

Прокофьева Т.Н.

## ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ НЕ СОГЛАСИЯ (КТО ВИНОВАТ?)

Первая часть статьи посвящена таким непростым вопросам: как клиенты принимают результаты диагностики? Каковы причины этого? Всегда ли клиент прав?

Принять результат диагностики, мнение о себе со стороны, даже экспертное, бывает не всегда легко. Тем более процесс усложняется, когда речь идет о соционическом типе человека.

«Здравствуйте, Татьяна Николаевна! [\[1\]](#)



*До сих пор нахожусь под сильным впечатлением (даже просто в шоке) от результата диагностики, которую Вы провели со мной в этот четверг! Извините меня, пожалуйста, за то, что достаточно резко отреагировала на результаты диагностики, пытаюсь до последнего оспаривать их. Дело в том, что более 4-х лет я была уверена в том, что я Дюма. За это время настолько "сжилась" с этим ТИМом, что не могла даже представить себя кем-то другим. Сейчас я понимаю, что очень многое не замечала и не видела. Наверное, у меня сложилось и неправильное представление о признаках Рейнина. Ваша консультация помогла увидеть себя "другими глазами". За несколько дней я иначе*

*посмотрела на свои фотографии (улыбку, мимику, позы), поступки, мысли, эмоции, отношения и общение (вербальное и невербальное) с окружающими меня людьми... Также разобраться мне в этом помогла, как ни странно, и моя мама Гексли, которая ничего не знает о соционике.*

*Татьяна Николаевна, если честно, мне очень тяжело признать, что я Габен! Еще долго буду привыкать к этой мысли. Это был для меня сильнейший удар по самосознанию, но нужный... Все-таки этот удар не отбил у меня интерес к дальнейшему изучению соционики. Даже за одну эту диагностику у Вас я многому научилась, многое узнала... Чувствую, что можно узнать еще больше.*

*Огромное Вам за это спасибо!*

*С уважением, Катерина»*

Не смотря на завершающий позитив письма, оно вскрывает одну из серьезных проблем современной соционики: человек 4 года живет в рамках чужой модели поведения, естественно существенно более трудозатратной, очевидно воздвигающей больше преград, чем предпочтений на пути к успеху, и не замечает этого. Что побудило его 4 года назад перейти на «Дюмский» поведенческий формат? Складывается впечатление, что соционика вместо инструмента самосовершенствования:

«Освоил новые знания, подходы -> жизнь изменилась к лучшему»

во многих случаях подсознательно подменяется положением:

«Освоил новые знания, подходы -> поменял прежнюю модель поведения (привычную) на другую (модную)».

Т.е. в представленном примере причиной ситуации не в последнюю очередь явилось непринятие «ОЧЕРЕДНОГО» типа. Но это только одна из причин. Существуют и другие:

- *«Принять свой ТИМ было нелегко, так как я был давно знаком с соционикой (4 года), прочитал немало литературы, но все равно в итоге к моменту начала обучения в НИИ Соционики мой уровень оказался дилетантским и оброс различными стереотипами, искажающими моё представление о различных типах людей и взаимоотношениях между ними!».*

- *«Я не испытывала осознанности в понимании своего внутреннего мира, своих сильных и слабых сторон и своих эмоциональных проявлений».*

-- *«Нужно просто принять себя таким, какой ты есть, со всеми своими сильными и слабыми сторонами, быть собой и, главное, всегда оставаться человеком».*

Соционика — это наука о природных предрасположенностях психики, на практике часто не реализованных на выбранном жизненном пути. Поэтому определение соционического типа - это очень серьезный шаг на пути углубления самоанализа и развития человека. Задача эксперта по окончании диагностики не просто предложить новую модель поведения, послав клиента в интернет читать развешанные там описания (по большей части и состоящие из предписывающих заповедей социального поведения). Важно проанализировать с клиентом работу функций его модели А, связав ее с реалиями проявлений, реакций клиента (часто неосознанных) на те или иные ситуации в его жизни.

В процессе этой работы эксперт, помогает клиенту более четко сформулировать свои запросы, вырабатывает и озвучивает рекомендации применения типологических особенностей клиента для их решения. И на этом этапе полученная обратная связь от клиента дает возможность осуществить еще одну проверку достоверности названного типа. Иначе, даже если работа по диагностике была проведена подробно и внимательно, с соблюдением всех правил и требований технологии, диагност многократно проверил свои выводы и уверен в результате – это еще не дает уверенности, что клиент примет предложенный ему ТИМ.

## Практические результаты консультативной работы

Подобный подход в подавляющем большинстве случаев (а мы в НИИ Соционики продиагностировали за много лет порядка 15 тыс. человек) обеспечил минимум проблем с принятием типа, т.е. их в своей практике мы насчитываем единицы. Чаще всего, человек удивленно говорит:

- *«Откуда вы все это обо мне знаете?».*
  
- *«Многие вещи, которые не мог для себя сформулировать были названы, прозвучали, оформлены».*
  
- *«Почему так все происходит, более понятно стало».*
  
- *«Очень полезная наука, которая помогает лучше понять себя и окружающих людей».*
  
- *«Хорошо, что Вы есть, такие профессиональные и интересные!».*
  
- *«Одна из самых содержательных диагностик. Были сомнения между типами. С вашей версией кончились вопросы».*
  
- *«Понравилось, многое знала о себе, стало понятно откуда это».*

Тем не менее, такое, пусть даже и добровольно допущенное вторжение в личное психологическое пространство рождает:

## Сомнения

Бывает, и нередко, что клиент принимает новый непривычный взгляд на себя не сразу. Сомнения – это естественное состояние, ведь собеседнику необходимо взвесить все «за» и все «против» перед принятием решения.

- *«Вы перевернули мою картину мира!».*
  
- *«Ну круто было, чо)) узнала о себе что-то новое, приняла к сведению».*
  
- *«Результат сильно разошелся со знакомыми. Заставили задуматься».*
  
- *«Интересно, полезно. Загрузились, перевариваем».* □

Высказывая сомнения, клиент, чаще всего, подает сигнал эксперту, что принял новую систему оценки своей личности, но для того чтобы принять свой тип, увидеть себя в нем, не слепо доверившись диагносту, хочет получить больше аргументированной, понятной ему информации. При этом очень ценно, что он не замалчивает свои колебания, а открыто говорит о них, тем самым он дает вам шанс их рассеять.

И здесь на первый план выходит рассказ клиенту о его типе: подробный, с разъяснениями и аргументами, цитатами из протокола диагностики, с уточнениями: понял ли сказанное? действительно ли так понял? С обратной связью от клиента: про него ли это? так ли бывает в его жизни?

К сожалению, как и в былые времена большинство социоников не рассказывают клиенту о результатах диагностики, а только дают почитать стандартные описания или просто называют ТИМ, а результаты читай в интернет или в книжках. Вот и читают, кто что

может и понимают, кто как может. И до сих пор такое можно встретить, и не только у кустарей-одиночек. На наш взгляд — это абсолютно недопустимо при профессиональной работе.

На рассказ и обратную связь у нас уходит не менее 30 минут, а в сложных случаях доходит и до 1,5-2 часов. В результате мы нащупываем шаги к взаимному пониманию и в итоге (но уже по результатам опроса спустя полгода и более):

- *«Появилась мотивация к развитию».*
  
- *«Увидела свои новые возможности».*
  
- *«Стала видеть мир по-другому».*
  
- *«Полезно и для взаимоотношений, и способствовало продвижению по службе».*
  
- *«Внутреннее расслабление, и больше определенности во взаимоотношениях».*
  
- *«Стала лучше понимать себя, как я реагирую на других людей, почему на меня так реагируют. Мне очень понравилось. Спасибо».*
  
- *«Принимаешь себя такой, какая я есть. Это снимает напряжение по жизни, дает некое расслабление».*
  
- *«Знание соционики помогает мне при работе с детьми (сам я по профессии — учитель), помогает выявить мотивы слов и поступков членов нашей семьи, как с моей стороны, так и со стороны жены».*

## Неприятие результатов диагностики

В этом случае клиент активно (иногда даже агрессивно) возражает.

**Возражение – это вопрос,  
на который необходимо  
дать правильный ответ.**

Учитывая, что человек сам пришел к эксперту, скорее всего он заинтересован в познании себя, поэтому он обычно не оставляет попыток и не молчит, а возражает. А это признак того, что он **желает дальнейшего обсуждения**.

Мы в этих случаях обязательно работаем с возражениями, внимательно



выслушиваем клиента, его сомнения, доводы, опасения, приводим свои аргументы, обсуждаем, стараемся сформулировать на языке, понятном данному конкретному человеку. Тема настолько обширная, что ее мы выделили в отдельную статью [16].

Бывает, что он далеко не сразу согласится. Это абсолютно нормально: у каждого

человека свои представления, и не так легко бывает их поменять.

Самая неприятная ситуация для нас и для клиента, если после озвучивания типа он отказывается от дальнейшего диалога, «хлопает дверью», унося свои сомнения с собой – тогда вы уже не можете никак повлиять на его решение.

- *«Я боюсь, что меня не совсем разглядели. Я даже в несколько других школ обратилась, чтобы протипировали там»* (результат опроса спустя несколько месяцев).

Но это уже из ряда единичных случаев.

### **В каких случаях люди чаще всего не принимают свой ТИМ?**

1. **Вообще не верят ни в какие типы и типологии**, но хотят узнать что-то новое о себе:

о *«Загонять людей в рамки типа нельзя!»*,



о *«Человек шире и многограннее любой типологии, поэтому его нельзя описывать в терминах типов!»*.

А ведь никто никого никуда не загоняет. Тип информационного метаболизма не ограничивает человека в чём-либо и не заставляет его делать или не делать те или иные вещи.

**2. Во власти предвзятого мнения о себе**, не признают какие-то свои стороны, чаще слабые, но бывает, что и сильные:

о «Я этик 100%»,



о «Я не могу быть этиком, у меня два технических образования, а шутки и комплименты – это каждый нормальный человек может!»,

о «Какой же я сенсорик, я не люблю готовить, а еще у меня есть интуиция».

ТИМ – как каркас, на который наслаиваются наш личный опыт, воспитание, образование, интеллект, индивидуальные качества. Отличить, что здесь типное, а что наработанное бывает нелегко без обратной связи со стороны. К тому же разрушение сложившихся представлений о себе часто грозит потерей точки опоры. С этим нужно быть весьма осторожным.

**3. Под влиянием стереотипов**, сложившихся на основе чтения некачественной литературы, использования неудачных тестов и описаний типов, неверного понимания соционических функций, признаков из популярных поверхностных интерпретаций соционики, к сожалению, широко представленных в различных источниках и т.п.:

о *«Я не могу быть экстравертом, потому что все экстраверты общительные»*,

о *«Я не могу быть этиком, потому что ругаюсь с мужем и бью детей»*.

Как будто этик не может ругаться и быть невоспитанным. Так бывает, например, когда путают бытовое понимание со значением соционических терминов:

о *«интроверт, значит, необщительный»*,

о *«упрямый – кто упрямится»*,

о *«иррационал – несобранный»*,

о *«логик – умный»*,

о *«этик – мягкий»*

о и т.д.

Это все в корне неверно.

4. **Под влиянием неких субъективных представлений**, на основе личного «вкусового» восприятия: □ «Я не могу быть таким типом, он плохой, а вот тот хороший».  
Зачастую «хорошим» кажется дополняющий тип, мы это называем «Круто быть дуалом».

5. **Наличие «маски»**, и связанное с этим неверное представление о себе, о своем ТИМе. Чем больше у него соционических масок и психологических проблем, тем сложнее, эксперту определять ТИМ человека. Тем сложнее и самому определить себя правильно.

6. **Попытка «официально зарегистрировать» выбранный заранее тип.** Это происходит в случае, когда клиент, сжившись с тем или иным типом, не пытается получить новой для него информации, а приходит в известную организацию, чтобы получить «официально заверенный» диагноз, и вдруг неожиданно для него получает в результате другой.

7. **В ситуации, когда «нельзя наполнить сосуд, который уже полон».** □ Есть случаи, очень редкие, но есть, когда человек категорически не принимает

результат: *«Я «Робеспьер», а не «Есенин»»*. У этих людей мы заметили одно общее: человек не слушает ни аргументации, ни разъяснений. У него есть некое убеждение, заранее сформированное, и он не готов дать пространство еще одному мнению, даже в

качестве совещательного голоса, не решающего, но несущего дополнительную информацию. Что ж, это его право и его жизнь. Эта ситуация напоминает притчу о переполненной чашке, в которую невозможно добавить даже каплю, пока человек в какой-то мере не «расплескает» старые стереотипы.

Частный случай из этой серии: человек приходит не за новой информацией, а блеснуть своим «знанием» соционики, поспорить, но не в целях донести свое, аргументировать свою позицию, а перекричать, подавить эмоциями. Но обычно такой процесс быстро затухает, не поддерживаемый ни нами, ни пришедшими именно к нам клиентами.

**И последнее: ошибка диагноста.** Мы все живые люди. Мог и эксперт что-то недоглядеть или неправильно понять. Диагност – не Господь Бог. Таких случаев у нас было совсем немного, но мы признавали свою ошибку с благодарностью к клиенту, который открыто и уважительно участвовал в обсуждении, и мы совместно пришли к истине

Не нужно падать в обморок, но и не нужно любой ценой настаивать на своем. В случае ошибки признайте, разберите причину, возьмите паузу, выйдите на обоснованную версию, клиент будет только благодарен за это.

### **Мнение клиента! Может ли служить критерием достоверности типа?**

Очень часто говорят, что критерием правильности диагностики служит мнение клиента: «человек же лучше себя знает». Так ли это?

Знаем, что есть диагносты, которые считают, что «клиент всегда прав» и всячески стараются выведать, что он сам думает о своем типе, а потом ему же этот результат и вернуть. Это можно сравнить с диагностикой в медицине. Вы можете себе представить, что доктор поступит так же?

Да и как быть в такой ситуации: вот мы привели аргументы, а потом говорим, ну ладно, будь, кем сам считаешь? Как потом смотреть в глаза, когда он через полгода примет тип? Другие аргументы подбирать? Говорить, что дважды ошиблись?

Не можем согласиться с такой позицией.

А что же тогда? Давайте разбирать.

Представим фразу «Я – такой-то ТИМ» формулой **A=B**, где

**A** – сумма знаний о ТИМе,

**B** – сумма знаний об особенностях личности конкретного клиента.

Чтобы поставить знак равенства, необходимо очень хорошо знать, как **A**, так и **B**.  
Согласны?

Знает ли клиент **A**? Т.е. соционический тип? Или его представления похожи на приведенные выше? В той ли мере полны его знания, чтобы адекватно оценить многогранные свойства ТИМа? В большинстве случаев этих знаний недостаточно и/или они односторонни.

Не зная **A**, уже невозможно утверждать, что **A=B**. Человеку мало знать себя, необходимо знать и понимать РАБОТУ ШКАЛ И ФУНКЦИЙ, по которым осуществляется оценка.

Однако сделаем еще один шаг.

Знает ли клиент **B**? Т.е. себя, свои особенности и свойства? Тоже большой вопрос. Его необходимо разобрать подробнее.

Рассмотрим известную в психологии таблицу Окно Джохари, делящую самооценку на 4 зоны. Эта техника позволяет лучше понять взаимосвязь между своими личными качествами и тем, как их воспринимают окружающие.

**Известно мне**

**Известно  
другим**

**Открытая зона.  
«Арена»**

**Скрытая зона.  
«Тень»**

**Неизвестно  
другим**

**Слепая зона.  
«Слепое пятно»**

**Неизвестная зона.**

## «Мистер Икс»

### Неизвестно мне

#### **1. Открытая зона, однозначная самооценка, «Арена».**

Это те качества, которые мы хорошо знаем в себе и демонстрируем окружающим, наш открытый мир. Представления о себе совпадают с тем, как оценивают другие.

Если бы личность сводилась к этой зоне, диагностика была бы простой и понятной.

#### **2. Скрытая, спрятанная зона, «Тень», «Фасад», «Видимость», «Мои тайны».**

Те стороны личности, о которых мы сами знаем, но скрываем от других, такие черты, которых мы стесняемся и не хотим показывать окружающим.

Именно об этих сторонах своей личности клиент говорит «я же себя лучше знаю». И здесь диагност может ошибиться, поэтому необходимо себя многократно проверять.

#### **3. Неизвестная зона, «Мистер Икс», «Неведомое».**

Это подсознательные процессы внутри «Я», не видимые ни нам самим, ни другим людям.

Это наиболее проблематичная сфера, но в ней кроется наш скрытый потенциал.

Часто клиент о ней и не подозревает. А диагносту – проверки и перепроверки.

#### **4. Слепая зона, «Слепое пятно», «Вид с затылка».**

Те качества, которые мы в себе не замечаем, зато о них знают окружающие. Шаблоны поведения, которые отмечают за нами другие, а мы не отдаем в них себе отчета.

Здесь клиент себя не видит, а диагносту со стороны видно многое. Но этот материал нужно очень бережно и аккуратно преподнести клиенту.

В зонах 1 и 2 человек, безусловно, знает себя лучше, здесь необходимо выслушать его, правильно поставив вопросы. А в зонах 3 и 4 он нуждается в обратной связи от диагноста. При этом соционика позволяет нам докопаться до этих зон методами информационного психоанализа.

### **Что посоветовать человеку, несогласному с результатом, но желающему разобраться и дойти до истины?**

Сообщить о своем несогласии/сомнениях, не стесняясь и не смущаясь. Это нормально. Поговорить, с чем связаны возражения. Постараться аргументировать свою позицию как можно конкретнее, чтобы вас услышали и поняли.

Попросить расшифровать частные выводы, ход анализа собранных диагностом материалов: рисунков, эссе, записей в диагностическом протоколе. Услышать разъясняющие аргументы эксперта. Если этого недостаточно - сфотографировать свои результаты выполнения проективных методик, взять паузу и, выбрав время, дома самому еще раз их просмотреть, прослушать диктофонную запись беседы.

Проанализировать и осмыслить, отдохнув и успокоившись, на свежую голову. Попытаться непредвзято понаблюдать как бы со стороны за своими обычными действиями и мыслями.

Если несогласие трансформируется в сомнения, прийти еще раз, попробовать спокойно и вдумчиво все обсудить с экспертом, допуская, что ошибиться может как одна, так и другая сторона.

И еще важно помнить, что зачастую нам бывает сложно принять экспертное мнение из-за истинных или мнимых угроз и опасений. Они редко озвучиваются напрямую, но часто о них можно догадаться:

- *А вдруг мы с моей девушкой не дуалы?*

Но разве любовь определяется интертипными отношениями? У каждой пары своя судьба: «Браки заключаются на небесах, а не в кабинете соционика» (из афоризмов Прокофьева В.Г).

- *А вдруг мне придется менять свои привычки?*

«Раньше мне соционика позволяла не общаться/не готовить, а теперь придется?». Не придет же соционик с проверкой. Только вам решать, как жить. Но самооправдания пользы не принесут: «Знание соционики на освобождает от ответственности. Незнание тоже не освобождает» (Из коллекции Г.Р. Рейнина).

- *А вдруг у меня с кем-то из родных неблагоприятные интертипные отношения?*

А разве от этого человеческие отношения стали хуже? При этом если мы порой винили и не понимали партнера, то теперь стало понятно: «Виноваты в проблемах не только сами люди, а затрудненная передача информации».

- *А вдруг моя работа мне не подходит?*

«Я работаю в бизнесе, а меня определили этиком, мне что теперь бизнес бросать?». Да нет же! Наоборот, сосредоточить внимание на своих сильных сторонах, в частности, работа с клиентами, мотивация сотрудников, реклама и PR

и т.д., а там, где наработан опыт по слабым – хвалить себя с удвоенной силой! Восхищаться, что теперь можно освоить оба полюса, это даст отличные преимущества. Ну и делегировать спокойно те сферы, где раньше ругали себя за ошибки. «Этик в бизнесе – как зажигание в автомобиле: без искры ни один двигатель не заведется» (из афоризмов Прокофьевой Т.Н).

## Что в результате?

Больше всего радуют те случаи, когда клиент по прошествии времени сумел принять свой тип. В таких случаях возникает ощущение, что «все пазлы сошлись» и все встало на свои места. Проявления типа, успехи и неудачи, отношения – все стало более понятным и объяснимым. И тогда можем услышать:

- *«Я так рад, что наконец (через месяц, ..., через полгода) определился со своим типом, полностью принял его, каждый день находя подтверждения этой версии!».*

## Выводы

Умело и грамотно рассказать клиенту о его ТИМе, снабдить рассказ цитатами из протокола диагностики, аргументами и обоснованиями – важная работа консультанта-диагноста. Именно поэтому наиболее эффективно проходить определение соционического типа, не по тестам и не с начинающими по сетевому общению, а с помощью эксперта, который может поведать, какая собственно информация была собрана, и как она на практике может быть использована человеком. Эксперту-диагносту необходимо согласовать понимание и поработать с возражениями, если они возникнут: внимательно выслушать, признать с пониманием точку зрения клиента, определить причины несогласия, подробно их разобрать, ответив на вопросы.

Во второй части статьи мы поделимся используемым нами комплексом психологических техник, позволяющим оптимально и экологично действовать в ситуации неприятия типа клиентом [11].

## Литература:

1. Прокофьева Т.Н., Прокофьев В.Г. Puzzle-технология. Стандарты качества соционической диагностики. // [Электронный ресурс] <http://www.socionics.ru/diagnostic/puzzle>
2. Прокофьева Т.Н. Методика диагностики типов информационного метаболизма. // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология, №2, 2004.
3. Прокофьева Т.Н., Прокофьев В.Г. Соционическое и индивидуальное. Критерии. // Международный научно-практический журнал по материалам третьей конференции «Человек, искусство, вселенная», 2016.
4. Прокофьева Т.Н., Прокофьев В.Г. Психологические аспекты соционического интервью. Введение. // [Электронный ресурс] <http://www.socionics.ru/diagnostic/713-socionicaphsihologiya>
5. Прокофьев В.Г., Прокофьева Т.Н. Соционическая диагностика. Маркеры качества аспектов. // [Электронный ресурс] <http://socionics.ru/diagnostic/729-markerikachetstva>
6. Каменева С.К., Прокофьева Т.Н. Соционические «маски»: как они нам мешают и чем помогают. // Соционика, ментология и психология личности, №6, 2009.
7. Овчинникова А.С., Прокофьев В.Г. «Это вы здесь видите сенсорику!» или «У

каждого своя соционика!»). // Психология и соционика межличностных отношений. – 2015. – № 1.

8. *Малина Г. А., Прокофьев В. Г.* В поисках себя. // Соционика, ментология и психология личности. – 2011. – № 3

9. *Прокофьев В.Г.* Контент-анализ текста, как инструмент диагностики ПАР «Аристократия-демократия», 2019

10. *Семина Т.А.* Опасность самотипирования или как болевая может оказаться творческой. // [Электронный ресурс] <http://www.socionics.ru/component/content/article/78-tim-building1/756-bolevayadona>

11. *Лахаев А.В.* Зачем мне знать свой ТИМ. // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. – 2018. – №3-4.

12. *Костышева Г.В.* Практическое применение соционики для саморазвития на примере ЛСЭ. // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. – 2016. – №11-12.

13. *Бетеров М.И.* «Если человек не принимает свой ТИМ». // [Электронный ресурс] <http://www.famo.ru/2009/08/01/esli-chelovek-ne-prinimaet-svoj-tim/>

14. *Таченков А.А.* Страхи и внутренний конфликт при пере-типированиях. // [Электронный ресурс] <http://www.newtraining.ru/?mod=articles&id=159>

15. *Надеждинская В.В.* Есенин или Жуков? – история моего превращения. // Психология и соционика межличностных отношений. – 2019. – № 11-12.

16. *Прокофьева Т.Н.* Клиент не принял результаты экспертного определения тима. Часть 2. Что делать, если клиент не согласен с результатом? // [Электронный ресурс]

---

[1] Здесь и далее приведена прямая речь клиентов.