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]

- «***Упрямство*** *- поведение индивида, характеризующееся активным отвержением требований других людей, обращенных к нему. При этом ПОВЕДЕНИЕ ПЕРЕХОДИТ ИЗ ПРЕДМЕТНОГО ПЛАНА В МЕЖЛИЧНОСТНЫЙ 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 упрямства может быть обусловлено мелочной опекой взрослых или пренебрежительным отношением к их стремлению быть самостоятельными* .» [11]

В соционике ПАР «Уступчивость-упрямство» - это УСЛОВНОЕ название устойчивого феномена, одной природных асимметрий психики. Такое название феномену было дано А. Аугустинавичюте 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 обоих 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
«Людям 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 предопределенного 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 активно

0

0

0

Долгосрочное наказание, склонность наказывать повышением голоса или увеличением расстоян

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 подкреплен 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 уступа

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 посове

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 навязыват

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 остановится 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 читае

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, пло

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

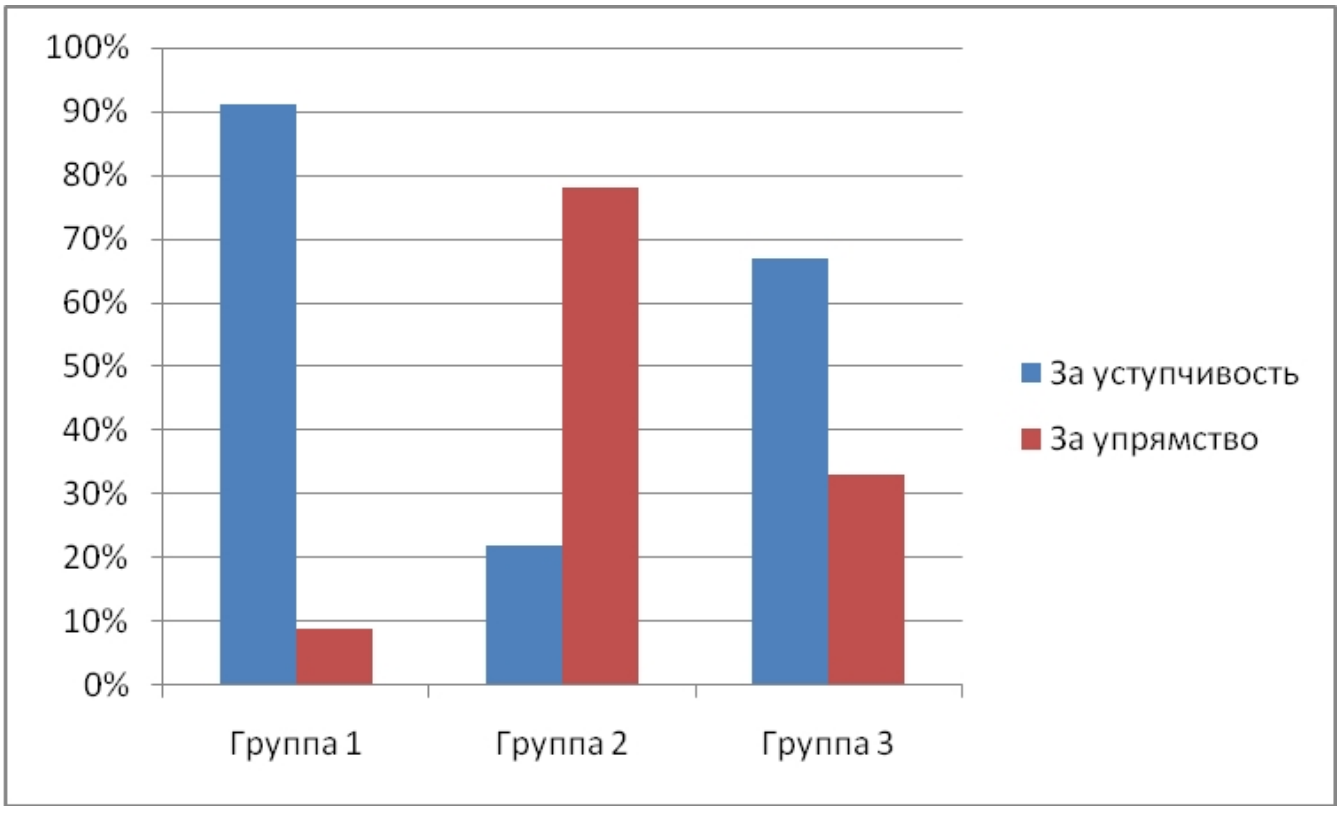
9%

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 упрямых 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
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 «конфликте» за ресурс
"Прямо"/ "бочком"
«Галантность» мужчин

Упрямые

Уступчивые

Упрямые

Уступчивые

Упрямые

Уступчивые

1

2

0

0

0

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.

Таб. 8. Дополнительные наблюдения, которые эксперты чаще фиксировали в группе «уступчивых»

Наблюдения	
Гр 1	
Гр 2	
Гр 3	
Доверие тому, что все люди заботятся и учитывают потребности других	
5	
0	
1	
Бесцельное накопление ресурсов, которые не пригодились	
5	

0

2

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

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

Таб. 9. Дополнительные наблюдения, которые эксперты чаще фиксировали в группе «упрямых»

Наблюдения
Гр 1
Гр 2
Гр 3
Выбор подарка из среднестатистического набора, ассорти. Перечисление вариантов подарков д
0
6

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.













«УПРЯМСТВО» Тыте в первую очередь видишь как свою, так и





