Автор: admin
08.11.2010 23:15 -

Как отличать типы личности от их масок – акцентов характера

Наши практические подходы описаны дальше в разделе: «Экспресс-диагностика акцентов типа» и ниже приведены необходимые для этого инструменты: таблица корреляций, тесты и краткие описания темпераментов, психоформ, акцентов типа, форм чувств и отношений. Практически все отечественные и зарубежные тесты на выявление 16-и типов личности уже долгое время ставят всех типологов в тупик своей несостоятельностью. И дело тут не только в том, что нет пока достаточно надежных тестовых методик или в том, что многие тесты недостаточно хорошо разработаны. Методы «интервью» многих опытных соционикoв также приводят к разноречивым и далеким от истины результатам. И не только потому, что не все интервьюируют достаточно хорошо. Так в чем же дело?

При типировании не может быть надежных результатов, поскольку человек, отвечающий на вопросы, не свободен от собственной, часто – ложной, самооценки. При этом, ответы зачастую бывают связаны с его наработанными (ролевыми) акцентами типа, а не ведущими элементами его модели ЭИМ. Поэтому, акцент типа, если он значительно развит, часто принимается за сам тип личности, который выявить гораздо сложнее. Диагностика типов потому и сложна, что нет чистых типов. Даже акценты усилены не по одному, а в различных сочетаниях. И пока нет надежных тестов, диагностика типа должна быть комплексной. Результаты тестов: на тип, подтип и акцент типа, приведенных в нашей книге «Характеры и отношения» нужно сопоставлять, выявлять и анализировать их противоречия, сверять результаты с описаниями и таким образом устанавливать основной тип, подтип и его варианты во всем их сочетании.

При этом хочу добавить, что акцентированными могут быть не только 8 элементов ЭИМ, спроецированные на психофизический уровень типа личности, т.е. описанные мною ранее биоинформационные акценты типа. Акцентированными могут быть также все остальные юнговские функции, а именно: интроверсия, экстраверсия, иррациональность и иррациональность. Отсюда и берутся диагнозы вроде «Джек (ЛИЭ) с подтипом Гексли (ИЭЭ), и т.п. А на самом деле тут все могло быть и наоборот, т.к. трудно бывает достоверно установить, что же является типом, а что его вариантом. К тому же у каждого человека бывают, кроме стабильных наработанных акцентов типа, еще и временные, ситуативные поведенческие реакции, вызывающие состояния, когда он проявляет себя как любой другой тип личности. И разноречивые оценки его типа связаны не только со слабостью диагностов, но и с этими ситуативными проявлениями характера.

Поэтому нельзя определять тип с полной уверенностью с первого взгляда или слова, нужно узнать о нем побольше информации и проанализировать ее, установив: базовые признаки, акцентированные и ситуативные. А также для проверки результатов нужно задавать вопросы для определения знаков функций В.Гуленко, помогающие определить вид соцпрогресса, характерный для определенных групп типов.

Бывает так, что человек по одному тесту получает один результат, по второму – другой, а по третьему - третий. Это свидетельствует о том, что у него имеется не один ведущий акцент типа, а два или три, почти одинаково выраженные. Разобраться здесь поможет только глубокий анализ описаний типов и акцентов типа. Самые легкие и безошибочные случаи диагностики бывают только тогда, когда у человека усилены акценты, соответствующие ведущим функциям его типа личности. Но и в таком случае необходимо проинтервьюировать человека, исходя из особенностей работы модели ЭИМ предполагаемого типа личности и проверить достоверность выбора им при тестировании всех 8-и шкал, характерных для этого типа. Бывают случаи настолько развитых акцентов типа, что они дают одинаково устойчивые, хотя и ошибочные, результаты при тестировании разными тестами.

Поэтому необходимо научиться отличать типные характеристики от акцентных. Изучая сделанные мною характерные описания акцентов типа, и сопоставляя их с типологическими описаниями (в том числе с двумя подтипными), можно научиться различать на практике типы и их акценты, как методом наблюдения, так и с помощью наводящих вопросов. При этом нужно учитывать преобладающие у этого типа формы чувств и отношений, которые у него проявляются в общении с окружающими и соответствуют определенным акцентам типов.

Нужно учиться различать акценты типа так же, как мы учились различать типы. Типы мы различали по описаниям и характеристикам их моделей. Конечно, вначале все пытались определять типы также по тестам, но скоро убедились, что 100% надежных тестов нет.

Так же нужно научиться различать и акценты типа по их описаниям и учитывая характер проекций на них соответствующих элементов ЭИМ, а также - форм чувств и отношений, темпераментов и психоформ. Потому, что все они взаимосвязаны с акцентами типа (см. табличку этих корреляций ниже).

Нужно все это изучить и запомнить. А затем наблюдать, сравнивать и анализировать. Типы, подтипы и акценты типов мы различаем так же как, например, темпераменты. Как мы различаем темпераменты? Наблюдаем за поведением людей, руководствуясь краткими характеристиками темпераментов: холерики, это люди прямолинейные, взрывные, негибкие. Сангвиники - подвижные, гибкие, отходчивые. Меланхолики - застенчивые, ранимые, обидчивые, инертные. Флегматики - невозмутимые, необидчивые, медлительные. Спутать их невозможно. Другое дело, что не всегда можно сразу разобраться, какой из смешанных у человека темпераментов - ведущий. Нужно время, наблюдения, и тщательный анализ.

А как мы определяем экстраверсию и отличаем ее от интроверсии? Смотрим, насколько человек социально активен, или насколько он склонен активно вникать в чужие дела, чувства и отношения, насколько умеет он управлять другими и активно воздействовать на ситуацию. Насколько он легко берет на себя ответственность. Насколько легко он работает с широким и разнообразным ассортиментом вопросов и проблем. Насколько он умеет влиять на окружающих и старается их переубеждать. И т.д. Чем выраженнее у человека эти качества, тем ближе он к экстраверсии.

А как мы определяем психоформу? Если человек увлечен, изобретателен, непредсказуем в своем поведении и внутренне бескорыстен - он Зигзаг. Если он гибок и дипломатичен, но практичен и властен – это Треугольник. Если он аналитичен, скрупулезен и педантичен, но не очень эмпатичен, несколько суховат в общении – это Квадрат. Если он непредсказуем, изменчив, неуверен в себе, но прагматичен и гибок, со склонностью к инновациям – это Прямоугольник. А если человек доброжелателен, нерешителен, скромен, внутренне бескорыстен, очень раним и склонен к морализаторству - он Круг.

Чистых психоформ, темпераментов, типов и т.д. - не бывает. Поэтому нужно при наблюдении выделять доминирующие признаки, чтобы делать правильные выводы. Конечно, можно пытаться ориентировочно пользоваться и тестами. Есть тесты для определения типов, подтипов и акцентов типа. Но из-за зависимости от самооценки человека тесты работают не надежно. Поэтому обязательно нужно проверять результаты тестов, подтверждая сходство полученной характеристики ведущего акцента типа с характерными чертами тестируемого.

Можно анализировать акценты типов, сравнивая их типные качества и не совсем для этого типа характерные. Например, если имеется акцент на волевой сенсорике у интуитивного типа личности, он ведет себя часто нетипично для интуита - это человек

инициативный, пробивной, рисковый, бескомпромиссный, любит получать глорические либо пугнические эмоции и проявлять форму отношений Викториа, и т.д. (См. приложения ниже)

Теория акцентов типа также затрагивает тему интертипных отношений. При формальном общении они, конечно, описаны правильно, но при переходе на более близкие дистанции в общении в силу вступают уже акценты типа и вносят в эти отношения значительные коррективы. Поскольку нет чистых типов, так и нет однозначных отношений, в том числе - идеальных дуальных отношений, или неизбежно тяжелых конфликтных. Отношения варьируется акцентами типа, усиливая и ослабляя совместимость или несовместимость между типами. Уровень 16-и типов – это только очень глобальный уровень проявления типов и отношений между ними на далекой информационно-социальной дистанции. На социально-психологической дистанции (в коллективе) уже вступают в действие акценты типа и вносят в отношения свои коррективы.

Можно проиллюстрировать совместимость на уровне вариантов типа по аналогии с совместимостью групп крови. Существует четыре группы крови. При переливании совместимых групп крови, обычно, никаких проблем нет. Но… только в том случае, если при этом учитывается вариативность этих групп крови, называемая резус-фактором. Если этого не учитывать, может возникнуть резус-конфликт, и человек может погибнуть. Точно так же и акценты типа, если они несовместимы, они могут разрушать даже дуальные или тождественные отношения. Поэтому нельзя в соционике интертипные отношения рассматривать только на одном уровне совместимости, на уровне 16-и типов. Ошибки в типировании часто бывают результатом непонимания интерпретации соционических функций и незнания устройства модели типа. Как, например, тип СЛИ, у которого этика эмоций находится в самой уязвимой позиции, всю жизнь успешно играть чужие роли, передавая чувства другого человека? Ведь это логик-интроверт, к тому же сенсорик-реалист, конкретно мыслящий. С помощью какого сильно проявленного творческого инструментария он мог бы вживаться в чужие роли, интуитивно воспринимая и передавая различные образы? Поэтому название типа СЛИ – Жан Габен, очевидно, не было корректным. Так же бесполезно искать среди великих актеров представителей типов ЛСИ, СЛЭ, ЛСЭ. Потому, что у этих топов нет в блоке Эго ни этики, ни интуиции для передачи чужих чувств с высокой степенью достоверности. Затрудняет правильную диагностику типов также недостаточно корректная интерпретация соционических признаков, образующих тип. Например, рациональность, как показывает опыт наблюдений, это вовсе не «четкость, дисциплинированность и планирование мероприятий заранее». Так же и иррациональность – это не всегда «импульсивность и отсутствие планирования». Рациональность, скорее всего – это такой способ мышления и реагирования, при котором рационалам комфортнее, когда все имеет один вариант решения – самый правильный и точно аргументированный, а иррационалы предпочитают иметь разные

варианты решения проблемы, поэтому им трудно вписываться в четкие графики. Кроме того, рациональность или иррациональность у этиков и логиков, экстравертов и интровертов, инициальных и терминальных, с разными акцентами, темпераментами и психоформами – разная! Так же интуиция - вовсе не предполагает неряшливости, отсутствия эстетического вкуса и неспособности к тонким сенсорным ощущениям. Потому, что сенсорика – также не совсем корректное название. В психологии она означает обычные ощущения, свойственные всем людям, а в соционике под этой шкалой понимается способность реалистично, конкретно и точно воспринимать впечатления от внешнего мира, в отличии от интуиции, ориентированной на абстрактно-образное мировосприятие. Также нельзя судить о типах по их названиях, потому, что нет универсального названия ни для одного типа! То, что удачно для одного представителя типа, не удачно для другого.

К ошибкам в типировании может также приводить предпосылка, что всех типов должно быть поровну. Поэтому, если приходится часто типировать представителей одного и того же типа, диагносты теряют уверенность в себе и предпочитают останавливать выбор на коммуникативных моделях поведения или акцентах типах, чтобы поддерживать типологическое равновесие. На самом деле, как показали мои последние исследования, описанные в статье «Информационно-энергетические механизмы эволюции общества в модели «М» и модельный метод определения пропорционального количества типов в обществе», пропорции типов в природе и социуме неравномерны. Это обусловлено следующими причинами.

Наиболее энергетичен и энергоемок блок Эго социума, если рассматривать модель «А» не как модель типа личности или государства, а как модель развития социона. Она состоит из двух восьмикомпонентных моделей – модели эволюционного соцзаказа и модели инволюционного соцзаказа. Каждый из 16-и типов личности занимает в этой модели определенную позицию. На тех типах личности, которые находятся в ведущих позициях этой модели «М», лежит основная социальная миссия – развитие научно-технического прогресса (это тип – ИЛЭ в программной функции модели), и развитие культурного прогресса (это - тип ЭИЭ в реализационной функции модели). Энергоинформационный метаболизм в модели «М» осуществляется с помощью социальных видов отношений - соцзаказа и соцревизии. Эти два типы связанны отношениями эволюционного соцзаказа. Тип ИЛЭ, как главный социальный заказчик социона, занимает в модели «М» первую, программную позицию, а тип ЭИЭ, приемник этого заказа - вторую, реализационную. Поэтому, ИЛЭ – основные программаторы социона, а ЭИЭ – основные реализаторы. Но, поскольку существует эффект обратного соцзаказа, то они могут периодически меняться ролями и тогда оба выступают основными заказчиками не только друг другу, но и социуму - каждый в своей области. Блок Эго – ведущий не только у типа личности, но и в модели социума. Он выполняет в общественном развитии главную миссию и для этого его представителей в природе рождается больше, чем других типов.

Однако, в природе, очевидно, потребность больше все же в представителях продуктивной функции, чем программной, поскольку для того, чтобы реализовать проект нужно больше усилий, чем для его планирования. Поэтому ЭИЭ рождается все же больше, и они занимают наиболее активные общественные позиции. Как самый распространенный тип, ЭИЭ – наиболее многообразен. В силу своих двух основных типных качеств эти типы больше других влияют на людей и события – в семье, коллективе и обществе, а будучи на ключевых постах они больше других влияют на ход истории. Осуществляют они это благодаря следующим типным качествам. Первое - это программная этика эмоций. Эта функция связана с энергией, поэтому социально ориентированная энергетика этих типов – очень высокая и придает им харизму (способность влиять на людей своими чувствами и вести их за собой), тем более, что они – экстраверты, поэтому способны влиять на людей больше чем интроверты с такой же этикой эмоций и способны увереннее лидировать.

Вторая их сильная творческая функция – интуиция времени. Что она означает, будучи проявленной в реализационной позиции их типа? Это, прежде всего, способность не только предвидеть ход событий, но и управлять временными событиями, в том числе – историческими. Поэтому, они – прекрасные политики и государственные деятели. Их способности к управлению – самые выдающиеся, а вот типы с сенсорикой и логикой (производственники-технологи) лучше управляют процессами, а не человеческим фактором. Типы ЭИЭ - наиболее эффективны на всех ключевых позициях в обществе, если только их акценты типов совпадают с выбранным направлениями деятельности. Ели это управленцы, акценты их типов должны быть на логике и сенсорике. В силу их сильных природных артистических качеств, они легко вживаются в свои коммуникативные роли. В таком случае их легко можно принять за сенсориков и логиков. Иногда они и сами себя таковыми считают.

Интуиция времени - это функция самого точного образного восприятия внешнего мира и его передачи в продуктах собственного творчества, поэтому типы ЭИЭ преобладают во всех сферах искусства, литературы и поэзии, они прекрасные модельеры, художники, актеры и т.д. Как экстраверты, они часто других понимают даже лучше, чем себя и лучше других типов могут воспроизвести с помощью своей реализационной интуиции образ другого человека, а с помощью программных эмоций – точно понять и воспроизвести внутреннюю эмоциональную жизнь любого персонажа во всех ее тончайших нюансах. Поэтому, мне кажется было бы заблуждением считать, что среди артистов их не больше, чем остальных типов.

Тип ИЛЭ - второй по своей численности и силе влияния на развитие социума. Развитие

информационного общества обуславливает большее, чем прежде, рождение этих типов личности и влечет за собой увеличение рождаемости их подзаказных – ЭИЭ, а значит – еще большую распространенность и вариативность этих типов. Правда, в илу своих типных качеств, ИЛЭ имеет меньшую способность к перевоплощению путем развития разных акцентов своего типа. Однако, представители ИЛЭ, имеющие меланхолический темперамент, часто диагностируются как этики или интроверты, а типы ИЛЭ с холерическим темпераментом – как сенсорики или рационалы.

Представители типа ИЛЭ, в большинстве своем, являются двигателями технического прогресса благодаря самому совершенном для этой цели инструментарию. Это – гибкая иррациональная интуиция (непосредственно воспринимающая объекты мира во всей их полноте и многовариативности). Их интуиция потенциальных возможностей объектов в союзе с аналитической структурной логикой создает им численный перевес среди ученых и исследователей, экономистов и политиков. Они особенно хорошо преуспевают в политике, если у них усилены акценты на волевой сенсорике и этике отношений или эмоций.

Акценты типа необходимо различать также с целью правильной профориентации типов. Для более точной профориентации, необходимо учитывать не только типную, но также подтипную и акцентную профориентацию, как результат наложения всех этих пересекающихся факторов, влияющих на выбор профессии. Для того, чтобы рекомендовать человеку, например, управленческую сферу деятельности, нужно ориентироваться не только на его модель типа, а на наличие у него организаторских и административных качеств, которые также зависят от усиления определенных акцентов типа. Как заметили, думаю, все практикующие соционики, не всякий СЛЭ, СЛИ, ЛСИ, или ЛСЭ имеют талант руководителя. Чаще всего эффективно управляет людьми самый харизматический лидер социона – тип ЭИЭ, а также – тип СЭЭ и СЛЭ, при условии, если у них у всех в акцентах типа сильно развита волевая сенсорика и организаторская логика. Интроверты же вообще плохо руководят людьми. У них не хватает для этого способности эффективно удерживать в поле зрения одновременно множество людей, дел и проблем и часто не хватает смелости для решительных действий во внешней среде. Зато они – лучшие технологи и исполнители.

Мегедь В.В., 2007 г.