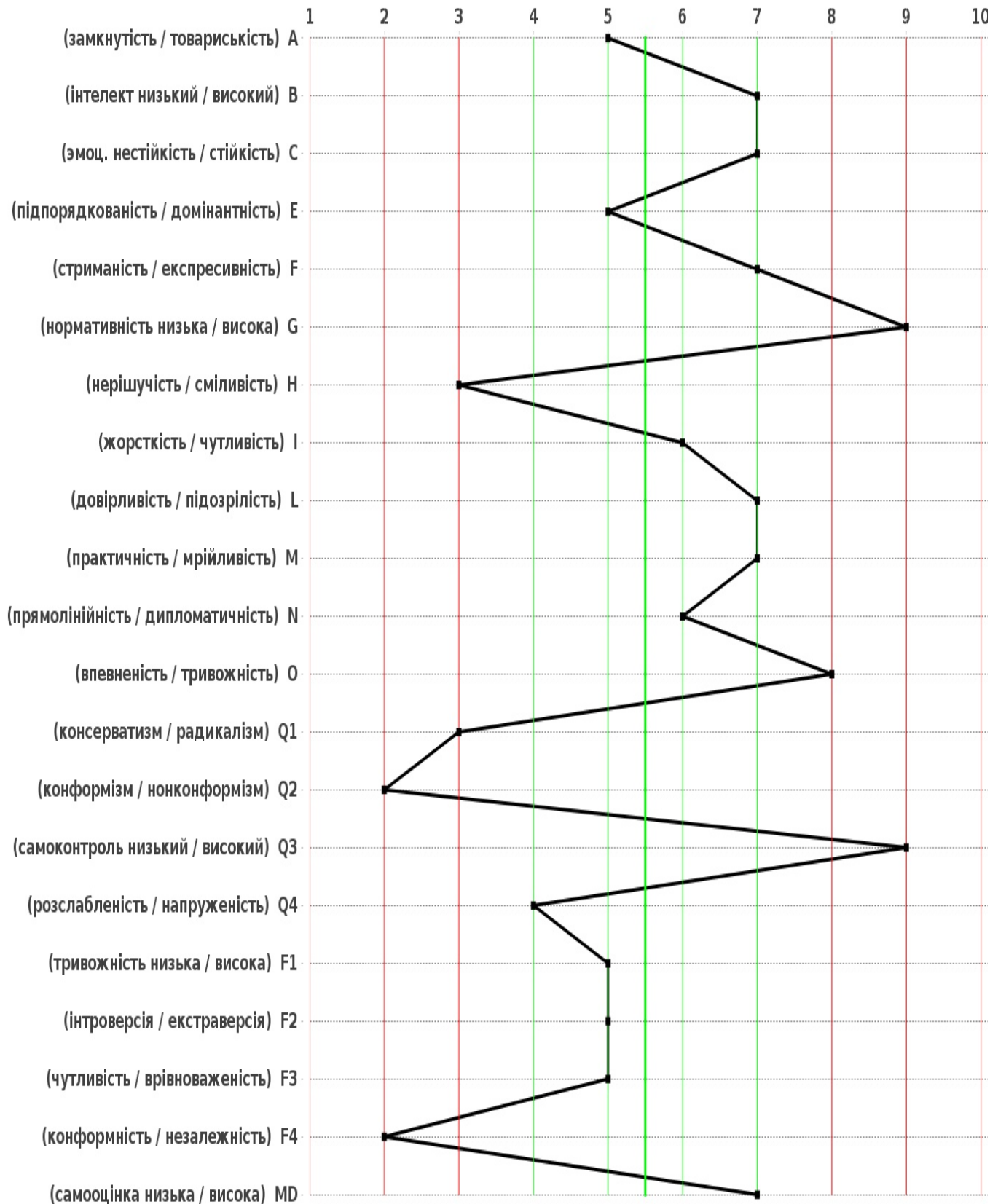


Звіт з результатами тестування.

Співробітник: Тестовий Персонаж.

Дата тестування: 27.05.2024р.

Результати тесту Кеттелла, 16PF Форма С. Профіль особистості



Результатом тесту є профіль особистості, побудований за виявленими в ході опитування 16-тьма

факторами. Фактори вимірюються в умовних одиницях - «стенах» - і розподіляються по біполярній шкалі з крайніми значеннями в 1 та 10 балів. Відповідно, першій половині шкали (від 1 до 5,5) присвоюється знак «-», другий половині (від 5,5 до 10) знак «+». При інтерпретації слід приділяти увагу, в першу чергу, «пікам» профілю, тобто найбільш низьким і найбільш високим значенням факторів у профілі, особливо - тим показникам, які в «негативному» полюсі знаходяться в межах від 1 до 3 стенив, а в «позитивному» - від 8 до 10 стенив.

Аналіз профілю проводиться за трьома блоками:

1. Аналіз по первинним факторам (16 факторів від А до Q4);
2. Аналіз по вторинним факторам (4 фактора F1, F2, F3, F4);
3. Аналіз за сукупністю факторів:
 - 3.1. інтелектуальні особливості;
 - 3.2. емоційно-вольові особливості;
 - 3.3. комунікативні властивості та особливості міжособистісної взаємодії (екстраверсія - інтроверсія)

Інтерпретація по первинним факторам.

Фактор А: «замкнутість - товариськість».

Результат А = 5

Для низьких значень характерно: скритність, відособленість, відчуженість, недовірливість, нетовариськість, замкнутість, критичність, схильність до об'єктивності, ригідності, до надмірної суворості в оцінці людей, відстоювання своїх ідей. Труднощі у встановленні міжособистісних, безпосередніх контактів.

Для високого значення характерно: товариськість, відкритість, природність, невимушеність, готовність до співпраці, пристосовність, увага до людей, готовність до спільної роботи, активність в усуненні конфліктів у групі, готовність йти на повіді. Легкість у встановленні безпосередніх, міжособистісних контактів.

Фактор В: «інтелект».

Результат В = 7

Для низького значення характерно: конкретність і деяка ригідність мислення, труднощі в рішенні абстрактних завдань, знижена оперативність мислення, недостатній рівень загальної вербальної культури, емоційна дезорганізація мислення.

Для високого значення характерно: розвинене абстрактне мислення, проникливість, зібраність, оперативність, кмітливість, здатність швидко навчатися. Досить високий рівень загальної культури, особливо вербальної.

Фактор С: «емоційна нестійкість - стійкість».

Результат С = 7

Для низького значення характерно: емоційна нестійкість, імпульсивність; людина знаходиться під впливом почуттів, мінлива в настрої, легко засмучується, нестійка в інтересах. Низька толерантність

по відношенню до фрустрації, дратівливність, стомлюваність.

Для високого значення характерно: емоційна стійкість, витриманість; людина емоційно зріла, спокійна, стійка в інтересах, працездатна, може бути ригідна, орієнтована на реальність.

Фактор Е: «підпорядкованість - домінантність».

Результат Е = 5

Для низького значення характерно: м'якість, поступливість, тактовність, лагідність, люб'язність, залежність, покірливість, послужливість, шанобливість, сором'язливість, готовність брати вину на себе, скромність, експресивність, схильність легко виходити з рівноваги.

Для високого значення характерно: самостійність, незалежність, наполегливість, впертість, напористість, норавливість, іноді конфліктність, агресивність, відмова від визнання зовнішньої влади, схильність до авторитарної поведінки, жага захоплення, бунтарство.

Фактор F: «стриманість - експресивність».

Результат F = 7

Для низького значення характерно: розсудливість, обережність, розважливість у виборі партнера по спілкуванню. Схильність до заклопотаності, занепокоєння думками про майбутнє, песимістичність у сприйнятті дійсності, стриманість у прояві емоцій.

Для високого значення характерно: життєрадісність, імпульсивність, захопленість, безтурботність, безрозсудність у виборі партнерів по спілкуванню, емоційна значущість соціальних контактів, експресивність, експансивність, емоційна яскравість у відносинах між людьми, динамічність спілкування, яка передбачає емоційне лідерство у групах.

Фактор G: «низька нормативність поведінки - висока нормативність поведінки»

Результат G = 9

Для низького значення характерно: схильність до непостійності. Піддається впливу почуттів, випадку та обставин. Потурає своїм бажанням, не прикладає зусиль щодо виконання групових вимог і норм. Неорганізованість, безвідповідальність, імпульсивність, відсутність згоди з загальноприйнятими моральними правилами та стандартами, гнучкість по відношенню до соціальних норм, свобода від їх впливу, іноді безпринципність та схильність до асоціальної поведінки.

Для високого значення характерно: сумлінність, відповідальність, стабільність, врівноваженість, наполегливість, схильність до моралізування, розумність, сумлінність. Розвинуте почуття обов'язку та відповідальності, усвідомлене дотримання загальноприйнятих моральних правил і норм, наполегливість в досягненні мети, ділова спрямованість.

Фактор H: «нерішучість - сміливість».

Результат H = 3

Для низького значення характерно: нерішучість, сором'язливість, емоційна стриманість, обережність, соціальна пасивність, делікатність, уважність до інших, підвищена чутливість до загрози, надання переваги індивідуальному стилю діяльності та спілкуванню в малій групі (2-3 людини).

Для високого значення характерно: сміливість, підприємливість, активність; людина має емоційні інтереси, готовність до ризику та співпраці з незнайомими людьми в незнайомих обставинах, здатність приймати самостійні, неординарні рішення, схильність до авантюризму і прояву лідерських якостей.

Фактор І: «жорсткість - чутливість».

Результат І = 6

Для низького значення характерно: несентиментальність, самовпевненість, суворість, розсудливість, гнучкість в судженнях, практичність, іноді деяка жорсткість і черствість по відношенню до оточуючих, раціональність, логічність.

Для високого значення характерно: чутливість, вразливість, багатство емоційних переживань, схильність до романтизму, художнє сприйняття світу, розвинені естетичні інтереси, артистичність, ніжність, схильність до емпатії, співчуття, співпереживання та розуміння інших людей, витончена емоційність.

Фактор L: «довірливість - підозрілість».

Результат L = 7

Для низького значення характерно: відкритість, товариськість, терпимість, поступливість; свобода від заздрості, покладливість. Може бути почуття власної незначності.

Для високого значення характерно: обережність, егоцентричність, настороженість по відношенню до людей; схильність до ревнощів, прагнення перекласти відповідальність за помилки на оточуючих, дратівливість. Іноді автономність, самостійність і незалежність в соціальній поведінці.

Фактор M: «практичність - мрійливість».

Результат M = 7

Для низького значення характерно: висока швидкість вирішення практичних завдань, прозаїчність, орієнтація на зовнішню реальність, розвинена конкретна уява, практичність, реалістичність.

Для високого значення характерно: багата уява, захопленість своїми ідеями та внутрішніми ілюзіями («витає у хмарах»), легка відмова від практичних міркувань, вміння оперувати абстрактними поняттями, орієнтованість на свій внутрішній світ, мрійливість.

Фактор N: «прямолінійність - дипломатичність».

Результат N = 6

Для низького значення характерно: відвертість, простота, наївність, прямолінійність, нетактовність, природність, безпосередність, емоційність, недисциплінованість, невміння аналізувати мотиви партнера, відсутність проникливості, простота смаків, задоволення тим, що має.

Для високого значення характерно: вишуканість, вміння поводитись у суспільстві, у спілкуванні дипломатичність, емоційна витриманість, проникливість, обережність, хитрість, естетична витонченість, іноді ненадійність, вміння знаходити вихід зі складних ситуацій, корисливість.

Фактор O: «впевненість - тривожність».

Результат O = 8

Для низького значення характерно: безтурботність, самовпевненість, життєрадісність, впевненість у собі та у своїх силах, не метушливість, сміливість, холоднокровність, спокій, відсутність каяття та почуття провини.

Для високого значення характерно: занепокоєння, заклопотаність, вразливість, іпохондричність, схильність до змін настрою, страх, невпевненість у собі, схильність до самобичування, до депресій, страх передчуття, чутливість до схвалення оточуючими, почуття провини та невдоволення собою.

Фактор Q1: «консерватизм - радикалізм».

Результат Q1 = 3

Для низького значення характерно: консервативність, стійкість по відношенню до традицій, сумнів щодо нових ідей та принципів, схильність до моралізації та повчань, опір змінам, вузькість інтелектуальних інтересів, орієнтація на конкретну реальну діяльність.

Для високого значення характерно: вільнодумство, експериментаторство, наявність інтелектуальних інтересів, розвинене аналітичне мислення, сприйнятливості до змін, до нових ідей, недовіра до авторитетів, відмова приймати що-небудь на віру, спрямованість на аналітичну, теоретичну діяльність.

Фактор Q2: «конформізм - нонконформізм».

Результат Q2 = 2

Для низького значення характерно: залежність від думки та вимог групи, залежність від соціуму, слідування за громадською думкою, прагнення працювати та приймати рішення разом з іншими людьми, низька самостійність, орієнтація на соціальне схвалення.

Для високого значення характерно: незалежність, орієнтація на власні рішення, самостійність, винахідливість, прагнення мати власну думку. При крайніх високих оцінках - схильність до протиставлення себе групі та бажання в ній домінувати.

Фактор Q3: «низький самоконтроль - високий самоконтроль».

Результат Q3 = 9

Для низького значення характерно: низька дисциплінованість, слідування своїм бажанням, залежність від настрою, невміння контролювати свої емоції та поведінку.

Для високого значення характерно: цілеспрямованість, сильна воля, вміння контролювати свої емоції та поведінку.

Фактор Q4: «розслабленість - напруженість».

Результат Q4 = 4

Для низького значення характерно: розслабленість, млявість, апатичність, спокій, низька мотивація, зайва задоволеність, незворушність.

Для високого значення характерно: зібраність, енергійність, напруженість, фрустрованість, підвищена мотивація, занепокоєння, збудженість, дратівливість.

Фактор F1: «низька тривожність - висока тривожність».

Результат F1 = 5

Для низького значення характерно: загалом ця людина задоволена тим, що має, та може домогтися того, що їй здається важливим. Однак дуже низькі бали можуть означати брак мотивації у важких ситуаціях.

Для високого значення характерно: високий рівень тривоги в її звичайному розумінні. Тривога не обов'язково невротична, оскільки вона може бути обумовлена ситуаційно. Дуже висока тривога зазвичай порушує продуктивність і призводить до соматичних розладів.

Фактор F2: «інтроверсія - екстраверсія».

Результат F2 = 5

Для низького значення характерно: схильність до сухості, до самозадоволення, замороження міжособистісних контактів. Це може сприяти роботі, що вимагає точності.

Для високого значення характерно: соціально контактна людина, швидка, яка успішно встановлює та підтримує міжособистісні зв'язки.

Фактор F3: «чутливість - врівноваженість».

Результат F3 = 5

Для низького значення характерно: тенденція відчувати труднощі у зв'язку з емоційністю, що проявляється у всьому. Ці люди можуть відноситись до типу незадоволених і фрустрованих. Однак у них присутня чутливість до життєвих нюансів. Ймовірно, вони володіють артистичними нахилами та м'якістю. Якщо у такої людини виникає проблема, то на її вирішення вимагається багато роздумів до початку дій.

Для високого значення характерно: заповзятлива, рішуча та гнучка особистість. Ця людина схильна не помічати життєвих нюансів, спрямовуючи свою поведінку на занадто явне і очевидне. Якщо виникають труднощі, то вони викликають швидку дію без роздумів.

Фактор F4: «конформність - незалежність».

Результат F4 = 2

Для низького значення характерно: залежна від групи, пасивна особистість, яка потребує підтримки інших осіб та орієнтує свою поведінку в напрямку людей, які таку підтримку надають.

Для високого значення характерно: агресивна, незалежна, відважна, різка особистість. Намагається вибрати такі ситуації, де подібну поведінку, принаймні, терплять. Проявляє значну ініціативу.

Контрольний показник MD.

На додаток до первинних особистісних факторів опитувальника підраховується показник, що відображає ставлення до тестування (показник валідності) - прагнення виглядати в сприятливому світлі - MD.

Результат MD = 7

Показник MD був розроблений для виявлення тих випадків, коли кандидати (співробітники) намагаються створити занадто сприятливе уявлення про себе. Якщо оцінка за шкалою MD висока, виникає кілька гіпотез, які потрібно перевірити:

1. Це може свідчити про те, що протестована людина свідомо маніпулює тестовими результатами (наприклад, при прийомі на роботу).
2. Високу оцінку за шкалою MD можуть отримати люди, яких дуже турбує питання про те, як вони виглядають в очах оточуючих. В інтерв'ю вони зазвичай визнають цей факт, але при цьому стверджують, що на питання відповідали щиро.
3. Іноді люди отримують високу оцінку за шкалою MD, хоча вони і не спотворюють результати. Наприклад, це характерно для людей, які вступають на релігійну службу.

Тип особистості - Підприємці (ENTJ).

1. Загальний опис.

1. Підприємці - це заповзятливі люди, які вміють загорятися справою. Вони схильні до інновацій, помічають нові теорії та розробки і прагнуть знайти їм практичне застосування. Підприємці непосидючі, часто захоплюються походами, туризмом, альпінізмом, бігом тощо. Сміливо експериментують, спростовуючи буденні уявлення. Завжди знають, до чого йдуть, і пояснюють мету оточуючим.
2. Вони не бояться йти на ризик, покладаючись на свою інтуїцію. Їм спадають на думку найнезвичайніші ідеї, і вони мають багату уяву. Підприємці - хороші винахідники. Вони завжди працюють на випередження, бо знають, що завтра може бути пізно. Люблять природу, наділяючи її особливим змістом, і вирізняються пізнавальними інтересами в найрізноманітніших галузях.
3. Вони оптимісти, мають гарне почуття гумору, хоча їхні жарти не завжди доречні. Відчувають труднощі в побудові надійних людських стосунків. Через нерозбірливість у контактах можуть бути втягнуті в авантюри. Підприємці неспокійні, багато говорять, не звертаючи уваги на дефіцит часу.
4. Їх мало хвилює зовнішній вигляд, аби справа не страждала. Вони не надають особливого значення порядку та комфорту навколо себе. Природа зазвичай наділяє їх витривалістю і здоров'ям, яке вони підтримують народною медициною та іншими нетрадиційними методами. Не терплять дозвольного проведення часу, через що не розслабляються навіть на відпочинку.

2. Їхня поведінка в ролі підлеглих.

2.1. Їхні сильні сторони.

Це дуже динамічні, рухливі, діяльні люди, які гостро відчують натиск часу і вважають неприпустимим відставання в справах. Вони великі трудівники, із задоволенням займаються справами, що приносять користь. Підприємці допитливі, цікавляться нововведеннями, які можна застосувати на практиці. Добре знаються на питаннях ділової активності, бачать вигідність або не вигідність, перспективність або безперспективність тих чи інших проєктів. Пропонують неординарні шляхи збільшення ефективності, можуть піти на діловий ризик. У всьому прагнуть ділової ясності та чіткості. Не люблять діяти наосліп, без підготовки. Планують свої заходи заздалегідь. Вони віддають перевагу чесним домовленостям і прагнуть взаємовигідних умов. Часто проявляють себе як спонсори та меценати. Можуть жити без комфорту, якщо це необхідно. Навіть якщо їм доводиться важко, скиглити ніколи не стануть. Вони емоційні, метушливі, непосидючі.

Оптимісти, постійно випромінюють дружелюбність. Активні прихильники здорового способу життя.

2.2. Їхні слабкі сторони.

Не всі можуть витримати їхній напружений робочий режим, який вони схильні довільно змінювати, нав'язуючи свій ритм оточуючим. Зазвичай турбот виявляється так багато, що вони не можуть усюди встигнути. Часто будують далекосяжні, але не до кінця продумані плани. Можуть надмірно ризикувати, першими кидаються в усі сумнівні заходи. Дуже балакучі, люблять розповідати й обговорювати прочитане та почуте. Можуть одягатися досить недбало, не люблять, коли на їхню зовнішність звертають пильну увагу. Нетерплячі за натурою, тому часто допускають недбалість в оформленні ділової документації. У принципових для них питаннях виявляють твердість і непоступливість. Іноді допускають нетактовність і грубий гумор. Неохоче відвідують лікарів.

2.2.1. Від них не можна вимагати й очікувати:

- виваженості й неквапливості в ухваленні рішень;
- ретельності в рутинних справах;
- постійного порядку в побуті та на робочому місці;
- завжди однаково доглянутого й охайного зовнішнього вигляду;
- тактовності та психологічного чуття.

2.3. Рекомендований їм рід діяльності.

Найкраще підприємці реалізують себе в інноваційних галузях, де потрібен широкий кругозір, нестандартний підхід до справи, вміння адаптувати теоретичні розробки до застосування на практиці. Вони можуть бути хорошими винахідниками і раціоналізаторами. З огляду на високі темпи їхньої роботи та рухливість, можна рекомендувати їм динамічну роботу, пов'язану з відрядженнями. Ці люди не бояться комерційного ризику, тому можуть бути першопрохідцями, засновниками нових проєктів. Вони можуть займатися різноманітною роботою, якщо вона цікава, перспективна, динамічна і не вимагає особливої ретельності.

3. Їхній стиль поведінки в ролі керівників.

Керівники типу "підприємці" мають відкритий характер. На обличчі майже завжди панує "американська посмішка", що запрошує партнера до розмови. Вони легко вступають у спілкування з людьми, які їх цікавлять, схильні до жартів та іронічних зауважень. Це життєрадісні, енергійні та прагматичні люди.

3.1. «Підприємці» — керівники-гравці.

Будь-які гравці прагнуть проявити себе у грі, отримуючи задоволення від самого процесу досягнення результату. Ця риса є найсуттєвішою у керівників-гравців, які розглядають ділове життя і свою роботу як своєрідну гру. Вони люблять ризикувати, але з розрахунком, не бояться вкладати кошти і сили в нововведення. При цьому орієнтуються на перспективи, не чекаючи миттєвої віддачі. Прагнуть використати всі шанси, сподіваючись на велику віддачу в майбутньому. Рушійним стимулом такої діяльності є прагнення здобути популярність як переможця.

Труднощі сприймаються ними спокійно, як щось само собою зрозуміле. Природжені підприємці

схильні змінювати протягом життя кілька професій і занять, прагнучи в усьому розібратися самі. Вони цілеспрямовані та невтомні. Люди, які прагнуть отримувати результат без напруження, не мають у них авторитету.

Набуті матеріальні засоби підприємці не накопичують, а одразу пускають у справу. Краще реалізують себе як виробники, ніж як споживачі. Намагаються отримати користь там, де інші її не бачать. Добре вираховують вільні зони підприємництва на ринку, передбачають нові потреби, які породять майбутній попит. У бюрократичному суспільстві їхня діяльність часто наштовхується на перешкоди та обмеження. Підприємці прагнуть аналізувати факти, що мають стосунок до їхньої справи, і прислухаються до нових ідей. Їх цікавлять галузі, де теорія поєднується з практикою, і вони тяжіють до експерименту.

Керівники-гравці здатні різко змінити напрямок руху до мети, що робить їх непередбачуваними для конкурентів. Вони не люблять витратити час даремно і гостро переживають кожен втрачений шанс. Можуть ефективно жити і працювати тільки в русі й оновленні, опираючись застою і консерватизму. Їхній темп життя може витримати тільки людина, яка зберігає самовладання за будь-яких обставин.

3.2. Їхні ключові характеристики.

1. Схильні до вирішення стратегічних завдань.
2. Адекватно реалізують себе як фронтальні лідери.
3. У встановленні ділового контакту орієнтовані на об'єктивні критерії.
4. Форма ділової активності різноманітна: тверезий розрахунок, передбачливість, здатність до вольового подолання перешкод, нетерпимість до бюрократизму.
5. Система взаємодії з підлеглими заснована на стимулюванні інтересу: заохочують тих, хто сприяє успіху, карають тих, хто перешкоджає.
6. Співпрацюючий тип поведінки, за необхідності стає конкуруючим.
7. Досягають великих результатів завдяки підприємливості та орієнтації на нові технології.
8. Близькі до морального стилю менеджменту, але можуть адаптуватися під будь-який стиль.
9. Їх мотивує задоволення від процесу роботи. Головна мета - досягнення великих результатів.
10. Ставлення до закону: поважають закон, якщо він не захищає бюрократичні порядки і не заважає ініціативності.
11. Стратегія: свобода управління, увага до виробництва, нових технологій і людських ресурсів.

4. Важливі умови для їхньої ефективної роботи.

Стимулом для підприємців є прагнення до унікальності. Тому робота має бути захопливою і давати можливість проявити винахідливість. Підприємці люблять навчатися всього, що рано чи пізно може бути корисним. Часті відрядження, семінари, курси перепідготовки будуть для них цікавими. Важливо виключити з їхнього кола обов'язків рутинну роботу. Слід також з обережністю ставитися до їхніх ризикованих пропозицій, перевіряючи наявність достатньої матеріальної бази.

Якщо підприємці кваплять діяти негайно, це слід взяти до уваги, оскільки вони добре відчують своєчасність дій. Однак самі дії мають бути ретельно продумані та підготовлені. Їхня активність може переростати в метушливість, тому необхідно зберігати спокій і демонструвати підтримку, утримуючи від зайвого ризику.

5. Рекомендації щодо їхнього розвитку та самовдосконалення.

Їхня сильна сторона - заповзятливість у нових справах і починаннях. Вони починають нові, потрібні справи з великим азартом, не шкодуючи сил для досягнення результату. Це люди практичного розуму, здатні спрямувати будь-яку теорію або ідею на практичну користь. Вони беруть активну участь у впровадженні нових технологій, прагнуть до великих цілей і проєктів, не відкладають виконання своїх рішень. Підприємці - оптимісти, які вірять в успіх, сміливо йдуть на ризик і готові до подолання будь-яких труднощів.

Однак у житті вони часто стикаються з проблемами організації побуту. Для відпочинку в них часто не вистачає часу. Незважаючи на прихильність до здорового способу життя, вони нерегулярно піклуються про своє здоров'я.

Їм рекомендується дотримуватися збалансованого режиму, чергуючи роботу і відпочинок, і приділяти більше уваги домашнім справам. Важливо частіше піклуватися про близьких і вдаватися в їхні проблеми, робити приємні сюрпризи.

Необхідно також розвивати естетичний смак і приділяти увагу своєму зовнішньому вигляду, не нехтувати думкою оточуючих. Слід уникати двозначних жартів і бути тактовними у спілкуванні, уникати екстравагантних витівок. Крім того, підприємцям потрібно уникати конфронтації з несуттєвих проблем і стримувати емоції. Краще віддалитися від об'єкта роздратування, а потім, заспокоївшись, обговорити проблему пізніше.

Результати тесту на комунікативні навички та організаторські здібності.

1. Комунікативні навички:

Результати тестування показують дуже високий рівень комунікативних навичок, що вказує на виражену потребу в активному спілкуванні. Люди з таким рівнем легко орієнтуються в складних ситуаціях, невимушено поведуться в новому колективі, здатні оживити атмосферу в незнайомій компанії. Вони впевнено справляються із завданнями, пов'язаними з великою кількістю комунікацій, і можуть виконувати роль сполучної ланки в колективі.

2. Організаторські здібності:

Результати тестування показують дуже високий рівень організаторських здібностей, що передбачає ініціативність і цілеспрямованість. Люди з таким рівнем воліють самостійно розв'язувати складні завдання, відстоювати свою думку і домагатися її визнання. Вони захоплюються організацією заходів, виявляють наполегливість у діяльності, яка їм цікава. Вони активно шукають завдання, які задовольняють їхні організаторські амбіції.

Результати тесту на тип поведінки у конфліктній ситуації.

Тип поведінки в конфліктній ситуації: суперництво.

Суперництво полягає в нав'язуванні іншій стороні свого рішення. Люди з типом "суперництво" напоористі й непоступливі, орієнтовані на вплив. Конкуруючи, такі люди задовольняють власні інтереси за рахунок іншої сторони, використовуючи для цього весь доступний вплив, який видається доцільним для досягнення своїх цілей. Суперництво може означати боротьбу за свої права, захист позиції, яка видається правильною, або просто прагнення до перемоги.

Суперництво виправдане у випадках:

- явної конструктивності пропонованого рішення;
- вигідності результату для всієї групи, а не для окремої особистості;
- важливості результату для тих, хто застосовує цю стратегію;
- відсутності часу на вмовляння опонентів.

Суперництво доцільне в екстремальних і принципових ситуаціях, за умови дефіциту часу і високої ймовірності небезпечних наслідків.

Результати тесту на виявлення мотиваційного типу.

Мотиваційний тип: професійний.

Професійний тип належить до досягаючого типу мотивації. Люди з цим типом мотивації цінують у роботі її зміст, можливість проявити себе і довести (не тільки оточуючим, а й собі), що вони можуть впоратися з важким завданням, яке не кожному під силу. Вони віддають перевагу самостійності в роботі й вирізняються розвинутою професійною гідністю. Для самовираження беруться за важкі завдання, оскільки для них важливе професійне визнання. До керівників найчастіше ставляться з часткою іронії. Часто співробітники з професійним типом мотивації досить швидко стають найкращими фахівцями в організації.

Їх мотивує можливість навчатися за рахунок компанії, підвищення на посаді, визнання їхніх досягнень.

Їх демотивує ігнорування особистих досягнень і досягнень їхніх підлеглих, погіршення умов праці, відсутність можливості вчитися і розвиватися, багато рутинної роботи, контроль на кожному кроці.

Результати тесту на вигорання.

1. Низький рівень психоемоційного виснаження.

Люди з таким рівнем вигорання сповнені сил і здатні до високих емоційних, розумових і фізичних навантажень. У них немає депресивного стану, відчуття втоми та нестачі енергії чи ентузіазму.

2. Середній рівень особистісного віддалення.

Люди з таким рівнем вигорання виявляють бажання зменшити кількість контактів з оточуючими. Інколи у них може з'являтися дратівливість і нетерпимість під час спілкування. Можливий прояв критичного ставлення до оточуючих і некритичності в оцінці себе. Помірна включеність у роботу і справи інших людей.