

Стукас В. А.

МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ ТИПА ЛИЧНОСТИ (СОЦИОТИПА) ПО «Т»-ДАНЫМ

В статье излагаются предпосылки, цель, концепция и содержание методики «Диагностики типа личности (социотипа) по «Т»-данным». Описывается ход экспериментального исследования, посвященного отработке методики. Обосновываются преимущества методики и приводятся ее дополнительные возможности.

Ключевые слова: вербальное мышление, динамические свойства индивидуума, дифференциальная психология, информационные свойства индивидуума, искажающее влияние самооценки, контактная психическая функция (ПФ), психомоторный тест, коэффициент Спирмена r , личностные опросники, логическое мышление, мобилизационная ПФ, надежность психологических тестов, пространственное мышление, сильные ПФ, сила/слабость ЦНС, слабые ПФ, соционика, типоведение, уровень интеллекта (IQ), IQ-тест, «L»-данные, «Q»-данные, «T»-данные.

Автор выражает огромную благодарность и признательность Унтиловой Элине Артуровне, без помощи и поддержки которой проведение исследования было бы невозможным.

Любая наука начинается с эксперимента.

Ф. Бэкон

Предпосылки создания новой методики

Основным методом в соционике, типоведении и психологии личности является метод непосредственного наблюдения. Именно он позволяет получить весь массив достоверной информации о поведении индивидуума. Данные, полученные путем регистрации реального поведения человека в повседневной жизни, принято называть в психологии «L»-данными [3]. Второй по значимости метод — метод беседы или интервью, где наряду с безусловно достоверной, невербальной информацией исследователь имеет возможность получить и относительно достоверную, вербальную (эксперт может совершенно не сомневаться в том, как говорит интервьюируемый, но питать большие сомнения в искренности его ответов). Эти методы достаточно трудоемки, длительны и растянуты во времени (требуют, как правило, неоднократных встреч с диагностируемым), они предполагают участие эксперта не только на этапе аналитической обработки информации, но уже на этапе сбора первичных данных. Поэтому в современной практической психологии, когда необходимо при минимальных затратах как можно быстрее получить результат, широкое распространение получил тестовый метод — метод стандартизированной измерительной процедуры в отношении поведенческих свойств человека. В дифференциальной психологии — психологии индивидуальных различий, а также в типоведении и соционике применяются преимущественно личностные опросники. Личностный опросник представляет собой стандартизированный самоотчет тестируемого о своем поведении или свойствах личности. Изучение личности с помощью опросников и других методов самооценок в психологии обозначается как «Q»-данные [3]. Благодаря простоте инструментальных конструкций и легкости получения информации «Q»-данные (опросники, самоотчеты, шкалы самооценок) занимают центральное место в исследованиях личности. Число методик для получения «Q»-данных огромно. Из широко известных можно назвать Миннесотский многопрофильный личностный перечень

(ММПИ), Калифорнийский психологический тест (СРІ), шестнадцатифакторный личностный опросник (16PF) и пр. В типоведении это индикатор типов Майерс-Бриггс (МВТІ). Надежность [4] таких тестов оставляет желать лучшего. Надежность личностных опросников, как правило, не превышает 55, максимум 60%. В типоведческой или соционической диагностике это означает, что психологический тип 40–45% диагностируемых не может быть определен достоверно. Такая низкая надежность личностных опросников обусловлена главным образом тем обстоятельством, что самоотчет или самооценка тестируемого по своей сути есть **глубоко субъективный фактор**. На самооценку тестируемого оказывает влияние множество искажающих случайных факторов, не имеющих непосредственного отношения к его психологическому типу, таких как социальная желательность поведения или свойства личности, ожидания референтной группы (значимых «других») в отношении поведения индивидуума, адекватное понимание вопросов, настроение, эмоциональное состояние, в котором пребывает индивидуум, уровень его притязаний, склонность к искаженной самооценке (завышенной или заниженной) и прочие.

Несмотря на низкую надежность личностных опросников, спрос на них по-прежнему велик, особенно в сфере рекрутинга (профессионального отбора). Работодателю при подборе персонала на должности, связанные прежде всего с интеллектуальной или руководящей деятельностью, очень важно выявить не только профессиональные навыки претендента, но и его устойчивые или природные свойства личности, в том числе и интеллектуальные, которые могут быть релевантны или иррелевантны этой должности, т. е. соответствовать или не соответствовать запросам, предъявляемым к претенденту. Ведь несмотря на то, что претендент может показать достаточный уровень профессиональных знаний и навыков, если его психическая природа окажется иррелевантной или недостаточно релевантной должности, он никогда не станет эффективным работником, занимая эту должность. Чтобы выявить природный психотип претендента, экономя время и средства, психолог или психологически просвещенный работодатель вынужден прибегать к личностным опросникам, например, к индикатору типов Майерс-Бриггс. При этом, экономя средства и выигрывая во времени, он значительно проигрывает в качестве: приблизительно у 40–45% тестируемых психотип будет идентифицирован неверно.

Цель, концепция и содержание методики

Цель методики «Диагностика типа личности (соционического типа) по «Т»-данным» — значительное повышение надежности тестового метода идентификации соционического типа. Эта цель достигается, прежде всего, путем введения трех видов тестовых заданий, которые в рамках классической психологии позволяют выявить уровни трех видов или составных частей человеческого интеллекта: *а) вербального мышления, б) логического мышления и в) пространственного мышления*. Тестовые задания в психологии личности относятся к «Т»-данным [3]. Их получают в результате объективного измерения поведения или успешности решения поставленных задач без обращения к самооценке или оценкам экспертов. Логическое мышление в классической психологии полностью соответствует юнговской психической функции «мышление» (или соционической функции «логика»), а вербальное мышление имеет высокую корреляцию со свойством «интуиция» в юнговской парадигме [8]. Пространственное мышление, опирающееся на целостное восприятие или представление и сводящееся к умозрительным пространственным перемещениям объектов, возможно, не имеет тесной связи с юнговским свойством «ощущение» или соционическим свойством «сенсорика», однако, вероятно, оно имеет определенную связь со свойством «логика» или «интуиция». Одна из целей исследования по отработке методики как раз состояла в том, чтобы установить степень корреляции пространственного мышления с *логикой и интуицией* и выявить, у кого оно сильнее развито — у *логиков, этиков, сенсориков или интуитов*.

Человеческий интеллект, или мышление, кратко можно определить как способность человека решать нестандартные, нестереотипные для него задачи или проблемы, требующие

той или иной степени абстрагирования от конкретной ситуации (эта существеннейшая черта, которая отличает человеческий интеллект от предметного интеллекта высших животных, например, приматов). Очевидно, что индивидуум, принадлежащий к тому или иному социотипу, будет лучше справляться с теми задачами, которые попадают в сферу действия сильных психических функций его ТИМа. Следовательно, высокие показатели по вербальным заданиям мы будем наблюдать у интуитов: при решении этих задач они опираются на свою сильную психическую функцию — интуицию. По логическим заданиям будут более успешны логики, опирающиеся на свою сильную логику.

Все задания, используемые в методике, выбраны из массива тестов на интеллект (или IQ-тестов), где задачи отвечают двум важным требованиям: нестандартности и профессиональной нейтральности. Вербальные задания сформулированы таким образом, что для их успешного решения требуется не механический перебор вариантов, не выстраивание последовательности умственных действий, а инсайт, схватывание смысла слова, словосочетания, фразы или целого предложения, когда решение приходит внезапно, одномоментно, в результате обобщений и не случайных, а смысловых ассоциаций. Именно в этом и заключается суть проявления *интуиции* по Юнгу как воспринимающей и обобщающей психической функции [11]. Логические задания требуют умелого использования логических и элементарных математических операций, знания простейших физических закономерностей и построения соответствующих алгоритмов умственных действий; успешность их решения обусловлена именно сильной *логической* функцией. В начале теста помещены наиболее легкие задачи (1-й степени сложности), затем более трудные (2-й степени сложности), в конце — наиболее трудные (3-й степени сложности). Соответственно правильному ответу на задачу 1-й степени сложности присваивается один балл, 2-й — два балла и 3-й — три балла. И по вербально-интуитивным, и по логическим заданиям было отобрано по 6 задач 1-й степени сложности и по 4 задачи 2-й и 3-й степени сложности. Итого, максимальное количество баллов, которые может набрать тестируемый как по вербально-интуитивным, так и по логическим задачам, равно 26. Кроме того, методика содержит четыре контрольных задания на этический/логический подход к решению задачи. Эти задания провоцируют у *этиков* выбор или классификацию понятий по субъективным критериям типа: хорошо-плохо, приятно-неприятно, сильный-слабый. У *логиков* эти же задания провоцируют логический подход к классификации понятий по объективным критериям, например, животные-растения.

Тестовые задания позволяют выявить не только сильные психические функции, но и слабое место, болевую точку в структуре интеллекта индивидуума. Именно в сфере действия мобилизационной функции тестируемый будет наименее успешен, т. е. наберет наименьшее количество баллов по соответствующим заданиям. Что же касается обучаемой контактной функции, то, вероятно, успешность по ней будет иметь более или менее широкие пределы. Можно сказать, что **сильные психические функции составляют основу интеллекта**. Опираясь на них, индивидуум способен разрешать стоящие перед ним непростые проблемные ситуации (естественные или искусственные) и обобщать, формируя соответствующие модели поведения или мышления, затем используя их в дальнейшем при столкновении с подобными ситуациями. **Слабые функции играют служебную роль в структуре интеллекта**. Здесь задачи решаются способом селекции: отбора и выбора тех усвоенных индивидуумом в результате обучения и воспитания моделей поведения или мышления, которые наиболее подходят для решения. Истинное творчество и самореализация возможны только по сильным функциям. Успешная социальная адаптация и самоутверждение возможны и по слабым функциям. Например, учитель математики, *рациональный этик*, способен сформировать у учащихся умственные модели, позволяющие им решать стандартные задачи по заданному шаблону, что вполне отвечает требованиям нормативного школьного образования. Этот учитель может иметь очень хорошую репутацию: доходчиво объяснять непростой для среднего ученика материал, строго и справедливо оценивать знания учащихся. Однако он вряд ли способен научить учащихся-*логиков*, имеющих склонность к математике, решать задачи повышенной сложности, требующие творческого подхода или, как говорят в

педагогике, вывести их из «актуальной зоны» математических способностей в «зону ближайшего развития» [5].

Таким образом, специальные задания дают возможность объективным способом выявить информационные свойства индивидуума: установить логик он или не логик (этик), интуит или не интуит (сенсорик). Другие, так называемые динамические юнговские свойства, — рациональность-иррациональность (дихотомия *нальности*) и экстравертность-интровертность (дихотомия *вертности*) — определяются по объективным данным психомоторного теста (см. далее «II часть исследования»).

По мнению автора, представленная психологическому и соционическому сообществу принципиально новая методика типологической диагностики может повысить надежность тестового метода как мобильной, масштабной и малозатратной измерительной процедуры минимум на 30%! Это становится возможным, во-первых, за счет введения тестовых заданий, исключающих искажающее влияние самооценки, при идентификации информационных дихотомий, во-вторых, за счет использования объективных данных профессионального психомоторного теста при идентификации динамических дихотомий.

I часть исследования

Цель и логика проведения исследования

Цель первой части исследования заключалась в отработке диагностики типа личности по «Q-T»-данным. На первом этапе исследования была сформирована выборка в количестве 112 человек. Выборка была представлена главным образом студентами и учителями разных дисциплин. Все участники исследования были мотивированы на его прохождение тем, что проявляли заинтересованность в получении достоверной информации о своем соционическом типе. Каждый участник заполнял стандартный опросник и решал стандартные тестовые задания. Идентификация социотипов участников исследования осуществлялась на основе количественных результатов опросника по шкалам четырех юнговских дихотомий и ответов на уточняющие вопросы при непосредственной беседе с учетом невербальной поведенческой информации интервьюируемого. По тестовым заданиям фиксировалась успешность выполнения трех видов заданий — логических, вербально-интуитивных и пространственно-мыслительных.

После проведения этого этапа исследования выборка была разбита на *логиков, этиков, сенсориков и интуитов*. Из группы *этиков* были выбраны индивидуумы, которые набрали наибольший балл по логическим заданиям. Он оказался равным 12. Таким образом, эмпирически была установлена **верхняя граница успешности решения логических задач для этических типов**. Аналогичным образом была установлена **верхняя граница успешности решения вербально-интуитивных задач, репрезентирующих интуицию по Юнгу, для сенсорных типов**, она оказалась равной 13 баллам.

Затем были установлены: **нижняя граница по логике для логических типов и нижняя граница по интуиции для интуитивных типов**. В этом случае выбирался индивидуум, набравший внутри группы *логиков* наименьший балл по логическим заданиям и индивидуум, набравший внутри группы *интуитов* наименьший балл по вербальным заданиям. По логическим заданиям низший балл среди *логиков* оказался равным 12; у *интуитов* низший балл по вербальным заданиям на *интуицию* оказался равным 11.

На втором этапе исследования была сформирована выборка из 100 человек, состоящая в подавляющем большинстве из учителей. На этом этапе идентификация информационных дихотомий проводилась уже по тестовым заданиям на основе эмпирически установленных на первом этапе исследования верхних и нижних границ успешности решения логических и вербально-интуитивных заданий (верхних для *этиков* и *сенсорики* и нижних соответственно для *логиков* и *интуитов*). Если тестируемый набирал такое количество баллов по дихотомии, которое попадало в область пересечения верхней и нижней границы противоположных по этой дихотомии типов, то для идентификации свойства использовалась со-

ответствующая шкала личностного опросника. Для идентификации свойств «логика/этика» дополнительно использовались четыре контрольных задания на логический/этический способ классификации и отбора понятий.

Задания на пространственное мышление для идентификации социотипа не использовались. В отношении этих заданий проводилось пилотное исследование, цель которого — установить, как и насколько успешность выполнения этих заданий связана с дихотомиями «логика/этика» и «сенсорика/интуиция».

Для идентификации *вертности* и *нальности* использовались соответствующие шкалы личностного опросника: в определенных случаях шкала *нальности* и в большинстве случаев шкала *вертности*. Шкала *нальности* использовалась в том случае, если расхождение между успешностью выполнения вербально-интуитивных и логических заданий было не столь существенным, чтобы можно было четко идентифицировать в качестве мобилизационной функции *интуицию* или *логику*. *Вертность* же определялась главным образом по опроснику. Если по опроснику определить *вертность* не представлялось возможным (ответы по полюсам шкалы *вертности* распределились приблизительно поровну), то выдвигались две версии о социотипах, отличающихся только *вертностью*.

После выдвижения версии об одном-двух социотипах участнику исследования предлагалось внимательно ознакомиться с описанием социотипов, к которым он предположительно мог относиться, и дать оценку по трехзначной шкале: а) абсолютно подходит (++) ; б) подходит в целом (+) ; в) не подходит (–)

Итак, всего в исследовании приняло участие 212 человек. На первом этапе, этапе эмпирического определения верхних и нижних границ успешности решения вербально-интуитивных и логических задач, было задействовано 112 человек. На втором этапе, этапе идентификации социотипа на основе эмпирических критериев успешности решения интеллектуальных задач, исследование прошли 100 человек, из них 6 человек были исключены из выборки, поскольку оценили описания предложенных им социотипов как не соответствующие их поведению. Итого, суммарная выборка составила 206 человек. На этом экспериментальная работа первой части исследования была завершена.

Результаты первой части исследования

Данные, полученные в результате первой части исследования, сведены в таблицу [6].

Основная цель исследования — установить искажающее влияние самооценки при идентификации типа. Как упоминалось выше, все личностные опросники основаны на самооценке. Соционические или типоведческие опросники содержат четыре шкалы восьми юнговских базовых свойств личности (по два полярных свойства одной шкалы). Например, отвечая на вопросы, относящиеся к шкале «вертность», человек оценивает себя, насколько он *интровертен* или *экстравертен*. Если человек в большей степени оценивает себя как *экстраверт*, но в результате беседы и наблюдения эксперт выясняет, что он *интроверт*, то имеем искажение по шкале «вертность» в сторону *экстраверсии*. Или если человек оценивает себя по шкале «решающие свойства» как *логик*, но в результате выполнения тестовых заданий на логику выясняется, что он не прошел по логическому критерию как логик, то имеем искажение по шкале «решающие свойства» в сторону логики. Ниже приводятся две таблицы искажений, установленных в результате исследования по всем четырем шкалам.

Искажения по шкалам «рациональность/иррациональность» и «экстраверсия/интроверсия» (в процентах от численности выборки; выборка — 112 человек).

Шкалы юнговских свойств	Всего искажений по шкале	Искажения в сторону		Социотип, давший наибольшее количество искажений
<i>Нальность</i>	17%	Рациональности	13,4%	СЭИ — 11,6%
		Иррациональности	3,6%	–
<i>Вертность</i>	8,1%	Экстраверсии	5,4%	СЭИ — 4,5%
		Интроверсии	2,7%	–

Искажения по шкалам «воспринимающие свойства» и «решающие свойства» (в процентах от численности выборки; выборка — 206 человек).

Шкалы юнговских свойств	Всего искажений по шкале	Искажения в сторону		Социотип, давший наибольшее количество искажений
Воспринимающих	31,2%	Сенсорники	21%	ЭИИ — 7,8%; ИЭЭ — 3,9%; ЭИЭ — 3,4%
		Интуиции	10,2%	СЭЭ — 2,9%; СЭИ — 2,4%; ЭСЭ — 1,9%
Решающих	26%	Логики	22%	—
		Этики	4%	—

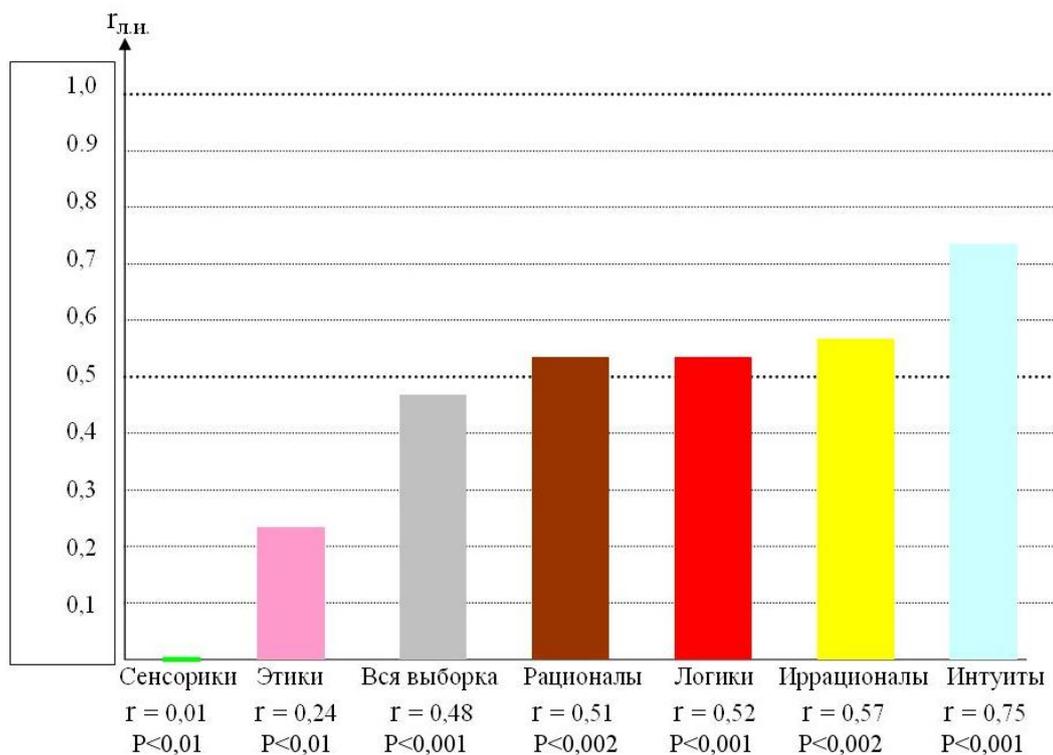
Из таблиц видно, что самый большой процент искажений приходится на информационные свойства Юнга — «сенсорику/интуицию» (31,2%) и «логику/этику» (26%). По *нальности* значительно преобладают искажения в сторону *рациональности* (13,4%), в то время как искажения в сторону *иррациональности* составляют всего 3,6%. По *вертности* искажения в сторону *экстраверсии* в два раза превышают искажения в сторону *интроверсии*. По воспринимающим свойствам искажения в сторону *сенсорники* приблизительно в два раза превышают искажения в сторону *интуиции*. Поскольку искажения по шкалам юнговских свойств связаны в немалой степени с влиянием на сознание индивидуума господствующих в социуме установок и порожденных ими ожиданий в отношении членов социума, то мы можем сделать следующий вывод: **в выборке участвующих в исследовании господствуют рациональные и сенсорные установки.** Поскольку выборка в основном состояла из учителей средних школ, мы можем распространить этот вывод на школу в целом: **в нашей школе царит дух консерватизма (существенное преобладание рациональных установок) и прагматизма (господство сенсорных установок).**

По шкале «решающих свойств» значительно преобладают искажения в сторону *логики*. Однако это связано главным образом со спецификой предметов учителей. Для исследования подбирались преимущественно учителя естественнонаучных предметов: это значительно облегчало выявление критерия «логик/не логик («этик») по тестовым заданиям (чтобы установить достаточно точный критерий, необходимо взять более многочисленную выборку участников исследования, не связанных с естественнонаучными дисциплинами, чем выборку меньшей численности, которая представлена участниками, связанными с дисциплинами естественных наук).

Из таблиц видно также, что среди социотипов лидером по искажениям является сенсорно-этический иррациональный интроверт (СЭИ, $\circ\blacksquare$); он дает больше всего искажений в сторону рациональности и экстраверсии. Среди *интуитов* лидирует этико-интуитивный рациональный интроверт (ЭИИ, $\square\blacktriangle$); он дает наибольший процент искажений в сторону сенсорности. Это наталкивает на мысль, что **СЭИ обладает значительной приспособляемостью к рациональной и экстравертной среде** (здесь следует иметь в виду этико-экстравертную среду). **Соответственно ЭИИ обладает повышенным конформизмом в отношении сенсорного социума** (здесь подразумевается доминирование сенсорно-интровертных установок).

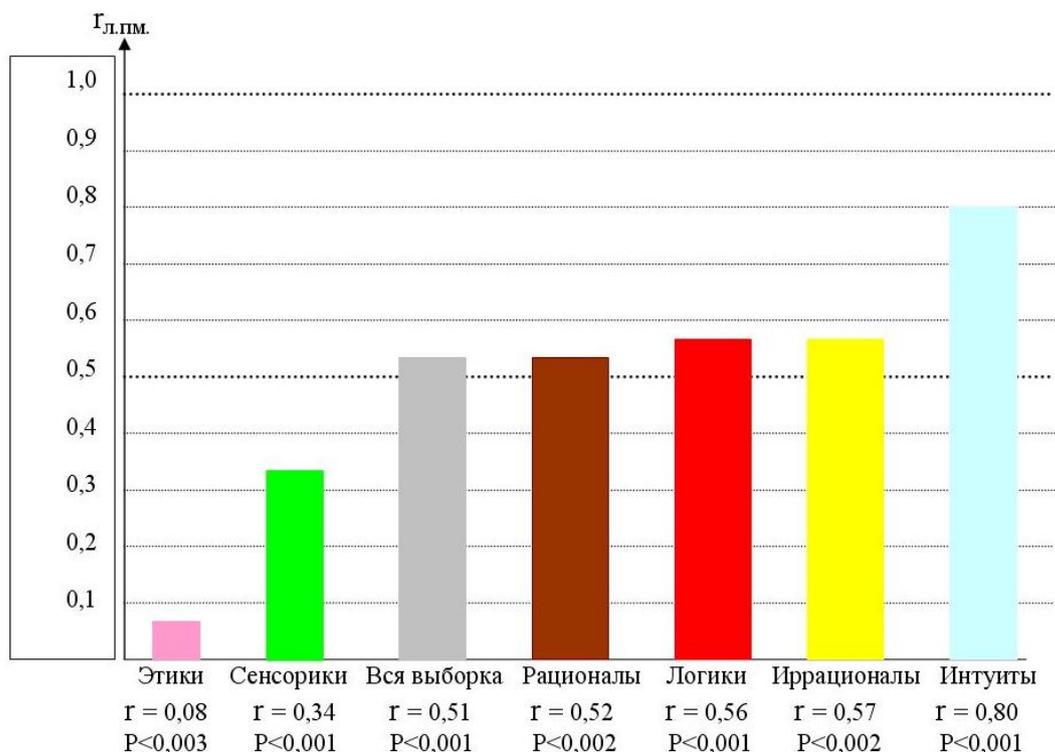
Другая цель исследования — выявление парной корреляции между результатами решения логических (Л), вербально-интуитивных (И) и пространственно-мыслительных (ПМ) задач для различных групп социотипов, разделенных юнговскими дихотомиями (за исключением экстраверсии/интроверсии). Ниже представлены три диаграммы парной корреляции (коэффициент Спирмена r) между Л и И ($r_{л. и.}$), Л и ПМ ($r_{л. пм.}$), И и ПМ ($r_{и. пм.}$).

Диаграмма №1. Корреляции между результатами решения логических и вербально-интуитивных задач.



Высокая положительная связь между Л и И у *интуитов* и весомая связь у *логиков* показывает, что *интуитивные логики* при решении логических задач в значительной степени опираются на свою сильную *интуицию*, а при решении интуитивных задач в определенной степени используют *логику*. Незначительная положительная корреляция Л и И у *этиков* и практически нулевая у *сенсорников* свидетельствует о том, что связь между Л и И у *сенсорных этиков* носит случайный характер, иными словами, у них при решении логических задач опора на *интуицию* отсутствует, а при решении интуитивных задач отсутствует опора на *логику*. По сути, это подтверждает свойство *логики* и *интуиции* у *сенсорных этиков* как слабых психических функций: при решении тех или иных интеллектуальных задач невозможно опираться на слабую функцию. Более того, у *сенсорных этиков* присутствует весомая отрицательная корреляция Л и И, их $r = -0,49$, $P < 0,006$. Это может означать лишь одно: определенный успех в решении логических задач у *сенсорных этиков рационалов*, как правило, сопряжен с отсутствием успеха в решении вербально-интуитивных задач, а некоторый успех в решении вербально-интуитивных задач у *сенсорных этиков иррационалов* сочетается с неуспешностью решения логических задач. Примечателен тот факт, что у *иррациональных этиков интуитов* связь между Л и И превышает эту связь у *этиков* в целом (их $r = 0,40$, $P < 0,05$, в то время как у всех *этиков* $r = 0,24$, $P < 0,001$). Это может свидетельствовать о том, что даже у *иррациональных этиков интуитов интуиция* служит в некоторой степени опорой при решении логических задач. Конкретные примеры при проведении исследования подтверждают это предположение. Так, были не единичны случаи, когда *интуитивно-этическим иррациональным интровертам* удавалось решить хотя бы одну логическую задачу 3-й степени сложности, несмотря на их слабую референтную *структурную логику* (\square) по модели А. Этот факт никак не вписывается в существующую соционическую модель А[1], где по референтной функции человек в принципе не способен решать сложные задачи.

Диаграмма №2. Корреляции между результатами решения логических и пространственно-мыслительных задач.



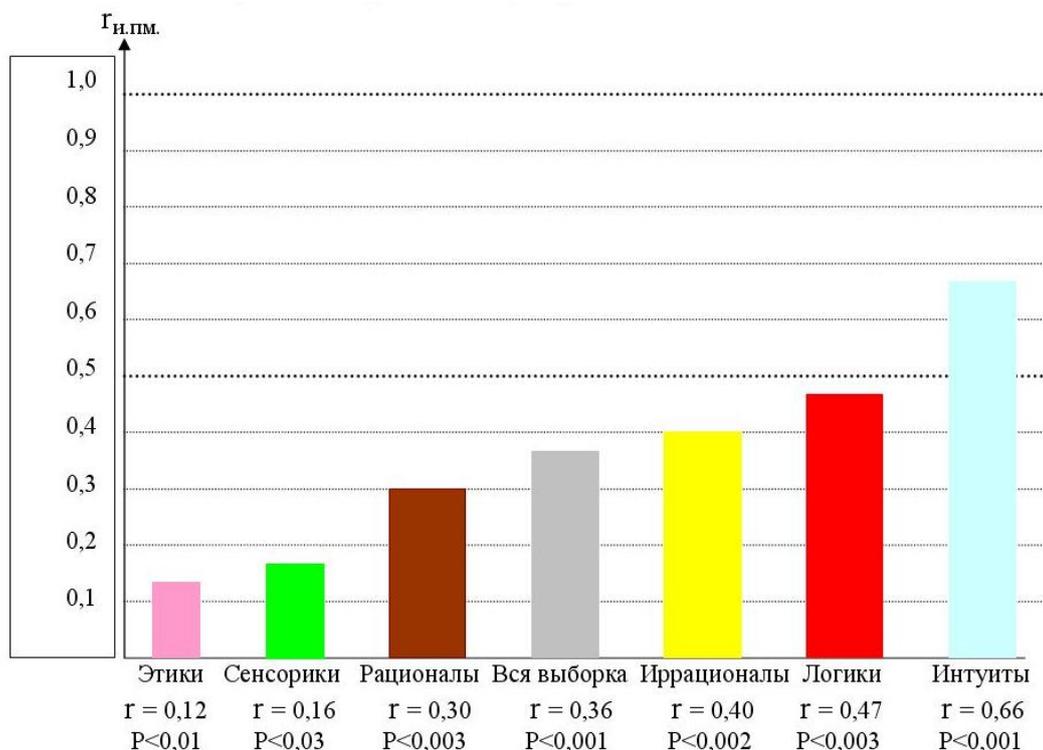
Картина корреляции результатов решения логических и пространственно-мыслительных задач несколько меняется. Здесь у *сенсорики* положительная корреляция Л и ПМ присутствует в незначительной степени, а у *этиков* она настолько мала, что ею можно пренебречь. Исследование показывает, что **расхождение между результатами решения логических и пространственно-мыслительных задач у сенсорных этиков может быть значительно**: некоторые успехи в решении логических задач сочетаются с неуспешностью решения задач пространственно-мыслительных и наоборот. **У интуитивных логиков корреляция Л и ПМ весьма высока, что может свидетельствовать о том, что при решении пространственно-мыслительных задач они в большой степени опираются на логику.** *Сенсорные логики*, очевидно, тоже используют, но в гораздо меньшей степени, чем *интуитивные*, сильную логическую функцию для решения пространственно-мыслительных задач.

На диаграмме 3 видно, что положительная корреляционная связь результатов решения вербально-интуитивных и пространственно-мыслительных задач заметно уменьшается у всех групп типов. У сенсорников и этиков она по-прежнему (как и две предыдущие корреляции) незначительна, но существенна у интуитов (их $r_{л. пм.} = 0,66$). Очевидно, что **интуиты, особенно логики (их $r_{л. пм.} = 0,47$), при решении пространственно-мыслительных задач используют в значительной мере свою интуицию.**

Еще одна цель исследования — установить, насколько существенна разница между *рационалами* и *иррационалами* в успешности решения логических, вербально-интуитивных и пространственно-мыслительных задач. Ниже представлена средняя арифметическая успешности решения этих трех видов задач у *рационалов* и *иррационалов*.

Рационалы			Иррационалы		
Интуит.- верб.	Логические	Простр.-мысл.	Интуит.- верб.	Логические	Простр.-мысл.
M = 8,28	M = 9,00	M = 8,69	M = 10,52	M = 6,70	M = 9,27

Диаграмма №3. Корреляции между результатами решения вербально-интуитивных и пространственно-мыслительных задач.



Наиболее существенна разница между *рационалами* и *иррационалами* в успешности решения вербально-интуитивных и логических задач. Она составляет 21,3% в пользу *иррационалов* по вербально-интуитивным задачам и 25,6% в пользу *рационалов* по логическим задачам. Разница в решении пространственно-мыслительных задач не столь существенна, она составляет всего 6,3% в пользу *иррационалов*. **При определении общего уровня интеллекта (IQ) задачи на пространственное мышление, таким образом, могут служить некоторым компенсатором низкого показателя по вербально-интуитивным заданиям у рациональных сенсориков (с их мобилизационной интуитивной функцией), с одной стороны, и низкого показателя по логическим задачам у иррациональных этиков (с их мобилизационной логической функцией), с другой.**

II часть исследования

Цель, концепция и ход исследования

Вторая часть исследования была посвящена выявлению связи между динамикой показателей психомоторного теста — теппинг-теста Ильина — и динамическими свойствами личности — *экстраверсией/интроверсией* и *рациональностью/иррациональностью*.

Основная характеристика центральной нервной системы (ЦНС) есть сила раздражительного процесса (Павлов И. П., 1951, т.3, кн.2, с.344). «Показателем предела работоспособности клеток больших полушарий является их способность выдерживать длительное и концентрированное возбуждение или действие сверхсильного раздражителя, не переходя в тормозное состояние... Слабость нервной системы характеризуется низким пределом работоспособности, т. е. свойством развивать запредельное торможение при длительном (или часто повторяющемся) действии раздражителей любой интенсивности или при сравнительно недолгом действии очень сильных раздражителей» [10]. Теппинг-тест Ильина как раз предназначен для выявления характера изменения работоспособности ЦНС при длительном и часто повторяющемся действии проприоцептивных раздражителей. В первоначальном варианте этот тест сводится к следующему: тестируемому (испытуемому) дается инструкция

набивать карандашом на листе бумаги как можно больше точек в каждом из шести квадратов, переходя по команде через каждые пять секунд от одного квадрата к другому. После завершения теста подсчитывается количество точек в каждом квадрате и строится график. Быстрые и однообразные движения руки при набивании точек, обеспечивающиеся сознательной установкой испытуемого, представляют собой часто повторяющиеся и достаточно длительные (в течение 30 секунд) автораздражители. У индивидуумов со слабой ЦНС наблюдается явное снижение двигательной (моторной) работоспособности (развитие тормозного процесса) уже с второго-третьего отрезка времени при дальнейшем снижении или стабилизации, что находит свое отражение на графике. У индивидуумов с сильной ЦНС, напротив, с второго-третьего временных интервалов работоспособность повышается (рост процесса возбуждения), а затем может стабилизироваться (на графике это выражается в подъеме кривой вплоть до шестого интервала времени или в подъеме, сменяющемся плато). У лиц со средней силой ЦНС изменение работоспособности в ту или иную сторону незначительны на протяжении всего теста (слабые снижения или подъемы кривой сменяются периодами стабилизации в виде плато). Кроме того, у индивидуумов с сильной ЦНС резкий подъем кривой на начальных этапах может смениться столь же резким ее снижением на последующих этапах (наличие выпуклых участков), но обычно не ниже уровня первого отрезка времени; а у индивидуумов со слабой ЦНС первоначальное снижение кривой может смениться дальнейшим ее подъемом (присутствие вогнутости), но чаще всего не выше уровня первого временного отрезка. Психомоторный тест Ильина из-за своей простоты и надежности получил широкое распространение при профессиональном отборе на виды деятельности, которые предъявляют особое требование к силе ЦНС.

Однако возникает вполне справедливый вопрос: какое отношение имеют показатели теппинг-теста и соответственно сила/слабость ЦНС к динамическим свойствам личности — *вертности* и *нальности*? По глубокому убеждению автора — самое непосредственное. В своей обширной и фундаментальной работе, посвященной фактору экстраверсия/интроверсия, исследователь Таланов В. Л. заключает: «Самый мощный психологический фактор (фактор экстраверсии-интроверсии) весьма точно «ложится» на самый мощный физиологический фактор, а именно: на баланс эрготропной и трофотропной систем регуляции центральной нервной системы. Этот результат очень важен, поскольку должен прекратить пустые споры психологов об «экстраверсии по Айзенку», «экстраверсии по Юнгу», «соционической экстраверсии» и т. д. Любая экстраверсия тяготеет, в конечном счете, к этому физиологическому балансу и на своем психологическом языке всего лишь отражает дилемму между энергозатратной и энергосберегающей стратегиями организма» [9]. Таким образом, на физиологическом уровне энергорасходуемый/энергосберегающий тип ЦНС обуславливает такой психологический фактор, как экстраверсию/интроверсию в разнообразных аспектах его проявления (коммуникативном, социальном, интеллектуальном). Сущность энергорасходуемого типа ЦНС полностью соответствует сущности сильной ЦНС по Павлову-Теплову: конституционально-физиологический сдвиг в сторону доминирования эрготропной системы регуляции ЦНС индивидуума есть не что иное, как способность его ЦНС выдерживать длительное и концентрированное возбуждение или действие сверхсильного раздражителя (см. также описание линейно-напористого темперамента по В. В. Гуленко, представители которого обладают самым сильным типом ЦНС). Слабой ЦНС соответствует преобладание трофотропной системы ее регуляции и базовая психологическая установка на энергосбережение своих внутренних ресурсов.

Во втором своем не менее серьезном исследовании «Подробная кластерная структура, когнитивные и физиологические механизмы признака «иррационалы-рационалы» Таланов делает следующий вывод: «Принадлежность к рациональному полюсу первично обеспечивается не той или иной иерархией психических функций, но повышенной функциональной активацией «рационального» подкоркового модулирующего центра, обеспечивающего тонический характер активации коры. Левосторонние структуры более интенсивно вовлекаются в деятельность рационального центра. Ведущая и более инертная роль «решающих»

функций психики является следствием общего паттерна активации коры, предпочтительной активации ее передних отделов... Соответственно принадлежность к иррациональному полюсу обеспечивается преимущественной активацией «иррационального» подкоркового модулирующего центра, обеспечивающего фазический характер активации коры, в первую очередь, ее задних (воспринимающих) отделов» [7]. Очевидно, что преобладание того или иного способа активации коры головного мозга у *рационалов* и *иррационалов* не может не отразиться на характере кривой психомоторного теста. Тонический способ активации нервных центров, ответственных за движение той или иной руки, вероятно, должен обеспечить относительно ровный характер кривой работоспособности при длительных и часто повторяющихся действиях, а фазический — неровный характер кривой работоспособности на графике теппинг-теста (с резкими подъемами или снижениями).

Во второй части исследования приняло участие 195 человек. Вначале участнику предлагалось заполнить опросник, состоящий из 30 вопросов на выявление дихотомий *вертности* и *нальности* (по 15 вопросов на каждую дихотомию). Затем он проходил теппинг-тест (его электронную версию, которая является более точной и надежной модификацией своего первоначального аналога). На завершающем этапе участнику исследования предлагалось внимательно познакомиться с описанием четырех соционических темпераментов (*экстравертов-рационалов*, *экстравертов-иррационалов*, *интровертов-рационалов* и *интровертов-иррационалов*) и выбрать тот темперамент, который характеризует его поведение. К сведению принимались данные только тех участников, у которого результаты опросника полностью совпали с результатом самооценки по описаниям темпераментов. Это совпадение должно было значительно повысить достоверность результатов исследования.

Результаты второй части исследования

В результате исследования 195-ти человек в сводную таблицу попали данные только 140 человек. У остальных результаты личностных опросников не совпали полностью с результатом самооценки по описаниям соционических темпераментов. Данные были сведены в четыре таблицы (отдельная таблица на каждый темперамент), которые приняли следующий вид:

№ п/п	Результаты теппинг-теста, работоспособность по временным интервалам						Шкалы опросника	
							экстр.-интров.	рац.-иррац.
	1	2	3	4	5	6		

По результатам теппинг-теста для каждой темпераментной группы была найдена средняя арифметическая работоспособности каждого из шести временных интервалов. Был построен усредненный график, отражающий динамику работоспособности для каждой темпераментной группы. Усредненные графики не только подтвердили предположения относительно тесной связи экстраверсии/интроверсии и рациональности/иррациональности с динамикой моторной работоспособности при выполнении теппинг-теста, но и позволили значительно уточнить характер такой связи. В итоге был выработан набор критериев выявления парного сочетания полюсов динамических дихотомий (соционического темперамента [2]) по результатам теппинг-теста Ильина.

Дополнительные возможности методики

- 1) Предложенная методика может быть использована как *IQ-тест* для измерения общего уровня интеллекта по всем трем видам заданий: а) логическим, б) вербально-интуитивным, в) пространственно-мыслительным. По мнению автора, эти три вида заданий репрезентируют соответственно три независимых вида мышления, которые как раз и составляют основу человеческого интеллекта. При этом *предлагается ранговый подход к репрезентации уровня интеллекта*. Градация уровней на четыре

ранга — *пониженный, средний, повышенный и высокий* — была установлена исходя из результатов исследования. Так, условная нижняя граница среднего ранга была определена как среднее арифметическое IQ в группе СОЦИАЛОВ. Аналогичным образом были установлены нижние границы повышенного и высокого рангов. Условная нижняя граница повышенного ранга была установлена по среднему арифметическому IQ ГУМАНИТАРИЕВ, а условная нижняя граница высокого ранга — по среднему арифметическому IQ УПРАВЛЕНЦЕВ. В результате большая часть СОЦИАЛОВ заняла нишу пониженного ранга IQ, меньшая — нишу среднего ранга, большая часть ГУМАНИТАРИЕВ заняла средний ранг IQ, меньшая — повышенный, большая часть УПРАВЛЕНЦЕВ заняла повышенный ранг IQ, меньшая — высокий, наконец, большая часть ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ заняла высокий ранг IQ. Как показывает исследование, корректно сравнивать IQ индивидуумов лишь внутри групп социотипов с одними и теми же сильными психическими функциями, именуемых в соционике «клубами» [2], либо, в крайнем случае, между сопоставимыми по IQ клубами — между СОЦИАЛАМИ и ГУМАНИТАРИЯМИ, ГУМАНИТАРИЯМИ и УПРАВЛЕНЦАМИ, УПРАВЛЕНЦАМИ и ИССЛЕДОВАТЕЛЯМИ. Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют применить *дифференциальный подход при оценке IQ* в зависимости от принадлежности индивидуума к тому или иному типу или к той или иной группе социотипов со сходной структурой интеллекта (здесь интеллект рассматривается в соционическом смысле, как целостная совокупность четырех юнговских психических функций, являющихся атрибутом человеческой психики).

- 2) Методика дает возможность идентифицировать соционический темперамент (сочетание динамических свойств личности) объективным способом и за короткое время (за 10-15 минут) без гораздо более длительной (около двух часов) идентификации соционического типа. В этом может возникнуть необходимость, например, для выработки рекомендаций по занятию тем или иным видом спорта или при распределении ролей в групповых видах спорта (защитник, нападающий и т. д.). Идентификация, в первую очередь, соционического темперамента важна также в профессиональном отборе, если вид деятельности связан с повышенными требованиями к психомоторике (длительное поддержание заданного темпа работы, высокая степень монотонии) или к силе ЦНС (например, работа, связанная с постоянными сильными или частыми раздражителями).

Вполне очевидно, что данная методика имеет свои ограничения в отношении контингента диагностируемых (за исключением той части методики, которая диагностирует соционический темперамент). Тестовые задания предполагают наличие определенного уровня культуры мышления диагностируемого. Скажем, если речь идет о старшекласснике средней школы, то его успеваемость должна быть не ниже среднего уровня. Если диагностику проходит взрослый человек, то желательно, чтобы он имел высшее образование. Другими словами, *чтобы методика работала, такие интеллектуальные психические функции, как логика и интуиция соответственно у логиков и интуитов не должны быть недоразвитыми*, а для этого необходимо, чтобы индивидуум прошел более-менее эффективное обучение в среднекультурной среде.

Преимущества методики диагностики типа личности по «Т»-данным

- 1) Методика опирается исключительно на парадигму К. Г. Юнга [11]: четыре единые психические функции как специфическое образование человеческой психики, не разделенные искусственно, как в соционике (две логические, две этические, две сенсорные и две интуитивные); выделение дихотомии «сильная-слабая» психическая функция, задающей, наряду с двумя другими дихотомиями («нальности» и «вертности»), психологический тип человека; успешность или неуспешность решения задач, относящихся к той или иной функциональной сфере (единому информационному аспекту), как один из основополагающих критериев выявления психологического типа. Методика не опирается ни на какую модель информационного метаболизма (ИМ)

[1], поскольку понятие «ИМ» весьма условно по своему содержанию, а модель, иллюстрирующая тип ИМ, есть лишь вспомогательный, абстрактно-гносеологический инструментальный исследователь, допускающий вариации: какая модель более удобна для исследователя, приемлема для его понимания, такой он и руководствуется, если, конечно, она не противоречит основной парадигме данной области знания. Понятие же «психологический тип» или «тип личности», или «соционический тип» — вполне безусловное понятие в психологии, поскольку мы можем судить о его содержании по поведенческим характеристикам исследуемого субъекта.

- 2) Методика представляет собой психологический тест, т. е. стандартизованную процедуру как в отношении проведения исследования поведения человека, так и в отношении обработки и интерпретации полученных данных. В этом смысле она выгодно отличается от вновь возникающих так называемых тестов в соционике, которые предполагают произвольность обработки и толкования результатов, как например, «Тест аспектных метафор».
- 3) Наконец, методика, используя тестовые задания и данные психомоторного теста («Т»-данные), позволяет значительно повысить уровень надежности психодиагностической процедуры за счет исключения такого субъективного фактора, как самооценка. Это основное отличие методики от всех личностных опросников.

В заключение хотелось бы проиллюстрировать преимущество методики простыми примерами. Если Вы хотите установить, обладает ли ученик математическими способностями, будете ли расспрашивать его о том, насколько систематически он изучал математику, какие разделы, теоремы, формулы он знает, или же дадите ему ряд нестандартных задач из соответствующих разделов и посмотрите, насколько успешно он их решит? Полагаю, ответ очевиден. Так вот, расспросы — это личностные опросники. Конкретные задачи на выявление определенной способности — это часть методики по выявлению информационных дихотомий — *логик/не логик (этик), интуит/не интуит (сенсорик)*. Вторую часть методики уместно проиллюстрировать следующим примером. Будете ли Вы выяснять, насколько человек силен, скор, ловок, вынослив, расспрашивая его об этом, или дадите ему ряд заданий на силу, скорость реакций, моторную гибкость, выносливость, чтобы объективно выявить все эти характеристики? Так же и во второй части методики для выявления динамических дихотомий — *экстраверсии/интроверсии* и *рациональности/иррациональности* — автор прибегает к уже существующему и хорошо зарекомендовавшему себя психомоторному тесту.

Л и т е р а т у р а :

1. Аугустинавичуте А. Соционика. Введение. — М.; СПб., 1998.
2. Гуленко В. В. Менеджмент слаженной команды. — М.: Астрель, 2005. — С. 109–111, 159–163.
3. Мельников В. М., Ямпольский Л. Т. Введение в экспериментальную психологию личности. — М.: «Просвещение», 1985.
4. Общая диагностика. / Под ред. А. А. Бодалева, В. В. Столина. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987. — С. 67–74.
5. Психология, словарь. / Под общ. ред. А. В. Петровского и М. Г. Ярошевского. — С. 125. — М.: Политиздат, 1990.
6. Стукас В. А. Методика диагностики типа личности (социотипа) по «Т»-данным. — http://pepp.com.ua/prilozhenie_1_k_stranitse_o_metodike.html.
7. Таланов В. Л. Планирующие рационалы и импровизирующие иррационалы — фундаментальное исследование. — <http://www.newsocionicsmodel.narod.ru/>.
8. Таланов В. Л. Подробная структура и когнитивные механизмы признака «интуиты-сенсорики». — <http://www.newsocionicsmodel.narod.ru/>.
9. Таланов В. Л. Связь экстраверсии и других соционических признаков с нейротрансмиттерами эрготропным-трофотропным регулированием (биохимические основы экстраверсии). — <http://www.newsocionicsmodel.narod.ru/>.
10. Теплов Б. М. Избранные труды. Т. 2. — М.: Педагогика, 1985. — С. 6–191.
11. Юнг К. Г. Психологические типы. — СПб.: «Ювента»; М.: «Прогресс-Универс», 1995.

Статья поступила в редакцию 06.04.2011 г.