

ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 159.923.2

Ермак В. Д.

ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕРИФИКАЦИИ ТИМА

Рассматривается главный этап идентификации типа информационного метаболизма — верификация модели ТИМа. Рассмотрены особенности верификации модели ТИМа, связанные с известным феноменом влияния исследователя-экспериментатора на подопытного.

Ключевые слова: соционика, типирование, верификация, модель психики.

История науки давно уже показала, что единственным эффективным методом исследований сложных объектов и их взаимодействия, обеспечивающим получение практически полезных результатов, является *моделирование* [1,2].

Современные концептуальные основания *теории информационного метаболизма психики* обеспечивают возможность, оперируя конкретным «инструментарием» *моделирования*, достоверно *идентифицировать* типы информационного метаболизма (ТИМ) психики и анализировать явления и процессы в психике человека и социетальной психике неслучайных человеческих групп, надёжно прогнозировать их поведение.

Процедура идентификации ТИМа психики состоит из выбора экспертом гипотезы типа психики и верификации модели ТИМа психики, соответствующей выбранному типу психики.

Выбор гипотезы типа психики — это, по сути, выбор одной из 16-ти моделей психики. Поскольку 16 моделей ТИМа психики в соционике уже существуют, достаточно хорошо разработаны и обоснованы, на *первом этапе* идентификации выполняется *подбор модели* согласно *гипотезе (предположению) о типе психики* респондента (опрашиваемого, партнера, клиента). Основанием для гипотезы могут быть самые различные *типовые признаки* — внешняя похожесть на ранее идентифицированных людей, особенности телосложения, в том числе асимметрия лица и тела, особенности улыбки, мимики, жестов, поз, строения тела, почерка, одежды и т.п., слова и речевые обороты, характерные для определенного типа психики, наконец, типовая идеология... Это — гипотеза!..

Однако самым важным является *второй этап* идентификации — **верификация модели** ТИМа психики. Многие, даже считающие себя специалистами в соционике, самоуверенно игнорируют этот этап и ... часто впадают в ошибку, неверно идентифицируя ТИМ психики конкретного человека.

Верификация (франц. verifiaction — установление подлинности, проверка истинности), осуществляемая, как правило, на основе так называемого принципа «черного ящика», заключается в том, что эксперт вопросом в беседе *целенаправленно воздействует на человека и на выбранную модель и далее подвергает информационному анализу реакции человека и модели с целью оценки их соответствия друг другу* (рис.1).

Смысл целенаправленного воздействия — формулируя вопрос в рамках определенного информационного аспекта, воздействовать на психику человека и на психическую функцию гипотетической модели ТИМа психики, обрабатывающую информацию того же аспекта, анализируя в дальнейшем реакцию человека и модели. Другой вариант — эксперт *наблюдает за результатом стороннего воздействия на респондента*, анализируя его вербальную или поведенческую реакцию. Информационный анализ реакции (ответа, поведенческого акта или др.) позволяет судить, достиг ли вопрос цели, т.е. «сработала» ли заданная функция; после нескольких итераций можно судить о верности или неверности гипотезы и, если необходимо, внести коррективы. При этом важно учитывать, что реагируют на воздей-

ствие, как правило, *блоки функций* [3]; поэтому в анализе реакции следует различать «звучание» *исходной* (в модели это 1,3, 5 и 7) и *исполнительной* (2,4, 6 и 8) функции блока.

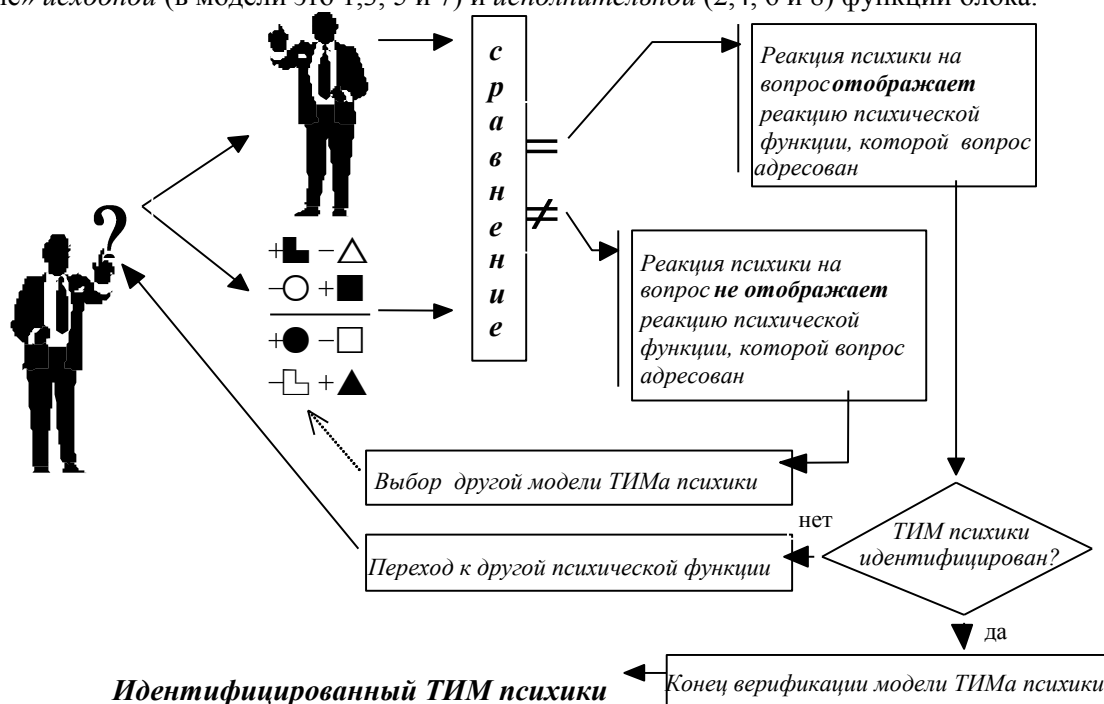


Рис. 1. Схема верификации модели ТИМа психики

Однако здесь, как оказалось, и кроется опасность. Имея в виду выбранную гипотезу модели ТИМа психики и целенаправленно воздействуя на психику клиента, эксперт часто невольно подталкивает, направляет, ориентирует человека на ответ, который удовлетворил бы эксперта. Создаётся иллюзия адекватной реакции модели и респондента на воздействие эксперта, ведущая к подтасовке результата и, как следствие, ошибке определения (верификации) ТИМа психики.

Часто это следствие самоуверенности начинающего соционика, который, как недавно сказал один «учёный», «...имея опыт соционики два месяца...», руководствуется формулой: «Ну, я же вижу, что это «Дон Кихот»!...». И давит, доказывает: «Вы — точно «Дон Кихот»!...».

Такой эффект нередко имеет место и как результат влияния ТИМа психики эксперта на психику клиента, в случае, если эксперт не принял соответствующие меры [4].

Однако есть здесь и более тонкий, можно сказать, загадочный феномен. В середине XX века обнаружили *феномен влияния ожиданий исследователя на результат эксперимента*. Выдающийся английский биолог Руперт Шелдрейк предложил целую теорию морфогенных полей, в которой «феномен ожидания» является частным случаем¹. Собственно, этот феномен знали ещё древние учёные, однако исследовал его в одном из ленинградских биологических институтов в 60-е годы профессор-биолог, фамилию которого не помню). Не вдаваясь в биологическое содержание экспериментов, рассмотрим этот феномен.

Младший научный сотрудник (мнс) готовил у профессора диссертацию. Профессор посоветовал ему для обоснования одного из диссертационных заключений воспользоваться программой и методикой эксперимента, который профессор когда-то сам разработал. Мнс

¹ *Морфогенное поле* в теории Р.Шелдрейка представляется неким «радиоэфиром», к которому при помощи антенн подключены индивидуальные «радиоприёмники» людей. (<http://dxm.h1.ru/psycho/pole.shtml>). Пожалуй, вернее было бы «морфогенное поле» представить в виде «всемирной паутины» наподобие Интернета, где к единой сети подключены «индивидуальные компьютеры» и предусмотрена возможность объединения их «вычислительных мощностей» и «памяти». (Ермак В.Д.).

провёл эксперимент точно по профессорской программе... и получил результат, отличающийся от профессорского. Повторил — то же самое... Обычно в таких случаях профессор прогнал бы сотрудника, но тут он заинтересовался и тайне от сотрудника поручил провести эксперимент лаборантке другой лаборатории, находившейся даже на другом этаже. Совершенно не зная того, что, собственно, эксперимент доказывает и какой результат требуется получить, лаборантка выполнила всё точно по той же программе... и получила третий результат. Тут уж профессор затеял целое исследование и на серии экспериментов показал, что психическое или физическое (или и то, и другое!) состояния исследователя, ожидающего заранее заданный результат эксперимента, как-то влияет на подопытный объект и нередко приводит если не к получению заданного заранее результата, то к искажению хода эксперимента. Как и на каком носителе осуществляется это влияние, пока неясно, но феномен явно имеет место и в последние годы подтверждён рядом лабораторий².

Ситуация очень похожа на ту, которая имеет место при верификации модели ТИМа психики, — выбрав гипотезу, эксперт в процессе верификации очень хочет её подтверждения и, оказываясь, влияет на респондента, как-то стимулируя его к ожидаемым ответам. Конечно, такое случается не каждый раз, но в нашей практике было отмечено несколько подобных случаев. То же самое имеет место при любой методике определения ТИМа психики, где имеет место непосредственное взаимодействие эксперта и респондента.

Что же делать, чтобы избежать влияния подобных эффектов на верификацию модели ТИМа психики? Одним из эффективных приёмов исключения эффектов влияния эксперта на результат верификации является выбор экспертом *не одной, а двух гипотез* и сравнительный анализ информационных реакций соответствующих моделей. В этом случае практически исключается также опасность подтасовки ответов респондента под одну выбранную модель. Интересно было бы исследовать с этой точки зрения дистанционные и опосредованные методы верификации модели ТИМа психики. Возможны и другие методические приёмы ограничения влияния эксперта на респондента — мы с коллегами над ними работаем.

Сказанное выше никак не умаляет достоинств интервью (беседы) как наиболее эффективного метода верификации модели ТИМа психики. А разновидность интервью — так называемое нарративное интервью (от англ. *narrate* — рассказывать), когда респондент просто рассказывает о своих проблемах, а эксперт слушает, практически не перебивая, по-видимому, вообще лишено указанных выше недостатков. Кстати, отсюда полезный вывод: в процессе верификации предоставляйте респонденту возможность как можно больше говорить о себе и своих проблемах — так советовал ещё Дейл Карнеги.

Л и т е р а т у р а :

1. *Льюнг Л.* Идентификация систем. Теория для пользователя. — М.: Наука, 1991. — 432с.
2. *Аугустинавичюте А.* Письма и заметки. /Соционика. Психотипы. Тесты./ Сост. Л.Филиппов. — М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ»; СПб.: Terra Fantastica, 1998.
3. *Ермак В. Д.* Как научиться понимать людей. Соционика — новый метод познания человека / В.Д.Ермак — М.:ООО «Астрель»:ООО «Издательство АСТ», 2003. —523, [5] с. ил. — (Ты и твой тип).
4. *Эглит И. М.* Влияние ТИМа типировщика на результаты типирования. — доклад на 23-й международной конференции по соционике. Сент. 2007 г.

Статья поступила в редакцию 13.10.2007 г.

² Интересно, что подобный эффект, похоже, имеет место и с неживыми объектами. Так, один из великих экспериментаторов в физике Пётр Леонидович Капица упоминал о похожем случае.