

Т.Н. Прокофьева, В.Г. Прокофьев

## Исследование соционического признака Аугустинавичюте-Рейнина «Уступчивость-упрямство» как психического феномена. Что показал эксперимент.

В 2008 г. в НИИ Соционики была проведена очередная сессия эксперимента (одна из 12-ти) по изучению соционического признаков Аугустинавичюте-Рейнина (ПАР). Исследовался феномен влияния типологических особенностей ПАР «Уступчивость-упрямство» на функционирование психики человека. При подготовке эксперимента были использованы материалы собственных наблюдений, а также опубликованные результаты теоретической и экспериментальной работы предшественников и коллег. Эксперимент показал возможность ПРОГНОЗИРОВАНИЯ поведенческих реакций испытуемых в группе заданного типологического состава.

Эта статья содержит полученные результаты и их анализ.

*Ключевые слова: соционика, феномен, психология, психика, наука, маркер, Аугустинавичюте, признак, эксперимент, Рейнин, типы информационного метаболизма, эксперт, испытуемый, гипотеза, уступчивость, упрямство*

### Введение

В психологии, филологии, а также в бытовом понимании терминов «уступчивость» и «упрямство» оба эти названия в большей или меньшей части носят негативный оттенок:

- **«Уступчивость»** - склонность соглашаться с другими в спорных ситуациях, в большей или меньшей степени отказываясь от своей позиции ». [10]

- **«Упрямотво»** - поведение индивида, характеризующееся активным отвержением требований других людей, обращенных к нему. При этом ПОВЕДЕНИЕ ПЕРЕХОДИТ ИЗ ПРЕДМЕТНОГО ПЛАНА В МЕЖЛИЧНОСТНЬИ и получает поддержку от мотивов самоутверждения. Наблюдается прежде всего у слишком эмоциональных или ригидных людей, а также при фрустрации важных потребностей. У детей и подростков появление упрямотва может быть обусловлено мелочной опекой взрослых или пренебрежительным отношением к их стремлению быть самостоятельными .» [11]

В соционике ПАР «Уступчивость-упрямотво» - это УСЛОВНОЕ название устойчивого феномена, одной природных асимметрий психики. Такое название феномену было дано А. Аугустиновичу в связи с тем, что некоторые его проявления коррелируют с психологическим и бытовым значением этих терминов.

Суть соционического понятия признака можно представить в следующем виде:

**«Уступчивые»** больше внимания уделяют потребностям.

**«Упрямые»** больше внимания уделяют ресурсам.

Это она из типологических особенностей, оказывающих заметное влияние на поведенческие реакции человека в моменты его отстаивания своих позиций.

## I. Краткое описание эксперимента.

1.1. **Подробное описание** используемой методики, программ подготовки и проведения серии экспериментов по 12 ПАР описаны в статье [12].

### 1.2. Объект исследования

Три группы испытуемых:

Гр. 1. – 9 человек с соционическими типами, относящимися к полюсу «Уступчивость» исследуемого признака.

Гр. 2. – 10 человек с соционическими типами, относящимися к полюсу «Упрямство» исследуемого признака.

Гр. 3. – 11 человек смешанная группа с типами обеих полярностей.

### 1.3. Предмет исследования

Психический феномен влияния устойчивых типологических особенностей на поведенческие реакции человека в моменты отстаивания своих позиций.

### 1.4. Выдвинутые гипотезы

Исследование позволит:

- **экспериментально обосновать влияние на поведение и вербальные реакции человека типологической составляющей психики, описываемой феноменом ПАР «Уступчивость-упрямство».**

- А также:

- продемонстрировать возможность прогнозирования устойчивых поведенческих реакций испытуемых в группе заданного типологического состава;

- подтвердить надежность методов диагностики соционического типа в НИИ Соционики;

- уточнить формулировки собранных к моменту эксперимента диагностических маркеров исследуемого признака;

- наблюдать и зафиксировать новые, ранее не описанные диагностические маркеры признака.

## 1.5. Сведения об экспериментаторах и экспертах

### **Экспериментаторы:**

**Рейнин Григорий Романович**, доктор философии в области психологии, доктор философии в области соционики, член Международной типологической ассоциации, научный консультант Научно-исследовательского института соционики.

**Прокофьева Татьяна Николаевна**, доктор философии в области соционики, психолог, генеральный директор НИИ Соционики.

**Прокофьев Виктор Григорьевич**, специалист по планированию эксперимента и статистической обработке данных (сейчас магистр соционики, зам. директора по науке НИИ Соционики,).

**Девяткин Александр Сергеевич**, директор образовательных программ НИИ Соционики (сейчас магистр соционики)

**Осипов Алексей Владимирович**, бакалавр соционики (сейчас магистр соционики)

**Исаев Юрий Владимирович**, бакалавр соционики (сейчас магистр соционики)

### **Эксперты:**

Елена Сиденко, психолог, филолог

Антонова Мария, психолог, филолог

## 1.6. Место и время проведения эксперимента

Москва, НИИ Соционики. 2 февраля 2008 г. с 19-00 до 22-00.

□

## I I. Подготовка □ эксперимента.

### 2.1. Теоретическое исследование. □

На этом этапе был произведен обзор литературы, были собраны и систематизированы как материалы собственных наблюдений соционических маркеров поведения, вербальных и невербальных проявлений, так и опубликованные результаты теоретических и экспериментальных исследований предшественников и коллег по исследуемому признаку [1-9]

### 2.2. Формирование протоколов наблюдений

При анализе рассмотренных авторских текстов было отобрано более 60 коротких характерных фраз-маркеров, описанных в них проявлений признака:

- 31 маркер полюса «уступчивости»,
- 30 маркеров полюса «упрямства»

Полученные списки были распределены по двум маркер-протоколам: «Протокол №1 наблюдений в ходе эксперимента» и «Протокол №2 наблюдений при обработке аудио- и видеоматериалов». (Приложение 1)

Т.е. в первый протокол вошли маркеры, которые эксперты (учитывая наш опыт) должны были наблюдать непосредственно в процессе выполнения заданных упражнений испытуемыми. Маркеры в нем были распределены разделам: «По поведению», «В речи», «В общении», «Во внешности». А в самих разделах перемешаны случайным образом.

Во второй протокол мы вынесли все оставшиеся маркеры, как менее доступные непосредственному наблюдению и фиксации в планируемом эксперименте. На руки эксперты получили оба протокола.

Кроме этого у экспертов были дополнительные чистые листы (условное название «свободные протоколы №3»), куда они записывали всю новую информацию, не охваченную маркер-протоколами.

### **2.3. Сбор, учет и формирование групп испытуемых**

Соционические типы приглашенных на эксперимент испытуемых были выбраны случайным образом из нашей базы типирований за несколько лет (до кого мы смогли дозвониться, у кого из людей была возможность (и желание) приехать. Т.е. выборка была не людей, у которых мы во время консультаций как-то могли заметить и отметить «некое упрямство», а именно соционических типов.

Состав собранных на эксперимент представителей типов представлен в таб.1.

С целью учета влияния других ПАР на поведение испытуемых в таб. 2. представлено распределение всех 15 ПАР по группам.

**Таб. 1. Состав групп**

**ТИМ**

**1 группа**

**2 группа**

**3 группа**

**ИЛЭ**

**1**

**1**

**СЭИ**

**2**

слэ

1

1

иэи

1

1

лиэ

1

2

ЭСИ

1

1

ЛСЭ

1

1

ЭИИ

1

ИЛИ

2

1

СЛИ

2

3

ЭИЭ

2

ЭСЭ

1

ЛИИ

1

ЛСИ

1

СЭЭ

1

ИЭЭ\*

всего

9

10

11

**Таб. 2. Распределение 15 ПАР по группам**

**Дихотомии**

**1 группа**

2 группа

3 группа

уступ

9

0

7

упрям

0

10

4

экстр

4

4

5

интр

5

6

6

лог

4

6

9\*

ЭТИК

5

4

2\*

ИНТУИТ

4

5

5

СЕНС

5

5

6

ирр

5

5

7

рац

4

5

4

стат

4

3\*

3\*

ДИН

5

7\*

8\*

дем

5

5

5

арист

4

5

6

КОНСТР

4

7\*

7

ЭМОТ

5

3\*

4

такт

4

4

5

страт

5

6

6

ПОЗИТ

4

5

7

негат

5

5

4

вес

5

5

3\*

сер

4

5

8\*

рассуд

5

4

5

решит

4

6

6

проц

5

6

3\*

рез

4

4

8\*

КВЕСТ

4

6

7

декл

5

4

4

бесп

5

5

7

пред

4

5

4

\* - отмечены данные неравномерного распределения участников как по группам, так и по 14 не входящим в рассмотрение признакам.

Для приглашения и формирования полярных (по данному признаку) групп испытуемых мы воспользовались нашей архивной базой клиентов - списком, составленным из людей, прошедших в НИИ Соционики комплексную соционическую диагностику по методике, соединяющей признаковый и модельный подходы (названную впоследствии «Puzzle-технологией» [15]).

### 2.3. Задания для выполнения группами испытуемых

1. Подготовить и презентовать тему: «**Закупка новогодних подарков**» для родных и близких.

**Цель:** Выявление ориентации на потребности или учет ресурсов.

2. Подготовить и презентовать тему: «**В кафе принесли и остывшее блюдо**». Опишите ваши действия.

**Цель:** Выявление стратегий поведения в конфликтной ситуации, в отстаивании своих прав.

3. Упражнение-тренинг: «**Восточный базар**». Каждый рисует на 4 листах бумаги свой значок и сдает их ведущему в общий склад. Далее из общего склада ресурсы случайным образом раздаются по 4 листка в руки. Задача: как можно быстрее найти и получить свои 4 листка.

**Цель:** Выявление умения оперировать ресурсами, видеть, забирать и отдавать их.

4. Упражнение-тренинг: «**Проход в дверь**». Экспериментаторы выстраивают испытуемых в две очереди по разные стороны от двери (в одну очередь собирают - «уступчивых», во вторую - «упрямых»).

Задание испытуемым: по команде "Пошли!" по одному человеку из каждой очереди одновременно пройти навстречу друг другу в проем двери. По следующей команде «Пошли» проходит вторая пара и т.д. Очереди стоят так, чтобы испытуемые могли увидеть «соперника» только уже в проеме двери.

**Цель:** Выявление стратегий поведения в ситуации столкновения, появления неожиданного препятствия.

### III. Полученные результаты

#### 3.1. Об экспериментальной сессии в целом

Сессия была проведена по разработанному для нее плану без отклонений.

В результате сессии мы получили 6 комплектов протоколов №1, №2 и №3, заполненных следующими экспертами:

- Рейнин Григорий Романович
- Прокофьева Татьяна Николаевна

- Девяткин Александр Сергеевич
- Исаев Юрий Владимирович
- Елена Сиденко
- Антонова Мария



и 29 анкет, заполненных испытуемыми.

При дальнейшей обработке протоколов №3 было замечено, что эксперты иногда записывали в него не только новые наблюдения, но и те, которые соответствовали маркерам протокола №1 и №2. Такие записи при обработке были учтены и добавлены в виде соответствующих пометок в протоколы №1 и №2.

### **3.2. Обработка данных из протоколов № 1 и № 2**

Протоколы были обработаны по методике, описанной в [12]. В результате обработки была получены сборные таблицы №3 и №4

Данные таблиц отсортированы по убыванию частоты появления маркеров.

### Таблица 3. Зафиксированные маркеры, отмеченные в литературе за «уступчивость»

#### Маркеры «уступчивости»

Гр 1

Гр 2

Гр 3

Более внимателен к потребностям

6

2

2

«Людам же тоже надо». «Главное - чтобы было все хорошо (спокойно; без борьбы)»

5

0

4

Легко делает шаг назад, когда видит незнакомца у двери, уступает дорогу

4

0

0

Легче соглашаются, чем отказывают

4

0

1

Быстро отдают что-либо, забирают назад с трудом

3

0

2

Избегают прямого контакта, склонны к обходным маневрам

3

0

0

Больше внимания к интересам

3

1

1

Характерные жесты – «отдающие»

2

0

0

Свободно оперируют интересами

2

0

1

Стремятся к хорошим взаимоотношениям

2

1

1

На неприятности реагируют непроизвольным повышением голоса и непроизвольным изменением

1

0

0

При наличии препятствий склонны подыскивать ресурсы и возможности для реализации интере

1

0

0

Сделать самому работу, легче, чем поручить другому

1

0

0

Легче переубедить

1

0

0

Поэмоционировал и перестал. Не переносят неинформативных эмоциональных тирад

1

0

0

Не требуют от окружающих predetermined поведения, они готовы скорректировать свое по

1

0

0

Молчание, знак согласия

1

0

0

При наличии интереса ресурсы, возможности изыскиваются

1

2

1

При наличии препятствий склонны менять интересы, а не откладывать их реализацию

0

0

0

Трудолюбивы, оценивают себя и других по работоспособности, стремятся к постоянной активности

0

0

0

Долгосрочное наказание, склонность наказывать повышением голоса или увеличением расстояния

0

0

0

Потребности не имеют норм, правил, акцента — важен результат (наше понимание: нет плохих и

0

0

0

Но если драка началась и в неё пришлось ввязаться, заступаясь за другого ли за себя, уступать

0

0

0

«Заберите, только отстаньте» (по-разному в разных ситуациях)

0

0

0

Постоянного внимания и даже уважения не любят

0

0

0

Не терпят визитов вежливости. Уважение ради уважения — назойливость

0

0

0

Интерес возникает, только если он подкреплён соответствующим ресурсом, возможностью

0

1

0

Заступаясь за другого или за себя, уступать не умеют, потому что в любой внешней активности

0

1

0

Начинает "защищаться" при конфликте из-за ресурсов, но не отслеживает угрозы интересам

0

2

0

При ответах ссылка на цену вопроса, упоминание конкретных ресурсов и препятствий для дости

0

2

1

Четко делит интересы на "свои" и "чужие"

0

3

0

**Итого: проявления уступчивости по группам**

**42**

15

14

**Таб. 4. Зафиксированные маркеры, отмеченные в литературе за «упрямство»**

**Проявления за упрямство**

Гр 1

Гр 2

Гр 3

Больше внимания к ресурсам

1

6

2

Быстро забирают предметы, отдают неохотно

0

5

1

Встречают препятствие грудью, склонны к прямому преодолению препятствий

0

5

1

Чаще звучит «Мое!», «Я же тоже хочу», «А что я с этого получу?»

0

5

2

Четко осознает разделение ресурсов на свои и чужие

1

5

0

Оказывает давление. Видя у двери незнакомца, как бы выступает ему навстречу, а потом уступает

0

4

0

Легче отказывают, чем соглашаются

0

4

0

Свободно оперируют ресурсами

0

4

0

Их трудно переспорить, убедить в чем-либо и т.д.

0

3

1

Чаще бывают более склонны к прямому преодолению препятствий на пути к достижению резуль

1

2

0

Сам не будет делать за других. Даже думать за других не будет, например, при просьбе посовет

0

1

0

Более или менее резкие и неожиданные жесты, движения, занятия

0

1

0

Характерные жесты – «прибирающие к себе»

0

1

0

Могут уступать, только если считают, что оппонент сильнее

0

1

0

Имеют свое мнение о том, как окружающие должны себя вести, и склонны это мнение навязывать

0

1

0

Интерес возникает, только если он подкреплен соответствующим ресурсом, возможностью

0

1

0

Драки, по-моему, провоцируются только ими. Но потом они могут и остановиться и отступить

0

1

0

Перевоспитывают больше чужие потребности («скромнее надо быть, товарищ!»)

0

1

0

Молчаливое упрямство (когда сидит и молчит, не споря, но и не соглашаясь)

0

1

0

Голос — средство притяжения или отталкивания собеседника — становится заискивающим или

0

0

0

Не признает панибратства, держится чинно и важно

0

0

0

Склонность утверждать, что человек есть то, что он употребляет и даже ест. Какие книги читает

0

0

0

В драке или физической активности могут и остановиться, и отступить

0

0

0

Наказание — средство ситуативного воздействия, потому склоняются к физическому наказанию

0

0

0

Характерно описание движения к цели, не взирая на имеющиеся препятствия, даже если эта це

0

0

0

Длительные эмоциональные тирады, включается надолго

0

0

0

Если от человека ничего не нужно, то проявлять к нему симпатии-бестактность, неприлично, пл

0

0

0

Для них внимание, уважение должно быть непрерывным, континуальным

0

0

0

Себя и других оценивают по умению контролировать свои эмоции и умению требовать уважения

0

0

0

Начинает "защищаться" при вторжении в сферу его интересов, при этом не отслеживает угрозы

1

0

0

**Итого: проявления упрямства по группам**

4

52

7

**Таб. 5. Итоговые результаты по всем экспертам по 1-й, 2-й и 3-ей группам**

**Группа 1**

**Группа 2**

**Группа 3**

**Признак**

Маркеры

Соотношение

Маркеры

Соотношение

Маркеры

Соотношение

**За «уступчивость»**

42

91%

15

22%

14

67%

**За «упрямство»**

4

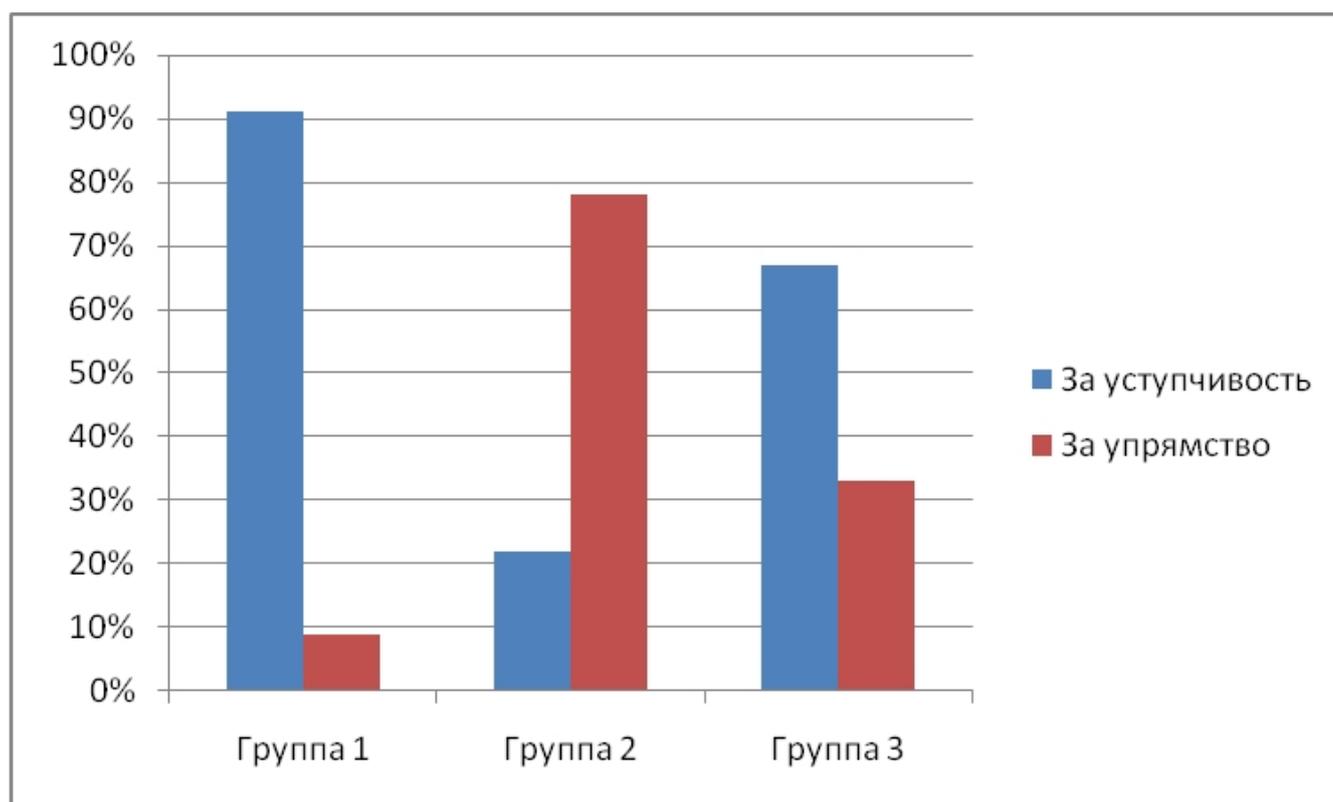
9%

52

78%

7

33%



### 3.3. Результаты выполнения задания № 4: Тренинг «Проход в дверь».

Это задание было включено в программу эксперимента, чтобы получить не только экспертную (в которой всегда, присутствует субъективная составляющая), но объективную, количественную оценку маркеров:

**а) за «уступчивость»**

- *«Легко делает шаг назад, когда видит незнакомца у двери, уступает дорогу»*
- *«Избегают прямого контакта, склонны к обходным маневрам»*

**б) за «упрямство»**

- *«Встречают препятствие грудью, склонны к прямому преодолению препятствий»*
- *«Оказывает давление. Видя у двери незнакомца, как бы выступает ему навстречу, а потом уступает или протискивается»*
- *«Чаще бывают более склонны к прямому преодолению препятствий на пути к достижению результата, чем к обходным маневрам».*

Примечание: К сожалению, на момент эксперимента не было исключено влияние 3-х социальных факторов:



- Упрямые входили в комнату, «уступчивые» выходили (т.е. у «уступчивых» было преимущество)
- Очереди стояли так, что привычное нам правостороннее движение «требовало» от «уступчивых» движения по внешней более длинной траектории (т.е. у «упрямых» было преимущество)

- Гендерный фактор

Подготовка к упражнению:

Все испытуемые, из всех трех групп (в том числе и из контрольной группы) были построены экспериментаторами в две очереди с разных сторон входной двери в аудиторию: очередь из «уступчивых» и очередь из «упрямых». Получилось 14 «пар участников "упрямый-уступчивый».  
(двоим уступчивым парных упрямым не досталось).

И далее по команде ведущего каждая пара («Уступчивый-упрямый») просто проходили одновременно в дверь.

Для наглядности было принято решение оценить в баллах проявление **«упрямства»** у испытуемых в виде 3-х вариантов поведения испытуемых в момент «столкновения» в проеме двери:

1. первенство проходящего в дверь участника (прошел первым, не пропустив встречного)
2. положение тела участника при прохождении ("прямо"/"протиснулся бочком")
3. мужчина прошел через дверь первым, не пропустив встречную женщину.

Для точности подсчетов была произведена видеозапись. С ее помощью экспертам удалось при повторных просмотрах точно количественно сопоставить варианты поведения испытуемых при выполнении упражнения.

Наблюдаемым вариантам поведения присвоили баллы по следующему алгоритму:

- тем испытуемым, кто прошел первыми - 2 балла
  
- тем испытуемым, что «протиснулись» одновременно - по 1 баллу
- тем испытуемым, кто прошел вторыми - 0 баллов
- тем испытуемым, кто прошел «прямо» - 1 балл
- тем испытуемым, кто шел «бочком» - 0 баллов
- тем мужчинам, кто не пропустил женщину в дверь - 1 балл
- тех мужчин, кто пропустил женщину в дверь - 0 баллов

Количественные результаты упражнения №4 приведены в таблице 6.

Таблица 6. Распределение баллов по 14 парным «столкновениям» испытуемых в процессе выполнения упражнения №4

**пары**

**Первенство в «конflikте» за ресурс**

**"Прямо"/ "бочком"**

**«Галантность» мужчин**



2

1

1

0

0

1

3

2

0

1

0

0

4

2

0

1

0

5

2

0

1

1

6

2

0

1

1

7

0

2

0

1

8

2

0

1

1

0

9

2

0

1

0

0

10

0

2

1

1

11

2

0

1

0

0

12

0

2

1

1

0

13

2

0

0

0

1

14

1

1

0

0

**Итого**

20

8

9

6

2

0

Для наглядности принято решение собрать все баллы за «упрямство», проявленное испытуемыми по результатам упражнения 4.

Таблица 7. Итоговое распределение баллов, начисленных испытуемым за «упрямство»

У 14-ти «уступчивых»

У 14-ти «упрямых»

Суммарные баллы за проявленное «упрямство»

14

31

□

### 3.4. Сбор, сортировка и суммирование данных протоколов 3

Результаты обработки данных протоколов №3 сведены в таб. 8 и 9.



0

2

Бескорыстная помощь, готовы поработать за других. Навязывание помощи, предложение помощи

5

0

4

Легко делают и принимают подарки.

4

0

3

Легче попросить просто так или намекнуть, чем потребовать по праву. Оправдываются, когда пр

4

0

1

Изучение ситуации на предмет потребностей. Смотрят и замечают потребности других

2

0

0

Тихо обижаются, если обделили или не отдают ресурс

2

0

0

Беготня, суета из-за ресурсов вызывала дискомфорт

2

0

0

Сдали быстрее всех анкеты, и пачкой за всю группу, первыми уселись на места после окончания

2

0

0

Более спокойное обсуждение, в группе царит согласие и присоединение, дружелюбны, легко ус

2

0



0

Обсуждение более активное, упорядоченное, пока один говорит, остальные слушают

0

5

0

Как ресурс может восприниматься все: время, информация, моральная поддержка, свои силы, у

0

5

3

Упорно стремятся к победе, продолжают собирать ресурсы уже после команды «Стоп!»

0

5

0

Четкий алгоритм и спокойствие в ситуации отстаивания прав

0

5

0

Смело требуют свое, просто попросить сложнее

0

4

0

Разделили содержание и форму подарка

0

4

0

Борьба за лидерство, ищут момент, чтобы захватить лидерство. Перехватывают инициативу, мо

0

4

1

Не замечают, что вокруг, не уступают

0

2

1

Квест по поиску подарков, игра в кладоискателей

0

2

2

□

#### IV. Что стоит за «сухими» цифрами таблиц.

Эксперты заполняли свои протоколы в основном на основании выступлений групп (их презентаций выполненных упражнений) по первым двум заданиям и наблюдая за поведением и на основании обратной связи о испытуемых после участия их в двух тренингах из последних двух заданий. Тексты выступлений и слов обратной связи приведены ниже.

**По заданию □ 1:** «Закупка новогодних подарков».

Уступчивые

«Подарки сразу поделили: родители, друзья и сослуживцы. По поводу подарков детям.







~~Уступчивость - это свойство человека и животного, которое позволяет им избежать конфликта и сохранить силы. Уступчивость - это не слабость, а умение находить компромисс и договариваться. Уступчивость - это умение прощать и забывать. Уступчивость - это умение слушать и понимать. Уступчивость - это умение быть гибким и adaptable. Уступчивость - это умение находить общий язык с другими. Уступчивость - это умение быть открытым и восприимчивым. Уступчивость - это умение быть терпеливым и выносливым. Уступчивость - это умение быть добрым и милосердным. Уступчивость - это умение быть справедливым и честным. Уступчивость - это умение быть уверенным и смелым. Уступчивость - это умение быть сильным и независимым. Уступчивость - это умение быть счастливым и довольным. Уступчивость - это умение быть здоровым и активным. Уступчивость - это умение быть успешным и процветающим. Уступчивость - это умение быть любимым и уважаемым. Уступчивость - это умение быть счастливым и довольным. Уступчивость - это умение быть здоровым и активным. Уступчивость - это умение быть успешным и процветающим. Уступчивость - это умение быть любимым и уважаемым.~~

