

**Прокопьев П. И.**

## **О СТРУКТУРИРОВАНИИ СОЦИОНИЧЕСКОГО ИНТЕРВЬЮ**

С учетом семантики информационных аспектов описан метод собеседования, позволяющий оценивать сильные и слабые функции информационного метаболизма собеседника для достижения успеха в процессе коммуникации.

*Ключевые слова:* соционика, диагностика, соционическое консультирование, информационные аспекты, этика, логика, сенсорика, интуиция, экстраверсия, интроверсия.

Общеизвестно, что вопрос практической диагностики типов представляет наибольшие разногласия и затруднения в любом сообществе социоников. Очень часто сами условия диагностики вынуждают к проявлению аспектов, естественно резонирующих с той или иной обстановкой. Неуместность поиска логики в тот момент когда «работает» этика, оборачивается для диагноста большим расходом энергии и нарушением естественного хода интервью. Знание влияния самой ситуации на типизируемого может быть подспорьем в диагностике, особенно в тех случаях, когда вы заранее знаете, какой тип ищете. Кроме того, уместность и своевременность целевых вопросов позволяет провести соционическое интервью более скрытно, вызывая меньшее удивление собеседника вопросами, иногда кажущимися непонятными и странными.

Для продолжения следует остановиться на классификации аспектов, исходя из их практического назначения. Все восемь аспектов можно объединить в четыре группы:

1. Энергетические аспекты — ■ и ■;
2. Ориентационные аспекты — □ и △;
3. Семантические (смысловые) аспекты — ▢ и ▲;
4. Гармонические аспекты — ▢ и ○.

При таком разделении в каждой из этих пар иррациональные аспекты представляются филогенетически более древними, а рациональные — более молодыми и связанными с развитием второй сигнальной системы. Но у каждой из этих пар существуют общие (корневые) проявления, которые невозможно соотнести ни с одним, ни с другим аспектом. Не вызывает сомнения только принадлежность к определённой группе.

Итак, каково назначение и чем характеризуется каждая группа?

### 1. Энергетические аспекты

Коммуникация по этим аспектам характеризуется взаимным энергообменом. Здесь наибольшее значение придаётся не смыслу, а форме сказанного. В данном случае собственно сам смысл заключен в интонациях, эмоциональной оценке или энергетическом прессинге. Например, можно с удовольствием слушать песню, совершенно не зная языка, на котором она исполняется. Это связано с тем, что информацией оказывается как раз форма, эмоциональная окраска исполнения. Или: ни для кого не секрет, что один и тот же текст можно прочитать с различной интонацией, в результате воздействие может оказаться противоположным.

Эволюционно эти аспекты — наиболее древние из всех. Их назначением было приятие или неприятие чего-либо (других особей, потомства и т. д.); выражение инициативы или покоя; заявление своих прав на ресурсы (территорию, пищу и т. д.). Существуют общие, корневые проявления, которые по своей сути являются энергетическими, но отнести которые однозначно к какому-либо из них невозможно. Это, например, крик. Более того, существуют атрибуты экстравертной сенсорики, передающие наши эмоциональные переживания. Ими избобилуют все тексты песен: край света — передаёт ощущение предела, звёзды — ощущение бесконечности, небо — лёгкость, сердце — способность переживать и т. д.

Здесь я умышленно рассматриваю аспекты как процесс, а не как способности личности, не забывая о том, что экстравертная этика в своём высшем развитии проявляется как сценарное мышление, а экстравертная сенсорика — как способность мобилизовать людей.

### 2. Ориентационные аспекты

Их назначение — в распределении и направлении энергии. Общим для них является именно ориентирующее начало, только □ можно назвать ориентацией покоя, а △ — ориентацией движения.

Здесь также имеются общие корни. Попробуйте, например, определить, к какому аспекту относится фраза: «...направо пойдешь — коня потеряешь, налево...» или «...пойдёт направо — песнь заводит, налево — сказку говорит...». Эти повествования невозможно отнести к тому или иному аспекту. Несомненно лишь их ориентирующее предназначение. Прекрасная иллюстрация ориентационных корневых аспектов — большинство пословиц.

### 3. Смысловые аспекты

Эти аспекты несут прямую информацию, заключённую именно в содержании сказанного. Это та самая информация, которая может быть измерена в битах. Не имеет значения способ её передачи: письменно или устно, она всегда связана со второй сигнальной системой. Это смысл, отделённый от человеческих отношений и страстей, он может подразделяться на:

1. Опосредованный какими-либо фактами и закономерно вытекающий из исходной информации — ■;
2. Несвязанный с фактами и предыдущей информацией и представляющий собой новацию, догадку, прозрение или веру — ▲.

К корневому проявлению относится повествование в энциклопедическом стиле, типа: «...Волга впадает в Каспийское море».

### 4. Гармонические аспекты

Назначение этих аспектов — достижение равновесия, согласия и комфорта. Следует несколько уточнить, что ○ занимается гармонизацией наших телесных ощущений (гармония тела), а □ — душевных переживаний (гармония духа).

Если говорить об общности этих аспектов, то корневое проявление у них — гармония, то внутреннее ощущение удобства и теплоты, при отсутствии которого человек начинает болеть

физически. Связь этих аспектов очень легко проследить на таком состоянии, как родительская любовь, которая воплощается в уходе за ребёнком, заботе о его телесном комфорте. Невозможно воспитать человека, способного искренне и глубоко любить, если вы не будете за ним ухаживать в детстве. Да и супружеская любовь немислима без желания заботиться о партнёре.

## 5. Структурирование коммуникации

В свете такого подхода можно структурировать любую коммуникацию. Предлагаю разобрать ситуацию первого посещения кадрового агентства человеком, ищущим работу. При этом соискателя я буду называть кандидатом, а соционика — консультантом кадрового агентства.

Формально такое посещение состоит из нескольких частей:

1. Знакомство с кадровым агентством;
2. Собеседование с консультантом;
3. Прощание.

### 1. Знакомство с кадровым агентством

В течение этого периода, с момента, когда соискатель переступил порог офиса и до знакомства с консультантом, любой человек должен сориентироваться в обстановке, присмотреться и решить: сейчас ему заниматься своим вопросом или перенести его до лучших времён. Поэтому совершенно естественным является запрос на интровертные иррациональные функции —  $\bigcirc$  и  $\Delta$ . Соответственно, проверка их «включенности» важна при поиске иррациональных интровертов.

#### Пример

На вакансию продавца вы, по каким-либо соображениям, ищете  $\bigcirc\blacksquare$  (СЭИ). В связи с этим, очень важна дифференциальная диагностика между  $\bigcirc\blacksquare$  (СЭИ) и  $\Delta\blacksquare$  (ИЭИ), особенно, если начальником этого продавца будет  $\blacksquare\bigcirc$  (ЭСЭ), к которому и близко нельзя подпускать  $\Delta\blacksquare$  (ИЭИ). Как известно, оба эти типа могут исполнить любую роль, поэтому диагностику лучше начать ещё до собеседования. На какие отличия следует обратить внимание в проявлениях их эмоциональности?

1.  $\bigcirc\blacksquare$  (СЭИ) будет реагировать в зависимости от своего самочувствия, которое связано с соответствующими интросенсорными атрибутами (удобство стула, на котором он сидит, дизайн интерьера, внешний вид консультанта, с которым ему приходится разговаривать, и другое).

$\Delta\blacksquare$  (ИЭИ), на всё это вряд ли обратит внимание и зайдёт к вам с заранее заготовленной улыбкой. В крайнем случае, вы можете создать какое-либо неудобство для кандидата и посмотреть, будет ли он его замечать.

2. Вы можете умышленно затянуть начало собеседования, и если  $\bigcirc\blacksquare$  (СЭИ) промолчит или не придаст этому значения, то  $\Delta\blacksquare$  (ИЭИ) скорее отреагирует «творчески». Он может переспросить: вовремя ли он пришёл, подождать ли ему в коридоре и т. д. В этом случае не имеет значения смысл сказанного. Важно то, что создалась ситуация для проявления интуиции времени, и основной информационный механизм  $\Delta\blacksquare$  (ИЭИ) сразу откликнулся. И по большому счёту, именно это является интересующим вас фактом. Всё оставшееся время вы можете потратить уже на подтверждение своей гипотезы (это сэкономит ваши силы).

3. Другим критерием, подтверждающим, что перед вами иррациональный интроверт, является специфичность проявления самой этики внутренних эмоций. И тот, и другой тип будут проявлять её через визуально-кинестетический канал, преимущественно в виде поз и мимики, а не жестикуляций, что больше характерно для рациональных экстравертов.

Одним словом, в случае поиска иррациональных интровертов на данном этапе, от вас требуется только внимание, необходимо стараться не «переключать» соискателя на вербально-аудиальный канал коммуникации.

## 2. Собеседование с консультантом

Этот этап последовательно включает в себя три процесса:

1. Знакомство с консультантом (энергетическая коммуникация);
2. Смысловая коммуникация;
3. Ориентационная коммуникация.

### 1. Знакомство с консультантом

Вследствие ритуальности этапа (от первых фраз до предоставления информации об условиях работы) наибольшее значение придаётся не тому, что говорится, а тому, как говорится. Значение приобретает способность расположить к себе, подать себя с лучшей стороны. Происходит обоюдная оценка друг друга. Поэтому основные коммуникативные аспекты здесь —  $\blacksquare$ ,  $\bullet$  и в меньшей степени  $\square$ .

Очень важно именно на этом этапе уловить внутренние эмоции как основной механизм реагирования. Цель этого — своевременное обнаружение  $\blacksquare\Delta$  (ЭИЭ) и  $\blacksquare\circ$  (ЭСЭ), пока они ещё не успели включить «роль специалиста».

На этом этапе лучше вести разговор о профессиональной биографии кандидата, его навыках и образовании. Желательно акцентировать его на какой-либо проблеме, связанной с его увольнением, переходом на другую работу или намерением получить дополнительное образование. Скорее всего, чёрные этики выведут вас на тему собственных пристрастий, начнут давать эмоциональные оценки.

Выделяя этапы, на которых активизируются те или иные аспекты информационного механизма, следует помнить и об отношении кандидатов к ним. Как правило, носителям энергетических аспектов смысловые кажутся формальностью, а носителям гармонических неинтересна ориентационная информация, и наоборот. Поэтому каждый из кандидатов старается либо сократить, либо подменить формальный этап более актуальным для него. И соответствующая задержка на формальном этапе может вызвать искреннее раздражение кандидата.

### 2. Смысловая коммуникация

Этот вид коммуникации наступает в тот момент, когда вы начинаете обсуждать условия работы и требования к кандидату. Чаще всего легче проверить слабость соответствующих аспектов, а не их силу, особенно, если вы сами не  $\blacksquare$ - или  $\blacktriangle$ -тип. Целевыми вопросами могут быть:

На деловую логику:

- Что делать если... (в зависимости от ситуации)?
- Как вы представляете план действий в случае...?
- Зачем нужно...? и т. д.

На интуицию потенциальных возможностей:

- А что будет, если...?
- Кому отдать предпочтение...?
- Как вы считаете, какова перспектива... (того или иного проекта, начинания,

перестановки и т. д.)

Как правило, у  $\blacksquare$ - и  $\blacktriangle$ -слабых типов вы сможете заметить:

- 1) ответ не на тот вопрос, который вы задали (в этот момент совершенно не обязательно давать понять кандидату, что он ответил невпопад);
- 2) замешательство перед ответом. Но если вы всё же начнёте прояснять вопрос, то убедитесь, что —
- 3) они вообще плохо понимают подобные вопросы (в силу своей включённости на энергетическую коммуникацию).

Таким образом, легко можно будет обнаружить  $\Delta\blacksquare$  (ИЭИ),  $\circ\blacksquare$  (СЭИ),  $\square\bullet$  (ЭСИ) и  $\square\bullet$  (ЛСИ).

### 3. Ориентационная коммуникация

Вряд ли нужно дополнительно объяснять, что после сообщения всей информации, касающейся той или иной вакансии, необходимо сориентироваться — устраивает ли предлагаемая

---

работа и если устраивает, то: когда и как поддерживать контакт с консультантом. Очень часто, для стороннего наблюдателя, этот этап может показаться очень скучным. Это связано с тем, что данные аспекты глубоко интровертны и субъективны, требуется большое терпение и навык для того, чтобы активизировать их. Уместными могут оказаться разговоры о дополнительных увлечениях кандидата или его предстоящих планах. Целевыми вопросами могут быть:

- На структурную логику:
    - Есть ли к вам еще какие-либо предложения?
  - На интуицию времени:
    - В какое время вам лучше звонить?
    - Как долго вы сможете ждать?
    - Каким временем вы располагаете?
- и т. д.

### 3. Окончание беседы и прощание

Этап прощания настолько короток, что имеет значение чаще тогда, когда в результате всего предыдущего хода беседы стало ясно, что вакансия не заинтересовала кандидата. В этом случае только белому этику будет важно не обидеть консультанта своим прямым отказом, остальные кандидаты его формализуют.

Таким образом, аспектная окраска всего визита выглядит так, как показано в таблице 1.

Можно отметить, что информация об аспектном структурировании любого собеседования может помочь консультанту выстроить соционическое интервью таким образом, чтобы сам соционик «играл» на более выгодном для него поле, с учётом силы своего типа. Это также поможет проводить экспресс-диагностику, уже оценивая не наличие самого аспекта, а его качественное проявление. Но вопрос о качественном проявлении аспектов не является задачей настоящей статьи.

**Таблица 1. Аспектная окраска визита**

Формальный этап	Соционический этап	Основные аспекты ситуации	Дополнительные аспекты
Знакомство с КА	Интровертная часть	○, △	●, □, ■
Собеседование с консультантом	Знакомство с консультантом, самопрезентация (энергетическая коммуникация)	▣, ●	□
	Смысловая коммуникация	▲, ■	
	Ориентационная коммуникация	■	△
Окончание беседы	Окончание беседы	□	