

Краснов Е.В.

Статья посвящена рассмотрению способов практического применения соционики при подготовке к выступлению и презентации товаров и услуг организации. Приведен пример подготовки выступления с опорой на сильные функции, блоки модели А, а также малой группы «Стимулы к деятельности».

Ключевые слова: соционика, тип информационного метаболизма (ТИМ), модель А, экспертная речь, сильные функции, блок Эго, стимулы к деятельности, публичное выступление, подготовка презентации.



Ментальное кольцо	базовая (деловая логика)	 	творческая (сенсорика ощущений)	сильные ЭГО
	болевая (интуиция времени)	 	ролевая (этика эмоций)	слабые СУПЕРЭГО
Витальное кольцо	референтная (интуиция возможностей)	 	суггестивная (этика отношений)	слабые СУПЕРИД
	ограничительная (структурная логика)	 	реализующая (волевая сенсорика)	сильные ИД

Беспечность		Экстраверсия	Предусмотрительность	Сенсорика
Интуиция	Уникальность «Рыцари»		Престиж, статус «Короли»	
	Личный интерес «Пажи»		Благосостояние «Дамы»	
Предусмотрительность		Интроверсия	Беспечность	