

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту
„Затверджую”

Перший проректор

В.Г. Прушківський

«_____» _____ 20__р.

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

**до проведення самостійних та індивідуальних занять
з курсу «Самоменеджмент»
для напряму підготовки 6.030601 “Менеджмент”
з подальшим навчанням за спеціальністю 7.03060101 “Менеджмент
організацій і адміністрування”**

Укладач доцент О.Ю. Ткачук

Методичні вказівки

затверджені на засіданні кафедри менеджменту

Протокол № від _____ 2015 р.

Зав. Кафедри _____

(П.В.Гудзь)

Схвалено:

Голова НМК факультету _____

(В.В. Корольков)

Методичні вказівки до проведення самостійних та індивідуальних занять з курсу «Самоменеджмент» для напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» з подальшим навчанням за спеціальністю 7.03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування» / Укл. О.Ю.Ткачук . – Запоріжжя: ЗНТУ, 2015. – 192 с.

Укладач: О.Ю.Ткачук, к.с/г.н., доц.

Відповідальний
за випуск: О.Б. Корякіна

Затверджено
на засіданні кафедри менеджменту
Протокол № від _____2015__р.

ЗМІСТ

ВСТУП

1 МЕТА, ЗАВДАННЯ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ, ЇЇ МІСЦЕ У НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

2 СКЛАД, ОБСЯГ І ТЕРМІН ВИКОНАННЯ ЗМІСТОВИХ МОДУЛІВ ДИСЦИПЛІН

3 ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

3.1. Завдання

3.2 Завдання

3.3 Завдання

3.4 Завдання

3.5 Завдання

3.6 Завдання

3.7 Завдання

3.8 Завдання

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

ВСТУП

Робочу програму вивчення нормативної дисципліни «Самоменеджмент» складено у відповідності до місця та значення дисципліни за структурно-логічною схемою, передбаченою освітньо-професійною програмою підготовки магістрів у галузі знань „Менеджмент і адміністрування”, яка охоплює всі змістовні модулі, визначені типовою програмою, необхідною кількістю годин, передбачених стандартом підготовки фахівців за напрямом «Менеджмент».

Предметом вивчення дисципліни «Самоменеджмент» є процес цілеспрямованого і послідовного саморозвитку особистості з ціллю формування індивідуальних особливостей та поведінкових навичок, які необхідні майбутньому керівнику.

Місце у структурно-логічній схемі: після вивчення дисциплін «Економіка і фінанси підприємства», «Державне та регіональне управління», «Організація підприємницької діяльності», «Організація праці менеджера», «Фінанси», «Менеджмент», «Управління персоналом», «Маркетинг».

Робоча програма дисципліни «Самоменеджмент» складається з таких розділів:

1. Мета, завдання та результати вивчення дисципліни, її місце у навчальному процесі;
2. Структура дисципліни та розподіл годин за темами (тематичний план);
3. Тематика та зміст лекційних і практичних занять, самостійної роботи студентів;
4. Контроль та критерії оцінювання знань студентів;
5. Список рекомендованих джерел.

1 МЕТА, ЗАВДАННЯ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ, ЇЇ МІСЦЕ У НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Головною метою викладання дисципліни «Самоменеджмент» є оволодіння теоретичними знаннями з питань особистісного розвитку менеджера; формування у студентів індивідуальних особливостей та поведінкових навичок, які необхідні майбутньому керівнику; розвиток у майбутніх менеджерів умінь організовувати особисту працю. Для досягнення означеної мети визначено наступні основні завдання вивчення дисципліни «Самоменеджмент»:

- визначення особистісних цінностей та цілей менеджера;
- управління саморозвитком особистості;
- розвинення навичок ефективного керівництва;
- організації управлінської діяльності менеджерів різних рівнів;
- застосування сучасних принципів та напрямів наукової організації діяльності менеджера;

Результати вивчення дисципліни дозволять здійснити практичну підготовку та сформувані ряд відповідних професійних і особистісних компетенцій:

- активізація власного психофізіологічного потенціалу;
- розвиток власного інтелектуального потенціалу;
- розвиток власного творчого потенціалу;
- формування власної життєвої позиції;
- визначення професійних та особистих цілей;
- управління власними емоціями;
- формування індивідуального стилю управління;
- здійснення ефективного управлінського впливу;
- самоконтроль в екстремальних ситуаціях;
- оптимізація умов та режиму праці.

Навчальний процес в ЗНТУ в умовах кредитно - модульної системи організації навчання здійснюється у таких формах: навчальні заняття; самостійна робота; практична підготовка; контрольні заходи. Основними вимогами навчальних знань у ЗНТУ є: лекція; практичні; семінарські; індивідуальне зняття; консультація.

Індивідуальне заняття виконується студентами самостійно при консультуванні з викладачем.

Дисципліна «Самоменеджмент» вивчається на третьому курсі у шостому семестрі і завершується заліком. Навчальним планом передбачено:

- лекцій – 32 години;
- практичних занять – 16 годин;
- самостійної роботи – 60 годин.

В умовах кредитно - модульної системи навчальна дисципліна «Самоменеджмент» відповідає 3 заліковим кредитам.

Дисципліна складається з трьох блоків змістових модулів – основних її розділів, які разом зі змістовими модулями наведені у таблиці 2.1.

2 СКЛАД, ОБСЯГ І ТЕРМІН ВИКОНАННЯ ЗМІСТОВИХ МОДУЛІВ ДИСЦИПЛІН

Таблиця 2.1

Модулі (блоки змістових модулів)	Короткий зміст модулів	Розподіл робочого часу за видами занять, годин			Самостійна робота студента, год.		Обсяг навантаження студента	
		Лекції	Лаб. роб. №/год.	Практ. зан. №/год.	СРВ	СРС	Годин	Кредит
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Змістовий модуль 1. Методичні підходи до самоменеджменту								
1	Тема 1. Предмет і методологічна основа самоменеджменту.	2					31	0,86
	Тема 2. Функції самоменеджменту.	4				5		
	Тема 3. Адаптивне – розвинення концепція само - менеджменту.	4		2		5		
	Тема 4. Засоби реалізації функцій самоменеджменту.	4				5		
	Разом Рубіжний контроль №1	14		2		15	31	0,86
Термін проведення 1-го підсумкового РК _____ тиждень семестру								
Змістовий модуль 2. Технології самоменеджменту визначення особистісних рис менеджерів								
2	Тема 5. Соціальні технології само - менеджменту.	4		2		5	31	0,86
	Тема 6. Соціальна технологія само - менеджменту для розробки рекомендацій по працевлаштуванню.	2		2		5		
	Тема 7. Соціальна технологія само – менеджменту для визначення ділового профілю особистості.	4		2		5		
	Разом Рубіжний контроль №2	10		6		15	31	0,86
Термін проведення 2-го підсумкового РК _____ тиждень семестру								
Змістовий модуль 3. Самоуправління діловою кар'єрою								
	Тема 8. Соціальна технологія само – менеджменту для саморозвитку менеджера.	2		2		5		1.28
	Тема 9. Соціальна технологія само – менеджменту для оцінки особистого адаптаційного потенціалу.	2		2		5		
	Тема 10. Соціальна технологія самоменеджменту для оцінки особистої стресостійкості.	2		2		5		
	Тема 11. Соціальна технологія самоменеджменту по самоуправлінню діловою кар'єрою.	2		2		5		
	Інд. наскрізне практич. завдання.				10			
	Рубеж. контр. № 3	8		8	10	20	46	
	Всього	32		16	10	50	108	3

3 . Завдання для самостійної роботи

(найменування, обсяг у годинах, мета проведення)

3.1. Функції самоменеджменту. (5 годин).

Мета проведення – закріпити основні теоретичні положення функцій самоменеджменту.

Питання для опрацювання:

1. Охарактеризуйте систему основних функцій управління діяльністю менеджера.
2. Поясніть інформаційну функцію діяльності.
3. Проаналізуйте функцію повсякденної діяльності менеджера.
4. Розкрийте функцію прийняття повсякденних рішень.
5. Розробіть типовий план повсякденної праці менеджера.
6. Охарактеризуйте функцію організації повсякденної діяльності.
7. Як здійснюється самомотивація діяльності менеджера?
8. Як відбувається саморегулювання діяльності менеджера?
9. Поясніть функцію повсякденного контролю діяльності.
10. Охарактеризуйте блок-схему функціональної структури процесу усвідомленого регулювання діяльності.
11. Проаналізуйте інтеграційно-координаційну функцію діяльності.
12. Охарактеризуйте процес прийняття рішення у повсякденному житті.
13. Як планується робочий день? Які існують методики з удосконалення планування?
14. Яким чином організується робочий день людини?
15. Охарактеризуйте методики саморегуляції людини?
16. Як виконується повсякденний контроль?
17. Як проаналізувати витрати особистого часу?
18. Дайте характеристику рефлексії як процедурі мислення, механізму інтеграційно-координаційну функції.

Література: [23].

3.2. Адаптивне – розвинена концепція самоменеджменту. (5 годин).

Мета проведення – закріпити основні теоретичні положення адаптивно – розвиненої концепції самоменеджменту.

Питання для опрацювання:

1. Сутність концепції самоменеджменту ділової кар'єри.
2. Для чого індивід реалізує свою кар'єру.
3. На досягнення чого вона націлена.
4. Які внутрішні сили і механізми рухають людину по сходах ділової

кар'єри.

5. Чому одні люди долають сходинки кар'єри швидше, а інші повільніше.
6. Соціальні механізми, що прискорюють або сповільнюють просування по сходах ділової кар'єри.
7. Які знання про ділову кар'єру і про себе потрібні індивіду для ефективного самоврядування своїм діловим просуванням.
8. Критерії успіху.
9. Системний підхід в дослідженні людини.
10. Системна концепція людини І. Хомича.
11. Людина – жива система.
12. Людина – саморегулююча система.
13. Людина – соціальноінтегрована система.
14. Людина – відкрита система.
15. Модель ділової людини.
16. Тип особистості.
17. Соціоніка.
18. Методика ТАРТ.
19. «Кар'єрна» поведінка людини.
20. Можливість обліку впливу на поведінку навколишнього природного і соціального середовищ.
21. Можливість розглядати в єдності біологічні, психічні та соціальні механізми поведінки людини.
22. Орієнтацію на збереження та забезпечення життя людини-системи як її кінцевої мети, навколо якої інтегровані всі функції взаємодіючих елементів системи, у тому числі і підсистеми «людина-ділова сфера».
23. Можливість опори в досягненні кар'єри на всю сукупність компонентів особистості, що регулюють її поведінку.

Література: [3].

3.3. Засоби реалізації функцій самоменеджменту. (5 годин).

Мета проведення – закріпити основні теоретичні положення и поняття засобів реалізації функцій самоменеджменту.

Питання для опрацювання:

1. Охарактеризуйте складові психології поведінки людини.
2. Дайте загальну характеристику технологій само менеджменту.
3. Поясніть, чому люди принципово не розуміють одне одного і потрібно володіти технологією розуміння.
4. Охарактеризуйте технологію взаєморозуміння.
5. Проаналізуйте соціокультурні технології.

6. Які існують технології комунікації?
7. Наведіть техніки медитації та аутотренінгу.

Література: [23].

3.4. Соціальні технології самоменеджменту. (5годин)

Мета проведення – закріпити основні теоретичні положення и поняття соціальних технологій самоменеджменту.

Питання для опрацювання:

1. Поняття соціальної технології та її суть.
2. Цілі, завдання соціальних технологій.
3. Методика оцінки типу особистості по Тигеру (ТАРТ).
4. Тест на робочу гіпотезу вашого типу особистості.
5. Деталізація ознак вашого типу особистості шляхом "примирення" на себе їх проявів.
6. Вибір типу роботи, найбільш відповідної вашому типу особистості.
7. Вибір групи професій у відповідності з вашими робочими перевагами і недоліками.
8. Вибір конкретної професії (або кількох професій), найбільш придатної для розкриття ваших природних талантів.

Практичні завдання

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;
- 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 получаются 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.

Напоминаем, что мы перечислили далеко не все области, в которых могли бы проявляться уникальные способности людей типа ЭНЦТ.

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, то есть 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.

Напоминаем, что мы перечислили далеко не все области, в которых могли бы проявиться уникальные способности людей типа ИНЦТ.

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 получаются 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.

Мы перечислили далеко не все области, в которых могли бы проявиться уникальные способности людей типа ЭНЦД.

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 искренни 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 — статика

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, честолюбивыми 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 — статичны

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 приспосабливаться 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 приспосабливаться 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 - статика

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 получаются 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 — сенсоры — рационалы — статичны

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. Проверая 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;
- военнослужащий;
- 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 медика-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 - статики

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;
- 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 не принужденно 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;
- 6) 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 приспосабливаться 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. Естественно, список этот далеко не полный. Он дается вам на случай, если подобные варианты вами ранее не рассматривались.

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 — ЭСПД, 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, спланировать 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 скованна бюрократическими правилами и ограничениями.

Б. Профессии, наиболее популярные среди ЭСНД.

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

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 и 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:

ИСПД - 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) проводится в доброжелательной обстановке, где вы можете рассчитывать на помощь и сами оказывать ее и 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 авторов методики ТАРТ.

Література: [3]

3.5. Соціальна технологія самоменеджменту порозробці рекомендацій до працевлаштування різних типів особистостей. (5 годин).

Мета проведення – закріпити основні теоретичні положення і поняття соціальної технології самоменеджменту по розробці рекомендацій до працевлаштування різних типів особистостей.

Питання для опрацювання:

1. Методика Тарту і використання її на практиці кадрового менеджменту.
2. Сильні сторони типу особистості, на які слід спиратися при влаштуванні на роботу.
3. Як можна уникнути ускладнень при влаштуванні на роботу, якщо виникнуть прояви слабких сторін типу особистості.

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.

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

Шаг 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.

Шаг 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 большим удовольствием, что могли бы делать бесплатно, если бы позволили обстоятельства.

Запишите ваши мысли.

Шаг 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.

Навыки и способности

Письменно излагать мысли Выступать перед публикой Продавать Работать в команде Учить Консультировать Управлять Работать с цифрами Интерпретировать факты Работать на компьютере Концентрировать внимание Запоминать детали Разбираться, как действуют инструменты, машины Эстетическое чувство Понимать сложные идеи Воображение, касающееся идей Организация работы, планирование Гибкость Видеть возможности Облегчать, способствовать (деятельности) Разрабатывать модели Устанавливать правила, порядок Синтезировать информацию Разрабатывать стратегию, план действий Критиковать Обучаться новым навыкам Работать с теориями	Вести беседу Убеждать Вести переговоры Работать рядом с другими Тренировать Координировать проекты / задачи Легко знакомиться с людьми Собирать информацию Решать задачи, поддающиеся вычислению Заниматься исследованиями Мастерить руками Физическая выносливость Точность Воображение, касающееся предметов Дисциплинированность Наблюдательность Принимать решения Воспитывать Разрешать конфликты, споры Развлекаться Справляться с кризисной ситуацией Анализировать проблему Поддерживать работу системы Оценивать ресурсы Приспосабливаться к меняющейся ситуации
---	---

Выпишите самые сильные ваши навыки и способности

Запишите примеры их проявления

Шаг 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.

Шаг 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.

Итак, сфера карьеры выбрана. Пора устраиваться на работу

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ЭНЦТ — экстраверты — интуитивы - иррационалы — статичны

Сочетание сильных сторон ЭНЦТ таково, что большинство людей этого типа с легкостью и даже с удовольствием занимаются поисками работы. Действительно, ЭНЦТ добиваются в этой области больших успехов. А поскольку многие консультанты по вопросам выбора профессии также относятся к типу ЭНЦТ, то не следует удивляться, что некоторые рекомендации ищущим работу кажутся как будто специально «скроенными по фигуре» ЭНЦТ.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ЭНЦТ следует, опираясь на свои способности, строить планы поиска работы.

Подойти творчески к плану поиска, продумать его заранее и осуществить на практике.

Заранее выработайте требования к работе, придерживайтесь самых главных пунктов в этом списке, чтобы не упустить то, что имеет наибольшее значение. В беседах с людьми старайтесь собрать как можно больше информации, которая может пригодиться вам при встрече с потенциальным работодателем. Используйте и другие источники сбора информации, не ограничивайтесь только беседами с людьми.

Пользуйтесь своей изобретательностью, разработайте, а затем реализуйте на практике самый лучший способ «подать себя».

Производить впечатление на потенциальных работодателей своим желанием работать и уверенностью в себе.

Сразу же постарайтесь установить доверительную, дружескую атмосферу, чтобы показать, что и другие люди будут чувствовать себя рядом с вами непринужденно.

Точно формулируйте свои ответы на вопросы о том, что вы умеете делать, где получили опыт, где работали раньше и почему интересуетесь именно этой работой.

Разрабатывать и активно использовать широкую сеть поисков.

Проводите большую часть своих исследований в форме устных интервью встреч с людьми, которые сделали себе карьеру в той области, которая вас интересует, или же с теми, чья работа представляет для вас особый интерес.

Звоните друзьям, родственникам, бывшим сослуживцам и сообщайте им о том, что ищете работу. Просите их говорить о вас с любым человеком, который мог бы вам помочь.

Видеть возможность работы там, где ее пока нет.

Обсудите вместе с друзьями, какая работа могла бы вам подойти, и не останавливайтесь ни на одной, пока у вас не получится длинный список. Попросите друзей и хороших знакомых предложить варианты специальностей, которые, по их мнению, могут вам понравиться. Во время бесед с потенциальным работодателем покажите ваше стремление приспособить свой опыт и мастерство к требованиям будущей работы.

Пройти все стадии поиска работы, уделяя особое внимание правилам хорошего тона.

Выполняйте все обязательства, не опаздывайте, а еще лучше - приходите немного раньше на все назначенные встречи, после приема не забудьте прислать письмо с выражением благодарности.

Используйте свойства вашей памяти для того, чтобы держать в голове частные детали, подробности, имена людей и другую информацию, которую вы почерпнули из вашей предварительной исследовательской работы или жизненного опыта.

Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ЭНЦТ обладают потенциальными недостатками, свойственными

только им. Здесь не случайно подчеркивается слово «потенциальными», ведь они могут быть либо действительно характерными для вас, либо нет. Рассматривая их, вы, наверное, заметите, что эти слабости не только могут проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне получить то, что я хочу?» Вы, наверное, уже поняли, что ключом к преодолению слабых сторон является осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока

постарайтесь учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Старайтесь принимать решения, руководствуясь не только своими личными эмоциями.

Пользуйтесь объективным анализом, чтобы предвидеть логический результат своих возможных действий. Помните о том, что вам часто бывает трудно увидеть истинную связь причин и следствий. Поэтому обращайтесь за помощью к друзьям, которые хорошо в этом разбираются.

Не отвергайте какой-либо вариант только из-за того, что вам не понравился человек, который проводил с вами беседу. Боритесь также с искушением судить об организации или должности только по первому положительному впечатлению.

Не принимайте критику или отказы на свой личный счет.

Принимайте критические замечания такими, какими они есть. Вам будет легче преодолеть трудный, требующий напряжения сил период поисков работы, если вы будете опираться на помощь друзей и близких.

Если вам отказали в работе или не захотели даже разговаривать на эту тему, не стоит винить во всем только себя. Считайте, что это одно из препятствий на пути к цели, и поставьте перед собой задачу преодолеть его.

Концентрируйте свои усилия на том, чтобы собрать все необходимые сведения.

Обращайте внимание на детали, мелкие факты, а также на людей, с которыми вы должны встретиться. Не пренебрегайте рутинными способами поисков работы ради установления все новых и новых контактов.

Старайтесь не принимать за чистую монету все, что вам говорят. Приготовьтесь задавать множество вопросов, узнайте, что собой представляет компания, где вы хотите работать.

Оценивайте потенциальную работу и других людей с реальных позиций.

Стремитесь смотреть на людей реально, признавайте ограниченность их возможностей. Сознательно старайтесь не идеализировать окружающих, не выражайте безусловную преданность им.

Если возникает конфликтная ситуация или недоразумение, попробуйте разрешить их немедленно, а не пытайтесь закрыть на это глаза, из-за чего проблемы только усложняются.

Не спешите принимать решения.

Проведение подготовительной и исследовательской работы поможет вам удержаться от необдуманных решений. Прежде чем соглашаться на какие-либо предложения, попросите время на обдумывание и удостоверьтесь, что это именно то, что вам нужно.

Если вы не преодолеете свою склонность как можно скорее поставить точку, вы рискуете прозевать другие хорошие варианты, появившиеся на горизонте, или согласитесь на работу, которая вам не подходит.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ИНЦТ - интроверты - интуитивы — иррационалы - статик

В поисках работы вам следует опираться на такие ваши сильные стороны, как умение составлять план, находить оригинальные решения и ясно выражать свои убеждения. Однако вам следует избегать односторонности в своих поисках. Старайтесь также ставить перед собой реальные цели.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ИНЦТ следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Продумывать и составлять нестандартный, четкий план поиска. Mobilizуйте свои творческие способности, чтобы выработать оригинальный способ ведения поисков работы — способ, который будет выгодно отличать вас от других кандидатов в глазах потенциального работодателя.

Используйте свой организаторский талант, не отклоняйтесь от разработанного плана, старайтесь не опаздывать на встречи, писать благодарственные письма, не упускайте из виду перспективных работодателей и т. д.

«Забрасывать сеть» на основе избирательного принципа.

Составьте список людей, которые могли бы вам помочь, которых вы давно знаете и кто знает вас достаточно хорошо, чтобы порекомендовать тому, с кем можно было бы обсудить перспективы перехода на другую работу или поиск нового места.

Во время каждой беседы обращайтесь с просьбой познакомить вас с людьми, которые имеют непосредственное отношение к интересующей вас области деятельности.

Поддерживать доброжелательную атмосферу на встречах.

Используйте свою уникальную способность «догадываться» о том, что нужно человеку, какими мотивами он руководствуется.

Дайте работодателю почувствовать присущие вам энтузиазм и теплое отношение к людям, продемонстрируйте свою способность выслушивать собеседника и четко выражать свои мысли.

Вдумчиво рассматривать каждый вариант и не делать поспешных выводов.

Максимально используйте свою склонность тщательно обдумывать каждый вариант.

Возьмите за правило не отвергать сразу варианты, которые, на первый взгляд, могут показаться неподходящими, а тщательно обдумывайте их.

Создавать ситуацию, которая могла бы удовлетворить ваши особые требования.

Используйте свою врожденную прозорливость, чтобы предопределить те области и направления, где может пригодиться человек, обладающий вашими талантами.

Сделайте так, чтобы перспективный работодатель увидел вашу способность. Дайте ему понять, что вы именно тот человек, с помощью которого он добьется своих целей.

Творчески подходить к преодолению препятствий.

Рассматривайте временные неудачи как проблемы, требующие решения, а не как окончательный отказ или непреодолимое препятствие. Используйте свою врожденную способность смотреть вперед, боритесь с разочарованиями, переходите к следующим вариантам.

Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ИНЦТ обладают потенциальными недостатками, свойственными только им. Здесь не случайно подчеркивается слово «потенциальный», ведь они могут быть либо действительно характерными для вас, либо нет. Рассматривая их, вы, наверное, заметите, что эти слабости могут не только проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне получить то, что я хочу?» Вы, наверное, уже поняли, что ключом к преодолению слабых сторон является осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока рекомендуем учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Старайтесь уделять больше внимания фактическим данным, мелким подробностям и деталям, а не картине в целом, хотя она представляет для вас больший интерес.

Приложите осознанное усилие, чтобы сконцентрировать свое внимание на том, что видите перед собой, читайте то, что написано черным по белому, а не только между строк.

Заранее составьте список вопросов, чтобы не пропустить ничего важного во время беседы с работодателем, например, в чем состоит работа, какова продолжительность рабочего дня, что будет входить в ваши обязанности, какой будет зарплата, существуют ли какие-либо льготы, какой порядок отчетности и т. д.

Постарайтесь реально смотреть на перспективы поиска работы и возможный результат.

Чтобы не ошибиться в расчетах времени, которое могут занять у вас поиски работы, правильно оцените свои способности и рынок рабочей силы, составьте реальный план. Попросите кого-нибудь из друзей высказать свои соображения по каждому из пунктов.

Старайтесь ставить перед собой реальные цели, боритесь с искушением во всем добиваться совершенства, чтобы потом не испытывать разочарования из-за того, что не все получилось так, как хотелось.

Не принимайте решений, основанных исключительно на личных эмоциях, принимайте объективные данные.

Помните о том, что вы склонны смотреть на вещи с субъективной точки зрения и что вам необходимо прилагать сознательные усилия, чтобы пользоваться своими логическими способностями.

Не путайте доброжелательные отношения, возникшие во время бесед, с чувством дружбы. Смотрите на ситуацию немного отстраненно, не устанавливайте с людьми слишком тесных связей, пока не узнаете о них как можно больше.

Рассказывая о своих способностях и умениях, делайте упор на интересах работодателя, а не на своих собственных нуждах.

Покажите перспективному работодателю, что вы провели большую исследовательскую работу и вам известно, какие задачи стоят перед его компанией в настоящее время. Затем продемонстрируйте, как вы можете помочь решить эти проблемы, основываясь на своем опыте и прошлых успехах.

Выразите желание взять на себя необходимый риск при решении новой задачи и докажите это. Если вы сделали вывод, что пришли к определенному решению, потратьте несколько секунд на контрдоводы.

Не рассматривайте слишком долго варианты, иначе не останется времени на действия.

Разработайте разумный список вариантов и примерное расписание их исследований. Старайтесь придерживаться времени, которое вам отвели на письма, телефонные звонки, встречи и интервью.

Проявляйте больше гибкости относительно требований к работе и процессу переговоров. Помните, что новые возможности могут появиться неожиданно.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ЭНПД — экстраверты — интуитивы — иррационалы — динамики

Поскольку вы являетесь ЭНЦД, то ваши преимущества в поисках работы заключаются в неограниченной способности видеть альтернативные варианты и творчески подходить к решению проблем, а также в неутомимой энергии, которую вы способны проявить при сборе информации, беседуя с людьми.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ЭНЦД следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Самим создавать возможности для новой работы.

Используйте свой дар видеть возможности, которых еще не существуют, и приспособлять свою нынешнюю работу к своим изменившимся требованиям или меняющимся требованиям вашего работодателя.

Придумайте для себя совершенно новое занятие (в соответствии с нарождающимися потребностями в обществе), появление которого на рынке труда и занятости вы предвидите.

Разрабатывать и активно использовать свою собственную сеть контактов.

Старайтесь встречаться как можно с большим количеством людей, владеющих полезной для вас информацией. Постоянно расширяйте круг своих поисков, обращаясь с просьбой к каждому собеседнику порекомендовать вас кому-то еще.

Всем, с кем встречаетесь, а также своим друзьям сообщите о том, что вы ищете себе новое место работы или хотите сменить профессию. Так вы быстрее дадите о себе знать и попутно получите много интересных сведений.

Производить впечатление на работодателя своей энергией и уверенностью в себе.

Сразу же установите доверительные отношения и продемонстрируйте свою способность легко знакомиться с людьми и создавать вокруг себя непринужденную атмосферу.

Используйте свое чувство юмора для того, чтобы превратить беседу в непринужденный разговор, интересный для вас и вашего собеседника. Для того, кто вас принимает, это все равно что глоток свежего воздуха.

Оставлять для себя несколько открытых возможностей.

Приспосабливайтесь к изменяющимся обстоятельствам и импровизируйте, если на вашем пути появились непредвиденные обстоятельства.

Используйте свою природную любознательность, чтобы собрать побольше сведений о потенциальных профессиях, рабочих местах и организациях.

Проявлять изобретательность, добиваясь встреч и бесед с потенциальными работодателями.

Делайте все, что в ваших силах, чтобы вас заметили и запомнили, особенно когда на место, которое вы хотели бы занять, имеется несколько кандидатов.

Ищите способы преодоления препятствий, с которыми вы можете столкнуться во время своих поисков.

Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ЭНЦД обладают потенциальными недостатками, свойственными только им. Здесь не случайно подчеркивается слово «потенциальными», ведь они могут быть либо действительно характерными для вас, либо нет. Рассматривая их, вы, наверное, заметили, что эти слабости не только могут проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?». И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне получить то, что я хочу?». Вы, наверное, уже поняли, что ключом к преодолению слабых сторон является осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока рекомендуется учесть практические советы по компенсации влияния слабостей Вашего типа личности.

Уделяйте больше внимания конкретным фактам, касающимся профессии или рабочего места.

Сосредоточьте свою энергию и внимание на том, что у вас перед глазами, а не только на том, что это может означать.

Используйте такие средства получения информации о предполагаемой новой работе, как библиотеки, специальные публикации, беседы с людьми.

К планированию поисков работы старайтесь подойти с реальных позиций, то есть рассчитайте, сколько времени они займут, что для этого потребуется, сколько это будет вам стоить, на что вы будете жить, пока будете ими заниматься. Составьте план на случай непредвиденных обстоятельств. Будьте готовыми к тому, что поиски займут больше времени, чем вы рассчитывали.

Боритесь со своей склонностью совершать прыжок, не рассчитав сил.

Заранее разработайте план поисков работы, чтобы не растрчивать попусту свою энергию и время на те области, которые заведомо вам не подходят.

Составьте список требований, которым должна отвечать подходящая для вас работа, подчеркните те пункты, без которых вам не обойтись, а также отметьте, что желательно, но не обязательно. Пользуйтесь этим списком как руководством к действию, сравнивайте возможные варианты, прежде чем решать, какой из них стоит зарабатывать.

Работайте над собой, развивайте самодисциплину.

Пользуйтесь испытанными способами управления своим временем, чтобы вести поиски как можно более организованно. Попросите кого-нибудь из своих друзей помочь вам в этом (так вам будет даже веселее).

Определите очередность задач и придерживайтесь ее, чтобы не отступать от избранного пути. Постарайтесь не поддаваться соблазнам случайных встреч, которые могут отвлечь вас от не столь интересных, но тем не менее важных этапов ваших поисков.

Не откладывайте надолго принятые решения.

Промедление и неспособность прийти к определенному решению грозит вам потерей потенциально приемлемой для вас работы.

Постарайтесь определить для себя тот момент, когда нужно остановиться в сборе информации, иначе вы рискуете заниматься этим бесконечно.

Доводите все этапы поисков работы до конца.

Не забывайте о том, что некоторые люди стараются соблюдать установленные организационные нормы и ожидают того же от других. Смотрите на это как на возможность продемонстрировать свою способность приспосабливаться к обстоятельствам, а не как на ограничения, сковывающие свободу действий.

Разработайте и затем используйте свою собственную систему слежения за ходом работы, чтобы ничто не могло ускользнуть от вашего внимания. Придерживайтесь принятого решения, не отказывайтесь от него ради более интересной системы. Дайте шанс первому варианту, возможно, он вам поможет.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ИНЦД интроверты — интуитивы — иррационалы — динамики

Как вы поймете из дальнейших объяснений, ваши сильные качества и таланты, которые можно применить в поиске работы, заключаются в способности четко представлять себе главную цель и неустойчиво действовать, чтобы найти другую работу, которая давала бы вам возможность выразить свои внутренние ценности. В то же время не следует поддаваться свойственному вам идеализму и в процессе поиска упускать факты реальной действительности.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ИНЦД следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Предвосхищать появление возможностей, которых в настоящее время еще не существует.

Используйте свою творческую энергию для того, чтобы видеть дальше сегодняшнего дня, придумывайте работу, которая отвечала бы требованиям вашего характера и в то же время нашла свое место на рынке труда и была бы полезна возможному работодателю.

Составьте как можно более полный список интересующих вас сфер деятельности, где вы могли бы проявить свои способности. После этого внимательно рассмотрите каждый вариант отдельно, определите его реальность и только тогда начинайте поиски.

Вдумчиво относиться ко всем потенциальным возможностям.

Терпение, которое вы обычно проявляете при решении сложных задач, поможет вам и в том случае, если вы не спеша и тщательно продумаете все варианты и лучше подготовитесь к разговору о том, почему вы считаете себя наилучшей кандидатурой для той или иной работы.

Тщательное обдумывание даст вам шанс яснее определиться в своих истинных чувствах и мотивах, прежде чем принимать или отвергать тот или иной вариант.

Точно выражать свои мысли, продумывать ответы на вопросы заранее.

Если возможно, найдите способ выразить свои требования в письменной форме, посылайте письма-запросы, регистрируйте результаты, полученные от каждого письма.

Находите такие слова, которые ясно выражали бы, какой вы хотите видеть свою карьеру или же каким образом вы можете способствовать успеху той или иной организации.

Демонстрировать преданность своим идеалам.

Не стесняйтесь своего желания получить работу, проявляйте интерес к ней. Большинство работодателей предпочитают тех, кто прямо и честно признается в своей заинтересованности.

Говоря о том, как потенциальная работа отвечает вашим идеалам, используйте свой дар убеждения, докажите своему будущему работодателю глубокую заинтересованность работой.

«Забрасывать сеть» небольшую, но целенаправленную.

Начните с коллег по работе и близких друзей. Тщательно выбирайте,

к кому еще стоит обратиться, полагаясь в основном на тех, кто достаточно хорошо вас знает или непосредственно связан с той областью деятельности, которая представляет для вас интерес.

Продумайте весь план поиска, включая график достижения целей, чтобы избежать разочарований и не упасть духом.

Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ИНЦД обладают потенциальными недостатками, свойственными только им. Мы не случайно подчеркиваем слово «потенциальными», ведь они могут быть либо, действительно, характерными для вас, либо нет.

Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости не только могут проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне получить то, что я хочу?» Вы, наверное, уже поняли, что ключом к преодолению слабых сторон является осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из последующих практикумов. А пока постарайтесь учесть практические советы по компенсации влияния слабых сторон вашего типа личности.

В поисках работы старайтесь ставить перед собой только реальные цели.

Помните о том, что поиск нужной вам работы обычно занимает гораздо больше времени, чем вы рассчитываете. Уделяйте больше внимания конкретным фактам, используйте их для определения нужной вам профессии, тогда ваши поиски будут более эффективными. Может случиться так, что вам придется пожертвовать своими менее важными ценностями. Например, работа может не устраивать вас по таким критериям, как уровень зарплаты или необходимость сменить место жительства, чего в данный момент вам не хотелось бы делать. Вам было бы очень полезно научиться делать уступки во второстепенных вопросах.

Не принимайте критику в свой адрес или отказы на свой личный счет. Имейте в виду, что многие, выступая с объективной оценкой, ожидают, что и вы будете соответственно к ней относиться, что вполне понятно. Старайтесь воспринимать конструктивную критику и используйте полезные советы в своих интересах.

Поставьте определенные ограничения и не пытайтесь угодить нескольким людям одновременно. Поиск работы отнимает очень много времени. Умение сказать «нет», когда это необходимо, поможет вам сохранить энергию и силы, и не даст уклониться от цели.

Не забывайте о логических последствиях ваших действий.

Старайтесь не принимать важных решений, полагаясь исключительно на свои личные чувства и эмоции. Посоветуйтесь с верными, более объективно настроенными друзьями.

Устройте себе перерыв в поисках, чтобы иметь возможность как следует подумать. Сосредоточьтесь на том, какими могут быть последствия

вашего выбора, тогда вы получите более реальное представление о всей ситуации.

Боритесь со своей склонностью откладывать решения и не отказываться ни от одного из вариантов.

Контролируйте весь процесс поиска работы, вычеркивайте нежелательные варианты и не ждите, когда менее привлекательные возможности уйдут сами по себе. Если вы научитесь исключать варианты, которые не отвечают самым главным вашим критериям, то в значительной степени облегчите себе жизнь.

Не размышляйте слишком долго, иначе у вас не останется времени на действия. Разработайте график и придерживайтесь его. Помните, что труднее всего начать, но как только вы начали, вы будете черпать силу и энергию от самих ваших действий.

Старайтесь развить в себе организованность.

Распределите свое время так, чтобы всякую работу выполнять в срок. Работодатели будут судить о вас по тому, насколько четко вы выполняете свои обязательства.

Боритесь со своей склонностью во всем стремиться к совершенству, иначе вы всегда будете стараться улучшить результат и не сможете выполнить задание в срок.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ЭНРТ — экстраверты — интуитивы — рационалы — статики

Как вы увидите из дальнейших объяснений, ваши сильные стороны и таланты, которые можно применить в поисках работы, заключаются в вашей способности держать в своих руках весь процесс, производить впечатление обладателя высоких профессиональных качеств. Чтобы не создать образ властной личности, считающей себя лучше других, постарайтесь больше слушать, чем говорить, больше задавать вопросы, чем давать ответы.

Для того чтобы добиться успеха, человеку типа ЭНРТ следует строить свои планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Разрабатывать эффективный стратегический план поиска работы и придерживаться его неукоснительно.

Перечислите все стоящие перед вами цели, включая требования к той или иной профессии или должности, которую вы хотели бы занять, разработайте подробный план достижения этих целей.

Сохраняйте копии писем, регистрируйте время назначенных встреч, не теряйте из виду людей, с которыми вы уже имели контакт или с кем вам

придется еще встречаться, это сэкономит ваше время и сделает поиски более организованными.

Предвидеть будущие общественные потребности, анализируя существующие тенденции.

Используйте свое умение исходя из ситуации, определять, что нужно сделать, чтобы соответствовать меняющейся обстановке.

Потенциальный работодатель должен увидеть, что вы способны определить его будущие потребности: объясните ему, какие тенденции

прослеживаются на рынке, и каким образом вы сможете помочь ему достойно решить новые задачи.

Творчески подходить к решению проблем.

Смотрите на препятствия как на вызов своим способностям, а не как на непреодолимую преграду. Отвечайте на этот вызов, используя свои творческие методы.

Подчеркивайте свое умение новаторски подходить к решению проблем, постарайтесь выяснить заранее, какая важная задача стоит перед будущим работодателем, и докажите, что вы способны ее решить.

Широко «забрасывать сеть».

Составьте список всех знакомых и друзей, которые хорошо знают, на что вы способны, договоритесь с каждым из них о встрече, чтобы обсудить свои планы, касающиеся новой работы.

Просите тех, кто вас хорошо знает, рекомендовать вас другим людям - тем, кто может заинтересоваться вашим опытом или владеет информацией, которая может оказаться для вас полезной.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ЭНРТ — экстраверты — интуитивы — рационалы — статика

Как вы увидите из дальнейших объяснений, ваши сильные стороны и таланты, которые можно применить в поисках работы, заключаются в вашей способности держать в своих руках весь процесс, производить впечатление обладателя высоких профессиональных качеств. Чтобы не создать образ властной личности, считающей себя лучше других, постарайтесь больше слушать, чем говорить, больше задавать вопросы, чем давать ответы.

Для того чтобы добиться успеха, человеку типа ЭНРТ следует строить свои планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Разрабатывать эффективный стратегический план поиска работы и придерживаться его неукоснительно.

Перечислите все стоящие перед вами цели, включая требования к той или иной профессии или должности, которую вы хотели бы занять, разработайте подробный план достижения этих целей.

Сохраняйте копии писем, регистрируйте время назначенных встреч, не теряйте из виду людей, с которыми вы уже имели контакт или с кем вам

придется еще встречаться, это сэкономит ваше время и сделает поиски более организованными.

Предвидеть будущие общественные потребности, анализируя существующие тенденции.

Используйте свое умение исходя из ситуации, определять, что нужно сделать, чтобы соответствовать меняющейся обстановке.

Потенциальный работодатель должен увидеть, что вы способны определить его будущие потребности: объясните ему, какие тенденции прослеживаются на рынке, и каким образом вы сможете помочь ему достойно решить новые задачи.

Творчески подходить к решению проблем.

Смотрите на препятствия как на вызов своим способностям, а не как на непреодолимую преграду. Отвечайте на этот вызов, используя свои творческие методы.

Подчеркивайте свое умение новаторски подходить к решению проблем, постарайтесь выяснить заранее, какая важная задача стоит перед будущим работодателем, и докажите, что вы способны ее решить.

Широко «забрасывать сеть».

Составьте список всех знакомых и друзей, которые хорошо знают, на что вы способны, договоритесь с каждым из них о встрече, чтобы обсудить свои планы, касающиеся новой работы.

Просите тех, кто вас хорошо знает, рекомендовать вас другим людям - тем, кто может заинтересоваться вашим опытом или владеет информацией, которая может оказаться для вас полезной.

Интересы и общий язык. Почаще признавайте заслуги окружающих вас людей.

Относитесь с пониманием к непредвиденным отсрочкам и задержкам. Это реальности жизни. Они могут замедлить ваше продвижение к цели, но вы не должны из-за этого поддаваться унынию или разочарованию.

Не отвергайте те предложения, которые вы считаете не соответствующими вашему профессиональному уровню.

Помните о том, что вы можете производить впечатление человека самоуверенного и высокомерного, а также невольно оскорбить потенциального работодателя, если откажетесь обсуждать должность, которая, по вашему мнению, для вас недостаточно высока.

Смотрите на каждого, с кем вам приходится встречаться, как на человека, с которым вам когда-нибудь доведется вместе работать, и сделайте все, что в ваших силах, чтобы установить хорошие отношения.

Терпеливо прорабатывайте все этапы поиска, учитывайте даже мелкие подробности и детали.

Не упускайте из виду практические вопросы поиска работы. Рассчитайте, сколько времени и средств займет у вас полноценный поиск работы.

Не начинайте поиск работы, прежде чем досконально не изучите свои ресурсы.

Учитесь внимательно выслушивать собеседников.

Помните о том, что иногда вы склонны перебивать собеседника, так как вам кажется, что вы наперед знаете, что он собирается вам сказать (вы можете оказаться правы, а можете и ошибиться). Советуем вам помолчать несколько секунд после того, как ваш собеседник закончил свою речь, и удостовериться, правильно ли вы его поняли. Не забывайте также о том, что вместо того чтобы произвести впечатление человека, уверенного в себе и своих профессиональных качествах, вы можете показаться нетерпеливым, высокомерным и властным. Сделайте осознанное усилие над собой и боритесь с этой чертой своего характера, дайте время собеседнику собраться с мыслями и закончить свою речь.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ИНРТ - интроверты - интуитивы — рационалы — статики

Поскольку качества, необходимые для поиска работы, не входят в число сильных сторон людей типа ИНРТ, вряд ли это занятие доставит вам удовольствие. Но если вы будете постоянно помнить о главной цели - найти для себя интересную и увлекательную работу, вы с большим терпением займетесь проработкой деталей и соблюдением этикета, которые, на первый взгляд, могут показаться вам излишними.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ИНРТ следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Предвидеть развитие событий, потребности, которые могут возникнуть в обществе.

Используйте свою способность видеть в нынешней ситуации зачатки будущего, ищите пути к такому изменению ситуации, чтобы она могла отвечать происходящим вокруг переменам.

Демонстрируйте свою способность предвидеть будущее, объясните потенциальному работодателю, чем вы можете ему помочь, чтобы удовлетворить новые общественные потребности.

Синтезировать информацию.

Используйте свое умение разбираться в сложной информации, приспособляйте ее к своим интересам.

Продемонстрируйте это умение будущему работодателю. Обобщите все плюсы и минусы рынка или отрасли и объясните, как ваши уникальные способности помогут ему достичь своих целей.

Самим создавать новые возможности для карьеры, самим придумывать себе работу.

Используйте свою врожденную способность видеть перспективы раньше других, это даст вам преимущество перед другими кандидатами на должность.

Мобилизуйте свои творческие способности, убеждайте потенциального работодателя, что вы — именно тот человек, который поможет ему достичь своих целей и решить стоящие перед ним проблемы.

Разрабатывать оригинальный план поиска работы.

Используйте свои творческие способности для того, чтобы спланировать процесс поиска работы новым, оригинальным способом, который выделил бы вас среди других кандидатур.

Пользуйтесь своими организаторскими способностями, не упускайте из-под контроля весь процесс поисков, составьте план, следите за графиком, не опаздывайте, не забывайте послать письмо с благодарностью после собеседования, разрабатывайте до конца каждый вариант.

Принимать решения.

Сопоставьте продуманный план поиска и не отклоняйтесь от него.

Анализируя, исключайте неприемлемые варианты по мере их возникновения, при необходимости меняйте план.

Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ИНРТ обладают потенциальными недостатками, свойственными только им одним. Мы не случайно подчеркиваем слово «потенциальными», ведь они могут быть либо действительно характерными для вас, либо нет. Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости могут не только проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиции своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос будет звучать так: «Каким образом они мешают мне добиться того, чего я хочу?». Вы, наверное, уже догадались, что ключом к преодолению слабых сторон служит осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов.

А пока постарайтесь учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Обращайте внимание не только на №^о 41710 для вас ново и интересно, но и на факты, имеющие непосредственное отношение к делу.

Не жалейте времени на тщательное продумывание способов применения своих идей, а не только на то, чтобы сделать их как можно оригинальнее.

Сосредоточьтесь на том, чтобы ничего не упустить из виду.

С помощью такта и дипломатичности убеждайте других в своей правоте.

Чем проявлять свою неуступчивость, попытайтесь приводить более убедительные доводы, не обижайтесь, если ваши взгляды вызовут комментарии или возражения.

Продумайте возможную реакцию собеседника на ваши решения или высказывания, не забывая, что многие принимают критические замечания на свой личный счет.

Опасайтесь производить на потенциального работодателя впечатление о себе как человеке самоуверенном и высокомерном.

Не забывайте о том, что вы находитесь в положении просителя и пытаетесь создать о себе впечатление человека, готового стать частью компании, желающего внести свой вклад в дело всей организации.

Имейте терпение выслушать других людей до конца и повторяйте вслух их слова, чтобы убедиться, что вы их правильно поняли.

Принимая решения, старайтесь проявить гибкость и широту взглядов.

Будьте готовы уступить по менее важным пунктам в пользу того главного, что действительно имеет для вас ценность.

Возьмите за правило возвращаться к какому-либо варианту, даже если в первый раз вы отвергли его. Некоторые варианты могут показаться вам более привлекательными, если вы не пожалеете времени, чтобы собрать о них побольше сведений.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ЭНРД - экстраверты - интуитивы — рационалы - динамики

Из дальнейших объяснений вы узнаете о том, что ваши сильные стороны и таланты могут сослужить вам хорошую службу на той стадии поиска

работы, где необходимо собрать как можно больше информации. На вашей стороне — оригинальный стиль мышления, обаяние и энергия. Остерегайтесь, однако, своей склонности недооценивать тщательную разработку деталей, боритесь с искушением перескакивать от одного варианта к другому без должной проработки.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ЭНРД следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

С оптимизмом относиться к своим дарованиям и идеям.

Рассказывая о себе, о своих знаниях и умениях, о достигнутых успехах, о прошлой работе и возможном вкладе в работу будущую, полагайтесь на свой прирожденный оптимизм при оценке своих идей и планов.

Покажите, что вы уверены в себе и в состоянии справиться с любым проектом и любой трудной задачей.

Видеть новые, захватывающие горизонты.

На встречах с потенциальными работодателями подробнее остановитесь на том, как ваша изобретательность и воображение помогут улучшить работу организации или компании.

Рассказывайте о том, как предлагаемые вами меры помогут решить настоящие и будущие проблемы.

Создавать варианты рабочих мест самому.

Пользуйтесь своим «внутренним видением», чтобы определить возможные тенденции, направления, где потребуются люди, обладающие вашими талантами.

Используйте свое умение знакомиться и налаживать контакты с теми, кто поможет вам связаться с влиятельными людьми.

Собирать как можно больше информации из разговоров с людьми.

Широко «забрасывайте сети», как можно больше общайтесь с теми, кто может подсказать вам варианты возможных мест работы. Попросите друзей

помочь вам разработать перечень вариантов и рассматривайте каждый из них в отдельности.

Понимать мотивы, лежащие в основе поведения других людей.

Настройтесь на то, что говорят и о чем умалчивают работодатели относительно своих проблем, чтобы вы смогли определить, какие из ваших способностей и талантов помогли бы им решить свои задачи.

С помощью присущего вам обаяния и чувства юмора создавайте благоприятную обстановку и конструктивные рабочие отношения.

Импровизировать, показывать свою способность соображать на ходу.

Доказывайте, что вы умеете действовать изобретательно в непредвиденных обстоятельствах.

Рассказывайте о своем опыте работы в кризисных и других ситуациях, требующих срочного принятия решений. Создавайте впечатление, убеждайте, что вы способны действовать уверенно и можете брать на себя ответственность.

Анализировать возможные последствия и смотреть далеко вперед.

Демонстрируйте свою способность предвидеть последствия, анализируйте процессы, события и явления.

Демонстрируйте свою способность проявлять объективность, подвергайте честной критике свои действия в прошлом.

Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ЭНРТ обладают потенциальными недостатками, свойственными только им одним. Мы не случайно подчеркиваем слово «потенциальными», ведь они могут быть либо действительно характерными для вас, либо нет. Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости могут не только проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?»

И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне добиться того, чего я хочу?»

Вы, наверное, уже догадались, что ключом к преодолению слабых сторон служит осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока постарайтесь учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Боритесь с искушением набирать слишком много разных вариантов, это затруднит принятие решения и необходимую проработку деталей.

Внимательно относитесь к фактам, деталям, четко рассчитывайте время, исключайте нереальные варианты и придерживайтесь разработанного вами списка приоритетов.

Старайтесь принимать во внимание чувства других людей, какими бы нелогичными и незначительными они вам ни казались. Таким образом, вас не будут принимать за человека самоуверенного и невоспитанного.

Старайтесь сосредоточиться на том, как ваши слова или действия могут повлиять на других. Прежде чем критиковать, постарайтесь выразить позитивное мнение, помните о том, что многие принимают критические замечания на свой личный счет.

Соблюдайте строгую дисциплину, не тяните время, не откладывайте решение настолько, что уже нечего будет решать.

Установите для себя сроки и придерживайтесь их. Не забывайте о расписании и графике работы других людей, уведомляйте их заранее, если по какой-либо причине вы можете опоздать на встречу.

Не перебивайте собеседника только потому, что вам в голову пришла интересная мысль.

Упражняйтесь в умении слушать; дождитесь, чтобы ваш собеседник закончил свою речь, и только потом высказывайте свои идеи. Попробуйте применить прием повторения того, что сказал вам собеседник, чтобы удостовериться, что вы правильно его поняли.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ИНРД - интроверты - интуитивы - рационалы — динамики

Из дальнейших пояснений вы узнаете о том, что преодолеть неинтересный для вас этап разработки деталей и подробного плана вам помогут ваши самые сильные стороны — творческий подход к решению задач и критический анализ потенциальных вариантов. Вам придется также сделать над собой усилие и постараться установить контакт с потенциальными работодателями; выражать свои мысли более простым языком, чтобы вас могли понять без особых затруднений.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ИНРД следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Видеть для себя перспективы там, где в настоящее время их пока нет. Старайтесь видеть дальше того, что у вас перед глазами или что преподносится как «устоявшийся порядок вещей». Призовите на помощь свое воображение, ищите возможности там, где их пока нет, но могут возникнуть в ближайшем будущем, и подумайте, какую пользу можно из этого извлечь.

Продумайте наиболее тонкие средства, с помощью которых можно было бы обратить на себя внимание, выделиться из числа других претендентов.

Придумывать варианты рабочих мест самому или же приспособливать к своим требованиям уже существующие, но не слишком привлекательные возможности.

Пользуясь своим талантом предвидеть будущие потребности общества, выскажите мысль о такой работе или должности, которая поможет решить текущие или будущие проблемы.

Найдите пути к изменению или улучшению существующих должностей, чтобы вы смогли показать свои сильные стороны и в то же время быть полезным работодателю.

Просчитывать логические последствия действий.

Доказывайте, что вы имеете четкое представление о причинах и следствиях, приводите примеры из своего прошлого опыта, когда вам приходилось проявлять это качество, и перечислите все положительные результаты.

Рассматривая любое предложение занять должность, призовите на помощь свое умение критически мыслить, старайтесь представить себе все позитивные и негативные последствия любого вашего решения.

Создавать и применять на практике оригинальный способ поиска работы.

Смотрите на возникающие проблемы как на вызов и используйте свои творческие способности, чтобы достойно ответить на него.

Старайтесь выделиться из числа других претендентов, всячески подчеркивая свои способности к творческому, многовариантному мышлению, и сделайте так, чтобы это было видно по подготовленным вами материалам и письмам.

Не принимать решения до тех пор, пока не будет собрана вся относящаяся к делу информация.

Сохраняйте спокойствие и беспристрастность; никогда не поддавайтесь нажиму и не торопитесь принять решение, если у вас не было достаточно времени, чтобы подумать.

На собеседованиях задавайте как можно больше вопросов, чтобы составить наиболее точное представление о работе, об ответственности и регламенте, а потом уже решайте, стоит ли ее добиваться. Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ИНРД обладают потенциальными недостатками, свойственными только им одним. Здесь не случайно подчеркивается слово «потенциальными», ведь их у вас может и не быть. Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости могут не только проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?»

И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне добиться того, чего я хочу?» Вы, наверное, уже догадались, что ключом к преодолению слабых сторон служит осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока постарайтесь учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Поставьте перед собой цель перевести свои планы из теории в практику.

Когда вы разработаете оригинальный план поиска работы, спросите себя, насколько реалистичны ваши идеи. Достаточно ли у вас времени, чтобы выполнить все пункты плана? Реально ли добиться того, о чем вы мечтали? Примите определенное решение и старайтесь придерживаться точного графика при его выполнении.

Разработайте детальный график, который включал бы все аспекты поиска (расписание встреч, вопросы, которые необходимо выяснить, и т. д.), чтобы ничего не упустить.

Старайтесь ставить перед собой действительно реальные задачи, а не такие, которые только кажутся вам возможными.

Помните, что на поиски работы может уйти от трех месяцев до года и даже больше. Это зависит от вашего опыта и дела, которым вы хотите заниматься. Если будете время от времени напоминать себе об этом, то избежите разочарований и не утратите интереса к поискам. Обращайтесь за помощью к близким, друзьям, если чувствуете, как нарастает ваше нетерпение и убывает уверенность в успехе.

Общаясь с потенциальным работодателем, старайтесь не производить впечатления человека самоуверенного и высокомерного.

Внимательно следите за тем, какое впечатление вы производите на окружающих. Попросите того, кому вы полностью доверяете, разыграть сцену предполагаемого собеседования и затем дать объективную оценку вашей манере вести беседу: в разговоре часто бывает так, что откровенность воспринимается как грубость.

Старайтесь выслушать вашего собеседника до конца (неважно, задает ли он вам вопрос или делает замечание), а уже потом составляйте свое мнение о нем. Поставьте перед собой цель создать благоприятную атмосферу в самом начале беседы.

Не забывайте о мелких, но важных деталях в процессе поиска работы.

Такие формальности, как письменная благодарность за беседу и информацию, могут показаться вам слишком обременительными. Тем не менее это важная составная часть процесса поиска работы.

Не забывайте о повторных звонках и письмах, будьте на высоте, чтобы не показаться незаинтересованным в работе, которой вы действительно добиваетесь.

Не затягивайте с принятием решения.

После того как вы рассмотрели достаточно вариантов и определились со своими требованиями, принимайтесь за дело. Отбросьте менее привлекательные предложения и предпринимайте решительные действия, добиваясь того, что вам действительно нужно. Не ждите слишком долго, иначе можете упустить возможности.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ЭСРТ — экстраверты — сенсорики — рационалы — статики

Если вы решили подыскать себе новую работу, знайте, что никто не сможет действовать в этом направлении с большим упорством, чем вы. Целеустремленность и серьезный подход к делу помогут вам довести дело до конца. Однако стремясь к своей цели, вы можете упустить иные возможности и не обратить внимания на новую информацию или проигнорировать новые подходы.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ЭСРТ следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Организовывать и проводить эффективные поиски работы.

Используйте свои организаторские способности, составьте план, не выходите из графика, доводите все вопросы, связанные с потенциальной работой, до конца.

Призовите на помощь свой практический ум; ставьте перед собой реальные задачи; начните с выяснения возможностей внутри той организации, где вы работаете, а затем переходите к другим компаниям или организациям, которые вам хорошо знакомы.

Старайтесь принимать реалистические решения, основанные на известных фактах и объективных данных.

Критический склад ума поможет вам проанализировать положительные и отрицательные стороны каждого предложенного варианта; исключайте из них те, которые не представляют для вас интереса или воспользоваться которыми вы не сможете из-за недостаточной подготовки.

Постарайтесь собрать как можно больше сведений о бизнесе потенциального работодателя, читайте местную и специальную прессу, чтобы иметь как можно более ясное представление об истории компании.

Честно и открыто информировать своего работодателя о том, какую пользу могут принести ему ваши способности и знания.

Подготовьтесь к собеседованию заранее, разработайте перечень вопросов, которые может задать вам ваш потенциальный работодатель. Потренируйтесь, как вы будете отвечать на них, подчеркивайте свой прошлый опыт и достижения.

Попросите кого-нибудь из друзей задавать вам особо трудные вопросы и подготовьте ответы на них.

Ставить перед собой только реальные цели и стараться достичь их.

Составьте список наиболее важных для вас критериев новой работы, включая такие вопросы, как зарплата, льготы, расписание, место работы, перспективы продвижения по службе и др. Сверяйтесь с этим списком, чтобы давать правильную оценку каждому рассматриваемому варианту.

Помните о том, что вам потребуется от трех месяцев до года, а то и больше, прежде чем вы найдете себе подходящую работу. Не надейтесь, что вам удастся миновать какие-то этапы поиска.

Показать себя способным, надежным и знающим специалистом.

При подготовке всех письменных материалов, включая краткую автобиографию и сопроводительное письмо четко выражайте свои примеры из своего прошлого опыта как доказательство ваших способностей и достижений.

Не забывайте о рекомендательных письмах своих бывших работодателей, подтверждающих ваши способности и профессиональный уровень.

Подскажите вашему потенциальному работодателю, как он мог бы с помощью ваших знаний и навыков достичь своей цели.

Широко «закидывать сеть».

Пользуйтесь услугами людей, с которыми вы работали, кто хорошо вас знает и может познакомить с теми, кто может быть вам полезен в поисках работы.

Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ЭСРТ обладают потенциальными недостатками, свойственными им одним. Здесь не случайно подчеркивается слово «потенциальными», ведь они могут быть либо действительно характерными для вас, либо нет. Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости могут не только проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне добиться того, чего я хочу?» Вы, наверное, уже догадались, что ключом к преодолению слабых сторон служит осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока постарайтесь учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Не торопитесь с принятием решений.

Дайте себе немного времени, чтобы обдумать, что вам известно, а что нет, определите свое отношение к тому или иному варианту, это поможет вам сделать правильный выбор.

Старайтесь не давать окончательного ответа на любом из этапов поиска работы, чтобы лучше разобраться в последствиях своего выбора.

Применяйте новые или нестандартные методы поиска работы наряду с традиционными.

Воспользуйтесь помощью друзей или коллег, которые обладают более сильной интуицией, чем вы, пусть они порекомендуют вас потенциальному работодателю или же человеку, пользующемуся в данной компании большим влиянием.

Рассматривайте возможные последствия, взвешивая все варианты.

Попытайтесь заглянуть вперед и представить себе, как могут измениться цели и требования к работе по мере приобретения вами опыта и продвижения по службе. Запишите требования, которые предъявляете к работе сейчас, и постарайтесь предугадать, как они могут измениться через год или десять лет. Учитывайте эти выводы, когда будете принимать решение, имеющее далеко идущие последствия.

Во время собеседований интересуйтесь тем, какие существуют возможности для роста внутри компании, перемещений на другие должности и спрашивайте о долгосрочных целях вашего перспективного работодателя, чтобы не сомневаться, совпадают ли ваши собственные интересы с интересами компании.

Попытайтесь установить доброжелательную атмосферу во время собеседований, не старайтесь показаться слишком сухим и деловым.

Перед беседой постарайтесь расслабиться, не допускайте, чтобы волнение, связанное с этим важным событием, отрицательно повлияло на ваше состояние. Помните о том, что вам необходимо произвести на работодателей впечатление человека, с которым можно легко поладить, который может быть членом их команды.

Не следует быть чересчур прямолинейным и неуступчивым в переговорах по поводу работы.

Руководствуйтесь своим списком требований при выборе работы, а не железным сводом законов. Будьте настойчивы в том, что касается жизненно важных для вас критериев, но с готовностью проявляйте гибкость в том, что касается второстепенных вопросов.

Прежде чем высказать критические замечания, постарайтесь найти положительные моменты, имея в виду, что обидчивым людям ваши слова могут показаться бестактными и неприятными.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ИСРТ — интроверты — сенсорики — рационалы — статики

Далее будет подробно объяснено, как вам использовать в поисках работы такие ваши сильные качества, как добросовестность, трудолюбие, хорошая память и надежность. Остерегайтесь своей склонности придерживаться проверенных, традиционных методов поиска работы, не то вы можете упустить выгодные, хотя и не столь очевидные варианты.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ИСРТ следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Досконально исследовать возможный вариант, собирать как можно больше информации.

Проявляйте больше терпения, особенно на первых порах, когда необходимо собрать как можно больше информации. Помните, что для правильного выбора вам может потребоваться несколько месяцев.

«Забрасывайте сеть», действуя в определенных рамках, ищите контакты с теми людьми, кто хорошо вас знает, кто работал с вами раньше, а также с теми, кого вам рекомендуют.

Тщательно готовить все материалы, необходимые для рынка труда.

Посмотрите на свою краткую биографию и сопроводительные письма критически. Спросите себя, какое впечатление могут произвести эти материалы; создают ли они о вас хорошее впечатление.

Обязательно составьте перечень ваших достижений из недавнего и более отдаленного опыта, приготовьте рекомендательные письма на случай необходимости.

Относиться к порядкам приема на работу, принятым в той или иной организации, с пониманием.

Расспросите или прочитайте о порядке приема новых сотрудников в интересующей вас компании. Пусть этот вопрос войдет отдельным пунктом в ваш план поисков. Постарайтесь приспособиться к этому порядку.

Покажите, каким ценным кадром вы можете быть, соблюдая при этом все принятые процедуры и уважая порядок подчиненности. *Доводить до конца решение всех задач вплоть до мельчайших.* Сосредоточьте свою энергию на том, чтобы все задачи (большие и мелкие), связанные с поиском работы, доводить до конца. Включите сюда план вашего продвижения, следите за успехами, пишите благодарственные письма и не забывайте позвонить.

Не снижайте своего уровня организованности. Демонстрируйте свои знания и умения, не бойтесь показаться навязчивым, наоборот, подчеркивайте свой интерес к работе.

Принимать продуманные, практические решения.

Попросите, чтобы вам дали время на обдумывание предложения. Дайте понять вашему будущему работодателю, что вы серьезно относитесь к своим обязанностям и хотите уделить его предложению столько же внимания, сколько и другим своим делам.

Реально смотрите на возможности рынка труда и свои способности. Пользуйтесь своей способностью логически мыслить.

Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ИСРТ обладают потенциальными недостатками, свойственными только им. Мы не случайно подчеркиваем слово «потенциальными», ведь они могут быть либо действительно характерными для вас, либо нет. Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости могут не только проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне добиться того, чего я хочу?» Вы, наверное, уже догадались, что ключом к преодолению слабых сторон служит осознанное целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока постарайтесь учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Уделите внимание тем вариантам, которые можно не заметить с первого взгляда.

Ищите возможности, которых еще не существует. Попросите, чтобы вам помогли разработать полный перечень потенциальных профессий, которые вас интересуют. Кроме того, ищите профессии, где требуются ваши знания и умения, даже несмотря на то, что сейчас вы работаете совсем в другой области.

Не поддавайтесь искушению вычеркивать те варианты, которые кажутся вам нереальными только потому, что вы не имели непосредственного опыта подобной работы.

Обязательно учитывайте последствия своих решений.

Постарайтесь представить себя на той работе, возможность заниматься которой вы в данный момент рассматриваете. Представьте себе, что может быть с вами через пять, десять или двадцать лет, есть ли у вас возможность для профессионального роста, возможность сменить характер работы или повысить степень ответственности. Разработайте список долгосрочных и краткосрочных целей и используйте его в качестве эталона во время поисков.

Сопоставляйте каждый потенциальный вариант с этим списком и определите, можете ли вы пожертвовать далекой целью ради ближайшей выгоды.

Боритесь со своей склонностью к свехосторожности, старайтесь мыслить гибко.

Приучайте себя к мысли, что вам, возможно, придется заниматься совсем не тем, чем вы привыкли заниматься в прошлом. Не бойтесь пойти на определенный риск для того, чтобы найти работу по душе. Постоянно обращайтесь за помощью к друзьям или специалистам, если вам кажется, что вы не можете выйти «из наезженной колеи».

Не забывайте о человеческом факторе, имеющем большое значение в ваших поисках.

Не жалейте времени на размышления о том, что вы чувствуете, каковы ваши мотивы, что представляется логичным, к чему вы считаете себя подготовленным. Спросите себя, что действительно представляет для вас самую большую ценность как в вашей личной жизни, так и в профессиональной деятельности, и посмотрите, не приносите ли вы в жертву первое.

Уделяйте внимание тонкостям беседы. Не стесняйтесь произносить светские любезности (если вам они кажутся ерундой, то другие люди придают им большое значение).

Всячески демонстрируйте свой энтузиазм, ведите себя напористо. Дайте понять, что вы действительно заинтересованы в работе. Когда рассказываете о себе, говорите о том, что хотите занять эту должность, выявляя при этом оптимизм и энергию.

Боритесь со склонностью недооценивать свои способности и свой вклад в работу всей организации. Демонстрируйте уверенность в себе, рассказывая о прошлых достижениях и о том, какие услуги вы можете оказать компании.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ЭСЦТ — экстраверты — сенсорики - иррационалы - статики

Из дальнейших объяснений вам станет ясно, что в поисках работы вы должны опираться на такие свои качества, как коммуникабельность и организованность. Пусть вас не смущает «подвешенное состояние», ведь это временное явление. И не падайте духом при отказах, тем более, что они никак не связаны с вашими личными качествами.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ЭСЦТ следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Создавать благожелательную атмосферу во время собеседования.

Покажите вашим будущим работодателям, что вы легко знакомитесь с новыми людьми и что им в вашем обществе легко и приятно.

Пользуясь своей наблюдательностью и умением создавать дружескую атмосферу, постарайтесь найти с вашим собеседником общие интересы, точки соприкосновения.

Получать в беседах нужную вам информацию.

Как можно чаще беседуйте с людьми интересующих вас профессий, чтобы понять характер будущей работы.

Расширяйте сеть поисков, не ограничивайтесь только друзьями и знакомыми, просите их знакомить вас с людьми, которые могли бы вам помочь найти работу, соответствующую вашей подготовке.

Провести хорошо организованные и спланированные поиски работы.

Разработайте график и бюджет поисков работы, включая стоимость почтовых расходов, телефонных звонков; рассчитайте, сколько времени могут занять эти поиски. Каждый день уделяйте время для писем и повторных звонков, следите за тем, кому вы уже позвонили, и отмечайте, в какой стадии находится каждый вариант.

Используйте свой метод поисков работы, как пример того, каким вы можете быть работником. Призовите на помощь свои организаторские способности, чтобы подготовить хорошо оформленные, написанные простым языком краткую автобиографию и сопроводительные письма. Не опаздывайте на собеседования и не забывайте благодарить за оказанное вам внимание.

Создавать о себе впечатление как о человеке команды, готовом отстаивать интересы организации.

Подчеркивайте свой опыт коллективной работы, приводите примеры ситуаций, разрешение которых состоялось благодаря вашим умениям и способностям.

Постарайтесь как можно больше узнать о компании и ее руководстве. Читайте газеты, профессиональные издания, разговаривайте с людьми, которые могут снабдить вас сведениями из первых рук, и только потом идите на собеседование.

Принимать решения.

Как только вы решили, что какой-то вариант представляет для вас интерес, действуйте немедленно, чтобы не упустить шанс.

Исключайте неприемлемые или менее привлекательные варианты, помните о своей главной цели. Реально оценивайте свои интересы, способности и потребности, не увлекайтесь соблазнительными, на первый взгляд, предложениями. То, что вам понравилась та или иная работа, еще не значит, что она может обеспечить вам стабильность и надежность, а это для вас является главным приоритетом.

Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ЭСЦТ обладают потенциальными недостатками, свойственными только им. Здесь не случайно подчеркивается слово «потенциальными».

Ведь они действительно либо являются характерными для вас, либо нет.

Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости могут не только проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне добиться того, чего я хочу?» Вы, наверное, уже догадались, что ключом к преодолению слабых сторон служит осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока постарайтесь учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Боритесь со своей склонностью сжигать за собой мосты, если вам кажется, будто вы уже перешли реку.

Старайтесь видеть вокруг себя не только черное или белое. Ищите полутона, которые существуют в каждом явлении, в каждом варианте. Иногда можно пойти на уступки.

Не торопясь, рассмотрите каждый вариант. Не рискуйте, принимая слишком поспешные решения. Не делайте окончательных выводов, пока не будете располагать достаточной информацией.

Не поддавайтесь унынию, не ослабляйте своих усилий.

Воспринимайте конструктивную критику именно такой, какая она есть, не считайте ее нападками на вас лично. Когда поиски работы становятся тягостными для вас, ищите поддержки у друзей и у тех людей, кто проходит или только что прошел через такое же испытание.

Прежде чем принимать решение, соберите побольше объективной информации, не идите на поводу у своих эмоций.

Отступите на шаг и посмотрите на ситуацию с более объективных позиций. Подавляйте в себе желание судить о будущей работе на основании впечатления о человеке, который проводил с вами собеседование.

Прежде чем принимать предложение или предпринимать какие-либо действия, спросите себя, каковы будут последствия вашего поступка.

Выбирая себе работу, старайтесь смотреть как можно дальше.

Составьте список своих целей на год, на пять и десять лет вперед. Рассматривая возможную профессию или должность, сверьтесь с этим списком и постарайтесь понять, поможет ли вам тот или иной выбор продвинуться к поставленным целям.

Избегайте соблазна соглашаться на любую временную работу, если вы начали чувствовать усталость или перестали верить в успех. Не идите на компромисс и не соглашайтесь на работу, которая в конечном итоге принесет вам одни разочарования.

Ищите варианты профессий помимо уже существующих.

Составляя список возможных профессий и мест работы, постоянно спрашивайте себя: «А что еще?» Уделите внимание менее традиционным

подходам, не жертвуя основными критериями. При необходимости обсудите эту проблему с друзьями (особенно интуитивами), которые вас хорошо знают.

Найдите способы показать или объяснить, как ваши умения в одной области могут пригодиться в другой.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ИСЦТ — интроверты — сенсорики — иррационалы - статики

Как вам станет ясно из дальнейших объяснений, в поисках работы вы можете пользоваться такими своими сильными качествами, как эффективность, честность, трудолюбие. Однако если вы сразу не найдете подходящие для себя варианты, ваши поиски могут забуксовать, а то и вовсе застопориться, тем более, что вы склонны принимать неудачи на личный счет.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ИСЦТ следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Тщательно исследовать каждую представившуюся возможность, собрав для этого всю необходимую информацию.

Используйте все доступные вам источники информации, включая местную библиотеку, справочники, чтобы узнать, как можно больше о компании, отрасли или должности, которые вас интересуют.

Прежде чем переходить к этапу собеседования, четко усвойте всю собранную вами информацию, не жалея для этого времени.

Принимать обдуманное решение, основанное на практическом опыте.

Составьте список своих главных требований к работе, во время поисков почаще сверяйте с ним возможности потенциальных вариантов. Принимая решение, старайтесь проявить объективность, чтобы оценить возможную работу с реальных позиций, а не поддаваться игре воображения.

Проводить организованные, хорошо спланированные поиски работы.

Подготовьте краткую автобиографию и сопроводительное письмо, чтобы показать особый интерес к работе, а также свою подготовленность к ней. Напоминайте о себе сами и добивайтесь, чтобы вам назначили встречу, а не ждите, когда вам позвонит потенциальный работодатель.

Поддерживайте контакты с теми людьми, которые уделили вам время или согласились на беседу. Напишите им благодарственные письма, сообщите им, что нашли подходящую для себя работу.

Максимально использовать свой солидный опыт работы.

Предъявите потенциальному работодателю несколько примеров из своего прошлого опыта, включая благодарности, награды или рекомендательные письма.

Докажите, что вы отвечаете требованиям работы и будете способствовать процветанию данной организации.

Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ИСЦТ обладают потенциальными недостатками, свойственными только им. Здесь не случайно подчеркивается слово «потенциальными», ведь в действительности они являются либо характерными для вас, либо нет.

Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости могут не только проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне добиться того, чего хочу?»

Вы, наверное, уже догадались, что ключом к преодолению слабых сторон служит осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока постарайтесь учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Ищите варианты, которых пока еще нет, но, возможно, будут.

Займитесь «мозговыми атаками», хотя это может показаться вам трудным делом; разработайте список вариантов, стараясь не исключать те, которые, на первый взгляд, кажутся невыполнимыми. Составьте из них список как можно длиннее. Рассмотрите каждый вариант отдельно и несколько раз спросите себя: «Почему бы и нет?», прежде чем отказаться от него как практически неосуществимого. Желательно обратиться за помощью к друзьям, для которых «мозговые атаки» дело привычное.

Спросите тех, кто занят той работой, которую вы хотели бы получить, где они получили соответствующую подготовку, как им удалось добиться собеседования. Подумайте, как отойти от традиционных подходов, найдите более оригинальную методику.

Старайтесь проявлять напористость или, по крайней мере, уверенность в себе, когда планируете и осуществляете поиски работы.

Поймите, что старинная поговорка «Под лежащий камень вода не течет» очень справедлива, особенно в жесткой конкурентной борьбе за место работы.

Проявите всю свою организованность и умение доводить все до конца, чтобы не упустить ни один вариант. Постоянно напоминайте потенциальному работодателю о себе и о том, что вы не утратили интереса к работе. Свяжитесь со старыми друзьями и коллегами, попросите их добавить новые имена к вашему списку тех, кто задействован в вашей «сети». И, что самое важное, добивайтесь встреч и не стесняйтесь говорить о том, какая работа или должность вас интересует.

Проявляйте побольше оптимизма и энтузиазма, не умаляйте своих достоинств относительно коммуникабельности.

Приберегите свою скромность для других случаев. Не бойтесь говорить с потенциальным работодателем о своих прошлых успехах. Предъявляйте отзывы о своей работе и рекомендательные письма от ваших бывших начальников.

Исходите из того, что именно вы и есть та кандидатура, которая нужна вашему потенциальному работодателю, и что у вас есть что ему предложить. Так вы сможете проявить уверенность и энергию, которые весьма ценят работодатели.

Старайтесь проявлять объективность и не позволяйте эмоциям быть единственным критерием ваших решений.

Воздержитесь от принятия каких-либо решений или мнений о человеке или должности по горячим следам после собеседования. Лучше вернуться к этому «на холодную голову». Имейте в виду, что можно легко спутать благожелательную атмосферу с дружескими отношениями. Подумайте о причинах и следствиях ваших решений. Составьте список возможных результатов, последствий вашего выбора,

а список главных требований используйте как эталон для оценки вариантов, но не давайте воли вашим эмоциям по отношению к тем, с кем вы беседовали, не переносите личное впечатление о человеке на отношение к работе.

Отбросьте односторонность и категоричность, не следует смотреть на варианты как на абсолютно хорошие или абсолютно плохие.

Вновь обратитесь к своему списку главных требований. Придерживайтесь тех из них, без которых вам не обойтись, и будьте готовы проявить гибкость относительно менее важных пунктов.

Постарайтесь представить себя на каждом рабочем месте, которое вы рассматриваете. Попросите кого-нибудь из своих друзей составить список всех «за» и «против» каждого варианта и как следует рассмотрите все доводы, прежде чем принять какое-либо решение.

Не воспринимайте отказы на свой личный счет и не предавайтесь унынию.

Помните о том, что не все смотрят на мир так же, как вы. Большинство отказов может объясняться вовсе не тем, что кто-то настроен против вас лично, а тем, что ваша подготовка не соответствует должности или профессии. Часто приходится тратить от нескольких недель до нескольких месяцев, прежде чем найдется что-нибудь подходящее. Не ослабляйте усилий, и вы будете вознаграждены за терпение.

Ищите поддержку у друзей и членов своей семьи, если вы начали чувствовать усталость и теряете веру в себя. В этот момент вас нужно вдохновить. Пусть теперь для разнообразия вам помогут ваши друзья.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ЭСРД — экстраверты - сенсорики — рационалы — динамики

Как станет ясно из дальнейших объяснений, на вашей стороне такие сильные качества, как энергия, любознательность, реальное отношение к действительности и способность «откатываться», получив удар. Однако старайтесь не поддаваться своей склонности небрежно относиться к процессу, упускать возможности или проявлять недостаточную заинтересованность.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ЭСРД следует строить свои планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Проводить активную, энергичную кампанию поисков.

Сообщите как можно более широкому кругу друзей и знакомых о том, что вы ищете работу.

Сосредоточьте все свое внимание и усилия на кампании поисков.

Используйте всю свою энергию, смотрите на этот процесс как на приключение.

Уметь правильно «подать себя».

Как можно быстрее установите доброжелательные отношения с теми, кто проводит с вами собеседование, покажите свое умение легко знакомиться, продемонстрируйте, что у вас легкий характер и что люди хорошо чувствуют себя в вашем обществе.

С оптимизмом и энергией рассказывайте о своих способностях и талантах; это всегда нравится потенциальным работодателям, пусть считают, что в вашем лице нашли ценный кадр.

Проявлять незаурядную наблюдательность, чтобы выяснить, какая атмосфера царит в интересующей вас организации, так как этот фактор имеет немаловажное значение.

По поведению окружающих попытайтесь понять, нравится ли им работать там, куда вы стремитесь попасть; выясните, каков там уровень общения, есть ли свободное время, гибкий график.

Сравните полученные сведения с тем, что вы узнали о себе и своих приоритетах. Прежде чем давать свое согласие, решите для себя, что вас устраивает, а что нет.

Вести переговоры эффективно и дипломатично.

Заранее решите, что для вас имеет первоочередное значение, а от чего вы можете отказаться. Это позволит вам провести переговоры, проявляя гибкость и благоразумие.

Правильно оценить и максимально использовать имеющиеся ресурсы.

Постарайтесь, чтобы ваши друзья и знакомые помогли вам встретиться с влиятельными людьми, работающими в той организации, куда вы стремитесь попасть. Если обычным способом не получается добиться встречи с интересующим вас лицом, постарайтесь применить оригинальные, неординарные методы.

Проявите свою природную смекалку, чтобы воспользоваться удобным случаем, как только такой представится, шевелитесь, проявляйте интерес и быстро реагируйте на внезапные события.

Несмотря на то что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ЭСРД обладают потенциальными недостатками, свойственными только им. Здесь не случайно подчеркивается слово «потенциальными», ведь они действительно являются либо характерными для вас, либо нет. Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости могут не только проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне добиться того, чего хочу?» Вы, наверное, уже догадались, что ключом к преодолению слабых сторон служит осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока постарайтесь учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Не ограничивайте себя только очевидными вариантами.

Смотрите дальше того, чем вы уже занимались и занимаетесь, и подумайте над тем, чем бы вам еще хотелось заняться. Составьте список идей, несмотря на то, что некоторые из них могут показаться вам нереальными. Прежде чем отбрасывать их, постарайтесь разузнать об этих вариантах как можно больше.

Старайтесь заглянуть в будущее, представьте себе возможные последствия ваших поступков и действий.

Как только вы посмотрите дальше материальных удовольствий, к которым вы, возможно, стремитесь, вы сможете увидеть, что работа, которая кажется вам на первый взгляд приемлемой, в конце концов перестанет удовлетворять вас.

Не жалейте времени на разработку долгосрочного плана своей карьеры.

Пресекайте присущую вам склонность немедленно бросаться туда, откуда потом придется выбираться из-за неверно выбранного направления. Если вы уделите время тщательному обдумыванию вопросов, имеющих для вас реальное значение, и действительным мотивам ваших поступков и желаний, то вы не напрасно потратите свою энергию, и вам удастся избежать тупиковых вариантов.

Составьте перечень своих требований к удовлетворяющей вас работе и затем определите ближайшие и долгосрочные цели. Таким образом вы обеспечите себя эталоном, по которому можно сверять варианты с реальных позиций.

Проявляйте упорство и доводите все до конца.

Преодолевайте свою склонность работать только с сиюминутными проблемами. Займитесь лучше менее интересной, но важной доводкой каждого пункта, что является необходимым условием для поиска работы.

Подготовьтесь как следует к собеседованию, изучите по возможности все, что касается характера работы, ее требований, узнайте побольше о самой компании или организации, чтобы проявить себя с наилучшей стороны, когда вам будут задавать вопросы. Выполнение этого условия даст вам дополнительные преимущества, так как вы заранее сможете подготовиться и получить более полное представление о будущей работе.

Ни в коем случае не создавайте впечатления о себе как человеке ненадежном и непредсказуемом.

Приложите дополнительные усилия в каждом отдельном случае, даже если вы не уверены, что данный вариант вас полностью устраивает. Покажите, что вы ответственный человек, приходите на все назначенные встречи, не опаздывайте, а еще лучше приходите на них заблаговременно, звоните по телефону, как договаривались.

Помните, что многие придерживаются установленного порядка действий, принятого в организациях. Не выказывайте вашего естественного неприятия установленных правил и нежелания подчиняться им, чтобы не оскорбить кого-либо.

Создайте впечатление, что вы серьезно интересуетесь работой.

Легкость вашего характера и свободные манеры поведения придают вам шарм и могут быть заразительными. Однако потенциальному работодателю вы из-за этих качеств можете показаться легкомысленным человеком.

Старайтесь избегать резкостей, будьте со всеми тактичны. Обращайте внимание на проявление эмоций других людей, может быть, вам придется сменить уверенный тон, чтобы ненароком кого-то не обидеть.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ИСРД — интроверты - сенсорики — рационалы — динамики

Как вам станет ясно из дальнейших объяснений, в поисках работы вам лучше всего использовать такие ваши таланты и способности, как пристальное внимание к деталям, логический анализ текущих проблем, простую и скромную манеру общения. Однако иногда вы так стремитесь быть откровенным и честным, что упускаете из виду такой важный момент, как установление доброжелательной атмосферы в беседе с потенциальным работодателем.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ИСРД следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Собирать и запоминать всю информацию, касающуюся поиска работы.

Проявите свою незаурядную наблюдательность, обращайтесь внимание на людей, на обстановку вокруг потенциального рабочего места.

Через некоторое время вернитесь к своим первым впечатлениям и решите, подходит ли вам эта атмосфера.

Объясните, что вы можете служить живым «банком данных». Приведите примеры, как эта ваша способность запоминать факты пригодилась на прошлой работе.

Обращать в свою пользу уже имеющиеся в вашем распоряжении средства.

Проявите упорство в поиске работы, несмотря на то что встретились с препятствием.

Покажите, что вы умеете находить мгновенные решения возникших проблем, как в ходе поисков, так и во время собеседования.

Показать своему потенциальному работодателю, что вы умеете продумывать все основательно и логично.

Не спеша оцените организацию и работающих в ней людей. Спросите себя, как ваша перспективная роль впишется в ее современное состояние.

Отвечайте на все вопросы прямо и честно.

Объективно оценивать свои возможности.

Пользуйтесь своей хорошо развитой логикой, чтобы видеть естественные следствия своих действий и выбора.

Дайте понять потенциальному работодателю, что вы умеете сохранять спокойствие даже во время неожиданных изменений в планах или в период настоящего кризиса. Включите в перечень ваших достоинств способность не терять головы, когда все кругом упали духом.

Идти на оправданный риск.

Ищите те варианты, где вы сумеете показать свою импульсивность и готовность к немедленным действиям. Не бойтесь показать свое собственное лицо человека, не боящегося работы и умеющего веселиться. Если вы произведете впечатление человека, с которым приятно посидеть за чашкой кофе, вас легче будет представить в роли члена команды.

Узнайте заранее, какие проблемы стоят перед вашим потенциальным работодателем, и предложите свои варианты их решения, тем самым продемонстрировав свое умение обнаруживать и устранять проблемы.

Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ИСРД обладают потенциальными недостатками, свойственными только им. Здесь не случайно подчеркивается слово «потенциальными», ведь они в действительности являются либо характерными для вас, либо нет. Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости могут не только проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне добиться того, чего хочу?» Вы, наверное, уже догадались, что ключом к преодолению слабых сторон служит осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока постарайтесь учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Старайтесь составить подробный план и вести организованную кампанию поиска работы.

Не следует увлекаться более интересными вариантами, не подождав и не посмотрев, чем увенчались ваши предыдущие усилия.

Сделайте осознанное усилие, чтобы развить в себе такую черту, как настойчивость. Помните о том, что упорство в выполнении вашего плана действий даст вам результат, к которому вы стремитесь. *Ищите варианты не только среди тех, что существуют на данный момент.*

Не соглашайтесь на любую работу, лишь бы заполнить образовавшийся вакуум. Боритесь с соблазном преждевременно закончить свои поиски, согласившись на приемлемый, но не до конца удовлетворительный вариант.

Поставьте перед собой и своей карьерой долгосрочные цели. Спросите себя, чего вы хотели бы достичь через пять и через десять лет. Рассчитайте, сможете ли вы достичь этих целей, согласившись на данный вариант работы.

Берегитесь своей предрасположенности не прилагать усилий сверх того, что необходимо.

Избегайте пропускать необходимые этапы в процессе поиска, как бы вам этого ни хотелось. Внимательно относитесь ко всем стадиям поиска работы и проводите каждую с одинаковым усердием и энергией. Помните о том, что работодателя интересует, насколько вы прилежны и добросовестны. Докажите это своей готовностью приложить дополнительные усилия ради того, чтобы задание было выполнено как надо.

Не откладывайте принятие решения надолго.

Принимайте решение и двигайтесь дальше. Исключайте неподходящие варианты и продолжайте искать те из них, которых вы действительно добиваетесь.

Если тянуть с принятием решения, могут подумать, что на вас нельзя положиться, и что у вас нет жизненных ориентиров.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ЭСЦД — экстраверты — сенсорики — иррационалы — динамики

Как вам станет ясно из дальнейших объяснений, вы можете использовать в поисках работы такие свои качества, как легкий и доброжелательный характер и умение добиваться взаимопонимания. Берегитесь, однако, своей склонности ставить удовольствия выше работы, из-за чего может пострадать результативность ваших поисков и, как следствие, вы можете потерять к ним интерес и согласиться на менее подходящую для вас работу, вместо того, чтобы искать действительно хороший вариант.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ЭСЦД следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Устанавливать гармоничные отношения с окружающими и представлять себя в наилучшем виде.

Старайтесь, чтобы на вас смотрели как на члена команды, который не боится трудностей и хорошо ладит с окружающими.

Покажите свою способность приспосабливаться к новым обстоятельствам и сохранять спокойствие в кризисных ситуациях.

Руководствоваться здравым смыслом, преодолевать непредвиденные препятствия, обращая их в свою пользу.

Демонстрируйте свою способность находить и устранять проблемы и неполадки, рассказывая вашим собеседникам, как вы успешно справлялись с проблемами на прежних местах работы.

Подумайте о том, как объяснить, что ваши умения можно использовать в разных ситуациях, возникающих на работе.

Показывать, что вы готовы пойти на компромисс. Проявлять гибкость в переговорах.

Подумайте заранее, какие требования к работе имеют для вас жизненно важное значение, а какие нет. Проявите гибкость, идя на уступки в менее важных для вас вопросах.

Собирать большое количество информации, пользуясь своей острой наблюдательностью и умением разговаривать людей.

Поговорите с людьми, непосредственно работающими в той компании, куда вы хотите поступить на работу, чтобы побольше узнать о не столь очевидных, но тем не менее очень важных для вас фактах. Обращайте внимание на то, как люди одеты, как оформлены кабинеты и фойе, чтобы быть уверенными в том, что это именно то самое место, где бы вам хотелось проводить большую часть дня.

Получать нужную информацию, используя многочисленные связи с коллегами и друзьями.

Многие люди будут рады помочь вам, поэтому просите их, чтобы они рекомендовали вас тем, кто может знать о рабочих местах. Обратитесь за помощью к вашим бывшим работодателям, которые лично знают о ваших способностях.

Просите своих друзей и знакомых изучить список ваших способностей, навыков и умений и проведите коллективное обсуждение, для какой работы или профессии вы годитесь.

Несмотря на то, что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ЭСЦД обладают потенциальными недостатками, свойственными только им. Здесь не случайно подчеркивается слово «потенциальными», ведь они в действительности являются либо характерными для вас, либо нет. Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости могут не только проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем вам подойти к этим недостаткам с позиций своего прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне добиться того, чего я хочу?» Вы, наверное, уже догадались, что ключом к преодолению слабых сторон служит осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока постарайтесь учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Отведите время на подготовку плана поиска работы, прежде чем бросаться в бой.

Уделите некоторое время размышлениям о том, где вы были и где хотели бы оказаться в ближайшем и отдаленном будущем. Постарайтесь мыслить перспективно.

Прежде чем начинать какие-либо действия, еще раз подумайте о том, что вы хотите от своей карьеры и каковы действительные мотивы ваших поступков.

Не ограничивайтесь только теми вариантами, которые существуют в данный момент.

Составьте список вариантов, ни одному из них не отдавая предпочтение. Включите в этот список и те, которые кажутся вам неприемлемыми или фантастическими, или те, для которых у вас, по вашему мнению, не хватает подготовки.

Попросите того из ваших друзей, кто обладает творческой фантазией, помочь вам представить, чем еще вы могли бы заняться кроме вашей нынешней сферы деятельности и перечислите, какие из ваших навыков можно использовать в другой области.

Разработайте подробный план и выполняйте каждый его пункт. Даже самые нудные стороны поисков — ответные звонки, благодарственные письма,

повторные звонки, чтобы напомнить о себе, - все это очень важно для того, чтобы найти ту работу, которая вам нужна.

подавляйте желание бросить то, что начали, если перед вами возникает новая интересная ситуация или вас приглашают пообщаться друзья. Смотрите на поиск работы как на собственно работу, это иногда помогает.

Старайтесь не принимать отказы на личный счет.

Если же это случилось, помните, что вам всего-навсего отказали в месте работы. Многие работодатели принимают решения отвлеченно, это совсем не значит, что вас отвергли как личность.

Старайтесь не поддаваться унынию, если дело движется не так быстро, как вам бы хотелось. Поиски нужной работы могут занять несколько месяцев, но стоит потратить время и усилия, чтобы найти себе то, что нужно.

Не откладываете принятие решения надолго.

Вы поступите мудро, если прежде чем принимать решение, соберете достаточное количество необходимой информации. Однако если вы будете тянуть слишком долго, то можете снизить свои шансы, ибо выбор за вас сделают другие.

Критически взгляните на причины и следствия того, почему вы рассматриваете именно этот вариант. Вычеркивая неприемлемые варианты, вы больше сосредоточитесь на наиболее оптимальных.

ТИП ЛИЧНОСТИ:

ИСЦД — интроверты — сенсорики — иррационалы — динамики

Как вам станет ясно из дальнейших объяснений, в поисках работы вам пригодятся такие ваши качества, как природная доброжелательность, стремление быть полезным людям, здравый смысл. Однако если вы хотите найти себе подходящее занятие, придется много поработать над тем, чтобы развить уверенность в себе, настойчивость и объективность. Не принимайте отказы на свой личный счет и не остывайте раньше времени.

Чтобы добиться успеха, человеку типа ИСЦД следует строить планы поиска работы, опираясь на свои способности.

Проводить исследования и собирать большое количество фактов. Как можно больше читайте об интересующей вас области деятельности, должности или организации. О конкретной компании собирайте информацию из статей, посвященных этой компании или отрасли, а также ежегодных отчетов компании. Лично посетите компанию или предприятие, пусть этот визит входит в вашу подготовку к собеседованию. Посмотрите, как одеваются люди, как они ведут себя, постарайтесь почувствовать их отношение к работе. Хотелось бы вам попасть в такое окружение?

«Забрасывать сеть» не слишком широко, но целенаправленно.

Начните со своих друзей, родственников и сослуживцев (прошлых и настоящих). Попросите их помочь вам составить список людей, которые могут знать о рабочих местах, соответствующих вашей квалификации.

Постарайтесь получить реальное представление об интересующей вас должности. Расспросите людей, которые сейчас занимают такую должность, о характере работы, обязанностях, ответственности и ограничениях.

Создавать и использовать систему поддержки.

Помните о том, что поиски работы часто отнимают больше времени и энергии, чем сама работа. Обращайтесь за помощью и поддержкой к друзьям в этот сложный период.

Если вам кто-то предложил помощь, ловите его на слове. Иногда можно обзавестись самыми лучшими связями чисто случайно. Не пренебрегайте ни одним источником информации.

Учиться на практике.

Отдавайте предпочтение тем вариантам, где вам предлагают обучение без отрыва от производства или же где существуют учебные программы.

Предлагайте свои услуги бесплатно, чтобы овладеть навыками, необходимыми на той работе, которую вы хотите получить.

Таким образом вы многому научитесь и приобретете практический опыт, который сможете продемонстрировать потенциальным работодателям.

Следовать своим порывам и врожденной любознательности.

Используйте свои способности решать проблемы на месте, чтобы превратить долгий и нередко утомительный поиск работы в управляемый процесс. Вознаграждайте себя всякий раз, когда вам удалось завязать нужные связи или удачно позвонить по телефону.

Если возникают препятствия, воспринимайте их спокойно. Покажите потенциальному работодателю, что вы умеете разобраться в возникших обстоятельствах и действовать соответственно.

Несмотря на то что каждый человек уникален и неповторим, многие люди типа ИСЦД обладают потенциальными недостатками, свойственными только им. Здесь не случайно подчеркивается слово «потенциальными», ведь они в действительности являются либо характерными для вас, либо нет. Рассматривая их, вы, наверное, обратили внимание на то, что эти слабости могут не только проявляться в поисках работы, но и создавать определенные трудности в других ситуациях. Советуем подойти к этим недостаткам с позиций прошлого опыта. Спросите себя: «Есть ли у меня эти слабые стороны?» И если да, то следующий вопрос должен звучать так: «Каким образом они мешают мне добиться того, чего я хочу?» Вы, наверное, уже догадались, что ключом к преодолению слабых сторон служит осознанное и целенаправленное их развитие. Этому посвящен один из приведенных далее практикумов. А пока постарайтесь учесть практические советы, как компенсировать влияние слабых сторон вашего типа личности.

Уделяйте внимание всей доступной вам информации, даже той, которая может вызвать у вас неприятие.

Взгляните на свои действия и решения с точки зрения самых неприятных последствий. Выпишите все «за» и «против» рассматриваемого

варианта, чтобы продумать не только положительные, но и отрицательные стороны.

Разработайте способ анализа информации, прежде чем принимать ее за чистую монету.

Ищите варианты, не останавливайтесь на тех, которые доступны вам в данный момент.

Составьте список возможных вариантов работы, не ограничиваясь тем, что вы делали в прошлом и чему соответствует ваша подготовка на данный момент.

Придумывайте самые фантастические занятия, используйте их как трамплин для более творческого подхода к поискам. Попросите друга, который хорошо вас знает, помочь вам, превратите это в игру.

Не пожалейте труда, чтобы придать поискам организованный характер, определите очередность своих действий.

Пользуйтесь своим умением составлять краткосрочные планы, чтобы пройти все этапы поисков и не растеряться от грандиозности задачи.

Разработайте подробный план поисков работы. Включите в него все необходимые этапы.

Старайтесь принимать наиболее объективные решения.

Не переоценивайте благожелательное отношение к вам того, кто проводит собеседование. Относитесь к нему со здоровым скептицизмом, не будьте слишком доверчивы.

Обращайте внимание на не столь очевидные, но тем не менее важные факторы: уровень культуры, взгляды, которых придерживается работодатель. Это избавит вас от запоздалых разочарований.

Старайтесь мыслить перспективно, не сосредоточиваться только на том, что есть сегодня. Это позволит вам шире взглянуть на свои возможности.

Попробуйте представить себе, что будет значить для вас работа через год, пять или десять лет. Даст ли вам этот вариант возможности для профессионального и духовного роста или же ограничит его? Взгляните на профессию с точки зрения рынка и решите, устраивает ли вас ее развитие и изменения в будущем. Удостоверьтесь, что вас привлекают в этой работе не только те люди, с которыми вам хотелось бы общаться в данный момент.

Итак, вы познакомились с тем, как, опираясь на сильные стороны своего типа личности и «смягчая» или компенсируя слабые стороны, вести себя при устройстве на работу. Вы знаете вполне достаточно, чтобы разработать план поиска и устройства на работу и приступить к его выполнению. Желаем успеха!

К приведенным далее практикумам советуем обращаться уже после устройства на работу. Напоминаем, что это только первый шаг в вашей деловой карьере. Поддержка самоменеджмента нужна будет и для дальнейших ваших шагов по пути делового успеха.

Література: [3].

3.6. Соціальна технологія самоменеджменту по визначенню ділового профілю особистості. (5 годин).

Мета проведення – закріпити основні теоретичні положення и поняття соціальної технології самоменеджменту по визначенню ділового профілю особистості.

Питання для опрацювання:

1. Визначення сильних та слабких сторін вашого типу особистості, які можуть проявитися в роботі. Для цього опорної продовжує залишені методика Тарту.
2. Визначення моделі ділової людини, орієнтованої на Успіх. Тут опорної є методика, побудована на розумінні людини як живої біопсихосоціальної системи.
3. Самооцінка свого особистісного та ділового потенціалу.

Практичні завдання

Тип личности ЭНЦД

Сильные и слабые стороны ЭНЦД,
которые могут проявиться в работе

Сильные стороны.

Люди типа ЭНЦД способны мыслить новаторски, эффективно решают 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.

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.

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 честолобивы 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.

Тип личности ИНРТ

Сильные и слабые стороны ИНРТ,
которые могут проявиться в работе

Сильные стороны.

Обладают даром внутреннего видения и как никто другой умеют

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.

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.

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.

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.

Тип личности ИСРТ

Сильные и слабые стороны ИСРТ,
которые могут проявиться в работе

Сильные стороны.

Людам 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, приспосабливаясь 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.

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 приносят в любое дело свое личное отношение к нему.

Они трудолюбивы, добросовестны, преданы делу, приносят большую практическую пользу.

Хорошо приспосабливаются 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.

Тип личности ИСЦТ

Сильные и слабые стороны ИСЦТ,
которые могут проявиться в работе

Сильные стороны.

Эти люди трудолюбивы и ответственные.

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.

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.

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.

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.

Недооценивают 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.

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.

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 ком-

ментирует 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;

10-30% — плохо;

0-10% — очень 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;
 - с) разглядываете, что висит на стенах.
- 2) Встречаясь с человеком, вы:
 - а) смотрите ему только в лицо;
 - б) незаметно оглядываете его с ног до головы;
 - с) обращаете внимание лишь на отдельные части лица (глаза, нос и др.).
- 3) Что вам запоминается из увиденного пейзажа:
 - а) цветы;
 - б) небо;
- 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) ищите 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 таблицей.

Если в сумме вы набрали:

5-50 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.

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

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) эффектность, 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.

Оценка ответов

Отв ет	Очки за номер вопроса																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
а	0	0	1	2	0	2	2	0	0	2	0	0	2	2	0	0	2	1	0
б	1	1	1	0	2	0	0	2	1	0	1	2	1	0	2	1	0	0	2
в	2	-	0						3	0	2	1	0	0	-	2	1	2	-
г	3								2	0	0	3	-	-	-	0	-	-	-
д	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	0	-	-	-
е									0										

Результаты.

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 выбрать 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.
- 6. 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; 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) попытаете 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 соответствует 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 натуры 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.

Теперь подсчитаем баллы. 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;

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, то есть 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.

Номер	Оценочный балл	Суммарное количество	Уровень развития
1	а) б) в)	14-17	1- очень низкий
2	а) б) в)	18-20	2— низкий
3	а) б) в)	21-23	3— ниже
4	а) б) в)	24-26	4— чуть ниже
5	а) б) в)	27-29	5— средний
6	а) б) в)	30-32	6- чуть выше
7	а) б) в)	33-35	7— выше
8	а) б) в)	36-38	8— высокий
9	а) б) в)	39-40	9— очень
10	а) б) в)		
11	а) б) в)		
12	а) б) в)		
13	а) б) в)		
14	а) б) в)		

Тест 17. Каков ваш «коэффициент интеллекта»?

Тест основан на самооценке важнейшей характеристики интеллекта — скорости протекания умственных процессов. Согласно выводам его 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.

Перед началом работы с тестом прочитайте инструкцию, которую следует строго соблюдать.

Инструкция.

Тест «10» 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.

Примечания:

1. Точки обозначают количество букв в пропущенном слове. Например, (...) означает, что пропущенное слово состоит из трех букв.

2. При использовании последовательности букв русского алфавита не учитывайте букву «ё».

3. Ответы к тесту приведены после заданий.

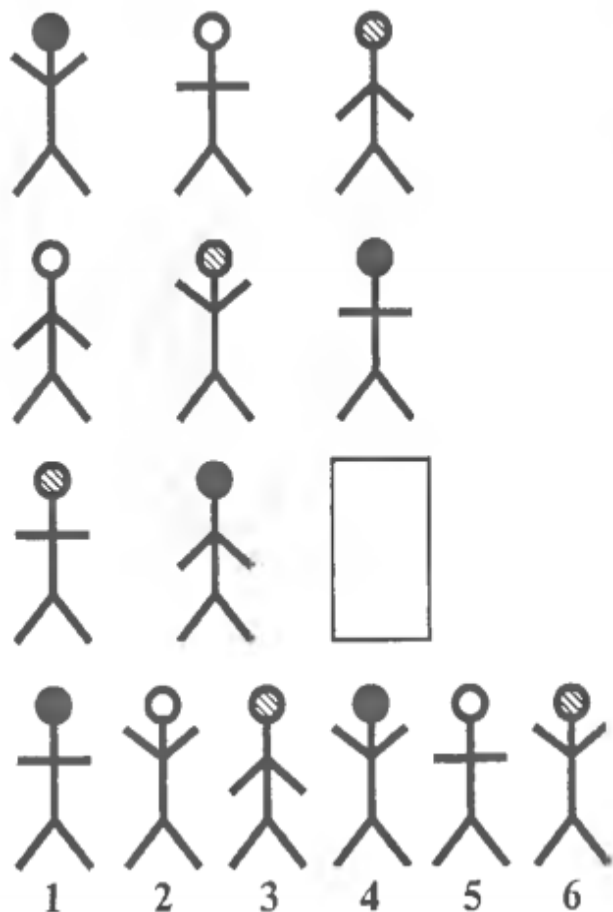
1. Вставьте пропущенное число.

36 30 24 18 _

2. Подчеркните лишнее.

Байрон Шелли Ките Чемберлен Чосер

б) Какая из шести пронумерованных фигур подходит для пустого квадрата? (Напишите номер в квадрате.)



4. Вставьте пропущенное число.

4 9 17 35 _ 139

5. Подчеркните город, который здесь лишний.

Шанхай Каир

Льяса Новый Орлеан

Дели Квебек

6. Подчеркните слово, которое не является названием хоккейной команды.

ДЕПОТРО

МИОНДА

АРТААР

АТПКРАС

ОТРРКТА

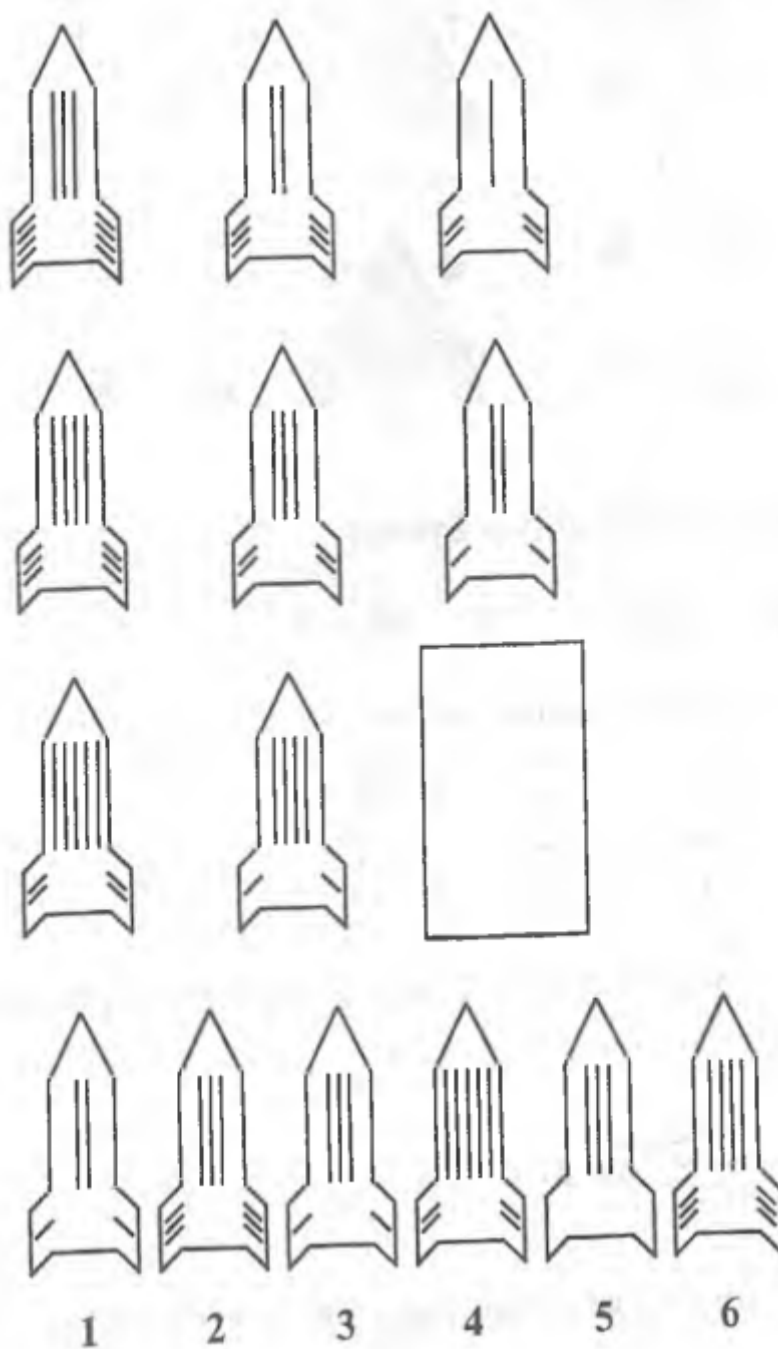
7. Вставьте слово, пропущенное в скобках.

потрясение (удар) паралич сыщик (....) сало

8. Вставьте пропущенное число.



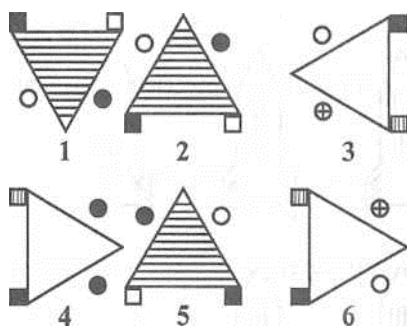
9. Какая из шести пронумерованных фигур подходит для пустого квадрата? (Напишите номер в квадрате.)



10. Вставьте слово, которое заканчивает первое слово и начинает второе (ключ: такелаж).

МА(...)ТЬ

11. Подчеркните две из этих шести фигур, которые не образуют пары.



12. Вставьте пропущенную букву.

дйжм_пмт

13. Вставьте пропущенное число.

16	28	41	58
37	49	62	

14. Вставьте слово в скобках, которому могут предшествовать любые из букв слева.

К
ПА
КО

_____ (. . .)

15. Найдите слова, которые означают то же самое, что и слова в скобках.

С + (свод правил) = (часть конечности)

16. Вставьте пропущенное число.

9	4	20
8	5	12
7	6	—

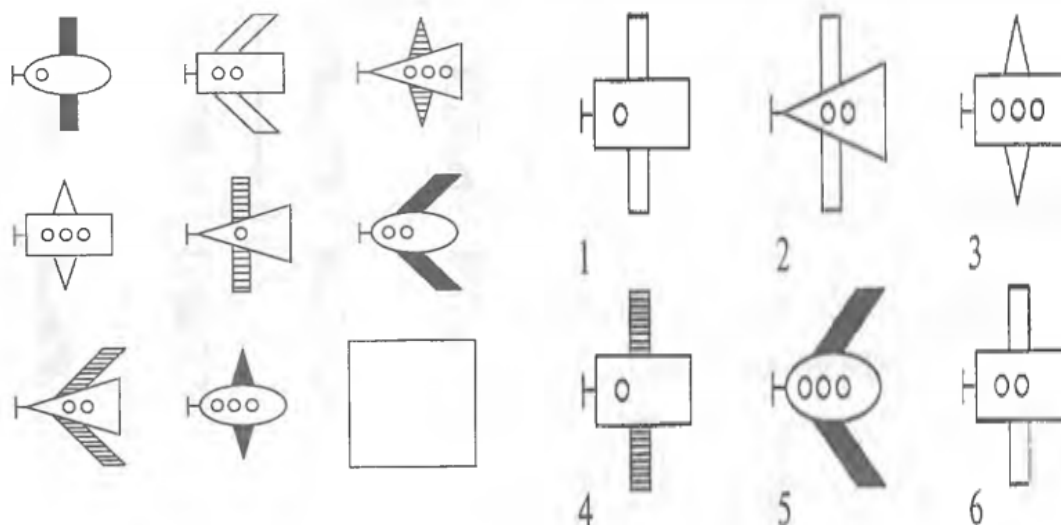
17. Подчеркните лишнее слово.

Организация: нора, гроза, горн, грация, зарница, нагар, базар.

18. Вставьте слово, которое заканчивает первое слово и начинает второе (ключ: словесная информация).

КОН (...) иль

19. Какая из шести пронумерованных фигур подходит для пустого квадрата? (Напишите номер в квадрате.)



20. Подчеркните, какое из этих слов не является женским именем.

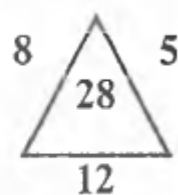
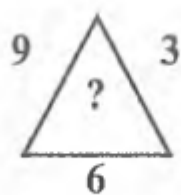
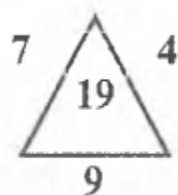
АРЬЯД

ЯРИМА

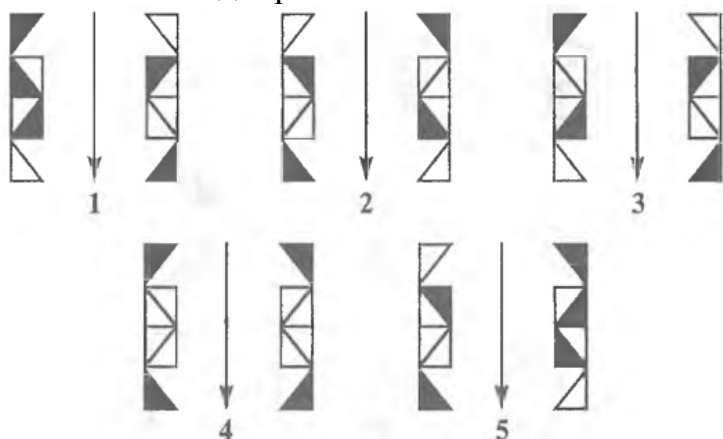
ЯНТЛЕЙ

ТЕЕНИААРК

21. Вставьте пропущенное число



22. Подчеркните лишнее.



23. Вставьте число, пропущенное в скобках.

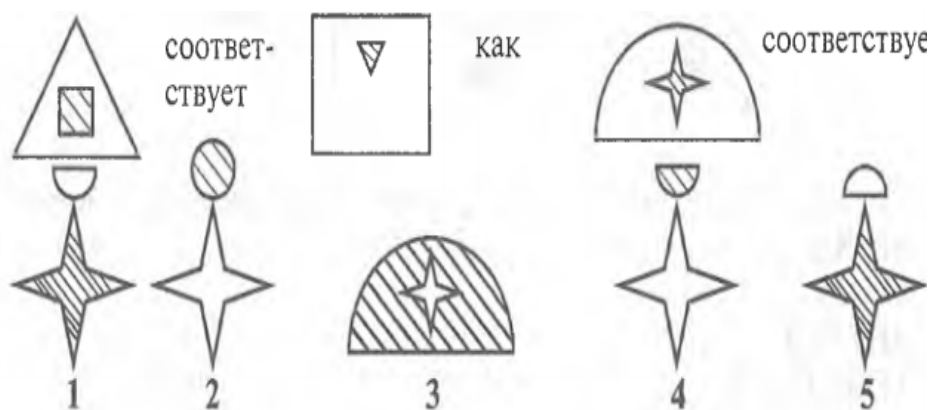
188 (300) 263

893 () 915

24. Вставьте слово, которое означает то же самое, что и два слова вне скобок.

вещь () дисциплина

25. Завершите следующее соответствие одной из пяти пронумерованных фигур. (Подчеркните правильную фигуру.)



26. Подчеркните, кто из них не является кинозвездой.

АНДБОР

ОРЛЭЙТ

ПРАЛМ

АДРОБ

АНОФД

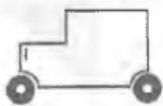
27. Вставьте пропущенную букву.

СОК

Н Й Е

У О —

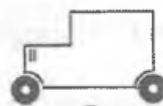
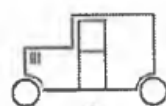
28. Какая из шести пронумерованных фигур подходит для пустого квадрата? (Напишите номер в квадрате.)



1

2

3



4

5

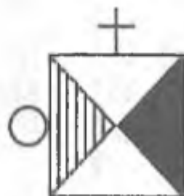
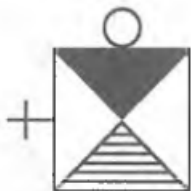
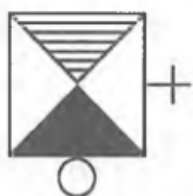
6

29. Вставьте число, пропущенное в скобках.

347 (418) 489

643 () 721

30. Какая из шести пронумерованных фигур является следующей в этом ряду? (Подчеркните нужную фигуру.)



1

2

3



4

5

6

31. Вставьте пропущенное число.

4
10
6

12
3
8

10
6
—

6
7
5

32. Подчеркните лишнее слово.

апломб марципан город капрал кубрик

33. Вставьте слово, которое заканчивает первое слово и начинается второе (ключ: способ передвижения).

РАЗ (...) УН

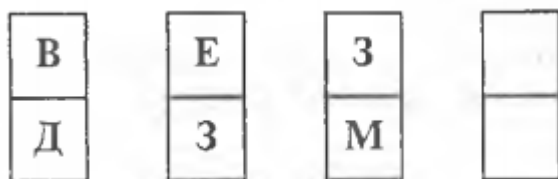
34. Вставьте пропущенную букву



35. Вставьте пропущенное число



36. Вставьте пропущенные буквы.



37. Вставьте слово, которое заканчивает первое слово и начинает второе (ключ: монета).

ПРО (...) НЕР

38. Подчеркните фразу, которая заканчивает предложение.

Михаил купил замок; Борис купил крючок; Леонид купил книгу. Какая пара должна быть следующей: Иосиф и трубка, Герасим и Муму, Та-рас и люлька, Карл и кларнет или Леопольд и мышь?

39. Вставьте букву, которая заканчивает ряд.

В Ы Ж Ф П _

40. Вставьте пропущенное число.

14	10	12	16
84	40	60	

ОТВЕТЫ К ТЕСТУ

12. (Числа уменьшаются каждый раз на шесть.)
- Чемберлен. (Он не поэт.)
2. (Руки подняты вверх, опущены вниз, на уровне плеч, голова белая, черная или заштрихованная в каждом ряду столбца.)
69. (Каждое число равно удвоенному предыдущему и единице, по очередно прибавляемой или вычитаемой из результата.)
- Квебек. (Все остальные находятся примерно на одной широте. Квебек — намного севернее.)
- Арарат. (Торпедо, Динамо, Спартак и Трактор - хоккейные команды, Арарат — только футбольная.)
- Шпик. (Слово в середине имеет то же значение, что и два слова вне скобок; шпик — это сало, а также сыщик.)
64. (Одно из чисел, расположенных друг против друга, является квадратом другого; 8 в квадрате равно 64.)
5. (Число линий внутри и на стабилизаторах ракеты уменьшается от начала к концу ряда.)
- ТРОС.
- 2 и 4. (1 и 5, 3 и 6 образуют пары; одна фигура получается из другой поворотом на 180 градусов. Для 2 и 4 это не выполняется.)
- И. (Есть два чередующихся ряда букв; в каждом пропускаются по две буквы; пропустив 3 и И, получим Й.)
79. (Разница между двумя числами в каждой паре всегда равна двадцати одному; нижнее число всегда больше.)
Таким образом: $58 + 21 = 79$.
- РОЛЬ.
- Устав и сустав. ($C + \text{устав} = \text{сустав}$.)

16. 4. (В каждом ряду второе число вычитается из первого и умножается на четыре: $7 - 6 = 1$; $1 \cdot 4 = 4$.)

17. Базар. (Все остальные слова могут быть образованы из букв слова «организация».)

18. ТЕКСТ.

19. 1. (Есть три формы фюзеляжа, три вида крыльев, одно, два или три места в кабине, а крылья - белые, черные или заштрихованные. Каждая форма встречается только один раз в каждом ряду и в каждом столбце.)

20. ЛЕНТЯЙ. (Женские имена — Дарья, Мария и Екатерина.)

21. 21. (Два числа сверху перемножаются и из результата вычитается нижнее число: $9 \cdot 3 = 27$; $27 - 6 = 21$.)

22. 4. (1 и 5, 2 и 3 являются дополнительными друг для друга в треугольниках, которые белые в одной фигуре и черные в другой. 4 не соответствует этой схеме. Кроме того, в тех фигурах две стороны (справа и слева от стрелки) дополняют друг друга; в 4 они одинаковые.)

23. 88. (Число в скобках в четыре раза больше разницы между числами вне скобок.)

24. Предмет.

25. 4. (Большая фигура переворачивается и помещается сверху малой фигуры; малая фигура становится большой, а большая — малой; заштрихованная фигура становится одноцветной, и наоборот.)

26. МАРПЛ. (Кинозвезды: Брандо, Тэйлор, Бардо и Фонда.)

27. И. (Буквы во втором столбце образуются путем перехода вверх по алфавиту соответственно на две, три и четыре буквы относительно букв первого столбца. Буквы в третьем столбце образуются путем перехода вверх по алфавиту относительно букв второго столбца соответственно на три, четыре и пять букв. Через пять букв от О находится И.)

28. 4. (В каждом ряду и в каждом столбце есть один автомобиль со сплошными колесами, один с белыми и один с крестом на колесах. Может быть одна, две или три щели на капоте. Может быть дверца и окно, только дверца или ни того, ни другого. Может быть еще заводная ручка или крыло или ни того, ни другого. Ответ соответствует этому набору признаков.)

29. 682. (Число в скобках равно половине суммы чисел за скобками.)

30. 1. (Большой квадрат поворачивается против часовой стрелки каждый раз на 45 градусов. Крест и кружок поворачиваются на тот же угол, но по часовой стрелке.)

31.9. (Число в третьем столбце образуется сложением чисел в первом и втором столбцах и вычитанием числа из последнего столбца:

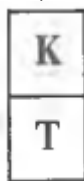
$$6 + 8 - 5 = 9.)$$

32. Кубрик. (Во всех других словах первая и последняя буквы следуют друг за другом по алфавиту. В слове «кубрик» они одинаковые.)

33. БЕГ.

34. Т. (Буквы, прочитанные по часовой стрелке, образуют слово «арестант».)

35. 89. (Все числа снаружи круга делятся пополам и результаты складываются.)



(Сверху каждый раз пропускаются две буквы. Снизу пропускаются три, четыре и пять.)

37. ЦЕНТ.

38. Тарас и люлька. (Число букв в именах равно 6, 5, 6. У следующего также должно быть 5 букв. Число букв в предметах 5, 6, 5; у следующего снова должно быть 6 букв. Этой закономерности удовлетворяет фраза «Тарас и люлька».)

39.

В	3	↓	
Ы	5	↓	> 2
Ж	8	↓	> 3
Ф	12	↓	> 4
П	17	↓	> 5
Й	23	↓	> 6

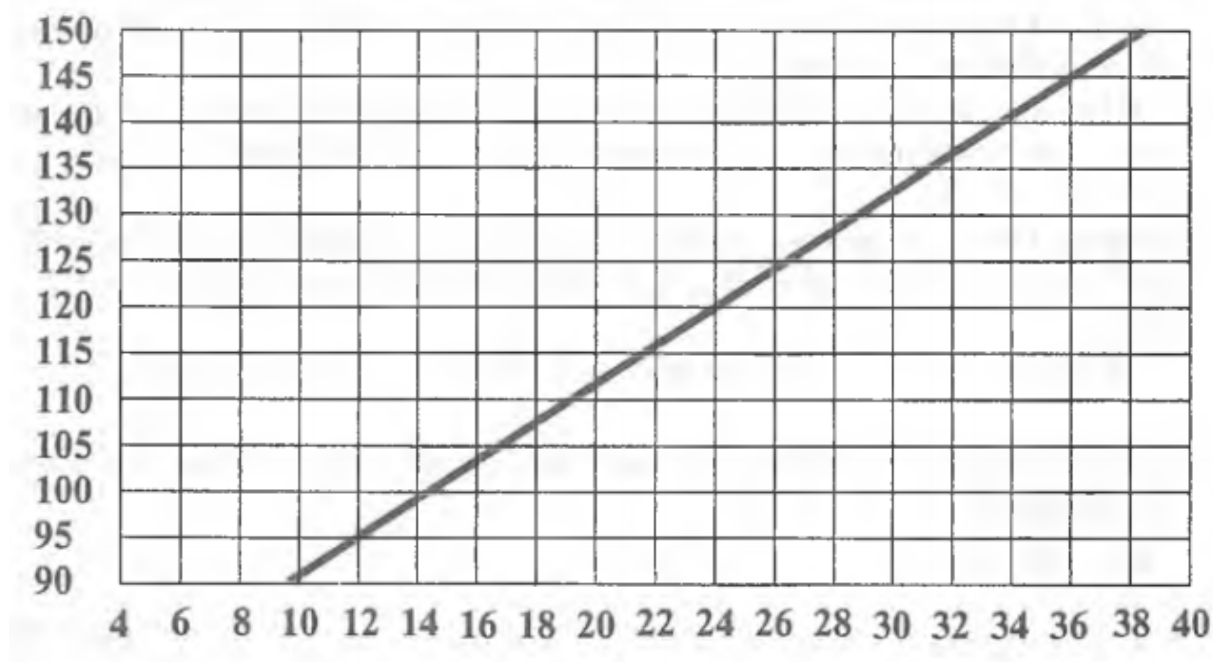
40. 112. (В каждом домино нижнее число получается из верхнего путем возведения его в квадрат, делением на два и вычитанием из результата верхнего числа. Квадрат 16 = 256; 256 : 2 = 128; 128 - 16 = 112.)

График для оценки результатов тестирования

Результат тестирования определяется по графику. Отметьте на горизонтальной линии количество правильно решенных вами заданий, затем проведите вертикаль до пересечения с диагональной линией.

От точки пересечения проведите горизонтальную линию влево. Точка на

вертикальной оси соответствует вашему коэффициенту интеллекта IQ.



Цифры на горизонтальной шкале — набранное вами число очков, то есть число правильных ответов. Проведите вертикальную линию до пересечения с диагональю и определите числовое значение этой точки на вертикальной шкале. Это и будет ваш уровень. Естественно, чем он выше, тем лучше.

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 распростра-

ненный 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.

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 ordinaria 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 смутение 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. Боитесь 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?

Оценка ответов.

Теперь оцените ваши ответы: «да» — 2 очка; «иногда» — 1 очко; «нет» — 0. Просуммируйте свои очки.

Результаты.

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, уважительно 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 «щекот-

ливого» 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 оцениваются так:

«почти всегда» — 2 очка, «в большинстве случаев» — 4 очка, «иногда» — 6 очков, «редко» — 8 очков, «почти никогда» — 10 очков. Если вы набрали:

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?

11.

При ответе «да» засчитайте себе 2 очка, при ответе «нет» — 0.

Если вы набрали:

9 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 ?

- a) У меня есть такие цели.
- b) Разве можно иметь какие-то цели, ведь жизнь так изменчива?
- c) У меня есть главные цели, и я подчиняю жизнь их достижению.
- d) 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.?

- a) Да.
- b) Нет.
- c) 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.
- d) Пробовал составлять план, используя для этого еженедельник, но потом понял, что это ничего не дает.
- e) Составлять планы — это игра в организованность.

3. «Отчитываете» ли вы себя за невыполнение намеченного на неделю, на день?

- a) «Отчитываю» в тех случаях, когда вижу свою вину, лень или неповоротливость.
- b) Отчитываю», несмотря ни на какие субъективные и объективные причины.
- c) Сейчас и так все ругают друг друга, зачем же еще «отчитывать» самого себя?
- d) 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. ?

- a) Я хозяин (хозяйка) своей записной книжки. Как хочу, так и веду записи телефонов, фамилий, имен. Если понадобится номер телефона, то я обязательно найду его.
- b) 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.
- c) 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.

д) 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.

с) Периодически навожу порядок в расположении вещей, предметов. Затем кладу их куда придется. Спустя какое-то время опять навожу порядок и т. д.

д) 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.

с) Если бы потерянное время обращалось в деньги, я бы считал его.

д) 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.

с) Погружаюсь в «небытие».

д) 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.

с) Зачем стремиться, если время все равно не обгонишь.

д) 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.

с) Стараюсь запомнить поручения, задания и просьбы, так как это тренирует память. Однако должен признаться, что память часто подводит меня.

д) 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.

с) Как правило, опаздываю.

д) Всегда опаздываю, хотя пытаюсь прийти раньше или вовремя.

е) 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.

с) Предпочитаю поменьше рассуждать о своевременности, а выполнять задания и поручения в срок.

д) 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.

с) Буду стараться выполнить обещанное. Если выполню — хорошо, не выполню — тоже не беда, так как я довольно редко не сдерживал) своих обещаний.

d) Ничего не буду обещать человеку. Выполню обещанное во что бы то ни стало.

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	-

Оценка результатов.

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 напористость.

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?

От вет	Баллы за												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	1	1	1
Да	5	0	5	5	5	5	5	0	0	5	5	5	5
Не	0	5	0	0	0	0	0	5	5	0	0	0	0

Результаты.

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 удастся 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. А жаль.

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) говорите только, что вам надо отлучиться на время;

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 по-

ложения.

Отв ет	Баллы за номер вопроса																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	1	1	1	1	1	1	1	2
а	1	5	5	3	5	1	1	1	3	3	5	5	5	1	5	1	5	3
б	5	1	1	1	1	3	3	3	5	1	3	1	1	5	1	3	1	5
в	3	3	3	5	3	5	5	5	1	5	1	3	3	3	3	5	3	5

Результаты.

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. Какой 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:
 - а) да;
 - 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.

Если вы набрали:

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 искренни;
 - 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;
— 2 очка; «г» — 1 очко.

«в»

Если вы набрали:

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. «Рисковый» 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) пятидесятипроцентный шанс в дальнейшем выиграть 4 тыс. долларов;

в) двухпроцентный 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		
	а	б	в
1	1	3	9
2	8	4	1
3	3	1	4
4	4	3	1
5	1	5	-

Если вы набрали:

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.

Тест 27. Какой 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: 1) группой (коллективом), состоящей из 2-5 человек; 2) бригадой, лабораторией из 12 человек; 3) коллективом из 13-50 человек; 4) коллективом из 50-500 человек; 5) крупным

предприятием, организацией от 500 до 1000 человек; 6) организацией на уровне города; 7) организацией на уровне области; 8) организацией на уровне страны; 9) организацией с выходом на активные зарубежные связи.

5. Вы в настоящее время руководите: 1) группой (коллективом), состоящей из 2-5 человек; 2) бригадой, лабораторией из 6-12 человек; 3) коллективом из 13-50 человек; 4) коллективом из 50-500 человек; 5) крупным предприятием, организацией от 500 до 1000 человек; 6) организацией на уровне города; 7) организацией на уровне области; 8) организацией на уровне страны; 9) 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: 1) группой, коллективом из 5 человек; 2) бригадой, лабораторией из 6-12 человек; 3) коллективом из 13-50 человек; 4) коллективом из 50-500 человек; 5) крупным предприятием, организацией от 500 до 1000 человек; 6) организацией на уровне города; 7) организацией на уровне области; 8) организацией на уровне страны; 9) 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: 1) резко регрессирует; 2) несколько падает; 3) остается стабильным; 4) несколько возрастает; 5) 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:

$$K = M_p / M_{пх} 100 = 50\%,$$

где M_p - реальный менталитет; $M_{пх}$ - 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, 1- 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 10 баллов. Это значит, что вы имеете высокий уровень лживости. Иными словами, при ответе на вопросы теста вы были не искренни, 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.

Способность	Уровень по сумме баллов							Способность	Просуммируйте баллы ответов на
	Очень высокий	Высокий	Выше сред	Средний	Выше	Высокий	Очень		
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,
Интуитивист	9	10	11-12	13-14	15-16	17	18	Логик	6, 11, 15, 16, 18, 21, 23, 26,
Творческий	9	10	11-12	13-14	15-16	17	18	Консервативный	1, 3, 17, 19, 22, 23, 30, 32, 41

Честный	6	7	8	9	10	11	12	Лживый	4, 33, 42, 43, 45, 46
---------	---	---	---	---	----	----	----	--------	--------------------------

Программа саморазвития способностей к принятию творческих ответственных управленческих решений в данном случае должна быть такой: опора на ваши наиболее развитые способности, то есть 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.

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 за рубежом*. 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) попытать 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;

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.

Вопрос	Ответы		
1.	A-6	Б-3	В-0
2.	A-3	Б-0	В-6
3.	A-0	Б-6	В-3
4.	A-6	Б-0	В-3
5.	A-0	Б-3	В-6
6.	A-0	Б-3	В-6
7.	A-0	Б-3	В-6
8.	A-6	Б-3	В-0
9.	A-3	Б-6	В-0
10.	A-6	Б-0	В-3
11.	A-3	Б-6	В-0
12.	A-6	Б-3	В-0

13.	A-0	B-6	B-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-м, 2-м или 3-м уровне, то лучший способ разбогатеть для вас — упорно работать, избегая карьеры менеджера, руководителя.

Если вы находитесь на 4-м, 5-м 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-м 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;
- Суммируйте Ваши баллы пользуясь таблицей

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	—

Оценка результатов.

Если вы набрали:

25 баллов и менее— у вас незначительные задатки к управленческой деятельности;

25-35 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.

1. 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.

- 1.1. Способность настоять на своем.
- 1.2. Независимость и оригинальность суждений.
- 1.3. Способность выступить с докладом, сообщением.
- 1.4. Способность вести дискуссию.
- 1.5. Напористость и даже непримиримость.
- 1.6. Доброжелательность, отзывчивость.
- 1.7. Исполнительность.
- 1.8. Способность подчинять своей воле других.
- 1.9. Эмоциональность, непосредственность.
- 1.10. Рациональный подход к делу.
- 1.11. Способность претворять в жизнь свои идеи.
- 1.12. Доступность в общении.
- 1.13. Серьезность, обязательность.
- 1.14. Чувство юмора.
- 1.15. Способность обстоятельно инструктировать кого-либо.
- 1.16. Способность убедить собеседника в чем-либо.
- 1.17. Спокойное и даже безразличное отношение к некоторым конфликтам в коллективе.
- 1.18. Способность понять каждого, войти в его положение.
2. 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.

2.1. Новые люди в компании, как правило, вас не очень устраивают.

2.2. Вы, как правило, придумываете оригинальное развлечение.

2.3. Вы произносите солидную, обстоятельную речь в честь виновника торжества.

2.4. Вы беседуете с кем-то по душам.

2.5. Иногда у вас появляется чувство агрессивности.

2.6. Вы добродушны и в равной степени доброжелательны ко всем.

2.7. Вы с удовольствием включаетесь во все розыгрыши, которые предлагают другие.

2.8. Вас, как правило, избирают тамадой.

2.9. Иногда ваша излишняя эмоциональность не всем нравится.

2.10. Вы стремитесь пораньше уйти домой.

2.11. Вам приходится иногда кого-то довольно строго «ставить на место».

2.12. Вы свободно общаетесь с людьми любого уровня культуры и образования.

2.13. На развлечения вам часто бывает жаль времени.

2.14. Вы рассказываете смешные истории, анекдоты.

2.15. Вы предпочитаете вести деловые разговоры.

2.16. Вы стараетесь кому-то что-то внушить, кого-то убедить.

2.17. К конфликтам в компании, если они вас лично не касаются, относитесь равнодушно.

2.18. Почему-то именно вам пытаются излить душу.

3. 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.

3.1. При разрешении конфликтной ситуации я придерживаюсь традиций и мнения коллектива.

3.2. Пытаюсь найти оригинальный и неожиданный для многих способ разрешения конфликтной ситуации.

3.3. Предпочитаю отчитать каждого виновника конфликта в отдельности.

3.4. Аргументировано доказываю свою точку зрения.

3.5. Считаю, если конфликт принципиальный, то лучше ни в чем не уступать.

3.6. Всегда пытаюсь понять своего противника, его аргументы и доводы.

3.7. Лучше, если конфликт разрешает сам коллектив.

3.8. Конфликтную ситуацию должен разрешать руководитель.

3.9. Предпочитаю бурно, эмоционально реагировать и делать оби-

женный вид.

3.10. В случае конфликта не поддаюсь эмоциям, а стараюсь найти рациональный выход.

3.11. В случае конфликта отстаиваю свою точку зрения до конца.

3.12. В случае конфликта привлекаю на свою сторону как можно больше членов коллектива, чтобы воздействовать на своего противника через коллектив.

3.13. Конфликт — дело серьезное, а потому никогда не превращаю конфликт в шутку.

3.14. Мне часто удается выйти из конфликтной ситуации, используя шутку и юмор.

3.15. При возникновении конфликта отдаю предпочтение тому, чтобы собрать исчерпывающую информацию о конфликтующих сторонах, и внушить, убедить, кто прав, а кто виноват.

3.16. При разрешении конфликта делаю ставку на то, чтобы внушить, убедить, кто прав.

3.17. Стараюсь не вникать в конфликт, если он меня не касается.

3.18. 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.).

Полярная шкала оценок коммуникативно-лидерских способностей, качеств личности

Способности, качества личности	Полярная шкала оценок	Способности, качества личности
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 ореди 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» [5, С. 221-253].

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.

1.1. 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.

1.2. Я ценю деловых, практичных и предприимчивых людей: а) да;

б) скорее, да; в) трудно сказать; г) скорее, нет; д) нет.

1.3. Я знаю, в какой сфере деятельности смогу прилично заработать: а) да; б) скорее, да; в) трудно сказать; г) скорее, нет; д) нет.

1.4. У меня хватает энергии, чтобы довести дело до конца: а) да; б) скорее, да; в) когда как; г) скорее, нет; д) нет.

1.5. Я устаю после работы: а) да; б) скорее, да; в) когда как; г) довольно часто; д) очень часто.

1.6. Мои родители и учителя считали меня старательным и прилежным:

а) да; б) чаще всего; в) когда как; г) скорее всего, нет; д) нет.

1.7. Мне удастся, казалось бы, при неразрешимой проблеме найти неожиданно простое решение: а) да; б) чаще всего; в) когда как; г) сравнительно редко; д) нет.

1.8. Я быстро осваиваю новые виды деятельности: а) да; б) чаще всего; в) когда как; г) не всегда; д) нет.

1.9. Я часто бываю инициатором нововведений в нашей фирме, в нашем коллективе: а) да; б) чаще всего; в) иногда; г) очень редко; д) нет.

1.10. Я способен идти на риск, даже если шансы на успех невелики:

а) да; б) скорее, да; в) когда как; г) скорее, нет; д) нет.

1.11. Мои друзья считают меня человеком решительным: а) да; б) скорее, да; в) когда как; г) скорее, нет; д) нет.

1.12. 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.

1.13. Я высказываю свое мнение, даже если оно кому-то не нравится: а) да; б) скорее, да; в) когда как; г) скорее, нет; д) нет.

1.14. В дискуссиях и спорах мне удастся настоять на своем: а) да; б) чаще всего да; в) когда как; г) не часто; д) нет.

1.15. 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.

1.16. В кругу друзей мне нравится и удается быть душой компании: а) да; б) чаще всего да; в) когда как; г) иногда; д) нет.

1.17. Мне легко удастся установить контакт с новыми для меня людьми: а) да; б) сравнительно часто; в) когда как; г) редко; д) нет.

1.18. 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.

1.19. Я систематически занимаюсь самообразованием, саморазвитием своих личностных качеств: а) да; б) периодически; в) когда как; г) сравнительно редко; д) нет.

1.20. Я веду дневник, где планирую свои дела, анализирую свои промахи и ошибки: а) да; б) часто; в) периодически; г) очень редко; д) нет.

1.21. Если я чего-то добился, то благодаря самообразованию, саморазвитию: а) да; б) скорее всего, да; в) ответить затрудняюсь; г) скорее всего, нет; д) нет.

1.22. Вечером после рабочего дня засыпаю: а) очень быстро; б) сравнительно быстро; в) когда как; г) иногда страдаю бессонницей;

д) часто страдаю бессонницей.

1.23. Если мне кто-либо нагрубит, то я быстро забываю об этом: а) да;

б) скорее, да; в) когда как; г) скорее, нет; д) нет.

1.24. Я стремлюсь, и мне удается не втягивать себя в конфликты: а) да;

б) чаще всего да; в) когда как; г) скорее, нет; д) нет.

1.25. 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.

1.26. Как часто вы участвуете в дискуссиях, семинарах, конференциях: а) часто; б) сравнительно часто; в) периодически; г) редко; д) не участвую.

1.27. 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.

1.28. 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 удастся делать качественно; д) делаю все быстро, но недостаточно качественно.

1.29. 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.

1.30. 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: а — 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.

Сумма баллов	Уровень конкурентоспособности менеджера
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.

**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 3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	Имеющий четкие цели и ценностные ориентации
2. Ленивый (ответы на вопросы 4, 5, 6)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9 3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	Трудолюбивый
3. Консервативный (ответы на вопросы 7, 8, 9)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9 3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	Творческий
4. Осторожный (ответы на вопросы 10, 11, 12)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9 3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	Рисковый
5. Внушаемый (ответы на вопросы 13, 14, 15)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9 3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	Независимый
6. Ведомый (ответы на вопросы 16, 17, 18)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9 3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	Лидер
7. Имеющий остановленное саморазвитие (ответы на вопросы 19, 20, 21)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9 3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	Способный к непрерывному саморазвитию
8. Стрессонеустойчивый (ответы на вопросы 22, 23, 24)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9 3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	Стрессоустойчивый
9. Имеющий остановленный профессиональный рост (ответы на вопросы 25, 26, 27)	Уровни развития 1 2 3 4 5 6 7 8 9 3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	Способный к непрерывному профессиональному росту
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 3-5 6 7 8 9 10 11 12 13-15 Баллы	Стремящийся к высокому качеству конечного продукта

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.

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).

Шкала оценки качеств личности, характеризующих ее интеллигентность

Качества личности, характеризующие ее интеллигентность	Девятибалльная шкала оценки соответствующих качеств личности
Гражданские качества	
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
Нравственные качества	
10. Тактичность	1 2 3 4 5 6 7 8 9
11. Сострадание	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
Интеллектуальные качества	
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
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
Общая культура	
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

Ориентировочный тест-анкета ценен прежде всего тем, что по его результатам удастся 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.

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 (схема 3). 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» (схема 3) 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.



Схема 3. Модель делового человека

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 (схема 3).

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» (схема 3) 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.

Профиль деловых качеств менеджера

Обращаем ваше внимание на то, что набор из 13 качеств для построения профиля деловых качеств, как и содержание, и расположение их на схеме 3, не носит обязательного характера. Этот набор рассмотрен в качестве примера (как один из возможных вариантов). Каждый из вас может внести изменения как в количество, так и в содержание характеристик в соответствии со своей моделью.

Профиль личности дает наглядное представление:

- ♦ о степени развитости отдельных качеств по сравнению с моделью, что позволяет судить о задачах по саморазвитию;
- ♦ о гармоничности развития всех качеств. Близость ломаной кривой к многограннику, вписанному в круг, свидетельствует о развитости всех качеств в равной степени. Чем ближе этот многогранник к внешнему кругу модели, тем гармоничнее развит деловой человек;
- ♦ о наиболее сильных и слабых сторонах личности, которые как бы образуют «пики», направленные либо к внешнему кругу модели (сильные),

либо к ее центру (слабые);

- ♦ о взаимообусловленности и взаимосвязи отдельных качеств (либо групп качеств) и их роли в общем успехе;

- ♦ об эффективности саморазвития. Отмечая на вашем профиле деловых качеств результаты очередных оценочных замеров, можно корректировать технологию вашего саморазвития.

Таким образом, результаты практикума по самооценке ваших деловых качеств, сопоставленные с моделью и отраженные в профиле ваших деловых качеств, становятся основой для планирования работы над закреплением своих сильных сторон и развитием слабых. Иными словами, самооценка становится основой и началом вашего саморазвития.

Література: [3].

3.7. Соціальна технологія самоменеджменту для саморозвитку менеджера. (5 годин).

Мета проведення – закріпити основні теоретичні положення і поняття соціальної технології самоменеджменту та саморозвитку менеджера.

Питання для опрацювання:

- спочатку кілька сентенцій про сенс людського життя і метою саморозвитку;
- потім інформація про розвиток типів особистості відповідно віку та поради щодо розвитку вашого типу особистості;
- далі визначення своїх здібностей до саморозвитку потестовою методикою;
- після цього методичні та практичні поради по саморозвитку з урахуванням ваших здібностей;

Практичні завдання

Как разработать программу самообразования и саморазвития

Когда начинаешь вести речь о самообразовании и саморазвитии с руководителем любого уровня и ранга, то чаще всего слышишь такие рассуждения: «Да, саморазвитием и самообразованием заняться бы не помешало. Осознаю, что менеджмент, маркетинг и экономику знаю не так глубоко, как надо, а лишь в самых общих чертах. Да и иностранный (чаще называются английский или немецкий) подучить бы не мешало, но... где взять время?» И все-таки... и самообразованию, и саморазвитию не спешите говорить «нет». Не спешите говорить, что у вас и возраст не тот, и дел хватает. Вначале постараемся вместе поразмышлять над следующими вопросами.

1. От чего зависит возможность заняться самообразованием, саморазвитием?

2. Кто может способствовать этому?

3. Как практически разработать программу самообразования и саморазвития?

Отвечая на первый вопрос, хотелось бы подчеркнуть следующее. Конечно, для самообразования и саморазвития нужно время. Хотя бы один, полтора часа в день. В неделю это будет 7-10 часов. А в течение года... уже 500 часов!

Но не только время нужно для плодотворного самообразования и саморазвития. Исследования психологов и педагогов показывают, что успех этого дела зависит от следующих условий и факторов:

- физиологических (состояние здоровья, общее настроение, степень утомляемости);
- социокультурных (окружающая среда, друзья, микроклимат в семье, коллективе);
- психологических (мотивация, потребности, степень обучаемости, память, творческие способности и т. д.);
- педагогических (наличие грамотного, талантливого наставника, репетитора, педагога либо возможность консультироваться в специальных школах бизнеса и управления и т. д.).

Для менеджера, решившего заниматься самообразованием и саморазвитием, важно иметь в виду следующее: и в школе, и в вузе процессом обучения руководит опытный педагог. Он выделяет задачи, задания и даже дозы усвоения материала на одно занятие. В условиях же самообразования вы становитесь и учеником, и педагогом в одном лице.

В связи с этим вам необходимо овладеть интенсивными методиками самообучения, научиться думать, решать проблемы в соответствующей предметной области: процесс самообучения организовать так, чтобы он был систематическим и непрерывным; не ждать результатов сразу после одного-двух занятий; не концентрировать внимание на времени (т. е. не убивать в себе мотивацию учения рассуждениями типа: «Уже второе занятие, а я еще ничему не научился...»).

Успеху целенаправленного самообразования, саморазвития менеджера могут способствовать:

- друзья, родственники, которые в то же время являются специалистами в той области знания, которой вы хотите заняться (например, изучить иностранный язык);
- коллеги по работе, которым вы доверяете и с которыми находитесь в доверительных отношениях;
- путешествия, командировки;
- индивидуальные занятия с репетиторами;
- различного рода самоучители; занятия на специальных курсах;
- серия лекций, занятий;
- специальная литература;
- газеты, телевидение, популярная литература.

Эффективность самообразования и саморазвития во многом зависит от того, насколько сильна мотивация учения. Важно изучать не предмет (как это делают в школе, в вузе), а проблему.

Например, вы решили изучать английский язык. Можно изучать так, как это практиковалось и в школах, и в вузах. Это, скорее всего, будет долго, мучительно и неэффективно. Дело в том, что вам не нужен английский язык как предмет. Для вас проблема в другом: научиться говорить по-английски. И не вообще говорить, а говорить на профессиональные темы, чтобы самостоятельно выехать в деловую командировку за рубеж. А это вам по силам, если... Для начала нужен мощный образовательно-развивающий импульс.

Поэтому, решив заняться именно в этом году английским, вначале хотя бы месяц позанимайтесь с репетитором, запишитесь на месячные интенсивные курсы английского языка. А дальше будете заниматься самостоятельно, используя самоучители, магнитофонные записи, а если имеются, то и видеозаписи соответствующих курсов.

Однако прежде чем приступить к разработке программы самообразования и саморазвития, очень полезно обстоятельно поразмышлять над следующими вопросами:

1. Что для вас было или является тормозом, барьером для профессионального продвижения, саморазвития в последние два-три года?
2. Какие качества, черты характера провоцируют вас на конфликты, непонимание и другие негативные ситуации?
3. Что мешает творчески на высоком профессиональном уровне решать стоящие перед вами задачи?
4. Чего конкретно вам не хватает:
 - знаний;
 - умений и способностей;
 - личностных качеств;
 - связей, друзей;
 - условий жизни;
 - денег.
5. На что вы тратите свой досуг?
6. В каких областях самообразования, саморазвития вы можете добиться существенного продвижения уже в ближайший год?
7. Кто и в чем вам может содействовать в самообразовании и саморазвитии?

Постарайтесь, размышляя не спеша, ответить на эти семь вопросов. Желательно письменно и кратко. Это позволит вам иметь как бы исходную базу данных, которая создаст для вас надежную основу планирования.

При разработке личного плана самообразования и саморазвития следует выделить такие сферы жизнедеятельности менеджера:

1. В сфере управленческой деятельности (имеется в виду управление коллективом) необходимо изучать специальную литературу по менеджменту и маркетингу, экономике, праву. В связи с этим можно для начала порекомендовать

журналы «Персонал», «Эко», «Менеджер», международный журнал «Проблемы теории и практики управления». Здесь систематически публикуются интересные материалы по управлению производственной деятельностью, практикумы для руководителя, обобщается отечественный и зарубежный опыт руководства организациями, фирмами и т. д.

2. В сфере трудовой и производственной деятельности необходимо изучать свои достоинства и недостатки применительно к выполнению конкретной практической работы; смотреть, изучать, как выполняет работу мастер своего дела, тот, у которого и производительность, и качество труда значительно выше.

3. В сфере расширения кругозора, познавательной деятельности следует совершенствовать культуру чтения и скорочтения, углублять свои познания, целенаправленно, с учетом своих творческих интересов и потребностей, читать литературу.

4. В сфере общения необходимо обращать внимание на собеседников, которые интересны не только вам. Чем они интересны?

Что отличает их от вас в манерах, поведении и общении? Необходимо не столько копировать, сколько осмыслить, в чем обаяние, привлекательность того или иного собеседника: в умении слушать, в чувстве юмора, в оригинальности мысли? А чего недостает вам? Какие качества вы хотели бы перенять, развить, совершенствовать? Что вам для этого необходимо?

5. Необходимо разнообразить досуг. Найдите время для посещения театра, выставок, встреч с интересными людьми; зарезервируйте время для загородных поездок на природу и т. д.

Далее приведем пример годового плана самообразования и саморазвития. Заметим, что такие планы лучше всего составлять в начале каждого календарного года.

План самообразования и саморазвития В. Иванова

1. В сфере управления. Систематически углублять свои знания в области экономики, менеджмента, маркетинга. В связи с этим следить за периодикой и специальной литературой.

2. В сфере расширения кругозора. Читать вечером и в выходные дни в среднем не менее 50 страниц. Овладеть приемами скорочтения. Кроме того, на досуге почитать философов В.Соловьева, А.Лосева. Перечитать кое-что из Л.Толстого.

3. В сфере производственной деятельности. Изучить опыт создания акционерных обществ: их плюсы и минусы, проблемы и трудности.

4. В сфере общения. Развивать:

- а) культуру делового и неформального общения;
- б) культуру разрешения конфликтных ситуаций в коллективе;
- в) умение вести спор, дискуссию;
- г) наладить отношения с Г.

5. В сфере досуга. Записаться в плавательный бассейн. В выходные дни

— лыжи, летом - дача, выезд на природу, в лес обязательны. Раз в месяц — театр, выставки. Сократить число командировок до минимума. В общественном транспорте стараться использовать время для психологических наблюдений или изучения иностранных языков. Таким образом, работа с данным практикумом поможет вам определить уровень своего саморазвития, способности к нему. Ориентируясь на принципы и правила саморазвития, составить свою программу саморазвития. Осуществление этой программы поможет вам приблизить уровень ваших деловых качеств к тем требованиям, которые необходимы для успешной карьеры и зафиксированы в вашей модели делового человека. В заключение приводим тесты-тренинги по развитию некоторых деловых качеств, необходимых для деловой карьеры.

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 процентов, а затем пойдет на уступки;
- б) снизит цену на 15 процентов, 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.

Если в переговорах что-то не получается, не сердитесь. Ведь, со-гласно пословице, «на сердитых воду возят».

Література: [3].

3.8. Соціальна технологія самоменеджменту для оцінки особистого адаптаційного потенціалу менеджера. (5 годин).

Мета проведення – Розуміти та знати поняття методіку самоменеджменту для оцінки особистого адаптаційного потенціалу менеджера.

Питання для опрацювання:

1. Поняття адаптації.
2. Мета вивчення адаптаційних здібностей.
3. Методика самооцінки адаптивного потенціалу менеджера.

Практичні завдання

Тест 40. 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).

№ 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	65
4	Тюремное заключение	63
5	Смерть близкого члена семьи	63
6	Травма или болезнь	53
7	Женитьба, свадьба	50
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 отпуском	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.

Общая сумма баллов	Степень сопротивляемости стрессу
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.

В заключение, отметим, что адаптивные аспекты не исчерпывают характеристики стрессоустойчивости индивида, поэтому их самооценке и развитию будет посвящен специальный Практикум 6.

Итак, вы смогли оценить различные стороны, определяющие уровень вашего адаптивного потенциала. Не огорчайтесь, если эти оценки не слишком высоки. Конечно, в основном адаптивные способности - врожденное свойство, однако их можно развить в результате тренинга. Советы по развитию адаптивного потенциала. Осваивайте каждую новую ситуацию продуманно, опираясь на знание социальных механизмов адаптации:

- информационного — сбор необходимой информации для адекватной оценки новой ситуации;
- коммуникативного — установление положительных личностных связей с людьми, влияющих на ситуацию, в первую очередь с лидерами.

Старайтесь тренировать свои адаптивные способности, расширяя свое участие в новых ситуациях. Не бойтесь сами создавать условия для разнообразных встреч с новыми людьми в новых обстоятельствах. Больше путешествуйте, выбирайте новые маршруты для пешеходных прогулок. Используйте возможность интеллектуального тренинга:

- решение интеллектуальных задач, кроссвордов, ребусов;
- аналитический разбор адаптивных ситуаций, встречающихся в кино, литературе, прессе.

Анализируйте, как осваивают новую трудовую ситуацию ваши коллеги по работе, отмечайте их успехи и промахи. А как бы вы адаптировались на их месте?

Література: [3].

3.9. Соціальна технологія самоменеджменту для оцінки особистої стресостійкості менеджера. (5 годин).

Мета проведення закріпити основні теоретичні положення и поняття соціальної технології самоменеджменту для оцінки особистої стресостійкості менеджера.

Питання для опрацювання:

1. Поняття стресу.
2. Ознаки стресу.
3. Наслідки стресу.
4. Як знизити рівень стресу при управлінні.

Практичні завдання:

Тест 44. 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 45. 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 куданибудь 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 «запасться» работой?

Работоголик, похуже, 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 традиционно 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 «запастись» 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.

Итак, подведем итоги.

1. Если вы дали ответ «да» более чем на пять вопросов, это означает, что вы подвержены работоголизму.

2. Ответ «да» на десять и более вопросов означает, что вас уже можно классифицировать как жертву работоголизма.

Література: [3].

3.10. Соціальна технологія самоменеджменту по самоуправлінню діловою кар'єрою. (5 годин).

Мета проведення закріпити основні теоретичні положення і поняття соціальної технології самоменеджменту по самоуправлінню діловою кар'єрою менеджера, уміти користуватися.

Питання для опрацювання:

1. Схема - модель ділової кар'єри.
2. Факторі, що впливають на результативність кар'єри.
3. Здатність до самоуправління.

Практичні завдання:

Правила управления карьерой

Не теряйте времени на работу с безынициативным, неперспективным начальником, станьте нужным инициативному, оперативному руководителю.

Расширяйте свои знания, приобретайте новые навыки.

Готовьте себя занять более высокооплачиваемую должность, которая становится (или скоро станет) вакантной.

Познайте и оцените других людей, важных для вашей карьеры (родителей, членов своей семьи, друзей).

Составляйте план на день и на всю неделю, в котором оставляйте место для любимых занятий; помните, что все в жизни меняется.

Вы, ваши знания и навыки, рынок, организация, окружающая среда - оценить эти изменения есть важное для карьеры качество.

Ваши решения относительно карьеры практически всегда являются компромиссом между желаниями и реальностью, между вашими личными интересами и интересами организации.

Никогда не живите прошлым: во-первых, прошлое отражается в нашей памяти не таким, каким оно было на самом деле; во-вторых, прошлое не вернешь. Не допускайте, чтобы ваша карьера развивалась значительно быстрее, чем у других.

Увольняйтесь, как только убедитесь, что это необходимо; думайте об организации как о рынке труда, но не забывайте о внешнем рынке труда.

Не пренебрегайте помощью организации в трудоустройстве, но в поисках новой работы надейтесь прежде всего на себя.

Как избежать трудностей в карьере (практические советы)

1. Добиться предельной ясности в критериях оценки шефа и хорошо работать, чтобы им соответствовать.

2. Не поручать полностью свою карьеру шефу. Одного усердия недостаточно.

3. Для карьеры лучше работать на заметной, хотя и трудной должности линейного руководителя, чем штабного.

4. По возможности зарабатывать авторитет на общественном поприще.

5. Найти мобильного лидера в среде вышестоящих руководителей и постараться стать для него полезным.

6. Постичь свои обязанности в минимальный срок и овладеть навыками руководства в смежных областях деятельности.

7. Не гнаться сразу за статусом и высокой зарплатой. Важно иметь благоприятную обстановку для раскрытия своих способностей и возможность для расширения влияния.

8. Не соглашаться на более высокий пост, не взвесив своих слабых и сильных сторон. Не принимать назначение, если нет уверенности в своих силах или если работа не нравится.

9. Не поступаться ради карьеры своей индивидуальностью, но и не жалеть усилий для продвижения по служебной лестнице.

10. Стараться выйти за рамки инструкций и расширить свое влияние.

11. Оставить руководящую работу, если нет желания зависеть от других или помогать другим.

12. Регулярно оценивать этичность своих поступков, помнить о возможных угрызениях совести.

3. Использование социальных «лифтов» карьеры

Под социальными «лифтами» деловой карьеры понимают социальные институты, которые являются каналами социальной циркуляции, то есть служат перемещению индивидов из одного социального слоя в другой, с менее престижного рабочего места, на более престижное.

К важнейшим социальным институтам такого рода относятся семья, образование, церковь, армия, политические, экономические и профессио-нальные организации. Рассмотрим кратко возможности каждого из них.

1. **Семья.** Влияние семьи на карьеру оказывается в двух аспектах. Во-первых, создание благоприятных условий для успешной первичной социализации ребенка, поддержка и развитие его способностей и задатков, которые впоследствии смогут реализоваться в успешной карьере.

Во-вторых, повышение статусных возможностей и карьерных перспектив за счет удачного брака, когда к механизмам продвижения «подключаются» возможности, связанные с высоким статусом родителей жениха или невесты.

Понятно, что при неблагоприятных условиях обе функции проявляются негативно, выполняя роль «сита» или «барьера».

2. **Образование.** Известно, что в современном обществе резко возросла роль знаний, доступа к ним, обладания информацией. Поэтому образование является мощным ускорителем деловой карьеры. Выбор престижного, высококачественного образования, подготовка по приоритетным для общества профессиям и специальностям существенно повышает шансы на успех.

Кроме того, образование в элитном учебном заведении расширяет возможности для налаживания личностно значимых контактов, перспективных связей и знакомств, которые в дальнейшем могут благотворно повлиять на деловую карьеру.

В силу того, что в образовании наиболее успешно реализуют себя люди способные, одаренные и талантливые, а не самые богатые, институт образования по-прежнему является одним из наиболее демократичных «лифтов» деловой карьеры.

3. **Церковь.** Институт церкви — одна из наиболее многочисленных и влиятельных организаций, объединяющих людей на духовной основе - вере в Бога. Обладая разветвленной организационной структурой, высокоэффективной методикой влияния на людей, церковь оказывает мощное воздействие практически на все сферы жизни общества. Поэтому принадлежность к церковному активу дает возможность рассчитывать на продвижение и в сфере деловой.

Отметим, что демократизация социальной жизни в Украине резко оживила церковную жизнь, строительство храмов, открылись новые приходы. Все это вызвало к жизни вакансии на всех уровнях организации, увеличило перспективы продвижения по линии церковной иерархии.

4. Армия. Армия во все времена была социальным институтом власти, причем власти вооруженной. Поэтому государство всегда создавало привилегированные условия жизни для офицерского состава. Ведь от армии зависит защита, а значит, и стабильность самого государства, всех этажей государственной власти.

Кроме того, четкая система продвижения в должности и присвоения очередного звания делает карьеру в армии стабильной и гарантированной, с обеспеченной жизнью после службы. Отметим, что всякая командирская должность дает возможность использовать потенциал подчиненных, материальную базу в личных целях.

Особо возрастает роль армии и соответственно армейской карьеры в военное время и во время революционных перемен, а также в условиях тоталитарного режима.

5. Власть. Наиболее сильным ускорителем карьеры выступают политические организации, партии, правительственные группы. С одной стороны, «вес» статусной позиции в этих структурах значительно больший. Он отягощен властными функциями и полномочиями самих организаций. С другой стороны, принадлежность к властным структурам как бы распространяет силу власти «кресла» на самого работника. Кроме того, образуется круг полезных знакомств, которые помогают в реализации личной деловой карьеры. И, наконец, приближенность к властным структурам дает возможность опираться в карьере на механизмы и возможности властных организаций.

В условиях демократизации политической жизни в обществе возрастает роль политических партий как институтов вертикальной циркуляции. Политическая деятельность, участие в политической организации позволяют привлечь внимание избирателей и занять в результате выборов высокий правительственный пост.

6. Профессиональные организации. Речь идет о таких социальных институтах, как творческие союзы художников, композиторов, писателей, архитекторов, журналистов и т. п. Поскольку подобные объединения носят общественный характер, а вступление в них относительно свободно принимаются люди по профессиональным способностям, как правило, вне зависимости от их социального статуса, то и продвижение внутри таких институтов сопровождалось общим продвижением по социальной лестнице. Многие люди творческих профессий простого происхождения поднимались социально благодаря этому каналу.

Отметим, что значение этого «лифта» не уменьшилось и в наше время. Значительно возросла роль организаций, связанных со средствами массовой информации. Нельзя не согласиться с оценкой П. Сорокина, разработчика теории социальных «лифтов», что эти организации могут как обеспечить великолепную

карьеру пустой бездарности, так и разрушить карьеру человеку незаурядных способностей. «Известность» — это то, без чего сейчас быстрое продвижение чрезвычайно затруднено. Она приносит славу часто на пустом месте, она открывает или губит талант, она может «преобразовать» средние способности в гениальные, может она и задуть истинного гения». Не случайно канал средств массовой информации относят к одному из самых шумных, эффективных и скоростных «лифтов» деловой карьеры.

7. Организации по созданию материальных ценностей. Речь идет о любых организациях, накапливающих богатства, фирмах, предприятиях, банках, земельных хозяйствах. Начиная с первобытных обществ накопление богатства приводило к социальному продвижению их владельцев. В современном цивилизованном мире накопление богатств остается одним из самых простых и действенных способов социального продвижения. «Если человек богат, утверждает Питирим Сорокин, — то он находится на вершине социального конуса (пирамиды социальной структуры общества. - Авт.), вне зависимости от своего происхождения и источника доходов».

По-видимому, в условиях переходного общества, когда происходит его расслоение, первичное накопление капитала и формирование слоя богатых людей, возможности этого «лифта» еще более расширяются. Эти возможности усиливаются также за счет финансирования богатыми людьми других «лифтов» карьеры - образования, семьи, власти, профессиональных организаций. Отметим, что вклады в образование и семью являются наиболее выгодным размещением капитала. Ведь это вклады в развитие, отдача от которых рассчитана на близкую и дальнюю перспективу.

Правила пользования «лифтами» деловой карьеры

1. Знайте, что все без исключения «лифты» ведут на верхние этажи. Старайтесь не пренебрегать ни одним из них.
2. Пытайтесь достичь успеха там, где для этого имеются наиболее благоприятные условия лично для вас, выбирайте «лифты», наиболее подходящие именно вам. Поскольку все «лифты» поднимают людей на этажи успеха, то, достигнув его в той отрасли деятельности, где это легче сделать лично вам, вы сможете легко перейти на соседний этаж успеха уже по тому направлению деятельности, которое для вас наиболее предпочтительно.
3. Не забывайте о надежности. Нередко надежность предпочтительнее рискованной скорости подъема.
4. Каждому жизненному периоду и конкретной ситуации должен соответствовать наиболее подходящий «лифт». Не ограничивайте себя каким-либо одним «лифтом», комбинируйте их сочетания и последовательность.
5. Разработайте для себя приоритеты и последовательность пользования различными «лифтами».
6. Не забудьте сохранить за собой возможность обратиться к использованным уже вами «лифтам» в дальнейшем. Помните, что «лифты» не относятся к транспортным средствам разового пользования.

7. Сохраняйте хорошую деловую форму и будьте готовы к успешному преодолению ступеней деловой карьеры в случае неожиданного отказа «лифта». Помните, что даже самая надежная техника несовершенна и может в нужный момент подвести.

Література: [3].

3.11. Індивідуальне наскрізне практичне завдання. (10 годин).

В ході вивчення дисципліни студенти виконують індивідуальне наскрізне практичне завдання, яке передбачає побудова власного профілю делових якостей менеджера

Рекомендований список совокупности основних ділових якостей та характеристик ділової людини:

1. Здоров'я;
2. Нервова система;
3. Здатність керувати;
4. Конфліктність;
5. Рішучість;
6. Готовність до ризику;
7. Впливовість;
8. Конкурентоспроможність;
9. Організованість;
10. Орієнтація на Успіх;
11. Комунікабельність;
12. Менталітет;
13. Інтелігентність;

Індивідуальне наскрізне завдання виконується протягом семестру в межах практичних завдань №№ 3.1; 3.2; 3.3, скориставшись даними самооцінки своїх характеристик за тестовими методиками, більша частина яких оцінюється за дев'ятибальною шкалою, відзначте отриманий вами результат оцінки конкретного якості на промені-радіусі відповідної якості на моделі. Проаналізуйте власну модель ділового профілю і заплануйте роботу над закріпленням своїх сильних сторін і розвитком слабких. Оцінка за завдання на 60% визначається повнотою та регулярністю виконання зазначених завдань і на 40% кінцевим результатом при здачі повністю виконаного індивідуального наскрізного завдання.

Індивідуальне наскрізне завдання оформлюється на листах А4. Шрифт Time New Roman, 14, через 1,5 інтервалу. Мова роботи – українська, російська. Робота повинна містити титульний аркуш, зміст та перелік використаних джерел інформації. Орієнтовний обсяг роботи – 5 сторінок основного тексту.

Робота надається викладачеві у роздрукованому вигляді та в електронному вигляді.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основна

1. Джей Р. Темплар Р. Энциклопедия менеджмента. Алгоритмы эффективной работы. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 405с.
2. Довгань Л.Є. Праця керівника, або практичний менеджмент: Навч. посібник – К.: Екс об, 2002. – 384с.
3. Лукашевич Н.П. Теория и практика самоменеджмента: Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. – К.: МАУП, 2002. – 360с.
4. Мазаракі. А.А., Мошек Г.Є., Гомба Л.А. та ін. Менеджмент: Теорія і практика: Навч. посіб. – Вид-во «Атака», 2007. – 560с.
5. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: Навч. посібник – К: Академвидав, 2004. – 280с.

Додаткова

6. Адизес И.К. Идеальный руководитель: почему им нельзя стать и что из этого следует. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 262с.
7. Алякринский Б.С. Беседы о самовоспитании. — М.: Знание, 1977.—176 с.
8. Архангельский Г. Тайм-драйв. Как успевать жить и работать. – М.: Маин, Иванов и Фербер, 2008. – 320с.
9. Балабанова Л.В., Сардак О.П. Організація праці менеджера: Навч. посібник – К.: ВД «Професіонал», 2007. – 407с.
10. Бишоф А., Бишоф К. Само менеджмент. – М.: ОМЕГА-Л, 2006. – 127с.
11. Бишоф А., Бишоф К. Секреты эффективного делового общения. – М: ОМЕГА-Л, 2006. – 127с.
12. Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию. - М.: ИНФРА-М, 2002. – 400с.
13. Васильченко Ю.Л., Таранченко З.В., Черныш М.Н. Самоучитель по тайм-менеджменту – СПб.: Питер, 2007. – 256с.
14. Вудкок М., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер. – М.: Дело, 1991. – 206с.
15. Голви Т. Максимальная самореализация. Работа как внутренняя игра. – М.: Альпина Бізнес Букс, 2007. – 272с.
16. Гоулман Д., Бояцис Р., Макки Э. Эмоциональное лидерство. Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М: Альбина Бизнес Букс, 2007. – 302с.
17. Друкер П. Эффективный управляющий. М.: Дело, 1994 – 380с.
18. Ефимова Н.С. Психология взаимопонимания. — СПб.: Питер, 2004. — 176 с.
19. Иванов Ю. М. Как управлять собой и влиять на других людей. Методы психотренинга. — М.: ЗАО «Изд-во Центрполиграф», 2000. – 312с.
20. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей.; Пер. С англ. / Общ. ред. и предисл. В.П. Зинченко, Ю.М. Жукова. - Мн.: ООО «СЛК». 1995. - 704 с.

21. Коваленко И.Н., Коваленко Н.П. Наука и искусство власти менеджера. – М: Феникс, 2006. – 488с.
22. Колпаков В. М. Навчальна програма дисципліни «Теорія і практика самоменеджменту» (для спеціалістів, магістрів іншого напрямку). — К.: МАУП, 2005. — 30 с.
23. Колпаков В.М. Організація праці менеджера: Навч. посіб. – К.: ДП «Видавничий дім «Персона», 2008. – 432с.
24. Котлер Ф., Рейн И. Персональный брендинг. Технологии достижения личной популярности. – М.: Изд. дом Гребенникова, 2008. – 400с.
25. Кричевский Р.Л. Если Вы руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. - М.: Дело, 1998.- 400с.
26. Курпатов А.В. Счастлив по собственному желанию Практикум по системной поведенческой психотерапии. -Первая половина пути. Обл. Изд. Олма-Пресс М., 2005. – 165с.
27. Ладанов И. Практический менеджмент. Психотехника управления и самотренировки. – М.: Корпоративные стратегии, 2004. – 496с.
28. Леонтьев Д.А. Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции // Вопросы философии. 1996. № 4. С. 4-36.
29. Льюис Г. Менеджер-наставник. Стратегии раскрытия таланта и распространения знаний / Минск: Амалфея, 1998.- 288с.
30. Меньшова В.Н. Конфликтология. - Новосибирск: изд-во СибАГС, 2000. - 184с.
31. Мошек Г.Є. Основи менеджменту: Навч. посібник. – К.:Київ. Держ.торг.-екон. ун.-т. – 2006. – 188с.
32. Моргенстерн Дж., Тайм-менеджмент. Искусство планирования и управления своим временем. – М.: Добрая книга, 2007. – 256с.
33. Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. Стокгольмская школа экономики в С-Пб, 2002. – 376с.
34. Рассел К., Картер Ф. Определи свой IQ. – М.: АСТ, Ас трель, 2005. – 208с.
35. Растимешин В.Е. Куприяновна Н.В. Упорядочение. Путь к созданию качественного рабочего места. – М: Стандарты и качество, 2005. – 192с.
36. Роббинз С.П., Хансайкер Ф.Л. Тренинг делового общения для менеджеров. руководство по управлению кадрами. – М.: Вильямс, 2007. – 464с.
37. Робинсон А.Л. Доверяй своей интуиции. Как развить профессиональное чутье в бизнесе. – М: Вершина, 2008. – 200с.
38. Самоменеджмент / К. Кинан ; [пер. с англ. Л.В. Квасницкой]. — М.: Эксмо, 2006. — 80с.
39. Сенге П., Шаймер О. Преображение. Потенциал человека и горизонты будущего. – М: Олимп-Бизнес, 2008. – 304с.
40. Стил П.Т., Бизон Т. Переговоры в бизнесе. Практическое пособие. – М.: Нірко, 2004. – 270с.
41. Фомин Н.А. Психофизиология самопознания. — М.: Изд-во «Теория и практика физической культуры», 2001. — 388 с.

42. Холодная М.А. Психология интеллекта. Парадоксы исследования. — 2-е изд., перераб. и доп. — СПб.: Питер, 2002. — 272 с: ил. (Серия «Мастера психологии»)
43. Цитрин Дж., Смит Р. 5 принципов выдающейся карьеры. Как добиться успеха в своем деле, получая удовольствие от работы. — М.: Добрая книга, 2005. — 352с.
44. Энтони Роберт. Главные секреты абсолютной уверенности в себе, Издательство: Питер, 2007 г., 224 стр.

Періодичні видання

45. Журнал «Теорія і практика управління».
46. Журнал «Менеджмент и менеджер».
47. Журнал «Управление компанией».
48. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом».
49. Журнал «Проблемы теории и практика управления».
50. Журнал «Компаньон»
51. Журнал «Управление персоналом».
52. Журнал «Персонал»

Інтернет-джерела

53. Портал «Технологии корпоративного управления». Режим доступу <http://www.iteam.ru>
54. Международное сообщество менеджеров. Режим доступу <http://www.e-executive.ru>
55. Центр дистанционного образования «Элитариум», страница «Менеджмент». Режим доступу <http://www.elitarium.ru/management>
56. Сайт «Корпоративный менеджмент». Режим доступу <http://www.cfin.ru>
57. Электронный журнал по управлению персоналом. Режим доступу <http://www.hr-land.com>
58. Інтернет-портал для управлінців. Режим доступу <http://www.management.com.ua>
59. Административно-управленческий портал. Режим доступу <http://www.aup.ru>