

Прокофьева Т.Н., Прокофьев В.Г.

Соционика для выступлений. Элементы ораторского искусства

Зачем это знать?

Чтобы:

- освоить свой метод выступления перед аудиторией
- грамотно построить свой доклад на совещании
- эффективно вести переговоры в удобном для Вас стиле
- перейти на новый уровень общения в частной и деловой переписке.



Тетратомия «Речевые группы»

(«Группы Заказа» — 32 по таблице Г. Рейнина [1], «Функциональные роли типов в квадрате и соционе» по Букалову А.В. [2], «Группы Инфляции» или «Мобилизации» (По В. Гуленко) [3])

строится как «на трех китах», на трех признаках, которые оказывают максимальное влияние на нашу речь.

Коротко признаках [4]:

- **Процесс–Результат** (Правые – левые)
 - Процесс – больше внимания уделяют самому процессу.
 - Результат – больше внимания уделяют результатам

- **Экстраверсия–Интроверсия**
 - Экстраверсия – направление внимания преимущественно во внешний мир, на объекты.
 - Интроверсия – обращение внимания преимущественно на свой внутренний мир и на свои взаимоотношения с объектами.

- **Квестимность–Деклатимность**
 - Квестимность – коммуникация имеет диалоговую форму. Информация излагается в виде вопросов и ответов. Короткие ответы на поставленные вопросы.
 - Деклатимность – коммуникация имеет монологическую форму. Информация излагается крупными блоками, «вопросы потом». Вопросы риторические, цель которых – подвести собеседника к нужному выводу.

Эта тетратомия позволяет нам существенно повысить отдачу нашей вербальной деятельности [5].

11 декабря 2019 года в рамках проекта «Бизнес-корпоративные идеи в массы»



«Синдром «Речевых групп» [2], «Операционный» [3])
«Синдром «Речевых групп» [2], «Операционный» [3])



«Бедный человек» [2], «Бедный человек» [3])
«Бедный человек» [2], «Бедный человек» [3])

