

ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 159.923

Коваленко Р.К., Звонарёва Н.А.

К ВОПРОСУ СЕМАНТИЧЕСКОГО НАПОЛНЕНИЯ ПРИЗНАКА РЕЙНИНА «УСТУПЧИВОСТЬ / УПРЯМСТВО»

Рассмотрены существующие трактовки признака Рейнина «уступчивость / упрямство», проведены экспериментальные исследования по уточнению семантического наполнения признака.

Ключевые слова: соционика, признаки Рейнина, уступчивость, упрямство, вертикальные блоки.

Соционика в научном плане выгодно отличается от большинства психологических типологий и теорий наличием четко выстроенного математического аппарата и построенной на нем структурированной модели, описывающей процессы восприятия, обработки и выдачи информации человеком. Но математическое моделирование предъявляет серьезные научные требования к изучению. Одним из этих методов является адекватность, т.е. соответствие модели реальности. И здесь, на взгляд авторов, самая главная проблема, стоящая на научном пути соционики. С.И. Чурюмов в своей работе [1] более подробно раскрывает эту проблему. А именно проблему семантического наполнения структурных частей модели. Например, у одного признака у разных социоников могут быть абсолютно различные описания, которые иногда даже противоречат друг другу. Причем большинство таких трактовок носят характер бытового знания, основанного на субъективном опыте человека, его получившего. Поэтому мы в своей деятельности придерживаемся структурных основ соционики, выстраивая четкую логическую взаимосвязь между базовыми понятиями соционики и исследуемыми признаками, которая подкрепляется результатами экспериментальных исследований. В этой статье мы хотели рассмотреть один из признаков Рейнина, где в настоящее время существует множество неопределенностей, и наметить вектор для дальнейшего исследования структурных элементов модели как в теоретическом, так и практическом русле.

Признак «уступчивость/упрямство» один из самых противоречивых в соционике, т.к. трактовки признака у разных социоников существенно различаются, а иногда вообще прямо противоположны.

В.И. Стратиевская в своей работе [2] выделяет основные критерии отличия *уступчивых* от *упрямых*:

- *упрямые* типы ставят перед собой цель побеждать любой ценой, выгодно отличаться от других, завоевывать превосходство везде и во всём, всегда быть первым, быть тем, на кого равняются, ставят в пример [2];
- *уступчивые* типы, наоборот, не предъявляют завышенных требований к каждому новому человеку. Могут быть терпимыми, снисходительными, услужливыми, стараются не спешить с выводами, предпочитают не делать резких оценок. Но по мере сокращения дистанции, становятся всё более требовательными и бескомпромиссными, «предъявляют счёт» за свои прежние уступки, берут реванш и отвоёвывают назад всё упущенное (по возможности, с лихвой) [2].

Рабочая группа по соционике при лаборатории междисциплинарных исследований ИБПЧ выделяет ключевые для данного признака понятия: «внутреннее пространство», ресурсы и личные интересы (зона личной ответственности) [3]. Под внутренним пространством понимается то, что человек воспринимает как неотъемлемую часть себя, чем он не может поступиться и обороняет, оберегает в случае претензий, вторжения со стороны. У *уступчивых* типов в это пространство попадают ресурсы, а у *упрямых* — интересы. Соответственно, *уступчивые* свободно варьируют свои интересы и подстраивают их под имеющиеся ресурсы, а *упрямые* манипулируют ресурсами, изыскивая их под появившиеся интересы [3].

В книге И.Е. Белецкой и С.А. Белецкого [4] даны определения полюсам признака, которые согласуются с трактовками [3]:

- *уступчивость* — установка психики, при которой субъект при удовлетворении собственных интересов исходит из приоритетности ресурсов, манипулируя интересами в зависимости от имеющихся ресурсов [4];
- *упрямство* — установка психики, при которой субъект при удовлетворении своих интересов исходит из приоритетности интересов, манипулируя ресурсами в зависимости от потребностей [4].

Т.Н. Прокофьева в своей статье [5] приводит результаты экспериментов по семантическому наполнению признаков Рейнина и дает противоположное предыдущим трактовкам определение признака:

- *уступчивость* — больше внимания уделяют потребностям. Внимание к своим и чужим потребностям. Готовность идти на уступки и компромиссы, порой без учета ресурсов [6];
- *упрямство* — больше внимания уделяют ресурсам. Делают акценты на перевоспитании потребностей, исходя из имеющихся ресурсов [5].

На основе анализа работ различных социоников можно выделить основные понятия, которые исследователи относят к этому признаку: «ресурсы», «интересы», «потребности», «территория», «оборона», «превосходство».

Понятия «ресурсы», «территория», «оборона», «превосходство» относятся к семантике аспекта ●, а понятие «интерес» — к семантике аспекта ▲ [6].

Опираясь на системность соционики, признаки Рейнина по своей сути есть комбинация характеристики функции с характеристикой аспекта [4, 7–9]. Например, признак «*статика / динамика*» — это комбинация ментальных и витальных функций со статическими и динамическими аспектами. Следовательно, семантическое наполнение признака должно быть следствием принципа работы характеристики функций с понятиями рассматриваемого аспекта. Таким образом, семантическое наполнение полюсов признака «*уступчивость / упрямство*» зависит от расположения аспектов суждения (*логика, этика*) на оценочных или ситуативных функциях. Поэтому формулировать определения и гипотезы семантического наполнения признака необходимо в разрезе понятий аспектов логики и этики. Рассмотрим понятия «оценочность / ситуативность» функций модели А и понятия, относящиеся к аспектам суждения.

Оценочные функции — функции, в работе которых лежит стремление к постоянству информации. Эти функции формируют мировоззрение, мировосприятие и мироощущение человека, т.е. аспекты, по которым он будет придерживаться постоянной информации. Поэтому человек по этим функциям либо даёт оценку другим, либо ждёт от мира оценки для себя [4, 7, 10].

Ситуативные функции — функции, которые работают в режиме, определяемом контекстом ситуации, в которой информация рассматривается. Информация и выводы человека по аспектам этих функций зависят от контекста этой конкретной ситуации. По этим функциям человек не оценивает других и не ждёт оценки от мира [4, 7, 10].

Таблица 1. Понятия, относящиеся к аспектам суждения [6].

<i>Деловая логика</i> — ЧЛ — ■	Работа, дела, профессионализм, знания, навыки.
<i>Этика отношений</i> — БЭ — □	Потребности, привязанности, мораль, совесть, нравственность.
<i>Структурная логика</i> — БЛ — □	Требования, правила, системность, принципы, права.
<i>Этика эмоций</i> — ЧЭ — ■	Мотивация, настроение, настрой, переживание, эмоции.

Рассмотрим подробнее принцип работы характеристики «оценочность / ситуативность» на примере работы блоков модели А. В настоящее время социониками даны описания 2-х из 3-х блоков модели А: мерности функций и вертикальные блоки. Блок на пересечении характеристик: «оценочность / ситуативность», «акцептность / продуктивность», «ценностность / неценностность» в настоящее время описан не был.

Мерность функций — это блоки функций модели А на пересечении характеристик: «сила / слабость», «оценочность / ситуативность», «вертность».

I — мерные функции (болевая и внушаемая функции): слабые, *оценочные*, дополнительная вертность. Опора при работе с информацией только на личный опыт. *Стремление к работе с универсальной информацией, которая применима во всех ситуациях.* Прежде чем принять информацию и усвоить, необходимо пропустить через личный опыт.

II — мерные функции (ролевая и активационная функции): слабые, *ситуативные*, основная вертность. Опора при работе с информацией на личный опыт и чужой опыт, т.е. шаблоны, паттерны, знания, методики, полученные от других людей, книг и т.д. *Человек подбирает шаблон из своей базы под текущую ситуацию.* Стремление к накоплению разнообразных шаблонов.

III — мерные функции (творческая и ограничительная функции): сильные, *ситуативные*, дополнительная вертность. Опора при работе с информацией на личный опыт, чужой опыт и детальный анализ ситуации. Человек, сталкиваясь с информацией по аспекту трехмерной функции, *анализирует ситуацию и создает шаблон для действий под конкретную ситуацию* на основе полученной информации, личного опыта или имеющихся у него шаблонов, паттернов и методик.

IV — мерные функции (базовая и фоновая функции): сильные, *оценочные*, основная вертность. Опора при работе с информацией на личный опыт, чужой опыт, детальный анализ ситуации и *мировоззрение.* Выбор способа работы с информацией зависит не только от ситуации, но и от *собственной картины мира* по аспекту 4-мерной функции, тем самым обеспечивая *постоянство методов работы с информацией.*

Подробнее практическое применение этих блоков описано в работах А.В. Букалова, И.М. Эглит [11, 12].

Вертикальные блоки — это блоки функций модели А на пересечении характеристик: «ментальность / витальность», «оценочность / ситуативность», «инертность / контактность». Рассмотрим принцип работы этих блоков.

Инертные функции — функции, работа которых заключается в глубокой проработке информации по своему аспекту. Как следствие, они долго включаются в процесс работы, но стремятся к глубокой и качественной проработке информации. В связи с этим функции накапливают большую часть опыта, которым человек дорожит. Из-за этого функция является уязвимой для критики, советов и мнений других по этому вопросу [4, 7, 10].

Контактные функции — функции, работа которых заключается в быстрой реакции на информацию. Они могут моментально включаться в работу. Но достаточно поверхностно прорабатывают информацию, не углубляясь в нее. Эти функции неуязвимы к критике, советам или чужому мнению по рассматриваемому ими вопросу [4, 7, 10].

Ментальные функции (ментальное кольцо) — это функции, информация по аспектам которых находится в сознании человека, и он фокусирует на ней собственное внимание. Ментальные функции работают на уровне второй сигнальной системы, т.е. собирают, анализируют и выдают информацию с помощью вербального канала (слов). Слова аспектов этих функций составляют активный словарный (лексический) запас человека, которым он пользуется для того, чтобы озвучивать свои мысли [4, 7, 10].

Витальные функции (витальное кольцо) — это функции, информация по аспектам которых находится в подсознании человека, т.е. информация аспектов витальных функций находится вне фокуса его внимания. Витальные функции работают на уровне первой сигнальной системы: приём сигналов, их обработка и реакция на них действием. Поэтому слова аспектов этих функций редко употребляются человеком в речи, т.к. они исходят из его подсознания. Работа этих функций выражается в действиях человека на автомате, без слов на деле [4, 7, 10].

Вертикальные блоки были впервые описаны в лекциях Е. В. Шепетько [13], позже их описания были дополнены В.С. Борисовой в статье [14].



Рис. 1. Вертикальные блоки.

Блок владения (базовая и болевая функции): ментальные, *оценочные*, инертные. Человек стремится к *постоянству в рамках информации* по своему аспекту. Его постоянное мнение уязвимо для критики или чужих мнений со стороны. И человек, осознавая все это, стремится держать *постоянство информации* по этим аспектам под своим осознанным контролем.

Блок пристройки (внушаемая и фоновая функции): витальные, *оценочные*, контактные. Человек стремится к *постоянству в рамках информации* по своему аспекту. Его постоянное мнение неуязвимо для критики или чужих мнений со стороны, он, наоборот, настроен на контакт с окружением. А так как он не осознает эту информацию, то, как следствие, подстраивается по аспектам блока пристройки под стабильные и постоянные требования окружающих. Функциям присущ некий конформизм взглядов, т.е. подстройка под *стабильное мнение* внешней среды.

Блок отдачи (творческая и ролевая функции): ментальные, *ситуативные*, контактные. Мнение человека по аспектам блока отдачи зависит от контекста конкретной ситуации. Его мнение неуязвимо для критики или чужих мнений со стороны, он наоборот настроен на контакт с окружением. И так как он осознает эту информацию, то осознанно *подстраивается под окружение в каждой конкретной ситуации*. Функции проявляются в стремлении пойти на контакт, желании помочь человеку, не требуя чего-то взамен.

Блок реакции (активационная и ограничительная функции): витальные, *ситуативные*, инертные. Функции блока реакции неосознанные, т.е. человек акцентирует свое внимание на информации по их аспектам только когда ему укажут на нее. У человека по аспектам блока реакции есть принципиальное, уязвимое к критике мнение, *которое зависит от контекста каждой конкретной ситуации*. Следовательно, по блоку реакции человек склонен ожидать *подстройки под его мнение в каждой ситуации*.

В результате следует, что у *уступчивых* типов в блоках владения и подстройки находятся аспекты ■ и □, т.е. по одному аспекту человек диктует свои жизненные принципы, а по второму неосознанно подстраивается под жизненные принципы своего окружения. В то же время в блоках реакции и отдачи у них располагаются аспекты □ и ■, т.е. по одному аспекту человек диктует свое мнение в контексте каждой ситуации, а по второму осознанно подстраивается под стремление. У *упрямых*, наоборот, в блоках владения и подстройки находятся аспекты □ и ■, а в блоках реакции и подстройки находятся ■ и □.

Следовательно, *упрямые* типы стремятся к постоянству понятий в рамках аспектов □ и ■, а *уступчивые* — в рамках аспектов ■ и □. Оценочные функции формируют мировоззрение, мировосприятие человека, т.е. определяют ту информацию, по которой человек стремится к постоянству собственных взглядов и мнений. А вследствие того что признак рассматривается в разрезе аспектов суждения или аспектов принятия решений, то и отслеживать его проявления лучше всего будет в вопросах принятия решений, т.е. на постоянство каких понятий человек

будет ориентироваться при принятии решений. По ситуативным функциям человек будет ориентироваться по контексту ситуации, т.е. в какой-то степени они будут подстраиваться под оценочные, т.е. под обеспечение постоянства по их аспектам.

На основе изложенного выше сформулируем гипотезу семантического наполнения полюса признака.

Упрямые типы при принятии решений ориентируются на постоянство своих и чужих требований, прав и принципов □. При этом свои и чужие привязанности, потребности □ они реализуют в зависимости от контекста ситуации и при реализации постоянства собственных прав и требований □.

Это проявляется в том, что принимая какое-либо решение *упрямый* выдвигает к нему ряд определенных требований, постоянство которых он стремится сохранить. При этом потребностями, привязанностями и желаниями, как своими, так и чужими, он готов пренебречь, пока не будут обеспечены его права и требования. Например, при походе в магазин *упрямый* выдвигает требования к планируемой покупке (цена, бренд или качество). При этом если ему вещь понравилась, но она не удовлетворяет его требованиям, то он пренебрегает собственными потребностями, не снижая требований.

Также **упрямые типы** при принятии решений ориентируются на постоянство своего и чужого настроения, мотивации ■. При этом свои или чужие профессиональные навыки и работу ■ они реализуют в зависимости от контекста ситуации и при реализации постоянства собственного настроения ■.

Это может проявляться в том, что при необходимости делать работу за другого человека *упрямый* будет склонен ориентироваться на постоянство собственного настроения и мотивации, при этом по ситуации пренебрегая профессиональными навыками исполнителя и эффективностью работы.

Уступчивые типы при принятии решений ориентируются на постоянство своих и чужих привязанностей и потребностей □. При этом свои и чужие требования, принципы и права □ они реализуют в зависимости от контекста ситуации и при реализации постоянства собственных потребностей □.

Это проявляется в том, что *уступчивый* при принятии решений опирается на постоянство потребностей и симпатий, которые он стремится реализовать. При этом своими требованиями он готов поступиться по ситуации. Например, при походе в магазин *уступчивый* формирует собственные привязанности и потребности, на которых он основывает выбор. При этом если ему вещь понравилась, он готов пренебречь собственными требованиями к планируемой покупке (цена, бренд или качество).

Также **уступчивые типы** при принятии решений ориентируются на постоянство своих и чужих профессиональных навыков и работы ■. При этом свое или чужое настроение и мотивацию ■ они учитывают в зависимости от контекста ситуации и при реализации постоянства производственного процесса или дела ■.

Это может проявляться в том, что при необходимости делать работу за другого человека *уступчивый* будет склонен ориентироваться на профессиональные навыки исполнителя и эффективность работы, при этом по ситуации пренебрегая собственным настроением и мотивацией к труду.

Для проверки данной гипотезы нами было проведено экспериментальное исследование. Эксперимент был проведен на основе анализа базы видео-интервью и протоколов диагностики НИЦ Соционического анализа.

В ходе эксперимента было проанализировано 55 видео-интервью и 203 диагностических протокола, ТИМы в которых были определены ранее без использования маркеров и проявлений данного признака. Протоколы при анализе разделялись на три группы:

1. Где были выявлены проявления исследуемого признака, и они совпадали с определенной ранее версией ТИМа;
2. Где были выявлены проявления исследуемого признака, и они не совпадали с определенной ранее версией ТИМа;
3. Где не было выявлено проявлений исследуемого признака.

Результаты исследования сведены в таблицу 2.

Таблица 2. Результаты исследования признака «уступчивость / упрямство».

	Проявления своего полюса	Проявления противоположного полюса	Проявления полюсов признака не определены	Всего
Уступчивые типы	109 (80,8%)	8 (5,9%)	18 (13,3%)	135 (100%)
Упрямые типы	102 (82,9%)	6 (4,9%)	15 (12,2%)	123 (100%)
Всего протоколов обработано	211 (81,9%)	14 (5,4%)	33 (12,7%)	258 (100%)

Нами были отобраны цитаты представителей обоих полюсов признака, которые приведены в таблицах 3 и 4.

Таблица 3. Цитаты упрямых типов.

<p>— А вот как проходил выбор вуза, специальности вообще, куда поступать, поступать ли вообще?</p> <p>— Ну, выбор вуза проходил тоже очень странно. Я вообще... ну, хотела пойти на дизайнера, на какую-то такую творческую профессию, я готовилась к поступлению на дизайн, вот, мы с подругой собрались поступать в университет в Таганроге. Вот. Поехали туда, собственно, я какое-то время до поступления ходила на обучение художницы, рисовала, училась, вот, и мы приехали в Таганрог, вот, ну и так как на бюджет я не проходила, в любом случае это была коммерция, вот, мы стояли возле двух дверей: один был дизайн, а вторая дверь была... информационно-измерительная техника и технология, то есть... в общем что-то ужасное! Вот, ну и собственно я подумала: <i>«Мм, дизайн, 6 лет, неохота, вот, да ещё и дороже, мам, вот пойду я на эту ерунду»</i>. Вот, ну и так у меня с дизайном и не сложилось. Я пошла на ту... на эту специальность, там я проучилась до 3 курса...</p> <p>Принятие решения на основе собственных требований (время и деньги) в ущерб собственным потребностям.</p>	ЭСЭ
<p>— А веселым человеком вас можно назвать?</p> <p>— Нет</p> <p>— А почему?</p> <p>— Потому что я невеселый и неэмоциональный. Ну... не знаю, потому что я изначально <i>не очень привык разменивать свои силы, свою энергию тратить на какие-то такие вещи типа: пойти куда-то развлечься, повеселиться сходить</i>. Меня больше интересует сходить куда-то что-то узнать, принять в себя... сходить на хорошее кино с интересным человеком. То есть я это не воспринимаю как веселье. И когда я беру билет смотреть фильм, я это воспринимаю не как отдых, а как скорее возможность что-то узнать, что-то новое, исследовать что-то новое, как работу, как деятельность какую-то. <i>И я не люблю тратить своё время на веселье и развлечения</i>, поэтому меня нельзя назвать веселым человеком.</p> <p>Озвучивает четкие требования к ситуации и свою неготовность ими поступиться. Постоянство собственных эмоций. ■ в блоке владения.</p>	ИЛИ
<p>— Какие критерии вы предъявляете при покупке одежды?</p> <p>— Я живу и понимаю, что, допустим, у меня нет куртки. Как только я это понимаю, я начинаю фиксировать, в чем ходят люди, чтобы потом гармонично себя в социуме чувствовать. Это первый этап. Второй. У меня есть <i>лимит денег, и есть цена</i>. Поскольку они не всегда сходятся, то <i>приходится полудиальные варианты выбирать</i>. Также мне важно, чтобы вещи могли сохранять свою актуальность 2–3 года. Обычно я стараюсь покупать вещи <i>со скидкой или по флайерам, на распродажах</i>.</p> <p>Озвучивает четкие требования к выбору и подстройку собственных потребностей.</p>	ЭИЭ

<p>Стремление получить больше из установленных требований.</p> <p>— Какие критерии вы предъявляете при покупке одежды?</p> <p>— Вообще я... сперва в голове, даже перед походом в магазин я думаю, что мне надо и продумываю, как это должно выглядеть. И если я так сделала, я никогда в жизни не куплю себе вещь, потому что если я что-то себе надумала, я такое никогда не найду. Поэтому приходится брать, что дают. Вот, ну... не знаю, как-то... <u>если вещь подходит мне по виду, вот, и по цене, допустим, я её возьму. То есть вещь какая-то очень мне понравилась, но она очень дорогая, я её не куплю.</u> Вот, ну, у меня очень мало вещей, допустим, вот, мне хочется... Недавно я пыталась найти себе вещи, в которых можно ходить на свидание, то есть платьице красивое, ещё что-то. Я так и не смогла себе такое купить, у меня нет таких вещей.</p> <p>Подстройка собственных симпатий под требования.</p>	ЭСЭ
<p>— Какие критерии вы предъявляете при покупке одежды?</p> <p>— При покупке, во-первых, идем и смотрим что-то не особо броское и не что-то яркое, потому что это самое простое поверхностное наблюдение. Далее смотрим на качество швов, как сделано, пробежались быстро пальцами осмотрели: качественно не качественно. <u>Спросили цену, если цена устраивает — покупаем, если цена не устраивает — начинаем торговаться. Если торг не идёт, значит, идём дальше.</u> Повторяем итерацию. Ну, вот примерно такой алгоритм. Но цена, она именно критична.</p> <p>Постоянство требований к выбору.</p>	СЛИ
<p>— Как вы считаете, что такое хорошая жизнь?</p> <p>— Сочетание успеха в работе. Баланс между работой и личной жизнью. <u>Чтобы запросы и желания соответствовали тому, сколько зарабатываешь. В принципе если снизить свои хотелки, то жизнь будет адекватной и хорошей</u></p> <p>Подстройка собственных потребностей и привязанностей.</p>	ИЭЭ
<p>— А что вы вкладываете в понятие дружба? Что для вас дружба?</p> <p>— Ну, это... ну, это полное... принятие человека, ну то есть это заинтересованность в его жизни, в его проблемах. То есть я считаю, что дружба — это не... как это сказать, не только в хорошую погоду. Вот, то есть когда друг грустит, когда он в депрессии, когда он просто жидок... не знает как себя собрать, я всё равно не уйду и буду рядом. Мне интересно выслушать, вот, и хорошее, и плохое, и поддержать, вот, и не знаю там, сделать какой-то сюрприз. Ну а с приятелями, ну, меня мало интересует их жизнь. Мне приятно проводить с ними время, поболтать с ними, вот, послушать от них, вот, но, допустим, решать их проблемы я не хочу. Если у них что-то происходит, вот, там, они грустные, я не хочу спрашивать, почему они грустят. Потому что я не хочу это слушать, я не знаю, как на это реагировать. Вот. <u>То есть мою энергию, которая у меня есть, я готова отдавать другу, свою энергию, которая у меня есть, приятелю я не готова отдавать.</u> Как-то так.</p> <p>Постоянство собственных эмоций. ■ в блоке владения.</p>	ЭСЭ

Таблица 4. Цитаты уступчивых типов.

<p>— Какие критерии вы предъявляете при покупке одежды?</p> <p>— У меня очень чувствительная кожа, и я могу носить только натуральные ткани. <u>Если вещь мне понравилась, мой цвет, мой размер, мой стиль, то я её куплю.</u> У меня есть юбка за 10 тысяч. Она мне понравилась, а еще я оторвала на ней пуговицу. Не могла я ее там оставить. Я вообще не люблю вещи, как у всех. Не хочу походить на стальных людей. У меня есть платье 50-х годов. Я хочу быть модной и молодежной.</p> <p>Акцент на постоянстве потребностей и симпатий.</p>	ЛИЭ
---	-----

<p>— Какие критерии вы предъявляете при покупке одежды?</p> <p>— Последнее, что я покупала, — это кроссовки. Белые кроссовки найковские. Я их покупала, потому что очень давно хотела, при этом у меня мои рибоковские белые кроссовки с фиолетовыми полосками, они немножко порвались на посвяге, поэтому мне пришлось... Я такая: «Родители, мне нужны срочно кроссовки», они такие: «Окей». Я нашла место, я спросила у парня, который в основном такого стиля одежду покупает, и он сказал мне, где это найти. Я пришла, нашла свой размер. Надела, посмотрела — вроде нормально как бы. При этом хорошо смотрятся, и они удобные. Я такая «я их беру». Еще недавно покупала джинсы. Ну, я заранее, конечно, не ходила в магазин, потому что они неожиданно порвались — предыдущие джинсы. И я думаю: «Надо срочно найти джинсы». Я пошла в первый попавшийся магазин, который был в академе. Мне кажется, что он вообще в принципе единственный магазин одежды, потому что других я не видела. Я зашла. <u>Ну, родители выделили 2000 на джинсы, а они стоили 2500. Я позвонила маме, говорю так-то так-то, типа дешевле тут нет джинсов, они нормальные, хорошо сидят, лёгкие, тянущиеся, всё нормально. Она такая: «Ну ладно, мы скинем тебе 500 рублей». Если я понимаю, что другого варианта нет или, например, джинсы удобнее, чем те, которые дешевле, то я, конечно, возьму те, которые удобнее, но я переплачу, потому что мне удобно в этом.</u></p>	ЭИИ
<p>Постоянство потребностей, подстройка собственных требований.</p> <p>— Какие критерии вы предъявляете при покупке одежды?</p> <p>— Я прохожу по магазинам, и есть 2 ситуации. Если я ишу что-то конкретное, то я держу в голове образ того, что мне нужно. <u>Или я иду, и мне какая-то вещь очень понравилась. Если мне вещь настолько понравилась, то цена не имеет значения.</u> Я куплю ее.</p>	ЛСЭ
<p>Акцент на постоянство потребностей. Требования снижаются по ситуации.</p> <p>— Какие критерии вы предъявляете при покупке одежды?</p> <p>— Одежда? Смотрю на фактор: красиво / некрасиво. Я просто не представляю, как буду ходить по городу в некрасивой одежде. Вот на прошлой неделе я купила платье. <u>Я увидела его и влюбилась. Купила потому что очень понравились узоры и цвет фиолетовый, мой любимый.</u></p> <p>— А цена?</p> <p>— <u>Нет. Если понравилась куплю, даже если дорогая вещь.</u></p>	ЭСИ
<p>Акцент на постоянство потребностей. Требования снижаются по ситуации.</p> <p>— Какие критерии вы предъявляете при покупке одежды?</p> <p>— Это тяжелый вопрос. Я специально хожу с мужем. Он помогает мне выбрать. Что бы я ни одела, кажется, что криво и косо сидит. Последнее, что я купила, была кофта. Мне очень понравился рисунок с таким интересным зверем.</p> <p>— А цена?</p> <p>— Цена? <u>Цена и интерес к вещи, на мой взгляд, вообще мало связаны. Если мне понравилась вещь и цена будет в пределах разумного, то я возьму ее. Если не хватает денег, то приду чуть позже.</u></p>	ЭИИ

Наблюдения, установленные в процессе проведения исследования:

1. Большинство требований *упрямых* в рамках тематики материальных объектов связано с ценой: скидки, флайеры, распродажи, акции, торг и т.д. Это обусловлено спецификой современного мира и его закономерностей. Это сходится с результатами экспериментов, проводимых НИИ Соционики, где отмечено, что *упрямые* делают акцент на собственных ресурсах [5, 10];

2. Уступчивые в рамках обсуждения темы материальных объектов в большинстве случаев даже не поднимали тему цены или скидок. Интервьюеру приходилось задавать дополнительный вопрос;
3. Корреляции между полюсами признака «уступчивость / упрямство» и положением функций в психософии не выявлено, что показано на рисунке 2. На графиках приведено распределение респондентов по психософским функциям в процентах, и для каждой функции дано распределение уступчивых и упрямых типов;
4. При этом было выявлено влияние психософских функций на количество проявлений полюсов признака у человека. В речи человека гораздо больше проявлений полюса признака при наложении хотя бы одного аспекта блока владения на принципиальную функцию в психософии, чем при наложении на непринципиальную функцию. Таким образом, можно утверждать, что непринципиальность по психософии сглаживает внешние проявления признака в рамках темы психософской функции, что усложняет процесс диагностики. В то время как принципиальность, наоборот, увеличивает количество проявлений признака в рамках темы аспекта и облегчает процесс диагностики. Для разделения соционических и психософских категорий нами использовалась методика, принципы которой были описаны в работе [15].

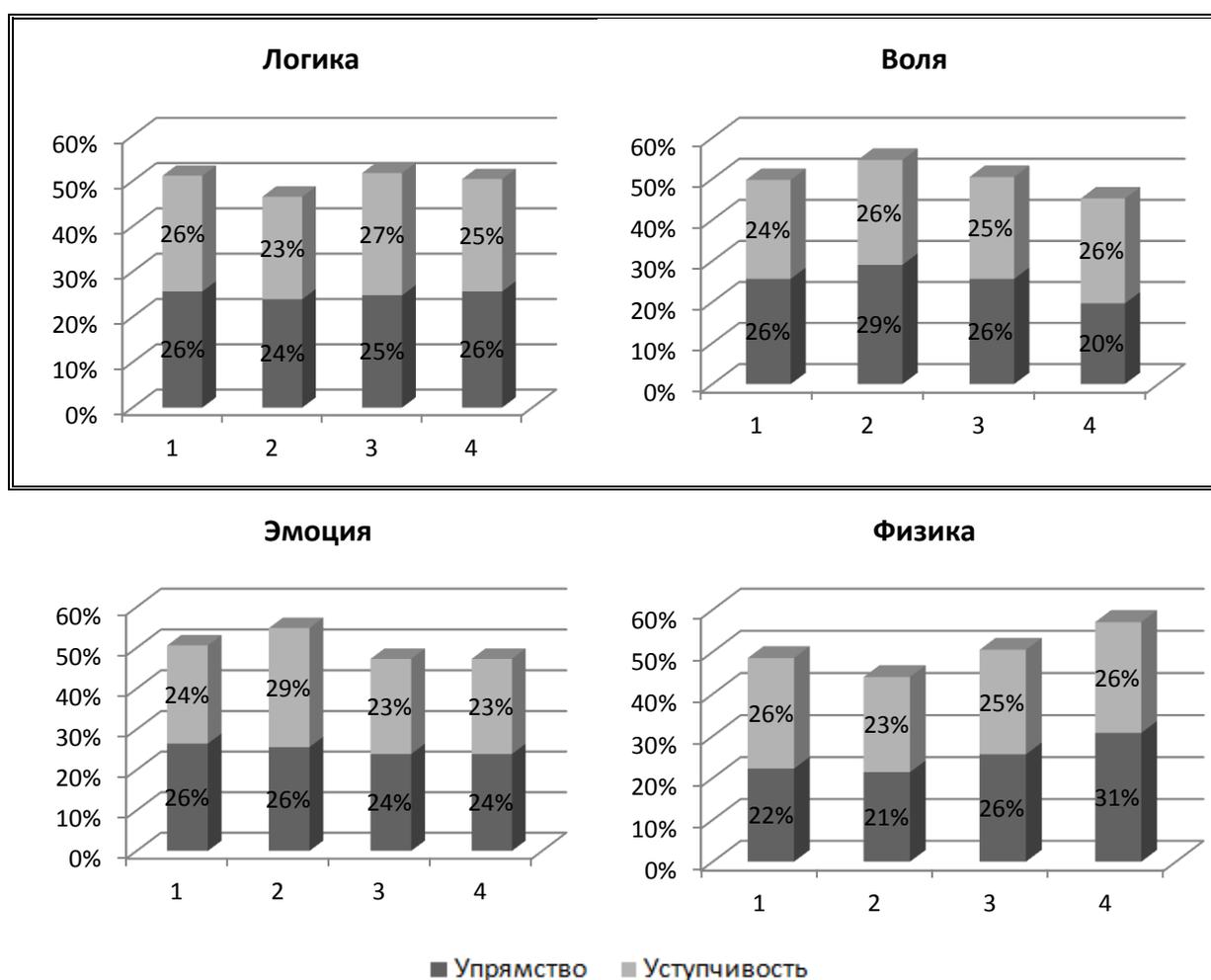


Рис. 2. Корреляция полюсов признака Рейнина «уступчивость / упрямство» с положением психософских функций.

Выводы:

1. На основе результатов экспериментального исследования было уточнено семантическое наполнение признака Рейнина «уступчивость / упрямство», что частично сходится с результатами, полученными ранее другими социониками;
2. Даны более четко сформулированные описания вертикальных блоков модели А на основе комбинации характеристик функций;
3. Выявлено влияние психософского типа на частоту проявления полюсов признака «уступчивость / упрямство»;
4. Данный признак при пересечении с другими признаками образует 7 тетратомий, из которых в настоящее время даны подробные описания лишь двух из них: «стили общения (коммуникации)» [10] и «группы реализации» [4]. Более точное описание принципа работы полюсов признака открывает широкие возможности по применению для разрешения конфликтов в семейных отношениях, а также в сфере рекрутинга, бизнес-консалтинга.

Л и т е р а т у р а :

1. Чурюмов С. И. Блеск и нищета соционической метафизики. — 2011, 2012. — Т.1-2. — С. 960.
2. Стратиевская В.И. Как сделать, чтобы мы не расставались. — М.: Издательский дом МСП, 1997. — 494 с.
3. Рабочая группа при ЛМИ ИБИПЧ СПб. Наполнение признаков Рейнина: результаты практических исследований // Соционика, ментология и психология личности. — 2003. — №1.
4. Белецкая И. Е, Белецкий С. А. Секреты соционики. Как типировать по признакам Рейнина. — М.: Чёрная белка, 2014. — 296 с
5. Прокофьева Т. Н. «Уступчивость — упрямство» . — <http://www.socionics.ru/signs-and-groups/priznaky/ustupchivost-upryamstvo>.
6. Прокофьева Т. Н. Семантика аспектов. // Психология и соционика межличностных отношений. — 2004. — №2.
7. Аугустинавичюте А. Соционика. — М.: Черная белка, 2008. — 568 с.
8. Лытов Д., Стовяк М. О смысловом содержании признаков Рейнина. // Соционика, ментология и психология личности. — 2002. — №6.
9. Саенко В.В. К вопросу о критике признаков Рейнина // Соционическая газета. — 2003. — Вып. 14 (17) . — <http://www.socioniko.net/ru/gazeta/2003-14/saenko-priz.html>
10. Прокофьева Т. Н. Опорные конспекты НИИ Соционики. — М., 2007.
11. Букалов А.В. Структура и размерность функций информационного метаболизма // Соционика, ментология и психология личности. — 1995. — №2.
12. Элит И. М. Определение соционического типа. Самоучитель от А до Я. — М.: Чёрная белка, 2010. — 304 с.
13. По материалам лекций Е. Шепетько «Ментальная Модель Типа». (Психологическое содержание диагональных блоков) . — Екатеринбург, 1993-95 гг. — <http://model-a.narod.ru/>
14. Борисова В. С. Функциональные блоки Шепетько // Журнал научного Соционического общества. — 2007. — №1(4) . — С. 41– 44.
15. Коваленко Р. К., Звонарёва Н. А. Соционика и психософия: взаимовыгодный симбиоз. — Доклад на XXXII Международной конференции по соционике «Психоинформационные технологии, кадровый менеджмент и психология личности»

Статья поступила в редакцию 05.05.2017 г.