Маркеры для диагностики признака

	Уступчивость	Упрямство
...	больше внимания уделяют потребностям. [1]	

Внимание к потребностям других людей. «*Люди как хотят, так и пусть*» [3]

Готовность идти на уступки и компромиссы, порой без учета ресурсов [6]. «Если ему надо, то дам

...		больше внимания уделяют ресурсам [1]

«*Чужой земли мы не хотим ни пяди, но и своей – вершка не отдадим*»

«*Мое!*», «*Я же тоже хочу*»[3]

Старается создать достаток потребляемых ценностей, сделать их доступными. [3]

Уверен, что следует начать с перевоспитания потребностей. [3]

Свои вещи и деньги в долг дают охотно, могут и не напоминать долго, чтобы вернули. [3]

Свои вещи не любят давать другим, даже в долг. В долг стараются не давать. «*Только другим, но не мне*» [15]

«*Если захочу сам, то отдам свое, даже насовсем*» [3]

Склонны уступить, согласиться, не вступать в противостояние.

Легче согласиться, чем бороться. «*Забирать только отстаивое*» [3]

Не склонны бороться, лучше договориться.

Склонны избегать столкновений:

«*Главное – чтобы было все хорошо (спокойно; без борьбы)*» [3]

Лучше отстаивают свою точку зрения, свои интересы. Не склонны уступать.

Легче отказать, чем согласиться.[3]

Встречая препятствие, выступают ему навстречу, оказывают сопротивление.

« *Лучшая оборона – нападение* [3]

Пропускают человека впереди себя, даже если он идет позади [3] Перед ним открывают дверь, даже если он идет позади [3] Сам не пропускает, но и не пропускают других.
Сделать самому работу, сам за другого сделать другому [3] Сам за другого подумать, но и не будет [3] Даже думать за других часто не готов

Характерные жесты – «отдающие». [3]

Характерные жесты – «прибирающие к себе». [3]

Диагностические ситуации, позволяющие с максимальной вероятностью наблюдать маркеры признака

Диагностика этого признака на ассессменте .

- Дал ли ластик соседу? (уступчивость)

- Затрудняется ли сам попросить? (упрямство)

- Внимателен ли к своим потребностям, к чужим? (уступчивость)

- Учитывает ли ресурсы, свои, чужие? (упрямство) [3]

Диагностический момент, когда детишки садятся рисовать (примеры с ассессмента в детской академии):

- Чаще сразу запасаются несколькими карандашами (упрямые)

- Берут и, использовав, возвращают в общую "карандашницу" (уступчивые).

Часто в непривычной обстановке "уступчивые" физически сдают территорию с неопределенной еще принадлежностью (даже уступчивые сенсорики).

Мальчик ЛСЭ («Штирлиц»), обладавший сильным, крепким телосложением. Задача была сесть вокруг стола и начать рисовать. Рядом с ним сидели два других мальчика: ИЭИ («Есенин») и ИЭЭ («Гексли»), значительно уступавшие ему в силе – они каждый положили себе по листочку на стол, расположившись весьма вольготно, а ЛСЭ, несмотря на физическое превосходство, ютился на краю стола. Даже преподаватель в этой ситуации к нему подошла и помогла получше сесть, увереннее занять ресурс. [13]

Мальчик СЭИ («Дюма») соорудил себе настоящую берлогу! Он нашел фигурку в форме мостика, пока никто не видел – утащил с центра комнаты большой мат, поставил поверх мата фигуру и получил берлогу с мягким дном в углу комнаты. Залез к себе в этот уютный уголок и только голову наружу высунул. Девочка ЭСЭ («Гюго») проходила мимо, плюхнулась рядом на его мат, на что мальчик с грозным видом отреагировал: «Моя берлога!». Девочка на это никак не ответила, оставаясь лежать. И уступчивый «Дюма» был вынужден смириться с таким положением вещей и забраться поглубже в свою берлогу. [13]

Хорошим диагностическим моментом для определения этого признака может послужить обращение к ребёнку с просьбой поиграть игрушкой, которая сейчас

находится у него в руках.

- Уступчивый ребёнок в подавляющем большинстве случаев охотно поделится с вами, предполагая в игрушках некий обобществлённый ресурс, которым могут пользоваться все.

- Упрямый так просто свою игрушку, зажатую у него в руках, вам не отдаст. Здесь нужна тактика переговоров и торга: «Ты мне дай свою игрушку, а взамен я дам тебе свою». И вовсе не факт, что с вами благополучно поменяются! Но даже если обмен произойдёт, маленький упрямец будет бросать в вашу сторону оценивающие взгляды: не пропала ли моя игрушка совсем? Хорошо ли с ней обращаются? И если будет замечено, что вы обращаетесь со взятой вещью непочтительно или неаккуратно, то будьте уверены, что вам наглядно продемонстрируют резко отрицательное к этому факту отношение (и это в лучшем случае!) в худшем – закатит скандал. [14]

Характерные цитаты носителей типов

 "*Вопрос в том, что Вы хотите услышать ..."* [9] (Уступчивость)

Аркадий Натанович Стругацкий: «*…Как только герой, который нам уже понравился, начинает поступать вразрез с нашими намерениями – нужно менять намерения* » (Уступчивость)
У Аркадия Натановича как-то в сердцах сорвалось: «*Меня всегда обкрадывают*» – это истинная правда! Хорошо известно, что Аркадий Натанович всегда готов был помочь, поступался своими интересами ради друзей, талантливых коллег, например, писал очень хорошие рецензии, во время редакторской правки мог практически полностью

карандашом переписать текст за автора. (У ступчивость)[4]

А вообще-то АН был человек мягкий. До того мягкий, что если Стругацкие отдавали в какой-нибудь московский журнал свою новую вещь для публикации, то редакторам приходилось иметь дело не с Аркадием, а с Борисом Натановичем. АН боялся, что будет недостаточно тверд и уступит то, чего уступать никак не следует.
Комментарий Бориса Стругацкого: «*АН, действительно, был довольно уступчив при деловых переговорах, однако, тем не менее, прекрасно их проводил на протяжении многих лет* ". [5]

"*В своем поведении вылавливаю явное проявление признака* ***"уступчивость"****. И никак не могу поступать иначе, мне так легче. Впрочем, это сильная сторона. Внимание к* ***потребностям***
и манипулятивное отношение к
ресурсам
". [16]

Применение на практике, наблюдения за собой

Уже говорилось, что по многим вопросам ни настаивать, ни отстаивать свои интересы [такая] фирма не станет. Поэтому чаще всего это она выручает другие компании и средствами, и складскими площадями с минимальной для себя выгодой, что по большому счету **в итоге играет ей на руку…** [2] (**Уступчивость** интегрального типа компании)

Внимательный **к ресурсам** «Гамлет» может не понять «Джека», который из лучших побуждений воспользовался его личными вещами без разрешения. Подобное поведение

может привести даже к серьезному конфликту. Поэтому «Джеку» следует учитывать эту особенность, и, прежде чем хвататься за вещи «Гамлета», сначала спросить разрешения, и быть готовым к тому, что он его не получит. [7]

«Достоевский» - **уступчивый**, то есть больше внимания уделяет **потребностям**. А в продажах, как мы помним,
выяснение потребности
один из ключевых моментов. [8]

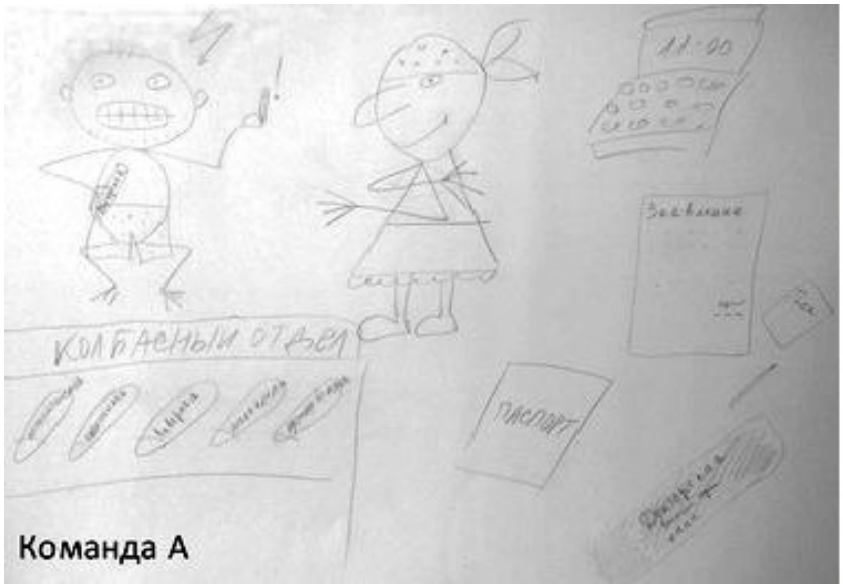
Мы имели возможность наблюдать в другое время такую ситуацию: мама **упрямая**, а ее одиннадцатимесячный ребенок –
уступчивый
. Она приходила заниматься вместе с ребенком. Мама говорит: «Поставь кружку на место, это дядина кружка!». То есть,
дядин ресурс.
Никакой реакции. Объяснили, что с ним по-другому нужно. «Послушай, мне эта кружка очень нужна». Без вопросов – ребенок сразу все понял и отдал кружку! То есть тогда, когда разговор пошел
на языке потребностей
, для
уступчивого
ребенка ситуация стала понятной. [13]

Экспериментальные данные

Что показал эксперимент. 2008г.

На обучающих тренингах по соционике мы разделяем группу на команды по изучаемому признаку и даем им одно и тоже задание.
Обычно срабатывает групповой резонанс, и на последующей лекции мы, в том числе

разбираем проявленные маркеры.
На одном из тренингов, посвященных признаку Аушры-Рейнина "Уступчивость-упрямство": "Замена некачественного товара" команды нарисовали и рассказали, как они видят этот процесс.



Выступление и рисунок команды А (уступчивых):
А: Просроченную колбасу купил. Может, пожалеют продавцы, пойдут на уступки. Он принесет з
Б: Может продавцы скажут: «У нас и так качественный товар». Ничего не знаем.
В: А чего он злой такой?... Подумаешь! Там что не было срока годности?

А: А он не посмотрел. Я бы не пошла ничего менять. Это ниже моего достоинства продукты меня

Выступление и рисунок команды Б (упрямых):

Б: Наушники оказались неработающими. Она так мило попросит и он обменяет. Коробочку, чек, в

А: А если не поменяют?

Б: Возможно, он ее пошлет, и тогда она пойдет с кем-нибудь еще поругаться, попросить позвать

А: Это что, история из жизни?

Б: Да у меня такое было. Нормально. Сказали, извините.

А: А что, ситуация неконфликтная?

Б: Жизнь бой, а что делать то еще?

Возможные проблемы при наблюдении признака

Сниженный интерес **к потребностям других людей**, вплоть до эгоизма, часто принимают за соционический признак
«упрямство»
.

Это можно (и нужно) проверить, посмотрев есть ли при этом внимание **к ресурсам, как к своим, так и к чужим**
.
«Это — мое, это — твое»
, они равноценны или нет.

Пример высказывания уступчивого экстраверта, при этом шизоида: *«Я и в команде пытаюсь на себя одеяло перетянуть»*
. Такое внимание к себе, к своим потребностям,
без учета потребностей
других людей, равно как и внимание к своим
ресурсам
,
без учета принадлежности ресурсов
другим людям, — может быть вызван усиленной шизоидностью. [12]

За депрессивным упрямым может наблюдаться внимательность к интересам других людей в ущерб себе. Они стремятся помочь и легко отдают другим людям то, что нужно самим. Ведь свои желания находятся на низком приоритете. Это можно спутать с соционическим признаком **«уступчивость»**. Поэтому проверяем себя анализом дополнительной информации:

«А есть ли при этом внимание **к потребностям** и сниженная внимательность **к ресурсам** ?».

"А легко ли готовы попросить для себя?".

Так, например, мы можем услышать от упрямого логика:

«Боишься лишний раз рот открыть, чтобы не испортить отношения»

«Легче сделать для кого-то, чем для себя купить»

«Делаю всё за всех сама»

«*Для себя мне сложно – только для других, только бы не испортить отношения!*»

Такие высказывания относятся к человеку с соционическим типом СЛИ («Габен»), который в большинстве других случаев проявляет **«упрямство»** весьма ярко. Но на первую информацию оказала свое влияние повышенная депрессивность. И человек без серьезного анализа может быть принят
за уступчивого
:
[12]

Буржуазный менталитет также может добавить расчётливости /прижимистости/, что можно ошибочно принять за признак «упрямство». [16]

Использованные публикации:

1. **Прокофьева Т.Н.** Краткое описание признаков Рейнина.
2. **Лытко Н.В.** ТИМ организации, как психо-информационной системы
3. **Т.Н. Прокофьева, В.Г. Прокофьев.** Соционический подход к повышению эффективности учебно-воспитательной деятельности педагога, школьного психолога
4. **Засед В.В.** Определение ТИМа Аркадия Стругацкого
5. **Засед В.В.** Анализ интертипных отношений на примере Аркадия и Бориса Стругацких. СуперЭго
6. **Ю.В. Исаев, Т.Н. Прокофьева.** **Деловой стиль общения**

7. **Волкова О.Н., Долинин Д.Л.** «Джек Лондон» глазами «Гамлета» и «Гамлет» глазами «Джека Лондона»

8. **Серегина И.М.** Достоевский - отличный продавец?
9. **Овчинникова А.С., Прокофьев В.Г.** // **«Это вы здесь видите сенсорику!» или «У каждого своя соционика!»**
10. **Малина Г. А., Прокофьев В. Г.** В поисках себя

11. **Девяткин А.С., Исаев Ю.В., Прокофьева Т.Н.** Дуальные отношения: мифы и реальность
12. **Т.Н. Прокофьева, Ю.В. Исаев, А.С. Девяткин.** **Влияние основных форм страха по Ф.Риману на диагностику ТИМа**

13. **Прокофьева Т.Н., Прокофьев В.Г., Девяткин А.С., Исаев Ю.В.** Методика определения психологического типа детей дошкольного возраста

14. **Ананьев А.Э.** Некоторые соционические наблюдения из практики детского массажиста...
15. **Писарев В.С.** Обоснование ТИМа по результатам соционического интервью
16. **Малисов М.А.** Соционика и теория менталитетов
17. **Прокофьева Т.Н., Прокофьев В.Г.** Исследование соционического признака Аугустинавичюте-Рейнина «Уступчивость-упрямство» как психического феномена. Что показал эксперимент.