В.Г. Прокофьев

В статье рассмотрен авторский взгляд на нынешнее состояние дел в соционике. Сформулированы признаки кризисной ситуации. Показано, что кризис - не болезнь, а необходимое свойство переходного периода, открывающее новые возможности для перехода к следующему этапу. В статье перечислены трудности текущего периода и предложены способы их преодоления.

Уже несколько лет, присутствуя на различных соционических мероприятиях, я слышу и доклады и просто разговоры о кризисе в соционике. Я попытался со свой стороны проанализировать этот процесс. На мой взгляд до последнего времени вряд ли можно было называть ситуацию кризисной, скорее всего взлеты и падения, пережитые соционикой за прошедшие годы, были отражением колебаний интереса широкой общественности к новой, находящейся на этапе своего становления, науке.

На данный момент я вижу, что происходит завершение очень серьезного этапа в развитии соционики и складываются предпосылки перехода к новому. Это указывает на созревшую кризисную ситуацию. Для того чтобы это лучше представить, необходимо четко определить сущность пройденного и нового этапов.

Для начала я хотел бы рассмотреть нынешний этап, как я его понимаю.

Карл Густав Юнг за долгие годы собрал богатый практический материал, изучая свойства психики как больных, так и здоровых людей. Результатом его работы явились выводы о структуризации психики. Базируясь на этих результатах, соционика родилась, что называется на кончике пера. Это была интеллектуальная догадка Аушры Агустинавичюте о возможности аналитической и даже математической обработки обозначенной Юнгом структуры.

И здесь я рискну высказать свое мнение: плохо это или хорошо, но достаточно протяженный начальный этап развития соционики как бы многократно повторял первый сделанный Аушрой шаг. А именно: большая часть теоретических построений соционики выводилась логически самой Аушрой и ее учениками, выдвигались гипотезы по привязке полученного результата к реальным процессам в психике. За этим следовали наблюдения, которые подтверждали или не подтверждали полученные выводы.

Именно наблюдения, которые не претендуют еще на роль научных экспериментов. Безусловно это необходимый и закономерный этап развития науки. Но естественный результат этого процесса таков: сделанные выводы и наблюдения кому-то представляются убедительными, а кому-то - неверными, не продуманными. Поэтому очень часто вновь приходящие в соционику люди подвергают сомнению имеющиеся теоретические данные и проводят ревизию накопленного предшественниками материала, вплоть до призывов упразднить какие-то существенные его части.

Так в течение прошедших лет шаг за шагом разрабатывались и описывались очередные слои, срезы или проекции выделенной Юнгом структуры человеческой психики. На данный момент сложилась многослойная, внушительная структура знаний, которая условно отражена на схеме 1. В этой схеме, я увидел образ слоеного информационного пирога, который не только невозможно разом проглотить, но и нелегко усвоить, медленно "пережевывая" по кусочкам.

Я не берусь судить, есть ли еще новые неоткрытые срезы психики, доступные инструментарию соционики, будут ли они открыты, но ни для кого не секрет, что уже несколько лет как процесс наполнения этого пирога новыми слоями приостановлен. Да, продолжаются исследовательские процессы внутри слоев, но складывается впечатление, что основной базовый непосредственно соционический материал уже собран, и первый период развития науки завершен.

Косвенное подтверждение этому я вижу еще и в том, что этот материал позволяет той небольшой группе соционików, кому хватило энергии и целеустремленности освоить его в достаточно полном объеме, перейти к профессиональному использованию соционики и выбрать ее в качестве основного вида работы.

Эти исследователи независимо от колебаний интереса общества к соционике работали, работают и будут работать на уровне глубокого научного подхода, помогая своим клиентам в различных сферах их деятельности и личного развития. Условно назовем эту группу первой или *группой исследователей-соционików*. К сожалению, в условиях нового всплеска интереса к соционике и значительного расширения круга людей, ею увлекающихся, эта группа очень немногочисленна, и пока не видно тенденции к ее увеличению.

Это объясняется тем, как мне кажется, что наблюдаемый сейчас очередной всплеск интереса к соционике - это интерес скорее не как к науке, а как к модному средству общения. Ведь чтобы войти в соционическую среду, достаточно даже не освоить, а только получить некоторое представление о любом из слоев, представленных на схеме.

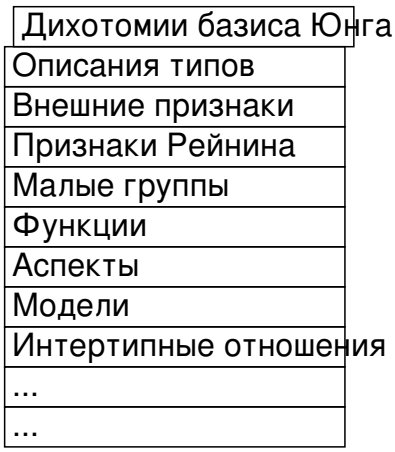

Схема. "Слои" соционических знаний

Чем завораживает соционика широкие слои интеллектуально продвинутого населения? Ознакомившись даже с одним из представленных слоев, сразу начинаешь находить подтверждение своим наблюдениям и соответствие результатов своих диагностик типологическим описаниям. И можно уже не обращать внимания на то, что это происходит не всегда, и коэффициент корреляции не равен 100%, но ведь он реально есть и достигает значений, явно отличающихся от чисто случайных. И, кажется, еще чуть-чуть попрактиковаться, и стопроцентное попадание будет обеспечено.

Это открывает огромные возможности для общения. Как англичане используют в качестве завязки разговора обмен мнениями о погоде, так люди, связанные с соционикой, всегда имеют при себе свежую историю о том, как их недавно "затипировали" или как они кого-то "оттипировали". Это характерно для достаточно многочисленной на сегодня группы социоников, которую можно условно назвать второй или *группой людей, знакомых с соционикой*.

Становясь достаточно массовым явлением, эта группа привлекает в свой водоворот еще одну, третью группу - *профессионалов из других областей деятельности*, работающих с людьми, стремящихся повысить эффективность своей работы и увидевших в соционике необходимый для этого инструмент.

В предыдущие годы в этой группе были в основном руководители коллективов и просто люди со своими психологическими проблемами, те, кто хотел получить от соционików готовые решения и рекомендации как от профессионалов-консультантов. В настоящий момент в этой группе значительно вырос процент людей, видящих соционику в реальной перспективе, как инструмент в своих собственных руках. Эти люди имеют желание и мотивацию получения результатов и могут стать той движущей силой, которая с помощью сети широкомасштабных "полевых испытаний" подтолкнет соционику к этапу научного эксперимента.

Представители этой группы готовы вкладывать в соционику реальные ресурсы в виде своего времени и денег. Но при этом они хотят получать реальную отдачу в реальные сроки. И здесь они сталкиваются со следующими проблемами. Ориентируясь на распространенное среди второй группы суждение о том, что соционика - это "очень просто", человек, освоив некий объем соционической теории, естественно, пытается практиковаться в диагностике, делает какие-либо выводы о типах людей, в первую очередь своих близких, а так же о типах просто известных публичных личностей. Благо, найти такую информацию в нужном объеме сейчас не трудно, различные средства массовой информации и книжные издания предлагают многочисленные интервью, фото-, видео-, аудиоматериалы.

Сформировав свое мнение, он, естественно, хочет его сравнить с мнением других - и тут обнаруживает, что у каждого соционика по поводу даже самых, что ни на есть популярных личностей имеется свое мнение, часто не совпадающее с другими. Пытаясь добиться серьезного результата, он ищет общепринятую или какую-нибудь работающую методику диагностики, а не найдя ее, проводит титаническую работу по выработке собственной. Либо просто называет соционику очередным шарлатанством, за которым вообще нет будущего.

Хочу отметить еще один момент, который пока не так очевиден, но постепенно приобретает все большую актуальность. Даже если третья группа подтолкнет и стимулирует первую к разработке и утверждению методик диагностики, к экспериментальной проверке накопленных соционических данных, на этом задачи

нового этапа соционики не заканчиваются. Третья группа заинтересована в конкретном практическом результате, поэтому сразу возникает не менее важная следующая задача: разработка соционических методик непосредственной помощи людям.

Для решения этой задачи необходимо "наводить мосты", с помощью которых профессионалы из третьей группы смогут интегрироваться в соционику, не теряя связи со своими профессиональными интересами. Соционике необходимы контакты и взаимосвязи со смежными науками, это даст конкретные выходы на конкретную действенную помощь людям. Это же будет способствовать признанию соционики.

На сегодняшний день соционика работает изолированно, и соционик, за редким исключением, проведя диагностику человека, может только назвать тип клиента и интертипные отношения с известными людьми из его окружения. Вся дальнейшая помощь сводится к зачитыванию описания типа (это дает человеку несколько волнительных, почти магических минут: "Надо же, я этого диагносту не говорил, а он про меня знает"). Тут же формулируется оправдание списка неудач человека путем констатации наличия слабых функций ("Ты Дюма, можешь денег не зарабатывать, все равно же не заработаешь") и резюмируются сложившиеся интертипные отношения ("Ну раз отношения конфликта, то какое уж тут общение!"). Далее даются рекомендации кого прогнать из своего окружения, а кого оставить.

То, что в соционике кроме этой информации есть и другие пласты, остается за кадром. Но это - полбеды. Человек на консультацию приходит не просто за констатацией своей профессиональной ориентации и личностной характеристикой, а за решением своей конкретной проблемы. Поэтому такой результат зачастую оставляет у него неудовлетворенность и впечатление несерьезности процесса - вот в чем беда.

В психологии существуют морально-этические принципы и правила работы психолога. Видимо, соционике пора выработать что-то похожее, иначе каждый общается с клиентом, как умеет, и это общение часто поражает категоричностью суждений о типах, об интертипных отношениях. "Всегда", "никогда", "конечно же", "вы не можете" - вряд ли допустимы по отношению к живому человеку. В современной соционике не соблюдается принцип "не навреди!". Опасность неправильных диагнозов для клиентов остается весьма реальной, но при этом оставлена без должного внимания. Соционика в данный момент далека от личности человека, от его чувств: описания грешат обидными эпитетами, утрированной и непроверенной информацией.

Все выше перечисленное можно резюмировать в виде следующего списка основных признаков окончания первого этапа и назревшего в соционике кризиса:

1. Серьезное изучение соционического материала в привычных формах крайне трудоемко и затруднительно. Этим занимаются единицы. Большинство соционików фокусируется на незначительной части материала, что приводит к усеченному пониманию сущности и свойств типов информационного метаболизма.
2. Не упорядочен и не структурирован большой объем соционических знаний.

Накопилось большое количество разночтений в толковании даже базовых соционических понятий. Специалисты не изучают точки зрения друг друга, не стремятся к их практической проверке и выработке единых концепций.

3. Соционический материал не прошел стадии научного эксперимента, поэтому не проведен отсев несостоятельного, ошибочного, неправомерного материала.

4. В соционической среде не введены в традицию всесторонняя доказательность и аргументированность диагноза. Споры о диагнозах часто носят характер перепалки. Аргументы, подобные "Я так вижу", "Это же общеизвестный факт" являются привычным явлением. Отсутствуют общепризнанные методики диагностики.

5. Широкое распространение взаимопротиворечащих соционических диагнозов, издание массы поверхностных публикаций дискредитирует соционику как науку, низводит отношение к ней у специалистов до уровня газетных астрологических прогнозов.

6. У потребителей созрел спрос на соционические услуги, а предложение часто далеко от профессионального уровня. Официально не приняты правила и нормы работы соционика. Соционике необходимо переходить к этапу практических результатов, удовлетворяющих ожидания клиентов.

7. Назрела потребность людей в систематическом обучении соционике, но качество предоставляемых соционических услуг часто не достигает уровня профессионализма. Нет единых утвержденных программ, не определены квалификационные требования.

8. На данный момент не определены общие цели и задачи, стоящие перед соционическим сообществом. Складывается впечатление, что каждый "варится в собственной соционике".

Как вывести соционику на новый уровень, как дать ей новый импульс для развития? Для решения этого вопроса необходимо понять суть переходного периода. В процессе развития человека, социальной группы или науки переход от одного этапа к другому каждый раз сопровождается кризисом. Не стоит пугаться этого слова. Кризис это не болезнь, а закономерный хоть и не простой, не спокойный, "турбулентный" период. В отличие от периодов плавного эволюционного развития, он позволяет сделать рывок, революционный скачок для перехода к новому этапу. При этом отбрасывается старое, отжившее, освобождая дорогу новым росткам необходимых изменений.

Как с наименьшими потерями преодолеть негативные последствия кризиса, и наиболее эффективно воспользоваться его позитивными составляющими? По моему мнению, выход состоит в том, чтобы перенаправить часть усилий тех, кто серьезно занимается соционикой, от создания новых теоретических надстроек к разработке методик применения накопленного материала.

В первую очередь это методики диагностики. Я говорю о них во множественном числе не потому, что у каждого диагноста должна быть своя методика, а потому что эти методики должны быть привязаны к конечным целям взаимодействия соционика с

клиентом. Серьезный клиент приходит на диагностику со своими конкретными проблемами профессиональными, личностными, семейными. Он хочет получить свою реальную программу действий по их разрешению. И здесь уже будет определяться профессиональными умениями и креативними качествами диагноста, какой состав соционических, психологических или психоаналитических инструментов будет применен в каждом конкретном случае. Но некий их базовый набор или даже несколько специалист должен иметь в своем багаже. И чем за более сложные случаи он берется, тем мощнее должны быть инструменты, которыми он владеет. Разработка, исследование, практическая проверка методических материалов параллельно позволит выйти на разработку методик экспериментальной, научной проверки теоретических построений соционики.

Второе направление - это отработка системы обучения. И здесь я опять подразумеваю не просто изучение соционики, а системное освоение неких инструментов, приобретение навыков их использования для диагностики причин возникающих у клиента проблем и подбора наиболее эффективных путей их решения. И очень важный момент: структура учебного процесса должна предусматривать завершение каждого этапа обучения отработкой конкретных умений и навыков практического применения освоенных знаний.

Систематическое образование в области соционики решает и другую очень важную задачу - задачу проведения научной экспериментальной проверки соционического материала. Почему в данный момент невозможно проведение широкомасштабных соционических экспериментов? Потому что даже проведя такой эксперимент, автор останется с его результатами один на один. Другие соционики, использующие другие средства или другие точки зрения на те же понятия, вряд ли адекватно оценят результаты эксперимента. Этапу научных экспериментов должен предшествовать этап систематического обучения для того, чтобы сложились группы специалистов, имеющих одинаковые представления о базовых понятиях соционики.

Третье направление - это учет реальности того, что человеческая психика - слишком сложный феномен, и для работы с ней недостаточно только использования системы соционических моделей. На базе этого понимания необходим поиск и внедрение достижений психологии, физиологии, анатомии и др. в методики ведения соционических консультаций.

Четвертое направление - это разработка методик сертификации соционических знаний, умений и навыков. Обсуждение и принятие программ соционического образования. Утверждение квалификационных требований и формы аттестаций.

Это те области, где сейчас есть достаточное поле для креатива и новых открытий и одновременно те направления, которые сегодня могут приносить реальные деньги.

2006 г.