

Министерство образования и науки, молодежи и спорта Украины

---

ОДЕССКАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ СВЯЗИ им. А.С. ПОПОВА

---

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра менеджмента и маркетинга

**Сакун А.А., Аветисян К.П., Калугина Н.А.**

# **САМОМЕНЕДЖМЕНТ**

*Тестовые задания для выполнения практических работ  
для бакалавров специальности 6.030.601 – Менеджмент*

*Модуль № 3. Теория и практика самоменеджмента*

Одесса – 2012

Сакун А.А. Самоменеджмент: тестовые задания для выполнения практических работ / Сакун А.А., Аветисян К.П., Калугина Н.А. – Одесса: ОНАС им. А.С.Попова. – 164 с.

Тестовые задания для выполнения практических работ по дисциплине «Самоменеджмент» включают практические основы самоменеджмента, практические концепции и методики. Предложена система социальных технологий, практических методик самоменеджмента в виде социализованного самоменеджмента для каждого этапа деловой карьеры и соответствующих направлений самоменеджмента.

Тестовые задания для выполнения практических работ по дисциплине «Самоменеджмент» предназначены для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент» и других специальностей, преподавателей, аспирантов, менеджеров-практиков, руководителей всех уровней, а также тех, кто работает над саморазвитием и занимается самовоспитанием.

**ОДОБРЕНО**

на заседании кафедры  
менеджмента и маркетинга  
и рекомендовано к печати.  
Протокол № 5 от 27.12. 2011 г.

**УТВЕРЖДЕНО**

Методическим советом  
академии связи  
Протокол № 16 от 23. 03. 2012 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ .....	5
1. Цель изучения дисциплины .....	5
2. Структура модуля № 3.....	5
3. Содержание модулей .....	6
4. Практическое занятие № 1 .....	7
Тест № 1. Самоменеджмент: эффективность применения в вашей работе.....	7
Тест № 2. На рабочую гипотезу .....	7
Тест № 3. На уточнение признаков типа личности .....	9
Тест № 4. На выбор наиболее подходящей профессии .....	13
Тест № 5. Тест по оценке возможных вариантов выбранных профессий.....	55
5. Практическое занятие № 2 .....	58
<i>Природные (врожденные) качества человека, необходимые для успешной карьеры.....</i>	68
Тест № 6. Здоровы ли вы физически .....	68
Тест № 7. Здоровы ли вы духовно .....	69
Тест № 8. В порядке ли у вас нервы .....	70
Тест № 9. Какая у вас память .....	70
Тест № 10. Наблюдательны ли вы.....	71
Тест № 11. Сильный ли у вас характер .....	79
Тест № 12. Какая у вас «пробивная сила» .....	82
Тест № 13. Решительны ли вы .....	83
Тест № 14. Агрессивны ли вы .....	85
Тест № 15. Конфликтный ли у вас характер .....	87
Тест № 16. Оценка уровня вашей конфликтности.....	88
Тест № 17. Каков ваш “коэффициент интеллекта” .....	92
<i>Социально-приобретенные качества человека, необходимые для успешной карьеры.....</i>	94
Тест № 18. Коммуникабельны ли вы .....	94
Тест № 19. Умеете ли вы слушать собеседника .....	96
Тест № 20. Умеете ли вы говорить перед публикой .....	97
Тест № 21. Организованный ли вы человек.....	97
Тест № 22. Умеете ли вы влиять на других.....	101
Тест № 23. Можете ли вы добиться успеха .....	102
Тест № 24. Каков ваш творческий потенциал.....	105
Тест № 25. Способны ли вы к предпринимательству .....	107
Тест № 26. “Рискованный” ли вы человек .....	108
Тест № 27. Каков ваш менталитет менеджера .....	110
Тест № 28. Каковы ваши способности к риску .....	112

Тест № 29. Каковы ваши способности к коммерческой деятельности .....	117
Тест № 30. Каковы ваши способности к управлению .....	119
Тест № 31. Каковы ваши коммуникативно-лидерские способности ....	122
Тест № 32. Каков уровень вашей конкурентоспособности .....	125
Тест № 33. Каков уровень вашей интеллигентности .....	132
6. Практическое занятие № 3 .....	135
Тест № 34. Самооценка способности к самообразованию и саморазвитию личности .....	142
<i>Тесты-тренинги по саморазвитию деловых качеств коммуникативности</i> .....	144
Тест № 35. Умеете ли вы вести деловые переговоры .....	144
Тест № 36. Как вести себя на переговорах по созданию совместных предприятий (СП) .....	145
7. Практическое занятие № 4 .....	147
Тест № 37. Какова ваша адаптивность .....	147
Тест № 38. Адекватно ли вы оцениваете ситуацию .....	148
Тест № 39. Оценка годичной социальной адаптации .....	150
8. Практическое занятие № 5 .....	152
Тест № 40. Имеются ли у вас симптомы стресса .....	152
Тест № 41. Подвержены ли вы стрессу .....	153
Тест № 42. Обнаруживаете ли вы у себя признаки стресса .....	154
Тест № 43. Страдаете ли вы от стресса .....	154
Тест № 44. Не становитесь ли вы работоголиком? .....	155
9. Практическое занятие № 6 .....	157
Тест № 45. Оцените уровень своих способностей к самоуправлению .....	157
Тест № 46. Каков тип ваших способностей к самоуправлению.....	161
ЛИТЕРАТУРА .....	163

## ВСТУПЛЕНИЕ

В курсе «Самоменеджмент» освещаются проблемы анализа критериев эффективного самоменеджмента и определение контрольных значений. Методы регулирования административной деятельности. Сущность, значение и задачи научной организации труда на данном этапе. Конфликты в работе менеджера: сущность и виды. Индивидуальный стиль управления. Полномочия руководителя. Разработка социально психологических качеств менеджера. Физиологический и интеллектуальный потенциал личности. Прилагается список литературы, необходимый для изучения курса.

### 1. Цель изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины является овладение теоретическими знаниями и практическими навыками по вопросам личностного развития менеджера; формирование у студентов индивидуальных особенностей и поведенческих навыков, которые необходимы будущему руководителю; развитие у будущих менеджеров умений организовывать свое рабочее время.

**Заданием** изучения дисциплины является теоретическая и практическая подготовка студентов по вопросам:

- определение личностных ценностей и целей менеджера;
- управление саморазвитием личности;
- развития навыков эффективного руководства;
- организации управленческой деятельности менеджеров разных уровней;
- применение современных принципов и направлений научной организации деятельности менеджера;
- использования времени как ресурса.

Результаты изучения дисциплины позволят осуществить практическую подготовку и сформировать ряд соответствующих профессиональных и личностных компетенций.

### 2. Структура модуля № 3

№ п/п	Модуль	Лекции (час.)	Занятия		Самост. работа	Индив. работа
			практ.	лаб.		
Модуль № 3: Теория и практика самоменеджмента (3 кредита – 108 час.)						
1.	Теория и практика самоменеджмента	16	16		50	26
<b>Модуль № 3, час.</b>		16	16		50	26

### **3. Содержание модулей**

#### **3.1. Методологические подходы к самому менеджменту (2 час.)**

Основные концептуальные подходы Л. Зайверта, концепция личностных ограничений М. Вудкока и Д. Френсиса. Анализ критериев эффективного самоменеджмента и определения ценностных ориентиров личности.

#### **3.2. Планирование работы менеджера (2 час.)**

Методы планирования личной деятельности менеджера, основные стадии перспективного и оперативного планирования, основные виды распределения и кооперации управленческой деятельности. Определение функции заместителя и равные централизации управления.

#### **3.3. Планирование деловой карьеры менеджера (2 час.)**

Порядок расчета нормативов трудоемкости управления, технология проведения совещаний и сборов, классификация и основные функции переговоров.

#### **3.4. Организация деятельности менеджера (2 час.)**

Содержание и особенности управленческого труда, виды и классификация управленческой деятельности, формы руководства, законы развития организации труда, основные требования к организации рабочего места менеджера, классификация рабочих мест. Использование технических средств управления и их классификация.

#### **3.5. Самомотивирование и самоконтроль менеджера (2 час.)**

Закономерности взаимоотношений и поведения людей в конфликтных ситуациях и методы их преодоления, приемы поведения менеджера в подобных ситуациях, стратегия и тактика взаимодействия при конфликте. Умение определить поведение менеджера в конфликтных ситуациях.

#### **3.6. Развитие менеджера как личности (2 час.)**

Психологические особенности стилей управления, внутриличностные проблемы лидера и его ответственность.

#### **3.7. Формирование профессиональных качеств менеджера (2 час.)**

Развитие моральных качеств менеджера.

#### **3.8. Развитие менеджерского потенциала (2 час.)**

Процесс самореализации в одном или нескольких социально предопределенных видах творческой деятельности\, характеристика руководителя с творческим подходом к выполнению должностных обязанностей. Определение творческого потенциала личности и творческого решения управленческих проблем.

## 4. Практическое занятие № 1

### Тест № 1. Самоменеджмент: эффективность применения в вашей работе:

1. Я резервирую в начале рабочего дня время для подготовительной работы, планирования.
2. Я перепоручаю все, что может быть перепоручено.
3. Я письменно фиксирую задачи и цели с указанием сроков их реализации.
4. Каждый официальный документ я стараюсь обрабатывать за один раз и окончательно.
5. Каждый день я составляю список предстоящих дел, упорядоченный по приоритетам. В первую очередь я делаю то, что наиболее важно.
6. Свой рабочий день я пытаюсь, по возможности, освободить от посторонних телефонных разговоров, незапланированных посетителей и неожиданно созываемых совещаний.
7. Свою дневную загрузку я стараюсь распределить в соответствии с графиком моей работоспособности.
8. В моем плане времени есть “окна”, позволяющие реагировать на актуальные проблемы.
9. Я стараюсь направить свою активность таким образом, чтобы в первую очередь концентрироваться на немногих “жизненно важных” проблемах.
10. Я умею говорить “нет”, когда на мое время претендуют другие, а мне необходимо выполнить более важные дела.

*Самооценка в баллах: 0 – почти никогда; 1 – иногда; 2 – часто; 3 – почти всегда.*

Если вы теперь просуммируете баллы, набранные вами в результате проверки вашего рабочего стиля, то получите следующие результаты:

**0 – 15 баллов** – вы не планируете свое время и находитесь во власти внешних обстоятельств. Некоторых из целей вы добиваетесь, если составляете список приоритетов и придерживаетесь его;

**16 – 20 баллов** – вы пытаетесь овладеть своим временем, но не всегда достаточно последовательны, чтобы иметь успех;

**21 – 25 баллов** – у вас хороший самоменеджмент;

**26 – 30 баллов** – вы можете служить образцом каждому, кто хочет научиться рационально использовать свое время.

### Тест № 2. На рабочую гипотезу

Представляет собой таблицу из четырех частей, в каждой из которых – колонка из парных слов (табл. 1).

*Как пользоваться тестом.* Сопоставив каждую пару слов, выберите одно из них, которое наиболее полно соответствует вашему истинному “Я”. Выбирайте свободно – речь не идет о ваших достоинствах или недостатках. Поставьте галочку возле одного выбранного вами слова в каждой паре. Прделайте это в каждой колонке.

Таблица 1

Э(Е)* или И(І)		С(S) или Н(N)	
Оживленный	Спокойный	Конкретный	Абстрактный
Разговорчивый	Замкнутый	Строитель	Изобретатель
Шумный	Тихий	Реалист	Идеалист
Общительность	Сосредоточенность	Практик	Фантазер
Ориентированный на внешний мир	Ориентированный внутрь себя	Буквальный	Фигуральный
Говорить	Слушать	Применение на практике	Поиск скрытого смысла
Высказаться вслух	Переживать в себе	Стабильность	Новые возможности
Итого:	Итого:	Итого:	Итого:
Р(T) или Ц(F)		Т(J) или Д(P)	
Объективный	Сочувствующий	Расписание	Свобода действий
Логичный	Сентиментальный	Дисциплина	Раскрепощенность
Мысли	Чувства	Решать	Подождать
Анализировать	Сопереживать	Структура	Течение
Голова	Сердце	План	Импровизация
Склонный к критике	Доброжелательный	Организованный	Импульсивный
Непреклонный	Мягкосердечный	Финиш	Старт
Итого:	Итого:	Итого:	Итого:

\* Латинские буквы в скобках соответствуют международному обозначению.

Для получения результата:

1. Подсчитайте общее количество отмеченных вами слов в каждой колонке и выпишите полученную цифру в графу «итого».

2. Обведите кружком верхнюю букву над той колонкой, где оказалось наибольшее количество выбранных слов.

*Пример.* Если вы отметили 5 слов в колонке под буквой Э и 2 слова в колонке под буквой И, вы должны обвести кружком букву Э.

3. Четыре буквы, которые вы обвели кружком (Э или И, С или Н, Р или Ц, Т или Д), дадут вам результат теста ТАРТ. Выпишите эти буквы.

*Результаты теста ТАРТ:*

Э или И

С или Н

Р или Ц

Т или Д

Теперь вы обзавелись буквенным кодом, который и определяет соответствующий вам тип личности. Однако процесс определения своего типа

гораздо сложнее. Этот первый шаг позволил вам определить, скорее, рабочую гипотезу вашего типа личности, которая в дальнейшем будет еще уточняться.

### Тест № 3. На уточнение признаков типа личности

Представляет собой таблицу из двух колонок парных проявлений каждого из признаков типа личности (табл. 2).

Таблица 2

Экстраверты	Интроверты
1. Заряжаются энергией в обществе других людей.	1. Заряжаются энергией в одиночестве.
2. Любят быть в центре внимания.	2. Избегают быть в центре внимания.
3. Сначала действуют, потом думают.	3. Сначала думают, потом действуют.
4. Склонны размышлять вслух.	4. Склонны анализировать все в уме, про себя.
5. Более открыты для окружающих; с готовностью рассказывают о себе.	5. Более замкнуты; предпочитают рассказывать о себе немногим избранным.
6. Больше говорят, чем слушают.	6. Больше слушают, чем говорят.
7. Бурно выражают свои эмоции.	7. Держат свои восторги при себе.
8. Быстры на ответ, любят быстрый темп.	8. Не спешат с ответом.
9. Предпочитают широту глубине.	9. Предпочитают глубину широте.

Отметьте точкой положение вашего предпочтения на шкале.

(Э) Экстраверсия ----- Интроверсия (И)

*Как пользоваться тестом.* Сопоставив каждую пару проявлений признака, выберите одно из них, которое в наибольшей степени совпадает с проявлениями ваших ощущений или действий. Если вы испытаете трудности в выборе, попытайтесь ответить на вопрос: “Если бы мне пришлось выбирать вариант поведения на всю оставшуюся жизнь, что бы я предпочел?” Обдуманый ответ на этот вопрос приведет вас к верному определению своего истинного предпочтения. Отметьте точкой положение вашего предпочтения на шкале каждого из признаков. Чем ближе окажется эта точка к центру шкалы (не имеет значения, с какой стороны), тем слабее выражено ваше предпочтение. Чем дальше от центра отстоит эта точка, тем ярче ваше предпочтение. Если вы не уверены в своих предпочтениях, все равно укажите, с какой стороны от центра могли бы оказаться. Это задание очень важно, потому что является еще одним способом определения вашего типа личности.

**(Э) Экстраверсия / Интроверсия (И).** Первый признак типа личности описывает то, как мы предпочитаем взаимодействовать с окружающим миром и куда направляем свою энергию. Карл Юнг ввел понятия “экстраверсия” и “интроверсия”, чтобы определить с их помощью наше отношение к внешнему и внутреннему миру. Каждый из нас от рождения склонен ориентироваться либо на внешний мир, либо на мир своих внутренних ощущений, хотя все мы живем и действуем и в том, и в другом. Если мы действуем в предпочтительном для нас мире, мы заряжаемся энергией; действовать в противоположном мире нам и труднее, и утомительнее.

Тех, кто предпочитает взаимодействие с внешним миром, мы называем *экстравертами*. Тех, кто более склонен к миру внутреннему, — *интровертами* (табл. 2).

**(С) Сенсорика / Интуиция (Н).** Второй признак типа личности определяет способ восприятия информации. Одни люди концентрируют свое внимание на том, “что это такое”, а другие – на том, “что это могло бы быть”. Оба подхода равноценны, но основаны на совершенно противоположных принципах (табл. 3).

Здесь необходимо кое-что разъяснить. Мы пользуемся термином “сенсорика”, когда хотим сказать, что человек получает информацию преимущественно с помощью пяти органов чувств. Таких людей мы называем *сенсориками*. Сенсорики фиксируют свое внимание на том, что они видят, слышат, осязают, обоняют и пробуют на вкус. Они доверяют тому, что можно измерить, обосновать, видят то, что существует реально и конкретно. Сенсорики получают информацию об окружающем мире, опираясь на пять органов чувств и свой личный опыт. Они ориентированы на настоящее, их интересует то, что происходит в данный момент. Сталкиваясь с какой-либо ситуацией, сенсорик хочет определить, что происходит.

Совершенно очевидно, что все мы пользуемся пятью органами чувств для получения информации об окружающем мире. Однако некоторые проявляют гораздо больший интерес не к фактам как таковым, а к их значению, взаимосвязям, последствиям. Можно сказать, что они доверяют своему “шестому чувству” (интуиции) гораздо больше, чем остальным пяти. Люди, опирающиеся в познании мира больше на интуицию, чем на чувства, назовем их *интуитивами*, с легкостью читают между строк, во всем ищут скрытый смысл. В нашей таблице интуицию обозначает буква Н. Интуитивы фиксируют свое внимание на подоплеке, на умозаключениях. В отличие от сенсориков они ценят воображение и доверяют своим предчувствиям и озарениям. Интуитивы ориентированы на будущее; они склонны видеть события в развитии и, как правило, предпочитают изменять положение вещей, чем сохранять их обычное состояние. Сталкиваясь с какой-либо ситуацией, интуитив стремится осмыслить и ее, и возможные последствия.

Отметьте на шкале, какой из этих способов для вас предпочтительнее.

(С) Сенсорика ----- Интуиция (Н)

Таблица 3

<b>Сенсорики</b>	<b>Интуитивы</b>
1. Доверяют тому, что надежно и конкретно.	1. Доверяют вдохновению и игре ума.
2. Одобряют новые идеи только в тех случаях, когда они имеют практическое применение.	2. Одобряют новые идеи только потому, что они новые.
3. Ценят реализм и здравый смысл.	3. Ценят воображение и новшества.
4. Любят оттачивать достигнутое мастерство.	4. Любят осваивать новые профессии; достигнув определенного уровня мастерства, теряют к делу интерес.
5. Склонны к точности и ясности выражений; дают детальные описания.	5. Склонны к общим выражениям, фигуральной речи; пользуются метафорами и аналогиями.
6. Излагают информацию последовательно, шаг за шагом.	6. Излагают информацию скачками, “ходят по кругу”.
7. Ориентированы на настоящее.	7. Ориентированы на будущее.

**(Р) Рациональность / Иррациональность (Ц).** Третий признак типа личности касается того, каким образом мы принимаем решения и делаем выводы. Как существуют два разных способа взаимодействия с окружающим миром и восприятия информации, так существуют и два разных способа принятия решений: рациональный и иррациональный.

В контексте теории типа личности понятие “рациональность” означает беспристрастие, объективное принятие решения, а “иррациональность” – принятие решений исходя из личных, субъективных склонностей или ценностей. Слово “иррациональный” в данном случае означает, что вы принимаете решение, руководствуясь тем, что считаете важным для себя и окружающих.

*Рационалы*, как правило, принимают решения, руководствуясь логикой. Они ценят свою способность к объективному анализу, приходят к решению только после того, как проанализируют и взвесят все факты, даже если могут сделать неутешительные для себя выводы. *Иррационалы* принимают решения в зависимости от того, насколько проблема кажется им важной или как они сами понимают, что хорошо, а что плохо. Они считают важной способность поставить себя на место другого человека, сопереживать, сострадать. Разница в приоритетах рационалов и иррационалов очевидна (табл. 4).

Обозначьте свою принадлежность к тому или иному предпочтению точкой на шкале.

(Р) Рациональность ----- Иррациональность (Ц)

Таблица 4

Рационалы	Иррационалы
1. Делают шаг назад; решают проблемы с помощью объективного анализа.	1. Делают шаг вперед; смотрят, как их действия повлияют на других людей.
2. Ценят логику, справедливость и честность; предъявляют одинаковые требования ко всем и всему.	2. Ценят сопереживание и гармонию; считают, что из правил допустимо делать исключения.
3. Сразу видят недостатки и склонны критиковать их.	3. Стараются не обижать других, с готовностью выражают свое одобрение.
4. Могут производить впечатление чересчур рассудительных, и категоричных людей.	4. Могут производить впечатление чересчур эмоциональных, безрассудных и слабых людей.
5. Считают, что правда важнее такта.	5. Считают, что правда и такт важны одинаково.
6. Считают, что можно руководствоваться чувствами только тогда, когда они логичны.	6. Считают, что чувства ценны сами по себе, независимо от того, имеют они смысл или нет.
7. Движущая сила их поступков – достижение конкретных успешных	Движущая сила их поступков –

результатов.	желание добиться похвалы.
--------------	---------------------------

**(Т) Статика / Динамика (Д).** Четвертый признак типа личности описывает наши предпочтения между жизнью в организованном мире (сразу ли мы принимаем решения) и более свободным образом жизни (если мы сначала принимаем информацию к сведению).

Люди, которым свойственно поведение типа “статика” (будем называть их *статиками*), склонны к упорядоченной жизни, чувствуют себя комфортно, если пространство вокруг них организовано. Обычно они обо всем имеют свое мнение и не любят оставлять проблемы нерешенными. Они имеют тенденцию регулировать и контролировать свою жизнь. Люди, предпочитающие “динамику” (назовем их *динамиками*), склонны к более свободному образу жизни, чувствуют себя комфортно, когда имеют возможность по своему желанию изменять свою жизнь. Они открыты для любых возможностей. Динамики не стремятся управлять жизнью, скорее, они хотят разобраться в ней.

Статики и динамики резко различаются в вопросе отношения к окончательному решению какой-либо проблемы. Статики испытывают дискомфорт до тех пор, пока не будет достигнута хотя бы какая-нибудь определенность, и стремятся к тому, чтобы в любом деле поставить точку. Динамики, напротив, испытывают дискомфорт, когда их вынуждают немедленно принять какое-либо решение, избегают ставить окончательную точку и предпочитают оставлять за собой возможность выбора (табл. 5).

Таблица 5

Статики	Динамики
1. Предпочитают, чтобы решение было принято однозначно	1. Предпочитают оставлять за собой свободу выбора
2. Обладают “этикой работы”: сначала работа, потом развлечения (если останется время)	2. Обладают “этикой отдыха”: сначала развлечения, потом работа (если останется время)
3. Ставят перед собой цель и стремятся достичь ее в заданные сроки	3. Изменяют свою цель по мере получения новой информации
4. Предпочитают заранее рассчитать возможные последствия (знать, что их ждет)	4. Предпочитают приспосабливаться к новым обстоятельствам
5. Ориентированы на процесс (главное для них – закончить работу)	5. Ориентированы на процесс (главное – как выполняется работа)
6. Получают удовлетворение, когда работа закончена	6. Получают удовлетворение, когда начинают работу
7. Относятся ко времени как к ограничительному фактору	7. Относятся ко времени и срокам как к растяжимым понятиям

Пришло время обозначить ваше предпочтение на шкале.

(Т) Статика ----- Динамика (Д)

Для получения результата заполните пропуски буквами, которые получились у вас на каждой шкале по каждому признаку личности.

Э или И

С или Н

Р или Ц

Т или Д

Сравните полученный код вашего типа личности с тем, который Вы получили при первом тестировании. В случае несовпадения необходимо еще раз провести тестирование по методике 2, особенно внимательно перепроверяя несовпадающие предпочтения. Добейтесь того, чтобы ваш выбор определялся вашим действительным предпочтением, а не требованиями вашей работы или семейными обстоятельствами.

Запишите и запомните код вашего типа личности, который состоит из четырех букв, расположенных всегда в определенной последовательности – по схеме 1, 2, 3, 4.

1. Э = экстраверты И = интроверты 1

2. С = сенсорики Н = интуитивы 2

3. Р = рационалы Ц = иррационалы 3

4. Т = статики Д = динамики 4

В такой же последовательности код прочитывается.

Например: ИСЦТ – интроверт – сенсорик – иррационал – статик.

#### **Тест №4. На выбор наиболее подходящей профессии**

Представляет собой:

а) описание характеристик работы, наиболее подходящей для каждого типа личности;

б) перечень групп профессий, в максимальной степени отвечающих требованиям каждого типа личности, с объяснениями, почему это так.

*Как пользоваться тестом.* Изучите, пожалуйста, перечень элементов-характеристик работы, которые наиболее отвечают вашему типу личности. После изучения рекомендуем вернуться к нему еще раз и постараться выстроить элементы в соответствии с вашими первоочередными требованиями. При этом вспомните о своем прошлом опыте, подумайте о своей нынешней работе и о том, что для вас приемлемо, а что нет. Попытайтесь понять суть опыта, через который вы прошли, и поменьше увлекайтесь внешней стороной событий, которая может быть обманчивой.

С учетом составленного перечня приоритетных элементов работы изучите списки профессий и объяснения их привлекательности для вашего типа личности. Выберите из каждой группы наиболее подходящие для вас профессии. Расположите их в соответствии с рейтингом привлекательности. Первые две профессии определяют для вас варианты альтернативной карьеры.

#### **Тип личности:**

**ЭНЦТ – экстраверты – интуитивы – иррационалы – статики**

А. Если ваш тип личности – ЭНЦТ, то вам подходит такая работа, которая:

1) позволяет вам устанавливать и поддерживать теплые и дружеские отношения с сослуживцами, клиентами, заказчиками и т. д.;

2) дает вам возможность творчески подходить к проблемам, приоритетность которых не вызывает сомнений, а ваше умение решать их принесет пользу другим людям;

3) происходит в такой обстановке, где ясно, что именно от вас ожидают, где вы вправе рассчитывать на объективную оценку своих усилий, где поощряется профессиональный рост, а также стремление к духовному самосовершенствованию;

4) позволяет вам быть частью команды, состоящей из творческих личностей, вызывающих у вас доверие;

5) создает спокойную обстановку, которая дает вам возможность творчески подойти к решению проблемы и обсудить ее с людьми, разделяющими ваш подход к данному вопросу;

6) предоставляет вам возможность проявлять активность и инициативу, а также заниматься несколькими проблемами одновременно;

7) позволяет вам проявить организаторские способности, а также умение принимать решения, контролировать их выполнение и нести за них ответственность;

8) дает вам возможность заниматься разными делами и вместе с тем требует организованности и порядка;

9) выполняется в обстановке, где нет предпосылок для конфликтов и постоянной напряженности;

10) способствует появлению новых идей, позволяет разрабатывать новые подходы к решению различных проблем, и в первую очередь тех, которые связаны с улучшением жизни людей.

#### **Б. Профессии, наиболее популярные среди ЭНЦТ.**

##### *Профессии, связанные с распространением информации:*

- режиссер информационных передач;
- писатель / журналист;
- артист эстрады / театра;
- специалист по рекламе;
- специалист по связям с общественностью;
- сборщик фондов, средств (для различных организаций);
- агент по найму;
- телепродюсер;
- ведущий программы новостей;
- политик.

ЭНЦТ – большие специалисты в области распространения информации. Ими движет желание понять других людей, сделать им приятное. Они обладают большим тактом и способностью к дипломатии. Иногда они предпочитают устную речь письменной, но многие ЭНЦТ хорошо владеют и пером. Процесс получения информации во время встреч и бесед с людьми, а также понимание скрытых мотивов поведения и субъективных сторон события или явления доставляют им удовольствие. Мир рекламы, общественных отношений и сбор средств для фондов также бывают благоприятной средой для ЭНЦТ, особенно в тех случаях, когда они верят в хорошие качества рекламируемого товара, в полезность их услуг обществу, а также если вокруг них нет слишком активной конкуренции и обстановка не несет опасности конфликтных ситуаций. ЭНЦТ

быстро устанавливают хорошие взаимоотношения с клиентами, заказчиками, сослуживцами и могут быть эффективными, обладающими даром убеждения агентами, продюсерами и политиками. Из них часто получаются харизматические лидеры, они с удовольствием организуют работу больших и маленьких коллективов.

*Консультирование:*

- психолог;
- организатор и ведущий дискуссий, диспутов;
- консультант по вопросам выбора профессии;
- священник / духовник;
- консультант в службе занятости.

Многие ЭНЦТ получают большое удовлетворение, помогая другим людям понять себя и через это понимание наладить собственную жизнь. Они радуются, когда видят, что с их помощью люди разбираются в своих личных проблемах и могут преодолевать трудности. Из ЭНЦТ обычно получаются хорошие врачи. Они тепло относятся к больным, терпеливо выслушивают их жалобы и пользуются доверием своих пациентов. Часто они находят удовлетворение в религиозной деятельности, поскольку обладают способностью делиться своими личными духовными ценностями с другими людьми, способствовать их усилиям достичь наиболее полного самовыражения. Они ясно видят открывающиеся возможности и варианты решений и могут научить этому окружающих.

*Образование / гуманитарные науки:*

- учитель: физкультуры, искусства, театра, родного языка;
- преподаватель колледжа (гуманитарные науки);
- декан университета, колледжа;
- библиотекарь;
- управляющий жилищно-строительным кооперативом;
- работник социальной сферы;
- директор общественной организации.

ЭНЦТ часто привлекает преподавательская деятельность. Она дает им возможность непосредственно работать с людьми, помогать им расти и развиваться. Они предпочитают преподавать те предметы, где можно сосредоточиться на смысле изучаемого материала, выражать и толковать его по-своему. Им нужно, чтобы вокруг царила атмосфера сотрудничества, гармонии в отношениях, терпимости к различным взглядам, возможность открыто делиться мыслями и чувствами.

Работа в общественных организациях, в социальной сфере также привлекательна для ЭНЦТ, потому что она дает им возможность вносить свою лепту в улучшение как своей собственной жизни, так и жизни других людей. Они любят быть лидерами, отвечать за свои проекты и добиваться положительных результатов.

*Бизнес / консалтинг:*

- инструктор по работе с кадрами;

- инструктор по вопросам сбыта продукции;
- агент по найму;
- агент бюро путешествий;
- руководитель малого предприятия;
- менеджер по сбыту продукции.

Многочисленные специальности в области консалтинга могут удовлетворить требованиям ЭНЦТ, потому что они предполагают как большую степень самостоятельности, так и установление тесных контактов со множеством людей. Из ЭНЦТ получают прекрасные инструкторы, особенно когда они работают индивидуально или в небольших группах. Они могут быть энергичными изобретателями оригинальных проектов и новых услуг, но при этом должны быть уверены, что их программы будут полезны людям. Они часто занимают руководящие должности в небольших компаниях, где имеют возможность оказывать положительное влияние на работу, подходить с разных сторон к решению проблем и одновременно выполнять контролирующие функции.

***Тип личности:***

***ИНЦТ – интроверты – интуитивы – иррационалы – статик***

**А.** Если ваш тип личности – ИНЦТ, то вам подходит такая работа, которая:

- 1) дает вам возможность обдумывать новые идеи или способы решения различных проблем, в основном относящихся к духовному росту и развитию личности других людей;
- 2) дает вам возможность производить товары или услуги, в ценности которых вы не сомневаетесь и которые являются предметом вашей гордости;
- 3) обеспечивает признание вашего авторства или права собственности на продукт вашего труда, а также высокую оценку ваших стараний;
- 4) предоставляет вам возможности для самовыражения и позволяет увидеть результаты своего творчества;
- 5) позволяет вам применить свои идеи на благо всего общества или отдельного человека;
- 6) выполняется в дружеской, благоприятной обстановке, где к вашим идеям относятся серьезно и где вы получаете психологическую поддержку;
- 7) может выполняться индивидуально, но предоставляет возможности для частого общения с другими людьми в обстановке, свободной от конфликтов и напряженности;
- 8) позволяет вам организовать свое время и рабочее место и жестко контролировать как процесс, так и окончательный результат своего труда;
- 9) не требует от вас спешки в формировании ваших идей, в результате чего вы можете как следует их продумать и подготовить;
- 10) полностью соответствует вашим личным взглядам и убеждениям и позволяет поддерживать на высоком уровне ваши профессиональные качества.

**Б.** Профессии, наиболее популярные среди ИНЦТ.

Предлагая вам список профессий, наиболее популярных среди ИНЦТ, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ИНЦТ, и объясняем, почему это так. Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

*Консультирование / преподавание:*

- консультант по вопросам выбора профессии;
- психолог;
- преподаватель: в старших классах средней школы или в колледже – английского языка, искусствоведческих дисциплин, музыки, социологии;
- консультант по вопросам образования;
- библиотекарь.

Эти профессии дают возможность человеку типа ИНЦТ использовать свои идеи и знания, чтобы помогать другим. Такие области, как консультирование и преподавание, требуют установления личных контактов, часто один на один, что позволяет ИНЦТ устанавливать тесные связи с другими людьми. ИНЦТ сами очень любят учиться, познавать новое, духовно расти; все это они могут найти в преподавательской деятельности, поэтому они обычно очень хорошо чувствуют себя в академической среде.

*Религия:*

- священник (монах, монахиня);
- религиозный деятель;
- руководитель программ религиозного обучения.

Религиозная деятельность требует от человека глубоких личных убеждений и философского осмысления своего труда, который можно назвать миссией или призванием. ИНЦТ часто смотрят на свою работу именно с этой точки зрения и находят большое удовлетворение в том, что могут разделить свои религиозные и философские взгляды с другими людьми.

*Искусство:*

- художник;
- драматург;
- романист;
- поэт;
- дизайнер.

Искусство привлекает ИНЦТ тем, что дает возможность создавать с помощью своих идей и воображения уникальные произведения. Искусство позволяет ИНЦТ выразить себя как личность, и часто результат этого самовыражения сильно влияет на окружающих. Искусство дает возможность работать независимо, что позволяет ИНЦТ организовать и контролировать свое окружение, процесс работы и ее результат.

*Социальная сфера:*

- администратор в области здравоохранения;

- директор организации в системе социального обслуживания населения;
- посредник (третья сторона) в разрешении конфликтов;
- социолог;
- работник сферы социальных проблем.

Все виды деятельности, связанные с социальной сферой, означают оказание помощи другим людям, и часто эта работа ведется в четких организационных структурах. Большинству ИНЦТ нравится работать в таких условиях, особенно когда организации немногочисленны, а коллектив дружный. Работа в социальной сфере дает возможность ИНЦТ изобретать и разрабатывать новые подходы к проблемам как отдельного человека, так и сообществ людей. Во многих случаях социальные работники могут действовать независимо и часто общаться с клиентами и коллегами один на один.

*Бизнес:*

- менеджер по кадровым вопросам;
- специалист по маркетингу;
- консультант по организационным вопросам;
- координатор программ помощи сотрудникам.

Несмотря на то, что для большинства ИНЦТ сфера бизнеса не является привлекательной, и в ней находятся области, представляющие для них определенный интерес. Кадровые вопросы, вопросы организационного развития – это те стороны бизнеса, которые напрямую связаны с человеком. Они требуют проявления интереса к людям самого разного типа и умения работать с ними. Деятельность в этих областях дает возможность ИНЦТ помогать другим в поисках работы, создавать эффективную структуру организации, т. е. творчески решать проблемы, в центре которых стоит человек. Область маркетинга позволяет ИНЦТ использовать свои творческие способности в решении проблем. Часто они работают не одни, а в команде. Если ИНЦТ могут в значительной степени влиять на процесс и сохранять на должном уровне свою профессиональную и личную цельность, они вполне могут быть довольны этим видом работы.

*Тип личности:*

***ЭНЦД – экстраверты – интуитивы – иррационалы – динамики***

А. Если ваш тип личности – ЭНЦД, то вам подходит такая работа, которая:

- 1) позволяет вам работать с разнообразными группами людей по многим направлениям и при этом следовать своему творческому вдохновению;
- 2) дает вам возможность придумывать что-то новое, будь то новые товары или услуги, а также помогать людям видеть реальные плоды своей работы;
- 3) требует больших усилий и никогда не повторяется;
- 4) исключает бумажную, канцелярскую рутину и повторяемость действий;

5) позволяет вам самому определять свой ритм, свой график, содержит минимум правил и ограничений, а также дает вам свободу действий;

6) предоставляет вам возможность знакомиться с новыми людьми, учиться новому, постоянно удовлетворять свою любознательность;

7) совпадает с вашими личными убеждениями и ценностями и позволяет вам создавать возможности, благоприятные для окружающих;

8) выполняется в дружеской, неофициальной, благожелательной обстановке, где есть место юмору и нет места конфликтам;

9) позволяет вам давать волю своему вдохновению и участвовать в проектах, представляющих для вас особый интерес;

10) создает атмосферу, в которой ваш энтузиазм, изобретательность и игра воображения получают достойную оценку.

#### **Б. Профессии, наиболее популярные среди ЭНЦД.**

Комбинации предпочтений ЭНЦД открывают перед ними самые широкие возможности. Предлагая список профессий, наиболее популярных среди ЭНЦД, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ЭНЦД, и объясняем, почему это так.

Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

#### *Творческие профессии:*

- журналист;
- сценарист / драматург;
- обозреватель;
- актер;
- музыкант / композитор;
- диктор (радио или телевидения);
- декоратор;
- мультипликатор, карикатурист;
- художник;
- репортер / редактор.

Очевидная привлекательность творческих профессий для ЭНЦД состоит в том, что они дают возможность постоянно искать и развивать новые и оригинальные способы работы и совершенствовать их. А если творчество предполагает и сотрудничество, тогда ЭНЦД получают от него максимальное удовлетворение, потому что люди этого типа черпают свое вдохновение именно в совместной работе. Причем чем свободнее условия работы, тем лучше чувствуют себя в ней ЭНЦД. Они могут работать индивидуально, но нуждаются в частом, незапланированном, спонтанном общении с другими людьми для того, чтобы поддерживать свое вдохновение и подогревать интерес к своей работе.

#### *Маркетинг / планирование:*

- специалист в области связей с общественностью;

- консультант по вопросам маркетинга;
- составитель рекламных текстов, проспектов;
- специалист по работе с рекламодателями;
- творческий директор рекламного агентства;
- специалист по долгосрочному планированию;
- агент по рекламе;
- помощник по исследовательской работе.

ЭНЦД, как правило, обладают прекрасными способностями к долгосрочному планированию и легко видят, какие возможности может открыть та или иная новая идея, программа или новый вид услуг. Разрабатывая план, они принимают во внимание нужды и заботы других людей и часто находят оптимальные решения той или иной проблемы. Им очень нравится процесс творческих поисков, особенно в составе энергичной и веселой группы. Сами остроумные и веселые, многие ЭНЦД находят удовольствие в сочинении рекламных текстов для печати или для радио и телевидения. Им нравится быстрый темп и постоянно меняющиеся задачи рекламного дела. Они могут также превосходно представлять различные организации в качестве специалистов по связи с общественностью.

*Социальная сфера / образование:*

- работник социальной сферы;
- социолог;
- директор жилищно-строительной ассоциации;
- психолог;
- консультант по выбору профессий;
- священник;
- духовный наставник;
- логопед;
- омбудсмен (специалист по разбору жалоб частных лиц на государственные учреждения, борющийся против нарушения гражданских прав отдельных лиц);
- специалист по дошкольному воспитанию и обучению;
- учитель (искусство, театр, музыка, английский язык).

Большинство ЭНЦД считают работу по-настоящему удовлетворительной, если она оказывает положительное влияние на окружающих. Среди них мы видим психологов, которые относятся к своим пациентам с сочувствием и пониманием, поддерживают их; энергичных консультантов по вопросам выбора профессии — они помогают своим клиентам найти новые и оригинальные способы решения их проблем. Главное для них — найти новые возможности для других. Свой оптимизм они передают клиентам и помогают им внести позитивные изменения в свою жизнь. Они с готовностью и с удовольствием помогают людям развиваться духовно, поэтому их часто привлекает религиозная деятельность. Если это специалист по разбору жалоб частных лиц на государственные учреждения или борец против нарушения

гражданских прав, то он, как правило, действует весьма эффективно как внутри организаций, стимулируя их вносить позитивные изменения, так и при работе с частными лицами, направляя их на поиски доступных путей решения проблем. Из них получают также изобретательные и вдохновенные преподаватели, способные установить теплые взаимоотношения со своими студентами.

*Предпринимательство / бизнес:*

- консультант;
- изобретатель;
- менеджер по кадровой политике;
- специалист по повышению квалификации кадров;
- специалист по подготовке конференций;
- консультант по вопросам помощи персоналу;
- владелец ресторана.

ЭНЦД – прирожденные предприниматели. Они очень любят работать самостоятельно и получают таким образом определенную свободу действий, а также возможность по своему желанию выбирать направление работы и общаться только с теми людьми, которые вызывают у них положительные эмоции. Они не испытывают недостатка в идеях, которые им хотелось бы увидеть реализованными. Многим ЭНЦД нравится быть консультантами по таким вопросам, как составление работоспособной команды, разрешение конфликта, повышение эффективности производства. Им очень нравится быть продавцами, причем продавать нечто нематериальное – не товар, а идеи.

Обычный мир бизнеса из-за обилия в нем правил, ограничений и стандартных повторяющихся операций не особенно привлекателен для ЭНЦД. Но, несмотря на это, мы и в нем можем найти людей этого типа. Они, как правило, заполняют места в отделах кадров в должностях инструкторов и консультантов. Они считают, что работа в качестве советника по развитию кадровой политики, например, дает им возможность составлять долгосрочные планы, не упуская из виду главные цели организации.

*Тип личности:*

***ИНЦД – интроверты – интуитивы – иррационалы – динамики***

**А.** Если ваш тип личности – ИНЦД, то вам подходит такая работа, которая:

- 1) не противоречит вашим личным ценностям и предоставляет вам возможности самовыражения;
- 2) позволяет вам глубоко развивать свои идеи и влиять как на процесс, так и на конечный результат;
- 3) выполняется индивидуально; у вас есть свое личное рабочее место, вам никто не мешает, но время от времени вы должны делиться своими идеями с людьми, мнение которых для вас имеет большое значение;
- 4) характеризуется гибким графиком, минимумом правил и ограничений – вы работаете, когда чувствуете вдохновение;

5) дает вам возможность сотрудничать с другими творческими и незаурядными людьми в благоприятной обстановке, где не бывает места конфликтам;

6) позволяет вам выразить оригинальные идеи, которые оцениваются по достоинству;

7) не требует от вас слишком часто раскрывать результаты деятельности до того, как вы сами сочтете нужным;

8) позволяет вам помогать другим людям духовно расти и реализовывать свой потенциал;

9) требует от вас умения разбираться в других людях, в мотивах их поступков; позволяет вам устанавливать тесные дружеские отношения с ними;

10) дает вам возможность проводить свои идеи в жизнь, не создавая при этом препятствий организационного, финансового и прочего характера.

#### **Б. Профессии, наиболее популярные среди ИНЦД.**

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ИНЦД, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ИНЦД, и объясняем, почему так происходит. Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

##### *Область искусства:*

- художник;
- писатель / поэт;
- журналист;
- архитектор;
- актер;
- издатель;
- музыкант.

Искусство привлекает людей типа ИНЦД тем, что дает им возможность творчески выразить себя и свои идеи. Свобода распоряжаться своим временем, свободный стиль жизни художника очень высоко ценятся людьми этого типа. Работают ли они с печатным словом, кистью и красками, придумывают ли новые архитектурные формы или выступают как актеры, музыканты, ИНЦД стремятся создать оригинальное произведение, которое явилось бы истинным выражением их внутреннего “Я”.

Многие люди типа ИНЦД считают себя в глубине души “художниками”, хотя далеко не всегда зарабатывают на жизнь искусством. Некоторые люди этого типа говорят даже, что ни за что не стали бы художниками по своей воле; это, скорее, крест, который им приходится нести всю жизнь.

##### *Преподавание / консультирование:*

- преподаватель высшего учебного заведения: гуманитарные науки;
- искусство;
- исследователь;

- психолог;
- консультант;
- работник социальной сферы;
- библиотекарь, специалист по библиотековедению;
- специалист по коррекции речи.

Работа преподавателями и консультантами дает возможность людям типа ИНЦД помогать другим развиваться духовно и реализовывать свой человеческий потенциал. ИНЦД искренны в своем благородном стремлении улучшить качество жизни людей. Они предпочитают преподавать в высших учебных заведениях, а не в начальной и даже не в средней школе из-за того, что уровень мотивации действий у студентов выше, чем у школьников. Они и сами любят учиться, им нравится заниматься глубокими исследованиями и повышать свой уровень знаний.

Из людей типа ИНЦД получаются вдумчивые и внимательные консультанты, психологи, а также работники социальной сферы. Все они стремятся помочь своим клиентам понять самих себя и найти гармонию во взаимоотношениях с окружающими и самими собой. Работая консультантами, они получают огромное удовлетворение, когда видят, что по мере познания самих себя их клиенты начинают понимать и других людей.

#### *Религия:*

- священник;
- религиозный просветитель;
- миссионер;
- служащий церкви.

Многие люди типа ИНЦД посвящают себя религиозной деятельности, где они имеют возможность способствовать духовному развитию человека, доносить до других свое понимание мира. В основном они предпочитают индивидуальное общение, но по мере приобретения опыта с удовольствием читают лекции или проповеди. Для ИНЦД важно заниматься такой работой, которая не противоречит их внутренним убеждениям и ценностям, и очень часто такая работа обнаруживается в области религии.

#### *Административная деятельность:*

- специалист по кадровым вопросам;
- социолог.

Несмотря на то, что мир бизнеса, как правило, не привлекает людей типа ИНЦД, и в нем находятся области, которые могут удовлетворить их требования к работе и в которых они могут добиться успеха.

Некоторым ИНЦД доставляет удовольствие работать в крупных компаниях, если в их задачу входит помощь людям в поисках такого места, где они могут проявить себя с лучшей стороны. Часто они занимаются кадровыми вопросами, созданием новых рабочих мест внутри компании или организации. Но для того, чтобы находить удовлетворение в жестком мире бизнеса, им необходимо чувствовать поддержку окружающих и видеть, что их усилия оцениваются по достоинству.

### ***Тип личности:***

#### ***ЭНРТ – экстраверты – интуитивы – рационалы – статики***

**А.** Если ваш тип личности – ЭНРТ, то вам подходит такая работа, которая:

1) дает вам возможность быть лидером, оказывать влияние, чтобы способствовать деятельности всей организации и добиваться выполнения поставленных задач в заданные сроки;

2) позволяет вам заниматься долгосрочным планированием, творчески подходить к решению проблем, вырабатывать оригинальные и вместе с тем логичные подходы к решению задач;

3) проводится в хорошо организованном пространстве, где все трудятся в четких рамках, придерживаются определенных принципов;

4) стимулирует ваши интеллектуальные способности, ставит перед вами многосторонние и трудные задачи;

5) предоставляет вам возможность знакомиться и общаться со способными, интересными и влиятельными людьми;

6) дает вам возможность продвигаться по служебной лестнице и повышать свой профессиональный уровень;

7) будит ваш интерес, бросает вызов вашему интеллекту, требует быть лучше других, предоставляет вам возможность быть на виду, где ваши достижения становятся известны, получают признание и щедро вознаграждаются;

8) дает вам возможность сотрудничать с умными, творческими, честолобивыми людьми, ориентированными на достижение конечного результата, чьи профессиональные способности вы признаете и глубоко уважаете;

9) позволяет вам ставить перед собой конкретные цели, использовать при их достижении свои организаторские способности, постоянно иметь в виду более широкие задачи, не отклоняться от них и в то же время заниматься необходимой текущей работой;

10) предоставляет вам возможность управлять другими людьми, контролировать их с позиций логики и объективности; выявлять самые сильные качества сотрудников, но без того, чтобы ежедневно вникать в мелкие выяснения отношений и пытаться разрешить их.

#### **Б.** Профессии, наиболее популярные среди ЭНРТ.

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ЭНРТ, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ЭНРТ, и объясняем, почему так происходит. Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

### ***Бизнес:***

- член руководства фирмы, компании;
- старший управляющий;
- администратор;
- менеджер по кадрам;
- менеджер по вопросам сбыта продукции;
- менеджер по вопросам маркетинга.

Люди типа ЭНРТ часто находят для себя много привлекательного в мире бизнеса. Они любят руководить, быть лидерами, контролировать ситуацию. Они умеют разрабатывать долгосрочные планы и прокладывать оптимальные пути для достижения своих целей. Люди типа ЭНРТ предпочитают жесткий, но справедливый стиль руководства.

Они любят окружать себя другими независимыми, ориентированными на результат людьми, которые могут работать без особого контроля и вмешательства со стороны. Работники типа ЭНРТ обычно поднимаются в своей карьере до руководящих постов благодаря врожденной способности легко общаться с людьми на любом уровне и оказывать на них влияние.

#### *Финансы:*

- агент по вопросам инвестиций;
- финансист-плановик;
- специалист по экономическому анализу;
- специалист по оценке кредитоспособности;
- биржевой маклер.

Незаурядные способности людей типа ЭНРТ находят широкое применение в мире финансов. Им нравится “делать деньги”, любят они работать и с деньгами других людей. Их привлекает дух конкуренции, свойственный этой сфере деятельности, они легко и быстро берут на себя ответственность за принятие решения. Люди типа ЭНРТ пользуются своей способностью предвидеть тенденции и изобретать новые методы, чтобы извлекать из открывшихся возможностей максимальную пользу как для себя, так и для своих клиентов.

Лучше всего они проявляют себя тогда, когда им не приходится заниматься мелкими деталями и отчетами, когда все эти обязанности они могут поручить своим компетентным сотрудникам.

#### *Консалтинг:*

- специалист в области бизнес-консалтинга;
- специалист по вопросам менеджмента;
- консультант в области образования;
- инструктор по вопросам управления;
- специалист по кадровой политике.

В деятельности, связанной с консалтингом, людей типа ЭНРТ привлекают прежде всего разнообразие работы и сопутствующая ей самостоятельность. Эта область деятельности за последние годы расширилась до огромных масштабов и предоставляет людям типа ЭНРТ шанс реализовать

свои предпринимательские способности, работать с разными людьми в разнообразной обстановке и получать за свой труд справедливое вознаграждение. Особенно ярко ЭНРТ проявляют себя в бизнес-консалтинге и консультациях по вопросам менеджмента. Они могут быть отличными инструкторами в этих областях.

На занятиях они умеют создавать четкую и деловую обстановку, ставить перед слушателями интересные и сложные проблемы, работать творчески и энергично. Они предпочитают не задерживаться на одной и той же теме, получают удовлетворение от того, что помогают другим, таким же честолюбивым людям, повышать свой профессиональный уровень.

*Узкие специальности:*

- юрист (адвокат, прокурор);
- судья;
- психолог;
- научный работник (социолог, преподаватель социологии);
- инженер-химик.

Эти профессии обеспечивают высокое положение в обществе, которого так добиваются люди типа ЭНРТ. Их часто привлекает как юридическая практика, так и административные должности в мире юстиции. Психология, а также такая сложная наука, как химия, где они могут принять вызов, брошенный их интеллектуальным способностям, также имеют много привлекательных сторон для ЭНРТ.

В области просвещения ЭНРТ предпочитают работать в старших классах средней школы, со взрослыми, в колледжах. Они с удовольствием применяют свои знания об окружающем мире на практике и часто меняют род деятельности, от карьеры преподавателя, например, переходят к политической деятельности.

*Тип личности:*

***ИНРТ – интроверты – интуитивы – рационалы – статик***

А. Если ваш тип личности – ИНРТ, то вам подходит такая работа, которая:

1) позволяет вам придумывать и разрабатывать оригинальные новаторские решения проблем для того, чтобы улучшить функционирование существующих общественных систем;

2) дает вам возможность сконцентрировать свою энергию на проведении в жизнь своих идей, действовать по плану или графику в обстановке, где ваше усердие и упорство оценят по заслугам;

3) обеспечивает вам сотрудничество с другими добросовестными людьми, которых вы цените за их высокий профессиональный уровень, интеллект и знания;

4) создает такую обстановку, где к вашим идеям относятся с доверием, позволяют вам контролировать их выполнение на практике;

5) дает вам возможность действовать независимо, но периодически общаться с небольшой группой интеллектуалов в обстановке, свободной от внутренних конфликтов;

6) обеспечивает постоянный приток новой информации, способствуя тем самым повышению уровня ваших знаний;

7) дает вам возможность достичь такого результата в своей деятельности, который отвечал бы, скорее, вашим личным высоким требованиям, чем желаниям других людей;

8) не требует от вас повторяющихся действий, особенно в мелочах;

9) предоставляет вам большую степень независимости, возможность самостоятельно осуществлять контроль, а также способствовать переменам, которые могут оказать положительное влияние на людей и события;

10) оценивается исходя из общепринятых стандартов, а не по результатам конкурентной борьбы, и это само по себе вознаграждает ваши усилия.

**Б. Профессии, наиболее популярные среди ИНРТ.**

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ИНРТ, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ИНРТ, и объясняем, почему это так. Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

*Технические профессии:*

- ученый / научный работник;
- специалист по компьютерным системам;
- инженер-конструктор;
- астроном;
- программист;
- специалист по планированию мероприятий, связанных с охраной окружающей среды.

Технические области привлекают к себе людей типа ИНРТ тем, что в них они могут удовлетворить свой интерес к логическим системам. Техника предоставляет им возможность работать с быстроразвивающимися высокими технологиями. Очень часто, благодаря своим творческим способностям, ИНРТ становятся изобретателями новых оригинальных систем.

*Просвещение:*

- преподаватель (университета);
- разработчик учебного плана университета;
- администратор.

Сфера высшего образования гораздо более привлекательна для людей типа ИНРТ, чем, например, начальная или средняя школа, поскольку в ней обычно сочетаются сложные педагогические теории и системы с более общими аспектами.

Разработка учебного плана университета и обеспечение его успешного выполнения позволяют человеку типа ИНРТ вносить улучшения в систему.

Сфера высшей школы обеспечивает человеку типа ИНРТ возможность знакомиться с новой информацией, а также общаться с другими интеллектуалами и тем самым повышать свой профессиональный уровень.

*Медицина:*

- психолог;
- психиатр;
- невропатолог;
- биоинженер;
- кардиолог;
- фармаколог.

Многие люди типа ИНРТ находят удовлетворение в технологических отраслях медицины и добиваются в них больших успехов. Эти отрасли требуют овладения сверхсложными системами и позволяют ИНРТ работать независимо, без малейшего вмешательства извне.

*Узкие специальности:*

- адвокат (административное право);
- консультант по менеджменту;
- специалист по стратегическому планированию;
- менеджер;
- судья;
- политический обозреватель;
- инженер.

Эти профессии предоставляют для людей типа ИНРТ весьма широкие возможности. Все они, кроме, пожалуй, менеджера, требуют склонности к исследовательской работе и планированию. Разрабатывая долгосрочные планы, стратегии развития систем, ИНРТ ориентируются на будущее. Это помогает им добиваться своих целей, действуя последовательно и логично. Менеджер типа ИНРТ часто с удовольствием работает в относительно небольших организациях, где остальные сотрудники во многом похожи на него. Если персонал не требует пристального внимания и контроля за своей деятельностью и взаимоотношениями, то менеджер типа ИНРТ, скорее всего, будет доволен своим местом работы.

*Творческие профессии:*

- писатель / журналист;
- художник;
- изобретатель;
- дизайнер;
- архитектор.

Творческие профессии привлекательны для людей типа ИНРТ тем, что дают возможность создавать что-то новое, оригинальное. Интуиция помогает писателям и художникам находить новые формы выражения своих мыслей. Изобретатели создают новые системы или механизмы, которые способствуют улучшению жизни. Все три вида творческой деятельности обеспечивают ИНРТ

независимость, отвечают их стремлению добиваться поставленных целей и дают возможность оценивать свою работу по собственным строжайшим меркам.

***Тип личности:***

***ЭНРД – экстраверты – интуитивы – рационалы – динамики***

**А.** Если ваш тип личности – ЭНРД, то вам подходит такая работа, которая:

1) предоставляет вам возможность творчески подходить к решению проблем и изобретать новые, оригинальные методы;

2) позволяет вам применять новаторские идеи для создания более эффективных систем;

3) стимулирует ваши творческие способности, ваш талант импровизатора, стремление к профессиональному росту и создает условия для того, чтобы ваши усилия были замечены и получили достойную оценку;

4) не дает вам скучать, вдохновляет вас и заставляет действовать;

5) проводится согласно логическому порядку и оценивается на основании объективных и справедливых критериев, а не симпатий и антипатий отдельной личности;

6) дает вам возможность повышать свой профессиональный статус, усиливать личное влияние, позволяет часто общаться с другими влиятельными людьми;

7) позволяет вам знакомиться и постоянно общаться с самыми разными людьми, особенно с теми, к кому вы испытываете уважение;

8) характеризуется энергичной, быстро меняющейся обстановкой, где принимаемые вами решения имеют большое значение;

9) создает неформальную, неофициальную атмосферу, где вы можете пользоваться большой свободой действий и распоряжаться своим временем, а также действовать согласно обстоятельствам;

10) позволяет вам разрабатывать или инициировать новые проекты, но не требует от вас их подробной разработки и углубления в мелкие детали.

**Б.** Профессии, наиболее популярные среди ЭНРД.

Сочетание признаков ЭНРД таково, что перед людьми этого типа раскрываются самые широкие возможности в выборе профессии. Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ЭНРД, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ЭНРД, и объясняем, почему это так. Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

***Политика:***

— политический деятель;

— партийный деятель, занимающийся организационными вопросами (политический менеджер);

— политолог;

— социолог.

Все эти занятия позволяют людям типа ЭНРД применять свои идеи, знания и изобретательность в чрезвычайно насыщенной энергией, быстро меняющейся и имеющей огромное влияние на жизнь области деятельности. Люди типа ЭНРД могут применять на практике свою способность видеть появление и развитие новых тенденций, возникновение новых проблем, изменения в общественном сознании и приспособливаться к этим переменам. ЭНРД любят работать с самыми разными людьми, но особенно их привлекают те, кто имеет власть и влияние в обществе. Мир политики требует от них умения налаживать контакты с теми, на кого они хотели бы повлиять. Люди типа ЭНРД обладают широким кругозором, любят выступать перед публикой, могут быть прекрасными ораторами.

*Планирование и развитие:*

- специалист по стратегическому планированию;
- агент по продаже недвижимости;
- специалист по разработке индивидуальных программ;
- посредник в вопросах, связанных с инвестициями;
- разработчик компьютерных систем;
- менеджер по промышленному дизайну.

Профессии в области планирования и развития требуют умения предвидеть тенденции, вырабатывать творческие планы, использовать свое внутреннее видение. Часто разработчики имеют дело с рискованным проектом, им бывает необходимо убедить других в ценности и возможном успехе новых начинаний – именно такую деятельность и предпочитают люди типа ЭНРД и очень часто добиваются в ней больших успехов. Разработчикам также необходимо проявлять гибкость, уметь приспособливаться к новым обстоятельствам, быть готовыми внести поправки, не имея достаточно времени на подготовку к ним. ЭНРД предпочитают те профессии, которые дают им возможность сосредоточиться на разработке оригинальных подходов к решению проблем, но обязанность по воплощению своих идей, детальной их проработке возложить на своих сотрудников.

*Маркетинг:*

- творческий директор по рекламе;
- специалист по разработке планов маркетинга;
- специалист по связям с общественностью.

Такие области деятельности, как маркетинг, реклама и связи с общественностью, позволяют людям типа ЭНРД входить в контакт с другими творческими личностями, разрабатывать идеи и применять их на практике. Их привлекает динамичный и блестящий мир общественных отношений и рекламы, именно здесь они могут с помощью своего обаяния пропагандировать собственные идеи и концепции. Исследования в области маркетинга позволяют ЭНРД применить на практике свою способность определять тенденции, а также стимулируют и удовлетворяют их ненасытную любознательность и богатое воображение.

### *Предпринимательство:*

- владелец предприятия;
- изобретатель;
- консультант по вопросам менеджмента;
- литературный агент;
- фотограф;
- владелец ресторана, бара.

ЭНРД – прирожденные предприниматели. Людей этого типа привлекает прежде всего возможность создавать новую, гибкую рабочую обстановку. Профессии в области предпринимательства часто требуют привлечения большого количества людей, обдумывания новых идей и подходов, оригинальных решений, а также подразумевают определенный риск. Проекты часто планируются в крупных масштабах, требуют значительных средств и участия влиятельных людей.

### *Тип личности:*

#### ***ИНРД – интроверты – интуитивы – рационалы – динамики***

**А.** Если ваш тип личности – ИНРД, то вам подходит такая работа, которая:

- 1) предоставляет вам возможность разрабатывать новые идеи и подвергать их критическому анализу;
- 2) позволяет вам сосредоточить внимание на творческой, теоретической стадии процесса, а не на конечном результате;
- 3) является испытанием ваших способностей и требует решения сложных задач, когда вы можете применить нетрадиционные методы и брать на себя риск, чтобы найти оптимальные варианты решений;
- 4) дает вам возможность работать самостоятельно, иметь много времени для того, чтобы сосредоточиться и продумать свои идеи до конца;
- 5) позволяет вам выдвигать собственные требования к работе и определять, как ваши усилия будут оценены и вознаграждены;
- 6) проводится в неформальной обстановке, лишенной строгой регламентации, ненужных правил, частых совещаний;
- 7) позволяет вам сотрудничать с небольшой группой уважаемых вами людей – друзей и коллег;
- 8) предоставляет вам возможность постоянно повышать свой профессиональный уровень и усиливать свое влияние, а также сотрудничать с другими влиятельными и преуспевающими людьми;
- 9) позволяет вам разрабатывать новаторские идеи и планы, обязанности же по их исполнению и доведению до практических результатов поручать компетентным помощникам;
- 10) не требует от вас больших затрат времени на непосредственную организационную работу, руководство людьми или улаживание конфликтов, возникающих между сотрудниками.

**Б.** Профессии, наиболее популярные среди ИНРД.

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ИНРД, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ИНРД, и даем объяснения, почему это так. Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

*Планирование и развитие:*

- специалист по разработке программного обеспечения компьютерных систем;
- программист;
- специалист по исследованию и развитию;
- специалист по системному анализу;
- специалист по поиску новых рынков сбыта или созданию новых товаров.

Область планирования и развития предоставляет людям типа ИНРД возможность проявить свои лучшие деловые качества: анализировать проблемы, искать новые и оригинальные решения. Многие ИНРД предпочитают работать в области науки и техники, где перед ними открывается возможность изучать сложные системы, способы исправления ошибок и устранения недостатков.

Они легко видят структуру компании, отрасли промышленности или технологии, создают новые, более эффективные методы работы и делают это с большим удовольствием.

*Медицина / техника:*

- невропатолог;
- физик;
- хирург (пластическая хирургия);
- фармацевт;
- ученый: химик / биолог.

Такие области, как медицина и высокие технологии, дают возможность людям типа ИНРД проявить свои незаурядные способности и умение обращаться с техническими средствами. Быстро развивающиеся невропатология и пластическая хирургия также представляют большой интерес для людей типа ИНРД, поскольку позволяют им находиться на передовых рубежах науки, заниматься нововведениями, которые обычно связаны с определенным риском. Физика, химия, биология дают им возможность иметь дело со сложными концепциями, постоянно учиться новому и постоянно задавать вопрос: “Что, если?” Эти профессии, особенно когда они связаны с большой долей исследовательской работы, позволяют ИНРД работать независимо, самостоятельно. В силу своей сложности и соревновательности эти области деятельности привлекают к себе других одаренных и интеллектуальных людей, общение с которыми ИНРД находят для себя стимулирующим.

#### *Узкие специальности:*

- адвокат;
- экономист;
- психолог / психоаналитик;
- специалист по финансовому анализу;
- архитектор;
- следователь.

Все эти профессии как бы бросают вызов способностям человека типа ИНРД, они требуют от него ясного логического мышления, новаторского подхода к решению различных проблем и предоставляют ему для этого массу возможностей. В основе таких профессий, как архитектор или психолог, лежит творческий процесс. Умение видеть, как тот или иной элемент, то или иное событие вписывается в общую картину или систему, является одной из самых сильных сторон человека типа ИНРД, и часто это умение требуется как следователю, так и специалисту по финансовому анализу. Эти профессии предоставляют людям типа ИНРД огромное поле деятельности, начиная с разработки безукоризненно продуманных юридических действий и заканчивая прогнозированием незаметных поверхностному взгляду и вместе с тем мощнейших экономических тенденций.

#### *Академическая наука:*

- археолог;
- математик;
- историк;
- философ;
- преподаватель колледжа, работающий с аспирантами;
- исследователь;
- администратор факультета (колледжа).

Мир академической науки, стимулирующий интеллектуальные способности, является привлекательным полем деятельности для людей типа ИНРД. Они часто находят большое удовлетворение в работе профессора или преподавателя колледжа, так как здесь делается упор на исследования и на разработку новых методов. Обычно ИНРД предпочитают работать со способными студентами старших курсов. Часто ИНРД с удовольствием занимаются исследованиями в каждой из перечисленных областей науки. Это дает им возможность работать независимо и самостоятельно и затем делиться своими открытиями с такими же интеллектуалами, как они сами. Они работают лучше, если их не ограничивают слишком жестким регламентом, чего редко удается избежать во многих крупных университетах и колледжах.

#### *Творческие профессии:*

- фотограф;
- писатель;
- художник;
- конференсье / танцор;

- музыкант;
- изобретатель;
- литературный агент.

Людей типа ИНРД привлекает в этих профессиях больше всего то, что они дают шанс создать нечто совершенно оригинальное. ИНРД любят творческий процесс, работая с разным материалом, с разными людьми, используя самый разнообразный опыт. Часто они предпочитают работать в одиночестве или в небольшой группе талантливых людей, которые вносят в творческий процесс что-то свое.

Люди типа ИНРД с удовольствием выступают на сцене. Но им не всегда необходимо одобрение публики, важнее получить удовлетворение от своей работы. Многих ИНРД вдохновляет мир творческих профессий. В качестве изобретателей такие люди часто достигают успеха в создании новых, нужных товаров и услуг.

***Тип личности:***

***ЭСРТ – экстраверты – сенсорики – рационалы – статик***

**А.** Если ваш тип личности – ЭСРТ, то вам подходит такая работа, которая:

- 1) предоставляет вам возможность действовать последовательно, дает вам время и ресурсы для того, чтобы сделать логические выводы;
- 2) позволяет вам применить все свое мастерство в выполнении конкретных и четких задач и использовать свои умственные способности;
- 3) измеряется и оценивается на основе справедливых, логичных, понятных и объективных норм;
- 4) выполняется в доброжелательной атмосфере в сообществе других трудолюбивых и добросовестных людей, которые не мешают вам личными проблемами и не требуют, чтобы вы делились с ними своими эмоциями;
- 5) реальна и осязаема, может осуществиться на практике и дать конкретный результат;
- 6) ясно определяет обязанности каждого и имеет четкую структуру служебного подчинения;
- 7) позволяет вам добиваться положительных результатов в рамках установленного порядка в определенные сроки;
- 8) осуществляется в обстановке стабильности и предсказуемости, но в то же время характеризуется активными действиями и участием в ней самых разных людей;
- 9) может выполняться при участии других людей, давая вам возможность руководить их действиями;
- 10) позволяет вам принимать решения, нести определенную ответственность и оказывать влияние там, где прислушиваются к вашему мнению, рекомендациям и уважают ваш опыт.

**Б.** Профессии, наиболее популярные среди ЭСРТ.

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ЭСРТ, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только

тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ЭСРТ, и объясняем, почему это так. Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

*Государственная служба:*

- полицейский (инспектор по делам условно осужденных);
- специалист по торговле материальными ценностями (компьютерами, недвижимостью);
- директор бюро ритуальных услуг;
- повар;
- военнослужащий;
- страховой агент;
- государственный служащий;
- охранник.

Эти профессии позволяют людям типа ЭСРТ работать в конкретном мире, заниматься реальными и осязаемыми делами. Многие из этих профессий требуют соблюдения установленного порядка, а также общения с представителями различных групп населения. Люди типа ЭСРТ предпочитают авторитетные должности, им нравится руководить. Они любят торговать чем-нибудь конкретным, т. е. заниматься работой, которая дает немедленный и осязаемый результат.

*Технические специальности:*

- инженер-механик;
- аудитор;
- генеральный подрядчик;
- фермер;
- строитель;
- фармацевт;
- техник по оборудованию.

Все эти профессии требуют от людей типа ЭСРТ способностей к технике и механике. Каждая из них позволяет им сосредоточить свое внимание на сборе, обобщении и анализе фактического материала и делать из этого соответствующие выводы. Каждая из этих профессий требует хорошей организованности, что всегда приветствуется людьми типа ЭСРТ, которые предпочитают работать в четких и упорядоченных структурах. Люди типа ЭСРТ не выносят беспорядка и слабой эффективности на производстве.

*Профессии, связанные с управлением:*

- банковский служащий / служащий кредитного учреждения;
- руководитель проекта;
- управляющий делами;
- администратор;
- менеджер базы данных;
- агент по купле-продаже.

Профессии, связанные с управленческой деятельностью, хороши для людей типа ЭСРТ тем, что позволяют им занять влиятельные должности. Из

них получают неплохие руководители, потому что они любят отдавать распоряжения, принимать решения и контролировать работу других. Они уважают установленный порядок. Менеджмент требует постоянного общения с другими людьми и способности направлять, контролировать и оценивать работу других.

*Узкие специальности:*

- зубной врач;
- терапевт;
- биржевой маклер;
- судья;
- администратор;
- учитель.

Эти профессии привлекательны для людей типа ЭСРТ тем, что дают им возможность работать в установившихся организациях и занимать там влиятельные посты. Профессии зубного врача и терапевта требуют хорошей технической подготовки, знания анатомии человеческого тела и умения пользоваться инструментами. Эти профессии дают возможность людям типа ЭСРТ использовать свою способность к дедуктивному мышлению и пониманию причин и следствий. Люди типа ЭСРТ предпочитают выполнять работу, следуя процедурам, проверенным как на собственном опыте, так и на опыте уважаемых ими людей.

*Тип личности:*

***ИСРТ – интроверты – сенсорики – рационалы – статика***

**А.** Если ваш тип личности — ИСРТ, то вам подходит работа, которая:

- 1) является технической и позволяет вам проявить свою способность хорошо запоминать факты и детали и использовать их в своей деятельности;
- 2) состоит в том, чтобы производить реальный продукт или услуги, пользуясь разработанными ранее правилами и процедурами, что позволит вам избрать для ее выполнения наиболее эффективные и логичные методы;
- 3) предоставляет вам возможность действовать самостоятельно, проявлять незаурядные способности, сосредоточить силы и внимание на выполнении конкретных проектов или задач;
- 4) осуществляется в обстановке стабильной и традиционной организации, где от вас не требуют идти на неоправданный риск;
- 5) дает вам возможность получить конкретные и измеримые результаты, придерживаясь точных стандартов и норм;
- 6) характеризуется ясно поставленными целями и четкой организационной структурой;
- 7) позволяет вам как следует подготовиться, прежде чем представлять свою работу на суд людей;
- 8) дает вам возможность постоянно повышать уровень ответственности, где вас оценивают по тому, как вы выполняете свои обязанности и как способствуете общему делу;

9) выполняется в таких условиях, где высоко ценятся ваши практические советы и опыт;

10) позволяет вам достичь поставленных целей при условии достаточного обеспечения ресурсами и средствами.

#### **Б. Профессии, наиболее популярные среди ИСРТ.**

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ИСРТ, хотим подчеркнуть, что вы можете добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры профессий, в максимальной степени отвечающих требованиям ИСРТ, и стараемся дать этому объяснение. Естественно, список этот далеко не полный. Он приводится для того, чтобы вы расширили круг возможных вариантов.

##### *Бизнес:*

- администратор;
- бухгалтер;
- аудитор;
- менеджер / инспектор;
- специалист по оперативному изготовлению документов (электронной обработке текста);
- эксперт, аналитик;
- страховой агент.

Люди типа ИСРТ часто находят себя в профессиях, связанных с бизнесом, и добиваются превосходных результатов там, где надо управлять системой и поддерживать ее в полном порядке. Обычно они предпочитают работать в традиционных структурах, оказывают стабилизирующее влияние на всю деятельность организации. Они любят кропотливую работу, где требуется много внимания. Проверяя счета, финансовые отчеты, они не пропустят ни одной ошибки. Работая менеджерами, они обеспечивают четкое распределение ролей и обязанностей. Часто они предпочитают те области бизнеса, которые имеют дело с конкретными товарами и услугами.

##### *Государственная служба:*

- фининспектор;
- государственный служащий;
- военный служащий;
- полицейский (детектив), следователь;
- служащий в исправительных заведениях.

Государственная служба часто привлекает людей типа ИСРТ тем, что в ней они удовлетворяют свое желание трудиться на пользу общества. Они с удовольствием работают в организациях, которые призваны служить обществу или защищать его членов. Они хорошо проявляют себя в организациях с четкой структурой, могут отдавать приказы и исполнять их, осуществлять контроль за их выполнением. Пользуясь своими знаниями и опытом, ИСРТ энергично и эффективно решают текущие проблемы. Они обладают хорошей памятью, держат в голове массу фактических данных. Во всем, чем бы ни занимались, они руководствуются здравым смыслом и практическим опытом.

### *Финансы:*

- ревизор;
- специалист по страхованию вкладов;
- налоговый инспектор;
- биржевой маклер;
- специалист по кредитной политике.

Люди типа ИСРТ очень хорошо чувствуют себя в мире чисел. Они прекрасно запоминают факты, мелкие детали, могут привести данные, подкрепляющие их точку зрения. Они не отвлекаются от поставленной задачи, упорно работают, чтобы выполнить задание как можно лучше. Профессии, связанные с финансами, часто требуют способности работать в полном одиночестве, усваивать большой объем фактических данных, доводить дело до конца, проверять и перепроверять полученные результаты.

### *Образование:*

- директор школы;
- учитель (технические предметы, математика, физика);
- библиотекарь;
- администратор.

Профессии в сфере просвещения, особенно те, что связаны с административной деятельностью или преподаванием технических дисциплин, также часто привлекают людей типа ИСРТ. Они хорошо справляются с руководством учебным заведением, с контролем за соблюдением учебных планов. Они способствуют деятельности существующих систем практическими мерами и средствами. Административная деятельность, работа в библиотеке предоставляют им значительную свободу действий, а кроме того, позволяют применять объективные критерии, например, при результатах тестов или оценке бюджета. Преподавание, особенно технических предметов, предоставляет людям типа ИСРТ хорошие возможности для пополнения своих практических знаний и передачи их другим.

### *Юриспруденция / техника:*

- правовед;
- секретарь суда;
- электротехник;
- инженер;
- механик;
- программист.

Эти профессии предоставляют людям типа ИСРТ шанс проявить свои технические знания и умения и заниматься такой работой, которая требует от исполнителя величайшей точности. Ничего не принимая на веру, эти люди, как никто, вылавливают ошибки и видят, где допущен промах. Многие из этих профессий позволяют людям типа ИСРТ работать индивидуально, применять свою незаурядную способность концентрировать внимание и на практике использовать свои знания и мастерство.

### *Медицина:*

- хирург (общая хирургия);
- дантист;
- ветеринар;
- старшая медсестра;
- администратор в системе здравоохранения;
- фармаколог;
- лаборант.

Людей типа ИСРТ часто можно встретить среди специалистов-медиков, особенно в традиционной структуре больниц. Они внимательны и неравнодушны к проблемам своих пациентов: выслушивают их жалобы и дают проверенные на опыте рекомендации. ИСРТ часто встречаются и среди способных администраторов учреждений здравоохранения. Они работают стабильно и добросовестно выполняют свои обязанности. Им нравится работать в упорядоченных структурах, где по заслугам оценивается выполнение заданий в срок.

***Тип личности:***

***ЭСЦТ – экстраверты – сенсорики – иррационалы – статики***

**А.** Если ваш тип личности – ЭСЦТ, то вам подходит такая работа, которая:

- 1) дает вам возможность устанавливать и поддерживать теплые и искренние взаимоотношения с другими людьми и своими конкретными действиями пытаться улучшить качество их жизни;
- 2) имеет практическое значение, дает вам время обучиться необходимым приемам, отточить свое мастерство;
- 3) позволяет вам контролировать действия, работая с другими людьми ради общей цели;
- 4) ставит перед вами четкие задачи и оценивается согласно общепринятым и ясно сформулированным критериям;
- 5) выполняется в атмосфере сотрудничества, где нет места конфликтам между коллегами, недоразумениям с контролерами, клиентами, пациентами и т. д.;
- 6) позволяет вам принимать решения и следить, чтобы они неукоснительно выполнялись;
- 7) предоставляет вам возможность общаться с другими людьми и ощущать свою значимость в процессе принятия решений;
- 8) позволяет вам так организовать время и действия (свои и окружающих), что это обеспечивает эффективное выполнение обязанностей;
- 9) проводится в обстановке, где люди с готовностью оказывают вам поддержку, где вы относитесь к своим коллегам как друзьям;
- 10) выполняется в рамках устоявшейся структуры, где порядок подчиненности известен и понятен и где уважают начальство.

**Б.** Профессии, наиболее популярные среди ЭСЦТ.

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ЭСЦТ, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в

состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ЭСЦТ, и объясняем, почему это так. Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

*Здравоохранение:*

- семейный врач;
- медсестра;
- зубной врач;
- секретарь в медицинском учреждении;
- логопед;
- окулист.

Области, связанные со здравоохранением, привлекательны для людей типа ЭСЦТ прежде всего тем, что предоставляют им возможность работать в непосредственном контакте с людьми, нуждающимися в их помощи. Профессия терапевта, медсестры и любая другая специальность медико-практика позволяют человеку типа ЭСЦТ применить свои умения и знания, чтобы облегчить жизнь своим пациентам, избавить их от боли. Они особенно отличаются там, где необходимо проявить свои практические навыки и приверженность к установленному порядку. Эти профессии позволяют людям типа ЭСЦТ устанавливать и поддерживать тесные личные взаимоотношения со своими больными и коллегами.

*Образование:*

- учитель начальной школы;
- учитель в системе специального обучения;
- преподаватель домашней экономики;
- специалист по охране детства;
- тренер.

Учителя типа ЭСЦТ используют в процессе обучения свой собственный опыт. Больше всего им нравится работать с младшими школьниками и с теми детьми, которые нуждаются в особом подходе. Они получают моральное удовлетворение, обучая таких детей навыкам, необходимым в жизни. А естественная активность людей типа ЭСЦТ, их природный энтузиазм и оптимизм незаменимы в работе с малышами.

Школьная система отличается четкой организацией – именно в такой структуре люди типа ЭСЦТ чувствуют себя наиболее комфортно. Многие ЭСЦТ физически активны, им доставляет большое удовольствие помогать другим развиваться физически, чувствовать себя членом команды.

*Социальные услуги:*

- работник социальной сферы;
- работник местных благотворительных организаций;
- религиозный просветитель;
- консультант;
- священник, служитель церкви, раввин.

Как правило, люди типа ЭСЦТ принимают активное участие в жизни своей общины и часто добровольно предлагают свои услуги различным общественным организациям. Неудивительно, что часто они находят удовлетворение в тех профессиях, где им приходится заниматься тем же, что и в свободное время. Личное участие в общественной работе – вот что привлекает многих ЭСЦТ. Они легко завязывают знакомства, выступают перед публикой, поэтому такие профессии, как консультант, религиозный просветитель или служитель церкви, являются в высшей степени привлекательными для этих людей. Будучи по природе склонными к консерватизму и поддержанию традиций, ЭСЦТ с удовольствием работают в условиях социально стабильной организации, где могут помогать людям в чрезвычайных ситуациях.

*Бизнес:*

- агент по недвижимости / брокер;
- личный представитель в банке;
- специалист по телемаркету;
- владелец магазина / продавец магазина;
- секретарь, ведущий прием посетителей, регистратор, портье.

Мир бизнеса предоставляет людям типа ЭСЦТ возможность иметь обширные знакомства и проявлять свое трудолюбие для достижения целей. Им по душе активность и быстрый темп, свойственный этой области деятельности, нравится общаться с покупателями, клиентами. Если бизнес требует общения один на один (например, дела, связанные с недвижимостью или оказанием банковских услуг частному лицу), то здесь многие ЭСЦТ добиваются больших успехов потому, что ими движет стремление установить конструктивные отношения с окружающими и поддерживать их.

Такие области, как реклама и маркетинг, требуют особого умения общаться с окружающими, чем многие люди типа ЭСЦТ владеют в совершенстве. И в той, и в другой области необходимо уделять пристальное внимание деталям, доводить до конца начатое дело. Здесь находит широкое применение организованность ЭСЦТ.

И, наконец, область торговли. Она предоставляет людям этого типа огромные возможности для проявления умения завязывать и поддерживать нужные контакты, а также проявления изобретательности, чуткости к другим людям. ЭСЦТ обычно предпочитают иметь дело с конкретными, осязаемыми вещами. Магазины розничной торговли представляют для них особый интерес, поскольку здесь от них требуется проявление умения общаться, хорошее знание качеств и преимуществ того или иного товара.

*Сфера услуг:*

- представитель службы защиты прав потребителей;
- директор бюро ритуальных услуг;
- парикмахер / косметолог;
- служащий аэропорта;
- администратор (в ресторане, гостинице);

— поставщик продуктов.

В сфере услуг также часто встречаются люди типа ЭСЦТ. Их привлекает возможность работать в непосредственном контакте с людьми, облегчать им жизнь, делать ее лучше, веселее, устранять недоразумения. Эти возможности предоставляет им такая область деятельности, как защита прав потребителей. В трудные моменты именно на людей типа ЭСЦТ можно во всем положиться, они-то не подведут. Они часто берут на себя все заботы в кризисной ситуации. А директор бюро ритуальных услуг должен вести себя как можно тактичнее и с пониманием относиться к тем, кто обращается за помощью.

Кроме того, люди типа ЭСЦТ любят разнообразие, общение, путешествия, а этим требованиям отвечает работа служащего аэропорта. Как правило, люди типа ЭСЦТ доброжелательны, поэтому из них получаются отличные распорядители в ресторанах.

*Канцелярская работа:*

- секретарь;
- регистратор;
- конторский служащий;
- бухгалтер;
- секретарь-машинистка.

Большинство людей типа ЭСЦТ не только исключительно коммуникабельны, они еще отличаются проворством и ловкостью, необходимыми в канцелярской и секретарской работе. Если человек этого типа научился какому-то мастерству, это остается при нем навсегда. ЭСЦТ хорошо выполняют повторяющиеся операции. Они делают это с неизменной аккуратностью и часто хорошо себя чувствуют в мире цифр, что так необходимо в работе бухгалтера. Главным требованием к такого рода профессиям со стороны ЭСЦТ является признание важности их труда и отношение к ним как членам одной команды, а также возможность общаться с коллегами. Одиночество на них плохо действует.

***Тип личности:***

***ИСЦТ – интроверты – сенсорики – иррационалы – статика***

**А.** Если ваш тип личности – ИСЦТ, то вам подходит такая работа, которая:

- 1) требует большой наблюдательности и тщательности и позволяет проявить свою способность хорошо запоминать факты и подробности;
- 2) дает вам возможность иметь дело с практической деятельностью, направленной на помощь людям, требует аккуратности и внимания к деталям;
- 3) позволяет вам проявить сострадание и действовать согласно вашим убеждениям; оставаться за сценой, но получать справедливую оценку своему трудолюбию;
- 4) выполняется в рамках традиционной, стабильной, упорядоченной структуры, которая нацелена на практические результаты;
- 5) требует придерживаться установленного порядка, использовать практический опыт и доводить начатое до конца тщательно и организованно;

6) предоставляет вам возможность всю свою энергию концентрировать на одном проекте или одном человеке; оказывать услуги или производить товары, имеющие видимые, конкретные результаты;

7) предоставляет вам отдельное рабочее место и возможность концентрировать свое внимание на задании в течение длительного времени, с минимальными помехами;

8) позволяет вам общаться один на один с теми, кому вы хотите помочь, а также с людьми, которые разделяют ваши ценности и убеждения;

9) требует от вас организованного и эффективного выполнения задания;

10) позволяет не слишком часто представлять свою работу на оценку, а также дает достаточно времени, чтобы тщательно подготовиться к отчету.

#### **Б. Профессии, наиболее популярные среди ИСЦТ.**

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ИСЦТ, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ИСЦТ, и объясняем, почему это так. Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

##### *Медицина:*

- семейный врач;
- медсестра;
- медицинский техник;
- стоматолог;
- физиотерапевт;
- специалист по торговле медицинским оборудованием;
- администратор учреждения по охране здоровья;
- диетолог.

Все эти профессии позволяют человеку типа ИСЦТ работать там, где он может оказывать конкретное влияние на других людей. Многие из этих профессий требуют непосредственного контакта с клиентами (пациентами) один на один; люди типа ИСЦТ любят оказывать конкретную, практическую помощь. Эти профессии позволяют ИСЦТ работать относительно независимо в рамках традиционной, организованной системы. Область медицины предоставляет людям типа ИСЦТ прекрасную возможность использовать свои способности, технические знания и навыки, а также устанавливать личные связи с другими людьми.

##### *Социальные услуги / исследовательская работа:*

- специалист по дошкольному обучению / учитель начальной школы;
- библиотекарь / архивист;
- хранитель музея, фонда, библиотеки и т. д.;
- администратор в области образования;
- работник социальной сферы;
- консультант;
- религиозный просветитель;

— специалист, осуществляющий надзор за условно освобожденными.

Образование — это та область, которая представляет большой интерес для людей типа ИСЦТ. В ней они могут удовлетворить свое желание помочь другим и внести свой вклад в развитие жизни общества. Часто их привлекает начальная школа, там они, во-первых, налаживают близкий контакт с учащимися, а во-вторых, могут проявить свои способности обучать детей основным навыкам и умениям. Многие ИСЦТ добиваются больших успехов в качестве школьных администраторов, особенно там, где несут ответственность за какую-то узкую область (например, специальное обучение) или курируют учебные заведения в небольшом городе. ИСЦТ предпочитают работать независимо, но в рамках организации, когда знают, что от них требуется, и где их усилия оцениваются по достоинству.

Область научных исследований также представляет собой желательное поле деятельности для ИСЦТ, так как дает им возможность работать независимо и проводить исследования, требующие кропотливого внимания. Работа хранителя музея или библиотечного фонда требует от ИСЦТ ведения аккуратных записей и поддержания их в порядке, что позволяет им использовать свою организованность и хорошую память.

Область социальных услуг в равной степени доставляет удовольствие людям типа ИСЦТ и часто требует от них концентрации всех способностей и сил. Многие ИСЦТ находят работу благодарной, так как здесь они имеют возможность положительно влиять на жизнь других людей. Эти профессии предоставляют равные возможности как для тех, кто предпочитает работу с людьми (прием клиентов, пациентов), так и для тех, кто любит работать индивидуально.

*Вспомогательные профессии в сфере бизнеса:*

- секретарь;
- начальник канцелярии;
- представитель службы защиты прав потребителя;
- оператор компьютера;
- бухгалтер.

Эти профессии требуют уделять довольно много времени общению с клиентами и часто привлекают к себе людей типа ИСЦТ. Многие из них представляют собой вспомогательные должности, что позволяет ИСЦТ проявить свою организованность и тщательность в проработке деталей, особенно если они работают для тех, к кому испытывают уважение и кого высоко ценят. Эти профессии также требуют технических навыков, умения разговаривать с людьми, чтобы оказать им помощь, выдать необходимую информацию.

*Прочие профессии:*

- дизайнер интерьеров;
- электрик;
- продавец;
- специалист по рекламе модных товаров;

- хозяин гостиницы;
- охранник / сторож.

Все эти профессии, на первый взгляд, никак не связаны друг с другом, тем не менее у них много общего. Каждая из них требует от человека работы с конкретными вещами, имеющими отношение к повседневной жизни. Дизайнер типа ИСЦТ проявляет свой эстетический вкус и стремится удовлетворить пожелания клиента. Эта работа требует внимания к деталям и способности к сотрудничеству с клиентами.

Люди типа ИСЦТ обычно придают большое значение отделке собственного дома, могут легко понять и исполнить желания клиента, чтобы сделать его дом удобным и красивым.

Электрику необходимо обладать техническими навыками и следовать установленному порядку действий. Люди типа ИСЦТ любят работать руками, им нравится делать то, в чем они достигли совершенства. Если человек типа ИСЦТ чувствует, что его работа оценена высоко, то работа электрика доставит ему большое удовлетворение. Розничная торговля, реклама товаров также являются весьма распространенной сферой деятельности ИСЦТ, особенно когда они работают в небольших специализированных магазинах или в отделах более крупных магазинов. Из людей типа ИСЦТ получаются отличные владельцы “бутиков”. Они заботятся о том, как выглядит их магазин, как чувствуют себя в нем покупатели, и в результате у них появляются постоянные клиенты. Они любят обслуживать клиентов индивидуально, находить для каждого нужный товар или аксессуар к уже приобретенной вещи. Им нравится поддерживать контакты с покупателями, они относятся к своим сотрудникам с добротой и пониманием.

#### ***Тип личности:***

#### ***ЭСРД – экстраверты – сенсорики – рационалы – динамики***

А. Если ваш тип личности – ЭСРД, то вам подходит такая работа, которая:

- 1) предоставляет вам возможность заводить новые знакомства и непринужденно общаться со многими людьми; ежедневно ставит перед вами новые и интересные задачи;
- 2) позволяет вам проявить свою острую наблюдательность и способность воспринимать и запоминать факты;
- 3) дает вам возможность проявить свою способность в решении проблем, используя практический опыт, и затем подвергать эти решения критическому анализу, чтобы выбрать из них оптимальный вариант;
- 4) характеризуется активными действиями, полна неожиданностей и сюрпризов, где все происходит быстро и где вы можете рисковать и быть готовым к любому повороту событий;
- 5) позволяет вам разрешать непредвиденные проблемы, используя оригинальные методы, и дает возможность успешно справляться с возникающими проблемами и находить удовлетворение в принятом решении;

б) проводится в обстановке, свободной от ограничений и правил, дает возможность сотрудничать с другими практичными и энергичными людьми и позволяет после выполнения задания полностью распоряжаться своим свободным временем;

7) позволяет действовать так, как вы считаете нужным, а не приспособляться к уже существующим нормам;

8) требует практичности и логики, незаурядных умственных способностей, чтобы находить неполадки или ошибки в логике системы и исправлять их на месте;

9) при возникновении кризисной ситуации предоставляет вам возможность действовать независимо и сообразно обстоятельствам;

10) позволяет заниматься конкретными вещами и конкретными людьми, а не теориями и идеями; ваши усилия направляет на производство материального продукта или оказание услуги.

#### **Б. Профессии, наиболее популярные среди ЭСРД.**

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ЭСРД, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ЭСРД, и объясняем, почему это так. Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

##### *Государственная служба / профессии, связанные с риском:*

- блюститель порядка;
- пожарник;
- медработник со средним образованием;
- детектив;
- пилот;
- следователь.

Многие люди типа ЭСРД находят удовлетворение в профессиях, связанных с государственной службой, благодаря тому, что она требует от них высокой степени активности, предоставляет возможность в разнообразных ситуациях контактировать с людьми из самых разных слоев общества. Многие профессии предполагают умение быстро принимать решения, мгновенно реагировать на изменившуюся ситуацию, сохранять спокойствие в кризисной обстановке. По природе любопытные и наблюдательные, ЭСРД бывают превосходными детективами и следователями.

##### *Финансы:*

- биржевой маклер;
- банкир;
- инвестор;
- специалист по составлению личных финансовых планов;
- аудитор;
- специалист по страхованию продаж.

Сфера финансов также представляет интерес для людей типа ЭСРД, поскольку характеризуется быстрыми изменениями ситуации и требует готовности идти на определенный риск. Страсть к острым ощущениям и риску означает, что эти люди успешно играют на бирже. Они смотрят на жизнь реально и практично, любят такие профессии, где можно решать разнообразные задачи, даже если это означает поиски неординарных методов. Многие профессии, связанные с финансами, требуют активного общения с людьми, а дружелюбие и располагающие манеры ЭСРД помогают им общаться с незнакомыми людьми и приобретать новых клиентов.

*Сфера развлечений / спорт:*

- спортивный комментатор;
- репортер;
- импресарио;
- служащий бюро путешествий;
- танцор;
- бармен;
- аукционист;
- профессиональный спортсмен / тренер.

Все профессии, связанные с индустрией развлечений, предоставляют прекрасную возможность для людей типа ЭСРД повеселиться самим, что является одним из главных требований к работе. ЭСРД предпочитают ту работу, которая дает им шанс проявить свою активность и живость характера. Это прирожденные импресарио, тем не менее они не прочь испытать волнение и возбуждение, выступая на сцене. Многие ЭСРД являются заядлыми спортивными болельщиками и добиваются больших успехов в таких профессиях, где центральное место занимает спорт. Они любят находиться в гуще событий, из них получаются обаятельные бармены и настойчивые аукционисты, обладающие даром убеждения.

*Ремесла:*

- плотник, столяр;
- художник (мастер прикладных жанров);
- фермер;
- подрядчик;
- строитель;
- шеф-повар.

Привлекательность ремесел для ЭСРД состоит в том, что эти профессии дают возможность работать с конкретными вещами и пользоваться орудиями труда эффективно, экономично и умело. Люди типа ЭСРД хорошо разбираются в технике и прекрасно работают руками. Они любят работать для себя, но только тогда, когда их окружает много людей. Им нравится конкретность и активность этих профессий, даже если они связаны с напряжением и необходимостью уложиться в жесткие сроки (например, в работе фермера или повара).

*Бизнес:*

- предприниматель;
- брокер / агент по продаже недвижимости;
- землеустроитель;
- оптовик;
- розничный торговец (продавец магазина).

Как правило, многие ЭСРД находят, что в мире бизнеса слишком много разных правил и ограничений и что дела совершаются слишком медленно. Однако эти профессии обеспечивают более гибкий график работы, личную независимость и разнообразие и потому привлекают внимание ЭСРД. Они становятся замечательными предпринимателями, получающими огромное удовольствие от риска, с которым связаны организация и становление любого дела. Они обожают процесс переговоров при заключении контракта и часто бывают справедливыми судьями при решении споров. Им очень нравится соревновательный характер сферы страхования или торговли, они преуспевают в таких структурах, где их успехи поощряются.

***Тип личности:***

***ИСРД – интроверты – сенсорики – рационалы – динамики***

**А.** Если ваш тип личности – ИСРД, то вам подходит такая работа, которая:

- 1) позволяет вам использовать имеющиеся в вашем распоряжении ресурсы и средства наиболее эффективно;
- 2) дает вам возможность показать свое мастерство и совершенствовать его, особенно технические навыки и умение обращаться с инструментами;
- 3) позволяет вам применить свои технические знания и навыки на практике и видеть, какие логические принципы лежат в основе вашей деятельности; дает вам возможность самому самостоятельно обнаруживать ошибки, исправлять недочеты и решать проблемы по мере их возникновения;
- 4) ставит перед вами задачи и определяет направления, дает возможность действовать целесообразно и иметь дело с конкретными и практичными вещами;
- 5) характеризуется живостью и активностью и предоставляет вам определенную степень независимости, а также часто позволяет покидать помещение и работать на воздухе;
- 6) не сковывает вас традиционными нормами и правилами; вы можете принять участие в разрешении любого кризиса при возникновении непредвиденных ситуаций, которые возникают довольно часто;
- 7) позволяет вам работать самостоятельно; ваши действия подвергаются минимальному контролю, и от вас не требуется тщательного контроля за работой других;
- 8) оставляет вам время для своих личных увлечений;
- 9) не заставляет вас скучать и не требует постоянно большой отдачи сил;
- 10) не требует повторения одних и тех же действий.

**Б.** Профессии, наиболее популярные среди ИСРД.

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ИСРД, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ИСРД, и объясняем, почему это так.

*Профессии, связанные с риском:*

- полицейский;
- автогонщик;
- пилот;
- специалист по вооружению;
- охотник;
- разведчик;
- судебный исполнитель;
- пожарник.

Профессии, связанные с риском, привлекательны для людей типа ИСРД тем, что предоставляют им возможность избежать организаций с жесткой структурой и многочисленными ограничениями. Они хорошо действуют в непредсказуемых ситуациях, умеют быстро оценивать имеющиеся в их распоряжении ресурсы и принимать соответствующие меры. Они хорошо работают самостоятельно, но при необходимости могут быть ценными членами команды. Люди типа ИСРД, как правило, хорошо разбираются в инструментах или в специальной технике, им нравится много времени проводить на открытом воздухе, они любят активные физические действия.

*Технические профессии:*

- специалист по медицинской технике;
- программист;
- инженер-электрик;
- ассистент стоматолога.

Люди типа ИСРД часто находят удовлетворение в технических областях, потому что их интересует, что как работает и почему. Они, как правило, прекрасно проявляют себя в области механики, потому что отличаются наблюдательностью и хорошей памятью. Обычно они ловко и умело работают руками, им нравится делать то, что является для них постоянным источником сенсорных ощущений. Хорошую службу им оказывает способность к логическому анализу, если они берут как основу факты, собранные ими с помощью своих пяти органов чувств.

*Бизнес / финансы:*

- агент по материально-техническому снабжению;
- банкир;
- специалист в области рынка ценных бумаг;
- экономист;
- секретарь в суде.

Прагматичные и хорошо разбирающиеся в цифрах, ИСРД могут найти удовлетворение в карьере, связанной с бизнесом или финансовой сферой. Однако людям этого типа чрезвычайно важен такой момент, как обстановка на рабочем месте, ведь они должны пользоваться личной свободой и гибким графиком. Должности, которые позволяют ИСРД работать индивидуально, желательно без участия в совещаниях, пользуются у них наибольшей популярностью. ИСРД хорошо умеют разбираться в запутанных фактах. Они видят то, чего не замечают другие. Они ясно понимают реальности экономической ситуации и готовы реагировать на любые внезапные перемены.

*Ремесла:*

- фермер;
- механик;
- тренер;
- столяр / плотник;
- мастер по ремонту компьютеров;
- продавец автомобильных запчастей;
- художник по рекламе.

Независимость и возможность работать руками часто привлекают людей типа ИСРД к различным ремеслам. Они предпочитают задания реальные и конкретные, те, что дают им возможность проявить свое мастерство. С особым усердием они работают над проектами, которые полностью поглощают их интерес, например, если они любят спорт, то предпочтут профессию тренера или спортивного инструктора любой другой работе в этой области. Сделать свое увлечение профессиональной карьерой – вот путь к успеху для людей типа ИСРД.

*Тип личности:*

***ЭСЦД – экстраверты – сенсорики – иррационалы – динамики***

А. Если ваш тип личности – ЭСЦД, то вам подходит работа, которая:

- 1) позволяет вам учиться на практическом опыте, дает возможность искать решение проблем с помощью фактов и свойственного вам здравого смысла;
- 2) позволяет вам лично принимать участие в решении задач, работать непосредственно с клиентом или заказчиком;
- 3) предоставляет вам возможность активно общаться с широким кругом людей, отличается разнообразием, живостью;
- 4) требует умения руководить людьми, справляться с конфликтными ситуациями, способности снимать напряжение, сплачивая других, давая им ориентиры;
- 5) позволяет вам одновременно вести несколько проектов или брать на себя несколько обязанностей, особенно те из них, где требуется проявить свой эстетический вкус;
- 6) предоставляет вам возможность взаимодействовать с другими общительными, легкими людьми, разделяющими ваш оптимизм, энергию и реальный взгляд на вещи;

7) позволяет вам заниматься проектами, которые могут немедленно принести пользу и учитывать нужды окружающих людей;

8) проводится в дружеской и неформальной обстановке, лишенной скрытых подводных течений;

9) не оставляет незамеченными ваше трудолюбие и хорошие намерения;

10) не дает вам скучать, полна неожиданностей, сюрпризов и не скована бюрократическими правилами и ограничениями.

**Б. Профессии, наиболее популярные среди ЭСЦД.**

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ЭСЦД, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ЭСЦД, и объясняем, почему это так.

*Образование:*

- учитель младших классов;
- воспитатель дошкольников;
- сотрудник учреждения по охране детства;
- тренер.

Люди типа ЭСЦД часто находят удовлетворение в профессии учителя или воспитателя детей младшего возраста. Система дошкольного образования и начальная школа менее формальны, отличаются более гибкой структурой и предоставляют широкие возможности для свободного общения с детьми и обучения их практическим навыкам.

Учителя типа ЭСЦД с особым удовольствием занимаются с детьми, обучая их основам знаний и общению друг с другом, что так важно в самом раннем возрасте. Им нравится энергичный, активный и разнообразный характер работы учителя начальной школы. Активные и ловкие от природы, ЭСЦД часто находят себя в спорте. Участвовать в состязаниях, учиться играть в команде, вести активный образ жизни на свежем воздухе – приятные занятия для людей типа ЭСЦД. Из них получаются оптимистичные, понимающие и надежные тренеры и учителя.

*Охрана здоровья / сфера социальных услуг:*

- медсестра “Скорой помощи”;
- ветеринар;
- работник сферы социальных услуг;
- инструктор школы собаководства.

Такие области деятельности, как охрана здоровья и социальные услуги, предоставляют людям типа ЭСЦД возможность оказывать помощь другим. Эти профессии требуют от них овладения определенными навыками и постоянного их применения. Многие ЭСЦД предпочитают работать непосредственно с людьми, им нравится, когда их рабочий день настолько разнообразен, что они не замечают, как бежит время. Оказание скорой помощи требует быстрой реакции и способности успокаивать встревоженных людей в чрезвычайных

ситуациях. Многие ЭСЦД любят животных, им нравится работать либо в ветеринарной службе, либо дрессировщиками и инструкторами. Сфера социальных услуг предоставляет ЭСЦД возможность знакомиться и работать с разными людьми и помогать им доступными средствами. Они умеют создавать благоприятную атмосферу и получают удовлетворение от того, что способны облегчить жизнь другому человеку.

*Индустрия развлечений:*

- фотограф;
- кинопродюсер;
- музыкант;
- артист: танцор, комик;
- антрепренер, импресарио;
- организатор праздников и других мероприятий;
- агент туристического бюро.

Люди типа ЭСЦД любят развлекать окружающих и как профессионалы, и просто в кругу друзей. Как правило, они обладают хорошим эстетическим вкусом, остро чувствуют все новое и красивое. Некоторые люди этого типа любят выступать сами, иным нравится просто вращаться в артистическом мире – в этом возбуждающем, переменчивом мире индустрии развлечений. ЭСЦД любят путешествовать, из них получаются хорошие туристические агенты, потому что они умеют выслушать клиента, понять, как человек желает провести свой отпуск, и не жалеют сил, чтобы найти для него подходящий вариант. Они прекрасно могут заниматься несколькими делами сразу и часто находят удовлетворение в такой профессии, как организатор праздников.

*Бизнес:*

- агент по продаже недвижимости;
- специалист по связям с общественностью;
- продавец (в магазине);
- сборщик средств в какой-нибудь фонд;
- посредник при улаживании трудовых конфликтов;
- секретарь, ведущий прием посетителей;
- регистратор;
- портье.

Люди типа ЭСЦД обычно неуютно чувствуют себя в мире бизнеса, особенно в больших корпорациях. Однако те профессии, которые требуют активного общения с людьми, где не нужно строго соблюдать график, имеют для них свои привлекательные стороны. Очень часто можно встретить людей типа ЭСЦД среди торговцев недвижимостью. Эта работа дает им возможность проводить много времени вне офиса, налаживать непосредственный контакт с клиентами, показывая им всевозможные дома. Нравятся им и такие профессии, как представитель по связям с общественностью, сборщик средств в фонды, посредник при улаживании конфликтов. Здесь они имеют возможность использовать свой врожденный дар убеждения. Эти профессии дают им возможность проявить свою коммуникабельность умение собирать

информацию. Многих людей типа ЭСЦД привлекает профессия продавца, особенно тех, кто обладает природным вкусом и страстью к актерству.

*Сфера услуг:*

- служащий аэропорта, сопровождающий пассажиров к самолету;
- секретарь / регистратор;
- официант;
- распорядитель в ресторане (гостинице);
- аранжировщик цветов.

Сфера услуг привлекательна для людей типа ЭСЦД прежде всего тем, что дает им возможность активно общаться с другими людьми. По натуре люди типа ЭСЦД, как правило, доброжелательны, сердечны, создают вокруг себя теплую атмосферу, в которой другие чувствуют себя уютно. Им нравится атмосфера ресторанов и клубов, они общительны и прекрасно играют роль гостеприимных хозяев. Их ориентация на сиюминутность способствует тому, что вокруг них всегда весело и оживленно. Если в компании есть заводила, не сомневайтесь, что это человек типа ЭСЦД.

*Тип личности:*

***ИСЦД – интроверты – сенсорики – иррационалы – динамики***

**А.** Если ваш тип личности – ИСЦД, то вам подходит такая работа, которая:

1) не противоречит вашим внутренним убеждениям; которой вы дорожите и в которую хотите вложить свою энергию и талант;

2) происходит в дружеской обстановке, в атмосфере взаимопомощи, где на вас смотрят как на человека, который умеет работать в команде (если речь идет о коллективной работе) и не подведет;

3) требует особого внимания к деталям; позволяет иметь дело с конкретными, полезными и практичными вещами;

4) предоставляет возможность работать независимо, но рядом с людьми, совместимыми по характеру; не связывает вас чрезмерными ограничениями, правилами или установленным порядком операций;

5) позволяет вам проявлять гибкость, но в то же время оставаться верным своим убеждениям, а также видеть цель и конкретные результаты своих усилий;

6) предоставляет вам возможность проявить вкус и эстетическое чутье и сделать так, чтобы окружающие чувствовали себя в такой обстановке свободно и удобно;

7) происходит в доброжелательной обстановке, где вы можете рассчитывать на помощь и сами оказывать ее, где почти не бывает конфликтов между сотрудниками;

8) дает вам возможность духовно расти и развиваться в рамках деятельности, которую вы считаете важной;

9) позволяет вам решать проблемы на месте и немедленно;

10) не требует от вас регулярно выступать перед публикой, вести за собой большую группу людей, которых вы плохо знаете, или же давать негативные отзывы.

**Б.** Профессии, наиболее популярные среди ИСЦД.

Предлагая вам список профессий, наиболее распространенных среди ИСЦД, обращаем ваше внимание на то, что люди всех типов личности в состоянии добиться успеха в любой области. Мы же приводим примеры только тех профессий, которые в максимальной степени отвечают требованиям ИСЦД, и объясняем, почему это так. Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

*Ремесла / искусство:*

- модельер одежды;
- плотник, столяр;
- ювелир;
- садовник;
- мастер по изготовлению гобеленов;
- гончар;
- художник;
- танцовщик;
- дизайнер интерьеров / ландшафтный архитектор;
- шеф-повар.

Главная притягательность всех этих профессий для людей типа ИСЦД состоит в том, что они имеют возможность делать своими руками что-то красивое и в то же время полезное. Им нравится создавать конкретные вещи в конкретном мире. Многие из этих профессий дают ИСЦД возможность работать по гибкому графику либо самим составлять расписание. Многие люди типа ИСЦД предпочитают работать индивидуально, не подчиняясь административным правилам.

*Медицина:*

- физиотерапевт;
- массажист;
- помощник дантиста;
- рентгенолог;
- ассистент врача;
- ассистент ветеринара;
- специалист по уходу за животными / инструктор по обучению
- животных.

Люди типа ИСЦД часто находят удовлетворение в профессиях, которые предоставляют им возможность работать в непосредственном контакте с другими людьми и помогать им, особенно в период кризиса. Они быстро реагируют на внезапные изменения ситуации и хорошо решают проблемы, требующие немедленного вмешательства.

Помощь другим, положительные отзывы о своих усилиях, работа, которая отвечает их убеждениям, — вот важные факторы для того чтобы люди типа ИСЦД получали удовлетворение от своей карьеры.

*Технические профессии:*

- оператор компьютера;
- топограф / геодезист;
- лесник;

- ботаник;
- геолог;
- механик.

Люди типа ИСЦД часто предпочитают те профессии, которые имеют дело с фактами, а не с теориями. Они склонны чаще пользоваться практическими навыками. Возможность проводить много времени на открытом воздухе также привлекает людей типа ИСЦД, они приветствуют перемены и разнообразие в своей работе.

*Сфера услуг:*

- диспетчер экстренной линии связи;
- учитель в начальной школе;
- блюститель порядка;
- кладовщик;
- официант;
- косметолог.

Многие люди типа ИСЦД находят удовлетворение в сфере услуг. Профессии, которые дают им возможность оказывать помощь людям или животным конкретно, практически, для них наиболее предпочтительны. Они любят работать в такой обстановке, где разделяют их убеждения, где ценят гармоничные взаимоотношения между сотрудниками, взаимопомощь и где вклад каждого оценивается по заслугам. Многие ИСЦД любят преподавать специальные предметы, особенно в начальной школе, где у них есть масса возможностей превратить работу в игру.

*Канцелярская работа:*

- регистратор;
- секретарь;
- машинистка;
- администратор.

Профессии технических служащих также могут удовлетворять людей типа ИСЦД при условии, что их устраивает обстановка на рабочем месте. Существенным фактором является желание проявить свои великолепные практические навыки, но только если их окружает атмосфера поддержки и понимания. Человек типа ИСЦД лучше всего работает там, где он является членом команды, стабильного коллектива, где уважают стремление каждого к духовному росту и к уединению. Такие люди любят работать там, где есть возможность создать и поддерживать приятную атмосферу, на которую накладывается отпечаток их индивидуальности.

В результате поиска профессии для своего типа личности вы можете найти не одну, а по крайней мере несколько таких профессий. Но выбрать себе работу из перечня наиболее популярных еще недостаточно. Недостаточно даже знать, к какому типу личности принадлежите вы сами. Настоящий успех придет к вам только тогда, когда вы осознаете все сильные и слабые стороны, свойственные вашему типу личности, и соедините их с объективной оценкой своих собственных интересов и склонностей. Если вы правильно определите это сочетание, то будете точно знать, какая профессия дает возможность заниматься тем, что не противоречит вашим основным личностным функциям.

Это сочетание будет единственным в своем роде и присущим только вам, и никому больше.

Чтобы вам легче было представить себе этот процесс, обратимся к рекомендациям методики ТАРТ.

### **Тест №5 Тест по оценке возможных вариантов выбранных профессий**

Представляет собой систему последовательных действий по выбору вариантов. Система состоит из шести ступеней. Они должны помочь вам объединить свои личные интересы с “формулой требований”, которым должна отвечать профессия для вашего типа личности. Если вы самостоятельно прошли некоторые из ступеней, тогда вы кое в чем нас опередили. Если же нет – мы предлагаем вам способ записи и систематизации наблюдений, который, как мы надеемся, поможет вам. В конечном итоге, вы должны ясно представлять себе, какая работа вам необходима.

*Как пользоваться тестом.* Внимательно прочитайте задание в каждой ступени. Последовательно, вдумчиво и точно выполняйте задания, возвращаясь при необходимости к предыдущим тестам, описаниям работ и профессий.

**Ступень 1.** Еще раз прочитайте главные требования, которые предъявляются к работе вашего типа личности в п. А описания типов личности.

**Ступень 2.** Составьте свой список требований к работе – от самых главных моментов до самых незначительных.

Это задание может показаться сложным, так как на практике часто довольно трудно поставить один элемент перед другим. Но ваши усилия не пропадут даром, потому что в результате вы будете ясно представлять себе, что вам нужно. Если вы не сможете составить список всех десяти элементов по степени их значимости, ограничьтесь пятью наиболее важными.

Зафиксируйте результаты ваших раздумий.

---

---

**Ступень 3.** Подумайте о том, что интересует вас больше всего. Это могут быть такие специфические занятия, как походы в горы или чтение литературы либо более общие сферы деятельности, такие как музыка или бизнес. В любом случае постарайтесь определить, чем вы занимаетесь с бо́льшим удовольствием, что могли бы делать бесплатно, если бы позволили обстоятельства.

Запишите ваши мысли.

---

---

**Ступень 4.** Чтобы определить, что у вас получается лучше всего, изучите список навыков и способностей. Выберите из него то, что вы можете отнести к себе (а можно и расширить список, включив в него навыки и способности, которые мы не упомянули, но которыми вы обладаете). Из этого списка отметьте пять ваших наиболее сильных качеств и приведите примеры их

проявления. Не ограничивайте свои наблюдения только опытом работы (табл. 6).

Выпишите самые сильные ваши навыки и способности.

---

---

Запишите примеры их проявления.

---

---

**Ступень 5.** Составьте список возможных профессий или работ, которые на этой стадии представляют для вас интерес. Вернитесь к списку наиболее популярных профессий в главе, посвященной вашему типу личности, и добавьте не указанные в нем занятия, которые вас интересуют.

Все это внесите в список.

---

---

**Ступень 6.** Рассмотрите отдельно каждый пункт, спрашивая себя:

1) насколько эта работа (или профессия) позволит мне проявить свои навыки и способности?

2) насколько меня интересует эта область деятельности?

3) в какой степени эта работа или профессия отвечает моим наиболее важным требованиям (вернитесь к ступени 2, которая определяет пять самых главных критериев удовлетворяющей вас работы).

Запишите свои выводы.

---

---

---

---

Таблица 6

<b>Навыки и способности</b>	
1. Письменно излагать мысли	27. Обучаться новым навыкам
2. Выступать перед публикой	28. Работать с теориями ситуации
3. Продавать	29. Вести беседу
4. Работать в команде	30. Убеждать
5. Учить	31. Вести переговоры
6. Консультировать	32. Работать рядом с другими
7. Управлять	33. Тренировать
8. Работать с цифрами	34. Координировать проекты / задачи
9. Интерпретировать факты	35. Легко знакомиться с людьми
10. Работать на компьютере	36. Собирать информацию
11. Концентрировать внимание	37. Решать задачи, поддающиеся вычислению
12. Запоминать детали	38. Заниматься исследованиями
13. Разбираться, как действуют инструменты, машины	39. Мастерить руками
14. Эстетическое чувство	40. Физическая выносливость

15. Воображение, касающееся идей	41. Точность
16. Понимать сложные идеи	42. Воображение, касающееся предметов
17. Воображение, касающееся идей	43. Дисциплинированность
18. Организация работы, планирование	44. Наблюдательность
19. Гибкость	45. Принимать решения
20. Видеть возможности	46. Воспитывать
21. Облегчать, способствовать (деятельности)	47. Разрешать конфликты, споры
22. Разрабатывать модели	48. Развлекаться
23. Устанавливать правила, порядок	49. Справляться с кризисной ситуацией
24. Синтезировать информацию	50. Анализировать проблему
25. Разрабатывать стратегию, план действий	51. Поддерживать работу системы
26. Критиковать	52. Оценивать ресурсы
	53. Приспосабливаться к меняющейся

## 5. Практическое занятие № 2

### ***I. Определение сильных и слабых сторон вашего типа личности, которые могут проявиться в работе.***

Содержание методики: перечень сильных и слабых сторон для каждого из 16 типов личности по ТАРТ.

*Как пользоваться методикой.*

Обратитесь к коду вашего типа личности, состоящего из четырех букв, и разыщите перечень сильных и слабых его сторон.

Внимательно изучите перечень сначала сильных сторон вашего типа личности.

“Примерьте” этот перечень на себя.

Отбросьте качества, которых вы у себя не видите.

Определите наличие у себя каждого из качеств в соответствии с пятибалльной шкалой: 5 баллов – за полное проявление у вас этого качества; 1 балл – за малозаметное проявление качества. Расположите ваши сильные стороны в столбик в порядке убывания их проявления:

5.....

4.....

3.....

2.....

1.....

Две верхние позиции подскажут, на какие свои сильные стороны вы можете в настоящее время опираться в работе. Для уточнения, как это сделать, обратитесь еще раз к Практическому занятию № 1 и восстановите в памяти, как вы это делали при устройстве на работу. Ведь устройство на работу – это также своеобразная работа. Так что некоторый опыт у вас уже есть, воспользуйтесь им.

Оставшиеся нижние позиции покажут вам, над какими качествами вашего типа личности вы можете работать, чтобы эффективнее опереться на них в дальнейшем.

Теперь обратитесь к перечню слабых сторон вашего типа личности и внимательно его изучите.

“Примерьте” этот перечень на себя.

Отбросьте качества, которых вы у себя не видите.

Определите наличие у себя каждого из качеств в соответствии с пятибалльной шкалой: в 5 баллов оценивайте качество, которое проявляется в вашей работе в полной мере; в 1 балл – качество, которое проявляется у вас в процессе работы наименее заметно. Расположите ваши слабые стороны в столбик в порядке убывания их проявления:

5.....

4.....

3.....

2.....

1.....

Две верхние позиции подскажут, какие свои слабые стороны следует не выпускать из поля зрения, постоянно работая над их компенсацией в процессе работы. Для уточнения, как это делать, обратитесь еще раз к Практикуму-2 и вспомните, как вы это делали при устройстве на работу.

Оставшиеся нижние позиции содержат характеристики, от которых при постоянной работе над ними можно будет избавиться.

### **1. Тип личности ЭНЦТ**

Сильные и слабые стороны ЭНЦТ, которые могут проявиться в работе.

#### ***Сильные стороны:***

- ЭНЦТ способны создавать и поддерживать гармоничные отношения между людьми, укреплять дух сотрудничества.
- Они ценят многообразие мнений.
- Могут быть хорошими ораторами и организаторами коллективных обсуждений.
- Они решительны и организованны.
- ЭНЦТ – прирожденные лидеры.

#### ***Слабые стороны:***

- ЭНЦТ склонны идеализировать окружающих.
- Спешат с принятием решений.
- Плохо справляются с конфликтными ситуациями и склонны “заметать сор под ковер”.
- Воспринимают критику слишком близко к сердцу.
- Могут пренебрегать фактическими данными.

### **2. Тип личности ИНЦТ.**

Сильные и слабые стороны ИНЦТ, которые могут проявиться в работе.

#### ***Сильные стороны:***

- ИНЦТ хорошо умеют находить альтернативные варианты и творчески подходят к решению проблем.
- Они способны разбираться в сложных понятиях и концепциях.
- Стремятся к гармоничным отношениям между людьми.
- Обладают даром убеждения, могут быть лидерами и не отступают от своих идей.
- С готовностью помогают людям расти духовно.

***Слабые стороны:***

- ИНЦТ может недоставать гибкости, их кругозор может быть ограничен.
- Они бывают непрактичны и не видят, в какой мере их идеи жизнеспособны.
- Стремятся во всем достичь совершенства, слишком независимы для работы в больших коллективах.
- Выражают свои мысли очень сложно для понимания окружающих.

### **3. Тип личности ЭНЦД**

Сильные и слабые стороны ЭНЦД, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Люди типа ЭНЦД способны мыслить новаторски, эффективно решать различные проблемы.
- Могут сочетать свои таланты с интересами и способностями других людей.
- Могут добиться успеха в любой области, которая представляет для них интерес.
- Умеют расставить нужных людей на нужные посты (или поставить перед ними нужные задачи).
- Заряжают других своим оптимизмом и энергией.

***Слабые стороны:***

- Не отличаются организованностью, плохо разбираются в первоочередности задач.
- Не любят детально разрабатывать план.
- Легко отклоняются от первоначально поставленной цели, могут потерять к ней интерес.
- Не любят в работе монотонность, повторяемость.
- Менее эффективны, работая в одиночку.

### **4. Тип личности ИНЦД**

Сильные и слабые стороны ИНЦД, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Люди типа ИНЦД предпочитают работать ради идей и целей, в которые искренне верят.
- Продуктивно работают в одиночестве, время от времени общаясь с теми, чьим мнением дорожат.

- Всегда стараются выполнять свои обязательства.
- Работают с вдохновением, если верят в то, что делают.
- Хорошо разбираются в людях, находят с ними контакт.

***Слабые стороны:***

- Могут увлечься нереальными планами.
- Стремятся самостоятельно контролировать все свои действия, с утратой независимости могут потерять интерес к работе.
- Испытывают разочарование, если работа, которой они заняты, не отвечает их идеалам или убеждениям.
- Испытывают затруднения, если им приходится вносить в свои идеи поправки.
- Не любят работать в обстановке конкурентной борьбы, соперничества.

**5. Тип личности ЭНРТ**

Сильные и слабые стороны ЭНРТ, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Люди типа ЭНРТ могут быть лидерами, смотрящими в будущее.
- Они предпочитают работать в организациях, где есть возможность занять высокое положение.
- Они честлюбивы и трудолюбивы, отличаются честностью и прямоотой.
- Умеют хорошо решать сложные проблемы, мыслят логически.
- Способны видеть перед собой как краткосрочные, так и долгосрочные цели.

***Слабые стороны:***

- Могут быть излишне требовательны, критически настроены, склонны оказывать грубое давление.
- Склонны ставить работу выше остальных сторон жизни.
- В стремлении обязательно принять какое-то решение могут упустить важные, относящиеся к делу факты и детали.
- Забывают о том, что людям необходимо оказывать поддержку и выражать свое одобрение.
- Недостаточно ценят участие в общем деле других людей, могут игнорировать их заслуги.

**6. Тип личности ИНРТ**

Сильные и слабые стороны ИНРТ, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Обладают даром внутреннего видения и как никто другой умеют создавать различные системы.
- С удовольствием решают особо сложные творческие и теоретические задачи.

- Способны к теоретическому и техническому анализу и логической оценке проблем.
- Хорошо работают в одиночестве и не теряют самообладания даже в трудных ситуациях.
- Способны разбираться в сложных материях.

***Слабые стороны:***

- После того как творческая задача решена, могут потерять интерес к проекту в целом.
- Предъявляют к другим такие же высокие требования, как и к себе.
- Могут создавать себе трудности, если считают тех, с кем или для кого работают, ниже себя по уровню компетентности.
- Имеют склонность к слишком большой независимости, и, как следствие, им бывает сложно приспособиться к той или иной обстановке.
- Могут проявлять излишнюю прямолинейность, отстаивая свои идеи.

## **7. Тип личности ЭНРД**

Сильные и слабые стороны ЭНРД, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Изобретательны и способны к импровизации.
- Работают лучше, если интересные задания следуют одно за другим.
- Могут зажигать аудиторию вдохновенной речью и удерживать ее внимание интересными сообщениями.
- Хорошо проявляют себя при проведении объективного анализа.
- Уверены в себе и могут работать практически везде, где им хочется.

***Слабые стороны:***

- Закончив этап творческого решения проблем, склонны терять интерес к делу.
- Сталкиваются с трудностями, если им приходится прорабатывать детали проекта.
- Не любят повторяющихся операций, рутинной работы и могут уклоняться от заведенного порядка.
- В разговоре часто перебивают собеседника; могут переоценивать себя и свои способности.
- Бывают необязательными, подводят других.

## **8. Тип личности ИНРД**

Сильные и слабые стороны ИНРД, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Люди типа ИНРД способны анализировать проблемы и видеть их изнутри.
- Это архитекторы, создатели творческих идей и систем.

- Они высоко ценят возможности учиться новому, оттачивать свое мастерство, совершенствовать свои знания.
- Способны работать в одиночестве, сосредоточенно.
- Продумывают свои действия наперед.

***Слабые стороны:***

- Могут иметь искаженное представление о практической пользе своих идей.
- Их идеи могут быть слишком сложны для понимания их окружающими.
- Они могут терять интерес к работе и не доводить ее до конца.
- Раздражаются от обилия мелких деталей.
- Могут проявлять равнодушие к окружающим, быть излишне критичными и требовательными.

**9. Тип личности ЭСРТ**

Сильные и слабые стороны ЭСРТ, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Люди этого типа обычно бывают чрезвычайно практичны, ориентированы на результат.
- Направляют свои усилия на цели, стоящие перед организацией.
- Они прирожденные организаторы, им хорошо удаются объективные решения.
- Проявляют волю при выполнении взятых на себя обязательств и при необходимости могут быть жесткими.
- Легко выявляют нелогичность, непоследовательность, непрактичность или неэффективность.

***Слабые стороны:***

- Могут проявлять нетерпение и раздражительность, если кто-то не следует установленному порядку, игнорирует важные мелочи.
- Нетерпимы к неумелым или неспособным работникам.
- Склонны пренебрегать интересами других людей, преследуя собственные цели.
- Не проявляют интереса к тем возможностям и вариантам, которых пока не существует, но которые могут появиться.
- Не любят выслушивать возражений, других мнений, могут позволить себе грубость.

**10. Тип личности ИСРТ**

Сильные и слабые стороны ИСРТ, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Людям типа ИСРТ свойственны аккуратность и тщательность во всем, чем бы они ни занимались.
- Они уважают установленные правила и порядок действий.
- Умеют сосредоточиться, могут работать в одиночестве и не испытывать тягу к общению.

- Являются опорой компаний и организаций.
- Стабильны, надежны, всегда доводят дело до конца.

***Слабые стороны:***

- Могут испытывать затруднения, приспособляясь к изменившимся условиям.
- Воспринимают новые идеи только при условии, что видят, как можно применить их на практике.
- Не склонны приветствовать перемены, могут проявлять недостаточную гибкость.
- Могут проявить равнодушие к нуждам других людей, если эти нужды не совпадают с их собственными требованиями.
- Склонны занижать свои способности и свой вклад в общее дело.

**11. Тип личности ЭСЦТ**

Сильные и слабые стороны ЭСЦТ, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Люди этого типа хорошо работают в больших коллективах; они создают гармоничные отношения с окружающими.
- Они привносят в любое дело свое личное отношение к нему.
- Они трудолюбивы, добросовестны, преданы делу, приносят большую практическую пользу.
- Хорошо приспособляются к монотонной, рутинной работе; подчиняются установленным правилам и ограничениям.
- Хорошо организованны, способны запоминать и использовать факты.

***Слабые стороны:***

- Чувствительны к критике в свой адрес, испытывают стресс, когда на работе возникает напряженная обстановка.
- Расхолаживаются, впадают в уныние, если их усилия не получают должной оценки и их не хвалят за работу.
- Торопятся с принятием решений, пропускают многие варианты.
- Не интересуются новыми способами работы, могут проявлять упрямство и консерватизм во взглядах.
- Проявляют нервозность, если им приходится долгое время работать в одиночестве; им необходимо общение.

**12. Тип личности ИСЦТ**

Сильные и слабые стороны ИСЦТ, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Эти люди трудолюбивы и ответственны.
- Прекрасно справляются с рутинной работой, требующей последовательных или повторяющихся действий.
- Аккуратны, внимательны, тщательно прорабатывают детали.
- С готовностью оказывают услуги другим, поддерживают советами коллег и подчиненных.

- Предпочитают действовать в рамках установленных правил; уважают положение, обеспеченное званием, должностью.

***Слабые стороны:***

- Склонны недооценивать себя; могут отодвигать свои собственные потребности на второй план.
- Часто переутомляются, потому что берут на себя слишком много обязанностей.
- Не видят возможных последствий.
- Плохо приспосабливаются к постоянным переменам.
- Склонны впадать в уныние, если им кажется, что в их услугах больше не нуждаются или что их усилия не получают должной оценки.

**13. Тип личности ЭСРД**

Сильные и слабые стороны ЭСРД, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Люди типа ЭСРД наблюдательны, хорошо запоминают факты.
- Хорошо видят, что должно быть сделано, трезво оценивают, что необходимо для завершения дела.
- Получают удовольствие от процессов ведения и заключения договоров.
- Контактны, коммуникабельны, умеют общаться с самыми разными людьми.
- Энергичные организаторы предпринимательской деятельности; на таких, как они, держится все дело.

***Слабые стороны:***

- Могут не увидеть далеко идущих последствий каких-либо действий.
- Могут вести себя резко, не принимать во внимание чувства других людей.
- Не признают никаких правил, из-за малейших ограничений чувствуют себя связанными по рукам и ногам.
- Часто проявляют нетерпимость к административным нормам и требованиям.
- Могут нарушать договорные сроки и графики работы.

**14. Тип личности ИСРД**

Сильные и слабые стороны ИСРД, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Люди типа ИСРД хорошо проявляют себя, имея дело с конкретными задачами и материальными продуктами.
- Способны разбираться в запутанной ситуации, выявлять факты, которых, кроме них, никто не видит.
- С удовольствием работают руками или с помощью инструментов.

- Обычно предпочитают работать в одиночестве или вместе с теми, кто вызывает у них чувство уважения.
- Хорошо используют имеющиеся в их распоряжении ресурсы.

***Слабые стороны:***

- Люди типа ИСРД не всегда отличаются общительностью и коммуникабельностью.
- Их не интересуют абстрактные или комплексные теории.
- По малейшему поводу склонны либо сникать и падать духом, либо приходить в нервное возбуждение.
- Могут проявить равнодушие к чувствам и нуждам других людей.
- Обладают непредсказуемым характером, необязательны.

**15. Тип личности ЭСЦД**

Сильные и слабые стороны ЭСЦД, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Люди типа ЭСЦД практичны, реально и здраво смотрят на мир.
- Предпочитают активную деятельность; хорошо приспосабливаются к переменам, любят разнообразие.
- На работе создают вокруг себя оживление и веселье.
- Хорошо умеют общаться лично и по телефону.
- Вызывают к себе симпатию и любовь со стороны коллег и клиентов.

***Слабые стороны:***

- Недоценивают планирование, не видят скрытых причин тех или иных действий.
- Импульсивны, легко поддаются влиянию, легко отвлекаются от главной цели.
- Не в состоянии работать в одиночестве даже короткое время.
- Не отличаются дисциплинированностью сами и не могут призвать к порядку других.
- Не умеют читать между строк, не видят скрытого смысла.

**16. Тип личности ИСЦД**

Сильные и слабые стороны ИСЦД, которые могут проявиться в работе.

***Сильные стороны:***

- Люди типа ИСЦД предпочитают профессии, связанные с оказанием помощи.
- Приветствуют перемены и хорошо приспосабливаются к новым обстоятельствам.
- Трудятся добросовестно и упорно, если убеждены, что их работа важна.
- Лояльны к организации, в которой работают.
- Нормально воспринимают приказы вышестоящих.
- Процветают в атмосфере поддержки и взаимопонимания.

***Слабые стороны:***

- Склонны относиться к поступкам других людей без “задних мыслей”, не видят скрытых причин и мотивов.
- Не способны увидеть перспективу, которая может открыться перед ними, но которая отсутствует на данный момент.
- Склонны воспринимать критику и негативные отзывы на личный счет.
- Предпочитают действовать, заранее не подготовившись, плохо организуют свое время.
- Воспринимают любые ограничения и правила как посягательство на свою свободу.

## **II. Определение модели делового человека, ориентированного на успех**

Содержание методики: формирование индивидуального набора личностных и деловых качеств (модели), необходимых для достижения успеха в выбранной Вами работе.

*Как пользоваться методикой.*

Восстановите в памяти (или ознакомьтесь впервые) списки личностных и деловых качеств, представленных в сравнительных описаниях моделей, предлагаемых различными авторами.

Выберите из них все качества и характеристики, которые нужны вам для выполнения вашей работы. Расположите все выбранные качества так, как указано в табл. 7.

Совокупность всех перечисленных вами физиологических, психических и социальных качеств и представляет вашу модель делового человека, т. е. набор качеств и характеристик, необходимых вам для достижения успеха на работе.

Завершение граф словами “Другие качества” призывает вас не ограничиваться качествами, которые перечислены в графе, а дополнить их качествами, которые необходимы вам для успешной карьеры именно на вашем рабочем месте.

Сравните вашу модель с набором сильных и слабых характеристик вашего типа личности, которые могут проявиться в работе (см. методику 1 данного практического занятия).

*Таблица 7*

**Модель делового человека**

Природные (врожденные) качества человека, необходимые для карьеры		Социально-приобретенные качества человека, необходимые для карьеры	
Физиологические качества	Психические качества	общие	менеджера
Здоровье Нервная система Темперамент	Характер Конфликтность Память	Коммуникабельность Организованность Умение влиять	Менталитет Предприимчивость Готовность к риску

	Интеллект	Ориентация на успех Творческий потенциал Другие качества	Управленческие способности Конкурентоспособность Интеллигентность Другие качества
--	-----------	--	--

Результаты сравнения помогут вам распределить качества каждой графы вашей модели делового человека на три группы (уровня):

- 1) высокой проявляемости;
- 2) средней проявляемости;
- 3) низкой проявляемости.

Такое распределение дает вам ориентировочное представление о степени развитости ваших качеств и о том, какие качества (группа 1) следует поддерживать на достигнутом уровне, какие качества (группа 2) следует развивать, а какие из качеств (группа 3) предстоит формировать начиная с первых шагов.

### ***III. Самооценка своего личностного и делового потенциала***

Содержание методики: система тестовых методик по оценке уровня проявления личностных и деловых качеств и характеристик.

*Как пользоваться методикой.*

Выберите из вашей модели делового человека одно из качеств, наличие которого вы хотели бы оценить у себя. Выберите из предложенных далее тестовых методик ту, которая позволяет оценить выбранное вами качество. Внимательно ознакомьтесь с описанием тестовой методики и постарайтесь точнее следовать ей при выполнении теста. Результаты тестирования занесите в вашу модель и переходите к оценке очередного качества. В случае, если для определения какого-либо из качеств вашей модели нет соответствующей тестовой методики в представленном далее перечне (а здесь представлены только основные из них), вам следует обратиться к одному со сборников тестов, приведенных в списке литературы.

*Природные (врожденные) качества человека, необходимые для успешной карьеры*

#### **Тест № 6. Здоровы ли вы физически**

На каждый вопрос нужно выбрать один вариант ответа.

*1. Как часто вы занимаетесь физическими упражнениями:*

- а) четыре раза в неделю;
- б) два-три раза в неделю;
- в) один раз в неделю;
- г) иногда.

2. Какое расстояние проходите пешком за один день:

- а) 4 км;
- б) около 4 км;
- в) менее 1,5 км;
- г) 500 метров.

3. Отправляясь на работу или по магазинам, вы:

- а) идете пешком;
- б) часть идете пешком, а часть, используя транспорт;
- в) всегда используете транспорт.

4. Если перед вами выбор — идти по лестнице или использовать лифт,

вы:

- а) поднимаетесь всегда по лестнице;
- б) поднимаетесь по лестнице, если в руках нет груза;
- в) иногда пользуетесь лестницей;
- г) всегда пользуетесь лифтом.

5. По выходным дням вы:

- а) несколько часов работаете по дому или в саду;
- б) целый день в движении, но без физического труда;
- в) совершаете несколько коротких прогулок;
- г) читаете и смотрите телевизор.

За ответ “а” получаете 4 очка, “б” – 3 очка, “в” – 2, “г” – 1.

Если в сумме вы набрали:

**менее 8 очков** – вы ленивы, физические упражнения вам просто необходимы;

**8 – 12 очков** – вам нужно больше заниматься физическими упражнениями;

**13 – 18 очков** – вы активны и сохраняете физическую форму;

**более 18 очков** – вы очень активны и вполне здоровы физически.

### Тест № 7. Здоровы ли вы духовно

Выбирайте один вариант ответа: “да”, “иногда”, “нет”:

1. Захлестывают ли вас эмоции?
2. Пытаетесь ли вы избегать людей, при общении с которыми испытываете дискомфорт?
3. Спрашиваете ли вы одобрения ваших поступков у всех знакомых?
4. Обладаете ли вы способностью посмотреть на себя со стороны?
5. Бойтесь ли вы оставаться в одиночестве?
6. Возникает ли у вас ощущения, что вы больше не контролируете ход вашей жизни?
7. Считаете ли вы, что ощущение подавленности — признак слабости?
8. Считаете ли вы, что стопроцентные хорошие взаимоотношения в принципе невозможны?
9. Возникает ли у вас чувство изолированности от окружающего мира?

10. Бывает ли так, что вы себе не нравитесь?
11. Впадаете ли вы в депрессию?
12. Бывает ли у вас такое чувство, что вы уже никому ничего не можете дать?
13. Кажется ли вам, что ваши знакомые не очень хорошо о вас отзываются?
14. Избегаете ли вы контактов с людьми?
15. Испытываете ли вы недовольство собой и затаиваете ли злобу?

*“Да” оценивается в 4 очка, “иногда” – 3 очка, “нет” – 1 очко.*

Если в сумме вы набрали:

**менее 20 очков** – вы человек рациональный;

**20 – 30 очков** – вы человек уравновешенный и здоровый;

**31 – 45 очков** – вы страдаете от сомнений и неудовлетворенности жизнью. Помните, что совершенных людей нет. Старайтесь показать себя с лучшей стороны. Будьте добрее;

**46 – 60 очков** – вы слишком близко принимаете все к сердцу. Нужно пересмотреть свой образ жизни.

### **Тест № 8. В порядке ли у вас нервы**

Варианты ответов на каждый вопрос: “очень”, “не особенно”, “нет”:

Раздражает ли вас:

- 1) смятая страница газеты, которую вы хотите прочитать;
- 2) женщина “в летах”, одетая, как молоденькая девушка;
- 3) чрезмерная близость собеседника (например, в трамвае в час «пик»);
- 4) курящая на улице женщина;
- 5) когда какой-то человек кашляет в вашу сторону;
- 6) когда кто-то грызет ногти;
- 7) когда кто-то смеется невпопад;
- 8) когда кто-то пытается учить вас, что и как нужно делать;
- 9) когда на встречу с вами опаздывают;
- 10) когда в кинотеатре сидящий перед вами все время вертится и комментирует фильм;
- 11) когда вам пытаются пересказать содержание книги, которую вы собираетесь прочитать;
- 12) когда вам дарят ненужные вещи;
- 13) громкий разговор в общественном транспорте;
- 14) слишком сильный запах духов;
- 15) человек, который жестикулирует во время разговора;
- 16) коллега, который часто употребляет иностранные слова.

За ответ “очень” вы получаете 3 очка, “не особенно” – 1 очко, “нет” – 0 очков.

Если в сумме вы набрали:

**менее 12 очков** – вы весьма спокойный человек, реально смотрите на жизнь, вас нелегко вывести из равновесия;

**12 – 40 очков** – вас можно отнести к самой распространенной группе людей; вас раздражают вещи только самые неприятные, но из обыденных невзгод вы не делаете драму;

**более 40 очков** – вас все раздражает, вы легко выходите из себя, а это расшатывает нервы, от чего страдаете вы и окружающие.

### Тест № 9. Какая у вас память

Вам предлагается запомнить приведенные далее слова вместе с порядковыми номерами, под которыми они значатся в списке.

Для запоминания 20 слов дается 40 секунд.

- |               |             |               |              |
|---------------|-------------|---------------|--------------|
| 1. Украинец   | 6. Любовь   | 11. Масло     | 16. Глагол   |
| 2. Экономика  | 7. Ножницы  | 12. Бумага    | 17. Дизайнер |
| 3. Каша       | 8. Совесть  | 13. Пирожное  | 18. Зима     |
| 4. Татуировка | 9. Глина    | 14. Логика    | 19. Свеча    |
| 5. Нейтрон    | 10. Словарь | 15. Социализм | 20. Вишня    |

Число правильно воспроизведенных слов умножьте на 100 и разделите на 20. Вы получите процент вашей продуктивности запоминания:

- 90 – 100% – отлично;
- 70 – 90% – очень хорошо;
- 50 – 70% – хорошо;
- 30 – 50% – удовлетворительно;
- 0 – 30% – плохо.

### Тест № 10. Наблюдательны ли вы

Выберите один из вариантов ответа:

1. *Вы заходите в другую организацию:*

- а) обращаете внимание на расположение столов и стульев;
- б) обращаете внимание на точное расположение предметов;
- в) разглядываете, что висит на стенах.

2. *Встречаясь с человеком, вы:*

- а) смотрите ему только в лицо;
- б) незаметно оглядываете его с ног до головы;
- в) обращаете внимание лишь на отдельные части лица (глаза, нос и др.).

3. *Что вам запоминается из увиденного пейзажа:*

- а) цветы;
- б) небо;
- в) чувство радости или грусти, охватившее вас тогда.

4. *Когда вы утром просыпаетесь, то:*
- а) сразу вспоминаете, что вам предстоит сделать;
  - б) вспоминаете, что снилось;
  - в) обдумываете, что произошло вчера.
5. *Когда вы садитесь в общественный транспорт, то:*
- а) проходите вперед, ни на кого не глядя;
  - б) разглядываете тех, кто стоит рядом;
  - в) обмениваетесь несколькими словами со стоящими рядом.
6. *На улице вы:*
- а) наблюдаете за транспортом;
  - б) смотрите на фасады домов;
  - в) наблюдаете за прохожими.
7. *Когда вы смотрите на витрину, то:*
- а) интересуетесь лишь тем, что может вам пригодиться;
  - б) смотрите на то, что вам в данный момент не нужно;
  - в) несколько раз рассматриваете каждый предмет.
8. *Если вам дома нужно что-то найти, то вы:*
- а) сосредотачиваетесь на том месте, где, как вы предполагаете, могли оставить этот предмет;
  - б) ищете везде;
  - в) просите других помочь вам.
9. *Рассматривая старый групповой снимок ваших близких, вы:*
- а) волнуетесь;
  - б) посмеиваетесь;
  - в) пытаетесь узнать тех, кто снят.
10. *Представьте, что вам предложили сыграть в азартную игру, которую вы не знаете, вы:*
- а) пытаетесь научиться в нее играть и выигрывать;
  - б) отказываетесь от этой затеи через какое-то время;
  - в) вообще не играете.
11. *Ожидая кого-то в парке, вы:*
- а) наблюдаете за теми, кто рядом;
  - б) читаете газету;
  - в) о чем-то думаете.
12. *В звездную ночь вы:*
- а) разглядываете созвездия;
  - б) просто смотрите на небо;
  - в) вообще не смотрите на небо.
13. *Читая книгу, вы:*
- а) помечаете карандашом то место, до которого вы дошли;
  - б) оставляете закладку;
  - в) доверяете своей памяти.
14. *О своих соседях вы помните:*
- а) имя и отчество;

- б) внешность;
- в) ни то, ни другое.

15. *Оказавшись перед сервированным столом, вы:*

- а) восхищаетесь его изысканностью;
- б) проверяете, все ли на месте;
- в) смотрите, все ли стулья стоят как нужно.

Теперь подсчитайте количество набранных вами очков за каждый выбранный вами вариант ответа на вопросы в соответствии с приведенной далее табл. 8.

Если в сумме вы набрали:

**45 – 50 очков** – вы слишком заняты, чтобы быть наблюдательным. Вас не интересуют мысли тех, кто рядом с вами;

**51 – 74 очка** – вас не слишком интересует манера поведения других, и в общении не возникает серьезных психологических проблем; ваша наблюдательность в норме;

**75 – 99 очков** – у вас развита наблюдательность, но все же при оценке иногда вас подводит предубежденность;

**100 – 150 очков** – вы чрезвычайно наблюдательны и в состоянии с завидной точностью оценить другого человека.

Таблица 8

Номер вопроса	Очки за вариант ответа		
	а	б	в
1	3	10	5
2	5	10	3
3	10	5	3
4	10	3	5
5	3	5	10
6	5	3	10
7	3	5	10
8	10	5	3
9	5	3	10
10	10	5	3
11	10	5	3
12	10	5	3
13	10	5	3
14	10	3	5
15	3	10	5

### 1. Темперамент

Для оценки влияния на ваше рабочее поведение степени проявления свойственного вам темперамента воспользуемся методикой ГАРТ. Основанием для этого являются выводы психолога Д. Кэйрси о наличии связи между типом личности и темпераментом. Оказалось, что четыре сочетания предпочтений типа личности соответствуют четырем типам темперамента, которые отмечались у людей на протяжении веков. Вот эти четыре сочетания:

1. СТ (SJ) – сенсорные статики (флегматики).
2. СД (SP) – сенсорные динамики (холерики).
3. НЦ (NF) – интуитивные иррационалы (меланхолики).
4. НР (NT) – интуитивные рационалы (сангвиники).

Каждый из 16 типов личности попадает под одно из этих сочетаний. Одним из способов определения вашего темперамента является сверка этих сочетаний с буквенным кодом вашего типа личности.

У людей типа СТ и СД – это вторая и четвертая буквы. У людей типа НЦ и НР – это средние буквы (табл. 8).

Содержание методики: описание каждого из четырех темпераментов человека через раскрытие их сильных и слабых сторон, которые могут проявиться в процессе работы.

Таблица 9

1	2	3	4
<b>СТ</b>	<b>СД</b>	<b>НЦ</b>	<b>НР</b>
ЭСРТ	ЭСРД	ЭНЦТ	ЭНРТ
ИСРТ	ИСРД	ИНЦТ	ИНРТ
ЭСЦТ	ЭСЦД	ЭНЦД	ЭНРД
ИСЦТ	ИСЦД	ИНЦД	ИНРД

*Как пользоваться методикой.* Обратитесь еще раз к коду вашего типа личности. Найдите его в табл. 9 и подчеркните.

Определите код вашего темперамента.

Если код вашего типа личности находится в графе 1 или 2, то выпишите из его буквенного изображения 2- и 4-ю буквы. Это и будет код вашего темперамента: СТ (флегматик) или СД (холерик). Если же код вашего типа личности находится в графе 3 или 4, то выпишите из его буквенного обозначения 2- и 3-ю буквы. Это и будет код вашего темперамента: НЦ (меланхолик) или НР (сангвиник).

Ознакомьтесь с общим описанием проявлений черт вашего темперамента. Оцените, насколько вы отмечали их проявление у себя. Даже если вы не сомневаетесь, к какому типу личности принадлежите, советуем прочитать описания всех четырех темпераментов, прежде чем делать вывод, какой из них наиболее полно соответствует вашему характеру. Пусть вас не беспокоит, совпадает ли буквенный код выбранного вами описания с типом личности, который вы уже определили для себя. Скорее всего, буквы совпадут, но не исключена возможность расхождений.

Ознакомьтесь с описанием сильных и слабых сторон вашего темперамента, которые могут проявиться в работе. “Примерьте” их на себя. Отметьте те из них, в проявлении которых вы не сомневаетесь.

Сопоставьте полученные результаты с сильными и слабыми сторонами вашего типа личности, а также с характеристиками вашей модели делового человека. Уточните представление об иерархии ваших деловых качеств.

## **1. Тип темперамента СТ: сенсорные статики (флегматики) ЭСРТ, ИСРТ, ЭСЦТ, ИСЦТ**

Как вы уже знаете, сенсорники верят только фактам, достоверной информации, прошлому опыту и тем сведениям, которые они получают с помощью пяти органов чувств. Статики предпочитают жить в организованном, упорядоченном мире, ими движет желание принимать решения. В сочетании эти два предпочтения дают сенсорного статика, т. е. тип человека сугубо прагматичного и решительного.

Из всех четырех темпераментов тип СТ наиболее привержен традициям. Система ценностей людей типа СТ включает в себя закон и порядок, надежность, соблюдение правил поведения в обществе, послушание. Их поведение мотивировано сильным желанием приносить пользу обществу. Люди типа СТ уважают авторитет, иерархию, порядок и, как правило, склонны к консерватизму. Они повинуются чувству долга, стараются поступать так, как считается правильным, на них всегда можно положиться. Они надежны и, что очень важно, обладают чувством ответственности.

На работе люди типа СТ испытывают потребность в том, чтобы в них нуждались. Они стремятся служить обществу и делать то, что считается правильным. Они ценят стабильность, порядок, взаимопомощь, логичность

поступков и чувство ответственности. Как правило, они серьезны и трудолюбивы. СТ предъявляют к себе и другим высокие требования.

**Сильные стороны.** СТ практичны, организованны, дотошны, в работе любят систему. Они придают большое значение документам, инструкциям, контрактам, расписаниям. Они прекрасно справляются с работой, где необходимы контроль и регламент. СТ предпочитают иметь дело только с достоверными фактами, используют свои способности на благо той организации, где работают. Они гордятся тем, что делают только то, что считают правильным. Они очень хорошо видят, чему надо уделить первоочередное внимание, и выполняют поставленные задачи имеющимися в их распоряжении средствами с максимальной эффективностью. Если СТ берутся за дело, они обязательно доводят его до конца. В своих лучших проявлениях СТ положительны, надежны, достойны доверия, никогда не подводят.

**Потенциально слабые стороны.** Людей типа СТ не слишком интересуют теории и абстрактные идеи. Они ориентированы не столько на будущее, сколько на настоящее. Долгосрочное планирование, как правило, не по их части. Порой СТ слишком спешат с принятием решений. Они склонны видеть мир черно-белым и не принимают во внимание все многообразие оттенков. Они бывают негибкими, с трудом приспосабливаются к изменившимся условиям, склонны сопротивляться новым, необычным или неопробованным подходам к той или иной проблеме. Они, скорее, будут требовать доказательств, что новый способ решения задачи сработает, чем постараются сами разобраться в нем. Крайние проявления недостатков СТ – негибкость, догматизм, отсутствие фантазии.

## **2. Тип темперамента СД: сенсорные динамики (холерики)**

### **ЭСРД, ИСРД, ЭСЦД, ИСЦД**

Как вы уже знаете, сенсорики сосредоточены на том, что можно увидеть, услышать, осязать, обонять и пробовать на вкус, и доверяют только тому, что можно измерить или обосновать. Динамики любят, чтобы перед ними оставались открытыми все возможности, предпочитают жить без оков. В сочетании эти два предпочтения дают сенсорного динамика, тип личности увлекающейся и непосредственной. Девизом для людей типа СД может стать призыв: “Ешь, пей и веселись!” Из всех типов темперамента наибольшее количество искателей приключений приходится на тип СД. Эти люди живут действием, порывом. Они сосредоточивают свое внимание на сиюминутных делах и способны давать оценки только на данный момент. Поскольку приоритетами СД являются свобода и стихийность (непредсказуемость), они очень редко выбирают себе ту область деятельности, которая предполагает жесткую структуру, где слишком много ограничений.

Эти люди любят идти на риск, хорошо приспосабливаются к изменяющимся обстоятельствам, прагматичны, у них легкий характер. СД

ценят высокий уровень профессионализма в любой области деятельности. В них часто видят искателей приключений, живущих на грани риска.

На работе люди типа СД стремятся к активным и свободным действиям, повинаясь внутреннему импульсу. Они концентрируют свое внимание на том, чего можно добиться здесь и сейчас. СД ценят героические поступки и высокое мастерство. Идеал СД – это герои и мастера своего дела. Они любят часто переходить от одной задачи к другой.

**Сильные стороны.** Люди типа СД имеют ясное представление о том, что происходит вокруг, и быстро улавливают открывающиеся возможности. Они отлично проявляют себя в решении практических задач, подходят к ним гибко, смело, изобретательно. СД не боятся идти на риск или при необходимости на импровизацию. Не будучи приверженцами традиций, как, например, СТ, люди типа СД с удовольствием вносят коррективы в свои действия в ответ на возникшую необходимость или в кризисных обстоятельствах. Однако так же, как и СТ, они предпочитают иметь дело с фактами и конкретными проблемами, а не с теориями или идеями. СД хорошо разбираются в людях благодаря своей наблюдательности и проницательности и могут хорошо проявить себя в качестве посредников на переговорах.

Они действуют эффективно, не растрачивают усилий зря. Многие (но не все) СД умеют обращаться с инструментами и механизмами, с тем, чем можно управлять физически и что требует высокой точности. В самых лучших своих проявлениях СД – люди изобретательные, веселые, привлекающие к себе интерес и внимание.

**Потенциально слабые стороны.** СД часто бывают непредсказуемы для окружающих и порой не продумывают заблаговременно и тщательно свои действия. Они не интересуются теоретическими, абстрактными или концептуальными построениями, и от их внимания могут ускользнуть связи между событиями или закономерности явлений. Когда критическая точка в той или иной ситуации пройдена, у людей типа СД часто угасает энтузиазм. Поскольку они предпочитают иметь перед собой максимальное количество вариантов и возможностей, то не всегда следуют общепринятым правилам и порой уклоняются от взятых на себя обязательств или нарушают свои и чужие планы. В самых худших своих проявлениях это люди ненадежные, безответственные, инфантильные и импульсивные.

### **3. Тип темперамента НЦ: интуитивные иррационалы (меланхолики) ЭНЦТ, ИНЦТ, ЭНЦД, ИНЦД**

Как вы уже знаете, для интуитивов важны смысл, взаимосвязи, вероятности. Иррационалы, принимая решения, руководствуются личными, субъективными ценностями. В сочетании эти два предпочтения дают интуитивного иррационала – человека, стремящегося к духовному самосовершенствованию, к наиболее полному взаимопониманию. Из всех четырех темпераментов НЦ наиболее философски настроены. Они как будто постоянно ищут смысл жизни. Они очень высоко ценят цельность и

неповторимость людей, а также их взаимоотношения. Они склонны идеализировать других. Люди типа НЦ концентрируют свое внимание на потенциале человеческой личности и часто используют свой дар, чтобы помогать другим развивать в себе духовное самосознание, что приносит им огромное удовлетворение. НЦ – прекрасные собеседники, могут быть катализаторами позитивных перемен.

На работе НЦ любят использовать свою врожденную способность понимать других людей, находить с ними общий язык. Они обладают естественным даром сопереживать. Их внимание направлено на нужды людей, работающих вместе с ними, например сослуживцев, коллег, пациентов или клиентов.

**Сильные стороны.** НЦ знают, как выявить лучшие качества других людей, и понимают, что нужно сделать, чтобы они проявили себя на работе с наилучшей стороны. НЦ умеют предотвращать потенциальные конфликтные ситуации и способствуют тому, чтобы коллектив работал с большей эффективностью. НЦ обладают даром создавать комфортную психологическую обстановку и способствуют тому, чтобы работники получали удовлетворение от своего участия в проектах.

Когда люди типа НЦ хвалят кого-то за хорошую работу, они обычно высоко оценивают личность, а не само достижение. НЦ творчески подходят к решению проблем. Они красноречивы и, как правило, неплохо владеют пером. Их идеи и поступки могут вызвать в людях энтузиазм. В своих лучших проявлениях НЦ – это люди, обладающие “харизмой”, внимательные и понимающие.

**Потенциально слабые стороны.** НЦ склонны принимать решение исключительно на основе своих личных пристрастий. Им трудно проявить объективность. Они принимают чужие трудности слишком близко к сердцу и в результате оказываются погруженными с головой в проблемы других людей. Они не любят ни критиковать кого бы то ни было, ни воспитывать, однако к себе чрезвычайно строги, во всем склонны винить самих себя. Иногда они готовы поступиться своим мнением ради достижения гармонии в отношениях. Порой они проявляют слишком большой идеализм, чужды практичности. В своих худших проявлениях люди типа НЦ бывают угрюмы, непредсказуемы и чересчур поддаются эмоциям.

#### **4. Тип темперамента НР: интуитивные рационалы (сангвиники) ЭНРТ, ИНРТ, ЭНРД, ИНРД**

Вы уже знаете о том, что интуитивы концентрируют свое внимание на поисках скрытого смысла. Помните вы и о том, что рационалы подходят к решению проблем с объективных позиций и руководствуются логикой. В сочетании эти два предпочтения создают интуитивного рационала – человека интеллектуального и компетентного. Из всех четырех темпераментов тип НР наиболее независимый. Движущая сила людей типа НР — стремление к знанию. Их требования к себе и окружающим чрезвычайно высоки.

Любознательные от природы НР обычно рассматривают проблемы во всех их проявлениях, многогранно. НР отлично видят разные варианты, разбираются в сложных вопросах и находят пути решения как практических, так и теоретических (гипотетических) проблем. Часто они играют роль “архитекторов перемен”.

В работе НР с удовольствием применяют свои способности для просчитывания разных вариантов, логического анализа и поисков путей решения проблем. Они заинтересованы в постоянном повышении своего образовательного уровня как просто ради самих знаний, так и ради более отдаленных (стратегических) целей.

**Сильные стороны.** НР обладают даром воображения, среди них встречаются прекрасные новаторы. Разнообразные возможности и варианты видны им так же хорошо, как и полная картина. Они способны выработать концепцию, наметить план изменений внутри организации. Им нет равных (и это доставляет им огромное удовольствие) в разработке стратегических планов, они системно подходят к достижению своих целей.

НР разбираются в сложных теоретических идеях и умеют выделять из процесса общие принципы и закономерности. Чем сложнее поставленная перед ними задача, тем лучше для них. Они требуют большого напряжения сил как от себя, так и от окружающих. НР хорошо воспринимают конструктивную критику и не относят ее на свой личный счет. В своих лучших проявлениях это люди, внушающие доверие, отличающиеся острым умом и богатым воображением.

**Потенциально слабые стороны.** У людей типа НР настолько сложный характер, что окружающие часто не понимают их. НР иногда склонны не замечать очевидных вещей. НР могут проявлять себя отчаянными скептиками, они часто бросают вызов общепринятым правилам, установившимся мнениям или обычаям. Иногда у них бывают конфликты с руководством, их часто обвиняют в склонности к снобизму. НР часто не замечают, как чувствуют себя рядом с ними другие люди, гармония во взаимоотношениях их не волнует, они не придают значения эмоциям. В людях типа НР силен дух соперничества, они стремятся везде и во всем быть первыми. Они даже могут отказаться от участия в каком-либо проекте и палец о палец не ударят, если не уверены в успехе. В своих худших проявлениях НР самонадеянны, держатся холодно, отчужденно, замыкаются в своем внутреннем мире.

После ознакомления с описанием сильных и слабых сторон Вашего темперамента, возможно, его смогли уточнить. Какой же из четырех темпераментов Вам наиболее близок теперь?

СТ

СД

НЦ

НР

Какой тип личности вы определили для себя в практическом занятии № 1?

Сравните и напишите.

Если ваш тип личности совпадает с вашим выбором типа темперамента, это еще раз свидетельствует о том, что вы правильно определили свой тип личности.

Если ваш тип личности не совпадает с выбранным вами типом темперамента, это может означать, что вы неправильно определили свой истинный тип личности по тестам в практическом занятии № 1.

## ***II. Характер***

Содержание методики: система тестов по оценке проявления различных сторон характера.

*Как пользоваться методикой.* Выберите черту характера, степень проявления которой у себя вы бы хотели определить. Подберите из представленного далее набора тестов тот, который позволяет выявить данную черту характера.

Внимательно ознакомьтесь с содержанием тестовой методики и постарайтесь строго следовать ей в ходе тестирования. Подсчитайте результаты тестирования и ознакомьтесь с их интерпретацией. Отметьте степень проявления у вас этой черты характера на вашей модели делового человека.

Переходите к определению очередной черты вашего характера, пользуясь этой же методикой.

### **Тест № 11. Сильный ли у вас характер**

Ознакомившись с каждым из предлагаемых вопросов, выберите тот из вариантов ответа, который вам ближе других. Возле каждого варианта поставьте соответствующее ему количество очков из таблицы “Оценка ответов”.

Просуммируйте набранное вами количество очков и определите, к какой из четырех групп, перечисленных в конце данного теста, вы можете себя отнести.

Ознакомьтесь с оценкой силы характера для вашей группы результатов:

*1. Часто ли вы задумываетесь над тем, какое влияние оказывают ваши поступки на окружающих:*

- а) очень редко;
- б) достаточно часто;
- в) очень часто.

*2. Случается ли вам говорить что-либо такое, во что вы сами не верите, но утверждаете из-за упрямства, наперекор другим либо из “престижных” соображений:*

- а) да;
- б) нет.

*3. Какие из перечисленных далее качеств вы более всего цените в людях:*

- а) настойчивость;
- б) широту мышления;
- в) эффективность, умение “показать себя”.

*4. Имеете ли вы склонность к педантизму:*

- а) да;
- б) нет.

5. *Быстро ли забываете о неприятностях, которые случаются с вами:*

- а) да;
- б) нет.

6. *Любите ли вы анализировать свои поступки:*

- а) да;
- б) нет.

7. *Находясь в кругу лиц, хорошо вам известных:*

- а) стараетесь сохранить тон, принятый в этом кругу;
- б) остаетесь самим собой.

8. *Приступая к трудному заданию, стараетесь ли вы не думать об ожидающих вас трудностях:*

- а) да;
- б) нет.

9. *Какое из перечисленных далее определений, по вашему мнению, более всего подходит к вам:*

- а) мечтатель;
- б) “рубаха-парень”;
- в) усерден в труде;
- г) пунктуален, аккуратен;
- д) “философ” в широком смысле этого слова;
- е) суетный человек.

10. *При обсуждении того или иного вопроса вы:*

- а) высказываете свою точку зрения, хотя, быть может, она отличается от мнения большинства;
- б) считаете, что в данной ситуации лучше промолчать, хотя и имеете иную точку зрения;
- в) поддерживаете большинство, оставаясь при своем мнении;
- г) не утруждаете себя раздумьями и принимаете точку зрения, которая преобладает.

11. *Какое чувство вызывает у вас неожиданный вызов к руководителю:*

- а) раздражение;
- б) тревогу;
- в) озабоченность;
- г) никакого.

12. *Если в пылу полемики ваш оппонент “сорвется” и допустит личный выпад против вас, как вы поступите:*

- а) ответите ему в том же тоне;
- б) проигнорируете этот факт;
- в) демонстративно оскорбитесь;
- г) предложите сделать перерыв.

13. *Если ваша работа забракована, это вызовет у вас:*

- а) досаду;

б) стыд;

в) гнев.

14. Если вы попадаете впросак, кого вините в первую очередь:

а) себя самого;

б) “фатальное невезение”;

в) прочие “объективные обстоятельства”.

15. Кажется ли вам, что окружающие вас люди — будь то руководители, коллеги или подчиненные — недооценивают ваши способности и знания:

а) да;

б) нет.

16. Если друзья или коллеги начинают над вами подтрунивать, что вы делаете:

а) злитесь на них;

б) стараетесь ретироваться;

в) не раздражаясь, начинаете подыгрывать им;

г) отвечаете смехом и, как говорится, “ноль внимания”;

д) делаете безразличный вид и даже улыбаетесь, но в душе негодуете.

17. Если вы спешите и вдруг на обычном месте не находите своего портфеля (зонтика, перчаток и т. п.), как вы поступите:

а) будете продолжать поиск молча;

б) будете искать, попутно обвиняя своих домашних в беспорядке;

в) уйдете без нужной вам вещи.

18. Что скорее всего выведет вас из равновесия:

а) длинная очередь в приемной;

б) толчея в общественном транспорте;

в) необходимость приходить в определенное место несколько раз по одному и тому же вопросу.

19. Закончив спор, продолжаете ли вести его мысленно, приводя все новые и новые аргументы в защиту своей точки зрения:

а) да;

б) нет.

20. Если для выполнения срочной работы вам представится возможность выбрать себе помощника, кого из возможных кандидатов вы выберете:

а) человека исполнительного, но безынициативного;

б) человека знающего, но упрямого и спорщика;

в) человека одаренного, но с ленцой.

Таблица 10

Ответ	Очки за номер вопроса																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	0	0	1	2	0	2	2	0	0	2	0	0	2	2	0	0	2	1	0	0
Б	1	1	1	0	2	0	0	2	1	0	1	2	1	0	2	1	0	0	2	1

В	2	-	0	-	-	-	-	-	3	0	2	1	0	0	-	2	1	2	-	2
Г	3	-	-	-	-	-	-	-	2	0	0	3	-	-	-	0	-	-	-	-
Д	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-
Е	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

**Менее 15 очков.** Увы, человек вы слабохарактерный, неуравновешенный и, пожалуй, беззаботный. В случающихся с вами неприятностях готовы винить кого угодно, кроме себя. И в дружбе, и в работе на вас трудно положиться. Задумайтесь над этим!

**От 15 до 25 очков.** У вас достаточно твердый характер. Вы обладаете реалистическими взглядами на жизнь, но не все ваши поступки равноценны. Бывают у вас и срывы, и заблуждения. Вы добросовестны и вполне терпимы в коллективе. И все же вам есть над чем подумать, чтобы избавиться от некоторых недостатков (можно не сомневаться, что вам это под силу!).

**От 26 до 38 очков.** Вы принадлежите к числу людей настойчивых и обладающих достаточным чувством ответственности. Цените свои суждения, но и считаетесь с мнениями других. Правильно ориентируетесь в возникающих ситуациях и в большинстве случаев умеете выработать правильное решение. Это говорит о чертах сильного характера. Избегайте только самолюбования и всегда помните: сильный – это не значит жестокий.

**Более 38 очков.** Простите, но мы вам ничего не можем сказать. Почему? Потому что просто не верится, что есть люди с таким идеальным характером (а коль есть, то им просто нечего порекомендовать). А может быть, такая сумма очков – это результат не совсем объективной оценки своих поступков и поведения?

### Тест № 12. Какая у вас «пробивная сила»

Ответьте, пожалуйста, на вопросы теста, выбрав один из вариантов ответа на каждый из них. Подсчитайте, сколько у вас получилось вариантов ответов «а», «б» и «в», и определите, какой из групп ответов они соответствуют.

Внимательно ознакомьтесь с оценкой вашей «пробивной силы», соответствующей вашей группе ответов:

*1. Вы подошли к очереди по распродаже товара. Как вы поступите:*

а) займете очередь и будете надеяться, что вам хватит товара, хотя придется простоять не один час;

б) будете энергично протискиваться через толпу, распихивая людей локтями;

в) знаете, что «локти» – не лучшее средство, и пристраиваетесь в очереди к малознакомым людям.

*2. Если бы вы могли работать в авиации, кем бы вы хотели быть:*

а) стюардом на борту;

б) пилотом самолета;

в) диспетчером на аэродроме.

3. Вам предложили сделать проект интерьера конторы вашей организации. Какой, по вашему мнению, цвет в нем должен преобладать:

- а) светло-голубой, салатовый, розовый;
- б) красный или желтый;
- в) темно-зеленый, синий.

4. Что вам необходимо, чтобы в одиночестве двинуться на штурм вершины Эльбруса:

- а) немного сумасшествия;
- б) отличная физическая форма;
- в) уверенность в себе.

5. Идете в театр на спектакль, который очень хотите увидеть. Оказывается, что билетов в кассе уже нет. Что вы делаете:

- а) злитесь, что не купили билет заранее;
- б) пробуете пройти без билета, на это есть разные способы;
- в) смеетесь в душе над отходящими от кассы – вы уже давно купили билет.

б. Звонок, вы открываете дверь, перед вами неряшливо одетый мужчина, который говорит, что он вышел из больницы и просит одолжить немного денег, чтобы добраться домой. Как вы поступите:

- а) дадите немного денег;
- б) захлопнете дверь, говоря, что он обманщик и вымогатель;
- в) говорите, что дали бы денег, если бы он показал выписку из больницы.

Если у вас преобладают ответы:

“а” – вы не любите лезть вперед ни в прямом, ни в переносном смысле. Вас любят за любезность и скромность, но многие видят в вас человека, которого легко использовать как недотепу, кем на самом деле вы не являетесь;

“б” – вы относитесь к числу людей, которые идут по жизни, расталкивая всех локтями. Пробивной силы вам хватает. Вы любите обращать на себя внимание. Вам нравятся сила, смекалка и ум, вас шокируют сентиментальность и мягкость. Но не всегда победы приносят вам симпатии;

“в” – у вас достаточно пробивной силы, но одновременно и умения контролировать свои поступки. Вы никогда не ставите перед собой непосильные задания, идете к цели спокойно, уверенно и последовательно.

Если у вас примерно равное число ответов “а”, “б” и “в”, это означает, что вы “смешанный” тип, в котором не доминирует ни одна позиция – они изменяются в зависимости от обстоятельств.

### **Тест № 13. Решительны ли вы**

Ответьте, пожалуйста, на каждый из вопросов, воспользовавшись одним из предложенных вариантов ответа. Подсчитайте количество выбранных вами вариантов “а”, “б” и “в” и определите, в какую из трех групп попали ваши ответы.

Ознакомьтесь с оценкой вашего характера для вашей группы ответов:

1. *Что, по-вашему, движет человеком прежде всего:*
  - а) любопытство;
  - б) желание;
  - в) необходимость.
2. *Как вы думаете, почему люди переходят с одной работы на другую:*
  - а) из-за большей зарплаты;
  - б) другая работа больше по душе;
  - в) их увольняют.
3. *Когда у вас случаются неприятности, вы:*
  - а) откладываете их устранение на последний момент;
  - б) ощущаете потребность проанализировать, насколько виноваты сами;
  - в) не хотите даже думать о том, что случилось.
4. *Вы не успели вовремя сделать какую-то работу и:*
  - а) основательно подготавливаете объяснение;
  - б) заявляете о своей неудаче еще до того, как это станет известно;
  - в) с боязнью ждете, когда вас спросят о результатах.
5. *Когда вы достигаете какой-то поставленной цели, то встречаете известие об этом:*
  - а) по-разному, в зависимости от цели;
  - б) с бурными положительными эмоциями;
  - в) с чувством облегчения.
6. *Что бы вы рекомендовали очень стеснительному человеку:*
  - а) познакомиться с людьми другого склада, не страдающими застенчивостью;
  - б) избавиться от этого, обратившись к помощи психолога;
  - в) избегать ситуаций, требующих риска.
7. *Как вы поступите в конфликтной ситуации:*
  - а) напишете письмо;
  - б) поговорите с тем, кто вступил в конфликт;
  - в) попытаетесь разрешить конфликт через посредника.
8. *Какого рода страх возникает у вас, когда вы ошибаетесь:*
  - а) страх, что ошибка может изменить порядок, к которому вы привыкли;
  - б) страх потерять престиж;
  - в) страх наказания.
9. *Когда вы с кем-то разговариваете, то:*
  - а) время от времени отводите взгляд;
  - б) смотрите прямо в глаза собеседнику;
  - в) отводите взгляд, даже когда к вам обращаются.
10. *Когда вы ведете важный разговор, то:*
  - а) то и дело вставляете ничего не значащие слова;
  - б) тон разговора обычно остается спокойным;
  - в) повторяетесь, волнуетесь, ваш голос начинает вас подводить.

А теперь обратимся к результатам:

**I.** Если большинство ваших ответов соответствует варианту “а”, то вы не особенно решительный человек. Вы действуете не всегда достаточно активно и быстро, но только потому, что считаете – дело того не стоит.

**II.** Если вы выбрали главным образом вариант “б”, то вы, безусловно, решительный человек. Вы часто пренебрегаете вещами, которые считаете мелкими, незначительными.

**III.** Если большинство ваших ответов относится к варианту “в”, то вы боитесь принимать решения. Ваше психологическое состояние нельзя назвать стабильным, благополучным.

#### **Тест № 14. Агрессивны ли вы**

Агрессивность, которая, по сути, есть не что иное, как сознательное стремление нанести вред ближнему, – это черта характера, которая, к сожалению, в той или иной степени присуща многим из нас, и мы проявляем ее в различных ситуациях. Агрессивность можно считать дочерью гнева. Если вы хотите знать, насколько серьезным элементом вашей природы она является, примите участие в нашем тесте.

Может быть, вы узнаете о себе нечто новое. И, может быть, это поможет вам лучше владеть собой.

Для этого ответьте “да” или “нет” на предложенные вопросы:

1. Легко ли вы выходите из терпения?

— Да.

— Нет.

2. Уверены ли вы в приоритете силы над логикой?

— Да.

— Нет.

3. Трудно ли вам удержаться от ссоры, если вы с кем-то категорически не согласны?

— Да.

— Нет.

4. Считаете ли вы, что окружающие завидуют вам по тому или иному поводу?

— Да.

— Нет.

5. Любите ли вы иногда делать что-то назло другим?

— Да.

— Нет.

6. Бываете ли вы грубы в тех или иных ситуациях?

— Да.

— Нет.

7. Любите ли вы читать детективы и смотреть боевики и фильмы ужасов?

— Да.

— Нет.

8. Нравится ли вам высмеивать других, быть критичным и саркастичным?

— Да.

— Нет.

9. Есть ли в вашей жизни кто-либо, кого вы по-настоящему ненавидите?

— Да.

— Нет.

10. Бываете ли вы неприятны для окружающих?

— Да.

— Нет.

11. Часто ли вы наказываете детей, если они этого заслуживают?

— Да.

— Нет.

12. Считаете ли вы, что применение смертной казни в определенных случаях оправданно?

— Да.

— Нет.

13. Впадали ли вы когда-нибудь в такую ярость, что разбивали какой-нибудь предмет?

— Да.

— Нет.

*Каждый ответ “да” – 5 баллов, “нет” – 0 баллов.*

**От 65 до 25 баллов.** Вы явно склонны к агрессивным импульсам в отношении окружающих и потере контроля над собой. Содержание ваших высказываний, а также их форма и элементы, им сопутствующие, нередко свидетельствуют о намерении навредить другим, душевно ранить их. Вы можете даже сами не подозревать, что высказывание правды в глаза часто означает лишь проявление вашей агрессивности. Так же, как и то, что вы подчас не скупитесь на негативные оценки знакомых и близких, повышаете голос и используете чрезмерно острые аргументы, оспаривая отличную от вашей точку зрения. Подумайте, так ли уж конструктивно ваше поведение и так ли обязательна резко наступательная позиция? Может быть, вам удастся заменить сарказм юмором?

**От 24 до 20 баллов.** Вы не склонны к агрессивным импульсам по отношению к окружающим, хотя мягким или нерешительным человеком вас не назовешь. Вы контролируете свое поведение, в высказываниях о других сдержанны и стараетесь быть объективным, избегаете ситуаций, в которых есть риск быть неправильно понятым. Такое поведение вызывает уважение окружающих и предостерегает других от проявления к вам агрессивности.

**19 баллов и менее.** Вы относитесь к людям, которые добродушны к окружающим, полагая, что это наилучший способ взаимоотношений. Вы склонны верить в душевное богатство человека, доброту, справедливость и

любовь как факторы, которые определяют нашу цивилизацию. Правда, вам не дано легко привлекать других к реализации собственных целей. А ваше умение владеть собственными чувствами нередко соединяется с недостатком уверенности в себе и достаточно легким подчинением мнению окружающих. Поэтому вы часто становитесь объектом агрессивности других. Не позволяйте садиться вам на шею!

### **Тест № 15. Конфликтный ли у вас характер**

Ответьте, пожалуйста, на вопросы теста, выбрав один из вариантов ответа: “а”, “б” или “в”. Оцените каждый из ваших ответов в очках в соответствии с их ценой, данной в конце теста. Просуммируйте количество набранных вами очков за все ответы и определите группу, в которую они попали. Внимательно ознакомьтесь с оценкой уровня конфликтности вашего характера в описании, которое дано в соответствующей группе согласно сумме набранных вами очков.

На каждый вопрос выбирайте один ответ:

*1. Представьте, что в общественном транспорте начинается спор. Что вы предпринимаете:*

- а) не вмешиваетесь;
- б) можете вмешаться, встать на сторону потерпевшего;
- в) всегда вмешиваетесь.

*2. На собрании вы критикуете руководство за ошибки:*

- а) нет;
- б) в зависимости от личного отношения к нему;
- в) всегда.

*3. Ваш руководитель излагает свой план работы, который вам кажется неудачным. Предложите ли вы свой план:*

- а) если другие вас поддержат, то да;
- б) разумеется;
- в) нет.

*4. Любите ли вы спорить со своими коллегами, друзьями:*

- а) только с теми, кто не обижается;
- б) да, но только по принципиальным вопросам;
- в) да, со всеми и по любому поводу.

*5. Кто-то пытается “пролезть” впереди вас без очереди. Что вы делаете:*

- а) считая, что вы не хуже его, пытаетесь обойти очередь;
- б) возмущаетесь, но про себя;
- в) открыто высказываете свое негодование.

*6. Представьте себе, что рассматривается рационализаторское предложение вашего коллеги, в котором есть смелая идея, но есть и ошибки. Вы знаете, что ваше мнение будет решающим. Как вы поступите:*

- а) выскажетесь о плюсах и минусах этого предложения;
- б) скажете о его плюсах и предложите дать возможность опробовать идею;

в) будете только критиковать.

7. *Представьте: свекровь (теща) постоянно говорит вам о необходимости экономить, о вашей расточительности, а сама то и дело покупает дорогие вещи. Она хочет знать ваше мнение о последней покупке. Что вы ей скажете:*

- а) что одобряете покупку;
- б) что эта вещь безвкусна;
- в) поссоритесь с ней.

8. *Встречая подростков, которые ругаются и курят, как вы реагируете:*

- а) не вмешиваетесь;
- б) делаете им замечание;
- в) если это происходит в общественном месте, то отчитываете их.

9. *Заметив в ресторане, что вас обсчитывает официант, вы:*

- а) не даете ему чаевых, которые приготовили;
- б) попросите, чтобы он еще раз при вас подсчитал сумму;
- в) устраиваете скандал.

10. *Вы в доме отдыха. Администрация занимается посторонними делами, не выполняет свои обязанности. Возмущает ли это вас:*

- а) да, но вы не высказываетесь;
- б) жалуетесь на нее;
- в) вымещаете недовольство на младшем персонале.

11. *Вы спорите с вашим сыном(дочерью)-подростком и убеждаетесь, что он(она) прав(ва). Признаете ли вы свою ошибку:*

- а) да;
- б) нет;
- в) какой же у вас авторитет, если признаетесь, что не правы?

*Оцените ваши ответы: “а” – 4 очка, “б” – 2 очка, “в” – 0 очков.*

Если вы набрали:

**10 – 14 очков.** Вы ищете повод для споров, большая часть которых мелочна. Любите критиковать только когда это выгодно вам. Подумайте, не скрывается ли за вашим поведением комплекс неполноценности;

**15 – 29 очков.** О вас говорят, что вы – конфликтная личность. Вы настойчиво отстаиваете свое мнение невзирая на то, как это повлияет на ваши служебные и личные отношения;

**30 – 44 очка.** Вы тактичны, легко избегаете конфликтных ситуаций, стремитесь быть приятным для окружающих, но когда им требуется помощь, не всегда решаетесь ее оказать. Может быть, вы ее требуете от других?

### **Тест № 16. Оценка уровня вашей конфликтности**

Ответьте, пожалуйста, на вопросы теста, выбрав один из предлагаемых вариантов ответа: “а”, “б” или “в”. Оцените каждый из ваших ответов в соответствии с ценой, указанной в таблице в конце теста. Просуммируйте

баллы, набранные вами за все вопросы, и сопоставьте с предлагаемыми в таблице уровнями суммарного количества баллов. В соответствии с этим определите ваш уровень развития конфликтности — от 1 до 9. В заключение ознакомьтесь с проявлениями конфликтности в поведении и советами, как их преодолевать.

*1. Характерно ли для вас стремление к доминированию, т. е. к тому, чтобы подчинить своей воле других:*

- а) нет;
- б) когда как;
- в) да.

*2. Есть ли в вашем коллективе люди, которые вас побаиваются, а возможно, и ненавидят:*

- а) да;
- б) затрудняюсь ответить;
- в) нет.

*3. Кто вы в большей степени:*

- а) пацифист;
- б) принципиальный;
- в) предприимчивый.

*4. Как часто вам приходится выступать с критическими суждениями:*

- а) часто;
- б) периодически;
- в) редко.

*5. Что для вас было бы наиболее характерно, если бы вы возглавили новый для вас коллектив:*

- а) разработал бы программу работы коллектива на год вперед и убедил бы коллектив в ее целесообразности;
- б) изучил бы, кто есть кто, и установил бы контакт с лидерами;
- в) чаще бы советовался с людьми.

*6. В случае неудач какое состояние для вас наиболее характерно:*

- а) пессимизм;
- б) плохое настроение;
- в) обида на самого себя.

*7. Характерно ли для вас стремление отстаивать и соблюдать традиции вашего коллектива:*

- а) да;
- б) скорее всего, да;
- в) нет.

*8. Относите ли вы себя к людям, которым лучше сказать горькую правду в глаза, чем промолчать:*

- а) да;
- б) скорее всего, да;
- в) нет.

9. Из трех личных качеств, с которыми вы боретесь, чаще всего стараетесь изжить в себе:

- а) раздражительность;
- б) обидчивость;
- в) нетерпимость к критике других.

10. Участвуя в совместной работе с коллегами, какую роль вы на себя берете:

- а) критика;
- б) лидера;
- в) генератора идей.

11. Каким человеком считают вас ваши друзья:

- а) экстравагантным;
- б) оптимистом;
- в) настойчивым.

12. С чем вам чаще всего приходится бороться:

- а) несправедливостью;
- б) бюрократизмом;
- в) эгоизмом.

13. Что для вас наиболее характерно:

- а) недооцениваю свои способности;
- б) оцениваю свои способности достаточно объективно;
- в) переоцениваю свои способности.

14. Что вас приводит к столкновению и конфликту с людьми чаще всего:

- а) излишняя инициативность;
- б) излишняя критичность;
- в) излишняя прямолинейность.

А теперь проанализируем более подробно, какие качества характера, особенности поведения человека характерны для конфликтной личности.

Обобщение результатов исследований психологов и педагогов, наблюдения и жизненный опыт показывают, что к таким качествам и особенностям относятся:

— стремление во что бы то ни стало доминировать, быть первым, там, где это возможно и невозможно, сказать свое последнее слово;

— желание быть настолько “принципиальным”, что это подталкивает к враждебным действиям и поступкам;

— излишняя прямолинейность в высказываниях и суждениях, как известно, также не всем нравится;

— критика, особенно критика необоснованная, недостаточно аргументированная, не только раздражает, но часто просто порождает конфликт;

— плохое настроение, если оно к тому же периодически повторяется, часто бывает благодатной почвой для конфликта;

— консерватизм мышления, взглядов, убеждений, нежелание преодолеть устаревшие традиции в жизни коллектива, которые стали тормозом в его развитии, с неизбежностью приводят к конфликту;

— стремление сказать правду в глаза. Иногда бесцеремонное вмешательство в личную жизнь также создает сложную, порой драматичную, ситуацию;

— стремление к независимости – хорошее качество, но до определенных пределов. Если стремление к независимости перерастает в стремление делать “все, что хочу” и сталкивается с желаниями и мнениями других, то это грозит неминуемым конфликтом;

— быть настойчивым, как известно, особенно в условиях конкуренции, очень важно, но если настойчивость граничит с навязчивостью, это уже раздражает;

— несправедливая оценка поступков и действий других, уменьшение роли и значимости другого человека вызывают, как правило, негативную реакцию;

— инициатива, особенно творческая, это хорошо, но когда человек проявляет инициативу там, где его, как говорится, не просят, это создает напряженную и даже конфликтную ситуацию.

Исходя из сказанного сформулируем несколько правил поведения, направленных на то, чтобы преодолеть в себе негативные качества характера и поведения.

*Правила поведения для конфликтных людей:*

1. Не стремитесь доминировать во что бы то ни стало.
2. Будьте принципиальны, но не боритесь ради принципа.
3. Помните, прямолинейность хороша, но не всегда.
4. Критикуйте, но не критиканствуйте.
5. Чаще улыбайтесь. Улыбка мало стоит, но дорого ценится.
6. Традиции хороши, но до разумного предела.
7. Сказать правду тоже надо уметь.
8. Будьте независимы, но не самоуверенны.
9. Не превращайте настойчивость в назойливость.
10. Не ждите справедливости к себе, если вы сами несправедливы.
11. Не переоценивайте своих способностей и возможностей.
12. Не проявляйте инициативы там, где в ней не нуждаются.

*Таблица 11*

Номер вопроса	Оценочный балл за вариант ответа			Суммарное кол-во баллов	Уровень развития конфликтности
	а	б	в		
1	1	2	3	14-17	1 – очень низкий
2	3	2	1	18-20	2 – низкий
3	1	3	2	21-23	3 – ниже среднего
4	3	2	1	24-26	4 – чуть ниже среднего

5	3	2	1	27-29	5 – средний
6	2	3	1	30-32	6 – чуть выше среднего
7	3	2	1	33-35	7 – выше среднего
8	3	2	1	36-38	8 – высокий
9	2	1	3	39-40	9 – очень высокий
10	3	1	2		
11	2	1	3		
12	3	2	1		
13	2	1	3		
14	1	2	3		

### III. Интеллект

Понятие “интеллект” (от лат. *intellectus* – разумение, понимание, постижение) означает относительно устойчивую структуру умственных способностей индивида. В разных психологических концепциях интеллект отождествляется с системой умственных операций, со стилем и стратегией решения проблем, с эффективностью адаптации к различным обстоятельствам жизни.

Основной инструмент интеллекта – **мышление** как процесс познавательной деятельности человека, установление связей и отношений между познаваемыми объектами.

К важнейшим характеристикам интеллекта обычно относятся:

— **глубина** – способность проникать в сущность вещей и явлений, понимать их причины, глубинные закономерности;

— **критичность** – объективная оценка предметов и явлений, желание подвергать сомнению гипотезы и решения;

— **гибкость** – способность переключаться с одной идеи на другую, в том числе противоположную собственной;

— **широта ума** – способность видеть проблему широко, во взаимосвязи с другими явлениями;

— **быстрота** – скорость решения задач, способность продуцировать много идей;

— **оригинальность** – способность продуцировать новые идеи, отличные от общепринятых взглядов;

— **пытливость** – потребность всегда находить наилучшее решение.

Используя эти характеристики в качестве критериев, вы можете поразмышлять об особенностях вашего интеллекта, опираясь при этом на перечисленные ниже вопросы.

Не довольствуетесь ли вы поверхностным восприятием действительности? Как легко отказываетесь от ошибочных идей? Умеете ли вы изобретать варианты? (В США кандидатам на руководящую должность предлагают придумать не менее 50 способов использования карандаша, стакана или другого привычного предмета. Попробуйте.) Замечаете ли вы у себя “топтание” или “зацикливание” мысли? Нет ли у вас лени ума, стойкого нежелания мыслить, боязни собственных идей? Решая задачу, вы смотрите на

нее “свежим” взглядом или вспоминаете прошлый опыт и советы авторитетов? Быстро ли вы соображаете? Остроумны ли?

Сопоставьте, пожалуйста, итоги ваших размышлений с результатами предлагаемого далее теста.

### **Тест № 17. Каков ваш “коэффициент интеллекта”**

Тест основан на самооценке важнейшей характеристики интеллекта – скорости протекания умственных процессов. Согласно выводам Тего автора Г. Айзенка, скорость умственных процессов есть фундаментальный базис интеллектуальных различий между людьми. Но упорство и настойчивость могут компенсировать недостаточную скорость мышления. А при нехватке настойчивости можно растерять те преимущества, которые дала вам природа, наделив вас высоким темпом мышления. Даже если человек быстро соображает и достаточно настойчив, он может оказаться несобранным, склонным к поспешным действиям и неметодичным. Он хватается за первую же идею, пришедшую ему в голову, не утруждая себя проверкой того, правильно ли полученное решение. Плохая работа “детектора ошибок” приводит к очень низким результатам тестирования так же неотвратимо, как и недостаточная скорость мышления и отсутствие настойчивости.

#### *Инструкция.*

Тест “IQ” характеризует вашу способность выявлять закономерности. На работу с тестом вам дается ровно 30 минут. Старайтесь решить как можно больше заданий. Поэтому не задерживайтесь слишком долго над одним заданием, переходите к следующему. Но и не сдавайтесь слишком быстро, проявите настойчивость. Все 40 заданий за 30 минут не может решить никто. Задания расположены в порядке нарастания трудности.

Ответ на задание состоит из одного числа, буквы или слова. Иногда нужно выбрать ответ из предложенных вариантов, иногда вы сами должны придумать ответ.

Тест предлагается в электронном варианте.

#### *Анализ результатов теста “Коэффициент интеллекта”*

Тест “Коэффициент интеллекта” широко распространен в США, а также в других странах. Впервые был применен в 1905 году во Франции с целью выявления особо одаренных детей. Результаты многочисленных исследований позволили зарубежным специалистам сделать следующие обобщения:

- 50% людей имеют IQ от 90 до 110;
- у 25% людей IQ выше 110 и у 25% – ниже 90;
- IQ = 100 – наиболее часто встречающийся результат;
- 14,5% людей имеют IQ = 110–120;
- 7% – 120–130;
- 3% – 130–140;
- 0,5 – выше 140;
- IQ ниже 70 свидетельствует об умственной отсталости.

Среди старшеклассников американских школ самый распространенный результат IQ = 115, среди студентов-отличников IQ = 135–140.

Люди до 18 лет или старше 60 лет при тестировании обычно показывают более низкие результаты.

Проанализируйте, какие задания вам легче даются – словесные, числовые или пространственные, это характеризует тип вашего мышления. Женщины обычно лучше решают словесные задания, труднее – пространственные. Мужчины успешнее решают пространственные и числовые задания.

Однако отметим, что коэффициент интеллекта не учитывает других профессионально важных качеств руководителя и просто человека – таких как порядочность, надежность, доброта и многие другие, о самооценке и саморазвитии которых также не следует забывать.

*Социально-приобретенные качества человека, необходимые для успешной карьеры*

### ***I. Общеделовые качества работника, способствующие карьере***

#### **Тест № 18. Коммуникабельны ли вы**

Ответьте, пожалуйста, на вопросы теста, выбрав при этом один из предлагаемых вариантов ответа: “да”, “иногда” или “нет”. Выставьте за каждый ответ количество очков в соответствии с их ценой и просуммируйте результаты. Внимательно ознакомьтесь с оценкой вашего уровня коммуникабельности в зависимости от набранной вами суммы очков:

1. Вам предстоит ординарная деловая встреча. Выбивает ли вас ее ожидание из колеи?

2. Не откладываете ли вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже невмоготу?

3. Вызывает ли у вас смятение и недовольство поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или подобном мероприятии?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Любите ли вы делиться переживаниями с кем-либо?

6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обращается к вам с просьбой: показать дорогу, назвать время, ответить на какой-то вопрос?

7. Верите ли вы, что существует проблема “отцов и детей” и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 10 гривен, которые занял несколько месяцев назад?

9. В ресторане либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вступите ли вы с ним в беседу и будете ли тяготиться, если первым заговорит он?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Вы предпочтете отказаться от своего намерения или станете в “хвост” и будете томиться в ожидании?

12. Бойтесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У вас собственные, сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства и никаких “чужих” мнений на этот счет вы не приемлете?

14. Услыхав где-то в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменном виде, чем в устной форме?

*Теперь оцените ваши ответы: “да” – 2 очка; “иногда” – 1 очко; “нет” – 0. Просуммируйте свои очки.*

**30 – 32 очка.** Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше всего вы сами. Но и близким вам людям нелегко. Старайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

**25 – 29 очков.** Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество и поэтому у вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают вас в панику, то надолго выводят из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только недовольством — в вашей власти “переломить” особенности характера. Разве не бывает, что при каком-то сильном увлечении вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться!

**19 – 24 очка.** Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают. И все же с новыми людьми вы сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы, помните об этом.

**14 – 18 очков.** У вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы, отстаиваете свою точку зрения спокойно. Без переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

**9 – 13 очков.** Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры), любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам,

что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите быть в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего вам недостает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы сможете себя заставить не отступать.

**4 – 8 очков.** Вы, должно быть, рубаха-парень. (Может быть, покажется странным, но это определение можно отнести и к представительницам слабого пола.) Общительность бьет из вас ключом, вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя “в своей тарелке”. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой же причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнениями.

**3 очка и менее.** Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, не имеющие к вам отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или невольно вы часто бываете причиной разного рода конфликтов. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Людям – и на работе, и дома, и вообще повсюду – трудно с вами. Да, вам бы поработать над собой. Прежде всего воспитайте в себе терпение и сдержанность, уважительнее относитесь к людям.

### **Тест № 19. Умеете ли вы слушать собеседника**

Ответьте, пожалуйста, на вопросы теста соответственно предложенным вариантам ответов. Оцените ваши ответы в очках согласно цене каждого, которая предлагается в конце теста. Просуммируйте набранные вами очки по совокупности всех ответов. В соответствии с вашей суммой очков оцените ваш уровень как слушателя.

На вопросы отвечайте “почти всегда” или “в большинстве случаев”, или “иногда”, или “редко”, или “почти никогда”:

1. Стараетесь ли закончить беседу, если тема вам не интересна?
2. Может ли неудачное выражение спровоцировать вас на грубость?
3. Могут ли вас раздражать манеры собеседника?
4. Избегаете ли вступать в беседу с малознакомым человеком, даже если он стремится к этому?
5. Имеете ли привычку перебивать собеседника?
6. Делаете ли вид, что внимательно слушаете, а сами думаете о другом?
7. Меняются ли ваш тон и выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?
8. Меняете ли вы тему разговора, если собеседник коснулся “щекотливого” для вас вопроса?

9. Поправляете ли собеседника, если в его речи встречаются неправильно произнесенные термины?

10. Может ли у вас быть снисходительным тон, с оттенком пренебрежения в общении?

*Ответы: “почти всегда” – 2 очка, “в большинстве случаев” – 4 очка, “иногда” – 6 очков, “редко” – 8 очков, “почти никогда” – 10 очков.*

**менее 54 очков** – вы плохо слушаете то, что вам говорят;

**54 – 62 очка** – вы относитесь к среднему уровню слушателей;

**более 62 очков** – вы слушатель выше среднего уровня.

### **Тест № 20. Умеете ли вы говорить перед публикой**

Ответьте, пожалуйста, на поставленные вопросы, используя варианты ответов “да” или “нет”. Оцените ваши ответы в соответствии с ценой каждого варианта. Просуммируйте набранные вами очки по совокупности ответов. Определите уровень вашего умения говорить согласно набранной вами сумме очков:

1. Нуждаетесь ли в тщательной подготовке к выступлению в зависимости от характера аудитории, даже если вы не раз выступали на эту тему?

2. Чувствуете ли себя после выступления “выжатым”, ощущаете ли резкое падение трудоспособности?

3. Всегда ли одинаково начинаете выступления?

4. Волнуетесь ли перед выходом на трибуну настолько, что должны преодолевать себя?

5. Приходите ли задолго до начала выступления?

6. Нужны ли вам 3–5 минут, чтобы установить первоначальный контакт с аудиторией и заставить внимательно вас выслушать?

7. Стремитесь ли говорить строго по намеченному плану?

8. Любите ли во время выступления двигаться?

9. Отвечаете ли на записки по ходу их поступления, не группируя их?

10. Успеваете ли во время выступления пошутить?

*При ответе “да” засчитайте себе 2 очка, при ответе “нет” – 0.*

**11 очков и более** – вы умеете подчинить себе аудиторию, не допускаете вольностей в поведении на трибуне и в речи, но излишняя независимость от аудитории может сделать вас нечувствительным к интересам слушателей;

**менее 11 очков** – вы сами подчиняетесь аудитории, ориентируясь на ее реакцию, но стремление во всем следовать за ней может привести к потере авторитета и эффекта от сказанного.

### **Тест № 21. Организованный ли вы человек**

Предлагаемый тест служит не только для проверки личной организованности, но и сможет побудить к постижению секретов самоорганизации, выработке организационных навыков и привычек.

После прочтения каждого вопроса выберите вариант ответа. Затем пользуясь ключом, который помещен в конце теста, найдите количественные оценки выбранных вами вариантов ответов. Сложите оценки и сумму, соотнесите с оценкой результатов, приведенной после ключа к тесту.

*1. Имеются ли у вас главные цели в жизни, к достижению которых вы стремитесь?*

а) У меня есть такие цели.

б) Разве можно иметь какие-то цели, ведь жизнь так изменчива?

в) У меня есть главные цели, и я подчиняю жизнь их достижению.

г) Цели у меня есть, но моя деятельность мало способствует их достижению.

*2. Составляете ли вы план работы, дел на неделю, используя для этого еженедельник, спецблокнот и т. д.?*

а) Да.

б) Нет.

в) Не могу сказать ни “да”, ни “нет”, так как держу главные дела в голове, а план на текущий день – в голове или на листе бумаги.

г) Пробовал составлять план, используя для этого еженедельник, но потом понял, что это ничего не дает.

д) Составлять планы – это игра в организованность.

*3. “Отчитываете” ли вы себя за невыполнение намеченного на неделю, на день?*

а) “Отчитываю” в тех случаях, когда вижу свою вину, лень или неповоротливость.

б) “Отчитываю”, несмотря ни на какие субъективные и объективные причины.

в) Сейчас и так все ругают друг друга, зачем же еще “отчитывать” самого себя?

г) Придерживаюсь такого принципа: что удалось сделать сегодня – хорошо, а что не удалось – выполню, может быть, в другой раз.

*4. Как вы ведете свою записную книжку с номерами телефонов деловых людей, знакомых, родственников, приятелей и т. д.?*

а) Я хозяин (хозяйка) своей записной книжки. Как хочу, так и веду записи телефонов, фамилий, имен. Если понадобится номер телефона, то я обязательно найду его.

б) Часто меняю записные книжки с записями телефонов, так как нещадно их “эксплуатирую”. При переписывании телефонов стараюсь все сделать “по науке”, однако потом вновь сбиваюсь на произвольную запись.

в) Записи телефонов, фамилий, имен веду “почерком настроения”. Считаю, что были бы записаны номер телефона, фамилия, имя, отчество, а на какой странице записано, прямо или криво не имеет особого значения.

г) Используя общепринятую систему, в соответствии с алфавитом записываю фамилию, имя, отчество, номер телефона, а если нужно, то и дополнительные сведения (адрес, место работы, должность).

*5. Вас окружают вещи, которыми вы часто пользуетесь. Каковы ваши принципы расположения вещей?*

а) Каждая вещь лежит где попало.

б) Придерживаюсь принципа: каждой вещи — свое место.

в) Периодически навожу порядок в расположении вещей, предметов. Затем кладу их куда придется. Спустя какое-то время навожу порядок и т. д.

г) Считаю, что данный вопрос не имеет никакого отношения к самоорганизации.

*6. Можете ли вы по истечении дня сказать: где, сколько и по каким причинам вам пришлось напрасно терять время?*

а) Могу сказать о потерянном времени.

б) Могу сказать только о месте, где было напрасно потеряно время.

в) Если бы потерянное время обращалось в деньги, я бы считал его.

г) Не только хорошо представляю где, сколько и почему было напрасно потеряно времени, но и изыскиваю возможности сокращать потери в подобных ситуациях.

*7. Каковы ваши действия, когда на совещании или собрании начинается “переливание из пустого в порожнее”?*

а) Предлагаю обратить внимание на существо вопроса.

б) На любом совещании или собрании бывает и что-то нужное, и что-то пустое. В чередовании того и другого проходит совещание или собрание. И ничего тут не поделаешь – приходится слушать.

в) Погружаюсь в “небытие”.

г) Начинаю заниматься делами, которые взял с собой, предвидя “переливание из пустого в порожнее”.

*8. Предположим, вам предстоит выступить с докладом. Придаете ли вы значение не только содержанию доклада, но и его продолжительности?*

а) Уделяю самое серьезное внимание содержанию доклада. Думаю, что продолжительность нужно определять только приблизительно. Если доклад интересен, следует давать время, чтобы его закончить.

б) Уделяю в равной степени внимание содержанию и продолжительности доклада, а также его вариантам в зависимости от времени.

*9. Стараетесь ли вы использовать буквально каждую минуту для выполнения задуманного?*

а) Стараюсь, но у меня не всегда получается в силу личных причин (упадок сил, плохое настроение и т. д.).

б) Не стремлюсь к этому, так как считаю, что не нужно быть мелочным в отношении времени.

в) Зачем стремиться, если время все равно не обгонишь.

г) Стараюсь, несмотря ни на что.

10. *Какую систему фиксации поручений, заданий и просьб вы используете?*

а) Записываю в своем еженедельнике, что выполнить и к какому сроку.

б) Фиксирую наиболее важные поручения, просьбы, задания в своем еженедельнике. “Мелочь” пытаюсь запомнить. Если забываю о “мелочи”, то не считаю это недостатком.

в) Стараюсь запомнить поручения, задания и просьбы, так как это тренирует память. Однако должен признаться, что память часто подводит меня.

г) Придерживаюсь принципа “обратной памяти”: пусть помнит о поручениях и заданиях тот, кто их дает. Если поручение нужное, то о нем не забудут и вызовут меня для срочного исполнения.

11. *Точно ли вы приходите на деловые встречи, собрания, совещания, заседания?*

а) Прихожу раньше на 5–7 минут.

б) Прихожу вовремя, к началу собрания, заседания, совещания.

в) Как правило, опаздываю.

г) Всегда опаздываю, хотя пытаюсь прийти раньше или вовремя.

д) Если бы было издано пособие “Как не опаздывать”, то я, вероятно, научился бы не опаздывать.

12. *Какое значение вы придаете своевременности выполнения заданий, поручений, просьб?*

а) Считаю, что своевременность выполнения – это один из важных показателей умения работать, своего рода триумф организованности. Однако мне всегда кое-что не удается выполнить вовремя.

б) Своевременность выполнения – это “зверь”, который может “укусить” именно в ту минуту, когда задание выполнено. Лучше немного затянуть выполнение задания.

в) Предпочитаю поменьше рассуждать о своевременности, а выполнять задания и поручения в срок.

г) Своевременно выполнять задание или поручение – это верный шанс получить новое. Исполнительность всегда своеобразно наказывается.

13. *Предположим, вы пообещали что-то сделать или в чем-то помочь другому человеку. Но обстоятельства изменились таким образом, что выполнить обещанное довольно затруднительно. Как вы будете себя вести?*

а) Сообщу человеку об изменении обстоятельств и о невозможности выполнить обещанное.

б) Постараюсь сказать человеку, что обстоятельства изменились и выполнение обещания затруднительно. Одновременно скажу, что не нужно терять надежду на обещанное.

в) Буду стараться выполнить обещанное. Если выполню – хорошо, не выполню – тоже не беда, так как я довольно редко не сдерживал(а) своих обещаний.

г) Ничего не буду обещать человеку. Выполню обещанное во что бы то ни стало.

Таблица 12

Номер вопроса	Баллы за вариант ответа				
	а	б	в	г	д
1	4	0	6	2	-
2	6	0	3	0	0
3	4	6	0	0	-
4	0	0	0	6	-
5	0	6	0	0	-
6	2	1	0	6	-
7	3	0	0	6	-
8	2	6	-	-	-
9	3	0	0	6	-
10	6	1	1	0	-
11	6	3	0	0	0
12	3	0	6	0	-
13	2	0	0	6	-

**От 72 до 78 баллов.** Вы – организованный человек. Единственное, что можно посоветовать: не останавливайтесь на достигнутом уровне, развивайте и дальше самоорганизацию. Пусть вам не кажется, что вы достигли предела. Организация в отличие от природы дает наибольший эффект тому, кто считает ее ресурсы неисчерпаемыми.

**От 63 до 71 балла.** Вы считаете организацию неотъемлемой частью работы. Это дает вам несомненное преимущество перед теми людьми, которые призывают организацию “под ружье” в случае крайней необходимости. Но вам следует внимательнее присмотреться к самоорганизации, улучшить ее.

**Менее 63 баллов.** Ваш образ жизни, ваше окружение научили вас быть кое в чем организованным. Организованность то проявляется в ваших действиях, то исчезает. Это признак отсутствия четкой системы самоорганизации. Существуют объективные организационные законы и принципы. Постарайтесь проанализировать свои действия, расход времени, технику работы. Вы увидите то, о чем и не подозревали. Чтобы стать организованным человеком, нужно преодолеть себя, иметь силу воли и упорность.

### Тест № 22. Умеете ли вы влиять на других

Ответьте, пожалуйста, на поставленные вопросы, выбирая варианты ответов “да” или “нет”. Оцените ваши ответы в соответствии с приведенной далее таблицей и подсчитайте набранное вами количество баллов. Определите ваш уровень влияния на других в том описании, которое соответствует набранной вами сумме баллов:

1. Способны ли вы представить себя в роли актера или политического деятеля?

2. Раздражают ли вас люди, которые одеваются и ведут себя экстравагантно?
3. Способны ли вы рассказывать другому человеку о своих интимных переживаниях?
4. Мгновенно ли вы реагируете, когда замечаете малейшие признаки неуважительного отношения к себе?
5. Портится ли у вас настроение, когда кто-то добивается успеха в той области, которую вы считаете для себя самой важной?
6. Любите ли вы делать что-то очень трудное, чтобы продемонстрировать окружающим свои незаурядные способности?
7. Могли бы вы пожертвовать всем, чтобы добиться в своем деле выдающегося результата?
8. Стремитесь ли вы к тому, чтобы круг ваших друзей не изменялся?
9. Любите ли вы размеренный образ жизни со строгим распорядком всех дел и даже развлечений?
10. Любите ли вы менять обстановку у себя дома или переставлять мебель?
11. Любите ли вы пробовать новые способы решения старых задач?
12. Любите ли вы дразнить слишком самоуверенных и заносчивых людей?
13. Любите ли доказывать, что ваш начальник или кто-то весьма авторитетный в чем-то не прав?

Таблица 13

Ответ	Баллы за вариант ответа												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
«ДА»	5	0	5	5	5	5	5	0	0	5	5	5	5
«НЕТ»	0	5	0	0	0	0	0	5	5	0	0	0	0

**45 – 65 баллов.** Вы – человек, обладающий великолепными предпосылками, чтобы эффективно влиять на других, менять их модели поведения, учить, управлять, наставлять. В подобных ситуациях вы обычно чувствуете себя как рыба в воде. Вы убеждены, что человек не должен замыкаться, избегать людей, держаться обособленно и думать только о себе. Он должен делать что-то для других, руководить ими, указывать им на допущенные ошибки, учить их, чтобы они лучше чувствовали себя в окружающей действительности. Тех же, кому не нравится такой идеал отношений, по вашему мнению, не следует щадить. Вы наделены даром убеждать окружающих в своей правоте. Однако вам надо быть очень осторожным, чтобы ваша позиция не стала чрезмерно агрессивной. В этом случае вы легко можете превратиться в фанатика или тирана.

**31 – 44 балла.** Предпосылки эффективно влиять на других у вас удачно сочетаются с чувством меры, за которой влияние становится излишне жестким.

**30 баллов и менее.** Увы, хотя вы часто бываете правы, убедить в этом окружающих вам удается далеко не всегда. Вы считаете, что ваша жизнь и

жизнь окружающих должны быть подчинены строгой дисциплине, здравому рассудку и хорошим манерам и ход ее должен быть вполне предсказуем. Вы не любите ничего делать через силу. При этом вы часто бываете слишком сдержанны, не достигая из-за этого желанной цели, а часто оказываясь и неправильно понятым.

### **Тест № 23. Можете ли вы добиться успеха**

Ознакомьтесь с приведенными далее вопросами и выберите те варианты ответов на них, которые наиболее соответствуют вашим личным представлениям и привычкам. Оцените каждый из ваших ответов в соответствии с приведенной далее таблицей и просуммируйте набранные вами баллы. Определите ваши возможности добиться успеха в описании, соответствующем набранной вами сумме баллов:

1. *Что бы вы предпочли:*

- а) быть капитаном торгового судна;
- б) стать космонавтом;
- в) быть музыкантом.

2. *Если вы видите, что человек в опасности:*

- а) бросаетесь спасать его даже с риском для жизни;
- б) лихорадочно обдумываете все возможности его спасения;
- в) зовете еще кого-нибудь на помощь.

3. *Какую игру вы предпочитаете:*

- а) покер;
- б) бильярд;
- в) разгадывание кроссвордов.

4. *Когда звонит телефон, вы сразу думаете, что:*

- а) вас ищут с работы;
- б) о вас вспомнил приятель;
- в) случилось какое-то несчастье.

5. *Если вам предстоит идти на важное заседание:*

- а) отправляетесь на него в своем повседневном костюме;
- б) одеваетесь особенно тщательно;
- в) думаете только о том, что там будет обсуждаться.

6. *Если пожилой человек рассказывает вам о своей жизни:*

- а) требуете от него подробностей;
- б) скучаете;
- в) прерываете его и уходите.

7. *Если вы находитесь в компании:*

- а) от души развлекаетесь;
- б) скучаете;
- в) думаете о своем.

8. *Если вам надо уехать:*

- а) предупреждаете об этом близких;
- б) не говорите им ничего;

в) говорите только, что вам надо отлучиться на время.

9. Если вы попали в трудное положение:

- а) советуетесь с коллегами и друзьями;
- б) делитесь проблемами с родными;
- в) никому ничего не рассказываете.

10. Если вам надо купить картину, вы предпочитаете стиль:

- а) абстракционизма;
- б) импрессионизма;
- в) традиционного реализма.

11. Заметив, что на вашем столе отсутствует какая-то вещь:

- а) начинаете ее искать;
- б) думаете, что ее кто-то украл;
- в) сразу забываете об этом и продолжаете работать.

12. Вы оказались в чужом городе, и у вас выдалось немного свободного времени:

- а) отправляетесь в музей;
- б) изучаете карту города и выбираете, что бы вам стоило посмотреть;
- в) отправляетесь в гостиницу, чтобы отдохнуть.

13. Вы оказались вовлечены в спор и:

- а) упорствуете в утверждении своей точки зрения до тех пор, пока оппоненты не отступятся;
- б) ищете компромиссное решение;
- в) уступаете перед упорством других.

14. Перед старой семейной фотографией:

- а) испытываете сильное волнение;
- б) она кажется вам смешной;
- в) ощущаете какое-то неприятное чувство.

15. Обнаружив перед совещанием, что забыли взять нужные документы:

- а) быстро возвращаетесь, чтобы взять их;
- б) полагаетесь на свою память и способность к импровизации;
- в) отказываетесь участвовать в совещании.

16. Вы просыпаетесь утром и обычно чувствуете:

- а) бодрость;
- б) зависть к тем, кто еще спит;
- в) готовность работать без особых усилий над собой.

17. Свободное время вы заполняете:

- а) занятиями спортом;
- б) встречами с друзьями;
- в) чтением.

18. В случае экономического кризиса:

- а) обдумываете, какие из этого все же можно извлечь выгоды;
- б) встревожены возможными социальными последствиями;

в) отказываетесь от своих планов и ждете развития событий.

19. Вы предпочитаете:

а) находиться в одиночестве;

б) проводить время с семьей;

в) проводить время в компании знакомых и друзей.

20. Во время снежной бури только ваш автомобиль остался на ходу и вы:

а) продолжаете путь, не обращая внимания на неудачников;

б) подсаживаете в машину столько людей, сколько возможно;

в) подсаживаете в машину только людей вашего социального положения.

Таблица 14

Ответ	Баллы за номер вопроса																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	10	5	5	3	5	10	10	10	3	3	5	5	5	10	5	10	5	10	3	3
Б	5	10	10	10	10	3	3	3	5	10	3	10	10	5	10	3	10	3	5	10
В	3	3	3	5	3	5	5	5	10	5	10	3	3	3	3	5	3	5	10	5

**140 – 200 баллов** – у вас есть возможность добиться успеха в жизни. В вашем характере существует хорошее равновесие между инстинктом и разумом, между личной и общественной жизнью, между действием и размышлением;

**70 – 139 баллов** – вы обладаете качествами, необходимыми для того, чтобы утвердиться в обществе. Но все же, вам надо постоянно контролировать себя и не допускать, чтобы “тлеющие” в вашем подсознании конфликтные ситуации “вырывались” на поверхность и влияли на ваши действия;

**60 – 69 баллов** – вам необходимы большая вера в себя и большая открытость перед окружающими. Только так вы сможете добиться полной реализации своих способностей.

### Тест № 24. Каков ваш творческий потенциал

Ответьте, пожалуйста, на поставленные вопросы, выбрав один из вариантов ответа: “а”, “б” или “в”. Оцените каждый ответ в соответствии с их ценой и просуммируйте набранные вами очки. Определите уровень вашего творческого потенциала, соответствующий набранной сумме очков.

На каждый вопрос выберите один вариант ответа:

1. Считаете ли вы, что окружающий мир можно улучшить:

б) нет;

в) только кое в чем.

2. Думаете ли вы, что сами можете участвовать в изменениях окружающего мира:

а) да;

б) нет;

в) в некоторых случаях.

3. Считаете ли вы, что некоторые из ваших идей принесли бы прогресс в той сфере деятельности, где вы работаете:

- а) да;
- б) нет;
- в) лишь в некоторой степени.

4. Считаете ли вы, что в будущем будете играть столь важную роль, что сможете что-то принципиально изменить:

- а) наверняка;
- б) маловероятно;
- в) возможно.

5. Когда вы решаете предпринять какое-то действие, думаете ли вы, что осуществите свое начинание:

- а) да;
- б) нет;
- в) да, иногда.

6. Испытываете ли вы желание заняться делом, которое абсолютно не знаете:

- а) да;
- б) неизвестное вас не интересует;
- в) все зависит от характера этого дела.

7. Вам приходится заниматься незнакомым делом. Испытываете ли вы желание добиться в нем совершенства:

- а) да;
- б) удовлетворяетесь тем, что успели добиться;
- в) да, но только если вам это нравится.

8. Если дело, которое вы не знаете, вам нравится, хотите ли вы знать о нем все:

- а) да;
- б) нет, хотите научиться только самому основному;
- в) нет, хотите только удовлетворить свое любопытство.

9. Когда вы терпите неудачу, то:

- а) какое-то время упорствуете вопреки здравому смыслу;
- б) махнете рукой на эту затею;
- в) продолжаете делать дело, даже когда становится очевидно, что препятствия непреодолимы.

10. Исходя из чего вы будете выбирать профессию:

- а) из своих возможностей, перспектив для себя;
- б) из нужности профессии;
- в) из преимуществ, которые она обеспечит.

11. Путешествуя, могли бы вы легко ориентироваться на маршруте, по которому уже прошли:

- а) да;
- б) нет;
- в) да, но только там, где местность вам понравилась.

12. Сразу после беседы можете ли вы вспомнить все, о чем говорилось:

- а) да, без труда;
- б) всего вспомнить не можете;
- в) запомните только то, что вас интересует.

13. Когда вы слышите слово на незнакомом языке, можете ли вы повторить его по слогам без ошибки, даже не зная его значения:

- а) да, без затруднений;
- б) да, если это слово легко запоминается;
- в) повторите, но не совсем правильно.

14. В свободное время вы предпочитаете:

- а) остаться в одиночестве, поразмыслить;
- б) находиться в компании;
- в) быть одному или в компании — вам безразлично.

15. Вы занимаетесь каким-то делом. Решаете прекратить это занятие тогда, когда:

- а) дело закончено и кажется вам отлично выполненным;
- б) вы более или менее довольны;
- в) дело еще не закончено.

16. Когда вы один:

- а) любите мечтать об абстрактных вещах;
- б) любой ценой пытаетесь найти себе конкретное занятие;
- в) иногда любите помечтать, но о вещах, которые связаны с вашей работой.

17. Когда какая-то идея захватывает вас, вы думаете о ней:

- а) независимо от того, где и с кем находитесь;
- б) когда находитесь в одиночестве;
- в) только там, где не слишком шумно.

18. Когда вы отстаиваете какую-то идею:

- а) можете отказаться от нее, выслушав убедительные аргументы оппонентов;
- б) останетесь при своем мнении независимо от аргументов оппонентов;
- в) будете сомневаться в аргументах оппонентов.

*За вариант ответа “а” вы получаете 3 очка; “б” – 1 очко; “в” – 2 очка. Общая сумма набранных очков покажет уровень вашего творческого потенциала.*

**23 очка и менее** – ваш творческий потенциал, увы, невелик. Но, может быть, вы просто недооцениваете себя. Поверьте в свои силы и знания;

**24 – 48 очков** – у вас неплохой творческий потенциал, но есть и проблемы, которые тормозят продвижение вперед. Если вы пожелаете, успех будет;

**49 очков и более** – у вас большой творческий потенциал. Если вы на деле сможете применить ваши способности, то добьетесь больших успехов.

### **Тест №25. Способны ли вы к предпринимательству**

Ответьте, пожалуйста, на предложенные вопросы, выбрав один из вариантов ответа. Оцените ваши ответы в соответствии с ценой в очках и просуммируйте их. Определите уровень ваших способностей к предпринимательству, соответствующий набранной вами сумме очков:

#### *1. Инициативны ли вы:*

- а) ищете дополнительные задания, очень искренны;
- б) находчивы, смекалисты при выполнении задания;
- в) выполняете необходимый объем работы без указаний руководства;
- г) ожидаете указаний.

#### *2. Как относитесь к людям:*

- а) дружелюбно;
- б) вежливы, приятны в общении;
- в) иногда с вами трудно работать;
- г) сварливы и некоммуникабельны.

#### *3. Лидер ли вы:*

- а) внушаете уверенность и доверие;
- б) умело отдаете эффективные приказы;
- в) ведущий;
- г) ведомый.

#### *4. Ответственны ли вы:*

- а) проявляете ответственность при выполнении поручений;
- б) соглашаетесь с поручениями, хотя и не без протеста;
- в) неохотно соглашаетесь с поручениями;
- г) уклоняетесь от любых поручений.

#### *5. Ваши организаторские способности:*

- а) способны убеждать людей и выстраивать факты в логическом порядке;
- б) способный организатор;
- в) средние организаторские способности;
- г) плохой организатор.

#### *6. Решительны ли вы:*

- а) быстры и осторожны;
- б) осмотрительны и осторожны;
- в) быстры, но часто делаете ошибки;
- г) сомневаетесь в себе и боязливы.

#### *7. Упорны ли вы:*

- а) целеустремленные, вас нелегко обескуражить трудностями;
- б) предпринимаете постоянные усилия;
- в) у вас средний уровень упорства и решимости;
- г) почти никакого упорства.

За вариант ответа “а” вы получаете 4 очка; “б” – 3 очка; “в” – 2 очка; “г” – 1 очко.

**12 очков и менее** – вы еще не предприниматель;

**13 – 16 очков** – у вас есть средние способности к предпринимательству;

**17 – 20 очков** – вы обладаете хорошими способностями к предпринимательству;

**21 – 24 очка** – у вас действительно есть предпринимательская жилка;

**25 – 28 очков** – вы отличный предприниматель.

### **Тест № 26. “Рискованный” ли вы человек**

Ответьте, пожалуйста, на поставленные вопросы, выбрав один из вариантов ответа: “а”, “б” или “в”. Оцените ваши ответы в соответствии с приведенной далее таблицей и просуммируйте набранные вами баллы. Определите уровень вашей “рисковости”, соответствующий набранной сумме баллов:

1. *Вы – победитель телевизионной игры “Поле чудес”. Какой приз вы выберете:*

а) 2 тыс. долларов наличными;

б) 50-процентный шанс в дальнейшем выиграть 4 тыс. долларов;

в) 2-процентный шанс выиграть 100 тыс. долларов.

2. *Вы проиграли в карты 500 долларов. Сколько вы поставите на игру, чтобы отыграть свои деньги:*

а) больше 500 долларов;

б) 250 долларов;

в) ничего – смирились бы с проигрышем.

3. *Спустя месяц после покупки вами акций их курс неожиданно поднялся на 20%. Что вы будете делать, не имея дополнительной информации:*

а) держать акции без дополнительных приобретений и продаж;

б) продадите акции и получите разницу;

в) купите акции в надежде, что их курс еще поднимется.

4. *Спустя месяц после покупки акций их курс стал падать. Но основные показатели фирмы, акции которой вы приобрели, выглядят убедительно. Что вы будете делать:*

а) купите еще некоторое количество акций;

б) будете держать акции, пока их курс не вернется на прежний уровень;

в) продадите их во избежание потерь.

5. *Вы – один из ведущих специалистов и можете выбрать из двух способов получения премии в конце года. Какой из них вы выберете:*

а) 1500 долларов наличными;

б) акции, которые могут дать дивиденд в 12 тыс. долларов, если фирма в следующем году будет преуспевать, но ничего не дадут, если фирма обанкротится.

Номер вопроса	Баллы за вариант ответа		
	а	б	в
1	1	3	9
2	8	4	1
3	3	1	4
4	4	3	1
5	1	5	-

**5 – 17 баллов** – вы мало склонны к риску;

**18 баллов и более** – вы склонны к риску, и чем больше сумма набранных вами баллов, тем в большей степени вы склонны к риску. Но, рискуя, не нарушайте законы.

## *II. Деловые качества, способствующие карьере менеджера*

Выделение названных качеств в особый подраздел, как вы поймете, не случайно.

Во-первых, профессия менеджера – одна из самых сложных и многопрофильных, требующих соответствующего “набора” интегративных деловых свойств и характеристик для достижения в ней успеха.

Во-вторых, методики самооценки таких качеств также должны быть многогранными и интегративными, а следовательно, требуют определенного уровня подготовленности для пользования ими.

В-третьих, содержание предлагаемых методик<sup>1</sup> в наибольшей степени соответствует профилю и объему знаний, приобретаемых при подготовке магистров-менеджеров.

### **Тест № 27. Каков ваш менталитет менеджера**

К сожалению, проблема менталитета современного руководителя остается неразработанной ни в социологии, ни с точки зрения психологического механизма его развития и диагностики, ни в педагогике с точки зрения обучения и воспитания личности с ориентацией на целенаправленное формирование и саморазвитие должного уровня менталитета.

Поэтому для выполнения теста необходимо некоторое ознакомление с сутью понятия “менталитет”.

Менталитет личности – это интегральная характеристика интеллектуальных способностей личности видеть и решать проблемы соответствующего уровня трудности, социальной, теоретической и практической значимости.

Чем выше социальный уровень, теоретически и практически значимее совокупность проблем, которые усматривает личность, чем оригинальнее способы их решения, чем большую перспективу имеют результаты творческой деятельности личности, тем выше уровень и масштаб интеллекта, т. е. тем выше ее менталитет.

Таким образом, специфика интеллектуальной деятельности личности, в том числе современного руководителя, его интеллектуального потенциала определяет ее менталитет. Менталитет как понятие не часто используется в нашей повседневной практике, но как много мы смогли бы достичь, скольких провалов избежать, если бы каждый руководитель брался за решение тех проблем и задач, которые соответствуют уровню и масштабу его интеллекта, с одной стороны, и уровню и масштабу его организации, фирмы – с другой.

В практической деятельности менеджера (в процессе управления, организации людей) можно знать, какого же уровня и масштаба проблему, задачу способен ставить и решать руководитель. Если это масштаб проблемы сегодняшнего дня, решение которой снимает противоречия лишь ситуативных задач, — это говорит о низком уровне менталитета руководителя. Если же руководитель способен, казалось бы, из безвыходного положения найти выход, если дела фирмы, которая до его прихода была на грани банкротства, с его приходом не просто поправились, а стала набирать темп в своем развитии, то есть основания говорить о высоком уровне менталитета его руководителя.

Ограниченность взглядов, видение только частных, сиюминутных проблем говорит о низком уровне менталитета личности. И, наоборот, видение проблем, решение которых открывает значительные перспективы в развитии предприятия, организации, говорит о высоком уровне менталитета руководителя.

Понятно, что “взвесить”, оценить с большой точностью такое сложное интегративное качество личности, как менталитет, не просто, но та информация, которую вы далее получите, будет для вас полезной. Для этого вам необходимо правдиво ответить на следующие вопросы (выполнить следующие задания):

1. Каковы три наиболее трудные и крупные проблемы, которые вам как руководителю удалось решить в последние два-три года?

2. В чем состоят три наиболее трудные и крупные проблемы, которые вы как руководитель активно решаете в настоящее время?

3. Какие три наиболее трудные и крупные проблемы вы планируете решить как руководитель в ближайшие два-три года?

4. Вы руководили в предыдущие два-три года:

а) группой (коллективом), состоящей из 2–5 человек;

б) бригадой, лабораторией из 6–12 человек;

в) коллективом из 13–50 человек;

г) коллективом из 50–500 человек;

д) крупным предприятием, организацией от 500 до 1000 человек;

е) организацией на уровне города;

ж) организацией на уровне области;

з) организацией на уровне страны;

и) организацией с выходом на активные зарубежные связи.

5. Вы в настоящее время руководите:

а) группой (коллективом), состоящей из 2–5 человек;

- б) бригадой, лабораторией из 6–12 человек;
- в) коллективом из 13–50 человек;
- г) коллективом из 50–500 человек;
- д) крупным предприятием, организацией от 500 до 1000 человек;
- е) организацией на уровне города;
- ж) организацией на уровне области;
- з) организацией на уровне страны;
- и) организацией с выходом на активные зарубежные связи.

6. Как вы считаете, есть ли у вас опыт и достаточный уровень способностей для решения проблем, которые могут быть у вас в ближайшие три–пять лет, если бы вы руководили:

- а) группой, коллективом из 2–5 человек;
- б) бригадой, лабораторией из 6–12 человек;
- в) коллективом из 13–50 человек;
- г) коллективом из 50–500 человек;
- д) крупным предприятием, организацией от 500 до 1000 человек;
- е) организацией на уровне города;
- ж) организацией на уровне области;
- з) организацией на уровне страны;
- и) организацией с выходом на активные зарубежные связи.

7. Проанализируйте ваши ответы на вопросы 4–6 и охарактеризуйте динамику прошлого к настоящему, а также попытайтесь определить ваш будущий менталитет как руководителя:

- а) резко регрессирует;
- б) несколько падает;
- в) остается стабильным;
- г) несколько возрастает;
- д) резко прогрессирует.

8. Постарайтесь, проанализировав ответы на вопросы, оценить по 9-балльной шкале уровень и масштаб решения наиболее характерных интеллектуальных управленческих задач, которые приходится решать вам (1 – очень низкий уровень; 2 – низкий; 3 – ниже среднего; 4 – несколько ниже среднего; 5 – средний; 6 – несколько выше среднего; 7 – выше среднего; 8 – высокий; 9 – очень высокий уровень).

9. Попробуйте определить амплитуду, т. е. разброс тех проблем по уровню их трудности, которые вам приходится решать как руководителю, используя при этом 9-балльную шкалу. (Предположим, наибольшая амплитуда – 1–9, но она может быть, например, 1–4, что характерно для принятия управленческих решений в коллективе от 50 до 500 человек.)

10. Проанализируйте, каковы резервные возможности для саморазвития вашего менталитета как руководителя. Когда возникает ситуация с выдвижением вас на новую, более высокую должность, необходимо проанализировать ее и ответить на вопрос: а соответствует ли эта должность, круг проблем и задач, которые в рамках этой должности предстоит решать,

вашим реальным возможностям, и прежде всего вашему менталитету, т. е. уровню и масштабу вашего интеллекта, способности видеть и активно решать проблемы, которые характерны для руководителя предлагаемого вам масштаба и уровня.

Подсчитайте коэффициент эффективности использования вашего менталитета.

Для этого необходимо по девятибалльной шкале оценить уровень проблем, решаемых вами как руководителем в настоящее время, разделить это на число, соответствующее уровню проблем, которые вы видите и хотели бы решить в ближайшие годы, а затем полученный результат умножить на 100%.

Например:

$$K = \frac{M_p}{M_{п}} * 100 = 50 \% ;$$

где  $M_p$  – реальный менталитет;  $M_{п}$  – потенциальный менталитет.

Величина коэффициента отражает степень соответствия требований вашей должности вашим реальным возможностям. В случае, если этот коэффициент существенно меньше 100%, вам следует задуматься над поиском способов, чтобы продвинуться и тем самым получить возможность для реализации своих проблем и творческих задач.

### **Тест № 28. Каковы ваши способности к риску**

Как известно, в процессе принятия управленческих решений практически всегда есть доля риска. Риск возможен по нескольким причинам и зависит от нескольких факторов. Факторы риска можно разделить на две большие группы: объективные, точнее внешние и внутренние, которые обусловлены самой способностью руководителя — современного менеджера — принимать решения.

Риск, как правило, связан с решением управленческой задачи, где либо нет исчерпывающей информации для принятия решения, либо вероятность получения желаемого результата очень мала, либо нет достаточно благоприятных условий для осуществления намеченного, или принимающий решение испытывает затруднения в выборе из нескольких возможных вариантов наиболее удачного. В литературе по принятию управленческих решений риск чаще всего связывают с большой вероятностью отклонения от цели, ради достижения которой принимается решение. Неоправданный риск часто приводит к непоправимым ошибкам и краху всего задуманного.

Поэтому руководителю очень важно знать не только экономические, правовые аспекты риска, но и самого себя, свои способности к принятию решений в ситуациях риска. Важнейшей чертой компетентного руководителя признана его предприимчивость, которая проявляется в поиске новых сфер рационализации и выгодного вложения ресурсов, в обоснованном риске. Появилась даже новая отрасль управленческих знаний – рискованные инвестиции.

С позиции диагностики, способности к принятию творческих ответственных решений, учитывающих меру допустимого риска, следует оценивать по целому ряду деловых творческих качеств менеджера. Иными словами, способность к риску является интегративным качеством, включающим в себя меру ответственности, стратегичность решений, уровень интуиции, степень творчества. Предлагаемый тест составлен именно с учетом этой особенности риска как качества менеджера.

При ответе на поставленные вопросы старайтесь быть объективным. Чем более искренними будут ваши ответы, тем правильнее будет информация, которую вы получите о самом себе. Отвечайте так, как вам подсказывает интуиция при первом прочтении вопроса, подчеркивая слово “да” или “нет”.

1. Принимая ответственное решение, я полагаюсь на себя и ни с кем не советуюсь (1 – да, 2 – нет).

2. Я чаще имею точку зрения, которая не совпадает с мнением руководителя (1 – да, 2 – нет).

3. Я придерживаюсь точки зрения, что безвыходных ситуаций не существует (1 – да, 2 – нет).

4. Я всегда говорю только правду (1 – да, 2 – нет).

5. Я быстро осваиваю новые виды деятельности (1 – да, 2 – нет).

6. В оценке людей я больше доверяю собственной интуиции, чем суждениям других людей (1 – да, 2 – нет).

7. Принимая ответственное решение, я мучительно долго анализирую все “за” и “против” (2 – да, 1 – нет).

8. Начатое дело я стремлюсь доводить до конца (1 – да, 2 – нет).

9. Я считаю, что в коллективе лучше “не высываться”, чтобы меньше было всяких неприятностей (2 – да, 1 – нет).

10. Прежде чем купить крупную вещь, я стараюсь посоветоваться с близкими мне людьми (2 – да, 1 – нет).

11. Я стараюсь жить только сегодняшним днем (2 – да, 1 – нет).

12. Играя в шахматы и другие интеллектуальные игры, я стараюсь во что бы то ни стало выиграть (1 – да, 2 – нет).

13. Решая сложную проблему, я мысленно логически проигрываю все возможные варианты ее решения (1 – да, 2 – нет).

14. Часто на собрании трудового коллектива я высказываю мнение, отличное от мнения других (1 – да, 2 – нет).

15. На собраниях коллектива я выступаю экспромтом, предварительно не готовясь (1 – да, 2 – нет).

16. Я думаю, что в своей жизни я не совершил крупных ошибок (1 – да, 2 – нет).

17. Я часто ловлю себя на мысли, что строю фантастические проекты, которым не суждено сбыться (1 – да, 2 – нет).

18. В споре мои аргументы чаще бывают убедительными (2 – да, 1 – нет).

19. Я могу поступиться принципами, если того требуют интересы дела (1 – да, 2 – нет).

20. Где бы я ни работал, с руководством у меня складываются хорошие отношения (2 – да, 1 – нет).

21. Если принимаю то или иное решение, моя первая идея всегда бывает самая правильная (1 – да, 2 – нет).

22. В кругу своих знакомых мне иногда хочется сделать что-то неожиданное, оригинальное (1 – да, 2 – нет).

23. Логика некоторых моих поступков не всегда бывает понятна даже моим близким, хотя потом оказывается, что я поступил правильно (1 – да, 2 – нет).

24. Думаю, что в моей жизни мне удалось решить ряд крупных проблем (1 – да, 2 – нет).

25. Меня трудно переубедить, если я что-то уже решил (1 – да, 2 – нет).

26. Решая для себя какой-то жизненно важный вопрос, я стараюсь продумать и предусмотреть все до мелочей (2 – да, 1 – нет).

27. Ради дела я могу принять рискованное решение, если даже шансы на успех невелики (1 – да, 2 – нет).

28. Мои друзья считают, что я живу только сегодняшним днем (2 – да, 1 – нет).

29. В свои дела я посвящаю как можно меньшее количество людей (1 – да, 2 – нет).

30. Я не выступаю против своего руководителя, если не убежден, что меня поддержит коллектив (2 – да, 1 – нет).

31. Мои знакомые относят меня к числу людей с “перспективой” (1 – да, 2 – нет).

32. Часто мои дела и поступки бывают неожиданными даже для моих друзей (1 – да, 2 – нет).

33. В своей жизни я никогда никуда не опаздываю (1 – да, 2 – нет).

34. Если бы передо мной встал вопрос о женитьбе, то я бы не стал советоваться с родителями, а поставил бы их перед фактом (1 – да, 2 – нет).

35. Я думаю, что отношусь к людям, которые предвидят развитие событий в нашем коллективе на один-два года вперед (1 – да, 2 – нет).

36. Бывают ситуации, когда я бросаю монету и по тому, как выпадет – “орел” или “решка” – делаю выбор в спорном для меня вопросе (2 – да, 1 – нет).

37. В коллективе считают, что на меня можно положиться как на надежного сотрудника (1 – да, 2 – нет).

38. Я систематически веду дневник, где анализирую свои промахи и достижения (2 – да, 1 – нет).

39. Я имею привычку планировать свою работу на один-два года вперед (1 – да, 2 – нет).

40. Некоторые мои друзья и близкие считают меня перестраховщиком (2 – да, 1 – нет).

41. Мои коллеги считают меня бескомпромиссным (1 – да, 2 – нет).

42. Среди моих друзей есть люди, которые мне явно не нравятся (1 – да, 2 – нет).

43. Все, что я обещаю сделать, всегда выполняю независимо от того, удобно это мне или нет (1 – да, 2 – нет).

44. У меня бывают мысли, которые я стараюсь скрыть от других (1 – да, 2 – нет).

45. Не все мои привычки хороши и желательны (1 – да, 2 – нет).

46. Иногда за проезд в общественном транспорте я не плачу, если не опасаясь проверки (1 – да, 2 – нет).

47. Я беспокоюсь о своем здоровье (1 – да, 2 – нет).

После того как вы ответили на все вопросы, подсчитайте, сколько баллов вы набрали по перечню вопросов для типа “решительный – осторожный”, “ответственный – безответственный” и т. д.

Пользуясь шкалой оценок, определите, какого уровня у вас соответствующие качества, такие как решительность, ответственность и т. д.

Например, суммируя баллы ваших ответов на вопросы 1, 2, 7, 9, 10, 27, 30, 34, 40, вы получили число 11. Это значит, что уровень решительности у вас выше среднего. Или, например, за ответы на вопросы 4, 33, 42, 43, 45, 46 вы набрали в сумме 11 баллов. Это значит, что вы имеете высокий уровень лживости. Иными словами, при ответе на вопросы теста вы были не искренны, и результатам вашего тестирования доверять нельзя.

*Как использовать результаты диагностики.*

Прежде всего необходимо осмыслить то, что у вас получилось.

У вас, например, получилось: решительность – 11 баллов (выше среднего). Вы – тактик, так как набрали по этому качеству 17 баллов (это высокий уровень), интуитивист – по шкале “интуитивист – логик”. Уровень ваших творческих возможностей, например, 12 баллов – это выше среднего. По шкале “честный – лживый” вы набрали 10 баллов. Это значит, что ваши ответы соответствуют достаточно высокому уровню честности и им можно доверять.

Программа саморазвития способностей к принятию творческих ответственных управленческих решений в данном случае должна быть такой: опора на ваши наиболее развитые способности, т. е. на интуицию (10 баллов), и постоянное развитие в себе стратега, если хотите – стратегического мышления, способностей к прогнозированию, предвидению событий.

Однако это лишь пример. У каждого из тех, кто будет использовать данную методику, получаются свои результаты. С учетом этих результатов необходимо постоянно опираться на сильные качества и развивать слабые, то есть развивать те способности, которые существенно тормозят ваше дальнейшее развитие.

Способности к риску развиваются, как и все другие способности, не иначе как в процессе деятельности. Выработывайте собственную стратегию и правила риска. Приводим для вас семь правил риска, следуя которым, вы, надеемся, достигнете успеха.

*Правила риска:*

1. Помните, что жизнь – это всегда выбор. Поэтому принимая решение, вы либо продвинетесь вперед, либо будете отброшены назад.

2. Принимая решение, думайте, просчитывайте все возможные ходы, насколько это возможно, на перспективу.

3. Если возможно, соберите дополнительную информацию, посоветуйтесь, но не затягивая, принимайте решение только сами.

4. Избегайте стереотипов, не бойтесь думать и действовать рискованно.

5. Помните древнюю как мир заповедь: утро вечера мудренее. Поэтому, если возможно, отложите принятие решения до следующего утра.

6. Принимайте решение не только лучшее, но и выполнимое.

7. Чаще работайте на пределе своих способностей – и вы достигнете успеха.

Таблица 16

Способность	Уровень по сумме баллов							Способность	Сумма баллов за ответ на след. вопросы
	Очень высокий	Высокий	Выше среднего	Средний	Выше среднего	Высокий	Очень высокий		
Решительный	9	10	11 12	13 14	15 16	17	18	Осторожный	1, 2, 7, 9, 10, 27, 30, 34, 40
Ответственный	9	10	11 12	13 14	15 16	17	18	Безответственный	1, 2, 9, 14, 20, 23, 25, 29, 41
Стратег	9	10	11 12	13 14	15 16	17	18	Тактик	11, 12, 13, 16, 23, 24, 28, 35, 39
Интуитив	9	10	11 12	13 14	15 16	17	18	Логик	6, 11, 15, 16, 18, 21, 23, 26, 38
Творческий	9	10	11 12	13 14	15 16	17	18	Консерватор	1, 3, 17, 19, 22, 23, 30, 32, 41
Честный	6	7	8	9	10	11	12	Лжец	4, 33, 42, 43, 45, 46

### Тест № 29. Каковы ваши способности к коммерческой деятельности

Менеджеру будет полезно проверить свои способности к риску в коммерческой деятельности, используя тест для начинающего миллионера. Такие тесты часто практикуются в европейских странах. Здесь предлагается адаптированный вариант. Ответьте на вопросы, выбрав один из вариантов ответа:

1. *Каким образом вы предполагаете разбогатеть в ближайшее время:*

- а) сделать карьеру, поднявшись по служебной лестнице;
- б) вкладывать имеющиеся деньги в дело и с выгодой рисковать;
- в) попытаться счастья в лотерее.

2. *Если бы вы были актером, какую роль смогли бы сыграть лучше всего:*

- а) Остапа Бендера;
- б) Левина из “Анны Карениной”;
- в) Штирлица из кинофильма “Семнадцать мгновений весны”.

3. *Представьте себе, что вы заработали миллион, что бы вы сделали дальше:*

- а) вложу деньги в банк и буду жить на проценты от вклада;
- б) рискну вложить в прибыльное дело;
- в) часть денег вложу в новое дело, а часть положу в солидный банк.

4. *Что могут принести вам деньги:*

- а) власть;
- б) жизнь в свое удовольствие;
- в) много новых забот и зависти.

5. *Если вы разбогатеете, то хотели бы, чтобы об этом написали в газетах:*

- а) нет;
- б) да;
- в) обо мне и так иногда пишут.

6. *Какая из трех групп профессий вам более всего подходит:*

- а) писатель, художник, композитор;
- б) адвокат, врач, политик;
- в) глава фирмы, руководитель института, директор издательства.

7. *При создании своей фирмы будете ли вы принимать на работу лиц, ранее бывших с вами в дружбе:*

- а) да;
- б) нет;
- в) ответ на вопрос требуется основательно продумать.

8. *Представьте себе, что вы заработали миллион долларов, как бы вы себя вели:*

- а) изменились бы лишь квартира, машина, мебель и прочая обстановка;
- б) больше путешествовал;
- в) кардинально изменил бы свой образ жизни.

9. *Представьте себе, что вы только что стали директором фирмы.*

*С чего начнете свою деятельность:*

- а) с изучения людей, с которыми предстоит работать;
- б) определил бы основные направления работы фирмы;
- в) занялся бы подбором надежных помощников.

10. *Какое из приведенных утверждений вы считаете более правильным, если вы получили повышение и стали директором фирмы:*

- а) снизилась значимость профессионально-технических навыков и повысилась роль концептуальных знаний;
- б) чем выше ранг управления, тем более значимы коммуникативные умения и способности по сравнению с профессионально-техническими;
- в) изменились требования ко всем качествам личности.

11. *В одной из структур вашей фирмы возникла конфликтная ситуация; каковы будут ваши действия как директора фирмы:*

- а) нужно выслушать мнения конфликтующих сторон и убедить их найти компромиссное решение;

б) нужно выслушать мнение всех, но окончательное разрешение конфликта поручить руководителю структуры;

в) сделать все, чтобы малый конфликт не перерос в большой.

12. *Насколько сильно вы испытываете потребность иметь большие деньги:*

а) постоянно;

б) периодически;

в) редко.

13. *Если бы вы имели миллион долларов и вам представилась возможность заключить новую сделку, то какую бы вы предпочли? Ту, которая даст прибыль:*

а) в четверть миллиона;

б) в полмиллиона;

в) в миллион.

Далее на отдельном листе вы должны записать номера вопросов и ответы, которые вы предпочли. После этого можете подсчитать сумму баллов, которую набрали.

Ответы оцениваются в баллах следующим образом:

1. Ответы: а) 6; б) 3; в) 0.

2. Ответы: а) 3; б) 0; в) 6.

3. Ответы: а) 0; б) 6; в) 3.

4. Ответы: а) 6; б) 0; в) 3.

5. Ответы: а) 0; б) 3; в) 6.

6. Ответы: а) 0; б) 3; в) 6.

7. Ответы: а) 0; б) 3; в) 6.

8. Ответы: а) 6; б) 3; в) 0.

9. Ответы: а) 3; б) 6; в) 0.

10. Ответы: а) 6; б) 0; в) 3.

11. Ответы: а) 3; б) 6; в) 0.

12. Ответы: а) 6; б) 3; в) 0.

13. Ответы: а) 0; б) 6; в) 3.

Далее сложите все набранные вами баллы и определите по девятибалльной шкале уровень своих способностей к риску в коммерческой деятельности:

1-й – очень низкий (от 0 до 11 баллов);

2-й – низкий (от 12 до 19 баллов);

3-й – значительно ниже среднего (от 20 до 27 баллов);

4-й – чуть ниже среднего (от 28 до 35 баллов);

5-й – средний (от 36 до 43 баллов);

6-й – чуть выше среднего (от 44 до 51 балла);

7-й – выше среднего (от 52 до 59 баллов);

8-й – высокий (от 60 до 67 баллов);

9-й – очень высокий (от 68 до 78 баллов).

*Как интерпретировать результаты?* Если вы определили, что у вас способности к риску в коммерческой деятельности находятся на **1-, 2- или 3-м** уровне, то лучший способ разбогатеть для вас – упорно работать, избегая карьеры менеджера, руководителя.

Если вы находитесь на **4-, 5- или 6-м** уровне, то шансы разбогатеть у вас есть, но вам необходимо активнейшим образом развивать в себе способности коммерсанта.

Если вы находитесь на **7- или 8-м** уровне, то у вас есть шанс овладеть профессией менеджера.

Если же вы набрали от 68 до 78 баллов, т. е. находитесь на **9-м** уровне, то у вас идеальные шансы стать миллионером, если вы им уже не стали.

### **Тест № 30. Каковы ваши способности к управлению**

Ответьте, пожалуйста, на поставленные вопросы, выбрав один из предложенных вариантов ответа. Оцените ваши ответы в баллах в соответствии с таблицей и просуммируйте набранное количество баллов. Определите уровень ваших способностей к управлению, соответствующий полученной сумме баллов:

*1. Представьте себе, что с завтрашнего дня вам предстоит руководить группой сотрудников старше вас по возрасту. Чего больше всего вы опасаетесь в этом случае:*

- а) что можете оказаться менее осведомленным в сути дела, чем они;
- б) что вас будут игнорировать и будут оспаривать принимаемые вами решения;
- в) что не удастся выполнить работу на том уровне, как вам хотелось бы.

*2. Если вас в каком-то деле постигнет крупная неудача, то вы:*

- а) постараетесь утешиться (“подумаешь, бывает и хуже”), считая случившееся несущественным;
- б) начнете раздумывать: а нельзя ли свалить вину на кого-нибудь другого или на объективные обстоятельства;
- в) анализируете причины неудачи, оценивая, в чем был собственный промах и как исправить дело.

*3. Какое из перечисленных далее сочетаний качеств наиболее подходит вам:*

- а) общительный, впечатлительный, добродушный, послушный;
- б) приветливый, настойчивый, энергичный, решительный;
- в) трудолюбивый, уверенный в себе, сдержанный, логичный.

*4. Считаете ли вы, что большинство людей:*

- а) любят работать хорошо и старательно;
- б) добросовестно работают только тогда, когда их труд оплачивается должным образом;
- в) рассматривают работу как необходимость, не более.

*5. Руководитель должен быть ответственным:*

а) за поддержание хорошего настроения в коллективе (тогда и с работой не будет хлопот);

б) за отличное и своевременное выполнение заданий (тогда и подчиненные будут довольны).

*6. Вы являетесь руководителем подразделения и должны представить “наверх” план определенных работ. Как вы поступите:*

а) составите проект плана, доложите о нем начальству и попросите поправить, если что не так;

б) выслушаете мнение подчиненных, а в план включите только те предложения, которые согласуются с вашей точкой зрения;

в) поручите составить план подчиненным и без поправок представите его руководству;

г) проект плана разработаете вместе со специалистами, после чего доложите о нем руководству, обосновывая его положения.

*7. На ваш взгляд, наилучших результатов достигает руководитель, который:*

а) бдительно следит за тем, чтобы все подчиненные точно выполняли свои функции и задачи;

б) подключает подчиненных к решению общей задачи, руководствуясь принципом “доверяй, но проверяй”;

в) заботится о работе, но не забывает и о тех, кто ее выполняет.

*8. Работая в коллективе, считаете ли вы ответственность за свою работу равной ответственности за итоги работы всего коллектива:*

а) да;

б) нет.

*9. Ваш взгляд либо поступок встречен другими критически. Как вы будете себя вести:*

а) не поддаваясь мгновенной защитной реакции, сумеете трезво оценить все “за” и “против”;

б) не спасуете, а постараетесь доказать преимущество своего взгляда;

в) в силу вспыльчивого характера не сумеете скрыть свою досаду, обидитесь и рассердитесь;

г) промолчите, но поступать будете по-прежнему.

*10. Что приносит больший успех:*

а) премирование;

б) наказание.

*11. Хотели бы вы:*

а) чтобы другие видели в вас хорошего друга;

б) чтобы никто не усомнился в вашей честности и решимости оказать помощь в нужный момент;

в) вызывать у окружающих восхищение вашими качествами и достижениями.

*12. Хотели бы вы принимать самостоятельные решения:*

а) да;

б) нет.

13. Если вы должны принять важное решение, то:

а) стараетесь сделать это безотлагательно, а сделав, не возвращаетесь снова и снова к этому делу;

б) делаете это быстро, но потом долго мучаетесь сомнениями, а не лучше ли было сделать это так или иначе;

в) стараетесь не делать никаких шагов как можно дольше.

Подсуммируйте ваши баллы, пользуясь таблицей.

Таблица 17

Номер вопроса	Баллы за вариант ответа			
	а	б	в	г
1	0	2	4	-
2	2	0	6	-
3	0	3	2	-
4	6	2	0	-
5	3	6	-	-
6	3	0	1	6
7	3	6	4	-
8	6	0	-	-
9	6	2	0	0
10	3	0	-	-
11	3	5	0	-
12	3	0	-	-
13	6	3	0	-

**25 баллов и менее** – у вас незначительные задатки к управленческой деятельности;

**26 – 35 баллов** – у вас средний уровень способностей к управлению;

**36 – 45 баллов** – у вас способности к управлению выше среднего уровня;

**46 – 55 баллов** – у вас хорошие способности к управлению;

**56 баллов и более** – у вас отличные способности к управлению.

#### **Тест № 31. Каковы ваши коммуникативно-лидерские способности**

Роль и значение коммуникативно-лидерских способностей руководителя – современного менеджера – трудно переоценить. Быть лидером в различных ситуациях делового общения – дискуссиях, спорах, переговорах – нелегко.

Поскольку в реальной практике общения в процессе творческих дискуссий и споров, разрешения конфликтных ситуаций мы встречаемся с людьми, часто обладающими прямо противоположными – полярными – свойствами и качествами, характеризующими коммуникативно-лидерские способности личности, то, очевидно, возможно использование полярных шкал и методик их оценки. Эта идея положена в основу предлагаемого теста.

При ответах на вопросы стремитесь быть предельно откровенны.

Если вы хотите получить о себе достаточно объективную информацию, то необходимо отвечать быстро, фиксируя в ответах те мысли, которые у вас возникают при первом прочтении вопроса.

**I.** Далее перечислены качества личности, которые вам присущи, – одни в большей, другие в меньшей степени. Оцените их с точки зрения того, насколько они присущи вам, по трехбалльной шкале:

*3 балла – присущи в большей степени, 2 балла – присущи в несколько меньшей степени, 1 балл – еще в меньшей степени.*

1. Способность настоять на своем.
2. Независимость и оригинальность суждений.
3. Способность выступить с докладом, сообщением.
4. Способность вести дискуссию.
5. Напористость и даже непримиримость.
6. Доброжелательность, отзывчивость.
7. Исполнительность.
8. Способность подчинять своей воле других.
9. Эмоциональность, непосредственность.
10. Рациональный подход к делу.
11. Способность претворять в жизнь свои идеи.
12. Доступность в общении.
13. Серьезность, обязательность.
14. Чувство юмора.
15. Способность обстоятельно инструктировать кого-либо.
16. Способность убедить собеседника в чем-либо.
17. Спокойное и даже безразличное отношение к некоторым конфликтам в коллективе.
18. Способность понять каждого, войти в его положение.

**II.** Представьте себе, что вы в компании друзей, хотя в ней появились и новые для вас люди. Оцените по трехбалльной шкале состояния и действия, которые для вас наиболее характерны:

*3 балла – присущи, 2 балла – присущи, но в несколько меньшей степени; 1 балл – еще в меньшей степени.*

1. Новые люди в компании, как правило, вас не очень устраивают.
2. Вы, как правило, придумываете оригинальное развлечение.
3. Вы произносите солидную, обстоятельную речь в честь виновника торжества.
4. Вы беседуете с кем-то по душам.
5. Иногда у вас появляется чувство агрессивности.
6. Вы добродушны и в равной степени доброжелательны ко всем.
7. Вы с удовольствием включаетесь во все розыгрыши, которые предлагают другие.
8. Вас, как правило, избирают тамадой.
9. Иногда ваша излишняя эмоциональность не всем нравится.
10. Вы стремитесь пораньше уйти домой.

11. Вам приходится иногда кого-то довольно строго “ставить на место”.
12. Вы свободно общаетесь с людьми любого уровня культуры и образования.
13. На развлечения вам часто бывает жаль времени.
14. Вы рассказываете смешные истории, анекдоты.
15. Вы предпочитаете вести деловые разговоры.
16. Вы стараетесь кому-то что-то внушить, кого-то убедить.
17. К конфликтам в компании, если они вас лично не касаются, относитесь равнодушно.
18. Почему-то именно вам пытаются излить душу.

**Ш.** При разрешении конфликтных ситуаций вам удастся лучше и эффективнее применить одни приемы, действия и несколько хуже – другие. Оцените по трехбалльной шкале те приемы, действия, которые вам удастся применить:

*лучше всего – в 3 балла, несколько хуже – в 2 балла, еще менее эффективно – в 1 балл.*

1. При разрешении конфликтной ситуации я придерживаюсь традиций и мнения коллектива.
2. Пытаюсь найти оригинальный и неожиданный для многих способ разрешения конфликтной ситуации.
3. Предпочитаю отчитать каждого виновника конфликта в отдельности.
4. Аргументировано доказываю свою точку зрения.
5. Считаю, если конфликт принципиальный, то лучше ни в чем не уступать.
6. Всегда пытаюсь понять своего противника, его аргументы и доводы.
7. Лучше, если конфликт разрешает сам коллектив.
8. Конфликтную ситуацию должен разрешать руководитель.
9. Предпочитаю бурно, эмоционально реагировать и делать обиженный вид.
10. В случае конфликта не поддаюсь эмоциям, а стараюсь найти рациональный выход.
11. В случае конфликта отстаиваю свою точку зрения до конца.
12. В случае конфликта привлекаю на свою сторону как можно больше членов коллектива, чтобы воздействовать на своего противника через коллектив.
13. Конфликт – дело серьезное, а потому никогда не превращаю конфликт в шутку.
14. Мне часто удается выйти из конфликтной ситуации, используя шутку и юмор.

15. При возникновении конфликта отдаю предпочтение тому, чтобы собрать исчерпывающую информацию о конфликтующих сторонах, и внушить, убедить, кто прав, а кто виноват.
16. При разрешении конфликта делаю ставку на то, чтобы внушить, убедить, кто прав.
17. Стараюсь не вникать в конфликт, если он меня не касается.
18. Мне чаще всего удается предвидеть заранее, что с данным человеком возможна конфликтная ситуация.

Суммируя баллы по каждому качеству, можно набрать минимально 3 балла, максимально — 9 баллов (см. табл. 18).

Таблица 18

**Полярная шкала оценок коммуникативно-лидерских способностей, качеств личности**

<b>Способности, качества личности</b>	<b>Полярная шкала оценок</b>	<b>Способности, качества личности</b>
1. Консервативный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	2. Эвристичный
3. Монологичный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	4. Диалогичный
5. Агрессивный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	6. Доброжелательный
7. Ведомый	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	8. Лидерский
9. Эмоциональный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	10. Рациональный
11. Авторитарный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	12. Демократический
13. Серьезный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	14. Юмористический
15. Инструктирующий	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	16. Внушающий
17. Безразличный	9 8 7 6 5 4 3 2 1 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9	18. Сопереживающий

- 9 баллов – очень высокий уровень развития способностей;
- 8 баллов – высокий уровень;
- 7 баллов – значительно выше среднего;
- 6 баллов – чуть выше среднего;
- 5 баллов – средний уровень;
- 4 балла – чуть ниже среднего;
- 3 балла – ниже среднего;
- 2 балла – низкий уровень;
- 1 балл – очень низкий уровень развития способностей.

Подсчет результатов по каждому качеству осуществляется простым суммированием оценок (баллов), которые вы себе выставили в ответах на все вопросы по первой позиции, затем – по второй позиции и т. д.

Цель применения предлагаемой методики – прежде всего расширить и углубить знания самой личности об уровне и характере своих коммуникативно-лидерских способностей, выявить наиболее сильные и слабые свои качества; кроме того, по доминированию тех или иных признаков выявить стиль общения в процессе ведения творческих дискуссий, научных и иных споров в коллективно-творческой деятельности, свои способности к деятельности

руководителя-лидера, а также получить обратную информацию о том, какие качества необходимо развивать в первую очередь, на что при этом можно с достаточным основанием опираться.

Далее, используя метод независимых характеристик, каждое из выделенных качеств оценивается по девятибалльной шкале: самой личностью, затем ее ближайшим другом и членом группы, который относится к личности несколько критически. По трем оценкам находится среднее арифметическое.

На основе выявления наиболее развитого качества можно сделать заключение о стиле общения личности. Например, может доминировать “доброжелательный” стиль общения или, наоборот, “агрессивный”. Но самое главное — выявить свои сильные и слабые качества среди коммуникативно-лидерских способностей и далее на этой основе строить программу самосовершенствования, саморазвития.

### **Тест № 32. Каков уровень вашей конкурентоспособности**

В условиях перехода страны к рыночным отношениям исключительно важное значение приобретает уровень конкурентоспособности личности. В различных сферах деятельности понятие “конкурентоспособность” чаще всего связывают с наивысшей производительностью труда и наивысшим качеством производимого конечного продукта. Но когда речь идет о конкурентоспособности личности, то имеется в виду не только и не столько высокое качество конечного продукта его деятельности (хотя это очень важный показатель), сколько интегрально характеризующие его способности и личностные качества, обеспечивающие высокий уровень ее конкурентоспособности.

Так, американские исследователи Джексон Грейсон-младший и Карл О’Делл считают, что “достижения большой производительности труда, высшего качества и конкурентоспособности можно определять по пяти критериям:

1. Энтузиазм.
2. Гибкость.
3. Постоянное улучшение.
4. Постоянное обучение.
5. Общее понимание цели перемен.

На основе психолого-педагогического анализа качеств, определяющих и характеризующих конкурентоспособность личности, нам удалось выделить ряд системообразующих характеристик, в высшей степени определяющих конкурентоспособность личности. Это четкость целей и ценностных ориентаций, трудолюбие, творческое отношение к делу, способность к риску, независимость, способность быть лидером, склонность к постоянному саморазвитию, стрессоустойчивость, стремление к непрерывному профессиональному росту, высокому качеству конечного продукта.

Вопросы, предлагаемые далее, помогут оценить уровень вашей конкурентоспособности как менеджера. Вы должны выбрать один из пяти альтернативных вариантов ответа на каждый из поставленных вопросов.

1. *Я знаю, чего хочу и чего могу добиться в ближайшие два-три года:*
  - а) да;
  - б) скорее, да;
  - в) трудно сказать;
  - г) скорее, нет;
  - д) нет.
2. *Я ценю деловых, практичных и предприимчивых людей:*
  - а) да;
  - б) скорее, да;
  - в) трудно сказать;
  - г) скорее, нет;
  - д) нет.
3. *Я знаю, в какой сфере деятельности смогу прилично заработать:*
  - а) да;
  - б) скорее, да;
  - в) трудно сказать;
  - г) скорее, нет;
  - д) нет.
4. *У меня хватает энергии, чтобы довести дело до конца:*
  - а) да;
  - б) скорее, да;
  - в) когда как;
  - г) скорее, нет;
  - д) нет.
5. *Я устаю после работы:*
  - а) да;
  - б) скорее, да;
  - в) когда как;
  - г) довольно часто;
  - д) очень часто.
6. *Мои родители и учителя считали меня старательным и прилежным:*
  - а) да;
  - б) чаще всего;
  - в) когда как;
  - г) скорее всего, нет;
  - д) нет.
7. *Мне удастся, казалось бы, при неразрешимой проблеме найти неожиданно простое решение:*
  - а) да;
  - б) чаще всего;
  - в) когда как;
  - г) сравнительно редко;
  - д) нет.
8. *Я быстро осваиваю новые виды деятельности:*
  - а) да;

- б) чаще всего;
- в) когда как;
- г) не всегда;
- д) нет.

9. *Я часто бываю инициатором нововведений в нашей фирме, в нашем коллективе:*

- а) да;
- б) чаще всего;
- в) иногда;
- г) очень редко;
- д) нет.

10. *Я способен идти на риск, даже если шансы на успех невелики:*

- а) да;
- б) скорее, да;
- в) когда как;
- г) скорее, нет;
- д) нет.

11. *Мои друзья считают меня человеком решительным:*

- а) да;
- б) скорее, да;
- в) когда как;
- г) скорее, нет;
- д) нет.

12. *Покупая дорогую, но необходимую вещь, я принимаю решение сам, полагаясь на свой вкус:*

- а) да;
- б) чаще всего да;
- в) когда как;
- г) часто советуюсь;
- д) советуюсь практически всегда.

13. *Я высказываю свое мнение, даже если оно кому-то не нравится:*

- а) да;
- б) скорее, да;
- в) когда как;
- г) скорее, нет;
- д) нет.

14. *В дискуссиях и спорах мне удается настоять на своем:*

- а) да;
- б) чаще всего да;
- в) когда как;
- г) не часто;
- д) нет.

15. *Принимая ответственное решение, я полагаюсь только на себя и ни с кем не советуюсь:*

- а) да;
- б) чаще всего да;
- в) когда как;
- г) часто советуюсь;
- д) всегда советуюсь.

16. *В кругу друзей мне нравится и удается быть душой компании:*

- а) да;
- б) чаще всего да;
- в) когда как;
- г) иногда;
- д) нет.

17. *Мне легко удается установить контакт с новыми для меня людьми:*

- а) да;
- б) сравнительно часто;
- в) когда как;
- г) редко;
- д) нет.

18. *Я предпочитаю брать на себя ответственность руководить людьми, чем подчиняться кому-либо:*

- а) да;
- б) чаще всего да;
- в) когда как;
- г) скорее, нет;
- д) нет.

19. *Я систематически занимаюсь самообразованием, саморазвитием своих личностных качеств:*

- а) да;
- б) периодически;
- в) когда как;
- г) сравнительно редко;
- д) нет.

20. *Я веду дневник, где планирую свои дела, анализирую свои промахи и ошибки:*

- а) да;
- б) часто;
- в) периодически;
- г) очень редко;
- д) нет.

21. *Если я чего-то добился, то благодаря самообразованию, саморазвитию:*

- а) да;
- б) скорее всего, да;
- в) ответить затрудняюсь;
- г) скорее всего, нет;
- д) нет.

22. *Вечером после рабочего дня засыпаю:*
- а) очень быстро;
  - б) сравнительно быстро;
  - в) когда как;
  - г) иногда страдаю бессонницей;
  - д) часто страдаю бессонницей.
23. *Если мне кто-либо нагрубит, то я быстро забываю об этом:*
- а) да;
  - б) скорее, да;
  - в) когда как;
  - г) скорее, нет;
  - д) нет.
24. *Я стремлюсь, и мне удается не втягивать себя в конфликты:*
- а) да;
  - б) чаще всего да;
  - в) когда как;
  - г) скорее, нет;
  - д) нет.
25. *Считают ли вас друзья, коллеги по работе человеком “с перспективой” (в плане профессионального роста):*
- а) да;
  - б) скорее, да;
  - в) кто как;
  - г) скорее, нет;
  - д) нет.
26. *Как часто вы участвуете в дискуссиях, семинарах, конференциях:*
- а) часто;
  - б) сравнительно часто;
  - в) периодически;
  - г) редко;
  - д) не участвую.
27. *В профессиональном плане (в плане профессионального самоопределения и повышения квалификации) в последние два-четыре года я имею продвижение:*
- а) да;
  - б) скорее всего, да;
  - в) трудно сказать;
  - г) скорее всего, нет;
  - д) нет.
28. *Я считаю, что любую работу нужно делать качественно или не делать вообще:*
- а) да;
  - б) чаще всего, да;
  - в) не любая работа требует одинаковой тщательности;
  - г) мне не все в равной степени удается делать качественно;

д) делаю все быстро, но недостаточно качественно.

29. Я могу одну и ту же работу неоднократно переделывать, внося качественные улучшения:

- а) да;
- б) чаще всего, да;
- в) когда как;
- г) скорее, нет;
- д) нет.

30. Были ли у вас случаи, чтобы выполненную работу ваш руководитель попросил переделать:

- а) такого я не припомню;
- б) очень редко;
- в) периодически;
- г) сравнительно часто;
- д) очень часто.

После того, как вы ответили на все вопросы, переведите результаты ваших ответов в баллы. При подсчете набранных вами баллов имейте в виду, что варианты ответов оцениваются следующим образом:

*a – 5 баллов, б – 4 балла, в – 3 балла, г – 2 балла, д – 1 балл.*

Если вы просуммируете набранные вами баллы, то получите число, находящееся в интервале от 30 до 150. Каков же ваш уровень конкурентоспособности? Соотнесите набранное вами количество баллов с таблицей 19.

*Таблица 19*

<b>Сумма баллов</b>	<b>Уровень конкурентоспособности</b>
30 – 42	1 – очень низкий
43 – 57	2 – низкий
58 – 70	3 – ниже среднего
71 – 83	4 – чуть ниже среднего
84 – 96	5 – средний
97 – 109	6 – чуть выше среднего
110 – 122	7 – выше среднего
123 – 137	8 – высокий
138 – 150	9 – очень высокий

Кроме того, вы можете установить, какие способности и личностные качества у вас являются менее развитыми, и тем самым вскрыть резервные возможности повышения своей конкурентоспособности. Для этого просуммируйте набранные вами баллы по блокам вопросов. Например, просуммируйте баллы ответов на вопросы 1 – 3. Смотрите в связи с этим Шкалу оценки способностей и личностных качеств, определяющих уровень конкурентоспособности личности.

*Таблица 20*

**Шкала оценки способностей и личностных качеств, определяющих уровень конкурентоспособности личности**

1. Имеющий размытые цели и ценностные ориентации (ответы на вопросы 1, 2, 3)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9	Имеющий четкие цели и ценностные ориентации
	3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	
2. Ленивый (ответы на вопросы 4, 5, 6)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9	Трудолюбивый
	3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	
3. Консервативный (ответы на вопросы 7, 8, 9)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9	Творческий
	3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	
4. Осторожный (ответы на вопросы 10, 11, 12)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9	Рискованный
	3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	
5. Внушаемый (ответы на вопросы 13, 14, 15)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9	Независимый
	3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	
6. Ведомый (ответы на вопросы 16, 17, 18)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9	Лидер
	3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	
7. Имеющий остановленное саморазвитие (ответы на вопросы 19, 20, 21)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9	Способный к непрерывному саморазвитию
	3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	
8. Стрессоустойчивый (ответы на вопросы 22, 23, 24)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9	Стрессоустойчивый
	3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	
9. Имеющий остановленный профессиональный рост (ответы на вопросы 25, 26, 27)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9	Способный к непрерывному саморазвитию
	3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	
10. Не стремящийся к высокому качеству конечного продукта (ответы на вопросы 28, 29, 30)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9	Стремящийся к высокому качеству конечного продукта
	3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	

### Тест № 33. Каков уровень вашей интеллигентности

Как известно, не о всяком менеджере можно сказать, что он интеллигентный человек. Однако совсем не просто поставить диагноз интеллигентности, особенно определить степень ее наличия у кого-либо. Обусловлено это в первую очередь тем, что свойство это интегральное, объединяющее целую совокупность человеческих черт и характеристик.

Современное представление об интеллигентности, интеллигентном руководителе правомерно связывают с такими качествами личности, как порядочность, самокритичность, ответственность, творческая инициатива, терпимость к инакомыслию, высокая общая культура, верность гуманистическим традициям, способность не только видеть далеко вперед, но и особенно предвидеть античеловечность крупных государственных проектов и решений, даже если с обывательской точки зрения это неочевидно.

### ***1. Методика экспертных оценок уровня интеллигентности***

Если взять как основу представление о том, что интеллигентность – это синтез гражданских, нравственных, интеллектуальных и общекультурных качеств личности, то можно построить шкалу оценок перечисленных выше качеств. Трудно сказать, что важнее: например, нравственные качества или интеллектуальные, гражданская позиция личности или ее общекультурный уровень развития. Поэтому для того чтобы уравновесить все названные выше качества личности, характеризующие ее как интеллигентную личность, необходимо отобрать в каждом блоке некоторое их количество, например, по девять качеств, и придать им равные весовые единицы. Далее каждое из выделенных качеств оценивается по девятибалльной шкале: 1 балл – очень низкий уровень, 2 – низкий, 3 – ниже среднего, 4 – чуть ниже среднего, 5 – средний уровень, 6 – чуть выше среднего, 7 – выше среднего, 8 – высокий уровень, 9 – очень высокий.

В качестве основы предлагаемой методики используется метод независимых характеристик. Для этого перечисленные в таблице качества личности, характеризующие интеллигентность, оцениваются независимо друг от друга три раза:

- а) вами (самой личностью);
- б) вашим ближайшим другом;
- в) человеком, который несколько критически к вам относится.

Затем эти три независимо поставленные оценки по каждому качеству необходимо сложить и разделить на три: получится наиболее объективная средняя оценка. Можно подсчитать среднюю оценку по всем оцениваемым качествам и определить средний, т. е. общий, уровень интеллигентности личности (по девятибалльной шкале).

Ориентировочный тест-анкета ценен прежде всего тем, что по его результатам удается проанализировать свои наиболее сильные и наиболее слабые качества и, таким образом, составить программу саморазвития (самовоспитания и самообразования). Если такие качества, как душевность или, например, прогрессивность взглядов, не требуют разъяснений, то блок качеств, который в приведенной таблице назван “Общая культура”, при их экспертной оценке вызывает некоторые затруднения и разночтения. Поэтому к высшему уровню – 9 баллов, например, по политической культуре, можно отнести в качестве “эталона” академика А. Д. Сахарова. Уровень 8 баллов соответствует активному творческому применению соответствующего качества в нестандартных ситуациях, 6 – 7 баллов – это выше среднего, так как

соответствующее качество активно проявляется и часто применяется в различных ситуациях, но не всегда эффективно и творчески, 5 баллов – это средний уровень эффективности и развитости, 3 – 4 балла – ниже среднего, 2 балла – низкий уровень развития и эффективности, 1 балл – очень низкий уровень развития соответствующего качества, характеризующий лишь начальную стадию его применения.

Что дают самооценка и самоанализ уровня интеллигентности личности? Во-первых, вы получаете более глубокую информацию о своих гражданских, нравственных, интеллектуальных, общекультурных качествах. А это уже немало. Если вы к тому же продуктивно используете эту информацию, то будете иметь возможность сравнивать степень адекватности самооценки своих личностных качеств с тем, как вас оценивают окружающие. Главное, на что ориентирована предлагаемая методика оценки уровня интеллигентности личности, — углубить представление о своих наиболее сильных и слабых сторонах с тем, чтобы наметить программу дальнейшего саморазвития.

Таблица 21

**Шкала оценки качеств личности, характеризующих ее интеллигентность**

Качества личности, характеризующие ее интеллигентность	Шкала оценки соответствующих качеств личности
<b>1. Гражданские качества</b>	
1. Социальная активность	1 2 3 4 5 6 7 8 9
2. Гражданское мужество	1 2 3 4 5 6 7 8 9
3. Правдолюбие	1 2 3 4 5 6 7 8 9
4. Демократизм	1 2 3 4 5 6 7 8 9
5. Интернационализм	1 2 3 4 5 6 7 8 9
6. Независимость	1 2 3 4 5 6 7 8 9
7. Принципиальность	1 2 3 4 5 6 7 8 9
8. Подвижничество	1 2 3 4 5 6 7 8 9
9. Прогрессивность взглядов	1 2 3 4 5 6 7 8 9
<b>2. Нравственные качества</b>	
10. Тактичность	1 2 3 4 5 6 7 8 9
11. Совестьливость	1 2 3 4 5 6 7 8 9
12. Скромность	1 2 3 4 5 6 7 8 9
13. Честность	1 2 3 4 5 6 7 8 9
14. Душевность	1 2 3 4 5 6 7 8 9
15. Уважительность	1 2 3 4 5 6 7 8 9
16. Отзывчивость	1 2 3 4 5 6 7 8 9
17. Обязательность	1 2 3 4 5 6 7 8 9
18. Доброжелательность	1 2 3 4 5 6 7 8 9
<b>3. Интеллектуальные качества</b>	
19. Способность понять другого	1 2 3 4 5 6 7 8 9
20. Терпимость к инакомыслию	1 2 3 4 5 6 7 8 9
21. Творческая активность	1 2 3 4 5 6 7 8 9

Окончание таблицы 21

22. Критичность мышления	1 2 3 4 5 6 7 8 9
23. Способность к самоанализу	1 2 3 4 5 6 7 8 9
24. Способность к самообразованию	1 2 3 4 5 6 7 8 9
25. Способность к самовоспитанию	1 2 3 4 5 6 7 8 9
26. Самокритичность	1 2 3 4 5 6 7 8 9
27. Эрудированность	1 2 3 4 5 6 7 8 9
<b>4. Общая культура</b>	
28. Культура общения и поведения	1 2 3 4 5 6 7 8 9
29. Культура умственного труда	1 2 3 4 5 6 7 8 9
30. Эстетическая и художественная культура	1 2 3 4 5 6 7 8 9
31. Физическая культура	1 2 3 4 5 6 7 8 9
32. Профессиональная культура	1 2 3 4 5 6 7 8 9
33. Экологическая культура	1 2 3 4 5 6 7 8 9
34. Экономическая культура	1 2 3 4 5 6 7 8 9
35. Правовая культура	1 2 3 4 5 6 7 8 9
36. Политическая культура	1 2 3 4 5 6 7 8 9

## **2. Методика построения профиля деловых качеств менеджера**

*Содержание методики:* совокупность основных качеств и характеристик делового человека, которые составляют модель делового человека. Полное проявление этих качеств оценивается в 10 баллов, а их сочетание изображается в виде круга с радиусами-лучами, каждый из которых – одна из характеристик (рис. 2).

*Как пользоваться методикой.* Воспользовавшись данными самооценки своих характеристик по тестовым методикам, большая часть которых оценивается по девятибалльной шкале, отметьте полученный вами результат оценки конкретного качества на луче-радиусе соответствующего качества на модели. Например, уровень вашей интеллигентности равен 7. На луче “Интеллигентность” (рис. 1) поставьте точку на расстоянии от центра, равном семи делениям. Отметив все 13 качеств, соедините точки. Ломаная кривая, соединяющая точки на радиусах, и является профилем ваших деловых качеств менеджера.

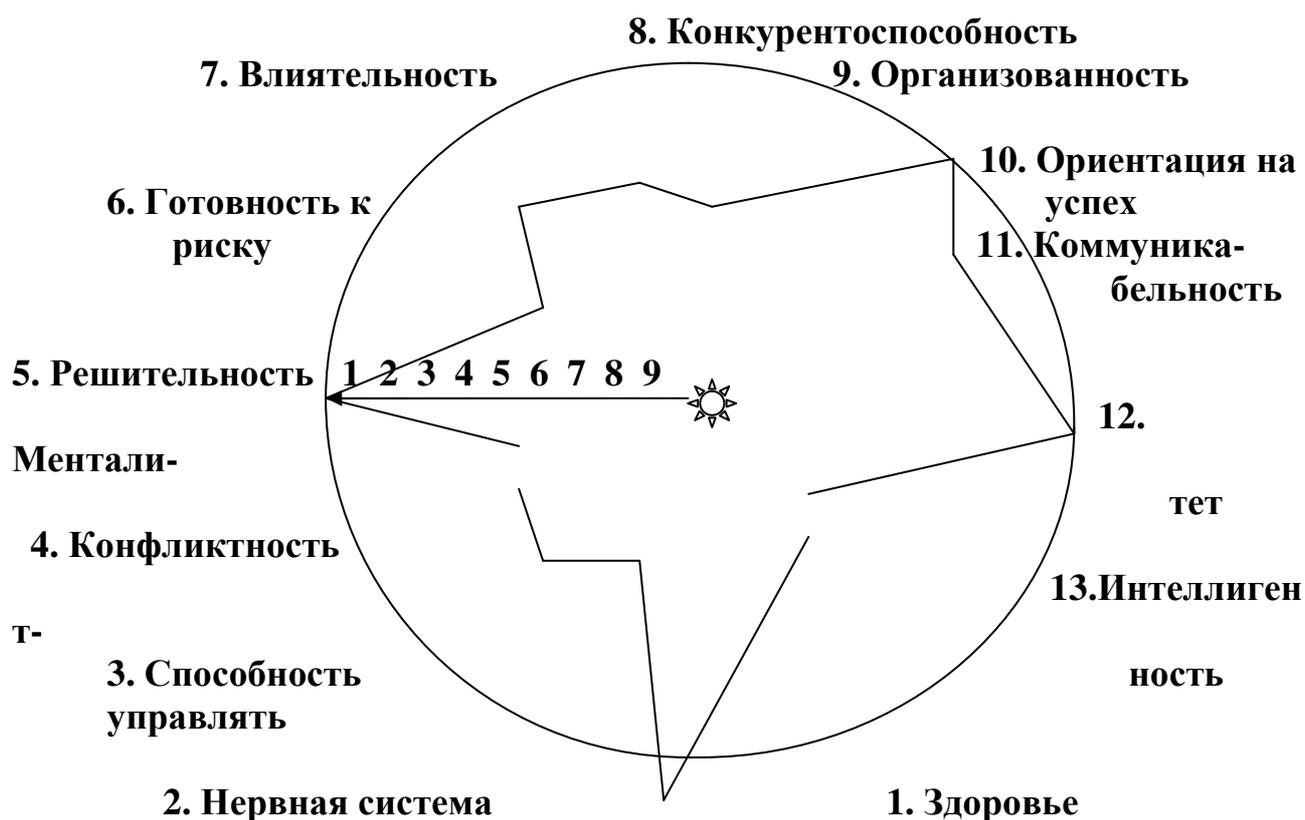


Рис. 2. Модель делового человека

### 6. Практическое занятие № 3

Из шестнадцати типов личности четыре являются доминантными сенсориками, четыре – доминантными интуитивами, четыре – доминантными рационалами и четыре – доминантными иррационалами. Рассмотрим каждую группу в отдельности.

#### I. Тип личности: доминантные сенсорики ИСРТ, ИСЦТ, ЭСРД, ЭСЦД

Доминантные сенсорики – суперсенсорники – прежде всего смотрят на факты и конкретику, которым доверяют больше всего. Однако доминантный сенсорик предстает в четырех вариантах, и каждый из них по-своему распоряжается полученными данными.

*ИСРТ и ИСЦТ.* Оба типа личности относятся к доминантным сенсорикам (предпочитают факты), оба интроверты (предпочитают внутренний мир). Оба типа личности отличаются склонностью к традициям, практичны, организованны. Однако вспомогательная функция ИСРТ – рациональность. Это значит, что ИСРТ концентрируют свое внимание на объективных данных, собирают их и подвергают анализу. ИСРТ отличаются здравым смыслом,

деловитостью, не склонны к фантазиям. Вспомогательная функция ИСЦТ – иррациональность. Это значит, что ИСЦТ интересуются фактами, непосредственно касающимися людей, и в основе их решений лежат личные, объективные ценности, а также учтены чувства других. ИСЦТ лояльны, терпимы, настроены на то, чтобы приносить пользу окружающим.

*ЭСРД и ЭСЦД.* Оба типа личности являются доминантными сенсориками (предпочитают факты), оба экстраверты (концентрируют свое внимание на конкретике данной ситуации). Оба типа личности характеризуются хорошей приспособляемостью к переменам, напористы и общительны. Так как вспомогательная функция ЭСРД – рациональность, то люди этого типа интересуются объективной информацией и подходят к принятию решений с логических позиций. ЭСРД имеют тенденцию к прагматизму, обладают даром убеждения, имеют разносторонние интересы. Вспомогательная функция ЭСЦД – иррациональность. Это означает, что люди такого типа принимают решения, больше учитывая интересы других. ЭСЦД общительны, они обладают легким характером и склонны к коллективным действиям.

## **II. Тип личности: доминантные интуитивы ИНРТ, ИНЦТ, ЭНРД, ЭНЦД**

Доминантные интуитивы – суперинтуитивы – умозрительным и теоретическим рассуждениям. Вспомогательная функция ИСРД – сенсорика. Это значит, что люди такого типа проблемно ориентированы. Они склонны к практицизму, авантюризму и свободному образу жизни, повсюду видят скрытый смысл. Подобно доминантным сенсорикам доминантные интуитивы встречаются в четырех вариантах и распоряжаются своими предпочтениями по-разному.

*ИНРТ и ИНЦТ.* Оба типа личности являются доминантными интуитивами (видят подоплеку), оба интроверты (концентрируют внимание на внутреннем мире). Люди, относящиеся к этим типам личности, незаурядны, им свойственно яркое воображение, сильное творческое начало. Однако вспомогательной функцией ИНРТ является рациональность. Это означает, что ИНРТ способны выявить закономерность, смысл и объективно анализировать данные. ИНРТ ориентированы на логику, теоретический и системный подход к решению проблем. Вспомогательная функция ИНЦТ – иррациональность. Это означает, что ИНЦТ видят связи и ассоциации и анализируют информацию с гуманистических позиций. ИНЦТ склонны проявлять чуткость, умеют сопереживать, сострадать и подходят к рассмотрению проблем в целостном (глобальном) аспекте.

*ЭНРД и ЭНЦД* являются доминантными интуитивами (улавливают скрытый смысл) и экстравертами (обладают врожденной способностью видеть всевозможные варианты). Оба типа личности представляют людей творческих, восприимчивых, наделенных богатым воображением. Вспомогательная функция ЭНРД – рациональность. Это означает, что людям данного типа

присущ логический склад ума. ЭНРД могут быть хорошими стратегами, они любят браться за решение трудных задач, заниматься теорией. Вспомогательная функция ЭНЦД – иррациональность. Это значит, что они внимательны к людям, ориентированы на людей. ЭНЦД – любознательные, доброжелательные и увлекающиеся натуры.

### **III. Тип личности: доминантные рационалы ИНРД, ИСРД, ЭНРТ, ЭСРТ**

Доминантные рационалы – суперрационалы – обладают неудержимым стремлением принимать решения, основываясь на логике. Однако все четыре варианта доминантных рационалов подходят к анализу проблем каждый по-своему.

*ИНРД и ИСРД* являются доминантными рационалами (мыслят логически), а также интровертами (пользуются субъективными критериями в познании мира). Люди, принадлежащие к этим двум “сенсорика”), а доминантные сенсорики теряются, когда вынуждены отыскивать скрытый смысл вещей (пользоваться функцией “интуиция”).

*ЭНРТ и ЭСРТ* являются доминантными сенсориками (мыслят логически), оба экстраверты (стремятся оказывать влияние на людей и события). Люди того и другого типа решительны и организованны. Но поскольку вспомогательной функцией ЭНРТ является интуиция, то люди, принадлежащие к этому типу личности, способны видеть проблему в целом и перспективы на будущее. ЭНРТ склонны к теориям, критическому отношению к действительности, придерживаются четкого выполнения временного графика. Вспомогательная функция ЭСРТ – сенсорика. Это означает, что люди такого типа больше ориентированы на конкретику и сиюминутные проблемы. Люди, принадлежащие к типу ЭСРТ, склонны действовать эффективно, практично и осознанно.

### **IV. Тип личности: доминантные иррационалы ИСЦД, ИНЦД, ЭСЦТ, ЭНЦТ**

Доминантные иррационалы – супериррационалы – движимы сильным желанием принимать решения, руководствуясь личными, субъективными ценностями. Еще раз хотим подчеркнуть, что эта черта по-разному проявляется во всех четырех типах доминантных иррационалов.

*ИСЦД и ИНЦД* являются доминантными иррационалами (им небезразлично, как их решения отразятся на других людях), оба интроверты (ориентированы на собственную систему ценностей). Люди того и другого типа отличаются мягким характером, умением приспособиться к обстоятельствам, надежны. Однако вспомогательной функцией ИСЦД является сенсорика, а это значит, что они ориентированы на конкретные факты. ИСЦД, как правило, скромны, наблюдательны, доверчивы. Вспомогательная функция ИНЦД – интуиция. Это значит, что люди такого типа ориентированы на новые возможности для себя и для других. ИНЦД умеют сострадать, сопереживать, преданы идее.

*ЭСЦТ и ЭНЦТ* являются доминантными иррационалами (принимают решения, руководствуясь своими личными ценностями), оба экстраверты (ориентированы на окружающих). Люди того и другого типа лояльны, общительны, любят находиться в центре внимания. Однако вспомогательная функция ЭСЦТ – сенсорика. Это значит, что в людях их интересуют внешние детали, конкретные факты. ЭСЦТ могут быть дотошны, последовательны, они склонны поддерживать традиции. Вспомогательная функция ЭНЦТ – интуиция. Это значит, что их внимание сосредоточено на потенциале других людей. ЭНЦТ склонны к идеализму, восторженности, обладают даром убеждения.

### ***Как на работе использовать свои сильные стороны и свести к минимуму недостатки***

Ваши самые сильные стороны отражены в вашей основной и вспомогательной функциях. Но когда вы пользуетесь четвертой и до некоторой степени третьей функцией, то сразу же обнаруживаете свои слабые места. Вы должны быть начеку, это жизненно необходимо.

Если вы действуете в соответствии с вашими естественными (врожденными) сильными сторонами, то испытываете подъем, но если действуете со своих слабых позиций, вы сразу же становитесь слишком уязвимыми и испытываете большое напряжение.

Определив свои сильные стороны, вы получите очевидные преимущества. Если вы будете знать о своих талантах, то сможете искать способ их наиболее эффективного применения. Вы приобретете уверенность в будущем успехе, и вам будет легче выбрать себе такую работу, которая была бы интересна и приносила радость.

Очевидна практическая польза и от признания своих слабых сторон – они есть у всех. Знание своих врожденных недостатков поможет вам избегать невыгодных ситуаций или такой работы, которая сделает вас заложником своих самых слабых функций. Когда вы знаете, “где на поле лежат мины, то постараетесь не наступать на них”.

Если все-таки не удалось избежать затруднительной для вас ситуации, вы сможете, по крайней мере, выработать соответствующий план действий, пока еще не потеряли самообладания. Когда нам приходится слишком часто прибегать к нашей четвертой функции или пользоваться ею долгое время, мы начинаем испытывать стресс. Доминантные иррационалы выглядят очень бледно, когда от них требуют проявить объективность или действовать с позиций логики (то есть пользоваться функцией “рациональность”).

Доминантные рационалы труднее всего понимают чувства других людей (то есть пользуются функцией “иррациональность”). Доминантные интуитивы доходят до умопомрачения, когда им приходится иметь дело с фактами и мелкими деталями (пользоваться функцией “сенсорика”), а доминантные сенсорики теряются, когда вынуждены отыскивать скрытый смысл вещей (пользоваться функцией “интуиция”).

Итак, вы уже представляете себе иерархию функций вашего типа личности, а значит, подготовлены к пониманию того, как функции влияют на развитие вашего типа личности. Этот процесс происходит на протяжении всей

вашей жизни, и в результате вы можете овладеть всеми предпочтениями без исключения – даже наиболее слабо выраженными, пользоваться которыми вам труднее всего. Этот процесс происходит естественно, но на него можно оказывать сознательное воздействие.

То, что здесь называют полноценным развитием типа личности, позволяет вам с наибольшим успехом пользоваться своими врожденными способностями, принимать верные решения, а также предостерегает вас от отрицательного действия присущих вашей натуре слабостей.

Кое-кто любит повторять фразу: “Беда старения в том, что вы становитесь все больше похожими на самих себя”. Несмотря на то, что мы взрослеем и с течением времени изменяемся, мы не в силах изменить свой тип личности. Ваши основная и вспомогательная функции остаются постоянными. Однако внутри каждого типа личности возможно – и не просто возможно, а желательно – всестороннее развитие.

До некоторой степени тип личности человека развивается по стадиям, которые можно рассчитать заранее. Даже если вы раньше ничего не слышали о теории типа личности, вы не могли не заметить, что на протяжении жизни ваши интересы меняются. Но когда вы до конца поймете, как развивается тип личности, то увидите, что эти изменения происходят не случайно. Узнав, на какой стадии развития типа личности вы находитесь, вы сможете определить, какими функциями лучше всего пользоваться, причем в сорок два года вы можете предпочитать совсем иные функции, чем в двадцать два. Вы также поймете, почему занятия, которые вполне удовлетворяли вас раньше, теперь перестали вызывать положительные эмоции. Более того, вы сможете заглянуть в будущее и увидеть, что ожидает вас по мере взросления и как могут расшириться области вашей деятельности.

Авторы методики ТАРТ обнаружили, что принципы развития типа личности очень хорошо помогают разобраться в том, какие требования к работе следует предъявлять сейчас, а какие могут возникнуть в будущем.

### ***На какой стадии развития типа личности вы находитесь?***

Существует два способа узнать, как вы продвигаетесь в развитии своего типа личности. Однако прежде чем приступить к приведенным далее тестам, вам придется вспомнить свою иерархию функций. Советуем вам выписать ее отдельно и держать под рукой. Так вам легче будет применить к себе общую информацию о развитии типа личности.

Чтобы получить приблизительное представление о том, как продвинулся в развитии ваш тип личности, отметьте свой возраст на временном графике, приведенном далее. Если вы идете в общем русле, скорее всего, у вас развивается та функция, которая обозначена рядом с вашим возрастом. Помните, однако, что это весьма приблизительная оценка. Каждый из нас продвигается по этому пути с индивидуальной скоростью.

*Таблица 22*

**Временная таблица развития типа личности**

<b>Функция</b>	<b>Возраст личности, лет</b>
Основная	6

Вспомогательная	12
Третья	25
Четвертая	50

Временной график развития типа личности может помочь вам составить только весьма общее представление. В разные периоды жизни человека привлекают разные признаки типа личности. Даже у людей одного и того же типа личности и одного возраста прогресс не может идти в одинаковом темпе. Возрастные ограничения, приведенные на этом графике, дают только приблизительную, общую картину.

Проверить, как вы продвинулись в развитии своего типа личности, можно, пересмотрев свои интересы и отношение к разным сторонам жизни. Лучше всего присмотреться к своему поведению во вне рабочее время, так как именно в периоды досуга вы больше склонны следовать своим желаниям и быть тем, кем хочется быть.

Прочтите приведенные далее четыре описания, как человек развивает свою сенсорнику, интуицию, рациональность или иррациональность, и подумайте, какое из них больше всего вам подходит. Сможете ли вы определить, какую функцию вы развиваете в данный период своей жизни? Вам будет легче прийти к правильному выводу, если заранее выпишете на бумагу свои последние увлечения или спросите того, кто вас хорошо знает, наблюдал ли он (или она) со своей стороны какие-либо новые стороны вашего характера.

Определив функцию, которая развивается в вас в настоящее время, сверьтесь со своей иерархией функций. Вспомогательная ли это функция или, может быть, третья или четвертая? По желанию вы можете перепроверить свой результат по временному графику развития типа личности.

### ***Признаки развития типа личности:***

#### **1. Развитие сенсорики.**

Как правило, люди с развивающейся сенсорикой начинают уделять больше внимания текущему моменту, деталям повседневной жизни.

*Что нового может появиться в их характере:*

- повышается внимание к внешнему виду предметов, звукам, запахам, обостряются вкусовые ощущения и осязание;
- начинают внимательнее относиться к природе, больше ценить ее;
- начинают интересоваться фактами, подробностями, стремятся быть точными и аккуратными;
- стараются реально смотреть на вещи; их начинает волновать, например, сколько времени займет то или иное дело, так как они намерены довести его до конца.

*Возможны новые увлечения:*

- кулинария;
- строительство;
- прикладное искусство;
- музыка;

- гимнастика;
- туризм, походы;
- работа в саду;
- чтение документальной или научной литературы;
- повышенное внимание к подробностям, деталям;
- повышенный интерес к числам.

## **2. Развитие интуиции.**

Как правило, те люди, в характере которых начинает развиваться интуиция, становятся более открытыми для перемен и новых взглядов.

*Что нового может появиться в их характере:*

- возникает повышенное внимание к скрытому смыслу вещей, к иносказаниям, символам;
- появляется более глубокий интерес к духовным ценностям, к смыслу жизни;
- они все чаще прибегают к помощи своего воображения; задумываются о взаимосвязи людей или предметов; стремятся получить общую картину.

*Возможны новые увлечения:*

- искусство, дизайн;
- религия;
- исследовательская работа, преподавание на более высоком уровне;
- решение трудных проблем, “мозговые атаки”;
- изобретательство;
- сочинительство;
- чтение художественной литературы;
- путешествия с целью познания разных культур;
- долгосрочное планирование.

## **3. Развитие рациональности.**

Как правило, люди, в характере которых начинает развиваться рациональность, пытаются более объективно оценивать полученные данные.

*Что нового может появиться в их характере:*

- они начинают придавать большее значение справедливости и равенству, даже если для этого надо пожертвовать гармоничными отношениями;
- они острее осознают причины и следствия, а также логические последствия поступков;
- они начинают более критически смотреть на вещи и на людей;
- начинают проявлять большой интерес к повышению своей квалификации, уровня профессионального мастерства.

*Возможны новые увлечения:*

- проблемы прав человека;

- переговоры, арбитраж;
- игры, требующие стратегических способностей (игра в слова, шахматы и т. д.);
- диспуты;
- интерес к политике;
- повышение требований к себе;
- более объективное отношение к окружающим;
- стремление во всем проявлять последовательность.

#### **4. Развитие иррациональности.**

Как правило, люди, развивающие в себе иррациональность, начинают по-новому осознавать последствия своих поступков, их влияние на других. Они часто подвергают свои приоритеты переоценке, стремясь проявить как можно больше гуманности.

*Что нового может появиться в их характере:*

- они начинают оказывать моральную поддержку другим людям, обращают внимание на нужды окружающих;
- заботятся о сохранении и упрочении дружеских связей, делятся своими личными переживаниями и чувствами;
- стараются научиться выслушивать собеседника, а также учатся высказывать свои мысли;
- начинают высоко ценить труд других людей.

*Возможны новые увлечения:*

- общественная работа;
- воспитательная работа;
- интерес к возобновлению прежней дружбы;
- организация или посещение собраний;
- духовное развитие;
- склонность к задушевым беседам;
- интерес к сочинительству;
- ведение дневника;
- интерес к формам выражения благодарности.

Для примера представим себе, что ваш тип личности ИНЦТ и что вам пятьдесят два года. Иерархия ваших функций выглядит следующим образом:

*Таблица 23*

Основная	Интуиция
Вспомогательная	Иррациональность
Третья	Рациональность
Четвертая	Сенсорика

#### **Тест № 34. Самооценка способности к самообразованию и саморазвитию личности**

Внимательно ознакомьтесь с вопросами теста-анкеты. Выберите один из предложенных вариантов ответа: “нет”, “частично, периодически”, “да”. Определите количество баллов за каждый ответ в соответствии с ценой выбранного варианта. Просуммируйте набранное вами количество баллов за все ответы и соотнесите вашу сумму баллов со Шкалой определения уровней развития:

1. Читали ли вы и знаете ли что-либо о принципах, методах, правилах самообразования, самовоспитания, саморазвития личности?

2. Имеете ли вы серьезное и глубокое стремление к самообразованию, самовоспитанию, саморазвитию своих личностных качеств, способностей?

3. Отмечают ли ваши друзья, знакомые ваши успехи в самообразовании, самовоспитании, саморазвитии?

4. Испытываете ли вы стремление глубже познать самого себя, свои творческие способности?

5. Имеете ли вы свой идеал и побуждает ли он вас к самообразованию, самовоспитанию, саморазвитию?

6. Часто ли вы задумываетесь о причинах своих промахов, неудач?

7. Способны ли вы к быстрому самостоятельному овладению новыми видами деятельности, например, к самостоятельному изучению иностранного языка?

8. Способны ли вы и далее решать трудную задачу, если первые два часа не дали ожидаемого результата?

9. Ведете ли вы дневник, где записываете свои идеи, планируете свою жизнь (на год, на ближайшие месяцы, неделю, день), и анализируете ли, что из запланированного выполнить не удалось и почему?

10. Считают ли ваши друзья вас человеком, способным к преодолению трудностей?

11. Знаете ли вы свои сильные и слабые стороны?

12. Волнует ли вас будущее?

13. Стремитесь ли вы к тому, чтобы вас уважали ваши ближайшие друзья, родители?

14. Способны ли вы управлять собой, сдерживать себя в конфликтной ситуации?

15. Способны ли вы к риску?

16. Стремитесь ли вы воспитывать в себе силу воли или другие качества?

17. Добиваетесь ли вы того, чтобы к вашему мнению прислушались?

18. Считаете ли вы себя целеустремленным человеком?

19. Считают ли (считали ли) вас способным к самообразованию, саморазвитию человеком родители?

20. Считают ли (считали ли) вас способным к самообразованию, саморазвитию человеком учителя (преподавателя)?

21. Считают ли (считали ли) вас способным к самообразованию, саморазвитию человеком друзья?

“Нет” – 1 балл, “частично, периодически” – 2 балла, “да” – 3 балла.

Таблица 24

**Шкала определения уровней развития способностей к  
самообразованию и саморазвитию**

<b>Уровень развития</b>	<b>Сумма баллов</b>
1-й – очень низкий	21 - 28
2-й – низкий	29 – 32
3-й – ниже среднего	33 – 36
4-й – несколько ниже среднего	37 – 40
5-й – средний	41 – 44
6-й – несколько выше среднего	45 – 48
7-й – выше среднего	49 – 52
8-й – высокий	53 – 56
9-й – очень высокий	57 – 63

*Тесты-тренинги по саморазвитию деловых качеств коммуникативности*

**Тест № 35. Умеете ли вы вести деловые переговоры**

На каждый вопрос необходимо выбрать один вариант ответа.

*1. Во время переговоров на чем вы настаиваете?*

- а) на соглашении;
- б) на своем решении;
- в) на использовании объективных критериев при выборе решения.

*2. Стремитесь ли вы во время переговоров к единственному решению?*

- а) стремлюсь к единственному ответу, приемлемому для друзей;
- б) стремлюсь к единственному решению, приемлемому для себя;
- в) представляю множество вариантов на выбор.

*3. Ради соглашения идете на уступки или требуете преимуществ?*

- а) примиряюсь с односторонними потерями ради достижения соглашения;
- б) требую односторонних преимуществ в награду за соглашение;
- в) продумываю возможность взаимной выгоды.

*4. При ведении переговоров намечаете ли вы “нижнюю границу”, т. е. результат переговоров, выраженный в виде худшего из допустимых вариантов?*

- а) открываю свою “нижнюю границу”;
- б) скрываю свою “нижнюю границу”;
- в) не устанавливаю “нижнюю границу”.

5. *Во время переговоров вы выдвигаете предложения или прибегаете к угрозам?*

- а) прибегаю к угрозам;
- б) изучаю интересы сторон;
- в) выдвигаю предложения.

6. *Во время переговоров меняете ли вы свои позиции?*

- а) легко меняю позиции;
- б) твердо придерживаюсь намеченных позиций;
- в) сосредоточиваюсь на выгодах, а не на позициях.

7. *Во время переговоров доверяете ли вы их участникам?*

- а) да;
- б) нет;
- в) действую независимо от доверия или недоверия.

8. *Требовательны ли вы к участникам переговоров и решениям?*

- а) нет;
- б) да;
- в) стараюсь быть мягким к участникам переговоров и требовательным к решениям.

9. *Ради сохранения отношений идете ли вы на уступки в ходе переговоров?*

- а) уступаю ради сохранения отношений;
- б) требую уступок в качестве условия продолжения отношений;
- в) отдаляю спор между людьми от решения задачи переговоров.

Если у вас преобладают ответы “а”, ваш стиль переговоров – уступчивость, а цель переговоров – соглашение.

Если у вас больше ответов “б”, ваш стиль переговоров – жесткость, давление, цель переговоров – только победа.

Если у вас больше ответов “в”, ваш стиль переговоров – сотрудничество, цель – разумное решение, полученное быстро и в полном согласии, ориентирование на совместное решение задачи.

### **Тест № 36. Как вести себя на переговорах по созданию совместных предприятий (СП)**

Внимательно ознакомьтесь с вариантами предлагаемых переговорных ситуаций и выберите вариант вашего поведения. Сравните выбранные вами варианты с перечнем оптимальных ответов, предлагаемых после описания всех ситуаций. Ориентировочный уровень вашей подготовленности к подобным переговорам можно определить, разделив число правильных ответов на общее число вопросов и умножив на 100%.

Не забудьте еще раз прочитать правильные варианты ответов и взять на вооружение модели оптимального поведения по каждой ситуации:

1. *Вы ведете переговоры с партнером о совместной деятельности по созданию СП. Чем будет интересоваться в наибольшей степени ваш партнер во время первой встречи?*

- а) затратами на производство;
  - б) вашей надежностью и его долей на потенциальном рынке;
  - в) стилем управления предприятия.
2. *Как поступит партнер, стремясь продать товар, услугу?*
- а) завысит цену на 15 %, а затем пойдет на уступки;
  - б) занизит цену на 15 %, а затем при обсуждении накладных расходов поднимет ее;
  - в) сразу предложит рыночную цену.
3. *В какой момент иностранный партнер обычно принимает решение по итогам переговоров?*
- а) непосредственно на официальной встрече за столом переговоров;
  - б) по итогам голосования высокопоставленных сотрудников фирмы.
4. *Каков, по-вашему, лучший способ убедить партнеров по переговорам принять ваши деловые предложения?*
- а) склонить на свою сторону каждого участника переговоров в отдельности;
  - б) продемонстрировать возможность скорого получения прибыли от предлагаемой сделки;
  - в) продемонстрировать честность и искреннее стремление решить все проблемы к взаимной выгоде.
5. *Каким изначально должно быть ваше предложение деловому партнеру?*
- а) конкретным и бескомпромиссным;
  - б) сформулировано в общей форме (как цель и рамки будущего соглашения);
  - в) вручено другой стороне до начала переговоров, чтобы продемонстрировать, как вы цените время партнера.
6. *В процессе переговоров другая сторона долго хранит молчание. Что это означает?*
- а) несогласие с вашими предложениями и нежелание идти на конфликт;
  - б) удовлетворенность вашими предложениями;
  - в) внимательное изучение ваших предложений и стремление не пропустить детали.
7. *По чьему предложению (со своей стороны) другая сторона участников переговоров принимает решение о подписании контракта?*
- а) самого высокопоставленного участника переговоров;
  - б) младших по положению участников переговоров;
  - в) участников среднего звена.
8. *Если другая сторона по переговорам заинтересуется вашим предложением, как она это продемонстрирует?*
- а) попросит вас назначить цены на представляемые товары и услуги;
  - б) попросит представить образцы товаров;
  - в) пригласит вашу делегацию на обед;

г) сделает “а”, “б”, “в” одновременно.

9. *Чем следует руководствоваться в переговорах с иностранными бизнесменами?*

- а) отдавать предпочтение деловой переписке, а не личным встречам;
- б) приглашать другую сторону на переговоры в свою страну;
- в) иметь в виду, что до подписания контракта вам придется два-три раза посетить другую страну.

10. *Как поведет себя другая сторона, если проявит к вам интерес как к потенциальному партнеру?*

- а) представит вас кому-либо из руководителей фирмы;
- б) предложит вам контракт до вашего возвращения на родину;
- в) пригласит вас снова посетить их страну через два-три месяца.

11. *Ваш потенциальный партнер по переговорам просит вас приехать в его страну на несколько дней. Что это означает?*

- а) у другой стороны готов к подписанию контракт;
- б) другая сторона рассчитывает на уступки с вашей стороны;
- в) другая сторона рассчитывает на ваше непосредственное участие в окончательной доработке контракта.

Варианты ответов могут быть разными, а оптимальные выглядят так:  
1а, 2в, 3а, 4в, 5а, 6в, 7в, 8г, 9в, 10в, 11в.

## **7. Практическое занятие № 4**

### **Тест № 37. Какова ваша адаптивность**

Рассмотрите каждое из приведенных далее утверждений и решите, относятся ли они к вам. В зависимости от вашего решения выберите один из предлагаемых вариантов ответа: “да” или “нет” и подсчитайте количество ответов “да”. Определите уровень вашей адаптивности в соответствии с набранной суммой ответов “да”:

1. Работая, я устаю.
2. Я не могу сосредоточиться на чем-то одном.
3. Я беспокоюсь по всякому поводу.
4. Когда я что-нибудь делаю, мои руки трясутся.
5. Я часто волнуюсь.
6. Мне нередко снятся кошмары.
7. Я потею даже в холодную погоду.
8. Я все время ощущаю голод.
9. У меня часто болит желудок.
10. Периодами из-за беспокойства я страдаю бессонницей.
11. Меня легко вывести из себя.
12. Я чувствительнее, чем другие.
13. Я часто о чем-то беспокоюсь.
14. Как жаль, что я не так счастлив, как другие.
15. Я легко могу заплакать.
16. Когда мне нужно ждать, я нервничаю.

17. Периодами я чувствую себя таким счастливым, что не могу усидеть на месте.
18. Я сильно пасую перед трудностями.
19. Временами я чувствую свою бесполезность.
20. Я застенчивый человек.
21. Я считаю, что во всем для меня есть трудности.
22. Я всегда напряжен.
23. Временами я чувствую себя разбитым.
24. Я уклоняюсь от трудностей.

Если ответов “да”:

**не более 3** – адаптивность высокая;

**3 – 10** – адаптивность средняя;

**11 – 20** – адаптивность низкая;

**более 20** – адаптивность очень низкая.

### **Тест № 38. Адекватно ли вы оцениваете ситуацию**

Ознакомьтесь с описанием ситуации и выберите один из предлагаемых вариантов ее оценки. Сравните ваши ответы с их оценкой, приведенной в таблице, и просуммируйте набранные вами баллы. Определите уровень адекватности ваших оценок в соответствии с набранной суммой баллов:

*1. Как, по-вашему, те, кто тщательно соблюдают правила поведения:*

- а) приятны в общении;
- б) строго воспитаны;
- в) неискренни.

*2. Вы знаете супружескую пару, которая никогда не ссорится.*

*Считаете ли вы, что:*

- а) они счастливы;
- б) они равнодушны друг к другу;
- в) у них нет доверия друг к другу.

*3. Если вы впервые видите человека, и он сразу начинает рассказывать вам анекдоты (острить), вы решите, что он:*

- а) шутник (остряк);
- б) в вашей компании чувствует себя неуверенно и шуткой пытается выйти из этого состояния;
- в) хочет произвести на вас хорошее впечатление.

*4. Вы говорите с кем-то на тему, которая интересует вас обоих. Ваш собеседник сопровождает разговор жестиком. Вы считаете, что:*

- а) это выдает его внутреннее волнение;
- б) он слишком устал, переутомился;
- в) он неискренен.

*5. Вы решили лучше узнать кого-то из своих знакомых. Считаете, что для этого надо:*

- а) пригласить его в компанию;
- б) понаблюдать за ним в деле;
- в) посмотреть, как он ведет себя в ссоре.

6. Вы оказались в ресторане с человеком, который дает, по вашему мнению, слишком большие чаевые. Вы убеждены, что он:

- а) хочет произвести на вас впечатление;
- б) хочет завоевать расположение обслуживающего персонала;
- в) просто добрая душа.

7. Вы знаете людей, которые сами никогда не начнут разговор первыми. Вы считаете, что они:

- а) не хотят разговаривать с вами;
- б) слишком робки;
- в) слишком мнительны, боятся, что их кто-то может обидеть.

8. Некоторых людей вы оцениваете по лицу. По вашему мнению, низкий лоб означает:

- а) глуповатость;
- б) упрямство;
- в) ничего не говорит о человеке.

9. Что вы думаете о человеке, который не смотрит другим в глаза? Вы считаете, что он:

- а) с комплексом неполноценности;
- б) неискренен;
- в) слишком рассеян.

10. Вы знаете людей, которые, случись что-то неприятное, заявляют, что предугадывали такое развитие событий, а не действовали, чтобы не попасть в неприятную историю. Вы считаете, что они:

- а) личности с волевым характером;
- б) просто хвастуны;
- в) те, кто не хочет ни с чем связываться.

11. Если человек с высоким материальным достатком покупает всегда самые дешевые вещи, вы считаете, что он:

- а) скромн;
- б) бережлив;
- в) скряга.

12. Вам, наверное, приходилось оценивать людей только по внешнему виду, и вы считаете, что полные люди:

- а) симпатичнее других, веселы и добросердечны;
- б) совсем не симпатичны, ленивы и апатичны;
- в) такие же, как все: есть среди них и хорошие, и плохие.

Подсчитайте, пожалуйста, сумму набранных вами баллов (см. табл. 25).

Таблица 25

Номер вопроса	Баллы за вариант ответа		
	а	б	в
1	2	4	1
2	2	1	4
3	1	2	4
4	4	2	1
5	1	2	4

6	4	2	1
7	2	4	1
8	1	2	4
9	1	4	2
10	1	4	2
11	2	4	1
12	2	1	4

Если вы набрали:

**20 баллов и менее** – вы переоцениваете ситуацию, чрезвычайно доверчивы и готовы поверить любому. Научитесь оценивать все “за” и “против” и давать оценки ситуации в зависимости от их соотношения;

**21 – 30 баллов** – ваша оценка ситуации неустойчива. Вы легко меняете свое мнение о человеке, полагаясь на мнение других. Попробуйте больше полагаться на собственный опыт;

**31 – 39 баллов** – вы адекватно оцениваете ситуацию и людей и не принимаете на веру чужое мнение, а если поймете, что ошиблись, не боитесь признать это;

**40 баллов и более** – вы недооцениваете ситуацию, поскольку легко составляете мнение о ней и других людях, считая при этом, что не ошибаетесь. Однако жизнь часто корректирует ваши оценки.

### Тест № 39. Оценка годичной социальной адаптации

Тест построен на использовании идеи связи адаптации со стрессовыми явлениями. Оказывается, что неудачная адаптация к новой ситуации вследствие превышения новизны, эмоциональности, негативизма этой ситуации над адаптивными возможностями человека вызывает стресс – реакцию организма, проявляющуюся в завышенном физическом и психологическом перенапряжении сил.

Доктора Холмс и Раге (США) изучали зависимость заболеваний (в том числе инфекционных заболеваний и травм) от различных стрессогенных жизненных событий у более чем пяти тысяч пациентов. Они пришли к выводу, что психическим и физическим заболеваниям обычно предшествуют определенные серьезные изменения в жизни человека. На основании своего исследования они составили шкалу в которой каждому важному жизненному событию соответствует определенное количество баллов в зависимости от степени его стрессогенности. В результате было установлено, что 150 баллов означают 50% вероятности возникновения какого-то заболевания, при 300 баллах она увеличивается до 90%.

Постарайтесь вспомнить все события, случившиеся с вами в течение последнего года, и подсчитайте общее количество набранных вами баллов (см. таблицу 26).

Таблица 26

№ п.п	Жизненное событие	Баллы
1	2	3
1	Смерть супруга (супруги)	100

2	Развод	73
3	Разъезд супругов (без оформления развода), разрыв с партнером	75
4	Тюремное заключение	63
5	Смерть близкого члена семьи	63
6	Травма или болезнь	53
7	Женитьба, свадьба	50

Продолжение таблицы 26

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
8	Увольнение с работы	47
9	Примирение супругов	45
10	Уход на пенсию	45
11	Изменение в состоянии здоровья членов семьи	44
12	Беременность (партнерши)	40
13	Сексуальные проблемы	39
14	Появление нового члена семьи, рождение ребенка	39
15	Реорганизация на работе	39
16	Изменение финансового положения	38
17	Смерть близкого друга	37
18	Изменение профессиональной ориентации, смена места работы	36
19	Усиление конфликтности отношений с супругом	35
20	Ссуда или заем для приобретения крупной покупки (например, дома)	31
21	Окончание срока выплаты ссуды, займа, увеличение долгов	30
22	Изменение должности, повышение служебной ответственности	29
23	Уход сына или дочери из дома	29
24	Проблемы с родственниками мужа (жены)	28
25	Выдающееся личное достижение, успех	28
26	Перемена в работе одного из супругов (увольнение с работы или поступление на работу)	26
27	Начало или окончание обучения в учебном заведении	26
28	Изменение условий жизни	25
29	Отказ от каких-то личных привычек, изменение стереотипов поведения	24
30	Проблемы с начальством, конфликты	23
31	Изменение условий или времени работы	20
32	Перемена места жительства	20
33	Смена места обучения	20
34	Изменение привычек, связанных с проведением досуга или отпуска	19
35	Изменение привычек, связанных с вероисповеданием	19
36	Изменение социальной активности	18
37	Ссуда или заем для покупки крупных вещей (машины, телевизора)	17
38	Изменение личных привычек, связанных со сном, нарушение сна	16
39	Изменение числа живущих вместе членов семьи, характера и частоты встреч с другими членами семьи	15

40	Изменение привычек, связанных с питанием (количество потребляемой пищи, диета, отсутствие аппетита и т. п.)	15
41	Отпуск	13
42	Рождество, встреча Нового года, день рождения	12
43	Незначительное нарушение правопорядка (штраф за нарушение правил уличного движения)	11

Внимательно прочтите весь список, чтобы иметь общее представление о том, какие ситуации, события и жизненные обстоятельства, вызывающие стресс, в нем представлены. Затем повторно прочтите каждый пункт, обращая внимание на количество баллов, которым оценивается каждая ситуация. Далее попробуйте вывести из тех событий и ситуаций, которые за последние два года происходили в вашей жизни, среднее арифметическое (подсчитайте среднее количество баллов за один год). Если какая-либо ситуация возникала у вас чаще одного раза, то полученный результат следует умножить на данное количество раз.

Итоговая сумма определяет одновременно и степень вашей сопротивляемости стрессу. Большое количество баллов – это сигнал тревоги, предупреждающий вас об опасности. Следовательно, вам необходимо срочно что-то предпринять, чтобы ликвидировать стресс.

Подсчитанная сумма имеет еще одно значение – она выражает (в цифрах) вашу степень стрессовой нагрузки. Для наглядности приводим сравнительную таблицу стрессовых характеристик.

*Таблица 27*

<b>Общая сумма баллов</b>	<b>Степень сопротивляемости стрессу</b>
150-199	Высокая
200-299	Пороговая
300 и более	Низкая (ранимость)

Если, например, вы набрали более 300 баллов, это означает реальную опасность, т. е. вам грозит психосоматическое заболевание, поскольку вы близки к фазе нервного истощения. Подсчет суммы баллов даст вам возможность воссоздать картину своего стресса. И тогда вы поймете, что не отдельные, казалось бы, незначительные, события в вашей жизни явились причиной возникновения стрессовой ситуации, а их комплексное воздействие.

## **8. Практическое занятие № 5**

### **Тест № 40. Имеются ли у вас симптомы стресса**

Ответьте, пожалуйста, на поставленные вопросы, выбирая варианты ответов “да” или “нет”. Подсчитайте количество ответов “да” и ознакомьтесь с их оценкой, приведенной после теста.

1. Легко ли вы раздражаетесь?

2. Считаете ли вы, что даже ближайшие коллеги относятся к вам недоброжелательно?
3. Кажется ли вам, что у вас плохая память?
4. Полагаете ли вы, что ваш начальник вас недооценивает?
5. Случается ли вам просыпаться на два часа раньше срока?
6. Бывает ли у вас беспричинный страх?
7. Случается ли вам испытывать острую потребность в алкоголе, никотине или ... шоколаде?
8. Бывает ли, что желание поработать у вас возникает только в конце дня?
9. Замечаете ли вы у себя повышенный или, наоборот, ослабленный аппетит?

*Если вы хотя бы на два вопроса ответили “да”, то это значит, что у вас явные симптомы стресса.*

#### **Тест № 41. Подвержены ли вы стрессу**

Ответьте, пожалуйста, на поставленные вопросы, выбирая один из вариантов ответа. Оцените ваши ответы в баллах, соответствующих вашему варианту, и просуммируйте набранные вами баллы.

Определите степень вашей подверженности стрессу в зависимости от полученной вами суммы баллов.

**1.**

- а) В работе, спортивных играх вы проявляете агрессивность?
- б) Если по ходу игры вы начинаете проигрывать, то, не доиграв, сдаетесь?
- в) Избегаете ли вы какой бы то ни было конфронтации?

**2.**

- а) Честолюбивы ли вы и хотите ли многого достичь?
- б) Вы сидите и ждете у моря погоды?
- в) Ищете ли вы предлог увильнуть от работы?

**3.**

- а) Вы любите работать быстро и вам не терпится поскорее закончить дело?
- б) Вы надеетесь, что кто-то будет вас подгонять?
- в) Когда вы вечером приходите домой, то думаете о том, что сегодня было на работе?

**4.**

- а) Вы разговариваете слишком быстро и слишком громко. В беседе вы высказываетесь чересчур категорично и перебиваете других, не так ли?
- б) Когда вам отвечают “нет”, вы реагируете совершенно спокойно?
- в) Вам с трудом удается выражать ваши чувства и тревоги?

**5.**

- а) Вам часто становится скучно?

- б) Вам нравится ничего не делать?
- в) Вы действуете в соответствии с желаниями других людей, а не со своими собственными?

**6.**

- а) Вы быстро ходите, едите и пьете?
- б) Если вы забыли что-то сделать, вас это не беспокоит?
- в) Вы сдерживаете свои чувства?

*За ответ “а” вы получаете 6 баллов, “б” – 4 балла и “в” – 2 балла.*

Если вы набрали:

**12 – 18 баллов** – ваша бездеятельность может стать причиной стресса.

Вы, наверное, очень раздражаете этим окружающих. Больше благоразумия;

**19 – 24 балла** – вы человек спокойный и не подвержены стрессу;

**25 – 36 баллов** – вы в высшей степени подвержены стрессу. С вами очень трудно ужиться. Главное для вас сейчас – научиться успокаиваться.

#### **Тест № 42. Обнаруживаете ли вы у себя признаки стресса**

Ответьте, пожалуйста, на поставленные вопросы, выбирая один из предложенных вариантов ответа: “да” или “нет”. Подсчитайте количество набранных вами ответов “да” и ознакомьтесь с их оценкой, приведенной в конце теста:

1. Часто ли вам хочется плакать?
2. Грызете ли вы ногти, крутите ли волосы?
3. Вы нерешительны?
4. Ощущаете ли вы, что вам не с кем поговорить?
5. Часто ли вы раздражаетесь?
6. Едите ли вы, когда не испытываете голода?
7. Возникает ли у вас ощущение, что не можете с чем-то справиться?
8. Возникает ли у вас ощущение, что вы вот-вот взорветесь?
9. Пьете ли вы или курите, чтобы успокоиться?
10. Страдаете ли вы бессонницей?
11. Вы постоянно в мрачном настроении?
12. Вы водите машину на больших скоростях и часто рискуете?
13. Вы утратили энтузиазм и надежду на лучшее?
14. Вы утратили интерес к половой жизни?

Если у вас больше пяти ответов “да”, ваши нервы на пределе. Исправляйте положение, а может быть, нужно обратиться к психологу.

#### **Тест № 43. Страдаете ли вы от стресса**

Оцените, пожалуйста, предлагаемые мнения, выбрав один из вариантов ответа: “а” – почти никогда; “б” – редко; “в” – часто; “г” – почти всегда. Возле каждого ответа проставьте соответствующее количество очков и

просуммируйте их. Определите степень влияния на вас стресса в зависимости от полученной вами суммы очков.

*За ответ “а” засчитывается 1 очко, “б” – 2 очка, “в” – 3 очка, “г” – 4 очка.*

1. Меня легко раздражают мелочи.
2. Если мне приходится ожидать, я нервничаю.
3. Когда попадаю в неловкое положение, то краснею.
4. Когда я сержусь, то могу кого-нибудь обидеть.
5. Не переношу критики, выхожу из себя.
6. Если в транспорте меня кто-то толкнет, то отвечаю тем же.
7. Все мое свободное время чем-нибудь заполняю.
8. Не могу правильно подготовиться к встрече: или прихожу заранее, или опаздываю.
9. Не умею выслушивать, прерываю или вставляю реплики.
10. Страдаю отсутствием аппетита.
11. Часто беспричинно беспокоюсь.
12. По утрам чувствую себя плохо.
13. Чувствую себя уставшим, плохо сплю, не могу отключиться.
14. После продолжительного сна не чувствую себя нормально.
15. Думаю, что сердце у меня не в порядке.
16. У меня бывают боли в шее и спине.
17. Я барабаню пальцами по столу, а когда сижу, покачиваю головой.
18. Мечтаю о признании, хочу, чтобы меня хвалили за то, что делаю.
19. Думаю, что я лучше многих окружающих.
20. Не соблюдаю диету, и мой вес постоянно колеблется.

Если вы набрали:

**30 очков и менее** – вы живете спокойно и разумно;

**31 – 45 очков** – ваша жизнь наполнена деятельностью и напряжением.

Есть у вас и проблемы, и заботы. Все нормально;

**46 – 60 очков** – ваша жизнь – беспрестанная борьба. Мнение о вас других постоянно держит вас в состоянии стресса. Избегайте лишних споров, усмиряйте свой гнев, вызванный мелочами. Время от времени давайте себе полную передышку;

**61 очко и более** – вы живете как водитель машины, который одновременно жмет на газ и тормоз. Измените образ жизни. Стресс, которому вы подвержены, угрожает и вашему здоровью, и вашему будущему.

#### **Тест № 44. Не становитесь ли вы работоголиком?**

Ответьте, пожалуйста, на поставленные вопросы, выбирая предложенные варианты ответов: “да” или “нет”. Подсчитайте количество ответов “да” и оцените в зависимости от этого свое состояние.

*1. Берете ли вы работу домой или на время отпуска?*

Любопытно, что некоторые работоголики пытаются замаскировать свое состояние от окружающих и, например, утверждают, что берут работу домой или специальную литературу в отпуск только потому, что им это интереснее других занятий.

*2. Часто ли вы думаете о работе, например, когда не можете заснуть?*

Честный – по крайней мере перед самим собой – работоголик отвечает так: “Как правило, в такие минуты я думаю исключительно о работе”.

*3. Быстро ли вы работаете?*

Как алкоголик стремится опьянеть побыстрее и торопится налить рюмку за рюмкой, так и работоголик находит особое удовольствие в высоком темпе работы.

*4. Испытываете ли вы порой чувство вины, принимаясь за работу?*

Один из частных признаков работоголиков – чувство вины, которое работоголик испытывает по отношению к своей семье, пренебрегаемой им во имя работы.

*5. Избегаете ли вы в разговорах упоминания о том, как много вы работаете?*

Начинающий работоголик любит говорить о своем трудовом усердии, а хронический избегает таких разговоров, ощущая чувство вины перед заброшенной им семьей.

*6. Испытываете ли вы непреодолимое желание не отрываться от начатой работы и работать до тех пор, пока хватит сил?*

Как алкоголик не может остановиться после первой рюмки, так и работоголик теряет контроль над собой и буквально пьянеет от работы.

*7. Используете ли вы какие-то оправдания своей склонности работать без меры?*

Характерный пример такого рода оправданий – сентенция: “Работу надо делать либо как следует, либо не делать вообще”.

*8. Агрессивны ли вы по отношению к окружающим?*

Работоголик склонен оценивать окружающих только сквозь призму их трудового вклада, и беда тем, кто работает хоть чуточку менее интенсивно.

*9. Пытаетесь ли вы время от времени заставить себя не работать?*

Ощущая ненормальность своего образа жизни или выслушивая упреки на эту тему от окружающих, работоголик время от времени пытается заняться “самолечением” – например, беря более продолжительный, чем обычно, отпуск или уезжая на выходные дни куда-нибудь на экскурсию.

*10. Пытались ли вы перейти работать туда, где рабочее время жестко регламентировано?*

Это тоже она из форм “самолечения” – ответственность за регламентацию режима работы перекладывается на высшее начальство.

*11. Часто ли вы меняли свое место работы или сферу деятельности?*

Работоголик любит искать для себя новые возможности самораскрытия, меняя место работы или стремясь занять руководящие должности в общественных или политических организациях.

*12. Подстраиваете ли вы весь образ жизни под нужды работы?*

Для работоголика все в жизни, кроме работы, второстепенно и подчинено служебным интересам. Хронические работоголики жертвуют в конце концов даже совместными обедами и ужинами с семьей.

*13. Заметили ли вы, что теряете интерес к знакомым, которые не связаны с вашей работой?*

Так как работа отнимает все больше времени, для других интересов и людей не остается времени и душевных сил.

*14. Испытываете ли вы жалость к себе?*

Работоголик обожает, когда окружающие жалеют его за перегруженность работой. Это ослабляет чувство вины и улучшает настроение.

*15. Ощущаете ли вы перемены в своей семейной жизни?*

Несмотря на отрицательные последствия работоголизма, внешне семейная жизнь работоголиков не претерпевает изменений, но в ней остается все меньше тепла и внутренней сплоченности.

*16. Замечаете ли вы за собой стремление “запасть” работой?*

Работоголик, похоже, испытывает страх перед бездействием и старается всегда иметь работы хоть чуть-чуть да больше, чем можно сделать сегодня.

*17. Пренебрегаете ли вы едой?*

Работа держит работоголика в состоянии постоянной спешки, и потому обычно он питается весьма нерегулярно. Но зато уж когда он садится за стол...

*18. Попадали ли вы в больницу по причине работоголизма?*

Чтобы ответить на этот вопрос, вы должны знать, что работоголизм является причиной многих заболеваний, в том числе гипертонии и инфаркта.

*19. Часто ли вы работаете вечерами?*

Как для алкоголика традиционна тяга “пропустить” с утра рюмку, так и для работоголика характерна работа по вечерам и даже по ночам.

*20. Выполняете ли вы порой и ту работу, которая явно ниже ваших возможностей и положения?*

В своем стремлении “запасть” работой работоголик принимает порой на себя и выполнение той работы, которую он вполне мог бы поручить подчиненным.

*21. Замечаете ли вы ослабление своей работоспособности?*

Первый признак того, что работоголик переоценил свои возможности, – ослабление его способности концентрироваться на работе.

Если вы дали ответ “да” более чем на пять вопросов, это означает, что вы подвержены работоголизму.

Ответ “да” на десять и более вопросов означает, что вас уже можно классифицировать как жертву работоголизма.

## **9. Практическое занятие № 6**

### Тест № 45. Оцените уровень своих способностей к самоуправлению

Внимательно ознакомьтесь с содержанием вопроса и выберите, пожалуйста, один из предлагаемых вариантов ответа: 1, 2 или 3. Номер выбранного варианта представляет собой соответствующее количество набранных баллов. Просуммируйте набранные вами баллы и определите соответствующий сумме баллов уровень ваших способностей к самоуправлению по приведенной далее таблице:

I. 1. Причины своих неудач я вижу в том, что недостаточно правильно оцениваю свои способности и возможности:

- а) очень часто;
- б) часто;
- в) редко.

2. Я испытываю потребность, используя тестовые и другие методики, более глубоко познать себя, свои творческие, профессиональные, управленческие способности, а также другие личностные качества:

- а) очень редко;
- б) периодически;
- в) довольно часто.

3. Я полагаю, что неплохо разбираюсь в людях, не хуже тех, кто имеет психологическое образование:

- а) думаю, что нет;
- б) когда как;
- в) да.

4. Мое поведение и мои поступки часто бывают непредсказуемы даже для меня самого:

- а) да;
- б) когда как;
- в) нет.

II. 1. Я знаю, чего хочу и как этого можно добиться в ближайшие два-три года:

- а) мои планы и желания часто меняются;
- б) мои планы и желания вряд ли кардинально изменятся;
- в) я точно знаю, чего хочу и как этого достичь.

2. Мои друзья считают меня человеком целеустремленным:

- а) нет;
- б) некоторые;
- в) да.

3. Для меня характерны настойчивость и упорство в достижении цели:

- а) скорее, нет;
- б) когда как;
- в) да.

4. Мои суждения и мнения часто не совпадают с мнением коллектива:

- а) редко;

- б) периодически;
  - в) часто.
- III. 1. Для меня характерны усидчивость и высокая работоспособность:
- а) скорее, нет;
  - б) когда как;
  - в) да.
2. Я тщательно планирую свои дела на день, неделю, месяц, год:
- а) нет;
  - б) когда как;
  - в) да.
3. Друзья считают меня достаточно ответственным человеком:
- а) скорее, нет;
  - б) некоторые;
  - в) да.
4. Я стараюсь рационально и с пользой для дела распределять свое время:
- а) мне это не удастся;
  - б) удастся иногда;
  - в) чаще всего удается.
- IV. 1. Друзья считают меня человеком решительным и энергичным:
- а) скорее, нет;
  - б) некоторые;
  - в) да.
2. Мне нравятся люди деловые и рациональные:
- а) скорее, нет;
  - б) когда как;
  - в) да.
3. Мне кажется, что я человек одержимый:
- а) нет;
  - б) иногда да;
  - в) да.
4. Кажется, все, что я планирую, в основном выполняю:
- а) чаще всего нет;
  - б) когда как;
  - в) да.
- V. 1. Друзья считают меня человеком самостоятельным и независимым:
- а) думаю, что нет;
  - б) некоторые;
  - в) да.
2. Многие дела в нашем коллективе делаются по моей инициативе:
- а) очень редко;
  - б) иногда;
  - в) очень часто.

3. Я придерживаюсь точки зрения, что инициатива наказуема, т. е. если ты что-то предложишь, то тебе же это поручат сделать. Поэтому со своими идеями лучше не “высовываться”:

- а) думаю, что это так;
- б) когда как;
- в) нет.

4. Мои коллеги по работе считают меня человеком ответственным и обязательным:

- а) думаю, что нет;
- б) кто как;
- в) да.

VI. 1. Все, что я делаю, я предпочитаю делать не спеша, аккуратно и качественно:

- а) не всегда;
- б) когда как;
- в) это для меня характерно.

2. Друзья считают меня человеком дисциплинированным и точным:

- а) думаю, что нет;
- б) некоторые;
- в) да.

3. Мне часто не хватает самокритичности:

- а) да;
- б) иногда;
- в) нет.

4. Мне нравится работа, которая требует скрупулезности и точности исполнения:

- а) да;
- б) когда как;
- в) я способен и на такую работу.

VII. 1. Мне кажется, что при оценке себя:

- а) я чаще всего недооцениваю свои способности;
- б) я чаще всего переоцениваю свои способности;
- в) я оцениваю свои способности достаточно правильно и объективно.

2. Я часто ловлю себя на том, что выполняю работу, которая для меня:

- а) не совсем интересна по своему характеру;
- б) доставляет много трудностей;
- в) интересная и творческая.

3. Мои педагоги считали (считают), что я учился:

- а) значительно ниже своих способностей;
- б) несколько ниже своих способностей;
- в) в соответствии со своими способностями.

4. Я думаю, что в жизни я добился бы значительно больше, если бы:

- а) ставил и решал более сложные задачи;

- б) проявлял больше энергии и силы воли;  
в) не мешало стечение обстоятельств.
- VIII. 1. Мои друзья и близкие считают, что я человек с развитым самовнушением:  
а) да;  
б) точно не знаю;  
в) нет.
2. В случае конфликта или стрессовой ситуации мне удастся отвлечься от неприятностей:  
а) далеко не сразу;  
б) когда как;  
в) сравнительно быстро.
3. Мое настроение меняется:  
а) резко и часто;  
б) в зависимости от обстоятельств;  
в) не часто.
4. Приступая к новому виду деятельности:  
а) я медленно вхожу в работу;  
б) я каждый раз по-разному вхожу в работу;  
в) я сравнительно быстро вхожу в курс дел.
- IX. 1. Я овладеваю новыми видами деятельности:  
а) сравнительно медленно;  
б) когда как;  
в) сравнительно быстро.
2. Выполняя работу, я стараюсь:  
а) сделать ее как можно быстрее;  
б) сделать ее как можно качественнее;  
в) усовершенствовать способы и методы ее выполнения.
3. Что я думаю относительно самообразования и саморазвития:  
а) это для меня трудная проблема;  
б) это трудная проблема, но которую можно решить и я пытаюсь это сделать;  
в) этой проблеме я постоянно уделяю много внимания.
4. Читая литературу, я предпочитаю:  
а) читать больше художественной литературы;  
б) читать больше специальной литературы;  
в) разнообразить ее список.

Таблица 28

Номер варианта	Уровень способностей к самоуправлению	Сумма баллов
1	Очень низкий	36-44
2	Низкий	45-52
3	Ниже среднего	53-60
4	Чуть ниже среднего	61-68
5	Средний	69-76

6	Чуть выше среднего	77-84
7	Выше среднего	85-92
8	Высокий	93-100
9	Очень высокий	101-108

### **Тест № 46. Каков тип ваших способностей к самоуправлению**

Типология способностей к самоуправлению строится на основе выяснения, какие из оцениваемых в предыдущем тесте девяти компонентов наиболее развиты у вас.

Поясним на примере. Допустим, на основе диагностики уровней развития девяти перечисленных способностей личности установлено, что для нее наиболее развитой оказалась способность к самодеятельности. Что это значит? Как интерпретировать этот результат? Нам представляется, что тип способностей к самоуправлению у этой личности будет инициативный, самостоятельный и независимый. Или, например, у личности в процессе самоуправления наиболее существенные результаты достигнуты в ее саморазвитии. Тип самоуправления такой личности – саморазвивающаяся личность.

Для определения своего типа самоуправления обратитесь, пожалуйста, к результатам предыдущего теста и подсчитайте количество набранных вами баллов по каждой группе вопросов. Сравните сумму набранных вами баллов по каждой из групп вопросов с приведенной далее таблицей соответствия типов способностей личности к самоуправлению. Наибольшей сумме баллов соответствуют наиболее развитые типы способностей, которые и определяют ваши ведущие (главные) способности к самоуправлению и соответственно их тип.

*Таблица 29*

<b>№ п.п</b>	<b>Наиболее развитые способности</b>	<b>Тип способностей личности к самоуправлению</b>
1	К самопознанию (1.1; 1.2; 1.3; 1.4)	Самопознающийся
2	К самоопределению (2.1; 2.2; 2.3; 2.4)	Самоопределяющийся
3	К самоорганизации (3.1; 3.2; 3.3; 3.4)	Самоорганизующийся
4	К самореализации (4.1; 4.2; 4.3; 4.4)	Самореализующийся
5	К самодеятельности (5.1; 5.2; 5.3; 5.4)	Самодеятельный
6	К самоконтролю (6.1; 6.2; 6.3; 6.4)	Самоконтролируемый
7	К самооценке (7.1; 7.2; 7.3; 7.4)	Самокритичный
8	К самовнушению (8.1; 8.2; 8.3; 8.4)	Самовнушаемый
9	К саморазвитию (9.1; 9.2; 9.3; 9.4)	Саморазвивающийся

Результаты самооценки уровня и типа своих способностей к самоуправлению рекомендуется использовать для выбора наиболее подходящих методик и содержания работы по самовоспитанию ваших деловых и личностных качеств, а также для характеристики вашего стиля самоуправления деловой карьерой.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанова Л.В. Організація праці менеджера: навч.посіб. / Л.В. Балабанова, О.П. Сардак. – К.: Професіонал, 2007. – 407 с.
2. Довгань Л.Є. Праця керівника, або практичний менеджмент: навч. посіб. / Довгань Л.Є. – К.: ЕКСОБ, 2002. – 384 с.
3. Керівництво організацією: навч.посіб. / [О.Є. Кузьмін, Н.Т. Мала, О.Г. Мельник, І.С. Проник]. – Львів.: Вид-во нац. ун-ту «Львів.політехніка», 2008. – 244 с.
4. Лукашевич Н.П. Теория и практика самоменеджмента: учеб.пособ. / Лукашевич Н.П. – [2-е изд., испр.]. – К.: МАУП, 2002. – 360 с.
5. Сенге П. Преображение. Потенциал человека и горизонты будущего / П. Сенге, О. Таймер. – М.: Олімп-Бизнес, 2008. – 304 с.
6. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч.посіб. / Хміль Ф.І. – К.: Академвидав, 2004. – 280 с.

Учебное издание

**АВETИСЯН Керине Петросовна,  
КАЛУГИНА Надежда Александровна,  
САКУН Анна Александровна**

## **САМОМЕНЕДЖМЕНТ**

*Тестовые задания для выполнения практических работ*

Редактор

*Л. А. Кодрул*

Компьютерная верстка

*Е. С. Корнейчук*

Сдано в набор 23.05.2012    Подписано к печати 5.11.2012

Формат 60/88/16    Зак. № 4998

Тираж 100 экз.    Объем: 10,25 печ. л.

Отпечатано на издательском оборудовании фирмы RISO

в типографии редакционно-издательского центра ОНАС им. А.С. Попова

**ОНАС, 2012**