Прокофьева Т.Н., Прокофьев В.Г.

nabor@socionics.ru

Модель А

В первой части статьи мы рассмотрели историю этой соционической тетратомии, называемой также «Квадрат» или «Группы релаксации». Мы описали наш первый эксперимент по уточнению ее содержания.
В этой, второй части статьи мы рассматриваем, что общего в моделях А типов, входящих в изучаемые малые группы (МГ), и описываем результаты следующих этапов эксперимента с этими МГ, но с другими составами испытуемых. Новые полученные результаты подтвердили раннее сделанные (в первой части статьи) выводы. В статье также даны ответы на вопросы, которые были заданы участниками научного семинара по этой теме.
Статья будет полезна для соционików, управленцев и психологов.

Следующая (третья) статья этого цикла посвящена особенностям техник практического применения тетратомии.

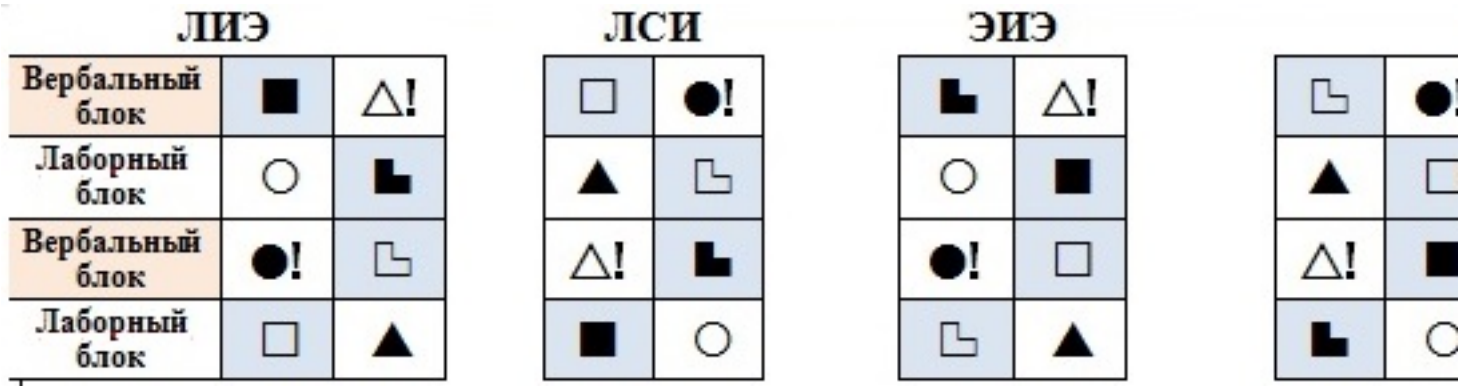
Ключевые слова: соционика, модель А, эксперимент, планирование, тип информационного метаболизма, тетратомия, малые группы, группы релаксации, группы «Квадрат»

Теоретический анализ свойств малых групп «Стилей планирования».

На этом этапе мы проанализировали общие структурно-функциональные особенности моделей А типов по этим малым группам. Это оказалось не простой задачей, но нам удалось найти то, что было общего в моделях А ТИМов внутри каждой МГ.
Мы исходили из того, что различия в «стилях планирования» должны касаться отличий в

положении в модели А рациональных и иррациональных функций и в первую очередь места функции, как отвечающей за планы.
У рациональных ТИМов все акцептные функции (1, 3, 5, 7) рациональны (
)и - восприятие целей контролируется разумом, фильтруется.
Все продуктивные функции (2, 4, 6, 8) иррациональны (
)и – выбор методов вариативен, восприимчив к ситуации.
Это мы можем видеть на примере МГ 1 и МГ 3

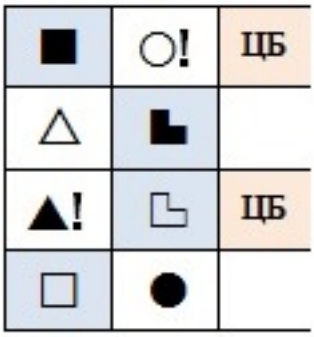
МГ 1. «Этапное» планирование



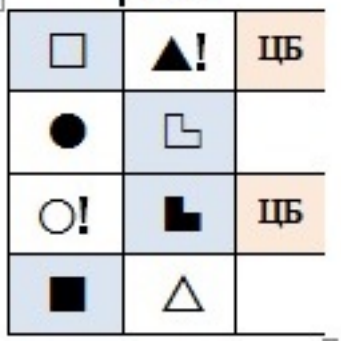
-функции в ценностных блоках (ЦБ) – ценность времени и силы (престижа)

МГ 3. «Стабильное» планирование

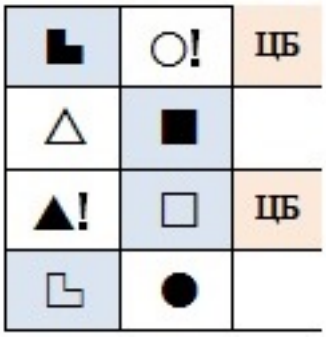
ЛСЭ



ЛИИ

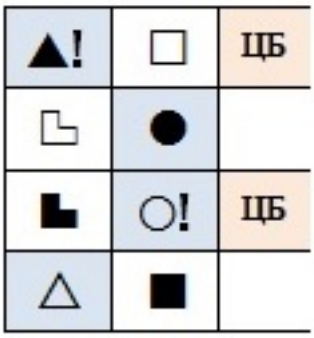


ЭСЭ

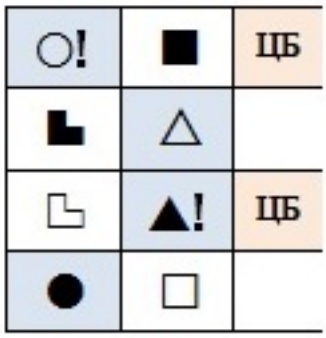


Все продукты воспринимаются разумом, фильтруется

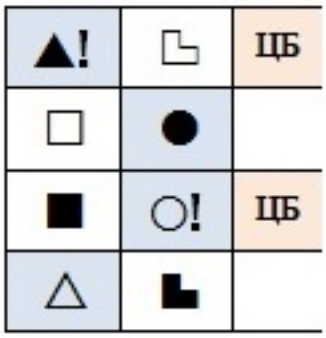
ИЛЭ



СЛИ

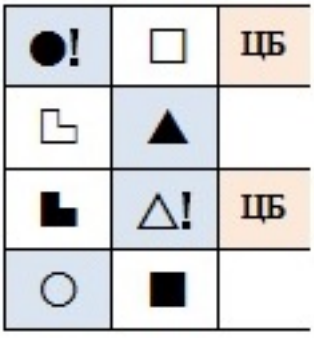


ИЭЭ

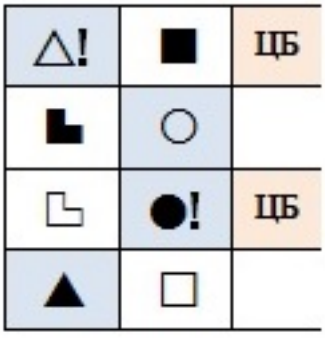


ность новых возможностей и комфортной

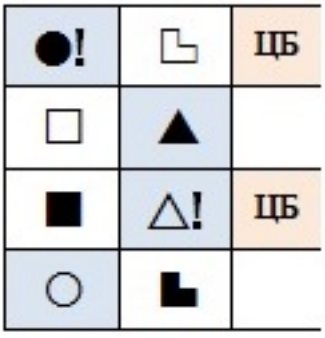
СЛЭ



ИЛИ



СЭЭ



МГ 1. «Этапное планирование» /ЛИЭ, ЛСИ, ЭИЭ (2чел), ЭСИ/	**МГ 3. «Стабильное планирование» /ЛИИ, ЭСЭ, ЛСЭ/**
Мы **сначала** △ **обустроим** *комфорт* ○ *и быт.* **Узнаем, предоставляется ли** *нам по контракту* ● *жилье или мы снимаем его сами. Также мы* **уточняем базовые моменты**: *это еда, жилье и социальная база.* **Обеспечено ли нам** *по контракту* ● *посещение казино, баров, фитнес-клубов* ●... *борделей* ☺... **Если мы едем с семьей, то** *детские сады, школы.* **Как происходит оплата** *отдыха* **и есть ли** *медицинская страховка*● ○? *Также нас интересует* **предоставляется ли** *личный транспорт, т.е. мы сами довозим себя куда-либо* **или нам предоставляется** *служебный транспорт*●? *Нам интересно,* **если мы** *едем в страну другого языкового типа,* **то, как мы будем** *поднимать свой уровень,* **будет ли у нас** *обучение языку? Также мы хотели бы повышать свою квалификацию и рассматривать возможность получения MBI* ● **за счет условий контракта**●. *Нам интересно,* **какие у нас есть возможности** ▲ *роста оплаты труда и карьерного роста*●, *нас интересует,* **будут ли какие-нибудь** *командировки в другие регионы*●? *Также мы хотели бы* **выяснить, возможно ли** *в рамках контракта* ● *заниматься индивидуальным предпринимательством, вести еще параллельно свой бизнес? И если да, то организация собственного бизнеса.* **Могут ли они** *инвестировать в наш бизнес?* **насколько возможен** *переезд семьи в страну работы?* **И обеспечение** *семьи. ... Если мы сумеем* **заработать денег**, *то мы сумеем обеспечить себя.* **Весь вопрос в ресурсах. Есть ресурсы, остальное не проблема ... есть у нас казино, бары, фитнес-клубы**●. *А если нет, ... тогда мы это сделаем.*	*Мы* **летим на Алтай**. *Удивительные* ▲, *изотерические*▲, *таинственные* ▲ *места.* **Мы экологи**○, **мы узнали, что у нас такая миссия**▲, *очень важная.* **Мы обсудили, что** *же нам будет интересно*▲. **Кто** *нас встретит,* **какой** *прием.* **Где** *мы будем жить,* **какое** *расположение жилья.* **Как** *проводить свободное время*△. **Естественно**, *сразу же*△, *как приедем,* **сделаем вечеринку** ○. *Народ этот вместе соберем, устроим маскарад* ●. **С шаманами** ▲ **обязательно пообщаемся**. *И в основном будем медитировать и думать об экологии*○ ... *Единение* ○▲ *с природой – наша работа... Перевезем все семьи, потому, что* **там такое место силы** ▲ ... *Когда будет конец света* ▲ ○ *только Алтай спасется* ▲.○

Итого по аспектам (соответствует ли прогнозу?):
●●●●●●●●●●●● **– да**
△ – нет
○○ **– да**
▲ **– да**
11/2 и 1/1- это соответствует нашему прогнозу (**маловато** только △)

.Анализ по признакам:

1. **«Рациональность»**
   - через все выступление прослеживается одна цель – выполнение контракта. Все ключевые моменты, даже желательный параллельный бизнес рассматриваются только в его «рамках».
2. **«Беспечность»**
   - в остальном ориентировка непосредственно по месту: «*будут ли ..., насколько возможен ..., весь вопрос в ресурсах...*»
3. **«Решительность»**
   - «С места в карьер» или сразу четкий план как по всем ключевым вопросам «поставить все точки над i»: «*Мы сначала обустроим комфорт и быт*», «*тогда мы это сделаем*»
4. **«Этапное планирование»**
   - Шаг за шагом по плану будут подниматься и по месту решаться вопросы.

Итого по аспектам (соответствует ли прогнозу?):
● **– да**
△△ **– да**
○○○○○○ **– да**
▲▲▲▲▲▲▲▲▲▲▲▲ **– да**

1/6 и 2/10- это соответствует нашему прогнозу

.Анализ по признакам:

1. **«Рациональность»**
   - Заранее принятое решение. Одна цель. Есть четкий план действий по ее достижению
2. **«Предусмотрительность»**
   - Заранее предусмотрели, проговорили все подробности от начала и до конца: «*что ... кто ... какой ... где ... как ...*», вплоть до распределения свободного времени
3. Все действия начинаются с обсуждения: «*Мы обсудили... Народ этот вместе соберем ... обязательно пообщаемся*»
4. **«Стабильное планирование»**
   - Все вопросы подробно обсуждаются «на берегу» до запуска проекта.

МГ 2. «Свободное планирование» /ИЛЭ (2чел), ИЭЭ (2чел), СЛИ (5чел), СЭИ (3чел)/	**МГ 4. «Вариантное планирование» /СЭЭ (4чел), ИЛИ, ИЭИ, СЛЭ/**
В первый вечер △ мы бухаем○. Завязываем заодно там связи с местным народом, а дальше как пойдет▲, может и второй вечер и третий○. *Связи с нужными людьми●, знакомство с местными, поиск ▲ русскоязычных.* *Жилье недалеко от работы ищем ▲ с удобным ○транспортным сообщением.* *Каждому по автомобилю. Некоторым по два●: один с правым рулем, один с левым. У нас была мысль: сидишь за рулем одной и через окно крутишь руль второй :)* *Денег у нас достаточно, мы все скидываемся и покупаем где-нибудь в Арабских Эмиратах вышку. Она нам качает деньги. А мы продолжаем отдыхать○.* *Нанимаем репетитора по испанскому языку, а для начала переводчицу с кастаньетами○.* *Потом смотрим места отдыха и развлечений○.* *Хотим всяких удовольствий○.* *Достать медицинскую страховку○.* *Рассматриваем варианты ▲ с собственным бизнесом, магазинчик там прикупить. Ну, вышку уже купили.* *Узнать законы местные, чтобы удобнее ○машину водить, не сильно попадать… Мобильная связь и интернет, … если нас уже взяли на работу, чего заморачиваться то?..* *Может ▲ с нуля организовалась компания и нужны все специалисты, все мы. И нас так случайно ▲ набрали из России.*	*Номер ноль △: убедиться, что прилетели туда, где нас ждут. И потом △ дальше. Мы покупаем себе шикарную виллу ● на берегу моря. Потом каждому по машине с личным водителем ● обязательно.* *Вечером в первый день △ устраиваем поход в ресторан●. Потом мы ходим на экскурсии с целью исследовать ▲ местность, куда мы приехали. Собственно куда мы приехали, мы не знаем, но куда-нибудь туда, где море есть.* *Потом △ искать тренинговые центры● повышения квалификации по той работе, что нас пригласили для саморазвития △. Учить язык. Каждому участнику найдем развлечение, именно кому, что нравится.* *Ты про арабский не забудь (в сторону МГ2), у вас же вышка есть.* *Потом △ у нас есть такой коварный план△ в неформальной● обстановке познакомиться с нашими конкурентами, не открывая ▲, кто мы есть на самом деле. Расположить их к себе.* *И последним пунктом мы записали шопинг, если кому чего нужно. Если кому чего обязательно нужно. Это главный пункт ●… На раз, по приезду△…* *Когда разберемся, что туда, куда надо прилетели. А то может какая–то фикция. «Приезжайте, мы Вам все оплатим». Приезжаем, а там бордель ○.*

Итого по аспектам (соответствует ли прогнозу?):
●● – **да**
△ – **да**
○○○○○○○○○ – **да**
▲▲▲▲▲▲ – **да**

2/9 и 1/6- это соответствует нашему прогнозу

.Анализ по признакам:

1. «Иррациональность»
- Открытые к восприятию. Интерес к новым возможностям, вариантам. Не упомянута не только главная цель - цель контракта, но даже слово такое ни разу не произносится

2.«Беспечность»
- Предварительные договоренности даже не обсуждаются: *«а дальше как пойдет, может ... ищем ... скидываемся и покупаем где-нибудь ...смотрим места... Хотим ... Достать ...»* и т.д., готовы рассматривать наличие/отсутствие желаемых условий непосредственно по месту

3. «Рассудительность»
- Действия начинаются с
- *«Завязываем ... связи ... нанимаем репетитора ... переводчицу ... смотрим места... Рассматриваем варианты... чтобы удобнее»* (**«рассудительность»**)

4. «Свободное планирование»
- Планирование лишь на уровне стеба: *«Каждому по автомобилю. Некоторым по два»*. Цели легко появляются, свободно меняется их приоритетность, сводятся к тезису: *«а дальше как пойдет»*

Итого по аспектам (соответствует ли прогнозу?):
●●●●●● – **да**
△△△△△△△△ – **да**
○ – **да**
▲▲ – **да**

6/1 и 8/2- это соответствует нашему прогнозу

.Анализ по признакам:

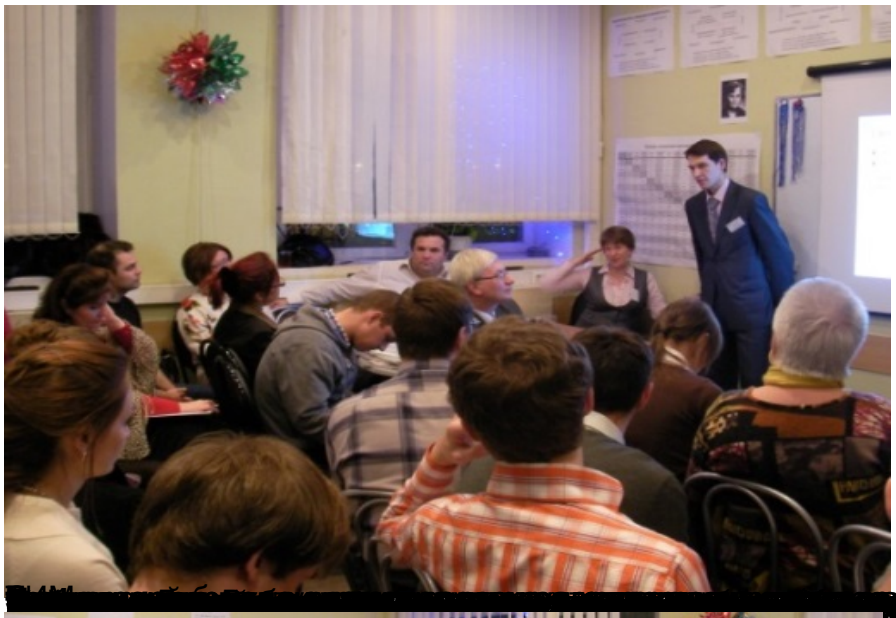
1. «Иррациональность»
- Несколько планов, нет главного, только стеб по этому поводу

2. «Предусмотрительность»
- К делам приступают, заранее проведя предварительную подготовку: *«с целью исследовать местность»*, *«Когда разберемся, что туда, куда надо прилетели»*, *«познакомиться с нашими конкурентами, не открывая, кто мы есть»*. Проявляют беспокойство, все ли предусмотрели?: *«А то может какая–то фикция»*.

3. «Решительность»
- Приступив к делу, действуют быстро. Минимум рассуждений, максимум действий

4. «Вариантное планирование»
- Запланировано сразу несколько целей, вариантов приложения усилий, но если в каком-то варианте что-то идет не так – это напрягает: *«Когда **разберемся**, что **туда**, куда надо прилетели...»*

Яблоко Е. УУУ. Волгодонск (Ростовская обл.) НИИ Ортопедии Основные принципы планирования у разных



МГ 1. Этапное планирование	**МГ 3. Стабильное планирование**
У нас журнал был, женский. ***И мы привлекли*** *имиджмейкеров●,* ***мы привлекли*** *инвесторов, спонсоров●, рекламщиков, различных рекламодателей, на первых парах.* ***Мы привлекли*** *шеф-поваров самых лучших ресторанов Москвы.* ● ***Мы привлекли*** *специалистов по моде и стилю △ Как женских, так и мужских, и сделали из нашего обычного, среднего женского журнала – интернет журнал,* ***приложениями к которому*** *являются интернет-портал●, где люди смогут обсудить свои проблемы.* ***Так же сайт*** *знакомств у нас там есть, и, поскольку на сайте знакомств встречаются мужчины и женщины,* ***соответственно, такой небольшой детский раздел*** *тоже есть.* ***У нас есть реклама*** *в социальных сетях различных, и как выход из этого всего, что бы расширить●* ***мы сделали мобильное приложение.*** *Мобильное приложение - это расширение портала●, которое будет доступно из дома, с телефона, с работы*	***У нас есть идейные вдохновители ▲,*** *то есть радость людям мы несем, а* ***нам помогают наши аналитики.*** *В чем же радость…?* ***10 лет ребенок проводит в школе. 11 лет, да △? Все проводят.*** *Спросить «Кто был счастлив в школе?» 1, 2, 5, 7- ну процентов 15 – счастливы, остальные 85-нет. Ну что ж* ***попробуем сделать счастливыми*** *будущее поколение △.* ***Каким же образом? ▲ Какой инструмент в наших руках? Соционика.*** *И, поработав в школе, есть у нас такая идея ▲. Группа выдает вот что.* ***Чтобы наши дети не рвались за границу,*** *чтобы в школу ходили с радостью. Для этого* ***нужно начать с начальной школы, вообще надо конечно с детского сада,*** *но у нас – школа. Значит* ***изначально - мы типируем всех учителей, весь педсостав, а можно даже няничек, то есть всех в школе ●*** *- мы знаем, кто есть кто ▲. Ну, я директор школы,* ***иначе я не принимаю на работу, извините. Только протипированных.*** *Приходят детки в школу. В первый класс,* ***мы опять их типируем,*** *сейчас можно оказывать платные услуги. Ну, извините, если они хотят попасть в мою элитную школу ●- придется им раскошелиться и заплатить,* ***никуда не денутся господа родители,*** *а иначе тоже* ***не берем*** *в школу. Протипировали. И* ***тут - мы знаем учителей, составляем классы, по группам.*** *В данном случае по квадрам. Чтобы деткам было комфортно ○ работать. Ну, если у вас 4 класса, 4 квадры-гениально ▲. Ну, если 4 не набрались, то можно разделить по рядам, посадить. Все чудесно.* ***Детки у нас работают.*** *Учителя мы* ***приводим в класс обязательно*** *из той же квадры. Что бы он слышал детей. Мы о чем говорим: соционика, информационные потоки. Так вот,* ***что бы детки нас слышали, они должны быть с нами из одной квадры.*** *Понятно да?. И детки у нас таким образом учатся.*

△. *И люди смогут приобщаться и к моде* △ *и к культуре, не выходя* △ *… вообще можно никуда не ходить, достать телефон и приобщиться.* ***- еще в качестве апгрейда будем посылать*** *персонал на всякие стажировки, заграничные* ***крутые журналы*** ●. *Новый персонал, можно привлекать* ***каких-нибудь звезд*** ●, *в качестве редакторов, например.* ***- статьи заказывать****, вот.* ***Потом журнал будет спонсировать*** ● *всяческие концерты, мероприятия, пикники.* ***Что бы все знали, какой он*** *модный* △ *и продвинутый* ●. *И вообще* ***что б у всех*** ● *он был на устах. Такой замечательный журнал.* *[- А название вы не сказали].* *Не пришли к общему мнению.* ***Сначала мы хотели*** *назвать его «коктейль»,* ***а потом*** *«Be yourself»?* ***а потом решили*** *«Коктейль: Be yourself»* **Итого по аспектам:** ●●●●●●●●●●● △△△△△ **11/0 и 5/0**, что **соответствует** нашему прогнозу	*Начинают учиться. Дальше* ***соционика дает очень много*** *подсказок* ▲. *Включая -* ***как посадить деток, что бы воспринимали*** ▲ *они информационные потоки. Это очень здорово. А для организации внеклассной работы мы* ***делим по группам****. Мы можем использовать этот инструмент. Делимся комфортно* ○. *Если человеку не комфортно – он идет туда, где комфортно* ○, *а* ***если он слышит и понимает информацию, которую мы ему передаем, он не убогий, не дебил, он все понимает****. Он* ***успешен, ему хорошо, значит в школе он счастлив****. А дальше уже - опять соционика нам помогает. Он повзрослел, а дальше проф. ориентация в старших классах. Вот тут-то мы их по клубам. В классы. Оп-оп и оп.* ***Потому что уже из собственного опыта знаю. Вот типировали как-то раз коллеги наши****, приезжали … были рекомендации на направление деток в старшую школу. В технарей гуманитариев. Пошел. Как вы были правы. Закончил. Поступил в самых худший ВУЗ, как нам сказали. И все. 2 Года* △. *Но родители физики. Куда ж ему. И он будет физиком. А мы умненькие -* ***как положено деточек распределим*** *по классам. И, соответственно, создадим такую чудную школу*▲. ***Значит уровень образования повысится*** *- дети – то* ***все слышат и все понимают*** *уж не на 100 процентов, на 95 уж точно. Значит там хорошо* ○, ***значит поступаемость в ВУЗЫ увеличивается****. Раскрывается* ▲ *человек.* ***Он становится самим собой, что и требовалось доказать****. Значит наша школа процветает. Она не бесплатная, это понятное дело. Ну, кто ж бесплатно в наше время … нет ребята.* ***Умеренно платная, а главное - она человеческая****.* **Итого по аспектам:** ●● △△△ ○○○○ ▲▲▲▲▲▲▲▲▲ **2/4 и 3/9**. что **соответствует** нашему прогнозу

МГ 2. Свободное планирование	МГ 4. Вариантное планирование
Мы решили заняться туристическим бизнесом и для того, чтобы развить нашу компанию и ***придать ей еще больше каких-то там новых усовершенствованных вещей****, мы решили обратить внимание на следующие параметры. Это имидж компании* ●*, это прибыль, которую она будет получать, и соответственно из этих фактов будет следовать* ***некая структуризация****, смена состава,* ***какие-то новые идеи*** ▲ ***и т.д.*** *Имидж решили повышать путем* ***предложения необычных*** *(▲,* **-●** *«имидж через необычность» - за слабость* ●*),* ***каких-то, направлений*** *туризма.* ***В частности решили*** *остановиться на направлении внутри Российского туризма, с* ***какими-то*** *экстремальными направлениями (-●* *«с какими-то» - за слабость* ●*),* ***приближениями*** *к природе, в* ***менее освоенные*** ▲ *места - Камчатка, Курилы, Алтайский край* ***и тому подобное****. В начале, на первом этапе, собрать* ***какую-то может быть****, группу клиентов, постоянных. На основе этого* ***«раскрутить», создать себе имя*** ●*, а потом уже пустить имя на работу нашей компании. Для того что бы добиться*	*Сразу предыстория.* △ ***Ситуация выглядит следующим образом.*** *Это* ***весь рынок*** ● *рабочих кадров. Наша* ***компания занимается в русском сегменте*** ● ***- это IT,*** *не включая топ-менеджеров* ●*. Соответственно наша цель на протяжении лет 5-ти* △ ***это выход на новый*** △ ***рынок, и в чем его фишка****. Фишка в том, что молодая* △ *... компания, привлекая специалистов сталкивается с тем, что* ***большие пробелы в знаниях, они чего-то не умеют. Приходится ...*** *процесс так скажем «вливания» новых* △ *специалистов в компанию немножечко растянут* △ *и плюс подходит- не подходит.* ***И знание соционики нам здесь помогает понимать****, что в некоторых специальностях* ***некоторые знания бывают неэффективные****, при* ***всех их там заслугах*** ● ***и так далее.*** *И соответственно мы хотим достичь следующей цели. Это выход на новый* △ *рынок. Есть традиционный* △ *HR рынок, а это рынок со школьной скамьи* △*.*

лучших показателей нам ***нужна хорошая реклама.*** *Значит, мы* ***готовим огромную серию роликов*** ●, *которые будут идти в телевизоре, и в интернете. Какие ролики?* ***Сюжеты очень коротенькие, секунд по 20*** △. *Будут* ***какие-то уникальные*** ▲ ***места****. Такой путник, очень усталый* ○, ***забирается в какую-то, совершенно тьму-тараканию****...* (-●, *«какую-то»* - за слабость ●). *Показывают там снега.* ***Он - первопроходец****, доходит* ***до какой-то*** *...* (-●, *«какой-то»* - за слабость ●) ***пещеры и видит,*** *что там уже висит* ***логотип*** *нашей* ***компании*** ●. *Там чай, кофе* ○ *и приветственные речи нашего персонала. Или он спускается в шахту, сверхновую* △, *глубиной 40 километров,* ***законсервированную совершенно,*** *и, пробираясь, думает, что он достиг недр земли.* ***И там*** ▲ *(*эффект неожиданности*)* ***опять*** *видит* ***логотип*** *нашей компании, и слоган «Земля - твой дом».* *- Можно* ▲ *привлечь* ***каких-нибудь людей, личностей типа*** *Брюс Виллиса* (-●, *«каких-нибудь ... типа»* - за слабость ●), *которые с удовольствием* ○ *поучаствуют.* *-* ***Ну и конечно*** *растяжки, красивые яркие баннеры* ●, *чтобы нас узнавали, чтобы мы были узнаваемыми на рынке.* *-То есть* ***из каждого неожиданного места*** ▲ ***торчит рука*** *со слоганом «Мы дома».*	***Момент*** △ ***технологии здесь еще остался вопросом... мы просто не успели*** △ ***его обсудить с коллегами.*** *(*Еще не сделано, но вопрос в фокусе внимания – **предусмотрительность**) *Этот рынок он* ***такой «серенький»*** ●, *малоисследованный* ▲. *То есть есть отдельные сегменты, в которых так или иначе отдельные компании занимаются этим, но это очень выборочно. Соответственно* ***вся эта не закрашенная зона*** ●. ***То есть не ярко-закрашенная – это зона нашего рынка*** ●. *Мы с коллегами определили* ***2 основных момента****. 1 - это технология, именно подготовки этих кадров под ... есть подзаголовок* ***«инкубатор*** △ ***кадров»,*** *то есть фактически* ***создание этого инкубатора****.* *Кто выступает инвесторами, и как будет все это происходить? Есть крупные компании со стабильным приростом в мире* ●, *на пример Макдональдс и так далее, мы заключаем с ними контракты на платную поставку кадров с определенными критериями их эффективности. Дальше, соответственно, они нас рекомендуют.* ***И был еще один из таких пунктов «Свои люди - Азазель»*** *Мы внедряем свою идеологию* ***по всему миру*** ●. *Мы особое внимание обращаем на рекламу и на качество образования для вот этих новых* △ *кадров, чтобы те, кто будет заключать с нами контракты оставались довольные и*
Итого по аспектам: ●●●●●●●/-● -● -● -● -● -● **(Итого:7-6=1)** △△ ○○○ ▲▲▲▲▲▲▲ **1/3 и 2/7, что соответствует** нашему прогнозу **и соответственно МГ 4**	*вкладывали больше инвестиций* ●. **Итого по аспектам:** ●●●●●●●●●● △△△△△△△△△△△△△ ▲ **10/0 и 13/1, что соответствует** нашему прогнозу

[redacted]