Автор: admin
08.11.2010 23:24 -

Экспресс-диагностика акцентов типа

Резюмируя сказанное, можно выделить следующие моменты для быстрой диагностики акцентов типа:

1. Акценты типа можно научиться определять лишь хорошо ознакомившись с нашей теорией вариативности типов в ее полном объеме.

2. Нужно помнить, что проблемы диагностики типов связаны с тем, что далеко не всегда акценты типа совпадают с ведущими элементами блока Эго данного типа. Когда они совпадают, тогда это "чистые" типы и они легко определяются, но чаще акценты либо оба не совпадают, либо один из них. Поэтому, отличить характеристики типа от характеристик акцентов помогает лишь хорошее знание того и другого и умение правильно интервьюировать. Поэтому нужно читать описания, перечитывать их и побольше тренироваться.

3. Можно определять ведущие акценты типа как методом «интервью» и по их визуальным характеристикам, так и по их дополнительным признакам: темпераментам, психоформам, формам чувств и эмоций, а потом уже определять ведущие функции типов, проявление их моделей, квадральные ценности и наиболее надежные признаки Рейнина. А можно и наоборот. А потом сравнить по преобладанию данных, что является ведущим инструментарием типа, а что - дополнительным, акцентным.

4. Удобнее всего действовать последовательно. Начинаем, например, с темпераментов. Хотя они наиболее важны для определения соответствующего подтипа, но их проекции на биопсихический уровень акцентов типа помогает их диагностировать. А чтобы отличить типные, подтипные и акцентные темпераменты, нужно учитывать следующие механизмы их влияния на поведение людей.
Поскольку все есть во всем и большое повторяется в малом, темпераменты также имеют свои проекции на разные уровни модели типа. На **информационный уровень типа** (блок Эго) влияют типные интегральные темпераменты В.В.Гуленко, описанные им для 4-х групп типов: иррациональные экстраверты – сангвиники по жизни (но не обязательно по своему индивидуальному характеру!), иррациональные интроверты – меланхолики, рациональные экстраверты – холерики, рациональные интроверты – флегматики. Это внешняя оболочка той «матрешки», которую мы будем рассматривать.

Определите, как ведет себя человек в наиболее значимых жизненных позициях: гибко как сангвиник, напористо как холерик, уклончиво как меланхолик или невозмутимо как флегматик? И вы сможете сделать первое предположение о двух функциях его типа, соответствующих интегральным темпераментам. Проверив таким образом правильность вашего предположения о типе диагностируемого вы сможете перейти к определению его подтипа.

Следующая ступень: **социальный уровень типа** (блок Суперэго). Это – вторая, более внутренняя оболочка типа. Внутри этой оболочки – индивидуальные врожденные темпераменты человека (см. тест и ниже описания темпераментов). Представители каждого из основных четырех темпераментов различаются по своему поведению и это помогает нам определить какой вертикальный блок модели с усиленными в ней элементами ЭИМ у них будет усилен (такова будет и их подтипная профориентация и ценностные установки). Одни люди нам кажутся более активными, инициативными, активными и уверенными в себе (представители активных темпераментов – сангвиники и холерики), а другие кажутся более инертными, пассивными и нерешительными (представители пассивных темпераментов – меланхолики и флегматики).

Инертный вертикальный блок модели относительно усиливается вследствие некоторого преобладания у человека инертного темперамента - флегматического или меланхолического, а контактный - вследствие преобладания активного темперамента - сангвинического или холерического. Отсюда - "совы" в своих занятиях и работе, которые инертны с утра и трудно начинают свои занятия, но терпеливо доводят их до конца, и "жаворонки", которые актины с утра и легко начинают свои дела, но с трудом заканчивают, хотя бывают и "голуби", когда темпераменты почти уравновешены. Тогда трудно определить подтип, разве, что по подтипной ориентации интересов (например, ЛИИ - сайентист, но если это логический подтип и у него относительно усилена логика с сенсорикой, то он больше тяготеет к производственным технологиям, а интуитивный подтип с усиленной интуиции и этикой - к гуманитарным).
Определите биоритмы работоспособности и предполагаемый подтип. Характеристики подтипов тоже есть на сайте. Описания подтипа поможет проверить вашу правильность в постановлении диагноза типа. Таким образом вы сможете лучше научиться различать как сами типы, так и их подтипы.

Следующая ступень: **психологический уровень типа** (блок Суперид) – это уровень психоформ типа – следующая внутренняя оболочка типа, в которой темпераменты взаимосвязаны с психоформами и создают основу для образования акцентов типа на еще более глубоком уровне типа. Это уровень взаимосвязи 4-х темпераментов с проекцией 4-х базисных признаков типа. Он отражает степень относительного усиления каждого из этих признаков в рамках данного типа: Квадрат – флегматик

(логик), Круг меланхолик (этик), Зигзаг – холерик или сангвиник (интуит), Треугольник - сангвиник или холерик (сенсорик). При этом логик может быть более или менее этичен, интуит – более или менее сенсорным, экстраверт – более или менее интровертированным, рационал – более или менее иррационален. Это также уровень психоакцентов типа – уровень проекции этих 2-х последних дихотомий на психофический уровень типа, о которых вы сможете также прочитать в статье «Психоинформационные акценты типа – 4 психоакценты».

Определив ведущую психоформу, определяем дополнительные. Смотрим, какой второй психоформой дополняется у человека его ведущая психоформа (например, Круг дополняется: Зигзагом, Квадратом, Треугольником, и т.п.). Психоформа Прямоугольник – изменчивая, она бывает при сбалансированности 2-3 психоформ, из которых иногда не сразу можно выявить ведущую.

Определение степени выраженности психоформ позволит вам заметить, есть ли противоречие между ними как проекцией 4-х базисных признаков типа на психологический уровень типа и аналогичными признаками предполагаемого типа. Если нет, значит вы имеете дело с типичным представителем этого типа. Если есть - значит перед вами тип, в диагностике которого можно ошибиться, если не разобраться какие психоформы (и в дальнейшем связанные с ними акценты типа) у него выражены и для каких типов они больше характерны. Например, Квадрат – для логиков, Круг – для этиков, и т.д. А потом нужно проверить какие из этих признаков проявляются у человека постоянно и уверенно, а какие более ситуативно. Первые будут относиться к типным признакам, а вторые определят вариант этого типа пока на уровне 4-х психоформ и связанных с ними относительных усилениях базисных признаков типа. Этим вы сможете перед следующим этапом диагностики сузить диапазон выбора ведущего акцента типа (или двух-трех, если заметите сочетания двух-трех психоформ, например, и узнаете какая из них основная). О психоформах читайте нашу статью «Психоформы типа». А также вы можете диагностировать психоформы типа, определяя характерные для них стили мышления, описания которых вы также найдете в приложениях к этой статье.
И, наконец – последняя ступень модели типа: **психофизический уровень типа** (Ид), наиболее тесно взаимосвязанный с акцентами типа. Это - самая внутренняя оболочка типа и в ней темпераменты наиболее дифференцированы: каждый их 4-х имеет 2 разновидности. По Ле Сенну – это 8 типов темпераментов и каждый из них взаимосвязан с определенным элементом ЭИМ, являющимся проекцией известных вам базисных информационных элементов ЭИМ на психофизический (или биопсихический) уровень типа. По таблице корреляций, приведенной ниже, вы можете увидеть какой темперамент соответствует тем или иным акцентам типа. Прочитайте определение и описания темпераментов в приложениях 1 и 2, а также диагностику и описания акцентов типа в статьях на эту тему.

5. В последней статье «Комплексные описания акцентов типов» вы увидите кроме характерологических их описаний всех 12 акцентов типа также графические рисунки представителей 8-и биоакцентов типов. Важно при их диагностике не только увидеть преобладающие черты одного из изображений, но учитывать и общее выражение лица. Это бывает трудно сделать, если в облике человека сбалансированы 2-3 акцента. В таком случае, на помощь приходит выявление коррелирующих с данными акцентами типа темпераментов и психоформ.

6. Можно определять акценты типов согласно нашей таблице корреляций также по их формам чувств и отношений, описанных нами в соответствующих работах. Это бывает эффективно, если они отчетливо выражены в поведении или о них можно узнать в процессе собеседования. Например, если Вы видите выраженные альтруистические эмоции, соответствующие этике отношений, важно определить, всегда ли и ко всем ли они проявляются в разных ситуациях, или только редко и эпизодически. А если у человека форма отношений - Викториа, связанная с биоакцентом на волевой сенсорике, узнайте, часто ли имеется тенденция к лидированию, агрессивности, прагматизму и непримиримости, и т.д.

7. Можно также при определении подтипа и акцента типа просто пользоваться их тестами и сравнительными характерологическими описаниями. А результаты проверять методом «интервью» и наблюдений и методом описанных выше корреляций.

Руководством к типированию акцентов может служить таблица (приложение 1), а все упомянутые в ней описания смотрите в нашей книге или на сайтах.

Литература

1. Аугустинавичюте А. Модель информационного метаболизма, Литва, 1980 г.

2. Мегедь В.В., Овчаров А.А. Прикладная соционика, ж-л «Соционика, психология и межличностные отношения», май-июнь, 1999 г.

3. Мегедь В.В. Теория акцентов типа, ж-л «Соционика, психология и межличностные отношения», май-июнь, 1999 г.

4. Мегедь В.В., Овчаров А.А., «Характеры и отношения», Армада-Пресс, Москва, 2002, 703 стр.

5. Мегедь В.В. Биопсихические аспекты соционической модели типа, ж-л «Соционика, психология и межличностные отношения», февраль, 2000 г.

6. Мегедь В.В. Психофизиологические аспекты типов, ж-л "СПИМО", декабрь, 2002 г.

7. Юнг Г.К. Психологические типы. СПБ. "Ювента", М, "Прогресс-Универс", 1995 г.

Приложение 1

таблица корреляций

Акцентированные элементы ЭИМ

Акценты типа

Темпера-менты

Психоформа

Стиль мышления

Интуиция скрытых, потенциальных возможностей

Фантазер

отношения-Филиа романтические эмоции

Страстный тип (холерик)

Творческая «Зигзаг»

Синтезатор

Интуиция времени (или образа внешнего мира)

Прогнозист

отношени-Агапэ

эстетические эмоции

Аморфик (сангвиник)

Творческая «Зигзаг»

Синтезатор

Сенсорика воли (внутренней мобилизаци, готовности к экспансии)

Победитель

отношения-Викториа глорические эмоции

Холерик

Доминантная

«Треугольник»

Реалист

Сенсорика ощущений (отражение конкретного пространства)

Эпикуреец

отношения-Эрос гедонистические эмоции

Сангвиник

Доминантная

«Треугольник»

Реалист

Логика дела (технология конкретного процесса)

Профессионал

отношения-Прагма праксические эмоции

Флегматик

Нормирующая «Квадрат»

Аналитик

Логика структурная (видение общих закономерностей объекта)

Логик

отношения-Аналита гностичесские эмоции

Апатик (флегмат.)

Нормирующая «Квадрат»

Аналитик

Этика эмоций (творчество в области своих и чужих чувств)

Романтик

отношения-Маниа коммуникативные эмоции

Нервный

(меланхол)

Гармонизиру-ющая «Круг»

Идеалист

Этика отношений (творчество в области отношений)

Миротворец

отношения-Сторгэ альтруистические эмоции

Сентимен-тальный (меланх.)

Гармонизиру-ющая «Круг»

Идеалист

Сочетание разных элементов ЭИМ:

Смешанные

Смешанный

Изменчивая «Прямоуголь-ник»

Прагматик

Подтипы связаны с темпераментами. Их определение важно для определения подтипа. Х.Айзенк создал таблицу с набором основных качеств, присущих каждому темпераменту. Подтипы связаны с темпераментами. Их определение важно для определения подтипа. Х.Айзенк создал таблицу с набором основных качеств, присущих каждому темпераменту. Их можно ввести в тест как дополнительные альтернативные шкалы на выбор:

Неустойчивый

Раздражительный

Тревожный

Неподатливый

Впечатлительный

Пессимистический

Сдержанный

Необщительный

Неспокойный

Агрессивный

Возбудимый

Изменчивый

Импульсивный

Оптимистический

Активный

Интровертный

меланхолический

холерический

Экстравертный

флегматический

сангвинический

Пассивный

Старательный

Вдумчивый

Миролюбивый

Направленный

Надежный

Размеренный

Спокойный

Общительный

Открытый

Разговорчивый

Доступный

Живой

Беззаботный

Любящий удобства

Инициативный

Устойчивый