

3) взаимоотношения юношей и девушек, любовь (быть на седьмом небе, водой не разольешь и т. д.); 4) проблемы повседневной жизни (садиться на мель, плыть по течению, платить той же монетой, больное место, выйти сухим из воды и т. д.); 5) семья, семейные ценности (время собирать камни, взять быка за рога, мертвая хватка и т. д.).

**Заключение.** Молодые люди охотно играют с фразеологизмами, при этом происходит трансформация уже готовых фразеологизмов или создаются собственные, совершенно новые на основе рифмы или по определенному шаблону. В таких случаях трансформация фразеологизма основывается не только на изменении его формы, но и его содержания, что приводит к необходимому воздействию на адресата. Базируясь на системе общенационального русского и немецкого языков, молодежные фразеологизмы сохраняют присущую им культурную и страноведческую специфику, а также отражают черты современной молодежной субкультуры.

#### Список цитируемых источников

1. Рыбакова, Е. А. Игры с фразеологизмами в языке современной немецкой молодежи / Е. А. Рыбакова // Вестн. КГУ им. Н. А. Некрасова. — 2012. — № 4. — С. 102—105.
2. Виноградов, В. В. Избранные труды. Лексикология и лексикография / В. В. Виноградов. — М., 1977. — С. 17.
3. Семёнова, Н. В. Фразеология молодежного сленга: на материале немецкого языка: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Н. В. Семёнова. — Иваново, 2006. — 194 л.

УДК 81.23

В. И. Лихачева

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи

### СОЦИОНИЧЕСКОЕ ТИПИРОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ ПЕРСОНАЖА ПРОИЗВЕДЕНИЯ Т. ДРАЙЗЕРА «ФИНАНСИСТ» ФРЭНКА КАУПЕРВУДА

**Введение.** Общеизвестное утверждение, что люди представляют собой глобальную группу социально взаимодействующих индивидуумов, характер, привычки, мировоззрение которых меняются на протяжении их существования, является спорным. В 1970-х годах литовским экономистом Аушрой Аугустиновичюте была создана наука под названием «Соционика» на основе типологии К. Юнга и теории информационного метаболизма А. Кемпинского. Теория данной науки заключается в том, что ученый подразделяет человеческую психику на 16 типов (или ТИМов). Соционическая типология рассматривает степень усвоения человеком той или иной информации. Соционика помогает индивидуумам понять цели и мотивы друг друга, устранить недопонимания и легче прийти к компромиссам, улучшить взаимопонимание всех слоев населения.

Целью нашего исследования является попытка продемонстрировать концепцию функционирования данной типологии на примере вымышленного персонажа. Нами был взят ТИМ под названием «Джек Лондон» (ЛИЭ — логико-интуитивный экстраверт). Материалом исследования выступило произведение Т. Драйзера «Финансист» [1]. В ходе исследования мы предприняли попытку выявить сильные и слабые функции данного психотипа. Персонаж был выбран благодаря наличию ярких и запоминающихся черт, свойственных этому ТИМу.

**Основная часть.** Каждый ТИМ обладает уникальным набором определенных функций: программная (базовая), творческая, ролевая, болевая, внушаемая (суггестивная), активационная, наблюдательная (ограничительная), фоновая (демонстративная) [2]. На примере персонажа Фрэнка Каупервуда произведения Т. Драйзера «Финансист» рассмотрим каждую из них.

*Программная (базовая) функция* (ЧЛ — черная логика). Данный аспект отвечает за усваивание информации, связанной с фактами, технологическими процессами, алгоритмами действий. Индивидуумы с базовой черной логикой являются практиками по своей природе (“*He had an incisive, quick-motioned, self-sufficient manner, and was forever asking questions with a keen desire for an intelligent reply*”). Фрэнк Каупервуд представляет собой воплощение делового человека, практичный склад ума которого помогает видеть детали дела, его перспективность (“*From the very start of his life, he wanted to know about economics and politics*”). Благодаря своему холерическому темпераменту (свойственному данному ТИМу), 10-летний Фрэнк принимает участие в аукционе, где с помощью своей черной логики просчитывает процесс денежного обмена. Поняв, как выгоднее поступить, он покупает семь ящиков кастильского мыла за 32 доллара, занимает у отца деньги и получает от него вексель, продает соседскому лавочнику мыло по выгодной цене и платит шестьдесят центов ломовику с телегой, который доставляет мыло лавочнику (“*He was a financier by instinct, and all the knowledge that pertained to that great art was as natural to him as the emotions and subtleties of life are to a poet*”). Люди с базовой черной логикой не склонны воспринимать ненужную для них информацию. Фрэнк хотел поскорее бросить школу, так как считал большинство учебных предметов бесполезными. Благодаря базовой

функции, такие люди обладают способностью выражаться точно, четко и лаконично. В диалогах с другими персонажами ответы Фрэнка крайне лаконичны, он стремится говорить по делу (*"He never had an ache or pain, ate his food with gusto, and ruled his brothers with a rod of iron. "Come on, Joe!" "Hurry, Ed! These commands were issued in no rough but always a sure way, and Joe and Ed came. They looked up to Frank from the first as a master, and what he had to say was listened to eagerly"*).

**Творческая функция** (БИ — белая интуиция). Данная функция отвечает за прогнозирование событий, наличие внутреннего чувства. В первой главе Фрэнк отслеживал борьбу омара и каракатицы, что оставило неизгладимый след в его душе. Он точно рассчитал, когда омар съест каракатицу, и он был прав. Также Фрэнк склонен задаваться вопросами мироздания: почему люди существуют, какая у него цель в этой жизни. Комбинация черной логики с белой интуицией дает способность индивидууму ставить перед собой четкую цель и прогнозировать события, которые могут случиться (БИ). Так как эта функция творческая, а не базовая, то прогнозирование используется как инструмент, но не как основа личности Фрэнка. Базовые белые интуи-ты мечтательны и витают в облаках, чего нельзя сказать о главном герое произведения. (*"He was forever pondering, pondering — one fact astonishing him quite as much as another — for he could not figure out how this thing he had come into — this life — was organized"*).

**Ролевая функция** (ЧЭ — черная этика). Данный аспект отвечает за поведение человека, проявление эмоций. Фрэнк представляет собой харизматичного, обаятельного человека (*"He had from the first a keen eye for the beautiful among them; and, being good-looking and magnetic himself, it was not difficult for him to attract the sympathetic interest of those in whom he was interested"*). Его любят все: он является лидером среди своих братьев не из-за своего старшинства, но благодаря своей харизме (*"He was a sturdy youth, courageous and defiant"*). Фрэнк легко завоевывает внимание девочек, на его лице часто мелькает добродушная улыбка. Ролевая функция используется индивидуумом, чтобы с его точки зрения быть социально адаптированным. Работать по ней не интересно, но ей нужно пользоваться. За счет экстраверсии Фрэнку ее легко проявлять.

**Болевая функция** (БС — белая сенсорика). Индивидуум старается избегать получения информации в соответствии с этой функцией, он не считает ее нужной. Однако человек способен работать по ней в сочетании с альтернативным аспектом. Болевая функция зачастую неадекватна: Фрэнк любит только ухоженные, вычурные дома. Ему абсолютно не важен комфорт (БС), но во взаимодействии с другими аспектами (ЧЭ и ЧС) он уходит в крайность. Он одержим красивой оболочкой домов, девушек (*"None the less, the homely woman meant nothing to him. And the passionate woman meant much"*).

**Внушаемая (суггестивная) функция** (БЭ — белая этика). Данный аспект отвечает за взаимоотношения в социуме. Информация, поступающая по этому каналу, индивидууму крайне интересна. По ней работать сложно, но с помощью другого лица информация будет по ней наполняться, тогда индивид сможет работать по ней гораздо лучше. Фрэнк тянется к людям (*"He preferred to think of people — even women — as honestly, frankly self-interested. He could not have told you why"*), ему важны отношения со своими близкими, ему важно иметь семью, но всех людей он считает эгоистичными (*"He had an uncanny faculty for getting appreciative hearings, making friends, being introduced into new realms"*).

**Активационная функция** (ЧС — черная сенсорика). С учетом данного аспекта человек «активируется», индивидуум старается проявить себя. Черная сенсорика отвечает за силовую мощь индивидуума. Фрэнк не боится трудностей, напротив, они его только раззадоривают (*"The squid couldn't kill the lobster — he had no weapon. The lobster could kill the squid — he was heavily armed"*). Фрэнку были крайне важны его статус и престиж (*"Engrossed as he was by his desire for wealth, prestige, dominance, he was confused, if not chastened by considerations relating to position, presentability and the like"*).

**Наблюдательная (ограничительная) функция** (БЛ — белая логика). Данный аспект отвечает за взаимосвязь предметов. Данная функция обычно не проявляется человеком, но позволяет ему оценить поведение людей по ней. Фрэнк хорошо видит взаимосвязи между объектами, ему не трудно разобраться в новом материале (*"He went through them with an ease and rapidity which surprised his erstwhile superior, Mr. Sampson"*).

**Демонстративная (фоновая) функция** (ЧИ — черная интуиция). Данная функция отвечает за видение ситуации, потенциал ситуации. Данная функция настолько же сильная, насколько базовая, однако интереса к ней у индивидуума нет. Более того, все действия, связанные с ней, проходят неосознанно. Фрэнк всегда знает, что может произойти, поэтому он не боится неожиданных событий: он не растерялся, узнав о том, что мыло придется забирать самому (*"People seemed foolish, or at the best very unfortunate not to know what to do in all circumstances and how to protect themselves"*).

**Заключение.** В ходе исследования мы выяснили, что в самом произведении Фрэнк использует черную логику, белую интуицию и черную интуицию чаще всего. Эти функции являются сильнейшими аспектами социотипа «логико-сенсорный экстраверт». Таким образом, на примере персонажа произведения Т. Драйзера «Финансист» Фрэнка Каупервуда мы выяснили, как проявляет себя данный ТИМ в действии, поняли его мотивы.

#### Список цитируемых источников

1. Dreiser, T. The Financier / T. Dreiser. — М., 2018. — 608 p.
2. Антошкин, В. Н. Соционика и социоанализ : учеб. пособие / В. Н. Антошкин, М. Я. Адиев, В. Р. Гайбадуллин. — Уфа : БашГУ, 2003. — 216 с.