

КЛИЕНТОВ НА СОЦИОНИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКЕ В СТИЛЕ КОУЧИНГ

Ирина Белецкая,

Центр NewTraining.Ru

Москва 2015

Актуальность проблемы

- Во время диагностики и работы с клиентом мы регулярно сталкиваемся с сопротивлениями, когда версия типа, наши доводы, а иногда и мы сами клиентом отвергаются. С этой проблемой сталкиваются все диагносты и большинство клиентов, проблему несогласия с типом бурно обсуждают на форумах и в личных беседах. Из-за несогласия с типом обижаются, расстраиваются, гневаются как диагносты (большой частью - начинающие), так и клиенты. В этом докладе мы предлагаем свой способ решения данной проблемы, который, как мы надеемся, поможет обеим сторонам использовать диагностику для продуктивной работы.

Основные понятия-1:

- **Психологическая консультация** – помощь в решении стоящей перед клиентом задачи.
- **Соционическая консультация** = диагностика (определить тип) + помощь в адаптации в типе.
- В обоих случаях мы анализируем психику. В этом смысле соционическая диагностика методом интервью и соционическая консультация очень схожи с психологическим консультированием, и мы можем применить опыт работы с сопротивлениями, который накоплен в психологии, в первую очередь в психоанализе, хотя сама я работаю с клиентами в рамках экзистенциально-аналитического подхода..

Основные понятия-2:

- **Работа в стиле коучинг** – такая форма взаимодействия с клиентом (в данном случае, с типизируемым), при которой диагност создает особую среду общения. Она-то и помогает типизируемому лучше разобраться в себе и занять позицию относительно предлагаемой версии соционического типа, не споря и не обесценивая диагноста.

среды:

● **Свойства:**

1. Диагност ничего не утверждает, а лишь проясняет свою позицию по значимым вопросам

● *Хотя я вижу, что вы много разбирались в соционике, по моему мнению этот признак у вас...*

2. Диагност не оценивает и не обесценивает позицию клиента.

● *Исключены слова «неправильный», «неверный», «неточный», «не соответствует», «не понимаете» и др.*

● **Результаты для клиента:**

Типируемый уходит с хорошим чувством, что его услышали и его проблемой занимались. Даже если в процессе диагностики не удастся прийти к единой с клиентом версии типа, отношения сохраняются, и остается открытой возможность для дальнейшего диалога.

“Парадоксальность” защит

- Согласно воззрениям глубинной психологии травмирующее событие, которое наша психика не может интерпретировать на сознательном уровне, приводит к возникновению психологической защиты в бессознательном и определенного опыта реагирования на это событие.
- В случае диагностики травмирующим для клиента может стать попытка диагноста вольно или невольно разрушить защитные механизмы, которые клиент создал в процессе своей жизни.
- В отличие от **здоровой реакции**, которая проявляется в искреннем интересе к названной версии и попытке разобраться, что она означает, и почему диагносты пришли именно к ней (при этом клиент разбирается в точке зрения, но не обязательно соглашается с ней), **защитная реакция** выражается в стремлении сохранить статус-кво, т.е. игнорировать, обесценивать, либо отрицать информацию, которая может поставить под угрозу предпочитаемую клиентом версию.
- Складывается **парадоксальная ситуация** – клиент потратил время и силы на диагностику, чтобы (как казалось ему и диагносту) получить адекватное представление о себе, но при этом мнение диагноста отвергается, и клиент пытается сохранить в неприкосновенности то убеждение, с которым он пришел.

конфликта

- Если у клиента на диагностике возникает внутренний конфликт, он, как правило, является следствием противоположного действия 2 групп факторов. Задачи этих групп можно обозначить так:
 - Обрести внутреннюю свободу и силу, освободившись от ограничивающих убеждений.
 - Сохранить неизменными иллюзии и безопасность, создаваемые убеждениями клиента, т.к. он УЖЕ так живет и более менее адаптирован к этой жизни;
- Человек **сознательно** стремится к изменениям, к адекватной ориентировке в окружающем мире, но **бессознательно** упорно держится за старые способы реагирования, старается сохранить все как есть (ведь именно прежний способ реагирования позволил ему совладать с какой-то из критических жизненных ситуаций). Конфликт этих стремлений вселяет в человека неуверенность, тревогу, плохое самочувствие, слабость и пр. Для перехода к новой устойчивой модели поведения нужно **не менее месяца нового мышления** (см. например, Норбеков). При этом новое мышление должно признаваться самим человеком **хорошим, полезным, правильным и безопасным**, открывающим новые перспективы роста, развития или продвижения (в любой интересующей конкретного человека области).

Сопротивления

- В нашей работе диагностов действие наработанных ограничивающих убеждений будем называть «сопротивлениями», вслед за классиками психоанализа Фрейдом и Хорни (все, что затрудняет работу изнутри они называли сопротивлениями).

ТИМа

- Возможный конфликт с гендерной идентичностью (социальная роль пола и типа должны совпадать)
- Возможный конфликт детско-родительских семейных сценариев (культивируемая в семье роль ребенка должна соответствовать ТИМу)
- Возможный конфликт с окружением (“неподходящий” ТИМ угрожает разрушить дружеские отношения, отношения с представителями противоположного пола)
- Возможный конфликт с профессиональным окружением (“неподходящий” ТИМ ставит под сомнение адекватность выбранного профессионального пути и возможность достижения успеха)

Таким образом, практически **любые действия** консультанта, которые направлены на выявление истинной версии типа, в том числе – сама диагностика, могут бессознательно восприниматься клиентом как **посягательство** на его стабильность и успешность в этой жизни и встречаться **не интересом, а сопротивлением.**

диагноста1

- Занимая позицию диагноста, т.е. садясь в это кресло (в буквальном или переносном смысле), важно помнить, что вы сидите в нем только потому, что у вашего клиента есть проблема: он чего-то не может самостоятельно (в частности, определить свой соционический тип) и ждет вашей помощи.
- Вы здесь ради клиента. И не для чего другого. Поэтому постарайтесь отставить в сторону все остальные свои мотивы – любопытный случай, интересный клиент, исследование способов реагирования, наработка навыка и т.д. – потому что диагностика в этом случае легко может превратиться в использование клиента и злоупотребление его доверием. **Если для вас не очевидно, почему это плохо, задайте себе вопрос: «А хотел бы я быть не человеком, которому помогают решить его проблему, а подопытным кроликом? Или исследовательским материалом?»**

диагноста2

- Сопротивление – абсолютно нормальная часть любого процесса изменений. В том числе – процесса принятия новой версии ТИМа. Оно выполняет охранную функцию, защищая нас от принятия опасных и необдуманных решений, которые могут привести к разрушительным для нашей жизни последствиям: потери лица, потери значимых отношений, потери профессионального статуса.
- Сопротивление становится деструктивным, когда оно блокирует возможность поступления и обработки новой информации для запуска процесса ЛЮБЫХ изменений
- Диагносту важно знать, что в процессе диагностики ТИМа он скорее всего столкнется с сопротивлением, и не воспринимать это сопротивление на свой счет. Как говорится, назвался груздем...

Диагностика

- В процессе диагностики важно дать пространство сопротивлению. Это означает, что необходимо показать клиенту, что вы видите его сопротивление и понимаете, что оно для него означает (защита ценного).
- Избавленный от необходимости сопротивляться дальше, клиент либо начнет вместе с вами анализировать вашу версию ТИМа, либо откажется от этого. И это его решение уже не будет сопротивлением.
- Пожалуйста, помните, что клиент примет единственно верное для него в его обстоятельствах решение. Даже если вы с ним не согласны и не вполне понимаете, почему решение именно такое.

Диагноста4

- Диагност может двигаться вперед в прояснении версии лишь в тех границах, в которых клиент **может** в этом участвовать. Если вы чувствуете, что типизируемый сопротивляется вашим объяснениям, оставьте ему свободу разобраться в вашей версии самому.
- Диагност должен быть предельно собран и осознан на всех этапах диагностики (а не только во время типирования). Не стоит при объяснении ломиться в закрытую дверь в попытке причинить непоправимую пользу 😊. Можно сообщить клиенту о том, что вы видите, что его дверь закрыта и подождать, когда он сам захочет ее открыть.
- Обычно диагностика считается успешной, если клиент и диагност пришли к единому пониманию версии ТИМа клиента. А что означает успех диагностики для вас, как для типировщика? За что вы можете себя похвалить по окончании процесса, даже если клиент не согласился с вашей версией?

Сила Я

Каким будет результат внутреннего конфликта клиента в процессе диагностики, в какую сторону повернется человек – в сторону нового, открывающего скрытые до сих пор возможности, или в сторону старого и привычного, зависит от наличия в прошлом опыта изменений себя и от силы Я, направленной на преодоление сопротивления. Сила Я определяется степенью сформированности у личности следующих убеждений (для примера продиагностируйте сами себя 😊)

- Окружающий мир – доброжелателен.
- Мир справедлив
- Я ценен и значим для мира. Я хороший и достойный человек.
- Я могу контролировать ситуацию.
- Все события, происходящие в мире не случайны. Роль случая – минимальна.

сопротивлениями1

- Человек редко осознает их как таковые, он просто непродуктивен, ходит по кругу или чувствует себя вялым, усталым, обескураженным.
- Защитные механизмы срабатывают не только тогда, когда соответствующие области уже задеты, но и тогда, когда у человека возникает ощущение, что его убеждения под угрозой, кто-то приближается к его сокровенным областям. Сопротивления возникают при появлении, казалось бы, совершенно безобидных тем, которые, вроде бы, и не должны возбуждать никаких сильных чувств.
- Степень защитной реакции прямо пропорциональна значимости убеждения.
- Как только какой-либо из мотивов человека будет поставлен под сомнение, у него тут же может развиться чувство безнадежности, апатия, т.е. он перейдет в нересурсное состояние.

сопротивлениями2

Важно и то, что сопротивление усиливается, если внешние жизненные обстоятельства благоприятны для проявления наших убеждений или даже делают их в какой-то мере полезными. Таким образом негативный круг мышления замыкается.

ПРИМЕР: у человека есть убеждение, что все на работе относятся к нему недоброжелательно и избегают общения с ним. Это его убеждение, на самом деле все могут относиться к нему по-разному. «В ответ» он держится с коллегами холодно и отстраненно, дистанцируется от общения. Коллеги также не лезут к нему, держатся холодно и отстраненно. Его убеждение подтверждается. Круг замыкается.

СОПРОТИВЛЕНИЙ

1. открытая борьба с провоцирующей проблемой (нет, я человек другого типа!)

2. защитные эмоциональные реакции (гнев, сарказм, плач, страх, подозрительность и т.п.)

3. защитное сдерживание или обходные маневры (ладно, определили тип, всего хорошего).

- Хотя они и отличаются по форме, в сущности, эти проявления разнятся лишь степенью открытости.
- Второй тип - защитные эмоциональные реакции - особенно важен для нас как диагностов, т.к. эти реакции могут быть направлены непосредственно на нас.

Защитные эмоциональные реакции

- Клиент может реагировать с подозрительностью, полагая, что его могут вводить в заблуждение.
 - Может присутствовать сильный и вместе с тем смутный страх получить душевную травму в результате диагностики.
 - Диффузное (плохо осознаваемое) раздражение или презрение к диагносту из-за того, что он слишком глуп, не компетентен, неопытен, чтобы понять этого человека (МЕНЯ) или оказать помощь в определении типа.
 - Реакция может принять форму смутной тревоги, которую клиент пытается ослабить, стремясь установить хорошие отношения, т.е. понравится диагносту.
-
- Эмоциональные реакции могут быть обусловлены стратегической ценностью самих реакций. Они служат смещению акцента с главной и сложной работы - нахождения причин и следствий в **своем** информационном метаболизме - на занятие более простое и безопасное: прояснение эмоциональных отношений с диагностом. Вместо исследования собственной психики клиент старается главным образом переубедить диагноста, склонить его на свою сторону, доказать, что тот не прав, сорвать его усилия, наказать его за то, что он вторгся на запретную территорию.

Возможные негативные последствия для диагноста и клиента

- В результате этого процесса, инициируемого бессознательным, у человека может сложиться неверное представление о нас и нашей работе:
 1. Во всех моих трудностях виноват диагност, т.к. он человек, который не может меня понять, превратно толкует мои слова, навязывает мне свою точку зрения.
 2. Вся ответственность за правильность определения типа (а, следовательно, и за все решения, которые я смогу принять на основе версии своего типа) лежит на диагносте.

Технология работы с защитами #1

1. Никто ничего не может сделать с тем, чего не видит. Поэтому первым и самым главным требованием является **осознание** того, что сопротивление существует. Диагност должен понять, что клиент сопротивляется (см. признаки выше). Поняв, что сопротивление имеет место, он должен сказать об этом клиенту. Например: *«Вы, наверняка, тоже заметили, что мы за последние ... минут не продвинулись в понимании вашего типа. Как вы думаете, с чем это связано? Возможно, моя версия вашего типа оказалась для вас неожиданной?»*

2. Перевести общение с эмоционального полюса на **логическую основу**

А) Снизить эмоциональную значимость сопротивления.

Многие, услышав версию своего типа, поначалу не принимают ее всерьез.

Б) Помочь клиенту осознать, что его сопротивление – часть защитных механизмов психики.

У многих из нас есть свои представления и убеждения о том, как устроен наш информационный метаболизм. Это отвечает нашим социальным ожиданиям, семейным сценариям, ожиданиям от партнера и пр. Всем нам нужны такие убеждения на определенном этапе нашего развития, чтобы выстроить адекватные отношения с самим собой и с миром. Теперь эти убеждения вас не устраивают, возможно, потому, что они стали неконструктивными. Однако сразу расстаться с ними непросто – ведь пока неизвестно, чем их можно заменить. Сейчас вы сделали первый шаг на пути к самопознанию – определили свой тип. Давайте попробуем разобраться с этим вместе.

Технология работы с защитами #2

4. Дать возможность высказаться, почему именно этот тип (или какое-то его проявление) клиенту так нравится (на конкретных примерах из его опыта).
Цель – понять ценность типных проявлений для клиента.

- *Скажите, какие из проявлений/признаков типа X подходят лично вам? Как вы об этом узнали? **
- *Вы говорите, что больше похожи на тип X. Скажите, в чем конкретно это проявляется?**

5. Выяснить, что ему не нравится в версии типа.
*Скажите, какие из проявлений типа X не подходят лично вам?**

***Часто описываемые признаки вообще не относятся ни к обсуждаемому типу, ни к информационному метаболизму.**

Технология работы с защитами #3

6. Выявить убеждения, которые мешают принять предлагаемую версию типа

Могли бы вы предположить, что ваш тип все-таки X? Если да, скажите, изменится ли что-то в вашей жизни, если окажется, что ваш тип все-таки X? Что именно может измениться? Из-за чего?

Что вы можете потерять, если окажется, что ваш тип не такой, как вы думали раньше? Из-за чего это может произойти?

6. Разделить личное, т.е. наработанный опыт, авторитет в значимой области, ценные отношения, и типное – особенности обработки информации.

Конечно, мы тоже можем ошибаться. Но мне кажется, что даже если версия вашего типа изменится, вы как человек ничего не потеряете. Ваш опыт, ваши привычные способы поведения в различных ситуациях, то за что вас уважают и ценят – останется тем же самым. Однако точно зная свой тип, вы со временем сможете, если захотите, что-то в себе изменить.

Технология работы с защитами #4

7. Занятие позиции в отношении новой версии типа.

Есть ли у вас еще ко мне вопросы? Можно порекомендовать, как наблюдать за собой, чтобы лучше разобраться в версии типа.

На этом этапе важно не спорить и не возвращаться к обсуждению интервью.

Если клиент хочет продолжать дискуссию, опираясь на то, что уже было проговорено, необходимо обратить его внимание на то, что продвижения вперед не происходит и завершить обсуждение.

Обратили ли вы внимание, что в настоящий момент мы не можем продвинуться вперед в обсуждении версии вашего типа? Хотели бы вы изучить дополнительные материалы по соционике и продолжить обсуждение версии на новом уровне? Возможно, у вас появятся вопросы ко мне или новые аргументы.

Технология работы с защитами #5

Тип защиты	Пример	Метод снятия	Пример снятия
Демонстрация собственного превосходства («Ты мне не нужен, потому, что я лучше тебя»)	Я лучше знаю, какой у меня тип. В этих и этих моих словах проявилось то-то и то-то. Вы меня просто не поняли.	1.Превращение превосходства в признанное достоинство. 2.Превращение достоинства в повод для общения	Как я вижу, вы очень продвинулись в изучении своего типа. Мы тоже известные диагносты, и мы рады, что вы обратились, чтобы разобраться, именно к нам. Давайте будем работать вместе. <i>Смысл: Да, ты действительно лучший. Именно поэтому я тебе и нужен</i>

Технология работы с защитами #6

Тип защиты	Пример	Метод снятия	Пример снятия
Мягкий уход: согласие и отсрочка обсуждения. <i>(«Я тебя выслушал, а теперь оставь меня в покое»).</i>	Да, спасибо, мне все понятно, мне очень понравилось, я вам напишу/позвоню.	1.Получение обратной связи о итогах диагностики: что именно интересно, что именно понравилось, то или это? 2.Подача информации в виде ответов на вопросы	Конечно, подумать очень важно, а что именно из рассказанного вас заинтересовало больше всего? Что еще хотелось бы узнать? <i>Смысл: «Ты ведь меня выслушал, теперь я имею право послушать тебя, верно?»</i>

Технология работы с защитами #7

Тип защиты	Пример	Метод снятия	Пример снятия
Спор по всем пунктам, агрессивное возражение <i>(«Что бы ты не говорил, я заранее не принимаю»)</i>	Я не могу быть Гамлетом!	<ol style="list-style-type: none">1. Задать уточняющие вопросы.2. Если агрессия и возражения не прекращаются (не более трех), обратить внимание клиента на этот факт.3. Спросить, с чем связан такой негативизм?	<p>А почему вы считаете, что ваш тип не ЭИЭ? Давайте попробуем понять, что вы тогда имели ввиду. (Собираем не более трех отрицаний)</p> <p>Я чувствую, Вам не понравилась версия вашего типа, диагностированная нами, и вы сопротивляетесь. Как вы думаете, с чем это связано? Вам не нравится у нас, возможно обстановка показалась вам агрессивной и т.п.?</p> <p>Назвать по имени, сделать комплемент личным качествам. И перейти к обсуждению типа уже на другой волне.</p> <p><i>Смысл: "Ты заранее не принимаешь все, о чем я говорю. Почему? Я что-то делаю не так?"</i></p>

Технология работы с защитами #8

Тип защиты	Пример	Метод снятия	Пример снятия
Игра: все обращается в шутку, острит, балагурит, отклоняется от темы	Ну да, я Дон Кихот. У меня даже щит где-то завалялся, и Росинант ржет под окном. Ха-ха-ха.	<ol style="list-style-type: none">1. Ответить поощряющей шуткой-комплиментом2. Подчеркнуть общность взглядов и близость по духу3. Дождаться, когда клиент сам станет серьезным	<p>Знаете, для вашего Росинанта у нас есть чудное седло!</p> <p><i>Смысл: Так пошутили, посмеялись, что захотелось сотрудничать.</i></p> <p>После прекращения потока шуток можно начать задавать вопросы, что из услышанного о типе подходит клиенту больше всего – на конкретных примерах из его опыта.</p>

Заключение

- Т.о. каждый из нас в каждой диагностической ситуации – творец. И наша задача в каждом, по сути, уникальном случае, чтобы клиент решил свою задачу.
- Но даже если его сопротивление очень сильно, и решать свою задачу клиент в настоящее время не готов, важно, чтобы мы могли разрулить сложившуюся ситуацию профессионально и максимально экологично и для клиента, и для нас самих.