

ДИСКУССИИ

УДК 159.923.2

Цыпин П. Е.

ОБ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМАХ ТИПИРОВАНИЯ

Рассмотрены основные проблемы, связанные с определением типа информационного метаболизма человека. Обсуждаются типичные ошибки, совершаемые при типировании.

Ключевые слова: соционика, психодиагностика, тип информационного метаболизма, типирование.

Типирование или социодиагностика — сложный, многогранный и очень ответственный процесс. Он имеет своей целью установить тип информационного метаболизма исследуемого человека, причем установить окончательно и достоверно. Понятно, что такого рода деятельность как типирование рождает массу вопросов и трудностей, разрешить некоторые из них автор попытался в статье «Алгоритм типирования», а также в других работах [1, 2, 3].

Целью данной статьи является анализ того, **что** мешает соционикам эффективно работать и развиваться, где лежат основные заблуждения молодой и еще «неоперившейся» в методическом плане соционики.

Итак, основные проблемы соционического типирования.

1. Нарушается главный постулат типирования: «за внешним — увидеть внутреннее». Под внешним подразумевается событийный поток, в котором «плавает» человек, а под внутренним — его психическая жизнь и информационный метаболизм. Суть проблемы в том, что многие соционики просто-напросто **не интересуются** внутренней жизнью индивида и мотивацией его поступков; они делают свои соционические выводы почти исключительно на основании информации о жизненных фактах типлируемого. Естественно, эти факты отражают прежде всего событийный поток, и — косвенно — процессы переработки информации. Нередко решающим аргументом при типировании становится профессия человека, которую буквально переносят на ТИМ: военного с ходу записывают в $\bullet\square$ или $\square\bullet$; учителя физики — в $\square\blacktriangle$; экономиста-менеджера — в $\blacksquare\triangle$; актера — в $\blacksquare\triangle$ или $\triangle\blacksquare$ и т. п.

Ясно, что такое поверхностное, начётническое типирование не может не давать ошибочных, вернее даже ложных итогов. Ясно также, что данная проблема имеет вполне очевидное решение: мотивация поступков должна выявляться и служить главным ориентиром в типировании, а сами дела следует считать вторичным источником информации о ТИМе. Важно не «что» человек делает, а «как» он это делает, с какими чувствами, эмоциями, мыслями. Любой профессией можно заниматься либо с любовью (и тогда она — истинное призвание человека), либо с отвращением (когда она навязана людьми или обстоятельствами), либо равнодушно (потому что это просто способ заработка), либо с легким ненавязчивым интересом. В этих «мелочах» типирующий как раз и должен разобраться, в них и кроется ответ на основной соционический вопрос «какого он ТИМа?».

2. Ненадёжность базиса Юнга. В статье [4] утверждалось, что базис Юнга подвержен перепрограммированию; следовательно, необходимы более надежные ориентиры типирования. Ими являются дихотомии: *квестимность / деклатимность, статика / динамика, процессуальность / результативность, тактика / стратегия*. К сожалению, в настоящее время соционики по-прежнему продолжают типировать, опираясь главным образом на четыре Юнговские дихотомии. Это и создает при типировании трудности, иногда непреодолимые.

В самом деле, не всегда легко разобраться, является ли человек *логиком* или *этиком*, *экстравертом* или *интровертом* и т. п. В этих традиционных дихотомиях можно запутаться и насмерть замучить типлируемого расспросами по теме «неприступной» дихотомии. Гораздо лучше, встретив затруднение, переключиться на «природную» дихотомию, например, *кве-*

стимность / деклатимность или *процессуальность / результативность*. Тогда и *логика / этика* станет ясной сама по себе.

Например, в ходе типирования стало ясно, что человек: интуит, экстраверт, иррационал, а по дихотомии *логика / этика* результата нет, и чем дальше, тем больше возникает путаницы и неопределенности. Что же делать? Внимательно понаблюдать за речью индивида, и тогда вывод по *квестимности / деклатимности* даст четкий результат: если *квестим*, то ▲□, если *деклатим*, значит, ▲▢.

По опыту автора, крайне мало случаев, когда все четыре юнговских признака видны при типировании. Как правило, четко проявлены один — два, а остальные затуманены, так что рассчитывать только «на Юнга» не следует; без признаков АР никак при настоящем типировании не обойтись.

3. Скороспелость соционических выводов и диагнозов. Одной из основных тенденций современного соционического типирования является очень быстрое появление и утверждение ТИМа («диагноза»). В подавляющем большинстве случаев соционик ставит диагноз, встретившись с типлируемым всего один раз — на типировании. Конечно, иногда встречаются очень «ТИМные» люди, для позиционирования которых вполне достаточно интуитивного типирования и беглой проверки по модели А, но, по данным автора, таких людей не более 10–15%, остальные же — «крепкие орешки», не готовые сразу показать соционику суть своих информационно-психических процессов.

Если говорить серьезно, то в большинстве случаев типирования для достоверности всех исходных данных (походки, позы, речи, мотивации поступков и т. д.) требуется знать динамику, то есть наблюдать объект хотя бы два раза, и желательно в разной обстановке. Тогда, соединив «две точки», то есть данные двух независимых наблюдений, можно построить «прямую» и экстраполировать её (с большей или меньшей степенью вероятности) до соционического диагноза.

Те же, кто гарантируют правильный результат типирования по одному лишь (да и то беглому!) наблюдению, видимо, плохо себе представляют как технологии типирования, так и последствия таких торопливых действий для типлируемого.

Итак, чтобы решить эту проблему, необходимо наблюдать за типлируемым человеком в **неформальной обстановке**, вне ситуации типирования.

4. Дискомфорт человека во время проведения соционической диагностики. К сожалению, на практике ситуация группового типирования (по формуле «гуру и его верные ученики») создает для типлируемого ситуацию экзамена. Сдать «экзамен» — значит оправдать предположения «гуру» о ТИМе; «завалить» — значит оказаться представителем иного ТИМа. Обстановка на таких сборищах редко бывает дружелюбной, в основном она даже враждебна типлируемому. «Действо» выглядит торжественно, непринужденности нет и следа. Особенно сильно страдают от обстановки экзамена неподготовленные люди, далекие от психологии и соционики. Они попадают прямо-таки в лапы средневековой инквизиции: надо сознаться, а в чем — непонятно.

Собственно, психология человека соционических гуру интересует мало; главное — поймать типлируемого на слове и торжествующе заявить: «вот! Я же говорил — это...», и назвать диагноз. Нетрудно догадаться, что, как бы не вел себя и что бы ни говорил испытуемый, его всё равно припишут «куда надо», за псевдоаргументацией дело не станет.

Соционические авторитеты в целом любят подчеркивать дистанцию между ними и типлируемыми. Последние чувствуют это и внутренне напрягаются, что сказывается на результатах диагностики.

В итоге у клиентов типирующих групп возникает раздражение на соционические процедуры и тех, кто их проводит: вместо ожидаемого приятного разговора со специалистом-психологом они получили нечто вроде институтского экзамена.

Таким образом, страдает имидж самой соционики и, конечно, искажаются результаты диагностики. Решение данной проблемы, понятно, находится в руках самих социоников:

чем выше их духовный уровень, тем меньших размеров достигает дискомфорт на типировании.

5. Сильное влияние профессии и соционических аналогий на результаты типирования. К сожалению, соционики обращают максимальное внимание на внешние признаки, сопровождающие человека, прежде всего, на его работу. Они тем самым не принимают во внимание соционические аналогии, которым подчиняются все профессии и любая деятельность [5]. Следует, напротив, узнав, чем занимается человек, очистить соционический диагноз от влияния аналогий. Нужно спрашивать не только о работе (что очень любят делать соционики-логики), но и об отношениях с домашними, об увлечениях, друзьях, развлечениях, то есть о тех сферах, где аналогии теряют свою силу и не затуманивают соционическую информацию.

Примеры.

Типируемый работает поваром в заводской столовой. На вопрос: нравится ли ему его работа, определенно ответить не может. Соционические аналогии — $\bigcirc\blacksquare$ и $\blacksquare\bigcirc$. Вопрос о хобби; ответ: шахматы. Не любит напористых, агрессивных людей; ведет себя скромно, сдержанно. Окончательный итог типирования: $\square\blacktriangle$! Если бы соционик в данном случае поддался влиянию аналогий, то был бы утвержден ТИМ $\bigcirc\blacksquare$.

Типируемый является журналистом одной из крупных столичных газет; говорит, что работу свою любит. Соционическая аналогия: $\blacktriangle\square$. Другие данные о человеке: в своей журналистской работе любит риск, опасные командировки, не боится столкновений с влиятельными людьми и «разборок», ненавидит сидеть за столом и писать. Хобби: экстремальные виды спорта, оружие, сильно привлекает военная тематика. Итог типирования: $\bullet\square$.

Типируемая работает санитаркой в больнице, в отделении травматологии. Соционическая аналогия: $\square\bullet$. Однако главным в работе считает психологическую помощь страдающим людям, поддержку добрым словом, собственно, процедуры ухода за лежащими больными ей удовольствия не доставляют. Вид человеческих страданий причиняет чисто физиологический дискомфорт. Окончательный результат типирования: $\square\blacktriangle$.

6. Существование внесоционических факторов. Соционика — это знание о сознательных и подсознательных психических процессах человека, о переработке им информации, о типах человеческого интеллекта. Следовательно, имеются информационные массивы, относящиеся непосредственно к соционической тематике. Их будем называть соционическими факторами.

Исходя из предмета соционики, соционическими факторами считаем:

- особенности мышления и речи — устной и письменной;
- интересы, пристрастия человека;
- мотивация поведения;
- скорость реакций на внешние раздражители;
- некоторые внешние проявления (морщины, походка, поза, жестикация и т. д.).

Именно эти факторы должны приниматься в расчет при любом типировании; это — подлинно соционическая информация.

К внесоционическим факторам относятся:

- духовный уровень личности;
- уровень и особенности воспитания и образования;
- убеждения;
- способ формирования событий;
- психологические проблемы и комплексы и т. д.

Например, представитель ТИМа $\square\blacktriangle$, при всей его нерасположенности к насилию, будучи воспитанным в определенных условиях, может стать закоренелым преступником. Или, скажем, Н. Рерих являлся человеком высокодуховным, с весьма прогрессивной системой убеждений, будучи по соционической типологии, как принято считать, $\bullet\square$.

Огромный вес имеет такой информационный блок, как тип (или способ) формирования событий, то есть **кармический код** человека. Таких кодов всего 12, и они достаточно

сильно отражаются на поведении. Соционики с эзотерикой редко бывают знакомы, и потому рассматривают информацию о событиях в жизни человека как соционическую, в то время как действия человека вызваны не ТИМом, а способом формирования событий. Нужно уметь их различать, разграничивать информацию о делах и о том, *что человек о своих делах думает*. Это последнее является соционическим информационным элементом. Проще говоря, важно не что индивид делает, а что он при этом думает.

В целом следует отметить, что в настоящее время соционики крайне редко способны разграничивать соционические и внесоционические факторы; они всю информацию о человеке валят в одну кучу, из которой пытаются выудить объективный соционический результат. Естественно, что такого рода поиск не более эффективен, чем розыск иголки в стогу сена.

7. Сравнительный характер типирования. Имеется в виду сравнение типизируемых с аналогами и шаблонами, которыми, безусловно, располагает каждый специалист-соционик. Проблема, конечно, заключается не в самом факте сравнения, а в том, что аналоги и шаблоны ненадежны. Весьма часто соционик рассуждает о типизируемом так: «он очень похож внешне на одного моего знакомого, а тот — *Гюго* по типу. Значит, и этот товарищ тоже *Гюго*». Имеет место так называемая «индукция при $n=1$ », то есть вывод делается лишь по одному схожему случаю. Или другой, тоже широко распространенный вариант: «он так похож на Райкина, значит, тоже *Гамлет*».

Конечно, внешнее сходство может в определенных условиях служить подсказкой при типировании и наводить на верные размышления, но оно никак не является **достаточным условием** для присвоения ТИМа. Каким бы разительным ни было сходство с тем или иным персонажем, алгоритм типирования [6] надо пройти как можно более полно. Кроме того, всегда есть вероятность, что «один знакомый» или какой-нибудь известный *Гамлет* протипирован неверно, тогда ошибка типизирующего становится фатальной. Чтобы избежать этой незавидной ситуации, следует опираться на сигналы (в том числе, конечно, и внешние), исходящие от самого человека, а сравнение с аналогами оставить «за скобками» — до завершения всех процедур типирования.

Заметим, что само по себе сравнение, если соционик о нём не распространяется на типировании, во-первых, неизбежно, во-вторых, безвредно. Естественно, что у каждого практика в области соционики есть свой банк данных, в котором размещены обширные сведения о внешности, поведении, занятиях людей и их ТИМах. Этими данными можно и нужно пользоваться, но, как уже говорилось выше, «за скобками» самого процесса типирования.

8. Перенос психологических проблем социоников на их клиентов. К сожалению, текущий этап развития соционики таков, что она привлекает к себе значительное количество личностей, обремененных психологическими комплексами и разнообразными проблемами с общением. Эти люди, получая в своё распоряжение соционическую информацию и инструменты, легко поддаются искушению навязывать свои собственные комплексы окружающим; если такой человек добрался до «поста» руководителя соционической группы, то комплексы переносятся на типизируемых. Как это происходит?

Очень просто: если, например, соционик имеет комплекс, связанный с непониманием и дискомфортом в родительской семье, то он склонен видеть ту же проблему у тех, кто с ней вовсе не сталкивался. Тогда может последовать соционический вывод такого плана: «его (типизируемого), наверно, ломали в детстве» или «ей насильно прививали желание красиво одеваться» и т. п. На самом деле причины различных наблюдаемых качеств людей лежат, за редкими исключениями, не в детских комплексах, а в самом жизненном «самообучении», в более или менее естественной наработке качеств.

Кроме того, закомплексованный соционик, как правило, считает, что его личная проблема свойственна всем людям его ТИМа, и, если не наблюдает её у типизируемого, записывает в другой тип, используя любую аргументацию. Например, «все Δ ■ — неряшливы, перед нами же опрятный, ухоженный человек, следовательно, «не-*Бальзак*». Или: «все *Гексли*

ничего не доводят до конца, им всё надоедает, а наш типлируемый демонстрирует много законченных результатов; это, наверно, *Джсек*, но никак не *Гексли*».

Налицо приписывание ложных комплексов — не свойственных данной личности, но зато мучающих типлирующего соционика.

В чем же причина «трансляции комплексов», столь сильно искажающих весь процесс типирования? Она заключается в низком уровне духовного развития многих социоников. Этот уровень таков, что позволяет человеку беззастенчиво самоутверждаться на своих клиентах, на типлируемых. Такой индивид, видимо, испытывает немалое удовольствие, заставляя типлируемого отрешиваться от навязываемой проблемы. Приятно, должно быть, иллюзия, что все — такие же, как и ты, то есть испытывают те же проблемы. А самое большое удовольствие получают такого рода соционики, когда им удаётся навязать человеку диагноз, особенно диагноз ложный. Случаи навязанного ложного ТИМа нередки и угнетают психику, заставляя постоянно примерять к себе чуждые стереотипы мышления и поведения, чуждую жизненную философию.

Нетрудно видеть, что навязывание людям ТИМов — очень часто вопреки их воле — есть проявление жажды власти, «комплекса Наполеона», столь свойственного соционикам и психологам. Кто-то самоутверждается перед взводом солдат, кто-то терроризирует клерков в конторе, кто-то мучает школьников, а кто-то — пытается навязать человеку ложное, искаженное видение себя. Понятно, что личность духовно развитая, став социоником, не будет «диктовать ТИМы», а вынесет любой диагноз, только проверив и обсудив его с типлируемым. Это и есть один из важнейших критериев профессионализма соционика: есть ли у него обратная связь с клиентом.

Данная проблема типирования, возможно, самая болезненная, так как навязанные комплексы и ТИМы обладают высокой живучестью и воздействуют на психику человека длительное время; нередко «жертвам типирования» даже требуется квалифицированная психологическая помощь.

Проблемы типирования многообразны, и в данной статье рассмотрены далеко не все они. В частности, за рамками этой работы осталась такая важная тема как **несовершенство системы соционической аргументации**. Это такая обширная тема, что для неё требуется отдельная публикация.

Л и т е р а т у р а :

1. *Цыпин П. Е.* Внешность человека как один из ключей к определению его социотипа. Развитие методологии соционического типирования // Соционика, психология и межличностные отношения. — 2002. — № 9.
2. *Цыпин П. Е.* Исследование внешних проявлений социотипов: походка и поза // СПиМО. — 2003. — № 11.
3. *Цыпин П. Е.* Структура речи в соционике // СПиМО. — 2003. — № 12.
4. *Цыпин П. Е.* Базис Юнга и подлинный базис соционики или Перепрограммирование соционических функций // Соционика, ментология и психология личности. — 2005. — № 2.
5. *Цыпин П. Е.* Соционические аналогии в материальном производстве и социальной жизни // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2005. — № 2.
6. *Цыпин П. Е.* Технологии успешного типирования. Энциклопедия отношений. — М.: Черная Белка, 2007.

Статья поступила в редакцию 20.10.2008 г.