

# ОСНОВИ СОЦІОНІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ

1. Ідентифікація ТІМ психіки реальної людини
2. Висування гіпотези ТІМ
3. Верифікація моделі ТІМ психіки
4. Рольові функції в процесі соціодіагностики

# 1. Ідентифікація ТІМ психіки реальної людини

Являє собою:

- а) вибір гіпотези ТІМ психіки;
- б) верифікацію моделі ТІМ психіки.

При ідентифікації слід створити умови для прояву справжнього ТІМ психіки і освоїти методи, що дозволяють подолати т. зв. комунікативну модель. Це пояснюється тим, що є природна взаємодія психіки людини з навколишнім світом і від свого, справжнього типу, і є комунікативна модель «під ситуацію», якою людина «прикривається» в ситуації комунікації, якщо його тип заважає стосункам з оточенням. Тому вкрай важливо розуміння і вірне тлумачення сенсу (семантики) аспектів інформаційного метаболізму.

Існує три основних методи ідентифікації будь-якого соціотипу – візуальний, вербальний та тестування. Найбільш достовірні результати у % співвідношенні дає поєднання усіх трьох методів (хорошим результатом вважається кількість 80% і більше правильно визначених типів).

Кожен з цих методів базується на дихотомічних ознаках Юнга – в процесі типування ми повинні дати відповідь на 4 запитання, що є більш характерним для досліджуваного суб'єкту: логіка чи етика, сенсорика чи інтуїція, екстраверсія чи інтроверсія, раціональність чи ірраціональність.

Проте на практиці не завжди вдається поєднувати усі три методи для отримання максимально точної оцінки. Тому точність визначення в значній мірі залежить від досвіду і кваліфікації дослідника

## 2. Висування гіпотези ТІМ

Спочатку гіпотеза ТІМ психіки висувається, виходячи із зовнішніх ознак: «Взаємне проникнення тілесних і психічних ознак настільки глибоке, що за властивостями тіла ми не тільки можемо зробити далекоюсяжні висновки про якості психічного, але і по психологічній специфіці ми можемо судити про відповідні тілесні форми» (К. Юнг).

На першому етапі ідентифікації здійснюється підбір моделі відповідно до гіпотези про тип психіки клієнта.

Підставою для гіпотези служать типові ознаки - зовнішня схожість на раніше ідентифікованих людей, асиметрія обличчя і тіла, особливо усмішка, міміка, жести, пози, будова тіла, почерк, одяг, тон і гучність мови, слова і мовні звороти і т. д.

Однак необхідна обережність, оскільки в разі соматичних ознак ми, за висловом Юнга, «судимо за відомим про невідоме». Необхідно пам'ятати і про випадки спотворення типу або блокування (зовнішньої заборони функціонування блоку), коли інший блок змушений функціонувати в незручному для себе і моделі ТІМ «режимі підміни». Так, при блокуванні блоку Его блок Суперего змушений функціонувати як виконавчий блок і у людини спостерігається нормативно-невпевнена поведінка в соціумі.

Для типування, або соціонічної діагностики, важливо враховувати такі аспекти:

**А)** Необхідна певна кваліфікація, яка не може з'явитися після прочитання однієї або навіть декількох популярних книг з соціоніки.

**Б)** Ілюзія простоти діагностики повинна бути відкинута, так само як і детальні конкретні описи типів, що містять оціночні судження (такий-то тип за природою добрий, інший відрізняється жадібністю до грошей, третій нікого не образить і т. п.).

**В)** Необхідно уникати перенесення на тип рис, якими володіє «один мій знайомий».

**Г)** Для типування водночас необхідні не тільки зусилля логіки, але й нелогічні способи – інтуїція, відчуття, почуття.

**Д)** Оскільки людина істотно ірраціональна і наділена несвідомим, визначення її соціотипу не може бути віддано на відкуп ніяким приладам і тестам, раціональним і статичним по суті. Тільки інша людина, що майстерно володіє соціонічними методами, і тільки в безпосередньому спілкуванні з респондентом може достовірно визначити його тип.

**Е)** Освоєння діагностики слід починати з гарного знання свого типу, тобто розуміти, які слова і образи відносяться до однієї соціонічної функції, а які – до іншої. Потрібно чітко відрізнити прояви різних функцій, потрібно чути справжню семантику працюючого аспекту (не про що говорить людина, а як вона говорить). Потрібно опиратися на свій тип, використовуючи інформацію по своїм сильним функціям: на практиці легко побачити, в чому людина схожа на

**Ж)** Раціональні методи отримання інформації про тип можуть бути розділені на об'єктивні і суб'єктивні.

1) Об'єктивний метод - порівняння візуально сприйманих ознак з характерними рисами певних типів. Однак, зовнішня схожість не є стовідсотковою гарантією збігу типу.

2) Суб'єктивний метод - використання тестів, коли людина сама судить про себе. Але люди не завжди рефлексивні, замислюються про себе в пропонованому аспекті, тим більше об'єктивні по відношенню до себе. Під одним і тим же питанням чи твердженням людина може розуміти різне, може прагнути виглядати відповідно до ідеалів.



**Раціональні методи** визначення типу можуть містити логічний і етичний підходи.

Логічний (аналітичний) підхід спирається на аналіз відповідей випробуваного, синтез відповідної моделі, виявлення невідповідностей відповідей гіпотезі, визначення проблеми, що спотворила структуру типу.

Етичний підхід має на меті створити доброзичливу атмосферу, показати людині, що її не оцінюють, а намагаються зрозуміти і сприйняти, можливо, допомогти. Тим самим гаситься прояв блоку Суперего і прагнення типованого вгадати бажані відповіді.

Етичний підхід дозволяє експерту увійти в образ доповнюючого типу (дуала) і викликати у респондента прояв функцій дитячого блоку, дозволяє спровокувати прояв у респондента обмежувальної функції, створивши ігрову ситуацію. Респондент повинен прийняти інформацію про свій тип із довірою і готовністю погодитися зі своїми слабкостями.

Але раціональні методи не в змозі охопити всіх різноманітних проявів інформаційного метаболізму конкретного типу, тому їх необхідно доповнити ірраціональними.

i) Ірраціональні критерії оцінки стану респондента – щирість, нещирість, розгубленість і т.п. важко перевести в машинні коди. Ірраціональні прийоми ситуативні, вони за визначенням не можуть мати чітких рецептів. У цій сфері потрібно спиратися на добре знання і прийняття свого типу і на чітке розрізнення інформаційних аспектів, за якими в кожен момент проходить інформація.

***Ірраціональні методи*** теж діляться на об'єктивні і суб'єктивні.

**Об'єктивні** – оцінка поведінки респондента, його реакцій на ситуацію, зауважень на тестування. Вміти відрізнити надаваний респондентом для аналізу блок Суперего замість блоку ЕГО. Перехід з блоку в блок – об'єктивний ірраціональний прояв людини.

**Суб'єктивні методи** – реконструкція мотивації респондента (боїться, хоче сподобатися, хоче дізнатися про себе і т.п.) і відчуття «свій - чужий» при аналізі відповідей на дихотомічні тести (порівняння відповідей респондента з власними враженнями). Експерт повинен відчувати стан респондента, оцінити причини, з яких активовані ті чи інші функції (так, прояви творчої і обмежувальної функцій відрізняються тільки тим, що обмежувальна більш негативно забарвлена – людина в «глухому захисті»).

Ірраціональні методи містять **сенсорний і інтуїтивний підходи**.

Сенсорне сприйняття дає інформацію про конкретний стан респондента: його конституцію, вольові якості, орієнтацію в просторі, тобто безпосередні відчуття того, як себе проявляє реальна людина.

Інтуїтивне сприйняття дає цілісне бачення і органічність проявів людини. У разі діагностики спотвореного типу особистості тільки інтуїтивне «прозріння» і дозволяє відокремити комунікативну модель від істинного типу. Інтуїція дозволяє «схопити» розбіжність між логічними відповідями і образом людини.

**К)** Діагностику доцільно проводити в парі з більш-менш психологічно доповнюючим партнером.

**Л)** Тестовий метод не дає достовірного уявлення про ТІМ реальної людини, тому не враховує ірраціональні моменти, але спостереження за заповненням тестів все ж дає певну інформацію.

**М)** Виключно зовнішність сама по собі не є однозначним проявом типу.

**Н)** Основним є аналіз висловлювань, тому інформаційні процеси – явище свідомості, психіки, а не фізіології, і головним інформаційним інструментом людини є мова. Решта методів – непрямі. Але висловлювання мають бути грамотно розшифрованими.

**О)** Експерт повинен розуміти свою відповідальність: врахувати, що помилки діагностики можуть дорого обійтися людям, бо можуть бути пов'язані з вибором професії, місця роботи, дружини.

**П)** Всі вищеперераховані аспекти – це процедура висунення гіпотези ТІМ. Але гіпотезу необхідно перевірити, підтвердити – верифікувати.

# 3. Верифікація моделі ТІМ

## психіки

Це найважливіший етап ідентифікації, бо дозволяє переконатися в достовірності діагностики.

Зазвичай верифікація здійснюється на основі принципу «чорного ящика» і полягає в тому, що експерт цілеспрямовано впливає на людину і на модель (питанням у бесіді, спостереженням за ситуацією і т.д.). Тобто, експерт формулює питання в рамках певного інформаційного аспекту з метою впливу на певну психічну функцію гіпотетичної моделі ТІМ психіки, що обробляє інформацію того ж аспекту. Інформаційний аналіз реакції дозволяє судити, чи спрацювала дана функція, чи досягло питання мети. Після декількох інтеракцій можна судити про вірність гіпотези і вносити чи не



В аналізі реакцій важливо розрізняти початкові та виконавчі функції блоків, пам'ятаючи про те, що реагують на вплив блоки функцій.

У розпорядженні експерта наступні засоби верифікації:

– Базис Юнга – логіка/етика, сенсорика/інтуїція, раціональність/ірраціональність, екстраверсія/інтроверсія. Слід так вести діагностику, щоб розкрилася не тільки сила першої ознаки, але й слабкість протилежної їй;

– Модель А – діагност повинен добре уявляти, як проявляються функції в різних позиціях моделі А, вміти помітити ці прояви або викликати їх при необхідності;

## **Найпоширеніші помилки верифікації:**

- Боязнь задавати уточнюючі питання (як би не подумали, що я чогось не розумію);
- Нормальна людська реакція експерта на висловлювання співрозмовника: «Ну, це само собою зрозуміло ...»

## **Правильною поведінкою експерта є:**

- Обов'язкове уточнення сенсу, що вкладається у вислів респондентом, а не власне розуміння;
- Проблему достовірності верифікації повинен вирішувати сам експерт;
- Необхідно володіти мистецтвом ведення бесіди (ідентифікація близька маєвтиці);
- Сторонню людину ідентифікувати легше, ніж близько знайомого і тим більше себе.

Новачки в соціоніці повинні уникати примітивних уявлень про соціотип, поверхневих і стереотипних. Так, іноді вважають, що:

- Дон Кіхот завжди розумний, з широким кругозором;
- Дюма – миротворець, ніколи не затіває сварки;
- Гюго – добре готує і годує всіх підряд;
- Робесп'єр – чудово розбирається в формальностях;
- Гамлет завжди веселий і енергійний;
- Максим дисциплінований і впорядкований;
- Жуков – розумний, добрий організатор;
- Єсенін – чарівний і веселий, ліричний герой, всім піднімає настрій;

- Наполеон – майстерний політик;
- Бальзак – точний і вміє прогнозувати;
- Джек – прекрасний підприємець;
- Драйзер – охоронець моралі, борець за моральність;
- Штірліц – прекрасний технолог і адміністратор;
- Достоєвський – неперевершений гуманіст, який не в змозі нікого образити;
- Гекслі – товариський і чуйний;
- Габен – майстер, схильний до ручної роботи.

У житті все набагато складніше. Потенційні можливості і здібності можуть і не актуалізуватися. Дані нам від народження психічні функції потребують тренування, завантаження відповідною інформацією.

Фактично за поняттям «соціонічні функції» стоїть те, що ми в побуті називаємо здібностями (а вони потребують розвитку, підтримки). Крім цього, існують і вже згадувані позасоціонічні фактори – культура, освіта, оточення, інтелект. Тому при діагностиці варто врахувати:

Кваліфіковані висловлювання з якого-небудь аспекту не завжди свідчать про те, що інформація подається з сильної функції. Ми можемо мати справу і зі слабкою функцією, що засвоїла знання, яке вже стало надбанням суспільства. Єдиний критерій виявлення сильної функції – здатність або нездатність людини до постановки та вирішення задачі в нестандартній ситуації.

Творчий підхід, властивий роботі сильних функцій, проявляється в умінні самостійно виділити суттєві ознаки ситуації, сформулювати проблеми, здатності побачити можливі нестандартні варіанти їх

Не слід плутати типові ознаки і систему цінностей людини. Так, логічний тип може бути творцем або руйнівником, етичний – гуманістом або інтриганом, сенсорний – відповідальним керівником або бандитом, інтуїтивний – дослідником або шарлатаном – провісником. Сам тип не може бути ні хорошим, ні поганим: все залежить від світогляду людини.

## 4. Рольові функції в процесі соціодіагностики

Рольові «маски» надзвичайно ускладнюють діагностику. Рольову поведінку, яка відповідає блоку Супереего, людина демонструє в нових для неї ситуаціях, якщо вона вважає, що її оцінюють. Знайомство, влаштування на роботу, входження в новий колектив, можуть спровокувати саме рольову поведінку. Тому важливо знати, як різні типи проявляють свої рольові функції – третю і четверту.



а) Ірраціональні інтуїтивні екстраверти – Дон Кіхот, Гекслі – люблять продемонструвати силову сенсорику: ініціативу, рішучість, мобілізованість. У Дон Кіхота силові прояви більше носять оборонний характер, у Гекслі – наступальний.

б) Ірраціональні сенсорні екстраверти – Жуков, Наполеон – розігрують роль ерудованої, широко мислячої людини, наділеної незвичайною фантазією, яка вміє приймати інтуїтивні рішення. Наполеон своєю інтуїцією намагається зрозуміти самого себе, Жуков – інших людей.

в) Раціональні етичні екстраверти – Гюго, Гамлет – намагаються врівноважити свою емоційність діловою логікою, тобто технологічністю і підприємливістю, діловим розрахунком і руховою активністю. У Гюго вона виражається як бажання впроваджувати передові технології, допомагати іншим людям в нових починаннях, у Гамлета – як боротьба з безладом, підтримання на належному рівні власного господарства.

г) Раціональні логічні екстраверти – Джек, Штірліц – намагаються прикрити свій прагматизм і ділову спрямованість різними проявами емоцій. Якщо Джек охоче демонструє позитивні емоції, жарти, оптимізм, то Штірліц набагато більший песиміст, його емоції драматичні і дратівливі.

д) Ірраціональні інтуїтивні інтроверти – Єсенін і Бальзак – свої абстрактно-інтуїтивні стани компенсують роллю відчуваючої предметний світ людини, яка вміє знайти в ньому зручне місце. Бальзак демонструє асиміляцію (уподібнення), гурманство, вміння задовольнятися наявним. Єсенін, навпаки, контрастує із середовищем, виявляє своє вміння добре виглядати і відчувати себе здоровим, незважаючи на труднощі.

е) Ірраціональні сенсорні інтроверти – Габен, Дюма – свою сенсорну захопленість компенсують ідеалістичним філософствуванням, пов'язаним з плином часу. Для Габена все хороше залишилося в минулому, майбутнє забарвлене в песимістичні тони, для Дюма в минулому залишаються невдачі, а майбутнє несе позитивні зміни.

ж) Раціональні етичні інтроверти – Драйзер, Достоевський – демонструють зовнішню байдужість і об'єктивність. При цьому Драйзер, індивідуаліст по природі, демонструє заперечення відхилень, наполягає на дотриманні якоїсь однієї логічної схеми, справедливої для всіх. Достоевський, хоча і є колективістом, тим не менш, відстоює права людини на власну логіку, індивідуальність, непокору одній схемі.

і) Раціональні логічні інтроверти – Робесп'єр і Максим – прихильність логіці й структурі компенсують демонстрацією відносин до оточуючих людей. Робесп'єр демонструє відчуженість, далеку психологічну дистанцію, негативне ставлення. Максим розігрує захопленість, близьку дистанцію, добре ставлення до людини.