

Уступчивость - упрямство

3. Тезисы по признаку "УПРЯМЫЕ и УСТУПЧИВЫЕ"

3-1. УПРЯМСТВО и УСТУПЧИВОСТЬ как диадный признак.

УСТУПЧИВЫЕ и УПРЯМЫЕ — диадный признак, является производным от квадратного признака СУБЪЕКТИВИЗМА — ОБЪЕКТИВИЗМА; определяется по наличию в инертном блоке ментального уровня (на позициях ПФ-1 и ПФ-4) рациональных аспектов, доминирующих в квадратах СУБЪЕКТИВИСТОВ и ОБЪЕКТИВИСТОВ

В диадах УПРЯМЫХ в инертном блоке ментального уровня располагаются аспекты, доминирующие в квадратах СУБЪЕКТИВИСТОВ (аспекты системной логики и этики эмоций).

В диадах УСТУПЧИВЫХ в инертном блоке ментального уровня располагаются аспекты, доминирующие в квадратах ОБЪЕКТИВИСТОВ (аспекты деловой логики и этики отношений).

По аналогии с признаком СУБЪЕКТИВИЗМА и ОБЪЕКТИВИЗМА признак УПРЯМЫЕ и УСТУПЧИВЫЕ рассматривает различия ТИМов в их способах БОРОТЬСЯ ЗА МЕСТО В СИСТЕМЕ, ОТСТАИВАТЬ СВОИ ВЗГЛЯДЫ, СВОИ ПРИОРИТЕТНЫЕ ПРАВА В БОРЬБЕ ЗА СУЩЕСТВОВАНИЕ и ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ПО СПОСОБУ ЗАВОЕВАНИЯ ДОМИНИРУЮЩИХ ПОЗИЦИЙ, ЖИЗНЕННОГО ПРОСТРАНСТВА, ЗАХВАТА МАТЕРИАЛЬНЫХ БЛАГ И ПРЕИМУЩЕСТВ.

3-2. Сравнительные свойства УПРЯМЫХ и УСТУПЧИВЫХ

Признак УПРЯМЫЕ и УСТУПЧИВЫЕ связан с определением индивидуального предела экологической целесообразности (уступок и требований), который каждый человек устанавливает для себя сам.

УПРЯМЫЙ определяет для себя некий оптимальный, иногда довольно завышенный барьер требований и старается его не занижать, притягивая (подгоняя) имеющиеся у него возможности под уровень установленных им самим нормативов.

УСТУПЧИВЫЙ методом постепенных уступок соизмеряет свои потребности с имеющимися у него возможностями, определяя, таким образом, для себя максимальный, обусловленный экологической целесообразностью предел уступчивости, преступив который он становится уже уязвимым и нежизнеспособным.

В этой связи, можно сказать, что УСТУПЧИВЫЙ более непритязателен и менее требователен, чем УПРЯМЫЙ.

УПРЯМЫЙ, вступая в общение, почти сразу же резко захватывает доминирующие позиции и старается их не упускать. Сразу и жёстко навязывает свою точку зрения; не позволяет себя переубеждать. Может подолгу (по несколько часов кряду!) утверждать своё мнение и не отступит, пока не будет абсолютно уверен, что у оппонента не осталось и тени сомнения в его доводах (или не осталось аргументов их оспаривать).

УСТУПЧИВЫЙ позволяет себя переубедить, позволяет перехватить у себя какие - то преимущества, но сориентировавшись в ситуации, стабилизировав её, или организовав с какими - то для себя новыми выгодами, “восстанавливает справедливость” — возвращает себе “своё”, отвоёвывает всё утраченное с лихвой.

Для **УПРЯМОГО** характерная инертная въедливость, настырность дотошность, — пока на своём не настоит, не отступится и не отпустит (аспект логики соотношений в инертном блоке ментального уровня).

УСТУПЧИВЫЙ тоже может быть настырным и въедливым, но это будет творческая, манипулятивная настырность: нахлынул с каким - то потоком требований и претензий, истощил свой силовой и энергетический потенциал в этой атаке и отступил до следующего благоприятного момента (аспект логики соотношений или этики эмоций в мобильном, манипулятивном блоке ментала)

УСТУПЧИВЫЙ более инертен в своих привязанностях (аспект этики отношений в инертном блоке ментала),

УПРЯМЫЙ более дискретен: “отключается” от объекта своей любви в случае разочарования или переключается на другой объект.

То же и с родом занятий:

УПРЯМЫЙ переключается на другое занятие в случае потери интереса (или смены интересов), или разочарований в прежнем занятии.

УСТУПЧИВЫЙ — раб своих деловых обязательств (деловая логика в инертном блоке ментала), раб отношений (инертная этика отношений), но опять же до определённого предела.

УСТУПЧИВЫЕ в процессе взаимодействия контролируют сферу своих этических интересов.

УСТУПЧИВЫЙ готов дать этическую “фору” соконтактнику или деловому партнёру, готов рассмотреть его встречные требования, готов к примирению и к поиску компромиссов. Но всё это продолжается до тех пор, пока соконтактник не переходит границ здравого смысла, пока не превышает допустимого предела экологической целесообразности — пока не начинает злоупотреблять сделанными ему уступками, — пока не отбирает последнее и не идёт на беспредел.

По превышении допустимого предела уступок (по превышении соконтактником

допустимых границ), УСТУПЧИВЫЙ аннулирует все свои уступки, “исправляет допущенные ошибки” и “берёт реванш” — “отбирает своё”, компенсируя причинённый ему моральный или материальный ущерб, нередко доходя в этом до “беспредела”.

УСТУПЧИВОГО ОПАСНО ЗАГОНЯТЬ В УГОЛ!

3-3. УПРЯМСТВО. Структурология признака, основные позиции, отличия и приоритеты УПРЯМСТВО (Рассматривается как инертность и доминанта аспектов логики соотношений логики систем ($\pm$ б.л.) в инертном блоке ментального уровня (ПФ-1 или ПФ-4) одного из дуалов диады) с соответственно дополняющим аспектом этики эмоций ($\pm$ ч.э.) в инертном блоке ментального уровня другого (дуального) партнёра.

В связи с разделением ментальной инертности (ПФ-1 и ПФ-4) на сильные и слабые блоки — блок ЭГО (ПФ-1) и блок СУПЕРЭГО (ПФ-4), диады УПРЯМЫХ тоже подразделяют на две группы — СИЛЬНЫЕ УПРЯМЫЕ: ментальная инертность, которых проходит по сильному блоку ЭГО (ПФ-1), и СЛАБЫЕ УПРЯМЫЕ: ментальная инертность проходит по слабому блоку СУПЕРЭГО (ПФ-4).

СИЛЬНЫЕ УПРЯМЫЕ — две родственные диады РАЦИОНАЛЬНЫХ УПРЯМЫХ СУБЪЕКТИВИСТОВ:

Гюго (-ч.э.1) — Робеспьер (-б.л.1) и

Гамлет (+ч.э.1) — Максим (+б.л.1)} — сильные диады УПРЯМЫХ: ставят своей целью накопление преимуществ в системных отношениях, упрочнение системных связей и отношений, утверждение личного доминирования в системе, защиту личных приоритетов и прав.

СЛАБЫЕ УПРЯМЫЕ — их конфликтёры и подревизные, — две деловые диады ИРРАЦИОНАЛЬНЫХ УПРЯМЫХ ОБЪЕКТИВИСТОВ:

Цезарь (-б.л.4) — Бальзак (-ч.э.4) и

Гексли (+б.л.4) — Габен (+ч.э.4)} — слабые диады УПРЯМЫХ: отстаивают личные, персональные права и преимущества вопреки уставу системы В ЦЕЛЯХ

КОМПЕНСАЦИИ ПРАВОВЫХ УПУЩЕНИЙ, в рамках гипер - компенсации ограничений и страхов по т.н.с. ($\pm$ б.л.4) и ($\pm$ ч.э.4).

ОСНОВНЫЕ ПОЗИЦИИ УПРЯМЫХ:

- борьба личное доминирование, за преимущественные позиции в системе
- борьба за расширение сферы своего влияния в системе, в сообществе и за его пределами, улучшение условий существования;
- защита жизненно - важных системных приоритетов и ценностей в своих личных или общественных интересах;
- накопление и защита системных преимуществ (льгот, прав, привилегий, наград, заслуг, авторитета) и связанных с ними материальных и имущественных ценностей;
- контроль над ситуацией в настоящем и будущем с позиций подавляющих

системных преимуществ, материальных и имущественных интересов.

УПРЯМЫЙ СВОЕГО НЕ УСТУПИТ!

- За свои принципы, права и привилегии, за свои системные приоритеты, за свои материальные и имущественные интересы будет ожесточённо бороться, не уступая ни пяди.
- Требователен, амбициозен. Получая желаемое, всегда претендует на большее. Неуёмной заносчивостью и неиссякаемой требовательностью может погубить и себя, и своих близких; может сделать и их, и себя жертвой собственных ненасытных амбиций и собственного произвола
- Задирист, агрессивен. Затевая ссору, преследует экспансивные цели.
- Отстаивая свои права и экспансивно захватывая чужие, старается отпугнуть противника, проявляя недюжинную смекалку, ни с чем не сравнимую дерзость и жестокую, чудовищную агрессивность (особенно, когда захватывает чужое).
- Навязывая сопротивление, действует отчаянно настойчиво и смело (по принципу: "смелость города берёт!" или: "наглость — второе счастье").
- Отчаянно борется за свои права и вызывающе дерзко претендует на чужие.
- Чрезвычайно силен первым ударом и яростной, эмоциональной атакой, которую проводит всегда очень ожесточённо и дерзко, стараясь сразу же и с максимальной эффективностью отпугнуть противника, подавить его сопротивление мощной ударной волной неукротимых и бушующих эмоций, отбросить его на максимально далёкую дистанцию, максимально его унижить, уязвить, оттеснить с преимущественных позиций, раздавить, морально уничтожить, затерроризировать страхом и ужасом так, чтобы он запомнил эту атаку надолго (наличие аспектов этики эмоций в инертном блоке ментального уровня) и чтобы впредь никогда не смел и слова поперёк сказать.

Экспансивные атаки упрямого (посредством которых он расширяет сферу своего доминирования, своего приоритетного и авторитарного влияния) часто производит впечатление неадекватного взаимодействия, неадекватной реакции, немотивированной вспышки агрессии и т.д.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УПРЯМОГО — ПОБЕЖДАТЬ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ, ВЫГОДНО ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ ДРУГИХ, ЗАВОЁВЫВАТЬ ПРЕВОСХОДСТВО ВЕЗДЕ И ВО ВСЁМ, ВСЕГДА БЫТЬ ПЕРВЫМ, БЫТЬ ТЕМ, НА КОГО РАВНЯЮТСЯ, СТАВЯТ В ПРИМЕР.

3-4. Отличительные свойства упрямого

УПРЯМЫЕ контролируют сферу своих логических приоритетов, собирают информацию о всех членах своей "логической системы" (о всех друзьях, о всех подчинённых, о всех

родственников, о всех знакомых своих друзей и т.д.). Для УПРЯМЫХ-ОБЪЕКТИВИСТОВ это расширение сферы влияния, для УПРЯМЫХ - СУБЪЕКТИВИСТОВ — расширение “логической системы” информационного поля: они узнают для себя много нового, интересного, а главное — нужного.

В любом соревновании, в конкурентной борьбе и, главным образом, в ситуации биологического соперничества, УПРЯМЫЙ предпочитает первым захватывать инициативу и старается уже не упускать её, “подрезая” и “подсекая” всех потенциальных соперников, оттесняя их с самых выигрышных и перспективных позиций всеми доступными способами; делает это импульсивно, но достаточно сокрушительно — стараясь сразу же сразить возможного конкурента наповал.

Подсечки (или нейтрализация) потенциальных соперников для УПРЯМОГО нередко становится своего рода игрой или “разминкой”, приёмы которой он отрабатывает при каждом удобном случае: могут куражиться или хамить, стараясь огоршить человека резким критическим замечанием. Пытаются завоевать превосходство над соконтактником, унижая его с первых же минут встречи с ним: “Привет! Как дела?.. Фу, как ты располнела! Смотреть противно!”).

Существует мнение, что зарвавшегося УПРЯМОГО можно быстро “осадить”, “поставить на место”, вернуть к исходным рубежам. По - видимому, это возможно только на начальном (“импульсивном”) этапе захвата инициативы УПРЯМЫМ — когда ситуация развивается ещё только на лаборных блоках модели и ещё не закрепились на вербальных, — пока вновь завоёванные позиции не вошли в привычку УПРЯМОГО и не стали для него нормой, минимальным порогом требований. А также, до тех пор, пока вновь завоёванная позиция не стала частью концепции ЭГО - программы или ЭГО - цели УПРЯМОГО.

КУРАЖ И ДЕМОНСТРАТИВНАЯ АГРЕССИВНОСТЬ — ЗАЩИТНАЯ МАСКА УПРЯМОГО, но и её он удерживает недолго: если не удалось испугать сразу, на повторную атаку смелости уже не остаётся, ничего нового для устрашения УПРЯМЫЙ уже не придумает и будет выглядеть (и чувствовать себя) беспомощным. Поэтому может резко изменить тактику, или даже начать заискивать.

Взаимодействуя с УПРЯМЫМ, труднее всего выдержать его первый натиск, первую угрозу, первую издёвку, первую фрустрацию (первый “облом”), не испугаться и перейти в наступление (что чаще всего удаётся УСТУПЧИВЫМ, которые, уж если ввязались в драку, не отступят, пока не победят).

Вступая в общение УПРЯМЫЕ почти сразу же стараются утвердить своё превосходство, и довольно быстро устанавливают (или навязывают) отношения соподчинения (вследствие чего УПРЯМЫХ ДЕМОКРАТОВ нередко путают с АРИСТОКРАТАМИ)

Каждую новую ситуацию УПРЯМЫЕ рассматривают с точки зрения улучшений условий для себя. В каждую новую ситуацию они стараются войти с “повышением”: меняют одни

условия на другие — более выгодные, меняют одно знакомство на другое — более престижное, одну работу на другую, более высокооплачиваемую и т.д. Цель этих перемен — постоянное повышение запросов и улучшение условий существования. (Характерный пример Элен Безуховой (ЭСЭ, Гюго) в романе Л.Н. Толстого “Война и мир”: при “живом муже”, единственном наследнике богатейшего состояния, она просчитывает варианты двух других более выгодных замужеств и от одного из “вариантов” даже успевает забеременеть.)

В стремлении “жить лучше” УПРЯМЫЕ часто теряют чувство меры, из-за чего нередко остаются у “разбитого корыта”.

Желая удержать незначительное (временное, ситуативное) преимущество, УПРЯМЫЙ часто рискует большим ради меньшего — “режет курицу, несущую золотые яйца”. (Особенно это характерно для упрямых экстравертов - тактиков — Гексли и Гюго.)

ЗАПОЛУЧИВ КАКИЕ-ТО ПРЕИМУЩЕСТВА, УПРЯМЫЙ ОТ НИХ УЖЕ НЕ ОТСТУПАЕТ. Он начинает бороться за них как за свои права, начинает рассматривать их как часть своих прав и никому не позволяет их у себя отнять. Быстро привыкая к хорошему и возводя это хорошее в норму (а иногда и в минимум своих запросов), УПРЯМЫЙ ещё выше поднимает планку требований, расширяя зону своего благополучия.

И в этой связи можно отметить “эксплуататорскую ориентацию” УПРЯМОГО, которая, по сути, является наработкой ещё большего “запаса прочности” — зачем расходовать своё, когда есть возможность использовать чужое? — чужие силы, труд, энергию, деньги и т.д. УПРЯМЫЙ дорожит этой возможностью, старается её не упускать и моделирует ситуацию таким образом, чтобы и своё сохранить, и как можно больше накопить чужого.

УПРЯМЫЙ боится переключаться с “потребления” на “отдачу” — понимает, что стоит ему только начать отдавать, как тут же набегут все желающие поживиться за чужой счёт и отберут у него последнее (“налетай подешевело!..”). И останется он бедный - несчастный ни с чем.

И эти страхи обоснованы: в связи с тем, что УПРЯМЫЙ мобилизует силы на первый бой или на то, чтобы сразу же отбить первую атаку, он не может начинать отношения с уступок (хотя с приманок и посулов — может). УПРЯМЫЙ не рискует приберегать свои силы на последний удар, как это делают УСТУПЧИВЫЕ, поэтому первая же уступка для него равносильна поражению. Поэтому, в силу своей осознанной эмоциональной и логической инерции, УПРЯМЫЙ считает необходимым сразу же захватить преимущество и старается выиграть сражение одним ударом. По этой причине он так активно и нападает, стараясь сразу же запугать и “сломить” своего противника — с одного наскока, с первого натиска.

Для УПРЯМОГО “хорошее начало — это уже половина победы”. Не сумев одержать победу, он возвращается на исходные позиции и укрепляет их на будущее.

УПРЯМЫЙ считает необходимым:

- при любых условиях наращивать свой “запас прочности” (свой силовой потенциал),
- не уступать своего, преимущественно захватывая чужое,
- завышать планку требований (для себя и для других)
- и штурмовать каждую новую высоту (чтобы не уступать своих позиций и не опускаться на дно) — в этом он видит свою главную задачу, свою основную обязанность и в первую очередь, — перед самим собой.

Цель УПРЯМЫХ — ЗАВОЕВАНИЕ ЛОГИЧЕСКОГО ПРЕВОСХОДСТВА И ЛОГИЧЕСКИХ ПРЕИМУЩЕСТВ рывком, “кавалерийским наскоком” — дерзкими и агрессивными выпадами, постоянным повышением запросов и требований ущемлением чужих прав, логической и эмоциональной экспансией.

Цель УСТУПЧИВЫХ — ЗАВОЕВАНИЕ ЭТИЧЕСКОГО ПРЕВОСХОДСТВА И ЭТИЧЕСКИХ ПРЕИМУЩЕСТВ.

Аспект этики отношений ($\pm$ б.э.), программирующий признак УСТУПЧИВОСТИ, предоставляет большую свободу выбора добровольных решений, миролюбивых и гибких методов разрешения конфликтных ситуаций, чем аспект логики соотношений ($\pm$ б.л.), программирующий признак УПРЯМСТВА и заставляющий поступать не с позиций этических порывов благорасположения и великодушия — не “так, как хочется” (не “так, как душа просит”, или “совесть и сострадание подсказывает”), а “так, как должно” — с позиций системной, логической выгоды ($\pm$ б.л. $\uparrow$), исходя из преимущественных, максимальных требований ЭКО - целесообразности.

4. УСТУПЧИВОСТЬ. Структурология признака, основные позиции, отличия и приоритеты УСТУПЧИВОСТЬ. (Рассматривается как инертность и доминанта аспектов этики отношений ($\pm$ б.э.) в инертном блоке ментального уровня (ПФ-1 или ПФ-4) одного из дуалов диады) с соответственно дополняющим аспектом деловой логики, логики фактов, логики поступка ($\pm$ ч.л.) в инертном блоке ментального уровня другого (дуального) партнёра.

Диады УСТУПЧИВЫХ также подразделяются на две группы — “сильных” и “слабых” по прохождению ментальной инертности через сильный блок ЭГО (ПФ-1) и слабый блок СУПЕРЭГО (ПФ-4)

СИЛЬНЫЕ УСТУПЧИВЫЕ — две родственные диады РАЦИОНАЛЬНЫХ УСТУПЧИВЫХ ОБЪЕКТИВИСТОВ, к которым относятся:

Драйзер (-б.э.1) — Джек (-ч.л.1) и

Достоевский (+б.э.1) — Штирлиц (+ч.л.1)} — сильные диады УСТУПЧИВЫХ ставят своей

целью утверждение нравственных ценностей, упрочнение этических связей и отношений, создание благоприятного психологического климата в семье, в команде, в коллективе.

СЛАБЫЕ УСТУПЧИВЫЕ — их конфликтёры и подревизные, — две деловые диады **ИРРАЦИОНАЛЬНЫХ УСТУПЧИВЫХ СУБЪЕКТИВИСТОВ**, к которым относятся:

Дон -Кихот (-б.э.4) — Дюма (-ч.л.4) и

Жуков (+б.э.4) — Есенин (+ч.л.4)} — слабые диады **УСТУПЧИВЫХ**: отстаивают личные, персональные права и преимущества **В ЦЕЛЯХ КОМПЕНСАЦИИ ЭТИЧЕСКИХ УПУЩЕНИЙ**, в рамках гипер - компенсация ограничений и страхов по т.н.с.(± б.л.4 и ± ч.э.4)

"Уступчивые" — программные этики- интроверты ("моралисты") и программные логики-экстраверты ("деловики") поначалу 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).

4-1. Уступчивость как миротворчество.

УСТУПЧИВОСТЬ КАК МИРОТВОРЧЕСТВО (или **УСТУПЧИВОСТЬ КАК ДОБРОДЕТЕЛЬ** свойственна как "сильным" **УСТУПЧИВЫМ - СТАТИКАМ- ОБЪЕКТИВИСТАМ** (Драйзеру, Достоевскому), так и "слабым" — **СТАТИКАМ - СУБЪЕКТИВИСТАМ** — Дон - Кихоту и Жукову (конфликтёрам и подревизным Драйзера и Достоевского).

Программирующий аспект этики отношений в инертном блоке ментального уровня (на позициях ПФ-1 или ПФ-4) побуждает **УСТУПЧИВЫХ - СТАТИКОВ** проявлять свои лучшие моральные и этические качества, желать лучшего, стремиться к добру, к нравственному совершенствованию, пытаться "сделать как лучше" (в меру сил и возможностей), устроить так, чтобы все были довольны и всем было хорошо.

УСТУПЧИВОСТЬ ЭТИКОВ - ОБЪЕКТИВИСТОВ ("СИЛЬНЫХ УСТУПЧИВЫХ") — Драйзера и Достоевского (±б.э.1) обусловлена "запредельным" этическим максимализмом — абсолютной уверенностью в своей правоте, определённой и непоколебимостью собственных этических позиций, сознанием правомерности своих этических действий (±б.э.1), осознанием собственных этических преимуществ стремлением всемерно гармонизировать отношения, стремлением к гуманизму, к этическому самопожертвованию, стремлению к миру, к милосердию, состраданию, к "высшей форме этического совершенства", духовной и нравственной чистоте, правоте, справедливости и т.д.

И в этой связи **ПРЕДЕЛ УСТУПЧИВОСТИ** можно рассматривать как:

- **ПРЕДЕЛ НИВЕЛИРОВАНИЯ СОБСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ** (из желания всем угодить и для всех быть хорошим);

- ПРЕДЕЛ САМОУНИЧИЖЕНИЯ (предел занижения самооценки, превышая который человек становится нежизнеспособным, истощает свои эко - ресурсы, свой силовой и возможностный потенциал, уничтожает себя нравственно и физически);
- ПРЕДЕЛ БЕСПЕЧНОСТИ И ЛЕГКОМЫСЛИЯ (расплата за самолюбование собственным великодушием);
- ПРЕДЕЛ ПОТЕРИ ЧУВСТВА ОТВЕТСТВЕННОСТИ (и в первую очередь перед самим собой и своими близкими)
- ПРЕДЕЛ ПОТЕРИ ЧУВСТВА СОБСТВЕННОГО ДОСТОИНСТВА, переходя который личность деградирует и саморазрушается, становится нежизнестойкой, нежизнеспособной, безнравственной, асоциальной.

УСТУПЧИВОСТЬ "СЛАБЫХ УСТУПЧИВЫХ" — ЛОГИКОВ - СУБЪЕКТИВИСТОВ (Дон - Кихота и Жукова) — тоже можно рассматривать как МИРОТВОРЧЕСКУЮ. Но в отличие от УСТУПЧИВОСТИ программных этиков (Драйзера Достоевского), она обусловлена “запредельным” этическим “зажимом” ($\pm$ б.э.4), множеством этических запретов и несвобод, неуверенностью в своей этической правоте, в правильности своих этических позиций и решений, что также оборачивается уступками и поспешными выводами, обещаниями, не всегда оправданным великодушием, преувеличенным желанием угодить, стремлением всем угодить, выглядеть или казаться лучше.

4-2. УСТУПЧИВОСТЬ как прагматизм. “Взаимовыгодная УСТУПЧИВОСТЬ”

При том, что УСТУПЧИВЫЕ рискуют чаще, чем УПРЯМЫЕ, подставляя под удар свои интересы, УСТУПЧИВОСТЬ далеко не всегда бывает убыточна. При определённых условиях она может быть выгодна и используется как метод этических спекуляций и как способ этического манипулирования партнёром, позволяющий захватить определённые жизненные блага и преимущества. За несколько собственных мелких уступок можно получить от партнёра одну крупную уступку или отобрать всё.

УСТУПЧИВЫЕ ПРАГМАТИКИ также разделяются на "СИЛЬНЫХ ПРАГМАТИКОВ" - ЭКСТРАВЕРТОВ -ОБЪЕКТИВИСТОВ ($\pm$ ч.л.1) и "СЛАБЫХ" — ИНТРОВЕРТОВ-СУБЪЕКТИВИСТОВ ($\pm$ ч.л.4).

К "СИЛЬНЫМ" УСТУПЧИВЫМ ПРАГМАТИКАМ относятся ЛИЭ, Джек (-ч.л.1) и ЛСЭ, Штирлиц (+ч.л.1). К "СЛАБЫМ" — их конфликтеры и подревизные Дюма (-ч.л.4) и Есенин (+ч.л.4).

УСТУПЧИВОСТЬ "сильных прагматиков" (Джека и Штирлица) обусловлена не только суггестивным аспектом этики отношений — пассивной ценностью их дуальной диады, но и крайним (“запредельным”) прагматизмом, который хоть и ставит их довольно часто в

этически неловкую ситуацию, но который они себе “великодушно” прощают, считая, что и партнёр должен это качество понять, оценить и великодушно простить, поскольку оно “работает” на его, партнёра, интересы. “Запредельный” прагматизм Джека и Штирлица является неотъемлемой составляющей их ЭГО - программы и оказывается тем самым свойством, которое регулирует предел их уступчивости и благодаря которому они не позволяют партнёру манипулировать собой, своими интересами, своими добрыми намерениями и отношением, но при этом (в силу своей эмотивности — этической маневренности ($\pm$ ч.э.3, $\pm$ б.э.5), манипулятивности) сами такими спекуляциями не брезгуют, а пользуются ими довольно успешно, подменяя деловые отношения этическими, и наоборот.

УСТУПЧИВОСТЬ “слабых прагматиков” в первую очередь обусловлена тем, что они — этики: СЭИ (Дюма), ИЭИ (Есенин). И тем, что по своей демонстративной этике отношений ($\pm$ б.э.8) они обязаны поддерживать проблематичную этику своих УСТУПЧИВЫХ статиков - дуалов, поэтому арсенал этических средств у них достаточно ограничен и уступчивость (до поры - до времени) — одно из них. Ввиду слабого прагматизма они позволяют себе опрометчивые обещания, необдуманное действие и решения по аспекту деловой логики ($\pm$ ч.л.4), что в дальнейшем усиливает их страхи и опасения по этому аспекту (по т.н.с.) и вынуждает идти на уступки.

4-3. Мобильный блок ментального уровня в модели УСТУПЧИВЫХ И УПРЯМЫХ

По аналогии с другими признаками, программирующими информационные аспекты в соответствии со своими признаковыми свойствами (статика — динамика, экстраверсия — интроверсия и др.), признак УПРЯМСТВА и УСТУПЧИВОСТИ также позволяет нам разделить информационные аспекты на УСТУПЧИВЫЕ — информационные аспекты, программирующие модели УСТУПЧИВЫХ ТИМов, и УПРЯМЫЕ — информационные аспекты, программирующие модели УПРЯМЫХ.

К “УПРЯМЫМ” информационным аспектам таким образом будут отнесены аспекты, моделирующие ТИМы программных эмоциональных этиков: ЭСЭ, Гюго (-ч.э.1) и ЭИЭ, Гамлета (+ч.э.1), их дуалов, программных системных логиков: ЛИИ, Робеспьера, (-б.л.1) и ЛСИ, Максима (+б.л.1) и их подзаказных: СЭЭ, Цезаря (+ч.с.1), ИЛИ, Бальзака (+б.и.1, ИЭЭ, Гексли (-ч.и.1) и СЛИ, Габена (-б.с.1).

Аспекты, программирующие ТИМы УПРЯМЫХ:

■ - □, + ■, + □, + ●, + △, - ▲, - ○

(“УПРЯМЫЕ” информационные аспекты)

К УСТУПЧИВЫМ информационным аспектам будут отнесены аспекты, программирующие ТИМы программных интровертных этиков ЭСИ, Драйзера (-б.э.1) и ЭИИ, Достоевского (+б.э.1), их дуалов, программных деловых логиков: ЛИЭ, Джека (-ч.л.1) и ЛСЭ, Штирлица (+ч.л.1) и их подзаказных: СЛЭ, Жукова (-ч.с.1), ИЭИ, Есенина (-б.и.1), ИЛЭ, Дон - Кихота (+ч.и.1) и СЭИ, Дюма (+б.с.1).

Аспекты, программирующие ТИМы УСТУПЧИВЫХ:

- □, - ■, + □, + ■, - △, - ●, + ▲, + ○

(“УСТУПЧИВЫЕ” информационные аспекты)

В модели УПРЯМЫХ ТИМов инертный блок ментального уровня (ПФ-1, ПФ-4) состоит из "упрямых" аспектов, а мобильный (ПФ-2, ПФ-3) — из "уступчивых":



Наличие "уступчивых" аспектов в мобильном блоке ментального уровня модели позволяет УПРЯМОМУ быть нормативно и творчески уступчивым (ПФ-2, ПФ-3). Благодаря чему УПРЯМЫЙ может легко и быстро осваиваться в новых и сложных условиях, в непривычных и непредвиденных обстоятельствах.

Так, например, нормативный прагматик (ЭСЭ, Гюго (-ч.л.3), ЭИЭ, Гамлет (+ч.л.3) или творческий (ИЛИ, Бальзак (-ч.л.2), СЛИ, Габен (+ч.л.2) может для виду согласиться с предложенными условиями (творчески или нормативно уступить), а потом по ходу дела их менять к своей пользе и выгоде (манипулятивная УСТУПЧИВОСТЬ УПРЯМОГО), особенно, если в договоре нет никаких ограничений на этот счёт (то есть, не указано, что условия по своему усмотрению менять нельзя).

Это же относится и к уступчивым иррациональным аспектам, дополняющим мобильный блок их ментального уровня (+ч.и.3, -ч.с.2, -ч.с.3 +б.с.3, -б.и.2). УПРЯМЫЙ может позволить себе быть избирательно сильным, волевым, настойчивым, целеустремлённым (Как, например (- ч.с.2) у Максима или (-ч.с.3) у Гексли), может позволить себе проявлять слабость то в одном, то в другом, уступая собственным желаниям. Могут быть "избирательно целеустремлёнными", "внезапно" и неожиданно для себя "отклоняясь от курса" и отказываясь от намеченной цели, охладевая к ней, теряя к ней интерес (по принципу "не очень - то хотелось") и переключаться на другие цели с преувеличенной серьёзностью и энтузиазмом начинать строить новые планы. УПРЯМЫЙ Может позволить себе быть избирательно успешным и быть творчески, манипулятивно уступчивыми, одаривая случайными шансами своих конкурентов из прихоти (нормативная уступчивость по интуиции потенциальных возможностей (+ ч.и.3) у Цезаря) или из соображений равенства прав и справедливости их распределения (творческая уступчивость по интуиции потенциальных возможностей (+ч.и.2) у Робеспьера).

В модели УСТУПЧИВОГО инертный блок ментального уровня (ПФ-1, ПФ-4) состоит из "уступчивых" аспектов, а мобильный блок (ПФ-2, ПФ-3) — из "упрямых":

Пример:



Творческое, нормативное "УПРЯМСТВО", манипулятивная жёсткость, выносливость, стойкость помогают УСТУПЧИВОМУ успешно бороться с условиями, навязанными

УПРЯМЫМИ, брать реванш, возвращая себе утраченное, гибко и маневренно противостоять атакам УПРЯМЫХ и успешно их отражать, проявляя "изворотливую", творчески изобретательную настойчивость и твёрдость.

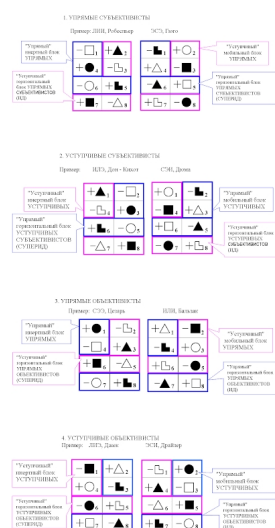
4-4. Витальный блок в модели УСТУПЧИВЫХ И УПРЯМЫХ

Витальный блок тоже оказывает влияние на поведение УСТУПЧИВЫХ И УПРЯМЫХ. И это во многом усложняет положение, потому что неожиданно для себя (а иногда и во вред себе) люди проявляют "необъяснимую" (или "неуместную") уступчивость или "несвойственное", как им кажется, упрямство.

Витальное проявление этих признаков иногда бывает более устойчиво, чем ментальное, поскольку "упрямые" и "уступчивые" аспекты здесь располагаются на горизонтальных уровнях ИД и СУПЕРИД и часто уравнивают импульсивные (творчески или нормативно маневренные) проявления этих признаков по аспектам мобильного блока ментала или снимают блокаду с его инертного блока.

Подсознательно регулируя переключение с одного режима на другой, осуществляют переход от одного состояния — инертного, устойчивого, — к другому — подвижному, неустойчивому: от инертного УПРЯМСТВА к маневренной УСТУПЧИВОСТИ (или от инертной УСТУПЧИВОСТИ к маневренному УПРЯМСТВУ), подстраиваясь под постоянно меняющиеся условия и состояния.

4-5. "УПРЯМЫЕ" И "УСТУПЧИВЫЕ" блоки на ментальных и витальных уровнях в моделях УСТУПЧИВЫХ И УПРЯМЫХ (с учётом признаков СУБЪЕКТИВИЗМА и ОБЪЕКТИВИЗМА)



В моделях СУБЪЕКТИВИСТОВ "упрямый" горизонтальный блок витального кольца попадает на вербальный уровень СУПЕРИД и "ужесточает" его, придавая суждениям СУБЪЕКТИВИСТОВ ещё большую твёрдость и убеждённость. "Уступчивый" горизонтальный блок попадает на лаборный уровень ИД (в моделях ЛОГИКОВ - СУБЪЕКТИВИСТОВ — уровень практических исследований и наблюдений).

В моделях ОБЪЕКТИВИСТОВ на вербальный уровень СУПЕРИД попадает "уступчивый" горизонтальный блок витала и "смягчает" его, заставляя ОБЪЕКТИВИСТОВ уступать в споре, сомневаться в своём мнении и заново его проверять опытом новых наблюдений. "Упрямый" горизонтальный блок попадает на лаборный уровень ИД (в моделях ЛОГИКОВ - ОБЪЕКТИВИСТОВ — уровень системной организации исследований).

Эти особенности объясняются диадностью (диадными свойствами) признака "УПРЯМСТВО — УСТУПЧИВОСТЬ", условиями структурирования и дополнения аспектов вербальных блоков модели. А также подтверждает идею о том, что диадный признак "УПРЯМСТВО — УСТУПЧИВОСТЬ" является производным от квадратного признака СУБЪЕКТИВИЗМА и ОБЪЕКТИВИЗМА. Аналогичная закономерность наблюдается и в диадном признаке "БЕСПЕЧНОСТЬ — ПРЕДУСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ" — производном от квадратного признака "РЕШИТЕЛЬНОСТЬ — РАССУДИТЕЛЬНОСТЬ", который как и признак СУБЪЕКТИВИЗМА — ОБЪЕКТИВИЗМА является производным от ещё более глобального, базисного признака РАЦИОНАЛЬНОСТИ и ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ.



4-6. Мера уступок и мера требований

УСТУПЧИВЫЙ отбирая назад свои уступки, считает, что отвоёвывает "своё". УПРЯМЫЙ повышая порог требований, считает, что "восстанавливает справедливость" — то есть, восстанавливает себя в правах с соконтактником. И в этом смысле признак УПРЯМСТВА и УСТУПЧИВОСТИ можно рассматривать как попытку реализовать извечную и несбыточную мечту человека о взаимодействии на равных, как реализацию иллюзорной и идеалистической программы "восстановления справедливости", допускающее так называемое "взаимодействие на равных", которое, являясь извечной и недостижимой мечтой человечества, по сути противоречит природе человека (и природе вообще, поскольку его нет в природе!), часто оборачивается утопией, разочарованием и в конечном счёте переходит в борьбу амбиций, ввиду субъективности представлений о равенстве прав и о справедливости, ввиду субъективности понимания ЭГО - программ, ЭГО- целей и ЭГО - интересов.

Извечное, изначально противоречивое, но вполне естественное стремление человека одновременно и доминировать, и взаимодействовать на равных — то есть, восстанавливать равенство при собственном безусловном доминировании — составляет инстинктивную основу этих признаков, формирует область противоречий (инстинктивных, психологических и биологических), задаёт направление ("дух", импульс) для конкурентной борьбы, для биологического соперничества и для борьбы амбиций.

Это же "поле противоречий" заставляет УПРЯМОГО беспредельно повышать порог своих требований, (рискуя при этом превратиться в "прорву"). Но это же "поле

противоречий” заставляет и уступчивого переключаться на расширение своих ЭГО - интересов и отслеживать возможность для понижения предела своих уступок, — что экологически тоже целесообразно: меньше уступаешь, меньше отвоёвываешь, больше сил и средств остаётся.

В силу этих тенденций признак УПРЯМЫЕ — УСТУПЧИВЫЕ посредством противоречивых, противоборствующих взаимодействий ПОЗВОЛЯЕТ СБАЛАНСИРОВАТЬ МЕРУ УСТУПОК И МЕРУ ТРЕБОВАНИЙ в межличностных отношениях и МЕРУ ЭТИЧНОСТИ И МЕРУ ПРАГМАТИЗМА в интертипных. Позволяет скоординировать экологические интересы партнёров и помогает каждому из них определить (и закрепить для себя) некий экологический оптимум, необходимый для взаимодействия, адаптации и выживания в социуме.

*Признак УПРЯМЫЕ — УСТУПЧИВЫЕ связан с другими (индивидуальными, диадными и квадровыми) признаками. В частности, с квадровым признаком АРИСТОКРАТИЗМА — ДЕМОКРАТИЗМА.

*ДЕМОКРАТИЗМ смягчает УПРЯМСТВО, усиливает УСТУПЧИВОСТЬ — позволяет “быть проще”.)

*УПРЯМЫЙ АРИСТОКРАТ — аристократ вдвойне. УПРЯМЫЙ ДЕМОКРАТ — аристократ в квадрате демократов (что существенно усложняет взаимодействие квадралов в недугальных диадах — в зеркальных отношениях или отношения активации).

В признаке УПРЯМЫЕ — УСТУПЧИВЫЕ опасны крайности: опасно распускать (или загонять в угол) УПРЯМЫХ, опасно беспредельно подавлять УСТУПЧИВЫХ.

Для признаков УПРЯМЫЕ — УСТУПЧИВЫЕ характерна своя “область страхов”: страх вытеснения из системы, страх логического, (системного, иерархического), этического, эмоционального произвола, боязнь вседозволенности, беспредельного “реванша” (“развязанных рук”) соконтактника, страх злоупотребления добротой, уступчивостью и отзывчивостью, опасность этических манипуляций и спекуляций со стороны партнёра и многие другие.

*Как инстинктивная, психологическая, программа социального поведения признак УПРЯМЫЕ — УСТУПЧИВЫЕ прорабатывается ситуативно, во времени и в пространстве, путём наработки и накопления личного, индивидуального опыта в межличностных и интертипных отношениях. И непременно в конкретных, реальных условиях.

*Во многих отношениях признак УПРЯМЫЕ — УСТУПЧИВЫЕ сводится к “перетягиванию” реальных ценностей — ценностей бытия. Если у человека в реальной жизни ничего нет, ему нечего терять и нечего отстаивать. Поэтому БЕСПРЕДЕЛЬНО УСТУПЧИВЫМИ могут быть только беспредельно униженные — те, для которых жизнь потеряла всякий смысл и всякую цену.

Уступчивость - упрямство (Стратиевская)

Автор: admin

12.11.2011 12:11 - Обновлено 12.11.2011 12:15

БЕСПРЕДЕЛЬНО УПРЯМЫМИ тоже могут быть те, кому в этой жизни уже нечего терять. Но это уже будет БЕСПРЕДЕЛЬНО МСТИТЕЛЬНОЕ УПРЯМСТВО — УПРЯМСТВО РАЗРУШЕНИЯ, уничтожения всех и вся.

Автор - Вера Стратиевская

[Источник](#)