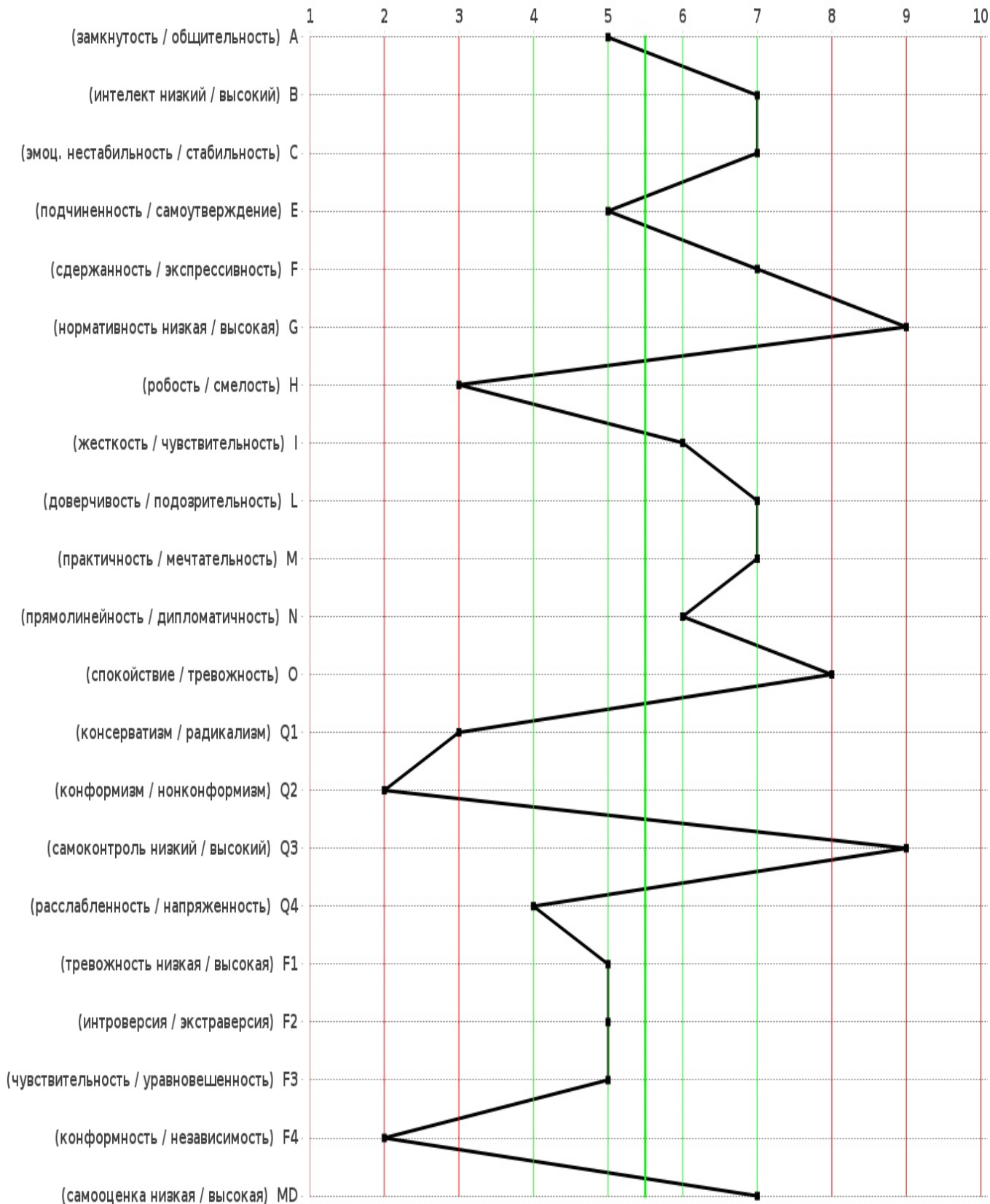


Отчёт с результатами тестирования.

Сотрудник: Тестовый Персонаж.

Дата тестирования: 27.05.2024г.

Результаты теста Кеттелла, 16PF Форма С. Профиль личности



Результатом теста является профиль личности, построенный по выявленным в ходе опроса

шестнадцати факторам. Факторы измеряются в условных единицах – «стенах» – и распределяются по биполярной шкале с крайними значениями в 1 и 10 баллов. Соответственно, первой половине шкалы (от 1 до 5,5) присваивается знак «-», второй половине (от 5,5 до 10) знак «+». При интерпретации следует уделять внимание, в первую очередь, «пикам» профиля, то есть наиболее низким и наиболее высоким значениям факторов в профиле, в особенности – тем показателям, которые в «отрицательном» полюсе находятся в границах от 1 до 3 стенов, а в «положительном» – от 8 до 10 стенов.

Анализ профиля проводится по трем блокам:

1. Анализ по первичным факторам (16 факторов от А до Q4);
2. Анализ по вторичным факторам (4 фактора F1, F2, F3, F4);
3. Анализ по совокупности факторов:
 - 3.1. интеллектуальные особенности;
 - 3.2. эмоционально-волевые особенности;
 - 3.3. коммуникативные свойства и особенности межличностного взаимодействия (экстраверсия - интроверсия)

Интерпретация по первичным факторам.

Фактор А: «замкнутость – общительность».

Результат А = 5

Для низкого значения характерно: скрытность, обособленность, отчужденность, недоверчивость, необщительность, замкнутость, критичность, склонность к объективности, ригидности, к излишней строгости в оценке людей, отстаиванию своих идей. Трудности в установлении межличностных, непосредственных контактов.

Для высокого значения характерно: общительность, открытость, естественность, непринужденность, готовность к сотрудничеству, приспособляемость, внимание к людям, готовность к совместной работе, активность в устранении конфликтов в группе, готовность идти на поводу. Легкость в установлении непосредственных, межличностных контактов.

Фактор В: «интеллект».

Результат В = 7

Для низкого значения характерно: конкретность и некоторая ригидность мышления, затруднения в решении абстрактных задач, сниженная оперативность мышления, недостаточный уровень общей вербальной культуры, эмоциональная дезорганизация мышления.

Для высокого значения характерно: развитое абстрактное мышление, проницательность, собранность, оперативность, сообразительность, быстрая обучаемость. Достаточно высокий уровень общей культуры, особенно вербальной.

Фактор С: «эмоциональная нестабильность – стабильность».

Результат C = 7

Для низкого значения характерно: эмоциональная неустойчивость, импульсивность; человек находится под влиянием чувств, переменчив в настроениях, легко расстраивается, неустойчив в интересах. Низкая толерантность по отношению к фрустрации, раздражительность, утомляемость.

Для высокого значения характерно: эмоциональная устойчивость, выдержанность; человек эмоционально зрелый, спокойный, устойчив в интересах, работоспособный, может быть ригидным, ориентирован на реальность.

Фактор E: «подчиненность – доминантность».

Результат E = 5

Для низкого значения характерно: мягкость, уступчивость, тактичность, кроткость, любезность, зависимость, безропотность, услужливость, почтительность, застенчивость, готовность брать вину на себя, скромность, экспрессивность, склонность легко выходить из равновесия.

Для высокого значения характерно: самостоятельность, независимость, настойчивость, упрямство, напористость, своеобразие, иногда конфликтность, агрессивность, отказ от признания внешней власти, склонность к авторитарному поведению, жажда восхищения, бунтарство.

Фактор F: «сдержанность – экспрессивность».

Результат F = 7

Для низкого значения характерно: благоразумие, осторожность, рассудительность в выборе партнера по общению. Склонность к озабоченности, беспокойству о будущем, пессимистичность в восприятии действительности, сдержанность в проявлении эмоций.

Для высокого значения характерно: жизнерадостность, импульсивность, восторженность, беспечность, безрассудность в выборе партнеров по общению, эмоциональная значимость социальных контактов, экспрессивность, экспансивность, эмоциональная яркость в отношениях между людьми, динамичность общения, которая предполагает эмоциональное лидерство в группах.

Фактор G: «низкая нормативность поведения – высокая нормативность поведения».

Результат G = 9

Для низкого значения характерно: склонность к непостоянству, подверженность влиянию чувств, случая и обстоятельств. Потворствует своим желаниям, не делает усилий по выполнению групповых требований и норм. Неорганизованность, безответственность, импульсивность, отсутствие согласия с общепринятыми моральными правилами и стандартами, гибкость по отношению к социальным нормам, свобода от их влияния, иногда беспринципность и склонность к асоциальному поведению.

Для высокого значения характерно: добросовестность, ответственность, стабильность, уравновешенность, настойчивость, склонность к морализированию, разумность, совестливость. Развитое чувство долга и ответственности, осознанное соблюдение общепринятых моральных

правил и норм, настойчивость в достижении цели, деловая направленность.

Фактор Н: «робость – смелость».

Результат Н = 3

Для низкого значения характерно: робость, застенчивость, эмоциональная сдержанность, осторожность, социальная пассивность, деликатность, внимательность к другим, повышенная чувствительность к угрозе, предпочтение индивидуального стиля деятельности и общения в малой группе (2–3 человека).

Для высокого значения характерно: смелость, предприимчивость, активность; человек имеет эмоциональные интересы, готовность к риску и сотрудничеству с незнакомыми людьми в незнакомых обстоятельствах, способность принимать самостоятельные, неординарные решения, склонность к авантюризму и проявлению лидерских качеств.

Фактор I: «жесткость – чувствительность».

Результат I = 6

Для низкого значения характерно: несентиментальность, самоуверенность, суровость, рассудочность, гибкость в суждениях, практичность, иногда некоторая жесткость и черствость по отношению к окружающим, рациональность, логичность.

Для высокого значения характерно: чувствительность, впечатлительность, богатство эмоциональных переживаний, склонность к романтизму, художественное восприятие мира, развитые эстетические интересы, артистичность, нежность, склонность к эмпатии, сочувствию, сопереживанию и пониманию других людей, утонченная эмоциональность.

Фактор L: «доверчивость – подозрительность».

Результат L = 7

Для низкого значения характерно: открытость, уживчивость, терпимость, покладистость; свобода от зависти, уступчивость. Может быть чувство собственной незначительности.

Для высокого значения характерно: осторожность, эгоцентричность, настороженность по отношению к людям; склонность к ревности, стремление возложить ответственность за ошибки на окружающих, раздражительность. Иногда автономность, самостоятельность и независимость в социальном поведении.

Фактор М: «практичность – мечтательность».

Результат М = 7

Для низкого значения характерно: высокая скорость решения практических задач, прозаичность, ориентация на внешнюю реальность, развитое конкретное воображение, практичность, реалистичность.

Для высокого значения характерно: богатое воображение, поглощенность своими идеями, внутренними иллюзиями («витают в облаках»), легкость отказа от практических суждений, умение оперировать абстрактными понятиями, ориентированность на свой внутренний мир, мечтательность.

Фактор N: «прямолинейность – дипломатичность».

Результат N = 6

Для низкого значения характерно: откровенность, простота, наивность, прямолинейность, бестактность, естественность, непосредственность, эмоциональность, недисциплинированность, неумение анализировать мотивы партнера, отсутствие проницательности, простота вкусов, довольствие имеющимся.

Для высокого значения характерно: изысканность, умение вести себя в обществе, в общении дипломатичность, эмоциональная выдержанность, проницательность, осторожность, хитрость, эстетическая изощренность, иногда ненадежность, умение находить выход из сложных ситуаций, расчетливость.

Фактор O: «спокойствие – тревожность».

Результат O = 8

Для низкого значения характерно: беспечность, самонадеянность, жизнерадостность, уверенность в себе и в своих силах, безмятежность, небоязливость, хладнокровие, спокойствие, отсутствие раскаяния и чувства вины.

Для высокого значения характерно: беспокойство, озабоченность, ранимость, ипохондричность, подверженность настроению, страх, неуверенность в себе, склонность к предчувствиям, самобичеванию, к депрессиям, чувствительность к одобрению окружающих, чувство вины и недовольство собой.

Фактор Q1: «консерватизм – радикализм».

Результат Q1 = 3

Для низкого значения характерно: консервативность, устойчивость по отношению к традициям, сомнение в отношении новых идей и принципов, склонность к морализации и нравоучениям, сопротивление переменам, узость интеллектуальных интересов, ориентация на конкретную реальную деятельность.

Для высокого значения характерно: свободомыслие, экспериментаторство, наличие интеллектуальных интересов, развитое аналитическое мышление, восприимчивость к переменам, к новым идеям, недоверие к авторитетам, отказ принимать что-либо на веру, направленность на аналитическую, теоретическую деятельность.

Фактор Q2: «конформизм – нонконформизм».

Результат Q2 = 2

Для низкого значения характерно: зависимость от мнения и требований группы, социабельность, следование за общественным мнением, стремление работать и принимать решения вместе с другими людьми, низкая самостоятельность, ориентация на социальное одобрение.

Для высокого значения характерно: независимость, ориентация на собственные решения, самостоятельность, находчивость, стремление иметь собственное мнение. При крайних высоких оценках склонность к противопоставлению себя группе и желание в ней доминировать.

Фактор Q3: «низкий самоконтроль – высокий самоконтроль».

Результат Q3 = 9

Для низкого значения характерно: низкая дисциплинированность, следует своим желаниям, зависимость от настроений, неумение контролировать свои эмоции и поведение.

Для высокого значения характерно: целенаправленность, сильная воля, умение контролировать свои эмоции и поведение.

Фактор Q4: «расслабленность – напряженность».

Результат Q4 = 4

Для низкого значения характерно: расслабленность, вялость, апатичность, спокойствие, низкая мотивация, излишняя удовлетворенность, невозмутимость.

Для высокого значения характерно: собранность, энергичность, напряженность, фрустрированность, повышенная мотивация, беспокойство, взвинченность, раздражительность.

Фактор F1: «низкая тревожность – высокая тревожность».

Результат F1 = 5

Для низкого значения характерно: в общем этот человек удовлетворен тем, что есть, и может добиться того, что ему кажется важным. Однако очень низкие баллы могут означать недостаток мотивации в трудных ситуациях.

Для высокого значения характерно: высокий уровень тревоги в ее обычном понимании. Тревога не обязательно невротическая, поскольку она может быть обусловлена ситуационно. Очень высокая тревога обычно нарушает продуктивность и приводит к соматическим расстройствам.

Фактор F2: «интроверсия – экстраверсия».

Результат F2 = 5

Для низкого значения характерно: склонность к сухости, к самоудовлетворению, заморозности межличностных контактов. Это может быть благоприятно в работе, требующей точности.

Для высокого значения характерно: социально контактен, незаторможен, успешно устанавливает и поддерживает межличностные связи.

Фактор F3: «чувствительность – уравновешенность».

Результат F3 = 5

Для низкого значения характерно: тенденция испытывать затруднения в связи с проявляющейся во всем эмоциональностью. Эти люди могут относиться к типу недовольных и фрустрированных. Однако присутствует чувствительность к нюансам жизни. Вероятно, имеются артистические наклонности и мягкость. Если у такого человека возникает проблема, то на ее разрешение требуется много размышлений до начала действий.

Для высокого значения характерно: предприимчивая, решительная и гибкая личность. Этот человек склонен не замечать жизненных нюансов, направляя свое поведение на слишком явное и очевидное. Если возникают трудности, то они вызывают быстрое действие без достаточного размышления.

Фактор F4: «конформность – независимость».

Результат F4 = 2

Для низкого значения характерно: зависимая от группы, пассивная личность, нуждающаяся в поддержке других лиц и ориентирующая свое поведение в направлении людей, которые такую поддержку оказывают.

Для высокого значения характерно: агрессивная, независимая, отважная, резкая личность. Старается выбрать такие ситуации, где подобное поведение, по крайней мере, терпят. Проявляет значительную инициативу.

Контрольный показатель MD.

В дополнение к первичным личностным факторам опросника подсчитывается показатель, отображающий отношение к тестированию (показатель валидности) - стремление выглядеть в благоприятном свете – MD.

Результат MD = 7

Показатель MD был разработан для выявления тех случаев, когда испытуемые пытаются создать слишком благоприятное представление о себе. Если оценка по шкале MD высокая, возникает несколько гипотез, которые нужно проверить:

1. Это может свидетельствовать о том, что испытуемый сознательно манипулирует тестовыми результатами (например, при приеме на работу).
2. Высокую оценку по шкале MD могут получить обследуемые, которых очень беспокоит вопрос о том, как они выглядят в глазах окружающих. В интервью они обычно признают этот факт, но при этом утверждают, что на вопросы отвечали искренне.
3. Иногда люди получают высокую оценку по шкале MD, хотя они и не искажают результаты. Например, это характерно для людей, поступающих на религиозную службу.

Тип личности - Предприниматели (ENTJ).

1. Общее описание.

1. Предприниматели — это предприимчивые люди, которые умеют загораться делом. Они склонны к инновациям, подмечают новые теории и разработки и стремятся найти им практическое применение. Предприниматели непоседливы, часто увлекаются походами, туризмом, альпинизмом, бегом и т.п. Смело экспериментируют, опровергая обыденные представления. Всегда знают, к чему идут, и объясняют цель окружающим.

2. Они не боятся идти на риск, полагаясь на свою интуицию. Им приходят в голову самые необычные идеи, и они обладают богатым воображением. Предприниматели — хорошие изобретатели. Они всегда работают на опережение, так как знают, что завтра может быть поздно. Любят природу, наделяя её особым смыслом, и отличаются познавательными интересами в самых разных областях.

3. Они оптимисты, обладают хорошим чувством юмора, хотя их шутки не всегда уместны. Испытывают трудности в построении надёжных человеческих отношений. Из-за неразборчивости в контактах могут быть втянуты в авантюры. Предприниматели беспокойны, много говорят, не обращая внимания на дефицит времени.

4. Их мало волнует внешний вид, лишь бы дело не страдало. Они не придают особенного значения порядку и комфорту вокруг себя. Природа обычно наделяет их выносливостью и здоровьем, которое они поддерживают народной медициной и другими нетрадиционными методами. Не терпят праздного времяпрепровождения, из-за чего не расслабляются даже на отдыхе.

2. Их поведение в роли подчинённых.

2.1. Их сильные стороны.

Это очень динамичные, подвижные, деятельные люди, которые остро ощущают напор времени и считают недопустимым отставание в делах. Они большие труженики, с удовольствием занимаются делами, приносящими пользу. Предприниматели любознательны, интересуются новшествами, которые можно применить на практике. Хорошо разбираются в вопросах деловой активности, видят выгодность или невыгодность, перспективность или бесперспективность тех, или иных проектов. Предлагают неординарные пути увеличения эффективности, могут пойти на деловой риск. Во всём стремятся к деловой ясности и чёткости. Не любят действовать вслепую, без подготовки. Планируют свои мероприятия заранее. Они предпочитают честные договорённости и стремятся к взаимовыгодным условиям. Часто проявляют себя как спонсоры и меценаты. Могут жить без комфорта, если это необходимо. Даже если им приходится трудно, ныть никогда не станут. Они эмоциональны, суетливы, неусидчивы. Оптимисты, постоянно излучают дружелюбие. Активные сторонники здорового образа жизни.

2.2. Их слабые стороны.

Не все могут выдержать их напряжённый рабочий режим, который они склонны произвольно менять, навязывая свой ритм окружающим. Обычно забот оказывается так много, что они не могут всюду успеть. Часто строят далеко идущие, но не до конца продуманные планы. Могут чрезмерно рисковать, первыми бросаются во все сомнительные мероприятия. Очень говорливы, любят

рассказывать и обсуждать прочитанное и услышанное. Могут одеваться достаточно небрежно, не любят, когда на их внешность обращают пристальное внимание. Нетерпеливы по натуре, поэтому часто допускают небрежность в оформлении деловой документации. В принципиальных для них вопросах проявляют твёрдость и неуступчивость. Иногда допускают нетактичность и грубый юмор. Неохотно посещают врачей.

2.2.1. От них нельзя требовать и ожидать:

- взвешенности и неторопливости в принятии решений;
- тщательности в рутинных делах;
- постоянного порядка в быту и на рабочем месте;
- всегда одинаково ухоженного и опрятного внешнего вида;
- тактичности и психологического чутья.

2.3. Рекомендуемый им род деятельности.

Лучше всего предприниматели реализуют себя в инновационных областях, где требуется широкий кругозор, нестандартный подход к делу, умение адаптировать теоретические разработки к применению на практике. Они могут быть хорошими изобретателями и рационализаторами. Учитывая высокие темпы их работы и подвижность, можно рекомендовать им динамичную работу, связанную с командировками. Эти люди не боятся коммерческого риска, поэтому могут быть первопроходцами, основателями новых проектов. Они могут заниматься разнообразной работой, если она интересна, перспективна, динамична и не требует особой тщательности.

3. Их стиль поведения в роли руководителей.

Руководители типа "предприниматели" обладают открытым характером. На лице почти всегда царит "американская улыбка", приглашающая партнёра к разговору. Они легко вступают в общение с интересующими их людьми, склонны к шуткам и ироническим замечаниям. Это жизнерадостные, энергичные и прагматичные люди.

3.1. «Предприниматели» — руководители-игроки.

Любые игроки стремятся проявить себя в игре, получая удовлетворение от самого процесса достижения результата. Эта черта является наиболее существенной у руководителей-игроков, которые рассматривают деловую жизнь и свою работу как своеобразную игру. Они любят рисковать, но с расчётом, не боясь вкладывать средства и силы в новшества. При этом ориентируются на перспективы, не ожидая сиюминутной отдачи. Стремятся использовать все шансы, надеясь на крупную отдачу в будущем. Движущим стимулом такой деятельности является стремление приобрести известность в качестве победителя.

Трудности воспринимаются ими спокойно, как нечто само собой разумеющееся. Прирождённые предприниматели склонны менять в течение жизни несколько профессий и занятий, стремясь во всём разобраться сами. Они целеустремлённы и неутомимы. Люди, которые стремятся получать результат без напряжения, не имеют у них авторитета.

Приобретённые материальные средства предприниматели не накапливают, а сразу пускают в дело. Лучше реализуют себя как производители, чем как потребители. Пытаются извлечь пользу там, где

другие её не видят. Хорошо высчитывают свободные зоны предпринимательства на рынке, предвидят новые потребности, которые породят будущий спрос. В бюрократическом обществе их деятельность часто наталкивается на препятствия и ограничения. Предприниматели стремятся анализировать факты, имеющие отношение к их делу, и прислушиваются к новым идеям. Их интересуют области, где теория соединяется с практикой, и они тяготеют к эксперименту.

Руководители-игроки способны резко изменить направление движения к цели, что делает их непредсказуемыми для конкурентов. Они не любят тратить время впустую и остро переживают каждый упущенный шанс. Могут эффективно жить и работать только в движении и обновлении, противясь застою и консерватизму. Их темп жизни может выдержать только человек, который сохраняет самообладание в любых обстоятельствах.

3.2. Их ключевые характеристики.

1. Склонны к решению стратегических задач.
2. Адекватно реализуют себя в качестве фронтальных лидеров.
3. В установлении делового контакта ориентированы на объективные критерии.
4. Форма деловой активности разнообразна: трезвый расчёт, предусмотрительность, способность на волевое преодоление преград, нетерпимость к бюрократизму.
5. Система взаимодействия с подчинёнными основана на стимулировании интереса: поощряют тех, кто способствует успеху, наказывают тех, кто препятствует.
6. Сотрудничающий тип поведения, при необходимости становится конкурирующим.
7. Достигают крупных результатов благодаря предприимчивости и ориентации на новые технологии.
8. Близки к моральному стилю менеджмента, но могут адаптироваться под любой стиль.
9. Их мотивирует удовлетворение от процесса работы. Главная цель — достижение крупных результатов.
10. Отношение к закону: уважают закон, если он не защищает бюрократические порядки и не мешает инициативности.
11. Стратегия: свобода управления, внимание к производству, новым технологиям и человеческим ресурсам.

4. Важные условия для их эффективной работы.

Стимулом для предпринимателей является стремление к уникальности. Поэтому работа должна быть увлекательной и давать возможность проявить изобретательность. Предприниматели любят учиться всему, что рано или поздно может быть полезным. Частые командировки, семинары, курсы переподготовки будут для них интересными. Важно исключить из их круга обязанностей рутинную работу. Следует также с осторожностью относиться к их рискованным предложениям, проверяя наличие достаточной материальной базы.

Если предприниматели торопят действовать немедленно, это следует принять во внимание, так как они хорошо чувствуют своевременность действий. Однако сами действия должны быть тщательно продуманы и подготовлены. Их активность может перерасти в суетливость, поэтому необходимо сохранять спокойствие и демонстрировать поддержку, удерживая от излишнего риска.

5. Рекомендации по их развитию и самосовершенствованию.

Их сильная сторона — предприимчивость в новых делах и начинаниях. Они начинают новые, нужные дела с большим азартом, не жалея сил для достижения результата. Это люди практического ума, способные направить любую теорию или идею на практическую пользу. Они активно участвуют во внедрении новых технологий, стремятся к крупным целям и проектам, не откладывают выполнения своих решений. Предприниматели — оптимисты, верящие в успех, смело идут на риск и готовы к преодолению любых трудностей.

Однако в жизни они часто сталкиваются с проблемами организации быта. Для отдыха у них часто не хватает времени. Несмотря на приверженность к здоровому образу жизни, они нерегулярно заботятся о своём здоровье.

Им рекомендуется соблюдать сбалансированный режим, чередуя работу и отдых, и уделять больше внимания домашним делам. Важно чаще проявлять заботу о близких и вникать в их проблемы, делать приятные сюрпризы.

Необходимо также развивать эстетический вкус и уделять внимание своему внешнему виду, не пренебрегать мнением окружающих. Следует избегать двусмысленных шуток и быть тактичными в общении, избегать экстравагантных выходок.

Кроме того, предпринимателям нужно избегать конфронтации по несущественным проблемам и сдерживать эмоции. Лучше удалиться от объекта раздражения, а затем, успокоившись, обсудить проблему позже.

Результаты теста на коммуникативные навыки и организаторские способности.

1. Коммуникативные навыки:

Результаты тестирования показывают очень высокий уровень коммуникативных навыков, что указывает на выраженную потребность в активном общении. Люди с таким уровнем легко ориентируются в сложных ситуациях, непринуждённо ведут себя в новом коллективе, способны оживить атмосферу в незнакомой компании. Они уверенно справляются с задачами, связанными с большим количеством коммуникаций, и могут выполнять роль связующего звена в коллективе.

2. Организаторские способности:

Результаты тестирования показывают очень высокий уровень организаторских способностей, что предполагает инициативность и целеустремлённость. Люди с таким уровнем предпочитают самостоятельно решать сложные задачи, отстаивать своё мнение и добиваться его признания. Они увлекаются организацией мероприятий, проявляют настойчивость в деятельности, которая им интересна. Они активно ищут задачи, которые удовлетворят их организаторские амбиции.

Результаты теста на тип поведения в конфликтной ситуации.

Тип поведения в конфликтной ситуации: соперничество.

Соперничество заключается в навязывании другой стороне своего решения. Люди с типом "соперничество" напористы и неуступчивы, ориентированные на влияние. Конкурируя, такие люди удовлетворяют собственные интересы за счёт другой стороны, используя для этого все доступное влияние, которое представляется целесообразным для достижения своих целей. Соперничество

может означать борьбу за свои права, защиту позиции, которая кажется верной, или просто стремление к победе.

Соперничество оправдано в случаях:

- явной конструктивности предлагаемого решения;
- выгоды результата для всей группы, а не для отдельной личности;
- важности исхода для применяющих данную стратегию;
- отсутствия времени на уговоры оппонентов.

Соперничество целесообразно в экстремальных и принципиальных ситуациях, при дефиците времени и высокой вероятности опасных последствий.

Результаты теста на выявление мотивационного типа.

Мотивационный тип: профессиональный.

Профессиональный тип относится к достигаемому типу мотивации. Люди с этим типом мотивации ценят в работе её содержание, возможность проявить себя и доказать (не только окружающим, но и себе), что они могут справиться с трудным заданием, которое не каждому по силам. Они предпочитают самостоятельность в работе и отличаются развитым профессиональным достоинством. Для самовыражения берутся за трудные задания, так как для них важно профессиональное признание. К руководителям чаще всего относятся с долей иронии. Часто сотрудники с профессиональным типом мотивации достаточно быстро становятся лучшими специалистами в организации.

Их мотивирует возможность обучаться за счёт компании, повышение в должности, признание их достижений.

Их демотивирует игнорирование личных достижений и достижений их подчинённых, ухудшение условий труда, отсутствие возможности учиться и развиваться, много рутинной работы, контроль на каждом шагу.

Результаты теста на выгорание.

1. Низкий уровень психоэмоционального истощения.

Люди с таким уровнем выгорания полны сил и способны к высоким эмоциональным, умственным и физическим нагрузкам. У них нет депрессивного состояния, чувства усталости и недостатка энергии или энтузиазма.

2. Средний уровень личностного отдаления.

Люди с таким уровнем выгорания проявляют желание уменьшить количество контактов с окружающими. Иногда у них может появляться раздражительность и нетерпимость при общении. Возможно проявление критичного отношения к окружающим и не критичности в оценке себя. Умеренная включенность в работу и дела других людей.