

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].

