Маркеры для диагностики признака

"Квестимность"	**"**	**Деклати**

Коммуникация обычно имеет диалоговую форму. Информация излагается в виде вопросов и от

Для них важна обратная связь с собеседником. Задают вопросы, чтобы получить на них ответ.

В зависимости от ответа строят дальнейшую речь.

Склонны заменять повествовательные предложения вопросительными, как бы требующим ответ

Вопросительный знак в глазах человека говорит за квестимность [10]



Коммуникация обычно имеет монологовую форму. Информация излагается крупными блоками, с

Стремятся высказать сформулированную мысль до конца, а затем выслушать собеседника.

Реже задают вопросы. Они скорее наводящие, риторические (не требующие ответов), цель кото

Чаще используют утвердительные предложения, а не вопросительные

Восклицательный знак в глазах человека говорит за деклатимность.



Диагностические ситуации, позволяющие с максимальной вероятностью наблюдать маркеры признака

Ситуация диалога двух людей

Когда деклатим разговаривает с квестимом, то, как правило, разговор этот сводится к кратким вопросам квестима и распространенным ответам деклатима. Разговор двух квестимов состоит из относительно коротких фраз, вопросов и ответов, зачастую не законченных. Разговор двух деклатимов представляет собой как бы обмен небольшими повествованиями, это даже не диалог, а скорее несколько монологов, поочередно сменяющих друг друга. Т.е. стоит обращать внимание на продолжительность монологов и общее количество вопросов.

При попытке (деликатной) перебить человека , вклиниться в его речь.

Если диагностируемый легко прекращает повествование и обращает свое внимание к собеседнику, не выказывая недовольства – перед вами квестим. Деклатим попробует пресечь такие попытки повышением интонации голоса, возможно, характерным жестом руки, означающим, что он готов вас выслушать, но только после того как закончит собственный монолог.

Цитаты представителей типов

Квестимность

"*Зачем??!! Как остановить агрессию? Почему нормальные люди поддаются дурачествам других? Я всё время задаю себе эти вопросы, но не нахожу ответа (из сочинения)"* .[6]

Деклатимность

"*Ты же понимаешь, что он был неправ*?"

Применение на практике

Квестиму и деклатиму проще общаться между собой, чем двум деклатимам или двум квестимам. Деклатим старается быть в разговоре «ведущим», а квестим «ведомым». Это находит свое логическое подтверждение и в том, что в любой дуальной паре один из партнеров – квестим, а другой – деклатим.[10]

«Джек Лондон», обладая признаками эмотивизма и деклатимности, довольно быстро располагает к себе, своей очаровательной улыбкой и парой забавных историй. Он производит впечатление, что вы друзья довольно давно.[8]

"Часто задаю риторические вопросы, цель которых – подвести собеседника к нужному выводу. Это не всегда хорошо для общения, поскольку большую часть времени должен говорить клиент. Нужно слушать для того, чтобы как можно лучше понять его потребность. Зная за собой такую особенность, стараюсь себя контролировать и сознательно уменьшать и прерывать свои «монологи»". [9]

Квестимность видна, прежде всего, в том, как организация предлагает на рынке свой бренд, то есть, позиционирует себя не напористо и декларативно: "Мы лучшие, и с нами стоит иметь дело", а как бы участвует в диалоговом режиме: "Мы вам нравимся? Приходите к нам…" или "Можем ли мы стать партнерами? Спросите нас и вы узнаете, почему это будем мы?" [7]

Квестимы: чаще склонны перебивать друг друга, при этом они слышат друг друга.

Деклатимы: реже перебивают, каждый высказывает свою мысль до конца, часто друг друга не слушают.

Квестимов вдохновляют и растормаживают восклицательные знаки и категорический тон деклатима Деклатимов вдохновляют вопросительные, требующие помощи и располагающие к совету интонации квестима Квестимы: «Если что непонятно, Вы по ходу спрашивайте»

Деклатимы: «Все вопросы после выступления!»

Использованные публикации:

1. **Прокофьева Т.Н.** // Краткое описание признаков Рейнина
2. **Засед В.В** . // Определение ТИМа Аркадия Стругацкого
3. **Дмитренко А. В.** // Особенности дуальных отношений между ТИМами Габен и Гексли
4. **Писарев В.С.** // Обоснование ТИМа по результатам соционического интервью
5. **Прокофьева Т.Н., Каменева С.К** . // Еще раз о квадральных ценностях
6. **Игнатова Н.Г.**   // Зачем учителю нужно знать соционический тип ученика?
7. **Лытко Н. В** . // ТИМ организации, как психо-информационной системы
8. **Волкова О.Н., Долинин Д.Л.** // «Джек Лондон» глазами «Гамлета» и «Гамлет» глазами «Джека Лондона»
9. **Серегина И.М.** // Достоевский - отличный продавец?
10. Девяткин А.С., Клеопов П.Е. Признак Рейнина «Квестимность – деклатимность»