

**Татьяна ПРОКОФЬЕВА,
Марина КУЗЬМИНА**

Из серии статей "Психология новой эры", опубликованных в приложении к газете "1 сентября" - "Школьный психолог", 2001 г.

ТЕСТИРОВАНИЕ

На соционическом консультировании клиенту обычно предлагается личностный опросник MBTI (индикатор типа Майерс—Бриггс). Этот опросник предназначен для классификации испытуемых по типологии К.-Г. Юнга.

Тестирование — идеальный способ включить человека в работу, разговорить его, помочь отбросить стеснение и настроить на размышления о самом себе. При заполнении теста следует рекомендовать клиенту отвечать быстро. Давно замечено, что чем дольше человек размышляет над ответом, тем меньше можно доверять его ответу. Поэтому клиент должен руководствоваться принципом: «отмечать первое, что пришло в голову».

Бывает, что отдельные фрагменты теста вызывают трудности, непонимание. Обычно это происходит, если в вопросах предлагаются варианты ответов. В таких случаях клиенты обращаются за разъяснением. Соционик, проводящий диагностику, должен показать одинаковую привлекательность и того, и другого ответа, не ставя акценты, не показывая личного предпочтения. Можно предложить клиенту вспомнить конкретные случаи и спросить: «Как с вами чаще бывало в жизни и какой именно выбор приводил к успеху?»

К сожалению, тесты-опросники не всегда совершенны, и им не следует слепо доверять. К тому же зачастую испытуемый показывает в тесте то, как он сам себя видит, а люди не всегда хорошо себя знают. Самооценка личности далеко не всегда бывает адекватной. Люди нередко путают то, что им свойственно, с тем, чем они хотят располагать.

Как известно, человек редко бывает ярким представителем того или иного типа личности. Поэтому тестовые ответы необходимо проверять и уточнять в ходе диагностического интервью и путем наблюдения.

ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ИНТЕРВЬЮ

Мы глубоко убеждены, что несмотря на всеобщую доступность тестирования, главным методом определения соционических типов является интервью. Под ним принято понимать непосредственное общение консультанта с клиентом.

Интервью проводится в свободной форме. Здесь очень важно создать человеку комфортную обстановку, чтобы он чувствовал себя естественно, «не прятался», сумел бы «заглянуть в себя». Главное, чтобы клиент был искренним.

Исходя из опыта консультирования, мы можем сказать, что интервью должно тесно соприкасаться с тестированием, происходить сразу же после заполнения теста.

Интервью конкретизирует результаты тестирования, дополняет их, направляет и расширяет.

Так же как и тестирование, интервью ведется по каждой паре юнговских признаков: экстраверсия — интроверсия, рациональность — иррациональность, логика — этика, интуиция — сенсорика. Вопросы для интервью не возникают спонтанно. Каждый, проводящий соционическую диагностику, должен иметь список примерных вопросов. Обычно эти вопросы развивают и уточняют вопросы теста.

Например, для выявления признака по шкале **экстраверсия — интроверсия** можно дополнительно обсудить:

любит ли испытуемый резкие и громкие звуки, неожиданные визиты гостей (наносит ли сам подобные визиты), незнакомые компании, как переносит длительное одиночество, бездействие, однотипную работу.

Для выявления признака по шкале **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.*

Для выявления признака по шкале **логика — этика** попробуйте задать вопросы: *может ли испытуемый назвать себя бесхитростным, прямодушным, рубящим «правду-матку» в глаза, способен ли он быть жестким и требовательным ради дела, насколько хорошо чувствует эмоции людей, способен ли заражать окружающих своим настроением, вдохновлять на «подвиги»*

Для выявления признака по шкале **рациональность — иррациональность** поинтересуйтесь у респондента:

стабильная ли у него работоспособность, или она подвержена переменчивому настроению, есть ли тяга к новым впечатлениям, легко или нет человек переключается с одного дела на другое.

Последовательность вопросов интервью может меняться произвольно. Время беседы ограничивать не стоит. Обычно оно занимает от 30 минут до 1,5 часов. После двух часов беседы даже самый «стойкий» клиент устает и теряет нить разговора.

Преимущества метода интервью:

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

Недостатки метода интервью:

- возможна неправильная интерпретация тех или иных высказываний клиента;
- возможно влияние интервьюера на ответы клиента.

Интервьюеру необходимо владеть методом активного слушания, не афишировать своих личных предпочтений и не проявлять особенностей своего типа личности.

Для того чтобы психика консультанта «не вносила помех», он должен сначала очень хорошо изучить самого себя. Занятия по диагностике помогают консультанту узнать наиболее характерные свои проявления: типичные слова, особенности поведения, жесты, мимику. Эти знания необходимы, чтобы научиться «растворять» свой тип во время интервью, не привнося в процесс лишних погрешностей.

Правила ведения соционического интервью

1. Нельзя задавать клиенту вопросы в альтернативной форме. На такой вопрос человек, скорее всего, ответит: «и то, и другое». Надо разбить вопрос на две части и обе сформулировать в положительном ключе.
2. Нужно каждый раз убедиться, что человек правильно понял вопрос, а интервьюер правильно понял ответ.
3. При необходимости следует просить клиента уточнять ответы.
4. Слушать и говорить надо дружелюбно, вести интервью в радушной манере.
5. Не высказывать советов, упреков, создавать доверительную атмосферу.

6. Не следует употреблять модальных глаголов. Человека обижает любая модальность, и контакт с ним теряется.

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.

8. Помогать человеку высказаться, давать ему возможность для обсуждения неявных предположений, если они возникают в ходе интервью.

НАБЛЮДЕНИЕ

В процессе тестирования и интервью необходимо обращать внимание на внешность человека. Например, сенсорик на вид будет, скорее всего, опрятен и подтянут. В одежде адекватное сочетание цветов, косметика гармонирует с общим видом.

Интуит будет или слишком старательно одет, причесан (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 клиент, пока он еще не успел включиться в процесс консультирования и не догадывается, что за ним уже наблюдают, очень непосредственно проявляет свои типологические особенности. Важно понаблюдать, как человек вошел, повесил одежду, переобулся, сел. Например, одна девушка-сенсорик принесла с собой сменную обувь. Интуиту это вряд ли пришло бы в голову.

Сенсорик может с удовольствием поглаживать 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 для клиента — 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 нечаянно наткнуться на углы, мебель.

Некоторые ситуации можно спровоцировать. Например, 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 в неудобной позе, наклонившись через подлокотник кресла к журнальному столу.

Есть характерные реакции. Например, при разговоре на темы, связанные со слабыми функциями, человек замыкается, прячет глаза. И наоборот, говоря о том, что составляет зону доминирующих функций, человек уверен в себе, глаз не отводит, может пошутить или выступить экспертом. Такие моменты являются диагностическими и должны фиксироваться.

Можно навести разговор на систему питания, которой придерживается испытуемый. При этом сделать вид, что мы хотим поучиться 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, книжка) или что эта тема не занимает его настолько, чтобы говорить о ней всерьез.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕТОДИКИ

Как вы, наверное, уже успели догадаться, представители разных психологических типов по-разному обустроивают быт. Поэтому, чтобы убедиться в правильности проведенной диагностики, напроситесь в гости к своему клиенту (если, конечно, это удобно) и посмотрите, как он обустроил рабочий кабинет, спальню, кухню, детскую комнату. Что же мы увидим?

Интуиты — самые неприспособленные к хозяйству люди. «Головастые» или поэтичные от природы, они поражают своей непрактичностью в реальной жизни. Интуиты достаточно равнодушны к окружающей обстановке. Они годами могут не делать ремонт, вовсе не потому, что у них нет денег или они боятся грязной работы. «Витая в облаках», они не замечают обшарпанных стен и копоты на потолке.

Мужчине-интуиту может показаться катастрофой командировка жены. Без нее он не способен вспомнить, где хранится хлеб и как правильно поджарить яичницу. Про таких нередко говорят: «Золотая голова, да руки не из того места растут!»

Женщины-интуиты поражают своей непредсказуемостью. Их имидж напрямую зависит от настроения. Вчера она сразила всех элегантным костюмом, а сегодня пришла в джинсах. В ее шкафу хранятся платья с оторванной молнией и без пуговицы. Она так занята, что взяться за их починку некогда.

Сенсорики — поистине люди бытового комфорта. Даже при минимальных затратах они способны только им известным способом добиться комфорта и уюта. У них все расставлено по своим местам. Здесь вы не найдете вещей, не гармонирующих с обстановкой. Даже горшки для цветов подобраны в тон обоям. Женщина-сенсорик способна превратить домашнюю работу в творчество. Она самостоятельно шьет одежду,

изобретает кулинарные рецепты, с удовольствием вышивает и вяжет. К мужчинам-сенсорикам подходит эпитет «золотые руки». В их обиходе много сделанных собственными руками полок и этажерок, табуреток и рамок для картин.

Проверить принадлежность человека к тому или иному типу личности можно путем исследования его хобби. Ведь в свободное время человек занимается тем, что ему особенно близко, нравится и доставляет удовольствие.

Кто в вагоне метро, уткнувшись носом в газету, разгадывает кроссворд? Скорее всего, **логик**

. Мужчины-логики обожают игры в преферанс и занятия на компьютере. Логикам разграничивают сферы работы и досуга. Как говорится, на работе они работают, без остатка погружаясь в дела, а дома могут повозиться с детьми или организовать дружескую вечеринку. Конечно, внешне сухой логик тоже обладает чувством прекрасного и даже может писать картины (Рерих). Только в отличие от этиков их чувства и эмоции будут или недостаточно проявлены, или чересчур надрывны.

Женщины-логики категоричны и прямодушны в своих высказываниях. Это женщины-амазонки, которые не будут ждать своего принца на берегу. Скорее всего, они сами пойдут в путешествие по открытому морю и будут топить корабли не соответствующих их идеалу женихов.

Этики часто путают работу и отдых. Мужчины-этики на службе часами способны болтать о женщинах, а в кругу семьи — рассуждать о делах. Их излюбленное хобби — ухаживание, так как в женской психологии они — настоящие эксперты. Их комплименты, букеты и прочие знаки внимания редко остаются без ответа.

Если посмотреть в театральный зал, то большая часть женщин, пришедших посмотреть премьеру сезона, будут этиками. Нередко они убеждены, что сыграли бы роль значительно лучше профессиональной актрисы, и в этом они частенько правы. Женщины-этики с детства обладают способностью к кокетству и с годами оттачивают мастерство флирта. Они любят организовывать всевозможные вечеринки и встречи друзей, при этом сами становятся душой компании.