических критериев успешности решения интеллектуальных задач, исследование прошли 100 человек, из них 6 человек были исключены из выборки, поскольку оценили описания предложенных им социотипов как не соответствующие их поведению. Итого, суммарная выборка составила 206 человек. На этом экспериментальная работа первой части исследования была завершена.

II часть исследования

Цель, концепция и ход исследования.

Вторая часть исследования была посвящена выявлению связи между динамикой показателей психомоторного теста – теппинг-теста Ильина – и динамическими свойствами личности – экстраверсией/интроверсией и рациональностью/иррациональностью.
Основная характеристика центральной нервной системы (ЦНС) есть сила раздражительного процесса (Павлов И.П., 1951, т.3, кн.2, с.344). «Показателем предела работоспособности клеток больших полушарий является их способность выдерживать длительное и концентрированное возбуждение или действие сверхсильного раздражителя, не переходя в тормозное состояние… Слабость нервной системы характеризуется низким пределом работоспособности, т.е. свойством развивать запредельное торможение при длительном (или часто повторяющемся) действии раздражителей любой интенсивности или при сравнительно недолгом действии очень сильных раздражителей» [6]. Теппинг-тест Ильина как раз предназначен для выявления характера изменения работоспособности ЦНС при длительном и часто повторяющемся действии проприоцептивных раздражителей.

В первоначальном варианте этот тест сводится к следующему: тестируемому (испытуемому) дается инструкция набивать карандашом на листе бумаги как можно больше точек в каждом из шести квадратов, переходя по команде через каждые пять секунд от одного квадрата к другому. После завершения теста подсчитывается количество точек в каждом квадрате и строится график. Быстрые и однообразные движения руки при набивании точек, обеспечивающиеся сознательной установкой испытуемого, представляют собой часто повторяющиеся и достаточно длительные (в течение 30 секунд) автораздражители.

У индивидуумов со слабой ЦНС наблюдается явное снижение двигательной (моторной) работоспособности (развитие тормозного процесса) уже с второго-третьего отрезка времени при дальнейшем снижении или стабилизации, что находит свое отражение на графике. У индивидуумов с сильной ЦНС, напротив, с второго-третьего временных интервалов работоспособность повышается (рост процесса возбуждения), а затем может стабилизироваться (на графике это выражается в подъеме кривой вплоть до шестого интервала времени или в подъеме, сменяющимся плато). У лиц со средней силой ЦНС изменение работоспособности в ту или иную сторону незначительны на протяжении всего теста (слабые снижения или подъемы кривой сменяются периодами стабилизации в виде плато). Кроме того, у индивидуумов с сильной ЦНС резкий подъем кривой на начальных этапах может смениться столь же резким ее снижением на последующих этапах (наличие выпуклых участков), но обычно не ниже уровня первого отрезка времени; а у индивидуумов со слабой ЦНС первоначальное снижение кривой может смениться дальнейшим ее подъемом (присутствие вогнутости), но чаще всего не выше уровня первого временного отрезка. Психомоторный тест Ильина из-за своей простоты и надежности получил широкое распространение при профессиональном отборе на виды деятельности, которые предъявляют особое требование к силе ЦНС.

Однако, возникает вполне справедливый вопрос: какое отношение имеют показатели теппинг-теста и соответственно сила/слабость ЦНС к динамическим свойствам личности – вертности и нальности? По глубокому убеждению автора – самое непосредственное. В своей обширной и фундаментальной работе, посвященной фактору экстраверсия/интроверсия, исследователь Таланов В.Л. заключает: «Самый мощный психологический фактор (фактор экстраверсии-интроверсии) весьма точно «ложится» на самый мощный физиологический фактор, а именно: на баланс эрготропной и трофотропной систем регуляции центральной нервной системы. Этот результат очень важен, поскольку должен прекратить пустые споры психологов об «экстраверсии по Айзенку», «экстраверсии по Юнгу», «соционической экстраверсии» и т.д. Любая экстраверсия тяготеет, в конечном счете, к этому физиологическому балансу, и на своем психологическом языке всего лишь отражает дилемму между энергозатратной и энерговосстанавливающей стратегиями организма» [5].

Таким образом, на физиологическом уровне энергорасходующий/энергосберегающий тип ЦНС обуславливает такой психологический фактор, как экстраверсию/интроверсию в разнообразных аспектах его проявления (коммуникативном, социальном, интеллектуальном). Сущность энергорасходующего типа ЦНС полностью соответствует сущности сильной ЦНС по Павлову-Теплову: конституционально-физиологический сдвиг в сторону доминирования эрготропной системы регуляции ЦНС индивидуума есть не что иное, как способность его ЦНС выдерживать длительное и концентрированное возбуждение или действие сверхсильного раздражителя (см. также описание линейно-напористого темперамента по Гуленко В.В., представители которого обладают самым сильным типом ЦНС). Слабой ЦНС соответствует преобладание трофотропной системы регуляции ЦНС и базовая психологическая установка на энергосбережение своих внутренних ресурсов.

Во втором своем не менее серьезном исследовании «Подробная кластерная структура, когнитивные и физиологические механизмы признака «иррационалы-рационалы» Таланов делает следующий вывод: «Принадлежность к рациональному полюсу первично обеспечивается не той или иной иерархией психических функций, но повышенной функциональной активацией «рационального» подкоркового модулирующего центра, обеспечивающего тонический характер активации коры. Левосторонние структуры более интенсивно вовлекаются в деятельность рационального центра. Ведущая и более инертная роль «решающих» функций психики является следствием общего паттерна активации коры, предпочтительной активации ее передних отделов… Соответственно принадлежность к иррациональному полюсу обеспечивается преимущественной активацией «иррационального» подкоркового модулирующего центра, обеспечивающего фазический характер активации коры, в первую очередь, ее задних (воспринимающих) отделов» [3].

Очевидно, что преобладание того или иного способа активации коры головного мозга у рационалов и иррационалов не может не отразится на характере кривой психомоторного теста. Тонический способ активации нервных центров, ответственных за движение той или иной руки, вероятно, должен обеспечить относительно ровный характер кривой работоспособности при длительных и часто повторяющихся действиях, а фазический – неровный характер кривой работоспособности на графике теппинг-теста (с резкими подъемами или снижениями).

Во второй части исследования приняло участие 195 человек. Вначале участнику предлагалось заполнить опросник, состоящий из 30 вопросов на выявление дихотомий вертности и нальности (по 15 вопросов на каждую дихотомию). Затем он проходил теппинг-тест (его электронную версию, которая является более точной и надежной модификацией своего первоначального аналога). На завершающем этапе участнику

исследования предлагалось внимательно познакомиться с описанием четырех соционических темпераментов (экстравертов- рационалов, экстравертов-иррационалов, интровертов-рационалов и интровертов-иррационалов) и выбрать тот темперамент, который характеризует его поведение. К сведению принимались данные только тех участников, у которого результаты опросника полностью совпали с результатом самооценки по описаниям темпераментов. Это совпадение должно было значительно повысить достоверность результатов исследования.

О результатах исследования, дополнительных возможностях методики и ее преимуществах читайте здесь

Автор - Владимир Стукас

---

*Надежность – одна из основных характеристик теста как измерительного инструмента. Она означает, насколько точно тест измеряет свойства исследуемого субъекта, т.е. устойчивость измерительной процедуры относительно объекта исследования.