Диагностика соционического типа. Введение

Т.Н. Прокофьева

(Соционика. Сборник докладов V московской научной конференции, 2001)

Начинающие соционики, особенно пришедшие в эту науку из психологии, часто задают вопрос: как сопоставить принадлежность человека к какому-либо типу личности и его неповторимость, уникальность, индивидуальность? Напомним, что соционический тип отвечает не за всю психику человека, а лишь за его способ обмена информацией. Аушра Аугустинавичюте дает следующее определение [1].

***"Тип интеллекта** определяет способ, каким индивид воспринимает информацию из внешнего мира и какой селекции эту информацию подвергает.*

Поэтому соционический тип называется типом информационного метаболизма".

Информационный метаболизм – это процесс усвоения, обработки и передачи информации психикой человека.

Наличие типов психики не означает, что все реальные люди одного типа одинаковы. Каждый из нас проживает свою, не похожую на других жизнь, реальный опыт по-разному наполняет психологические функции, создает свою систему принципов и убеждений. Соционика не отменяет свободу воли и выбора каждого из нас. Тип личности означает не жесткую программу действий, а лишь предрасположенность, некоторую тенденцию поведения, которая достаточно сильна и относительно стабильна.

Особенно важно подчеркнуть, что типология, применяемая в соционике, безоценочна и не включает такие понятия, как доброта, агрессия, интеллект, культура, состояние здоровья, чувство собственного достоинства и многое другое. Эти моменты закладываются в процессе воспитания, развития и поддаются коррекции психологическими методами работы. Но очень важно понять, что воспитанием или работой над собой нельзя превратить одну изначальную структуру личности в другую. Невозможно по мановению волшебной палочки перекроить логико-интуитивного экстраверта в сенсорно-этического интроверта. Да и нужно ли это?

Чем отличается соционическая диагностика от других видов психологической диагностики?

Соционика как наука базируется на психологии, информатике и социологии. При работе с человеком или коллективом соционик использует методы всех трех наук. При этом владеющий и психологическими, и соционическими методами специалист может определить не только соционический тип клиента, но и диагностировать его проблемы.

Такая последовательность работы объединяет методы соционики и психологии, что представляется очень перспективным. Это дает возможность с одной стороны опереться на модель информационного обмена, т.е. рассматривать ситуацию не «вообще», а применительно к конкретному типу личности; с другой стороны, никак нельзя пренебрегать индивидуальными особенностями человека, ведь ему нужны адресные рекомендации, подходящие именно ему, а не типу (или человечеству) вообще. Это оказывает неоценимую пользу людям.

В этой связи можно говорить о трех основных моментах, на которых строится соционическая работа:

1. В первую очередь методами соционической диагностики определяется информационная структура личности, а также интертипные отношения в коллективе. Это та база, на которой строят анализ проблем и взаимоотношений.

2. Далее исследуют индивидуальные особенности, отклонения от типа личности, если такие есть. Не секрет, что под влиянием неграмотного воспитания, родительского «хочу» в психике ребенка могут появиться, а затем преследовать человека всю жизнь комплексы, вредные привычки. Задача соционика отделить природное от наносного, помочь избавиться от мешающих стереотипов, «приросших масок».

3. Затем уже на подготовленной базе разбирается конкретная жизненная ситуация. При этом важно уловить, где кроется корень проблемы, разобраться, какие изменения можно провести безболезненно, а какие – сложны для клиента, подобрать оптимальные способы решения.

С помощью знаний о типологии личности каждый из нас может составить индивидуальный жизненный план, принять себя таким, как есть, оставить ненужные сомнения и надуманные проблемы. Именно в этом заключается психологический смысл соционики.

Об определении масок и проблем речь пойдет в дальнейших работах. Сегодня наша тема – диагностика типа информационного метаболизма.

Диагностика типа информационного метаболизма

Определение психологического типа личности – дело весьма ответственное. Ведь из соционического диагноза, так же как и из диагноза врачебного, делаются многочисленные выводы. Если тип личности определен неверно, то может возникнуть путаница, и клиенту будут даны неверные рекомендации. В связи с этим большое значение необходимо придавать методике диагностики.

Чтобы правильно определить тип личности необходим определенный опыт – 5 – 10 лет упорных тренировок в диагностике. За это время набирается «картотека» образов: особенностей внешности, поведенческих реакций, употребляемых слов, характерных для каждого типа ИМ. Все это помогает сориентироваться, не уйти в сторону, не запутаться.

Начинающие соционики нередко испытывают комплекс неуверенности или состояние, описанное в романе Джерома К. Джерома. «Помню, я однажды отправился в Британский музей прочитать о способах лечения какой-то пустяковой болезни, которой я захворал, - кажется, это была сенная лихорадка. Я выписал нужную книгу и прочитал все, что мне требовалось; потом, задумавшись, я машинально перевернул несколько страниц и начал изучать всевозможные недуги. Я забыл, как называлась первая болезнь, на которую я наткнулся, - какой-то ужасный бич, насколько помню, - но не успел я наполовину просмотреть список предварительных симптомов, как у меня возникло убеждение, что я схватил эту болезнь…

Я дошел до брюшного тифа и обнаружил, что болен им и болен уже несколько месяцев, сам того не ведая. Я добросовестно проработал все двадцать шесть букв алфавита и убедился, что единственная болезнь, которой у меня нет, - это воспаление коленной чашечки… Счастливым, здоровым человеком вошел я в эту читальню, а вышел из нее разбитым инвалидом».

Во избежание подобных недоразумений, соционическую диагностику должен проводить только специалист, прошедший специальное обучение и имеющий соответствующую квалификацию. Начать же обучаться и практиковаться лучше всего с себя и своих родственников. Ведь их душевные порывы и внутренние особенности нам хорошо известны. «Набив руку» на близких, можно попытаться определять психологические типы малознакомых людей. Тогда будет уже несколько легче блуждать в темноте лабиринта чужой психики. Ведь психика человека представляет клубок загадок, который подчас нужно долго и старательно распутывать.

Соционическая диагностика строится по следующей схеме:

· Вначале клиенту предлагается работа с **тестом**.

· Затем с ним проводится диагностическое **интервью**.

· На протяжении всей диагностики соционик производит **наблюдение** за особенностями внешности и поведения клиента.

Тестирование

Самой распространенной методикой является тестирование. Тесты следует предложить клиенту перед началом беседы. Для этого обычно используют различные аналоги MBTI, хотя в последнее время разработаны и непосредственно соционические тесты, включающие специфические знания из соционики.

К сожалению, тестам не всегда можно абсолютно доверять. То, что клиент отмечает в тестах, не в полной мере соответствует его внутренним установкам. Испытуемый показывает в тесте, как он сам видит себя, а люди далеко не всегда хорошо себя знают. Самооценка личности редко бывает адекватной. Люди зачастую путают то, что им свойственно, с тем, чем они хотят располагать, какие качества стараются выработать у себя, т.е. часто принимают желаемое за действительное. Кроме того, человек редко бывает ярким представителем конкретного типа личности. Обычно границы размыты, и мы можем говорить лишь о предрасположенности: например, экстраверты имеют около трети интровертных признаков и наоборот. К тому же и тесты-опросники не всегда совершенны. Поэтому ответы на тест необходимо проверять и уточнять в ходе диагностического интервью и путем наблюдения.

Для чего же тогда нужны тесты? Тестирование – идеальный способ включить человека в работу, разговорить его, помочь отбросить стеснение и настроить на размышления о самом себе. Это некий переходный этап, необходимый для безболезненного и мягкого переключения внимания с внешнего мира, который только что занимал вашего клиента, на его внутренний мир, который и будет предметом предстоящей беседы.

При заполнении теста следует рекомендовать клиенту отвечать быстро, надолго не задумываясь. Давно замечено, что чем дольше человек размышляет над ответом, тем меньше можно этому ответу доверять. Однако время заполнения теста не следует ограничивать, чтобы не создавать клиенту стрессовой ситуации.

Бывает, что у людей отдельные моменты теста вызывают трудности, недопонимание. Обычно это происходит, если в вопросах предлагаются варианты выбора. В таких случаях испытуемый обращается за разъяснением. При этом соционик, проводящий диагностику, должен стараться показать одинаковую привлекательность и того, и другого ответа, не ставя акценты, не показывая личного предпочтения. Следует упомянуть, что хорошо и то, и другое из предложенных утверждений, но в силу того, что люди изначально разные, каждый выбирает свое. Клиенту можно предложить вспомнить конкретные случаи и спросить: «Как с вами чаще бывало в жизни, и какой именно выбор приводил к успеху»?

Есть и другая причина для такого уточнения: разные люди по-разному понимают вопросы теста. Семантические поля автора теста и клиента могут не совпадать и, соответственно, ответ может оказаться неадекватным вопросу. В этом случае тоже необходимо разъяснить вопрос и помочь.

Тест можно сравнить с анкетой при приеме на работу. Информация о клиенте дана сжато. Поэтому, например, в агентствах по трудоустройству наряду с анкетированием используется беседа, которая в соционике приобрела название диагностического интервью.

Диагностическое интервью

Несмотря на всеобщую доступность тестирования и легкости его использования, главным методом определения психологических типов является интервью. Под диагностическим интервью принято понимать непосредственное социально-психологическое общение диагноста с клиентом.

Интервью проводится в свободной форме. Здесь очень важно создать человеку комфорт, чтобы он чувствовал себя естественно, «не прятался», сумел бы сам «заглянуть в себя», почувствовать, что ему на самом деле легко и приятно, а что привито социальными нормами. Главное, получить от клиента его истинные мысли и чувства по поводу обсуждаемых тем.

При использовании данного метода диагностики необходимо подробно расспросить клиента о его детстве и юношеских годах. Нужно задать вопросы о том, что человек

любит, а что активно не любит или отторгает. Каковы цели у этого человека, чего он хотел бы добиться в жизни, как любит отдыхать, какие книги ему нравятся, какое у него хобби и т.п.

Исходя из опыта консультирования, можно сказать, что интервью должно тесно соприкасаться с тестированием, происходить сразу же после заполнения теста. Тогда можно с достоверностью убедиться, показывает ли клиент в тестах те «замечательные качества, которые он в себе скоро воспитает», или свои истинные предпочтения, обычно ведущие его к успеху. Таким образом, интервью конкретизирует, дополняет, направляет и расширяет тестирование.

Как и тест, интервью не происходит спонтанно. Специалист, проводящий соционическую диагностику должен иметь примерный список вопросов. Обычно эти вопросы развивают и уточняют вопросы теста. Интервью ведется по каждой паре юнговских признаков: экстраверсия – интроверсия, рациональность – иррациональность, логика – этика, интуиция - сенсорика.

Например, для определения признака экстраверсия – интроверсия можно дополнительно обсудить: любит ли испытуемый большие незнакомые компании; как переносит длительное одиночество, склонен ли проявлять инициативу, знакомится сам или подождет, пока с ним познакомятся.

· Для определения дихотомии **интуиция – сенсорика** обсудите с клиентом: как часто сбываются его предчувствия и осуществляются намеченные планы; насколько ему легко следить за своим здоровьем, ежедневно готовить пищу, любит ли он работать руками.

· По дихотомии **логика – этика** попробуйте задать вопросы: может ли испытуемый назвать себя прямодушным, иногда рубящим «правду-матку в глаза». Способен ли он быть жестким и требовательным ради дела. Насколько хорошо чувствует эмоции людей, способен ли «заряжать» окружающих своим настроением, вдохновлять на «подвиги».

· Для уточнения дихотомии **рациональность – иррациональность** поинтересуйтесь у клиента: стабильная ли у него работоспособность или она подвержена переменчивому

ритму в зависимости от настроения, есть ли тяга к новым впечатлениям, легко или нет человек переключается с одного дела на другое. Как он переносит неожиданные предложения или перемены планов, однотипную работу.

На первый взгляд кажется, что достаточно определиться с этими четырьмя дихотомиями, и мы получим результат. Хотелось бы предостеречь от этой ошибки. Большой ошибкой было бы считать также, что для определения типа ИМ достаточно просто посмотреть на человека и отнести его к одному из типов только на основании внешних признаков. Все, что касается живого человека, слишком тонко, неоднозначно. Поэтому для надежной диагностики необходимы многократные проверки. В интервью следует включить также вопросы на следующие дополнительные признаки.

1. Признаки Рейнина.

2. Квадры.

3. Клубы (ориентация на вид деятельности).

4. Стимулы к деятельности.

5. Стили общения.

6. Стрессоустойчивость.

7. Целеполагание (у В. В. Гуленко эти группы называются темпераментами).

И обязательно в ходе интервью надо провести проверку по всем ячейкам **модели А**. Без этого диагностику нельзя считать достоверной.

Сложно? Да, непросто. Но это надежный способ. При этом можно отвечать за свой диагноз, аргументировать, почему мы определили именно так. При такой подробной диагностике исключена возможность расхождения в диагнозах у опытных экспертов.

Почему же часто диагнозы расходятся? Обращу ваше внимание на два ключевых слова: диагностика должна быть действительно **подробной**, а эксперт – **опытным**. Чаще же, к сожалению, бывает так, что человек, не владеющий соционическими знаниями в полной мере, увидел, что кто-то похож на его соседа, «ну так значит, у него и тип, как у соседа», – решает он. Такая поверхностная диагностика недопустима.

Часто ссылаются на результаты днепропетровского эксперимента по сходимости результатов. После эксперимента были опубликованы отчеты, которые показали: среди участников эксперимента больше половины составили соционики с опытом менее одного года. Не удивительно, что сходимость получилась низкой.

Как нужно вести интервью. Последовательность вопросов интервью может меняться произвольно. Время беседы ограничивать не стоит. Обычно оно занимает от 40 минут до 1,5 часов. После 2-х часов даже самый «стойкий» клиент устает и теряет нить разговора. Да и диагносту это тяжело.

По опыту можно сказать, что хоть и редко, но бывают такие случаи, когда диагностика длится более двух часов. В основном это бывает в следующих случаях.

Первый: в случае очень серьезных психологических проблем у клиента, в той стадии, когда уже необходима помощь врача-психотерапевта.

Второй случай: человек вполне адекватен, но так много работал над собой, что сумел развить у себя слабые функции практически до уровня сильных. Чаще, правда, бывает, что сильными качествами он при этом пренебрегал, не развивал их в достаточной мере, бывает даже, что принижал, например, в угоду стереотипам поведения, принятым в его кругу. Так, стараясь стать совершенным, стал «никаким», как в таких случаях говорят, «ни рыба, ни мясо».

Третий случай, как ни покажется странным – это когда на диагностику приходит профессиональный психолог. Проходя многочисленные тренинги и осваивая разные техники, такой человек так хорошо научился прятать свою суть, что выявить ее становится непросто.

К сожалению, встречаются (и нередко) случаи, когда человек прячет свою суть даже от себя, социальные роли или стремление быть на кого-то похожим стало для него важнее знакомства с собой. Такое встречается как среди психологов, так и среди людей, не занимавшихся психологией. Такой человек много сил тратит на то, чтобы заставить себя и окружающих поверить в те замечательные ценные качества, которые он так хочет у себя видеть. И не замечает при этом то, что видно со стороны: он откровенно слаб в этих качествах. Нужно ли переубеждать в таких случаях? Силой, настойчивостью – безусловно, нет. А если человек сам готов разобраться в себе и обращается к вам за помощью, тогда, конечно, нужно помочь.

Метод интервью имеет как свои достоинства, так и недостатки.

Преимущества метода интервью:

- существует обратная связь: можно разъяснять вопросы, уточнять ответы, наблюдать за поведенческими реакциями, невербальными знаками;
- помогает установить эмпатию с клиентом;
- дает возможность получить глубинную информацию, что особенно важно для правильной диагностики;
- это гибкий метод: при необходимости список вопросов может подвергаться изменениям в ходе беседы;
- показывает не только типологические предпочтения, но и проблемы клиента, что очень важно при дальнейшем психологическом консультировании.

У метода интервью существуют и недостатки:

- возможна неправильная интерпретация слов.
- субъективность, влияние интервьюера на ответы клиента.

Для того чтобы преодолевать существующие недостатки данного метода, соционик-диагност должен владеть методом активного слушания, уметь не афишировать своих личных предпочтений и не проявлять ярко особенностей своего типа личности. Здесь есть очень важный момент. Исследуя какое-либо явление в природе или в технике, мы пользуемся инструментами значительно большей точности, чем изучаемое явление. В медицине, например, для диагностики заболеваний проводятся сложнейшие анализы и применяется высокоточная аппаратура. А в соционике, как и в психологии, таким «измеряющим инструментом» пока остается такой же человек. Можно сказать, что мы измеряем человека человеком. В таком случае очень важно, чтобы психика консультанта «не вносила помех». Ведь консультант – тоже живой человек, у него могут не вовремя сработать защитные механизмы или привычные реакции. Чтобы этого избежать, мы должны сначала очень хорошо изучить самих себя, разобраться со своими проблемами и решить их, пройти необходимые курсы и тренинги. Также необходимо уметь переключаться: быстро включаться в работу с клиентом, отставляя в стороне свои нерешенные задачи, а также грамотно выходить из этой работы, чтобы не «таскать за собой» проблемы клиента, ведь психика диагноста тоже должна отдыхать и восстанавливаться.

И еще очень важно для диагноста научиться «растворять» свой тип во время интервью, чтобы не вызвать у клиента однобоких реакций – позитивных или негативных. Ведь известно, что каждый из нас к кому-то поворачивается одной своей стороной, к другому – другой. Наша задача – получить как можно более полное представление о клиенте. Для этого надо свести до минимума «погрешность измеряющего инструмента[*]», т.е. влияние психики диагноста, которое мы невольно привносим в процесс. Занятия соционикой помогают узнать наиболее характерные проявления собственных типов: слова, особенности поведения, жесты, мимику. Используя эти знания, мы можем нивелировать свои проявления, чтобы не мешать клиенту вести себя привычным для него образом.

В процессе работы должны соблюдаться необходимые правила ведения соционического интервью и поведения интервьюера.

Правила ведения соционического интервью.

1. Слушать и говорить надо дружественно, вести интервью в радушной манере.

2. Помогать человеку высказаться, подбадривать для обсуждения неявных

предположений, если они возникнут в ходе интервью.

3. Каждый раз убеждаться, что человек правильно понял вопрос, а интервьюер правильно понял ответ. При необходимости следует просить клиента уточнять ответы.

4. Не задавать вопросов в альтернативной форме. На вопрос «либо – либо» человек, скорее всего, ответит «и то, и другое». Надо разбить вопрос на две части и обе сформулировать в положительном ключе.

5. Создавать доверительную атмосферу, не высказывать советов, упреков.

6. Не следует употреблять модальных глаголов. Человека обижает любая модальность, и контакт с ним теряется. Он «надевает маску» обиженного, и диагностика сильно затрудняется. Лучше задавать вопросы мягко, в завуалированной форме.

7. Не спорить с говорящим (спор часто воспринимается как форма упрека, а упрек – дорога к недоверию). Стараться избегать вопросов «почему?», они тоже часто воспринимаются как упрек и вызывают агрессивную реакцию.

Не нужно задавать вопросы слишком прямолинейно. Постарайтесь, чтобы ваша беседа носила дружественный, непринужденный характер. Проявляйте интерес к клиенту, но не забывайте при этом фиксировать и обдумывать результаты. Можно, например, навести разговор на систему питания, которой придерживается испытуемый. При этом сделать вид, что мы хотим научиться у него, получить совет. Сенсорик будет серьезно и со знанием дела объяснять, чем именно его система лучше, что он ощущает, питаясь таким образом. Интуит, скорее всего, скажет, что так его научила мама (бабушка, доктор, по книжке) или, что эта тема не занимает его настолько, чтобы подходить к ней всерьез.

Наблюдение

Известно, что большую часть информации человек передает **невербальным** путем. Поэтому тестирование и интервью следует подкреплять наблюдением за мимикой и жестами клиента, выражением глаз, закрытыми (открытыми) позами. Очень важно понять, насколько соответствует внутреннему состоянию человека то, что он вам говорит. Говорит, чтобы не обидеть? Соглашается по инерции? Сказал, не подумав? Обманывает себя? Вас? Во всех этих случаях нельзя формально засчитывать его ответ. Часто, говоря «Да», человек всем своим видом показывает, что «Нет, конечно, нет».

Есть характерные реакции, например, при разговоре на темы, связанные со слабыми функциями, человек замыкается, прячет глаза. У него может дрогнуть щека или подбородок. Смотрите внимательно, и вы увидите ответы, прочитаете их. Принято, например, что мужчины должны быть обязательно логиками. А что делать мужчинам – этикам? Одни из них принимают себя такими, как есть, доставляя при этом массу радости себе и окружающим. А другие? Человек будет вам упорно рассказывать с умным видом разные «умные» вещи, убеждая в своей логике и себя, и вас. Но при этом весь его вид говорит, как неприятна ему эта тема, и поскорее бы уж кончилось это мучение.

И наоборот, говоря о том, что составляет зону сильных функций, человек уверен в себе, глаз не отводит, может пошутить или выступить экспертом. Такие моменты являются диагностическими. Понаблюдайте, как «логик» из предыдущего примера манипулирует эмоциями людей, и вам многое станет ясно. В ходе интервью наведите разговор на тему человеческих отношений – смотрите, уже появился блеск в глазах, и разговор уже не тяготит. Вам с удовольствием расскажут, например, чем отличаются друзья от приятелей, а приятели от знакомых и т.д.

Еще пример. Девушка, очень стесняясь, сказала, что у нее есть свои особенности в питании. Что можно было предположить? Чем вызвано такое стеснение? Фантазия нашего читателя здесь может уйти сколь угодно далеко. Но все оказалось значительно проще: девушка придерживается системы раздельного питания. Чего же здесь так стесняться? А просто она – интуит, и чувствует себя не уверенной в таких простых и естественных вещах, как обсуждение вопросов правильного питания. В данном случае стеснение было усилено тем фактом, что сенсорика у этой девушки не просто слабая, а болевая.

В процессе тестирования и интервью необходимо обращать внимание на **внешние**

признаки
человека. Среди них есть довольно характерные для каждого типа личности. Например, сенсорик будет на вид, скорее всего, опрятен, подтянут. В одежде будет адекватное сочетание цветов, косметика будет гармонировать с общим видом.

Интуит будет или слишком старательно одет, причесан (и это небольшое «слишком» обычно бывает заметно), или наоборот, несколько растрепан, косметика – модная, но не в тон.

О многом говорят голос, поза, жесты. У сенсориков, как правило, голос ниже, в нем чувствуется уверенность. У интуитов, даже у мужчин, чаще высокий голос, поза и жесты несколько неуверенные, «угловатые».

Часто в самом начале встречи, когда человек еще только входит (а то и в предварительном телефонном разговоре), пока клиент еще не успел включиться в процесс и не догадывается, что за ним уже наблюдают, он очень непосредственно проявляет свои типологические особенности. Очень важно понаблюдать, как человек вошел, повесил одежду, переобулся, сел. Например, одна девушка – сенсорик принесла с собой сменную обувь. Интуиту это вряд ли придет в голову.

Пока человек заполняет тест, и в процессе интервью, продолжаем наблюдение и видим, что сенсорик с удовольствием поглаживает мягкую обивку кресла. Со стороны заметно, как он оценивает свои ощущения. А интуит может забраться в это кресло с ногами, если ему комфортно на интервью (а создание комфорта клиенту – одно из важнейших условий правильной диагностики). Интуиты чаще «осваивают время», а не пространство. Их взгляд несколько рассеян. Сенсорик не сядет на сквозняке, может взять с собой воду или попросить чай. Усаживается плотно, основательно. Интуит может сидеть на краешке, как будто готов подпрыгнуть и бежать. Сенсорик часто внимателен к деталям, подробностям, может стирать со стола почти невидимые пылинки и крошки. Интуит может не замечать даже крупных вещей, нечаянно натыкаться на углы, на мебель.

Некоторые ситуации можно спровоцировать. Например, можно предложить человеку сесть там, где ему удобно. Сенсорик, скорее всего, отнесется к выбору всерьез, это будет видно по невербальным знакам. Он может и сам попросить разрешения сесть за стол: так ему удобнее писать. Интуиты чаще говорят, что им все равно, где сидеть, могут заполнять тест на коленке или вывернувшись через подлокотник кресла к журнальному

столику в неудобной позе.

Дополнительные методики

При диагностике типа не следует ограничиваться только одной схемой. Можно воспользоваться различными возможностями, которые нам представляют жизненные ситуации. Например, вас пригласили в гости. Жилище человека дает массу информации о нем. Представители разных психологических типов по-разному обустраивают быт. Посмотрите, как ваш клиент устроил свой рабочий кабинет, спальню, кухню или детскую комнату, и вам многое станет ясно.

Ярче всего типологические особенности проявляются в момент стресса. Человек отбрасывает свои маски, здесь он естественный. Надо ли говорить, что создавать людям стрессовые ситуации недопустимо? Но став невольным свидетелем, вы сможете много узнать о человеке.

Можно использовать и другие возможности. В игровых ситуациях, например, при проведении различных тренингов очень хорошо наблюдать проявления типологических особенностей. Особенно хорошо диагностировать детей в игровых ситуациях, В игре дети забывают, что кто-то за ними наблюдает, и проявляются естественно, их типологические особенности становятся видны и понятны, надо только запастись терпением и не вмешиваться, а наблюдать.

Этические принципы и правила работы соционика

В настоящее время соционические знания используют в разных областях. Это может быть сотрудничество с кадровыми агентствами или оценка соответствия занимаемой должности отдельного сотрудника в фирме, или семья может обратиться с проблемами, касающимися взрослых или детей. В таких случаях возникает цепочка: **заказчик – соционик – испытуемый**
. (И лишь в том случае, когда человек обратился за решением личных проблем, он выполняет одновременно роли и заказчика, и испытуемого). Задача соционика, с одной стороны, предоставить полученную в процессе диагностики информацию в надлежащем виде и наиболее полном объеме. С другой, удовлетворив запрос заказчика, не обидеть испытуемого, не разгласить интимные или порочащие его сведения. Профессионализм соционика зависит не только от умения грамотно определить достоинства и недостатки человека, как представителя определенного психологического типа, но от умения учитывать нравственные, этические аспекты.

Как организовать свою работу, чтобы не возникали претензии, могущие довести до обид и конфликтов? Этика работы соционика должна основываться на общечеловеческих моральных ценностях, а также на положениях законов, защищающих права человека. В своей деятельности мы должны исходить из взаимного уважения, свободы личности, а также свободы сближения людей.

В связи с этим предлагаю принять ряд основных принципов и правил, которых соционики должны придерживаться в своей практической работе. (См. табл.1.) Таблица составлена на основе этических принципов и правил работы практического психолога [[2]]. Этих же принципов нужно придерживаться и соционикам. Помните, что вы работаете не только с людьми, но, прежде всего, для людей.

Таблица. Этические принципы и правила работы соционика

Наименование принципа	**Расшифровка принципа**
1	**Принцип ненанесения ущерба испытуемому**
Организация работы соционика должна быть такой, чтобы	ни ее процесс, ни ее результаты не н

2

Принцип компетентности соционика

Соционик имеет право браться только за решение тех вопросов, по которым он профессиональн

3

Принцип беспристрастности соционика

Недопустимо предвзятое отношение к испытуемому, какое бы субъективное впечатление он ни п

4

Принцип конфиденциальности

Материал, полученный социоником в процессе его работы с испытуемым на основе доверительн

5

Принцип осведомленного согласия

Необходимо извещать испытуемого об этических принципах и правилах соционической деятельн

6

Правило взаимоуважения соционика и испытуемого

Соционик исходит из уважения личного достоинства, прав и свобод, провозглашенных и гаранти

7

Правило безопасности применяемых методик

Соционик применят только такие методики исследования, которые не являются опасными для з

8

Правило предупреждения неправильных действий заказчика

Соционик информирует испытуемого о характере передаваемой заказчику информации и прово

9

Правило сотрудничества соционика и заказчика

Соционик обязан уведомить заказчика о реальных возможностях современной соционической на

10

Правило профессионального общения соционика и испытуемого

Соционик должен владеть методами тестирования, диагностической беседы, наблюдения, а так

11

Правило обоснованности результатов исследований

Соционик формулирует результаты исследования в терминах и понятиях, принятых в соционике

12

Правило адекватности методик

Применяемые методики должны быть адекватны целям исследования, возрасту, полу, образова

13

Правило научности результатов исследования

В результатах исследования должно быть только то, что непременно получит любой другой исс

14

Правило взвешенности сведений соционического характера

Соционик передает заказчику результаты исследований в терминах и понятиях, известных зака

15

Правило кодирования сведений

На всех материалах соционического характера указываются не фамилия, имя, отчество испыту

16

Правило контролируемого хранения сведений соционического характера

Соционик должен предварительно согласовать с заказчиком список лиц, имеющих доступ к мате

17

Правило корректного использования сведений соционического характера

Сведения об испытуемом ни в коем случае не должны подлежать открытому обсуждению, перед

[*] Термин Г. А. Шульмана. Прим. авт.

[1] А. Аугустинавичюте. Модель информационного метаболизма, // Соционика, ментология и психология личности, №1, 1995 г

[2] Этические принципы и правила работы практического психолога образования", // Вестник образования, №7, 1995.

Еще материалы по теме методики соционической диагностики:

- Puzzle-технология. Стандарты качества соционической диагностики
- Puzzle-технология соционической диагностики.
- Методика определения психологического типа детей дошкольного возраста