Прокофьева Т. Н., Прокофьев В.Г., Орлянская А.Е.

В статье описано экспериментальное исследование сотрудниками НИИ Соционики соционических малых групп «Стили лидерства» («Группы аргументации», «Масти», «Стили жизни»). Эксперимент показал яркие проявления, свойственные каждой из этих групп, в речи, поведении, жестах. Была подтверждена предсказуемость предпочтений при использовании группами испытуемых их типологических инструментов.

Ключевые слова: соционика, тип информационного метаболизма, ТИМ, малые группы, признаки Аугустинавичюте-Рейнина, стили жизни, масти, лидерство, эксперимент, логика, этика, рациональность, иррациональность, эмотивизм, конструктивизм.

В современном мире с возрастающей модной тенденцией на всестороннее саморазвитие сегодня остро актуальна тема уровня качества жизни, определяемого профессиональной реализацией человека, степенью его социального признания обществом и его близким окружением. Одна из важных составляющих успеха напрямую связана с навыком лидерства.

Существует мнение, что успешный лидер – это человек, который обладает определенным набором личностных черт, например, особенной харизмой, коммуникабельностью, смелостью и выдающимся уровнем интеллекта. Достаточно ли этих качеств для того чтобы стать эффективным лидером? Должен ли каждый лидер быть абсолютно безжалостным или лучшими руководителями являются высокоморальные люди? А может значение имеет не сама личность лидера, а социальные характеристики окружения, в котором она формировалась: семья, друзья, образование и т.д.?

Очевидно, что в какой-то мере все перечисленное может и оказывает влияние на развитие лидерства в человеке.

Соционика предлагает свой подход к раскрытию понятия «лидерство», в основе которого лежат исходные, природные предрасположенности психики. В рамках науки утверждается, что стиль лидерства у каждого типа свой! Лидерство необходимо проявлять с учетом своего типа информационного метаболизма (ТИМа), иначе при копировании чужой модели поведения мы получим чужую жизнь, но вряд ли чужие успехи.

Как же с помощью знания своего соционического типа выстроить и раскрыть в себе собственный стиль лидерства?

Можно рассмотреть разные стороны ТИМа, вносящие, безусловно, свой вклад в развитие и укрепление лидерских качеств. Чаще всего говорят о положении функции + в модели А, но разве представители ТИМов со слабой + не добивались серьезных успехов? Разве таких людей, как Никола Тесла, Александр Суворов, Осип Мандельштам, Вольфганг Амадей Моцарт и множество других нельзя отнести к признанным лидерам? Да, + влияет на лидерскую реализацию, как и экстраверсия, но все ли это?

Мы знаем примеры хорошо реализованных людей, выбравших свое трудовое поприще по функциям блока ЭГО, о таких говорят «человек на своем месте». Это, безусловно, способствует проявлению лидерских качеств. А нет ли еще подсказок в соционике, как развить и укрепить свое лидерство?

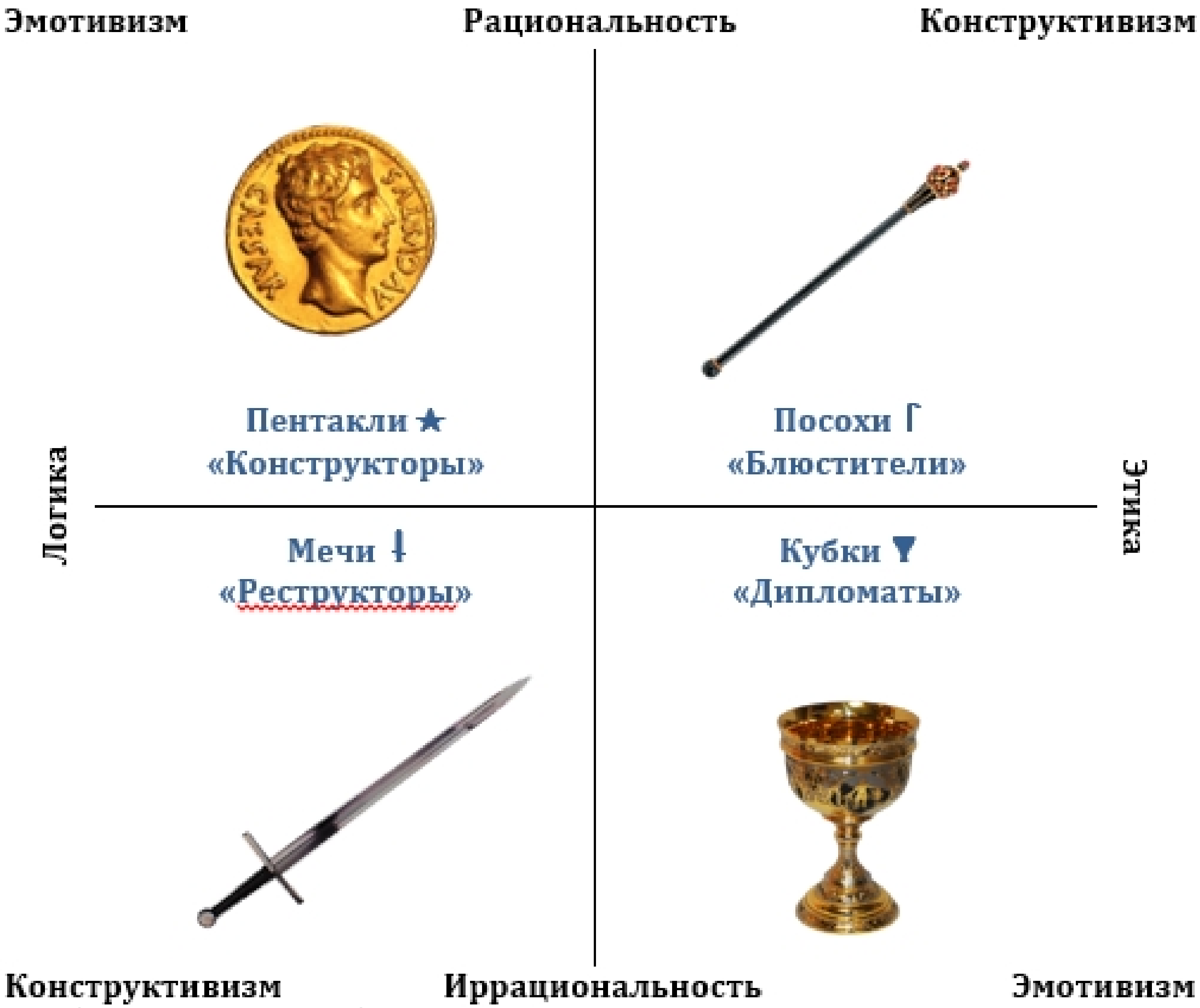
Такая подсказка пришла из смежной области: типоведения Майерс-Бриггс. Коллективом авторов Каммероу Дж., Баргер Н., Кирби Л. были описаны группы «стили лидерства» [3], основанные на таких парах признаков как T-F (логика-этика) и J-P (рациональность-иррациональность). В соционике на этих шкалах построены малые группы (МГ), описанные различными авторами. Это «Масти» по С. В. Савченко [2], «Стили жизни» по Т.Н. Прокофьевой [4], «Группы аргументации» по В.В. Гуленко [1].

Эта единственная тетратомия [1] , на которую обратили внимание столько исследователей. Четыре названия, четыре дополняющие друг друга точки зрения на входящие в нее четыре МГ, и каждая несет свою информацию этого психического феномена. Подходы эти не противоречат друг другу, а скорее дополняют, уточняют и взаимно обогащают. Изучив все четыре подхода, мы можем составить более полное представление о каждой из этих групп, а значит, получим более точные инструменты для применения, в данном случае, для проработки своих лидерских качеств и укрепления, развития лидерства у своих подчиненных и, что несомненно архиважно, у детей.

Особый вклад в изучение этих групп внес С. Савченко, который не просто дал соответствующие описания, но и заложил яркие образы для каждой из четырех МГ, которые мы активно используем в практическом плане. При анализе результатов диагностики мы часто говорим: «мечевое лидерство», «посоховое» и так далее [5].

Эта тетратомия сформирована на пересечении трех дихотомий: «рациональность-иррациональность» [6], «логика-этика» [6], «эмотивизм-конструктивизм» [7].

НИИ Соционики. Рабочая тетрадь. Модуль 2.2.


Эмотивизм
Рациональность
Конструктивизм
Пентакли ★
«Конструкторы»
Посохи Γ
«Блюстители»
Логика
Этика
Мечи
«Реструкторы»
Кубки ▼
«Дипломаты»
Конструктивизм
Иррациональность
Эмотивизм

[illegible]

Организация и структура эксперимента

В организации и проведении эксперимента можно выделить 3 этапа:

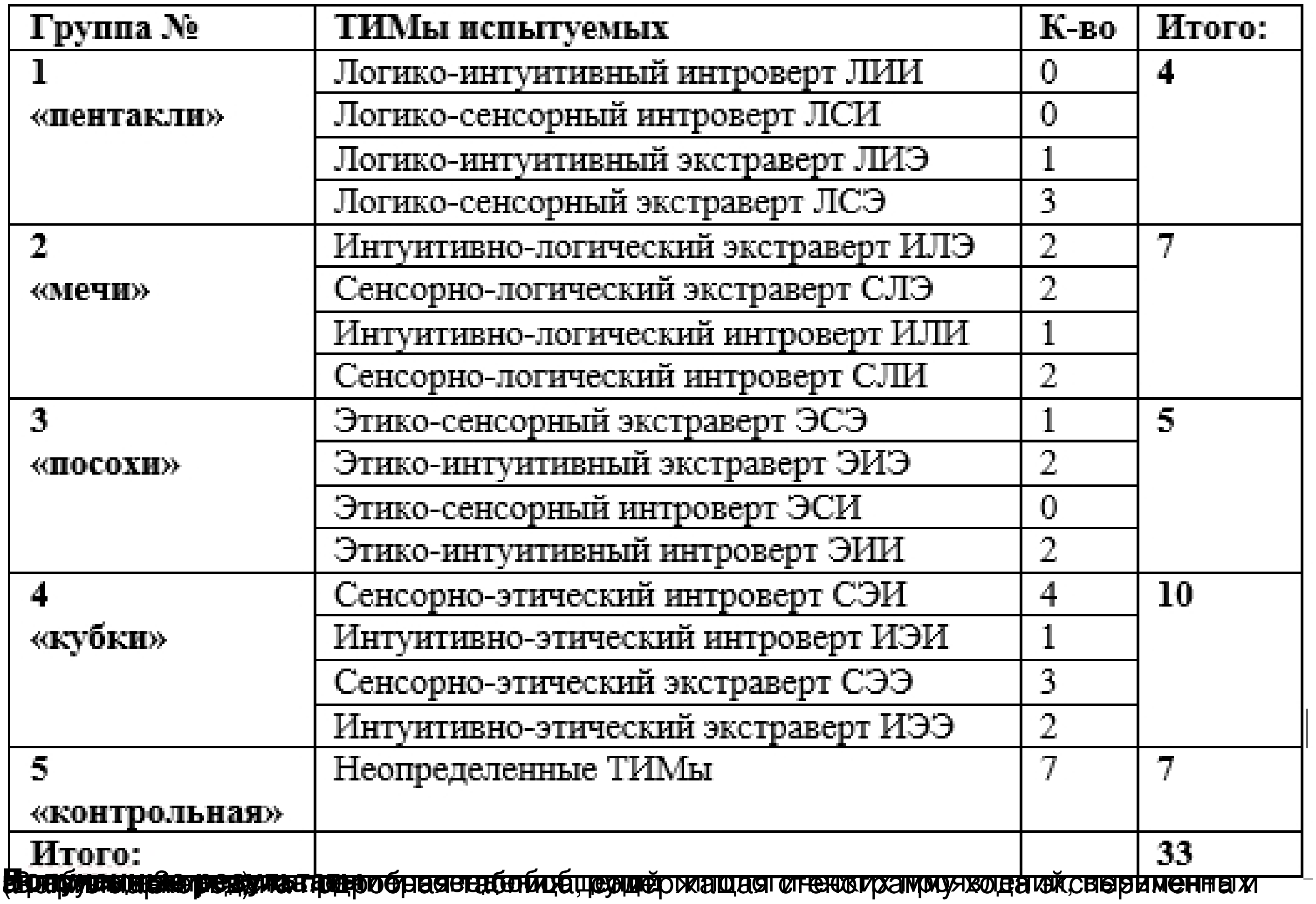
1. **Диагностический.** В котором успешность/неуспешность проведения эксперимента могла подтвердить или опровергнуть (косвенным образом) результаты диагностик, проведенных в НИИ Соционики.
2. **Экспериментальный**. Разработка и непосредственное проведение тренинга 2 августа 2016г.
3. **Аналитический.** Обработка полученных результатов. Подготовка и публикация

статьи.

Сценарий проведения эксперимента

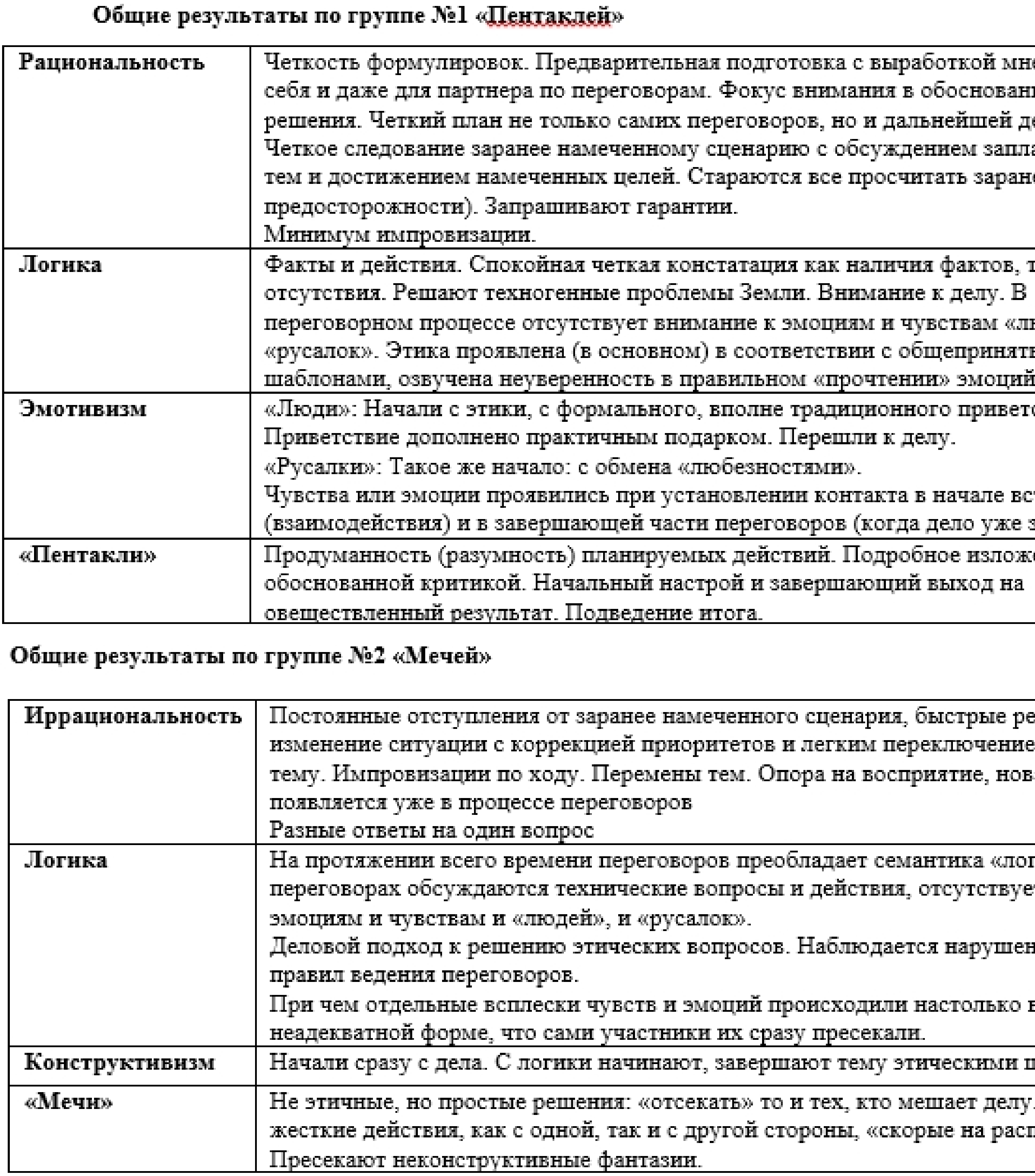
1. Заполнение списков с ТИМами по мере прибытия участников на площадку мероприятия.
2. Распределение тех, кто был продиагностирован в НИИ Соционики по группам 1-4 и остальных в группу 5.
3. Выбор подходящего момента, мотивирование и сбор всех участников, формирование групп, согласно подготовленным спискам. Пространственное разделение групп в пределах площадки 15x15 м^2.
4. Озвучивание одинаковой для всех групп задачи: «Разыграть сценку первой встречи людей с представителями цивилизации русалок, недавно обнаруженной в глубинах океанов». Время на подготовку (15 минут).
5. Письменная фиксация участниками подготавливаемых ими ключевых положений групповых стратегий. Это необходимо с целью уменьшения взаимовлияния групп между собой при наблюдении чужих презентаций.
6. Презентация сценок от каждой группы. Эксперты НИИ Соционики письменно фиксировали наиболее яркие факты проявления наблюдаемого психического феномена.
7. Для полноты картины по завершению каждой презентации участники других групп в обязательном порядке задавали выступившим вопросы.

Выборка была представлена 33-мя участниками в возрасте от 12 до 45 лет.



Группа №	ТИМы испытуемых	К-во	Итого:
1 «пентакли»	Логико-интуитивный интроверт ЛИИ	0	**4**
	Логико-сенсорный интроверт ЛСИ	0	
	Логико-интуитивный экстраверт ЛИЭ	1	
	Логико-сенсорный экстраверт ЛСЭ	3	
2 «мечи»	Интуитивно-логический экстраверт ИЛЭ	2	**7**
	Сенсорно-логический экстраверт СЛЭ	2	
	Интуитивно-логический интроверт ИЛИ	1	
	Сенсорно-логический интроверт СЛИ	2	
3 «посохи»	Этико-сенсорный экстраверт ЭСЭ	1	**5**
	Этико-интуитивный экстраверт ЭИЭ	2	
	Этико-сенсорный интроверт ЭСИ	0	
	Этико-интуитивный интроверт ЭИИ	2	
4 «кубки»	Сенсорно-этический интроверт СЭИ	4	**10**
	Интуитивно-этический интроверт ИЭИ	1	
	Сенсорно-этический экстраверт СЭЭ	3	
	Интуитивно-этический экстраверт ИЭЭ	2	
5 «контрольная»	Неопределенные ТИМы	7	**7**
Итого:			**33**

[illegible]

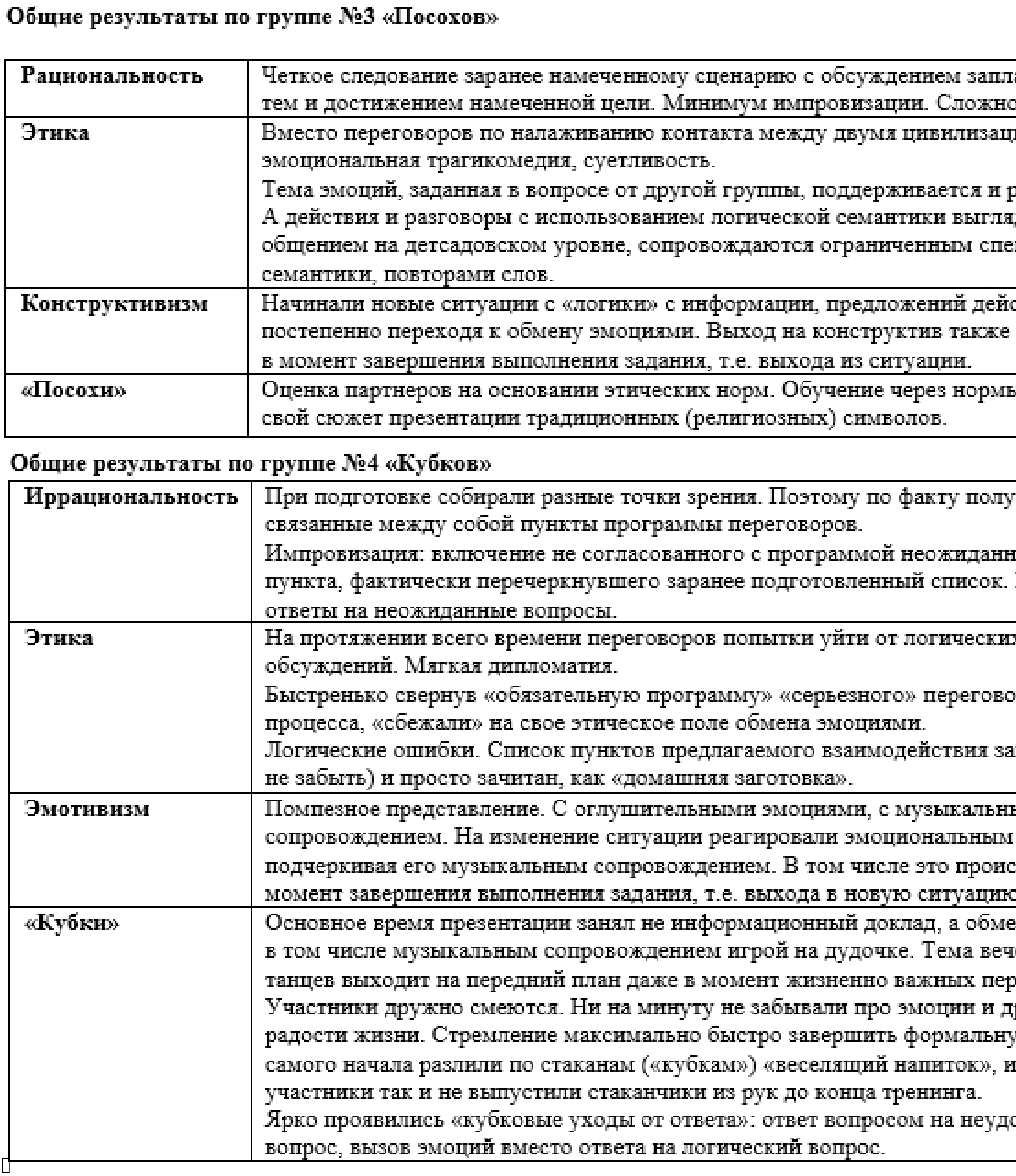


Общие результаты по группе №1 «Пентаклей»

Рациональность	Четкость формулировок. Предварительная подготовка с выработкой мн себя и даже для партнера по переговорам. Фокус внимания в обосновани решения. Четкий план не только самих переговоров, но и дальнейшей де Четкое следование заранее намеченному сценарию с обсуждением запла тем и достижением намеченных целей. Стараются все просчитать заран предосторожности). Запрашивают гарантии. Минимум импровизации.
Логика	Факты и действия. Спокойная четкая констатация как наличия фактов, т отсутствия. Решают техногенные проблемы Земли. Внимание к делу. В переговорном процессе отсутствует внимание к эмоциям и чувствам «л «русалок». Этика проявлена (в основном) в соответствии с общепринят шаблонами, озвучена неуверенность в правильном «прочтении» эмоций
Эмотивизм	«Люди»: Начали с этики, с формального, вполне традиционного привет Приветствие дополнено практичным подарком. Перешли к делу. «Русалки»: Такое же начало: с обмена «любезностями». Чувства или эмоции проявились при установлении контакта в начале вс (взаимодействия) и в завершающей части переговоров (когда дело уже з
«Пентакли»	Продуманность (разумность) планируемых действий. Подробное излож обоснованной критикой. Начальный настрой и завершающий выход на овеществленный результат. Подведение итога.

Общие результаты по группе №2 «Мечей»

Иррациональность	Постоянные отступления от заранее намеченного сценария, быстрые ре изменение ситуации с коррекцией приоритетов и легким переключение тему. Импровизации по ходу. Перемены тем. Опора на восприятие, нов появляется уже в процессе переговоров Разные ответы на один вопрос
Логика	На протяжении всего времени переговоров преобладает семантика «ло переговорах обсуждаются технические вопросы и действия, отсутствуе эмоциям и чувствам и «людей», и «русалок». Деловой подход к решению этических вопросов. Наблюдается нарушен правил ведения переговоров. При чем отдельные всплески чувств и эмоций происходили настолько в неадекватной форме, что сами участники их сразу пресекали.
Конструктивизм	Начали сразу с дела. С логики начинают, завершают тему этическими п
«Мечи»	Не этичные, но простые решения: «отсекать» то и тех, кто мешает делу. жесткие действия, как с одной, так и с другой стороны, «скорые на расп Пресекают неконструктивные фантазии.



Общие результаты по группе №3 «Посохов»

Рациональность	Четкое следование заранее намеченному сценарию с обсуждением запла тем и достижением намеченной цели. Минимум импровизации. Сложно
Этика	Вместо переговоров по налаживанию контакта между двумя цивилизац эмоциональная трагикомедия, суетливость. Тема эмоций, заданная в вопросе от другой группы, поддерживается и р А действия и разговоры с использованием логической семантики выгля общением на детсадовском уровне, сопровождаются ограниченным спе семантики, повторами слов.
Конструктивизм	Начинали новые ситуации с «логики» с информации, предложений дейс постепенно переходя к обмену эмоциями. Выход на конструктив также в момент завершения выполнения задания, т.е. выхода из ситуации.
«Посохи»	Оценка партнеров на основании этических норм. Обучение через нормы свой сюжет презентации традиционных (религиозных) символов.

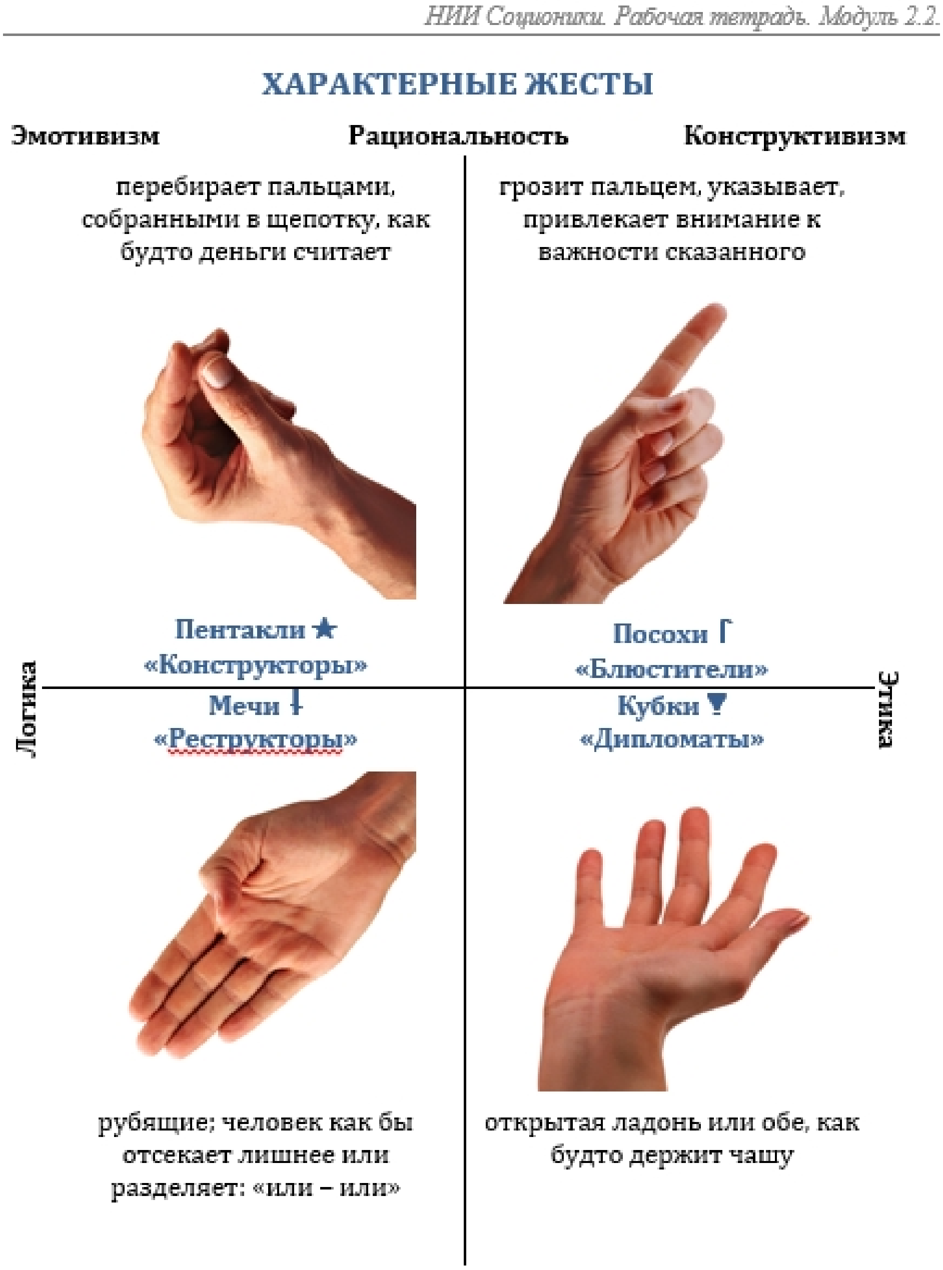
Общие результаты по группе №4 «Кубков»

Иррациональность	При подготовке собирали разные точки зрения. Поэтому по факту полу связанные между собой пункты программы переговоров. Импровизация: включение не согласованного с программой неожиданн пункта, фактически перечеркнувшего заранее подготовленный список. ответы на неожиданные вопросы.
Этика	На протяжении всего времени переговоров попытки уйти от логически обсуждений. Мягкая дипломатия. Быстренько свернув «обязательную программу» «серьезного» перегово процесса, «сбежали» на свое этическое поле обмена эмоциями. Логические ошибки. Список пунктов предлагаемого взаимодействия за не забыть) и просто зачитан, как «домашняя заготовка».
Эмотивизм	Помпезное представление. С оглушительными эмоциями, с музыкальн сопровождением. На изменение ситуации реагировали эмоциональным подчеркивая его музыкальным сопровождением. В том числе это проис момент завершения выполнения задания, т.е. выхода в новую ситуацию
«Кубки»	Основное время презентации занял не информационный доклад, а обме в том числе музыкальным сопровождением игрой на дудочке. Тема вече танцев выходит на передний план даже в момент жизненно важных пер Участники дружно смеются. Ни на минуту не забывали про эмоции и д радости жизни. Стремление максимально быстро завершить формальну самого начала разлили по стаканам («кубкам») «веселящий напиток», и участники так и не выпустили стаканчики из рук до конца тренинга. Ярко проявились «кубковые уходы от ответа»: ответ вопросом на неуд вопрос, вызов эмоций вместо ответа на логический вопрос.

Общие результаты по контрольной группе №5

Сопротивление созданной ситуации (в том числе в виде отвлечения на посторонние разговоры
мобильному телефону).
Общая не включенность в командную работу. При подготовке разговаривают в парах или трой
всей командой. В группе отмечена наиболее дискомфортная атмосфера. Во время презентации
огрызаются, перешептываются. Нет попыток наладить контакт ни взглядами, ни эмоциями. Ух
информацией. Нет лидера, нет энергии в группе. Зрители не захотели аплодировать, когда груп
закончила выступление.
Анализ текста презентации в этой группе показывает наличие маркеров разных стилей лидерст
маркеров разных полюсов признаков Аугустинавичюте-Рейнина (ПАР).

Наблюдение типологических маркеров «Соционика жестов»



НИИ Соционики. Рабочая тетрадь. Модуль 2.2.

ХАРАКТЕРНЫЕ ЖЕСТЫ

Эмотивизм | Рациональность | Конструктивизм

перебирает пальцами, собранными в щепотку, как будто деньги считает

грозит пальцем, указывает, привлекает внимание к важности сказанного

Пентакли ★ «Конструкторы»

Посохи Γ «Блюстители»

Мечи ⸸ «Реструкторы»

Кубки ▼ «Дипломаты»

Логика | Этика

рубящие; человек как бы отсекает лишнее или разделяет: «или – или»

открытая ладонь или обе, как будто держит чашу

Конструктивизм | Иррациональность | Эмотивизм

[illegible] НИИ Соционики [illegible]

На эксперименте 2 августа наши видеокамеры зафиксировали следующее.

характерные даже, если держит ручку или журнал, пальчики сами складываются в

«**Мечи**». Свои аргументы подкрепляют рубящими жестами.

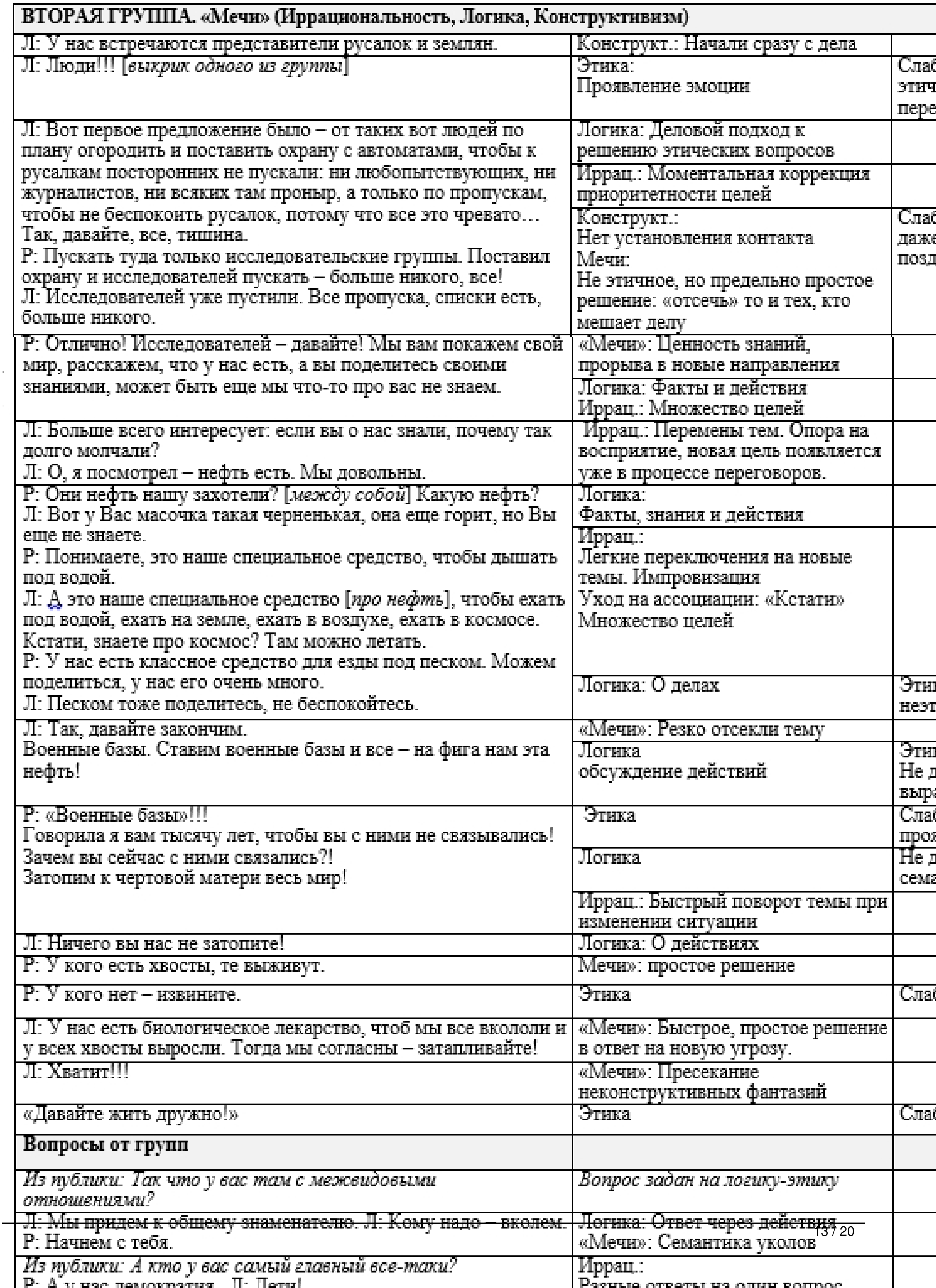
«**Посохи**». Даже изображая телефонную трубку у уха, используют свой характерный [illegible]

[illegible]

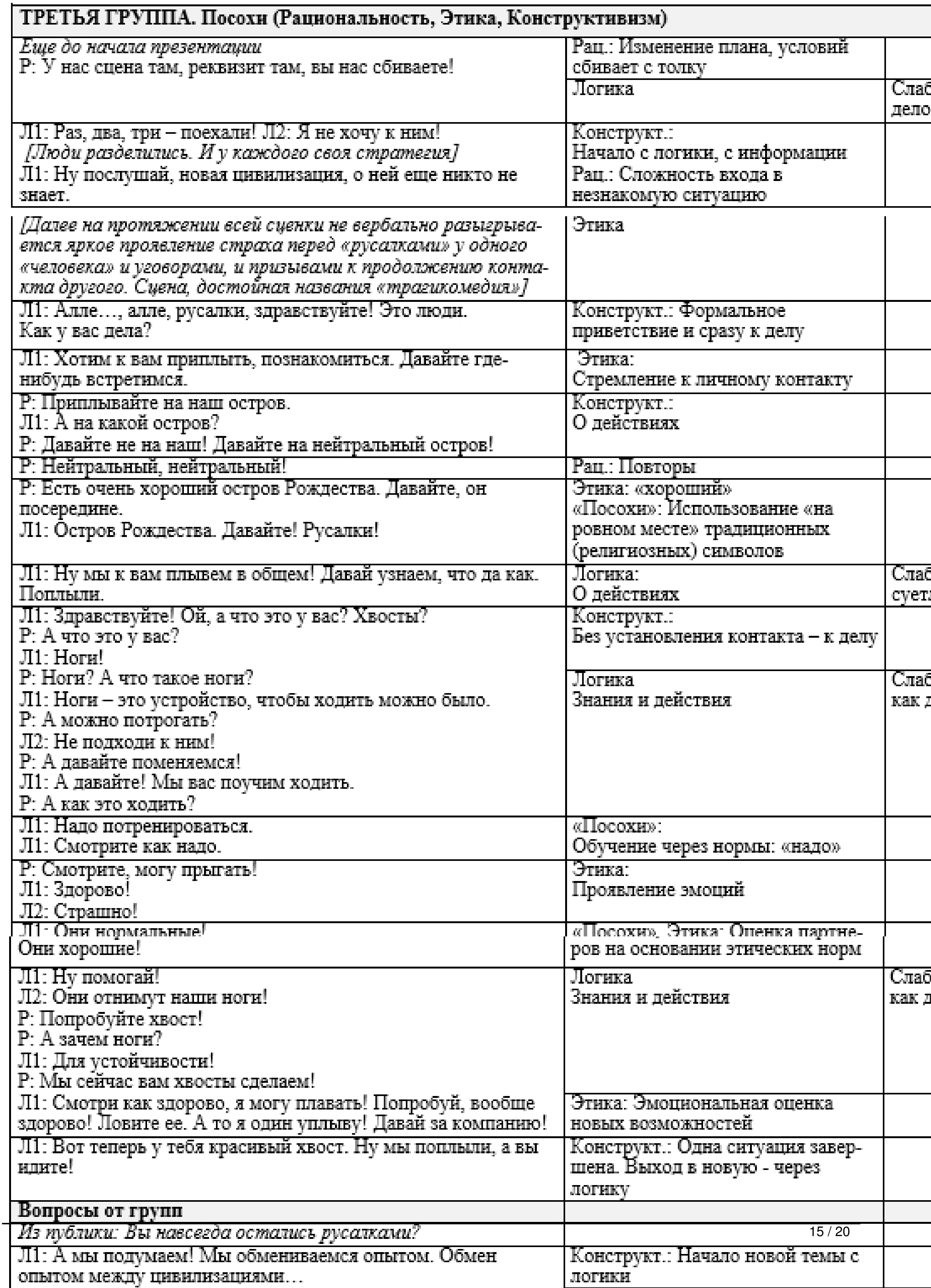
[illegible]

[illegible] расшифровка видео и аудио записей эксперимента

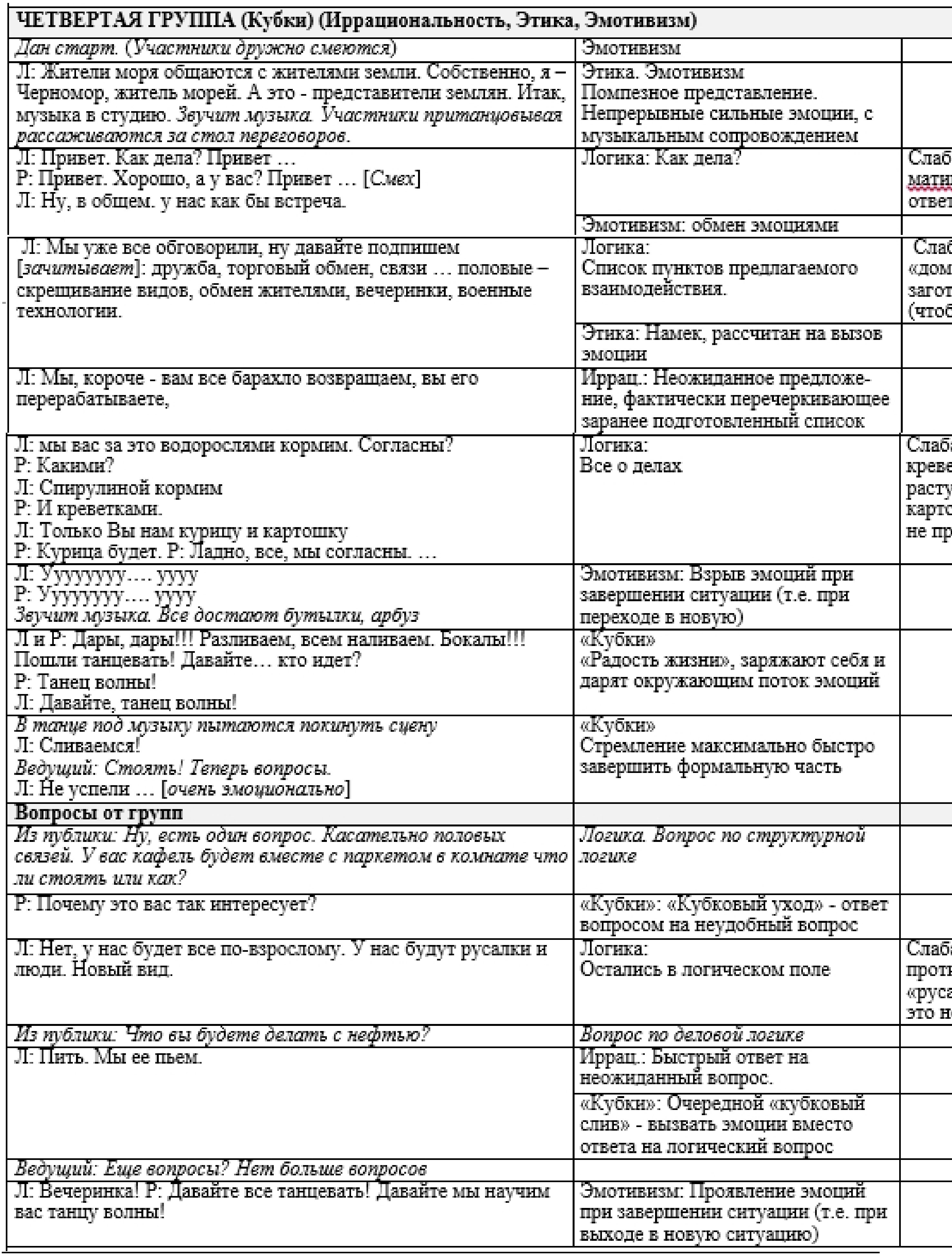
ПЕРВАЯ ГРУППА. Пентакли («Рациональность», «Логика», «Эмотивизм»)		
Люди: Дорогие послы подводного мира! Мы представители Земли рады, что наконец-то наши цивилизации встретились, нашли друг друга. В знак нашей дружбы и уважения.	Эмотивизм: Начали с этики, с формального, вполне традиционного приветствия	
Л: мы преподносим вам редкостные земные семена.	Логика: Приветствие дополнено практичным подарком	
Л: Мы хотели бы узнать, как вы живете и что хотели бы нам … рассказать. Будем записывать все это.	Логика: Перешли к делу	
Русалки: Спасибо большое, что вы пришли. Мы очень рады вас видеть.	Эмотивизм: Такое же начало: с обмена «любезностями»	
Р: Наконец эта встреча состоялась. Мы верим, что она принесет свои плоды и будет очень интересной для обеих сторон.	«Пентакли»: Настрой на овеществленный результат	
Л: Что-то в вашем голосе нас не устраивает.	Этика: Об невербальном проявлении эмоций	Слаба ны в «проч
Р: Что-то в вашей Земле нас не устраивает. Постоянные войны. Угроза для жизни обеих цивилизаций. Мне кажется, что все стороны что-то не устраивает на нашей земле. Вас же тоже что-то не устраивает, правда?	Логика: Перешли к делу	
Л: Про вас мы ничего еще не знаем.	Логика	Четка отсут инфо
Р: Ну что касается нас, то наши опасения, в общем-то, просты и, насколько мы информированы, они совпадают с опасениями очень многих землян. Р: Мы действительно обеспокоены тем, что в воду сбрасывается очень много пластика, он становится пищей для морских животных, и потом становится отравленным не только весь океан, но и отравлены земляне. То есть, это не только мы здесь болеем, но и вы тоже, потому что пластик, который попадает в организм вместе с рыбой, наносит ущерб всем.	Логика: «потому что»	Подр жени ванно
	Рац.: Предварительная подготовка с выработкой мнения для себя и даже для партнера по переговорам	
	«Пентакли»: На результат	
Л: Хорошо. Что будем делать? Р: Боеголовки свои зачехлите вы. Опасность большую таят они для народа. Р: Да. Боеголовки, конечно, утилизация ядерных отходов – это тоже очень большая проблема для нас для всех, поэтому мы с вами и встретились. Л: Вы хотите, чтоб меньше пластика в море попадало? Р: Мы очень хотим, чтобы утилизация пластика была более разумной. Л: Мы можем сделать посты над акваторией вашего моря, и фактически перестанет загрязняться вода. Р: Это было бы хорошо. Только вода общая. Тогда посты нужно везде ставить. Р: Гарантии какие можете вы дать? Что война не начнется мировая? Что мы можем сделать вместе?	Логика: Разумность, целесообразность «Пентакли»: Нацеленность и выход на результат	
Л: Мы можем сделать точку сброса пластика, наоборот, между прочим! Р: Мы можем вулканы активизировать! Давайте не будем этого делать!	Рац.: Симметричный ответ: на поступок – поступком	
	Этика: Попытка запугивания	Слаба неуда
Р: Конструктивный путь ищем мы. Л: А что можете вы предложить? Р: Мы можем предложить улучшение климата по всей Земле путем более разумного распределения активности вулканов. Л: Устраивает нас. Ну что подпишем? Мы меньше пластика, а они – меньше активности	«Пентакли»: Овеществлённый результат	
Л: Каждый месяц будем встречи проводить.	Рац.: Четкий план действий	
Р: Конечно, их будет очень много. Мы сейчас прочитаем все. Очень мелкий шрифт.	Логика: Факты и действия	
Л: Я считаю первый визит успешным	«Пентакли»: Подведение итога	
Л: Это исторический момент. Вы все присутствуете, и ваши дети будут гордиться вами.	Эмотивизм: Переговоры завершены, переход к новой ситуации приводит к появлению семантики этики	
Л и Р: Все, спасибо!		
Вопросы от групп		



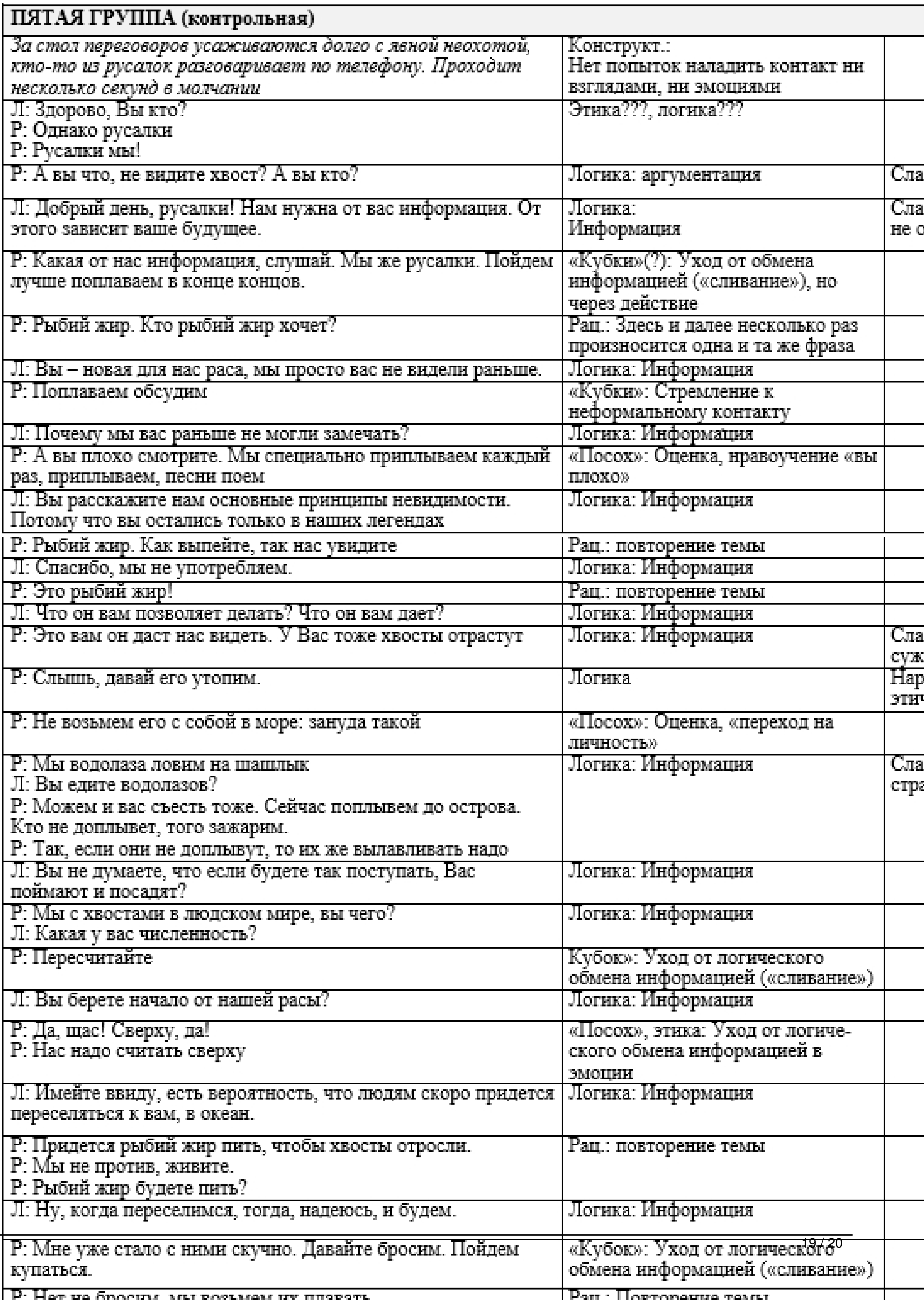
ВТОРАЯ ГРУППА. «Мечи» (Иррациональность, Логика, Конструктивизм)		
Л: У нас встречаются представители русалок и землян.	Конструкт.: Начали сразу с дела	
Л: Люди!!! [*выкрик одного из группы*]	Этика: Проявление эмоции	Слаб этич пере
Л: Вот первое предложение было – от таких вот людей по плану огородить и поставить охрану с автоматами, чтобы к русалкам посторонних не пускали: ни любопытствующих, ни журналистов, ни всяких там проныр, а только по пропускам, чтобы не беспокоить русалок, потому что все это чревато… Так, давайте, все, тишина. Р: Пускать туда только исследовательские группы. Поставил охрану и исследователей пускать – больше никого, все! Л: Исследователей уже пустили. Все пропуска, списки есть, больше никого.	Логика: Деловой подход к решению этических вопросов	
	Иррац.: Моментальная коррекция приоритетности целей	
	Конструкт.: Нет установления контакта Мечи: Не этичное, но предельно простое решение: «отсечь» то и тех, кто мешает делу	Слаб даже позд
Р: Отлично! Исследователей – давайте! Мы вам покажем свой мир, расскажем, что у нас есть, а вы поделитесь своими знаниями, может быть еще мы что-то про вас не знаем.	«Мечи»: Ценность знаний, прорыва в новые направления	
	Логика: Факты и действия Иррац.: Множество целей	
Л: Больше всего интересует: если вы о нас знали, почему так долго молчали? Л: О, я посмотрел – нефть есть. Мы довольны.	Иррац.: Перемены тем. Опора на восприятие, новая цель появляется уже в процессе переговоров.	
Р: Они нефть нашу захотели? [*между собой*] Какую нефть? Л: Вот у Вас масочка такая черненькая, она еще горит, но Вы еще не знаете. Р: Понимаете, это наше специальное средство, чтобы дышать под водой. Л: А это наше специальное средство [*про нефть*], чтобы ехать под водой, ехать на земле, ехать в воздухе, ехать в космосе. Кстати, знаете про космос? Там можно летать. Р: У нас есть классное средство для езды под песком. Можем поделиться, у нас его очень много. Л: Песком тоже поделитесь, не беспокойтесь.	Логика: Факты, знания и действия	
	Иррац.: Легкие переключения на новые темы. Импровизация Уход на ассоциации: «Кстати» Множество целей	
	Логика: О делах	Эти неэт
Л: Так, давайте закончим. Военные базы. Ставим военные базы и все – на фига нам эта нефть!	«Мечи»: Резко отсекли тему	
	Логика обсуждение действий	Эти Не д выра
Р: «Военные базы»!!! Говорила я вам тысячу лет, чтобы вы с ними не связывались! Зачем вы сейчас с ними связались?! Затопим к чертовой матери весь мир!	Этика	Слаб проя
	Логика	Не д сема
	Иррац.: Быстрый поворот темы при изменении ситуации	
Л: Ничего вы нас не затопите!	Логика: О действиях	
Р: У кого есть хвосты, те выживут.	Мечи»: простое решение	
Р: У кого нет – извините.	Этика	Слаб
Л: У нас есть биологическое лекарство, чтоб мы все вкололи и у всех хвосты выросли. Тогда мы согласны – затапливайте!	«Мечи»: Быстрое, простое решение в ответ на новую угрозу.	
Л: Хватит!!!	«Мечи»: Пресекание неконструктивных фантазий	
«Давайте жить дружно!»	Этика	Слаб
Вопросы от групп		
Из публики: Так что у вас там с межвидовыми отношениями?	*Вопрос задан на логику-этику*	
Л: Мы придем к общему знаменателю. Л: Кому надо – вколем. Р: Начнем с тебя.	Логика: Ответ через действия «Мечи»: Семантика уколов	
Из публики: А кто у вас самый главный все-таки? Р: А у нас демократия... Л: Дети!	Иррац.: Разные ответы на один вопрос	



ТРЕТЬЯ ГРУППА. Посохи (Рациональность, Этика, Конструктивизм)		
Еще до начала презентации Р: У нас сцена там, реквизит там, вы нас сбиваете!	Рац.: Изменение плана, условий сбивает с толку	
	Логика	Слаб дело
Л1: Раз, два, три – поехали! Л2: Я не хочу к ним! *[Люди разделились. И у каждого своя стратегия]* Л1: Ну послушай, новая цивилизация, о ней еще никто не знает.	Конструкт.: Начало с логики, с информации Рац.: Сложность входа в незнакомую ситуацию	
[Далее на протяжении всей сценки не вербально разыгрывается яркое проявление страха перед «русалками» у одного «человека» и уговорами, и призывами к продолжению контакта другого. Сцена, достойная названия «трагикомедия»]	Этика	
Л1: Алле…, алле, русалки, здравствуйте! Это люди. Как у вас дела?	Конструкт.: Формальное приветствие и сразу к делу	
Л1: Хотим к вам приплыть, познакомиться. Давайте где-нибудь встретимся.	Этика: Стремление к личному контакту	
Р: Приплывайте на наш остров. Л1: А на какой остров? Р: Давайте не на наш! Давайте на нейтральный остров!	Конструкт.: О действиях	
Р: Нейтральный, нейтральный!	Рац.: Повторы	
Р: Есть очень хороший остров Рождества. Давайте, он посередине. Л1: Остров Рождества. Давайте! Русалки!	Этика: «хороший» «Посохи»: Использование «на ровном месте» традиционных (религиозных) символов	
Л1: Ну мы к вам плывем в общем! Давай узнаем, что да как. Поплыли.	Логика: О действиях	Слаб сует
Л1: Здравствуйте! Ой, а что это у вас? Хвосты? Р: А что это у вас? Л1: Ноги! Р: Ноги? А что такое ноги? Л1: Ноги – это устройство, чтобы ходить можно было. Р: А можно потрогать? Л2: Не подходи к ним! Р: А давайте поменяемся! Л1: А давайте! Мы вас поучим ходить. Р: А как это ходить?	Конструкт.: Без установления контакта – к делу	
	Логика Знания и действия	Слаб как д
Л1: Надо потренироваться. Л1: Смотрите как надо.	«Посохи»: Обучение через нормы: «надо»	
Р: Смотрите, могу прыгать! Л1: Здорово! Л2: Страшно!	Этика: Проявление эмоций	
Л1: Они нормальные! Они хорошие!	«Посохи», Этика: Оценка партнеров на основании этических норм	
Л1: Ну помогай! Л2: Они отнимут наши ноги! Р: Попробуйте хвост! Р: А зачем ноги? Л1: Для устойчивости! Р: Мы сейчас вам хвосты сделаем! Л1: Смотри как здорово, я могу плавать! Попробуй, вообще здорово! Ловите ее. А то я один уплыву! Давай за компанию!	Логика Знания и действия	Слаб как д
	Этика: Эмоциональная оценка новых возможностей	
Л1: Вот теперь у тебя красивый хвост. Ну мы поплыли, а вы идите!	Конструкт.: Одна ситуация завершена. Выход в новую - через логику	
Вопросы от групп		
Из публики: Вы навсегда остались русалками?		
Л1: А мы подумаем! Мы обмениваемся опытом. Обмен опытом между цивилизациями…	Конструкт.: Начало новой темы с логики	



ЧЕТВЕРТАЯ ГРУППА (Кубки) (Иррациональность, Этика, Эмотивизм)		
Дан старт. (Участники дружно смеются)	Эмотивизм	
Л: Жители моря общаются с жителями земли. Собственно, я – Черномор, житель морей. А это - представители землян. Итак, музыка в студию. *Звучит музыка. Участники пританцовывая рассаживаются за стол переговоров.*	Этика. Эмотивизм Помпезное представление. Непрерывные сильные эмоции, с музыкальным сопровождением	
Л: Привет. Как дела? Привет … Р: Привет. Хорошо, а у вас? Привет … [*Смех*] Л: Ну, в общем. у нас как бы встреча.	Логика: Как дела?	Слаб матич ответ
	Эмотивизм: обмен эмоциями	
Л: Мы уже все обговорили, ну давайте подпишем [*зачитывает*]: дружба, торговый обмен, связи … половые – скрещивание видов, обмен жителями, вечеринки, военные технологии.	Логика: Список пунктов предлагаемого взаимодействия.	Слаб «дом загот (чтоб
	Этика: Намек, рассчитан на вызов эмоции	
Л: Мы, короче - вам все барахло возвращаем, вы его перерабатываете,	Иррац.: Неожиданное предложение, фактически перечеркивающее заранее подготовленный список	
Л: мы вас за это водорослями кормим. Согласны? Р: Какими? Л: Спирулиной кормим Р: И креветками. Л: Только Вы нам курицу и картошку Р: Курица будет. Р: Ладно, все, мы согласны. …	Логика: Все о делах	Слаб креве расту карто не пр
Л: Ууууууу…. уууу Р: Ууууууу…. уууу *Звучит музыка. Все достают бутылки, арбуз*	Эмотивизм: Взрыв эмоций при завершении ситуации (т.е. при переходе в новую)	
Л и Р: Дары, дары!!! Разливаем, всем наливаем. Бокалы!!! Пошли танцевать! Давайте… кто идет? Р: Танец волны! Л: Давайте, танец волны!	«Кубки» «Радость жизни», заряжают себя и дарят окружающим поток эмоций	
В танце под музыку пытаются покинуть сцену Л: Сливаемся! *Ведущий: Стоять! Теперь вопросы.* Л: Не успели … [*очень эмоционально*]	«Кубки» Стремление максимально быстро завершить формальную часть	
Вопросы от групп		
Из публики: Ну, есть один вопрос. Касательно половых связей. У вас кафель будет вместе с паркетом в комнате что ли стоять или как?	*Логика. Вопрос по структурной логике*	
Р: Почему это вас так интересует?	«Кубки»: «Кубковый уход» - ответ вопросом на неудобный вопрос	
Л: Нет, у нас будет все по-взрослому. У нас будут русалки и люди. Новый вид.	Логика: Остались в логическом поле	Слаб проти «руса это н
Из публики: Что вы будете делать с нефтью?	*Вопрос по деловой логике*	
Л: Пить. Мы ее пьем.	Иррац.: Быстрый ответ на неожиданный вопрос.	
	«Кубки»: Очередной «кубковый слив» - вызвать эмоции вместо ответа на логический вопрос	
Ведущий: Еще вопросы? Нет больше вопросов		
Л: Вечеринка! Р: Давайте все танцевать! Давайте мы научим вас танцу волны!	Эмотивизм: Проявление эмоций при завершении ситуации (т.е. при выходе в новую ситуацию)	



ПЯТАЯ ГРУППА (контрольная)		
За стол переговоров усаживаются долго с явной неохотой, кто-то из русалок разговаривает по телефону. Проходит несколько секунд в молчании	Конструкт.: Нет попыток наладить контакт ни взглядами, ни эмоциями	
Л: Здорово, Вы кто? Р: Однако русалки Р: Русалки мы!	Этика???, логика???	
Р: А вы что, не видите хвост? А вы кто?	Логика: аргументация	Сла
Л: Добрый день, русалки! Нам нужна от вас информация. От этого зависит ваше будущее.	Логика: Информация	Сла не о
Р: Какая от нас информация, слушай. Мы же русалки. Пойдем лучше поплаваем в конце концов.	«Кубки»(?): Уход от обмена информацией («сливание»), но через действие	
Р: Рыбий жир. Кто рыбий жир хочет?	Рац.: Здесь и далее несколько раз произносится одна и та же фраза	
Л: Вы – новая для нас раса, мы просто вас не видели раньше.	Логика: Информация	
Р: Поплаваем обсудим	«Кубки»: Стремление к неформальному контакту	
Л: Почему мы вас раньше не могли замечать?	Логика: Информация	
Р: А вы плохо смотрите. Мы специально приплываем каждый раз, приплываем, песни поем	«Посох»: Оценка, нравоучение «вы плохо»	
Л: Вы расскажите нам основные принципы невидимости. Потому что вы остались только в наших легендах	Логика: Информация	
Р: Рыбий жир. Как выпейте, так нас увидите	Рац.: повторение темы	
Л: Спасибо, мы не употребляем.	Логика: Информация	
Р: Это рыбий жир!	Рац.: повторение темы	
Л: Что он вам позволяет делать? Что он вам дает?	Логика: Информация	
Р: Это вам он даст нас видеть. У Вас тоже хвосты отрастут	Логика: Информация	Сла суж
Р: Слышь, давай его утопим.	Логика	Нар этич
Р: Не возьмем его с собой в море: зануда такой	«Посох»: Оценка, «переход на личность»	
Р: Мы водолаза ловим на шашлык Л: Вы едите водолазов? Р: Можем и вас съесть тоже. Сейчас поплывем до острова. Кто не доплывет, того зажарим. Р: Так, если они не доплывут, то их же вылавливать надо	Логика: Информация	Сла стра
Л: Вы не думаете, что если будете так поступать, Вас поймают и посадят?	Логика: Информация	
Р: Мы с хвостами в людском мире, вы чего? Л: Какая у вас численность?	Логика: Информация	
Р: Пересчитайте	Кубок»: Уход от логического обмена информацией («сливание»)	
Л: Вы берете начало от нашей расы?	Логика: Информация	
Р: Да, щас! Сверху, да! Р: Нас надо считать сверху	«Посох», этика: Уход от логического обмена информацией в эмоции	
Л: Имейте ввиду, есть вероятность, что людям скоро придется переселяться к вам, в океан.	Логика: Информация	
Р: Придется рыбий жир пить, чтобы хвосты отросли. Р: Мы не против, живите. Р: Рыбий жир будете пить?	Рац.: повторение темы	
Л: Ну, когда переселимся, тогда, надеюсь, и будем.	Логика: Информация	
Р: Мне уже стало с ними скучно. Давайте бросим. Пойдем купаться.	«Кубок»: Уход от логического обмена информацией («сливание»)	
Р: Нет не бросим, мы возьмем их плавать	Рац.: Повторение темы	

---

[1] Тетрады – малые группы, кватернионы – четверки типов, полученные делением социона двумя дихотомиями.