

Прокофьев В.Г.

Психология и соционика. Как психологические, социально-психологические проблемы клиента с одной стороны усложняют процесс определения его психологического типа. С другой стороны ускоряют процесс продуктивного выхода на реальную психологическую помощь.

Ключевые слова: соционика, соционический тип, этика отношений, диагностика типа, психологическая консультация.

Каждый раз, приступая к определению соционического типа, важно не забывать, что перед нами ЧЕЛОВЕК, а не ТИМ [1]:

- с его уникальным жизненным опытом, с его успехами, его неудачами (которые не всегда детерминированы работой его сильных или слабых функций),
- с его лично пережитыми психологическими травмами,
- с его актуальным (сиюминутным) душевным состоянием, с настроением в данный момент,
- с его текущим физическим состоянием,
- с его мотивациями, волевыми порывами, планами, целями и выбранной в соответствии с ними текущей моделью поведения.

Все эти причины в различных сочетаниях часто приводят реакциям клиента, очень похожим на работу его функций модели А. Мы все это наблюдаем и фиксируем в момент диагностики, и при анализе ошибочно можем относить к проявлением его типа информационного метаболизма. Это при ограниченном объеме получаемых данных может приводить к неверному диагнозу.

Хочу поделиться наблюдениями на этот счет на недавно проходившем у нас ассессменте.



Обычно клиентов-участников тренинга мы рассаживаем за 2 или 3 стола. И к каждому столу прикрепляем экспертов, ответственных по ним за сбор данных и диагностику. Ответственный эксперт наблюдает в первую очередь за своим столом. Когда же предоставляется возможность, наблюдает и за другими столами.

На соционический ассессмент обычно вместе со взрослыми мы берем также подростков, начиная с 14 – 15 лет, и они прекрасно справляются с получаемыми заданиями, наравне со взрослыми. На упомянутый ассессмент в силу определенных причин к нам пришел школьник 12 лет. Назовем его Алексей. В этот раз он оказался единственным среди взрослых. В силу названных причин он долго не проявлял необходимой активности, и соответственно информации от него поступало существенно меньше обычного. Это и то, что он сидел не за «моим» столом (и я наблюдал за ним больше в фоновом режиме) мне не позволило в процессе самого тренинга уверенно определить его типом, я только сформировал гипотезу: «логико-сенсорный интроверт».

Свою гипотезу я сделал на основании того, что наблюдал немногочисленные маркеры следующих признаков: «интроверсии», «сенсорики», «статики», «логики», «решительности», «аристократии», «рациональности», «позитивизма», «дамы», «упрямства». К сожалению, часть из них вообще только разово. При этом из общей картины данной гипотезы выпадали также разово замеченные маркеры «конструктивизма», «социала».

Обычно дети имеют меньше масок, чем взрослые, более открыты и естественны. Среди них большинство представителей так называемых «чистых типов», тех, у которых подавляющее большинство маркеров укладываются одну гипотезу, не противореча друг другу. И поэтому, когда мы в перерыве, как у нас принято, обменивались информацией и аргументами с другими экспертами, я все же был несколько удивлен другой версией ТИМа Алексея, а именно ЭСИ, так как мною не было отмечено вообще ни одного маркера за этику. Разве только маркер проявления как ограничительной этики эмоций, когда Алексей, на неожиданные логические вопросы (на упражнении «Колония») начинал не к месту смеяться и давать один и тот же ответ невпопад.

Мы обсудили этот факт. Коллеги подтвердили, мальчик при всех наших усилиях был на протяжении тренинга очень закрыт, данных собрано по нему меньше обычного, а маркеров за этику практически не удалось зафиксировать. Тем не менее, у ответственных за стол, где он сидел, было собрано достаточно аргументов за Драйзера по другим признакам.

Такая практически непроявленная за 3 часа тренинга базовая функция говорила о том, что Алексей к большинству "чистых" типов не относился. Что ж, осталось разобраться с причинами и выработать рекомендации клиенту для решения выявленной проблемы.

В нашей обычной практике мы не фиксируем документально эту часть консультации. В этот раз клиентов было не много, случай очень яркий и мне просто было интересно поподробней разобраться, почему же один из признаков базиса Юнга оказался настолько неярко выражен у подростка. И, не дожидаясь конца нашего последнего перерыва, я в комфортной для интроверта обстановке тет-а-тет, задал Алексею еще несколько вопросов именно на логику-этику.

За несколько оставшихся минут я услышал от него эмоциональное проникновенное, я бы сказал «душевное» повествование на вопрос: «Что для него музыка?», а еще этическое описание взаимоотношений с преподавателями и проблемы с освоением математики и физики. И при этом снова услышал черно-белые характеристики его одноклассников, уход от обсуждения их человеческих качеств и упоминание только фактов взаимодействия с ними по учебе.

В итоге, взвешивая собранную мною информацию, я так и не получил личной уверенности в окончательном типе Алексея. Поэтому я даже попросил коллегу начать рассказ клиенту (и его родителям) о типе на последовавшем собеседовании. Я надеялся с помощью обратной связи от Алексея получить дополнительную информацию.

На собеседовании выяснилось, что Алексей недавно перешел в новое, весьма престижное учебное заведение, и контакты с одноклассниками еще не установились. В ходе дополнительных вопросов он наконец все-таки дал этическую оценку ученикам в классе, как "заносчивым эгоистам". И поэтому сейчас по выходным он общается, играет в футбол только с друзьями из старой школы. Как сказал его отец: «Он сейчас закрылся от одноклассников». Это, как выяснилось, было, вторым, не озвученным заранее вопросом и мотивом прихода его к нам на тренинг. В заявке, как это часто бывает, была названа только профориентация.



[социальной диагностики](#) [бизнеса](#) [Puzzle-технология](#) [Стандарты качества](#) [бизнеса](#)