Гуленко В.В., Киев, 01.02.1999

Опубликовано: «Соционика, ментология и психология личности». – 2002. – № 2.

Надежное определение типа – самое трудное в нынешней соционике. Нерешённость этой проблемы давно уже стала сильнейшим разъединяющим фактором, ведущим к образованию многочисленных школ и просто групп любителей, обвиняющих друг друга в неверном определении типа.

Объективная трудность состоит в том, что для достоверной диагностики кроме самой технологии измерения нужен ещё неизменный эталон, сравнивая с которым, специалист строит и верифицирует диагностические гипотезы. А его-то как раз и нет. Имеющаяся модель А, к которой многие школы соционики апеллируют как к истине в последней инстанции, не что иное как гипотетическая схема, которая мало что говорит о поведении человека в конкретной ситуации. К тому же в силу высокой степени её умозрительности каждая школа соционики трактует схему Аушры Аугустинавичюте по-разному, из-за чего она оказывается малоприменимой для построения рабочей версии.

Поэтому я считаю, что наибольший прогресс в деле консолидации соционических сил может быть достигнут через сотрудничество рабочих групп, представляющих основные направления современной соционики (логическое, этическое, интуитивное и сенсорное) по созданию рабочих документов практико-диагностического характера, в частности написанию функционально-поведенческих характеристик социотипов.

В работе приводятся результаты, полученные при математической обработке факторным анализом фактического материала после массового опроса людей по опроснику Шмишека, предназначенному для определений акцентуаций К. Леонгарда. В работе также приводится сопоставительный анализ выявленных психических параметров и факторов с подобными параметрами, известными в современной психологии. В результате анализа установлено четыре фактора — дихотомии и восемь психологических параметров, которые соответствуют восьми типам, или функциям психики человека, описанным К. Г. Юнгом в его работе «Психологические типы», а также в работах литовского социолога А. Аугустинавичюте. Основная ценность проделанной работы заключается в том, что практически подтверждена типология К. Г. Юнга — А. Аугустинавичюте.

Ключевые слова: соционика, психология, тестирование, опросник Шмишека, акцентуация, типология, факторный анализ.

Соционическая диагностика: метод интервью

Гуленко В.В., Киев, 01.02.1999

Опубликовано: «Соционика, ментология и психология личности». – 2002. – № 2.

Надежное определение типа – самое трудное в нынешней соционике. Нерешённость этой проблемы давно уже стала сильнейшим разъединяющим фактором, ведущим к образованию многочисленных школ и просто групп любителей, обвиняющих друг друга в неверном определении типа.

Объективная трудность состоит в том, что для достоверной диагностики кроме самой технологии измерения нужен ещё неизменный эталон, сравнивая с которым, специалист строит и верифицирует диагностические гипотезы. А его-то как раз и нет. Имеющаяся модель А, к которой многие школы соционики апеллируют как к истине в последней инстанции, не что иное как гипотетическая схема, которая мало что говорит о поведении человека в конкретной ситуации. К тому же в силу высокой степени её умозрительности каждая школа соционики трактует схему Аушры Аугустинавичюте по-разному, из-за чего она оказывается малопригодной для построения рабочей версии.

Поэтому я считаю, что наибольший прогресс в деле консолидации соционических сил может быть достигнут через сотрудничество рабочих групп, представляющих основные направления современной соционики (логическое, этическое, интуитивное и сенсорное) по созданию рабочих документов практико-диагностического характера, в частности написании функционально-поведенческих характеристик социотипов.

1. Виды соционической диагностики

Прежде всего обратимся к основным видам соционической диагностики. Пока что ввиду отсутствия у нынешних социоников более или менее серьёзной лабораторной базы рано ставить вопрос о диагностике при помощи приборов, снимающих через датчики те или иные физиологические показатели. Поэтому меня преимущественно будут интересовать процессы измерения «человека человеком», которые протекают в информационно-психологических каналах, соответствующих основным функциям человеческого восприятия – мышлению (логике), ощущению (сенсорике), воображению (интуиции), чувствованию (этике).

Не лишним будет напомнить и о том, что отдельные психические функции вмешиваются в работу друг друга, перехватывая на время инициативу. Отсюда следует, что вся информация данного раздела касается не чистых функций, а лишь случая

относительного доминирования одной из них.

1.1. Логическая диагностика.

К ней относятся всевозможные опросники, анкеты, вербальные тесты и т.д. Они могут быть как компьютеризированными, так и бланковыми, обрабатываемыми вручную.

Надежность их очень низка, потому что нет реальной обратной связи с тестируемым. Заполняя опросный лист или нажимая на клавиши компьютера, человек зачастую дает социально значимые ответы [9], либо попросту отвечает от своего субъективного образа Я, а не от объективного социотипа.

В столкновении тестового алгоритма со свободной волей тестируемого неизменно побеждает последняя. Определение типа логическими методами оправдано лишь при массовых исследованиях, например, при проведении социологических опросов, а также чисто в учебных целях.

1.2. Сенсорная диагностика.

Производится по внешнему виду – одежде, строению тела, чертам лица, характеру взгляда, жестам и движениям... Затруднена тем, что не существует однозначного соответствия между внешностью человека и его социотипом. Во внешности одного и того же лица, как правило, противоречиво сочетаются выделенные опытным путем признаки двух, а то и трех типов.

Другая разновидность сенсорной диагностики – по формам поведения. Она осуществляется во время наблюдения за действиями человека в тех или иных ситуациях. Например, во время специального тренинга. Довольно перспективное направление диагностической работы, которое, к сожалению, мало разрабатывается.

1.3. Интуитивная диагностика.

Прежде всего в этот класс диагностических методов входят проективные тесты. Самый распространенный из них – рисунок (дерево, человек, неизвестное животное). Для интерпретации тестового изображения требуется особый интуитивный талант диагноста, способного отделить влияние ситуативно-возрастных факторов от чистых

типологических форм [10].

Развитой интуиции требует также такой способ оценки человека как инсайт – внезапное озарение. Некоторые соционики отстаивают приоритет именно этого, весьма расплывчатого и самого иррационального метода [5]. Он почти целиком строится на большой эрудиции и развитом чутье гештальта – «образа типа». Очевидно, что степень «научности» такого метода минимальна.

1.4. Этическая диагностика.

Представлена интервью – живым собеседованием на повседневные темы. Главным в этом методе является не содержание вопросов, а эмпатический контакт. Далек не каждый может работать корректно-этически. Очевидно, что рьяные поборники модельно-схематической соционики (в Киеве, например, – это школа В. Ермака) совершенно непригодны для эмпатии.

Нельзя ли привлечь для работы обычные психологические тесты? Мне кажется, что они представляют собой неплохое подспорье для интервью. Для диагностики же собственно типа традиционный психометрический инструментарий, во всяком случае без серьезной переработки, не годится. Соционическая практика остро поставила вопрос о создании принципиально иного подхода в психометрии.

Анализ психологических тестов некоторыми несоционическими авторами также приводит к выводу о давно назревшей смене психодиагностической парадигмы [3]. Наконец-то достигнуто понимание того факта, что тестирует не вопрос, а вся ситуация в целом, включая личность диагноста.

2. Правила ведения интервью

2.1. Расположить человека к себе.

Выполнение этого правила предполагает умение настроиться на человека, вжиться в него, продемонстрировать искренний интерес к его личности. Эмпатическую позицию следует сохранять на протяжении всего времени интервьюирования.

Недопустим поучительный тон с вашей стороны, демонстрация позиции сверху. Столь

же нежелательна позиция снизу, которая выражается в желании любым способом задобрить респондента, заискивании перед ним. Правильной будет только равноправная, партнёрская позиция. Успешность контакта вы определите по следующим знакам одобрения: оживленный, заинтересованный взгляд, свободные жесты, раскрепощенность позы, чуть заметные кивки головой, корпус слегка подан вперед, теплая интонация речи.

Знаки неодобрения, естественно, будут противоположными: холодный, чуть прищуренный взгляд, искусственная улыбка, руки, плотно скрещенные на груди, судорожно переплетённые ноги, корпус подан назад или в сторону, раздражённые интонации речи.

Успеху проведения интервью часто мешает спешка, либо, наоборот, затянутость во времени, приводящая к утомлению и утере главной линии беседы среди многочисленных подробностей. Нормальные затраты времени на интервью – от 20 до 30 минут непрерывного общения.

Ещё один препятствующий фактор – стремление отыскать единственно правильное решение. Респондент не может не чувствовать преднастроенность диагноста, выражающуюся в попытках загнать его в какую-то «модель». В таких условиях он будет неосознанно препятствовать свободному обмену информацией.

2.2. Работать по всем каналам.

Опытный диагност умело распределяет внимание между аудиальным, зрительным и чувственным каналами восприятия, то есть слушает и одновременно наблюдает исследуемого, а также сопереживает ему. Только так вы охватите ситуацию не однобоко, а со всех сторон. Это правило легче выполняется, если диагностику проводит слаженная группа социоаналитиков из двух человек.

Многие новички, особенно проходящие обучение в логических школах соционики, сосредотачиваются лишь на содержании слов респондента, прокручивая в голове, по какому «аспекту» они классифицируются. Мой же опыт подтверждает общеизвестный психологический факт, что невербальные сигналы несут гораздо больше информации о личности человека, чем семантика его слов.

Особое внимание рекомендую обратить на движение глаз собеседника. Как же трактовать взгляд? Здесь встречаются следующие варианты.

1. Взгляд вверх, особенно если он сопровождается подъёмом головы. Ситуативно означает: подождите минуту, подумаю. Диагност не должен торопить респондента в этот момент, чтобы не сбить его с мысли, не запутать. С другой стороны, если глаза поднимаются вверх для осмысливания информации систематически, это является признаком интуитивной функции.

2. Взгляд вниз, особенно при наклоняемой голове. Ситуативно сигнализирует о том, что респондент сопротивляется, выражает неприятие вашего мнения или стиля общения. В этом случае необходимо расположить человека к себе, как это описано в пункте 2.1. Если респондент все так же упорно закрывается, то интервью следует прекратить. Систематическое опускание глаз вниз в минуту обдумывания вопроса свидетельствует о работе сенсорной функции.

3. Долгий неподвижный взгляд в глаза интервьюеру. Означает желание респондента психологически подчинить вас себе, гипнотически воздействовать на ваше подсознание. Интервью в этом случае неэффективно, его необходимо заменить наблюдением или иными видами социодиагностики.

4. Взгляд в сторону, особенно сопровождаемый отворачиванием. За этим типом взгляда кроется пренебрежение и критическое отношение респондента к диагносту или к самой процедуре интервью. В этом случае лучше, чтобы диагностику провел кто-либо другой. Если критике подвергается само интервьюирование, то необходимо выяснить причины такого отношения и дальше действовать по ситуации. Если же глаза систематически движутся в сторону в момент обдумывания вопроса, то это дает основание предположить об иррациональности социотипа респондента.

2.3. Избегать альтернативных вопросов.

Альтернативными называются такие вопросы, которые содержат грамматическую конструкцию «или – или». Например: Вы весёлый человек или серьёзный? Вы прямо высказываете свое мнение или стараетесь быть дипломатичным? Типичными будут две реакции на такой вопрос. Первая: я могу и так, и так. Вторая: все зависит от ситуации.

Ни первый, ни второй тип ответа не дают диагносту никакой информации. В то же время негативным следствием такого рода вопросов является возникающее у респондента очень неприятное чувство, что его загоняют в угол. В рамках этической соционики нарушение данного правила считается грубой ошибкой.

Ещё хуже, когда диагност, получивший неопределённый ответ, начинает настаивать и принуждает респондента все равно сделать выбор. В такой ситуации, если вопрос по

какой-либо причине кажется вам необходимым, разбейте его на два отдельных вопроса и задайте их по очереди. Например: вы часто веселитесь? а когда вы бываете грустным?

Многолетняя практика тестирования накопила достаточно фактов того, что человека трудно втиснуть лишь в один тип. Моя идея о том, что стоит рассматривать индивидуальность как сложную систему типов, натолкнулась на глухую неприязнь со стороны всех известных мне школ соционики. Насколько перспективна данная идея, покажет будущее.

2.4. Уточнять ответы испытуемого.

Необходимость этого правила вытекает из полисемии (многозначности) слов живого языка, сильной зависимости смысла высказывания от контекста, а также предыдущего опыта респондента.

Вот некоторые примеры.

— Я, наверно, непрактичный человек. – *В чем проявляется ваша непрактичность? Может быть, Вы неэкономны в тратах? У вас не получается бизнес? Вам не хватает пробивных качеств?*

— Я предпочитаю жить сегодняшним днем. – *Что это значит? Вы не планируете своих действий? Вы целиком отдаетесь настроению момента? Вы не станете заниматься тем, что не приносит скорой отдачи?*

— Думаю, что у меня хорошо развита интуиция. – *А как вы понимаете интуицию?* – Я быстро ориентируюсь по ситуации. Когда нет времени на обдумывание, я принимаю решение чисто интуитивно.

В последнем примере видно, что респондент имел в виду обиходное понятие интуиции, которое имеет мало общего с интуицией как диагностическим признаком социотипа. В обиходе под интуицией понимают любое спонтанное, незапланированное действие, в то время как интуиция соционическая – это восприятие мира в отвлеченно-умозрительных

образах.

2.5. Следить за эмоциональными реакциями испытуемого.

По спонтанному эмоциональному отклику собеседника вы определяете, пошел ли вопрос, то есть понят ли он и принят ли респондентом. Если не пошел, то нужно быстро переформулировать его или вообще отказаться. Такие постоянные коррекции просто необходимы во время общения, так как те или иные искажения контакта, постепенно накапливаясь, сведут на нет все ваши попытки добиться расположения человека.

Иногда у вас могут возникнуть серьезные сомнения относительно откровенности респондента. Как определить, не лжет ли он? В вопросы интервью не вмонтировано ничего наподобие шкалы лжи, но тем не менее опытный интервьюер чутко улавливает попытки ввести его в заблуждение. На ложь респондента вам укажут следующие особенности его поведения:

- несоответствие поведенческих актов характеру ситуации, в частности, демонстрация преувеличенного дружелюбия, улыбочивость, когда обстановка не располагает к этому,
- попытки навязать непрошенную помощь или оказать неожиданную услугу,
- заострение внимания на мелочах, ничего не значащих деталях,
- проявление негодования, возмущения по незначительному поводу,
- избирательная невнимательность или забывчивость,
- внезапные перемены поведения: от спокойствия к взволнованности, от активного интереса к предмету беседы до апатии, от спешки к согласию подождать и т. п.,
- внутренняя нервозность, о которой свидетельствует резкое покраснение или побледнение лица.

2.6. Не задавать сложных, надуманных вопросов.

Такие вопросы стимулируют фантазию и эмоции респондента, вместо того чтобы обращать его к привычным жизненным реакциям. Разберем несколько примеров подобных ошибок.

— *Какие постановления вы бы приняли, если бы были президентом? Лучше сказать так: Приходилось ли вам быть начальником? Расскажите о себе как о руководителе.*

Или:

каковы ваши методы руководства?

— *Вас выбросило на необитаемый остров. Что бы вы сделали в первую очередь, чтобы выжить? Лучше: приходилось ли вам бывать в походах? Как вы ориентируетесь на местности?*

Ещё пример надуманного вопроса: *вы нашли шедевр искусства (оружие, ценные документы и т.п.). Что бы вы с ним делали?* Следует

переформулировать так:

приходилось ли вам попадать в ситуации трудного морального выбора, когда чувство борется с долгом? Расскажите, как вы принимали в такой ситуации решение. Что победило? Что вы при этом чувствовали?

Другие малоинформативные и бесполезные вопросы: *куда бы вы потратили миллион, если бы вам его подарили? Хотели бы вы слетать в космос? Как вы себе представляете идеального учителя? В какую политическую партию вы бы вступили?*

и т.п. Эти вопросы обычно забирают много драгоценного времени и психической энергии, а диагностическая отдача от них незначительна.

2.7. Не увлекаться вопросами о вкусах.

Вопросы о любимых книгах, фильмах, музыке и т.п. пригодны только для расположения человека к себе, эмоциональной разрядки и не более. Они практически не несут никакой типной нагрузки, являются сугубо индивидуальными, связанными с внутренним образом Я, а не с объективным социотипом.

Не надо забывать, что мы живем в обществе массовых средств коммуникации, при помощи которых довольно эффективно осуществляется так называемое «промывание мозгов». Сильное влияние на выбор той или иной разновидности стереотипа оказывает мода, искусственно сотворенные идолы, потакание низкопробным вкусам толпы. И прежде всего это касается молодежной субкультуры.

Вкусы человека неплохо отражают его интеллектуально-духовный уровень развития, но никак не соционическую структуру его психики. Музыкально-литературные предпочтения человека очень сильно меняются с течением времени. Выбор того или иного автора или исполнителя нередко объясняется психотерапевтическим эффектом от произведения искусства, помогающего отреагировать или скомпенсировать

нежелательное психологическое состояние.

2.8. Анализировать как результаты, так и ход каждого интервью.

Любое мало-мальски интересное интервью надо не откладывая подвергать анализу. При этом очень желательны отзывы и развернутые оценки других специалистов. Критическое отношение к своей деятельности будет способствовать большей объективности и своевременной коррекции индивидуальной тактики. Наиболее интересные интервью очень полезно записывать на магнитофон, а затем прослушивать.

Только занимаясь регулярной диагностикой и сверяя свои результаты с выводами более опытных специалистов, практикующий социоаналитик набирает бесценные крупинки опыта, что и приводит к закономерному росту его квалификации. Занятия социодиагностикой в одиночку, в отрыве от сформировавшихся и доказавших не в теории, а на практике свою жизнеспособность школ чаще всего заканчиваются грубыми ошибками и закреплением превратных шаблонов оценки людей.

3. Техника интервью

На чем базируется техника соционического интервью? – На бессознательной асимметричности человеческого выбора между альтернативами, даже тогда, когда оба варианта, казалось бы, совершенно равновероятны. Очень показательны опыты учеников американского психолога Дж. Келли, который изучал биполярные конструкторы – близкую аналогию соционических дихотомий, а также продолжившего этот подход математика В. Лефевра, которые доказали, что вероятность свободного выбора между двумя полюсами стремится к 0,62 – «золотому сечению» [2].

Жесткого алгоритма в интервью нет. Его правомерно считать больше искусством, чем строгой наукой. Но в рамках этического подхода данная черта рассматривается как преимущество, позволяющее уйти от формализма и догматизма, быть индивидуальным.

Ниже вы найдете рекомендуемые для интервью серии вопросов в порядке следования. Анализ каждого вопроса, т.е. его направленность, интерпретацию, связь с типальными признаками я не даю намеренно. Расшифровка каждого вопроса-ответа требует значительного объема, а размеры ознакомительной статьи ограничены. Кроме того в каждом методе есть свои изюминки, которые не стоит раскрывать во избежание несанкционированного использования вашего инструментария.

В реальной ситуации тестирования порядок вопросов, конечно же, может очень сильно измениться, так как время/место проведения интервью, а также интегральный тип диады диагност – респондент, возникающий в результате явлений переноса-контрпереноса, оказывает значительное влияние на ход процесса типодиагностики.

1. Биографическая серия вопросов.

Откуда вы родом? Меняли ли вы место жительства? Что вы почувствовали, когда переехали на новое место?

Вы работаете или учитесь? Где вы учитесь (работаете)? Как вы выбрали специальность? Это было случайностью? Вы пошли за компанию? Вам подсказали родители? Вы давно и осознанно стремились к этому виду деятельности?

Нравится ли вам ваша работа? Чем именно?

2. Увлечения в свободное время.

Как вы отдыхаете? У вас много хобби? Какие? Как вам удается найти время для такого широкого круга увлечений?

Вы интересуетесь искусством? Каким именно? Чем вас привлекает музыка (театр, живопись и т.д.)? Как вы оцениваете произведение искусства, фильм, пьесу, картину и т.д.?

Занимаетесь ли вы спортом? Какими видами? Важно провести различие между силовым спортом и скоростным. Какие у вас спортивные достижения? Почему вы выбрали именно этот вид? Любите ли вы играть в команде? Какую роль вы принимаете на себя на игровом поле, площадке (нападающий, защитник, вратарь и т.д.)?

Есть ли у вас дача, земельный участок? Приходилось ли вам работать на земле? что вы при этом чувствуете? Бываете ли вы на природе? В одиночку, семьей, шумной компанией?

3. Поведение в быту.

Есть ли у вас своя квартира или комната? Вы сами её обставили? Почему вы предпочитаете именно этот стиль? Вам в ней уютно? Много ли в ней мебели? Лежат ли на полу ковры, дорожки? Если бы у вас были дополнительные средства, что бы вы изменили в вашей комнате?

Часто ли вы делаете уборку? Как вы делаете уборку? Опишите сам процесс. Важно ли для вас, чтобы вещи лежали по строго отведенным местам? Предпочитаете ли вы свободный порядок вещей? Когда вы возвратились домой, вы сразу же вешаете одежду на свое место?

Любите ли вы готовить? Какие блюда? Не угнетает ли вас необходимость заниматься этим ежедневно? Помогают ли вам ваши родные? Кто руководит домашними делами? Как распределены обязанности в семье? Почему? Все ли довольны таким положением?

Любите ли вы принимать гостей? Как вы организуете встречу? Много ли у вас друзей? Как вы с ними знакомитесь? Часто ли перезваниваетесь? Как вы себя ведете, попав в незнакомую компанию? Сразу вступаете в разговор, осматриваетесь некоторое время, к кому бы подойти или ведете себя ещё как-то?

4. Поведение в конфликте.

Бываете ли вы вспыльчивы? В каких случаях? Как долго вы можете игнорировать плохое отношение? Ваши друзья при вас поссорились. Что вы предпримите? Приходилось ли вам спорить в очередях? Как вы себя при этом вели? Драчливы ли вы? Можете нанести удар первым?

Представьте себе, что вы начальник и у вас есть нерадивый подчинённый? Как вы его призовете к порядку? А если он все равно не подчиняется? Трудно ли вам сделать выговор? Как вы это делаете? Приходилось ли вам увольнять? Расскажите, как это

происходило

После трех-четырёх серий вопросов, как правило, есть уже достаточно информации для того, чтобы сформулировать две рабочие гипотезы. Опыт свидетельствует в пользу того, что человек во многих случаях видится в двух типах. Один из них – тип Эго, второй – тип Персоны (маски).

Последующие вопросы должны внести определённую ясность, т.е. отделить первый тип, который считается основным, от второго, который является дополнительной, хотя и не менее важной характеристикой человека. Ваши действия с этого места интервью могут быть двоякими.

Во-первых, дальше вы можете прибегнуть к неюнговским шкалам, дифференцирующим типы в пределах диады. Чаще всего я применяю для этих целей дихотомии левость/правость и статика/динамика. Во-вторых, вы можете перейти к вопросам на тип в целом. Но для этого надо хорошо знать поведенческие характеристики типов. Чисто структурные характеристики, построенные на модели А [8], для этих целей малопригодны.

Суммируя, представлю общий алгоритм интервью как последовательность четырёх этапов:

3-4 серии вопросов

|

/

2 гипотезы о типе

|

/

отделение Эго от Персоны

|

/

ознакомление с результатом

В конце интервью настоятельно рекомендую удовлетворить любопытство респондента и

поделиться с ним в течение нескольких минут полученными результатами. Для этого нужно уметь в сжатой форме дать характеристику человека любого социотипа.

Если после диагностики человек раздражен или разочарован, то вы, даже если его тип определить удалось, потерпели неудачу. Если же он вышел с симпатией к вам, то вам сопутствовала удача. Таков принцип этической соционики. К сожалению, у нас в Киеве доминируют агрессивные школы, создающие соционике негативный имидж. Вероятность того, что их идеологи образумятся, очень мала.

4. Расшифровка данных

Для расшифровки ответов используется иерархическая модель диагностического признака. Она во многом аналогична известной теории Г.Айзенка, считавшего категорией максимальной обобщенности типальных свойств так называемую суперчерту, которая проявляется через ряд черт более конкретного порядка, состоящих в свою очередь из привычных реакций. Соционическая лестница признаков имеет следующий вид:

Чистый признак

|

/

Уровневые признаки

|

/

Привычные реакции

Верхняя ступень иерархии – чистый признак раскрывается на четырёх горизонтах, или уровнях коммуникации: интеллектуальном, социальном, психологическом и физическом [7]. Эти более конкретные свойства и есть средняя ступень лестницы – уровневые признаки. Каждый из уровневых признаков реализуется через целый ряд привычных поведенческих реакций человека, к которым, собственно, и задаются вопросы.

Существуют большие затруднения в исследовании поведенческих реакций. Дело в том, что они оказываются тесно связанными с социальными стереотипами, довлеющими над всеми людьми. Действия этих стереотипов смещают внутреннюю самооценку индивидуума в сторону того полюса, который традиционно провозглашается социально

желательным.

Известно, что рациональность и экстраверсия считается в западном обществе положительными качествами, а иррациональность и интроверсия отрицательными. Логика-этика ассоциируется с представлениями о традиционно мужских и женских качествах. Сенсорность-интуитивность требует первостепенной компенсации, из-за чего велик соблазн специально наработанное принять за от природы данное.

Но все же дает о себе знать такая градация диагностической сложности. Темпераментные шкалы (рацио/иррациональность и экстра/интроверсия), так как они четче и быстрее проявляются в поведении, диагностируются сравнительно проще, чем шкалы установочные (логика/этика и сенсорика/интуиция).

1. Рациональность-иррациональность

как чистый признак означает линейность-цикличность. Его проявления по уровням будут следующими.

1.1. Интеллектуальный аспект:

речь/зрение. Насколько у человека связная речь, когда он излагает свои мысли на сложную интеллектуальную тему. Были ли у него какие-нибудь дефекты речи в детстве (например, заикание, нечёткая дикция) и быстро ли удалось от них избавиться?

1.2. Социальный аспект:

жесткие/мягкие правила. Сравнить, если у респондента был такой опыт, как протекала работа на частной коммерческой фирме и в государственной организации. Как он относится к гибкому графику?

1.3. Психологический аспект:

низкая/высокая стрессоустойчивость. Насколько респондент дорожит установившимися отношениями. Для рационала стабильный партнёр, даже если отношения с ним не из лучших, предпочтительнее, чем партнёр приятный, но ненадёжный. Иррационал гораздо стрессоустойчивее на отношения. Он без особых проблем будет их менять, пока не найдёт самые удобные.

1.4. Физический аспект:

зажатость/расслабленность тела и органов. Нужно выяснить, как человек расслабляется, что ему нужно для снятия напряжения. С другой стороны, полезно узнать, как быстро он приходит в форму. Много может прояснить информация о том, как и в какой позе он спит.

2. Экстраверсия-интроверсия.

Как чистый признак означает открытость-закрытость. В информации, полученной во время интервью, обращайте внимание на следующие данные:

2.1. Интеллектуальный аспект:

широкое/глубокое мышление. Насколько широк круг увлечений респондента? Как быстро он запоминает/вспоминает информацию? Говорлив ли он? Если он что-то пишет, сколько страниц текста он в состоянии написать за один раз?

2.2. Социальный аспект:

лидер/ведомый. Есть ли опыт руководящей работы? Был ли человек лидером в среде своих сверстников? Хочется ли ему возглавить большой коллектив? Кто реальный лидер у него в семье?

2.3. Психологический аспект:

понимание других/себя. Кажутся ли некоторые из ваших поступков самому себе непонятными? Наступают ли у вас состояния внутренней пустоты? Что вы делаете, если вам приходится подолгу оставаться в одиночестве?

2.4. Физический аспект:

энергозатратность/энергоэкономность. Выясните, нужно ли человека в привычных условиях деятельности тормозить или подталкивать. Характерна ли для него тенденция недоработать или переработать? Приходилось ли ему корить себя за пассивность? Как часто приходится сожалеть о сделанном? Насколько развит самоконтроль на близких психологических дистанциях?

3. Логика-этика.

Как чистый признак эта дихотомия значит объективность-субъективность. Уровневые признаки будут такими:

3.1. Интеллектуальный аспект:

инструментальные/ценностные суждения. Как респондент оценивает новые для себя сведения? Умеет ли он представить себя вне ситуации, в которой находится? Сопровождают ли его мысли невольные оценки хорошо/плохо?

3.2. Социальный аспект:

ориентация на задачу/человека. Исследовать, как сказываются на работоспособности человека ухудшение или улучшение неформальных отношений на работе. Как меняется его работоспособность, если рядом работает неприятная личность? Как он реагирует на моральные поощрения?

3.3. Психологический аспект:

невнимательность/внимательность к невербальным сигналам. Как вы узнаете, в каком состоянии находится человек? Как выглядит грустный человек? А весёлый? О чем вам говорит интонация собеседника? Обращаются ли к вам люди за утешением? Как вы отличите нечестного человека от честного?

3.4. Физический аспект:

механистичность/одушевление предметов. Есть ли у респондента автомобиль? Ему никогда не приходило в голову, что предметы техники тоже могут иметь характер? Если он привыкает к предметам, то какие чувства испытывает в случае их утери? Что именно его расстраивает?

4. Сенсорность-интуитивность.

В качестве чистого признака означает материальность-идеальность.

4.1. Интеллектуальный аспект:

конкретность/отвлеченность мышления. Можно определить по содержанию ответов на любые проблемные вопросы. Также способность строить и отслеживать сложные

умозрительные конструкции, не имеющие явного предметного содержания. Кое-что дает анализ форм сновидений.

4.2. Социальный аспект:

новационность/утилитаризм. Чем увлекается человек? Какую пользу он получает от своего увлечения. Насколько он прагматичен? Свойственно ли ему самопожертвование? Стал бы он заниматься интересным, но бесполезным с точки зрения материальной отдачи делом? Насколько быстро он подхватывает новинки?

4.3. Самооценка:

реалистичность самооценки/недо- или переоценка. Установите, знает ли респондент себе реальную цену? Как он реагирует, когда дают ему неверную, с его точки зрения, оценку. Нет ли у него каких-либо комплексов неполноценности? Не считает ли он себя непризнанным талантом и т.п.?

4.4. Повседневно-бытовая

приспособленность/неприспособленность. Смог бы он быстро обустроиться на новом месте? Приходилось ли ему переезжать? Как он покупает на рынке продукты? Как он выбирает себе промтовары? Как он делает уборку, готовит еду, выполняет ручную работу по дому?

Эти признаки в первой части интервью рекомендуется извлекать из той информации, которую в свободной форме даёт респондент. Расшифровка их производится согласно вышеприведенному семантическому ключу при постоянной сверке с невербальными сигналами.

И только во второй части интервью, после того как рабочие гипотезы сформированы, можно исследовать отдельный признак специально. Стержень интервью, таким образом, создается при помощи чередующихся тематических серий вопросов, ответы на которые потенциально содержат указания на любой признак, а не узко подобранных, выясняющих лишь работу какой-то одной коммуникативной функции.

5. Дальнейший ход диагностики

Ближе к концу интервью нередко приходится сопоставлять два типа, чтобы принять

решение, какой из них является типом Эго. Неплохой эффект в этой работе, как уже говорилось, дает анализ по дополнительным (неюнговским) признакам.

Первым из них является статика-динамика. В чистом виде эта полярность трактуется как устойчивость-изменчивость. Обычно за ней кроются две привычные реакции – уравновешенность/неуравновешенность нервной системы, а также представление о себе самом либо как о стабильной личности, либо как о личности постоянно меняющейся, переходящей из одного типа в другой.

Второй различительный признак – правость/левость. В качестве чистого признака означает процессуальность/результатность. Вопросы на его выявление должны касаться проработки деталей в интересующих респондента делах, во-первых, и его отношения к сырому результату и переделкам, во-вторых.

5. Примеры интервью

Пример 1.

Привожу только наиболее важные фрагменты. Изложить текст целиком не позволяют размеры статьи.

— Как вас зовут?

– Лена.

– Сколько вам лет?

– Двадцать один. *(Рядом со мной сидит изящная, хрупкая девушка с выразительной мимикой и пронизательным, настороженным взглядом. Сидит в согнутой напряженной позе. Только к середине интервью начинает расслабляться.)*

— Вы работаете или учитесь?

– Учусь в экономическом институте. Вам нравится там учиться?

– Нет, мне скучно возится с цифрами и бумажками.

– А как у вас в школе было с математикой?

– Хорошо, я всегда имела четвёрки и пятёрки.

– Что же изменилось с тех пор?

– В принципе ничего, но математика сама по себе такой предмет, который позволяет все упорядочить, дает четкую систему. Это мне очень нравится.

— А чем бы вы хотели заниматься?

– Изучать людей, понимать их психологию.

– Скажите, как вы узнаете настроение человека?

– Ну, это же сразу видно.

– Но всё-таки, как ты узнаешь, что у человека грустно на душе?

– Он смотрит по-другому, у него меняется выражение лица. Ты сразу обращаешь внимание на такие детали? – Да.

— Как ты относишься к женским обязанностям по дому?

– Куда денешься, это всем надо делать. Выполняю, хотя и не люблю этого. Больше всего я люблю готовить. Особенно салаты делать, а ещё – печь.

— Вещи у тебя лежат по местам?

– *(Улыбается)* Нет, они у меня часто разбросаны.

– А если кто-то будет следить за их порядком?

– Если кто-то этот порядок наведет, мне нравится. Только чтобы меня не ругать!

— Расскажи, как ты делаешь уборку в комнате.

– У меня есть свой заведенный порядок и я очень не люблю, когда мне навязывают какие-то действия или критикуют во время работы. А если попадется кто-то очень дотошный?

– Могу очень вспылить и наговорить грубостей. Меня лучше не трогать.

— Ты общительный человек?

– Не так, чтобы очень. Скорее, средний. Но последнее время мне больше нравится одиночество.

– Может быть, ты обожглась, доверившись кому-то?

– Да, я очень переживаю за отношения.

— У тебя бывают предчувствия?

– Да, иногда мне кажется, что со мной или близким мне человеком что-то случится.

– Ну и как, случается?

– Вы знаете, да.

— Приведи какой-нибудь пример. *(Далее следует подтверждающий рассказ)*. Ты предупредишь человека, если почувствуешь, что ему угрожает опасность?

– Скорее всего, да.

— Тебя можно назвать пессимистом?

– Почему же, у меня бывает и радостное настроение. Я бываю и тем и другим.

– У тебя эти состояния чередуются?

– Да, у меня часто меняется настроение. Бывают минуты, когда жизнь мне представляется цветущим садом, а бывает, что все вокруг черно.

— Ты сразу видишь контуры целого?

– Нет. Я сначала замечаю отдельные детали, а затем они сами собой складываются в общую картину. *(Вопрос на разведение правых/левых типов).*

Вывод: этико-интуитивный экстраверт. Комментировать реплики не входит в мою задачу. Материал написан не для новичков, а как практическое пособие для тех, кто прошел вводный курс социодиагностики и хотел бы глубже понять особенности этической школы.

Пример 2.

— Как вас зовут?

— Катя. *(На мои вопросы отвечает красивая, плотно сложенная девушка с длинными волосами. Держит себя уверенно, жестикуляция разнообразная, мимика живая.)*

— Вы работаете?

— Нет, учусь на первом курсе юридического факультета.

— А почему вы выбрали именно эту специальность?

— Она престижная, даст мне возможность сделать карьеру. На другие варианты я не согласна.

— Много ли у тебя увлечений в свободное время?

— Увлечений много, они часто меняются. Даже не припомню сразу, какое было последним. Люблю двигаться, танцевать на дискотеке.

— Быстро ли ты знакомишься?

— Да, у меня много знакомств. Мне даже больше нравится вступать в контакт с новыми людьми, чем встречаться со старыми.

— Часто ли ты мечтаешь?

— Конечно. Но мои мечты больше похожи на планы. У меня есть цель, которой я хочу добиться. Я собираюсь достичь независимого материального положения, стать известной, приобрести автомобиль и приличный дом.

— Наводишь ли ты порядок в своей комнате?

— Один и тот же порядок мне не нужен Я и так быстро найду необходимую мне вещь. Но когда совсем уж все разбросано, быстро прячу лишние предметы. Готовить мне нравится куда больше, чем убирать.

— Приходилось ли тебе руководить людьми?

— Мне ничего не стоит проявить инициативу, уговорить друзей пойти куда-нибудь. Но старостой в своей группе быть не хочу: мне скучно делать всё время одно и то же.

— Расскажи о своем эстетическом вкусе!

— Как и все, я люблю модную, современную одежду. Предпочитаю, чтобы она была просторная, не стесняла движений. Украшения мне нравятся крупные *(девушка одета в соответствии со своим описанием.)*

. Не люблю обувь на высоком каблуке, хотя и ношу её.

Вывод: сенсорно-этический экстраверт. У меня мало сомнений на тот счёт, что Катя добьётся своих масштабных целей. Если порядки в обществе резко не изменятся, конечно.

Литература

1. Бурлачук Л.Ф., Морозов С.М. Словарь-справочник по психологической диагностике. Киев, Наукова думка, 1989
2. Лефевр В.А. Формула человека: Контуры фундаментальной психологии. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1991, с.50 – 51
3. Дружинин В.Н. Психодиагностика общих способностей. – М.: «Академия», 1996, с.215
4. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. История и теория психологии. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1996. Том 2, с.326
5. Ритчик Д.Ю. Определяем? Типы? Да! // Соционические чтения. # 18 (21) 1998 г
6. Гуленко В.В. На каком языке будем договариваться? О преодолении кризиса в соционической диагностике – Киев, 09.09.1998 // Соционические чтения. #12 (15), 1998
7. Гуленко В.В. Многооконное мышление. О структуре научного знания – Киев, 16.10.1996 // СМиПЛ, 1997, № 5
8. Стратиевская В. Как сделать так, чтобы мы не расставались. Руководство по поиску спутника жизни. М.: МСП, 1997
9. Букалов А.В. Достоверна ли американская статистика типов и интертипных

Автор: admin

02.07.2010 11:09 - Обновлено 04.10.2010 23:19

отношений по тесту И.Майерс-Бриггс? // СМиПЛ, 1996, № 4

10. Арвачев И.В. Квадрат, треугольник и круг... // «Социон», № 1, 1998.